

Benchmarking
de las microfinanzas en México:
Desempeño y transparencia
en una industria creciente

AUTORES

Capítulo 1

Redacción general: Marcela Gessaghi, ProDesarrollo

Redacciones por temas:

- Evolución del sistema financiero: Claudette Martínez, DAI
- Principales tendencias y nuevos entrantes: Nathanael Bourns, DAI
- El costo de las microfinanzas: Horacio Esquivel, UNAM
- Cobertura de las instituciones enfocadas al microempresario: Francisco de Hoyos, ProDesarrollo.

Capítulo 2

Redacción general: Matthew Gehrke, MIX, Samuel Perez, ProDesarrollo

Redacción adicional: Marcela Gessaghi, ProDesarrollo, Renso Martínez, MIX
y Nathanael Bourns, DAI.

Revisión y edición general:

Marcela Gessaghi, ProDesarrollo

Matthew Gehrke, MIX

Agosto 2007

ProDesarrollo

ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C. (PD) es una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros populares que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de los grupos en desventaja como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible.

Su misión es “propiciar condiciones de contexto favorables para el desarrollo de las finanzas populares en México y contribuir al fortalecimiento institucional de las asociadas, brindando servicios de calidad al sector en general, para incrementar el acceso equitativo a oportunidades financieras”.

PD nació en 1997, sin embargo, sus antecedentes datan de 1992 con la Mesa de Empleo apoyada por la Fundación Ford. Actualmente, sus miembros suman 61 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de 690 sucursales en todo el país a un millón y medio de personas de las cuales el 82% son mujeres. Sus organizaciones comparten un fuerte compromiso social así como los valores y principios enunciados en el Código de Ética de la red.

Microfinance Information Exchange, Inc.

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

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

Agradecimientos:

ProDesarrollo y MIX agradecen el apoyo y colaboración de USAID por medio del proyecto AFIRMA y de la Fundación Ford que permitieron recopilar, analizar e imprimir la información aquí mostrada.

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

En especial a Horacio Esquivel, Nathanael Bourns y Claudette Martínez, por su contribución en la redacción de este documento.

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1:

“Descripción del sector de finanzas populares mexicano y de las instituciones enfocadas al Microempresario”

A. Evolución del sistema financiero.....	1
B. Descripción del sector de finanzas populares.....	3
Características.....	3
Descripción de las instituciones enfocadas al microempresario.....	6
Principales tendencias y nuevos entrantes.....	9
El costo de las microfinanzas.....	11
C. El impacto de las instituciones enfocadas al microempresario.....	14
D. Cobertura de las instituciones enfocadas al microempresario.....	16
Cobertura nacional.....	16
Las zonas con mayor número de sucursales.....	17
Las zonas de menor cobertura.....	17
E. Principales desafíos del sector.....	19

CAPÍTULO 2:

“Benchmarking de las microfinanzas en México 2006”

Resumen.....	23
Datos de comparación.....	23
Estructura de financiamiento.....	24
Escala y alcance.....	25
Rentabilidad y autosuficiencia.....	27
Ingresos y gastos.....	29
Eficiencia y productividad.....	33
Calidad de cartera.....	35
Conclusión.....	36
Anexo 1: Clasificaciones de grupos de pares.....	40
Anexo 2: Benchmarks (datos de referencia 2006).....	41
Anexo 3: Definiciones de indicadores.....	49
Anexo 4: Interpretando los indicadores.....	50
Anexo 5: Notas para los ajustes y grupos pares.....	51
Anexo 6: Definiciones de términos financieros.....	52
Anexo 7: Instituciones mexicanas participantes.....	53

INTRODUCCIÓN

Actualmente México presenta uno de los mercados más dinámicos de finanzas populares del mundo, experimentando un rápido crecimiento con nuevos integrantes de todos los perfiles. Además, es reconocido por los éxitos de sus instituciones líderes que han logrado atender a un gran número de clientes gracias a su acelerado crecimiento y a una demanda por parte de los microempresarios aún insatisfecha.

Pero además de estas tendencias que son evidentes, existe mucho más por conocer sobre el sector mexicano, ya que hasta ahora no se contaba con información pública disponible:

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

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

Además, la transparencia es necesaria para atraer nuevas fuentes de fondeo al sector, que requieren de este insumo para minimizar riesgos y peligros asociados con la falta de información y valores de referencia que les permitan medir el desempeño.

Este informe tiene como objetivo respaldar el crecimiento y desarrollo del sector de finanzas populares mexicano aportando justamente este marco de referencia con información oportuna, sistemática y precisa que permita:

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

Este es el primer informe de su tipo que presenta la situación del mercado de las instituciones financieras populares enfocadas al microempresario, porque:

- Cuenta con información representativa de 30 instituciones que reportaron sus datos detalladamente, y fueron homologados y ajustados según la metodología del Microfinance Information Exchange, Inc.
- Utiliza la información más reciente del benchmarking de las instituciones del país y de la región correspondiente a finales del año 2006.
- Combina el conocimiento local de la red ProDesarrollo con el conocimiento regional del Microfinance Information Exchange, Inc. para obtener el contexto del desempeño del mercado mexicano.

Este trabajo está dividido en dos capítulos: el primer capítulo proporciona el contexto para entender el sector de finanzas populares en México y el trabajo de las instituciones enfocadas al microempresario, aporta los números generales que lo caracterizan, así como las tendencias más recientes y los desafíos a los que se enfrenta. Este capítulo contiene un apartado sobre la cobertura de las instituciones, que resulta muy interesante para descubrir las zonas de mayor competencia, así como las zonas en donde hay ausencia de instituciones.

El segundo capítulo presenta la situación actual del desempeño del mercado mexicano comparándolo con la información de benchmarking más reciente de la industria en la región latinoamericana.

CAPÍTULO 1

Descripción del sector de
finanzas populares mexicano
y de las instituciones
enfocadas al microempresario

A. Evolución del sistema financiero

El sistema financiero mexicano es uno de los sectores que ha enfrentado más cambios estructurales en las últimas décadas, además de haber presentado diversas reformas principalmente a partir de 1995.

Este año ocurrió una de las mayores crisis enfrentadas por el país, la cual tuvo un gran impacto en la banca mexicana¹. Actualmente se encuentra en un proceso de transformación derivado de las reformas de su marco legal y su evolución institucional².

Dominado por grupos financieros, en su mayoría de capital extranjero, el sistema financiero mexicano y en especial el sector bancario ha enfrentado tres etapas que vale la pena destacar:

- Una nacionalización (estatización) como resultado de la crisis de principios de los años 80.
- Una reprivatización afectada por la crisis financiera de finales de 1994 que terminó con un rescate del gobierno para evitar el colapso del sistema.
- Una reforma bancaria que permitió el saneamiento del sistema (1995-2000) y posteriormente su consolidación (2000-2004), aunque no así el de sus funciones de intermediación.

Como resultado de estos procesos, es fácil entender algunos hechos que caracterizan la situación que presenta la banca mexicana³:

a) Contracción de las operaciones de cartera, principalmente de créditos productivos y al campo, aunque con una creciente participación en el segmento de consumo.

b) Una elevada concentración de la industria, manifestada en el hecho de que el 67% del mercado es controlado por 5 de los 40 bancos que operan en México⁴, lo que se puede atribuir al resultado de fusiones, internacionalización de la banca y conformación de grupos financieros durante los años de saneamiento de la banca.

Actualmente las autoridades han buscado contrarrestar esta tendencia con la autorización de nuevos bancos que generen competencia para mejorar servicios, bajar elevados márgenes financieros y costos elevados de los servicios⁵.

c) La ausencia de atención en los sectores de menores ingresos, principalmente en áreas rurales por ser un segmento percibido como de mayor riesgo, más complejo de servir y menos atractivo que el sector de consumo (de márgenes elevados), que ha presentado una fuerte expansión durante los últimos años, principalmente a través de la emisión de tarjetas de crédito⁶.

A pesar de esto, es importante destacar el comportamiento del financiamiento hipotecario, el que con gran participación de intermediarios no bancarios (mayormente las SOFOLES), y como resultado del impulso de subsidios públicos, de la coordinación de esfuerzos y de

1 En el documento "Competencia Bancaria" Marco Avalos y Fausto Hernández, 2004 p. 23 se cita que algunos autores del sector consideran el sistema bancario como una de las principales causas de la crisis.

2 Vinculación entre la banca y las empresas no financieras (que han incursionado en los negocios tradicionales de los bancos), el desarrollo de un incipiente sector de finanzas populares así como el creciente atractivo para la banca de nichos de escasos recursos (enfoque de base de la pirámide o de microfinanzas)

3 Adaptado del documento: "El sector bancario y las Finanzas Populares Mexicanas: Retos, Oportunidades y Amenazas para las Organizaciones de Microfinanzas" Marcelo Villafani-Ibarnegara y Claudio González Vega, 2006 p.26.

4 Artículo de Expansión sobre el sector bancario: "Día de la marmota" publicado en junio de 2007.

5 Principalmente en comisiones cobradas, las cuales como proporción del margen financiero oscilan alrededor de un 50% arriba de los estándares internacionales.

6 La recuperación del crédito al consumo por parte de la banca múltiple se inició a partir del 2000, pasando del 1% del PIB en 1997 a representar en el 2006 el 4.2% del PIB. Fuente: "Reporte sobre el sistema Financiero 2006", Banco de México, Mayo del 2007.

diversos factores que han incentivado el sector inmobiliario, ha llegado a niveles sin precedentes en los últimos años⁷.

Para el desarrollo del sistema financiero fue y es necesaria la estabilidad política y económica del país, manifestada por una inflación que el banco central mantiene bajo control y la estabilidad de otras variables financieras, como son el tipo de cambio y las tasas de interés; conformando así un entorno propicio.

Cabe destacar que existen varios retos importantes que en estas condiciones sería posible afrontar y mejorar para la eficiencia del sistema⁸:

1. Contar con una mayor penetración financiera en México que en la actualidad asciende a 14.1% del PIB⁹.
2. Incrementar los registros de transparencia en los mercados financieros;
3. Incrementar la competencia en el sector a través de entidades que permitan profundizar la penetración del mercado y reactivar la intermediación financiera.

De esta forma el desarrollo y fortalecimiento del sector de finanzas populares forma parte de la respuesta a estos retos que enfrenta el sistema financiero tradicional.

El entorno económico sigue positivo*

- Crecimiento económico del 4.8% en 2006, el mejor desempeño de los últimos años, con fuerte influencia de la alza petrolera, crecimiento continuo de las remesas del exterior, y el incremento de exportaciones, manufactura, servicios y consumo.
- Reservas monetarias adecuadas y un flujo de remesas elevado que ascendió a 23,054 millones durante 2006.
- Mayor expansión de la inversión privada durante los últimos seis años.
- Una inflación controlada del 4.05%, en 2006, aunque más elevada que el año anterior.
- Tipo de cambio estable del 10.89 pesos por dólar.
- Tasas de interés de referencia en niveles más bajas: la TIIE 28 días y la de CETES 28 días, que al cierre del año fueron de 7.02% y 7.37 respectivamente.
- Calificación de Riesgo-país entre las mejores de la región, superado apenas por Chile.

*Fuente: CNBV, Informe de Evolución Bancaria 2006.

⁷ Excepción y resultado de diversos factores (economía y variables financieras estables, mayor horizonte de planeación, reformas legales y fiscales entre otros) que incentivan el desarrollo de un estrato importante en el financiamiento y de gran impacto positivo en la economía mexicana.

⁸ Adicionalmente algunos otros elementos como la eficiencia regulatoria, efectividad de supervisión prudencial (coordinación de comisiones supervisores) entre otros.

⁹ No es extraño, considerando cierta aversión al riesgo, que dominó a la banca después de la crisis del 94 y lo lucrativo que pueden ser las comisiones y transacciones de valores que son un porcentaje alto de sus ingresos. Fuente: "Reporte sobre el sistema Financiero 2006", Banco de México, Mayo del 2007.

B. Descripción del sector de finanzas populares

Características

Las instituciones del Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP) han probado ser una herramienta importante para el desarrollo de los países, tanto para el crecimiento de las economías como para reducir la pobreza.

En México se estima que aproximadamente el 42.6%¹⁰ de la población se encuentra en situación de pobreza y que solo el 18%¹¹ tiene al menos una cuenta de ahorro en un banco.

Para atender a este grupo de la población, existen múltiples instituciones con diversas figuras jurídicas que, con variantes en su metodología,

historia, tamaño y servicios, conforman una oferta, que en algunos casos compete, pero fundamentalmente se complementa en cuanto a la población o nicho que cada grupo atiende.

Debido a esta variedad, es difícil estimar la composición total de la oferta, número de clientes y número de instituciones, sin embargo, podemos decir que en conjunto el sector atiende aproximadamente a 5 millones de personas a través de aproximadamente 600 instituciones distribuidas a lo largo del todo el país, por medio de 2,500 sucursales¹².

En siguiente cuadro se explican las figuras jurídicas de las instituciones que atienden al sector:

Estatuto jurídico	Fines de lucro	¿Está regulada? ¿Puede captar ahorros?	Características
Asociaciones Civiles (AC)	NO	NO	Objeto social de asistencia y beneficencia con carácter legal y sin fines de lucro.
Sociedades Civiles (SC)	SÍ	NO	Objeto social vinculado a l desarrollo económico, impulsando iniciativas en el campo de la economía social.
Instituciones de Asistencia Privada (IAP)	NO	NO	Instituciones que tienen como objeto social la realización de obras de asistencia y beneficencia social y que no sean lucrativas.
Instituciones de banca múltiple	SÍ	SÍ	Servicios financieros integrales al público en general (captación de ahorro, depósitos y otorgamiento de créditos, entre otros).
Sociedades Anónimas (S.A. de C.V.)	SÍ	NO	Sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas.
Cajas de ahorro y cajas solidarias	NO	Las que no están exceptuadas se encuentran en proceso de regulación según la LACP (Ley de ahorro y crédito popular)	Las cajas solidarias se concibieron como organizaciones de mutua ayuda formadas por personas que comparten un vínculo común natural y se asocian para ahorrar. Los socios aportan el capital social. La sociedad organizada en las cajas ha sostenido a sus administraciones y ha contribuido a su propio crecimiento Operan con sus socios.

10 De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la política de Desarrollo social (CONEVAL): <http://www.coneval.gob.mx/coneval/Programas.html>

11 Consulta Mitofsky "La cultura del ahorro y la deuda en México", julio 2004.

12 Estimación realizada por ProDesarrollo en base a lo reportado por Comacrep, a lo recopilado por ProDesarrollo (ambos organismos representantes del sector que agrupan a la mayoría de las instituciones) y a la información obtenida de las instituciones más grandes no agrupadas: Fondo 5 de mayo, Finsol, Admic, Pronegocio y Caja Libertad. Además se estimó el valor equivalente a las instituciones no contabilizadas enfocadas al microempresario.

Estatuto jurídico	Fines de lucro	¿Está regulada? ¿Puede captar ahorros?	Características
Sociedades financieras populares (SFP)	SÍ	SÍ (Figura de la LACP)	Servicios financieros enfocados al público en general, principalmente, captación de ahorros y depósitos y otorgamiento de créditos, así como operaciones de menudeo.
Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo	NO	SÍ (Figura de la LACP)	Servicios financieros, principalmente captación de ahorros y depósitos, así como otorgamiento de créditos a sus socios.
Sociedades de ahorro y préstamo (SAP)	NO	Las SAP eran entidades reguladas, actualmente se encuentran en proceso de regulación según la LACP (Ley de ahorro y crédito popular)	<p>Su objeto es la captación de recursos exclusivamente de sus socios mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.</p> <p>La colocación de dichos recursos se realiza únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos. Esta figura está en proceso de regulación según la LACP.</p>
Sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM) y Sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL)	SÍ	<p>SOFOM: Hay reguladas y no reguladas</p> <p>SOFOL: SÍ (En proceso de transformación a SOFOM)</p>	<p>Las SOFOM son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero sin necesidad de requerir autorización del gobierno federal para ello.</p> <p>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas:¹³ Son aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito.</p> <p>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas:¹⁴ Es una empresa en cuyo capital no participan ninguna de las entidades señaladas en los términos y condiciones de las SOFOM reguladas.</p> <p>Sociedad Financiera de Objeto Limitado: Es una institución financiera no-bancaria autorizada para financiar sectores o actividades específicas. Una SOFOL se encuentra supervisada a través de la Secretaría de Hacienda, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Banco de México. Una SOFOL no recibe depósitos del público en general; su fondeo proviene de capital propio, bancos comerciales, emisiones en el mercado bursátil y la banca de desarrollo. Actualmente se encuentran en proceso de desregulación y desaparición.</p>

13. Extraído de www.economia.gob.mx

14. Idem

Este documento no analiza los múltiples fondos, fideicomisos, financieras y bancos públicos, casas de empeño, SOFOLES hipotecarias, uniones de crédito, la banca pública de desarrollo, ni financieras de consumo.

Podemos caracterizar dos diferentes grupos que atienden al sector en cuanto a la historia, metodología y fin por el que se formaron.

Por un lado las más antiguas son las cajas de ahorro formadas en los años 60, que otorgan servicios financieros a la población a la que atienden y son las proveedoras de servicios de ahorro al sector popular.¹⁵ Como dentro de sus principales actividades está la captación, un gran número de éstas, se está regulando, según los requerimientos y excepciones de la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Por otro lado están las instituciones de microfinanzas enfocadas al microempresario, incentivadas en un inicio por organizaciones no gubernamentales que surgen en México a partir de los años 80 como eco del surgimiento anterior de instituciones de este tipo en el resto del mundo. Un ejemplo es Grameen Bank en Bangladesh. Éstas nacieron como una herramienta de lucha contra la pobreza para responder a la falta de servicios financieros formales para los pobres. Inicialmente pusieron mayor énfasis en el microcrédito, con metodologías innovadoras desarrolladas y comprobadas para atender las necesidades de las microempresas y diseñadas específicamente para atender a la población en pobreza.

Las condiciones de estos créditos productivos buscan adaptarse al flujo de la fuente de ingresos del cliente resultando plazos más cortos y montos más bajos que los ofrecidos tradicio-

nalmente. Además la fuente de repago y el destino del crédito es la microempresa del cliente. En general como la población atendida carece de garantías tradicionales, éstas se reemplazan por el aval social (o garantía solidaria) o en el caso de metodologías de crédito individual por el análisis de la capacidad de pago, del carácter del cliente y de garantías o requisitos adicionales (que aunque en algunos casos no tienen valor de mercado, cumplen la función de incentivar el pago).

Si bien este sigue siendo el producto más importante que ofrecen, actualmente su visión es más integral y van desarrollando y ofreciendo diversos productos siempre enfocados y por medio de metodologías adecuadas a las necesidades del microempresario.

La historia de estas instituciones ha sido de expansión continua pero es hasta finales de los años 90 que muestran tasas de crecimiento particularmente altas, impulsadas por programas de financiamiento del gobierno y la aparición de fuentes de fondeo para este sector. La tasa de crecimiento ha sido más alta que la del sector de ahorro y crédito popular en su conjunto, atendiendo a población en pobreza tanto en el sector rural como urbano. A modo de ejemplo, la tasa de crecimiento promedio anual de la cartera de clientes de las organizaciones de ProDesarrollo (instituciones enfocadas al microempresario) fue del 50% del año 2003 al 2004 mientras que la tasa de expansión del resto del SACP (Sector de Ahorro y crédito popular), según el COMACREP, es en promedio de 20% anual,¹⁶ pero con una base de clientes más amplia.

15. En los años 90, al sector de cajas de ahorro se incluyeron las Cajas Solidarias y algunas de las cajas existentes adoptaron la figura de SAP.

16. Cálculos de la base de datos de las organizaciones de PD e información obtenida del portal del COMACREP.

Descripción de las instituciones enfocadas al microempresario¹⁷

Tienen una antigüedad promedio de 8 años y atienden en total a 1.5 millones de clientes, 90% de los cuales son mujeres. Las instituciones declaran que el 70% de sus clientes vive en zonas rurales y la cartera total activa de crédito es de 4,240 millones de pesos mexicanos.

Alcance

Del total de clientes que atiende el sector (5 millones) las instituciones microfinancieras enfocadas al microempresario atienden a 1.5 millones de clientes,¹⁸ aproximadamente el 30%¹⁹.

Se observa que mientras el SACP en promedio atiende por entidad a 6000 usuarios, los miembros de ProDesarrollo (instituciones enfocadas al microempresario) atienden por organización en promedio a más de 40,000 usuarios o de 15,000 si se quitan los casos extremos, es decir, entre tres y nueve veces más por institución. Así, observamos que las organizaciones de microfinanzas atienden en promedio a un número mayor de clientes y crecen más rápidamente²⁰.

Crédito promedio y ahorro promedio²¹

Se calcula que el saldo promedio de las cuentas de ahorro en el SACP es de 7,500 pesos.²² El promedio de los saldos en las cuentas de ahorro y a plazo representan en valor una cuarta parte del saldo promedio de las cuentas en el sector bancario. No mencionamos ahorros promedios de las instituciones enfocadas al microempresario porque como se describe en el apartado que las caracteriza actualmente muy pocas de estas instituciones están brindando servicios de ahorros.

El crédito promedio del SACP en su conjunto es de 16,000 pesos,²³ y en las instituciones enfocadas al microempresario el crédito promedio es de 7,256 pesos. Es decir, este promedio representa una tercera parte del préstamo promedio del SACP y los créditos que otorgan estas instituciones están destinados para actividades productivas²⁴.

Otra diferencia son las metodologías utilizadas. Ya hemos mencionado las características de las metodologías de las instituciones enfocadas al microempresario mientras que el SACP, en la mayoría de los casos, se basa en los análisis tradicionales y en el saldo de ahorro que el socio tiene en la institución, otorgando plazos más largos.

17. La Información utilizada en este capítulo que caracteriza a las instituciones enfocadas al microempresario fue obtenida por ProDesarrollo a partir de información recolectada de 31 instituciones de este tipo. Los valores no coinciden con los presentados en el capítulo 2 ya que en este caso se utilizaron promedios y en el siguiente capítulo se incluyeron medianas (No se cuenta con el valor de medianas para todo el sector). Además aquí no se incluyen los datos de Financiera Independencia, Caja Libertad y Caja Popular Mexicana, los cuales se han incluido en el capítulo 2 y se incluyeron datos de cinco instituciones enfocadas al microempresario que no reportaron para el segundo.

18. Para estimar este valor se quitaron los clientes reportados por financieras de consumo.

19. Estimación realizada por ProDesarrollo en base a lo reportado por sus instituciones y a la información obtenida de las instituciones más grandes no agrupadas: Fondo 5 de Mayo, Finsol, ADMIC y Pronegocio, Además se estimó el valor equivalente a las instituciones no contabilizadas enfocadas al microempresario.

20. Extraído y adaptado de "Lineamientos principales", Pilar Campos, agosto 2006

21. Tipo de cambio: 10.881 pesos/dólar al 31 de diciembre del 2006. Fuente: Banco Mundial

22. Censo BANSEFI, 2001.

23. Ibid.

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

¿Quiénes son los usuarios?

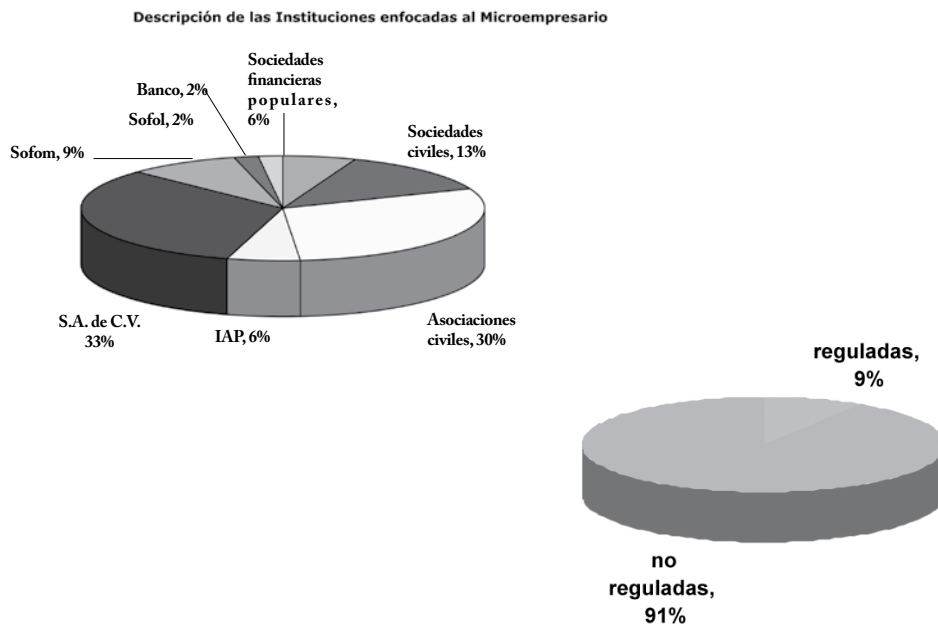
Analizando el SACP en su conjunto en el cuartil más bajo de ingresos de los usuarios encontramos familias que viven, en promedio, con 2,200 pesos al mes (este nivel de ingresos es reconocido como pobreza de capacidades por la SEDESOL), muchos de éstos en el sector rural y en zonas altamente marginadas.²⁵ Esta población representa 25% de los hogares atendidos por el SACP en su conjunto, y la mayoría de los hogares atendidos por las instituciones enfocadas al microempresario.

Un importante porcentaje de los clientes del SACP se encuentra en el sector informal de la economía. El 52% de los hogares de usuarios cuenta con algún negocio familiar, de estos negocios más de la mitad no está registrado.²⁶ De igual modo, de los socios o clientes que son empleados, la tercera parte no está inscrita al IMSS.²⁷ Estas empresas y personas no son elegibles para un crédito bancario tradicional,

pues no tienen cómo comprobar ingresos, entre otras restricciones²⁸.

Si bien no existe una encuesta específica realizada en el sector microfinanciero el valor promedio de los créditos es un indicador que continuamente se utiliza como proxy para ubicar el nivel de pobreza atendido al que llegan estas instituciones. Como mencionamos anteriormente el crédito promedio de las instituciones enfocadas al microempresario es más bajo que el del SACP en su conjunto, ya que es de 7,256 MN (5,711 mediana) . Es decir, este promedio representa una tercera parte del préstamo promedio del SACP. Por lo tanto si tomamos este indicador como estimador del nivel de pobreza podemos deducir que el promedio de los clientes atendidos por el grupo de instituciones enfocadas al microempresario es más pobre que el usuario promedio del SACP, aunque se requiere realizar estudios específicos para poder definir con certeza el nivel de pobreza que atienden.

Según su figura jurídica se pueden clasificar en:



25. Presentación de la Encuesta sobre Ahorro, Crédito Popular y Microfinanzas Rurales, 2004.

26. Ibid.

27. Ibid.

28. Extraído y adaptado de "Lineamientos principales", Pilar Campos, agosto 2006

El total de personal que emplean asciende aproximadamente a 9,300 personas y presentan un promedio por institución de 421 personas²⁹, pero sin tomar en cuenta los casos extremos el promedio es de 108 personas por institución.

El 65%³⁰ de las instituciones con mayor grado de consolidación, es decir que no son nuevas ni muy pequeñas (menos de 5,000,000 de pesos de cartera), son autosuficientes financieramente. Sin embargo con la gran afluencia de nuevas instituciones de reciente creación, estimamos que este porcentaje desciende al 46% o menos.

El crecimiento de las instituciones ha sido muy fuerte en los últimos años, mostrando un

crecimiento anual promedio en el número de clientes activos de alrededor de 45 % durante el periodo del 2002 al 2005.

Las instituciones ofrecen una variedad de servicios financieros y no financieros. El promedio de las instituciones ofrece entre 2 y 3 productos financieros diferentes.

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

El 100% da créditos productivos:

- **El 75%** otorga créditos productivos según la metodología de **grupos solidarios**: son créditos escalonados, de garantía solidaria, con plazo de 4 a 6 meses aunque hay instituciones cuyos plazos van desde 2 meses a 1 año, los grupos están formados por 4 a 6 personas y la forma de pago es semanal o quincenal.
- **El 22%** otorga créditos productivos según la metodología de **bancos comunales**: son créditos escalonados, de garantía solidaria, con plazo de 4 meses que puede extenderse a 6, en este caso los grupos son más numerosos entre 15 y 30 personas aunque puede llegar hasta 50 personas y la forma de pago es fundamentalmente semanal, aunque también puede ser quincenal.
- **El 56%** otorga **créditos individuales** productivos: no hay aval solidario pero de acuerdo al monto se requieren algunos requisitos extras como avales o garantía real o líquida. Los plazos que van de 4 a 6 meses (aunque puede haber plazos de hasta 1 ó 1.5 años), y la forma de pago es fundamentalmente quincenal, aunque también puede ser semanal o mensual.

Además de estos, algunas instituciones están innovando con otros tipos de crédito:

- **El 13%** da créditos para vivienda o mejora de vivienda cuyos plazos van desde 8 meses a 2 años, la forma de pago es mensual y se pide garantía real.
- **El 3%** da créditos para compra de autos.
- **El 3%** de las instituciones da crédito de consumo.

La captación de ahorro es poco frecuente pero se estima que irá aumentando a medida que la regulación de las instituciones avance. Existe en el sector pleno reconocimiento de la importancia de los servicios de ahorro, y por lo tanto varias instituciones están en el camino de la regulación para poder captar recursos del público:

- **El 6%** capta y ofrece una variedad de productos de ahorro para sus clientes.

29. Este valor es el promedio de las instituciones enfocadas al microempresario que reportaron razones financieras a ProDesarrollo (26 IMF).

30. Estimación realizada en base a lo reportado en las razones financieras de una muestra de 28 instituciones. Este valor difiere ligeramente de lo presentado en el capítulo 2 porque aquí se han excluido las de consumo y cajas y cooperativas.

Los *demás servicios financieros* que ofrecen son:

- *Seguros de vida* para cancelación de adeudo: 16% de las instituciones.
- *Seguro de vida* opcional: 6%
- *Seguro de auto*: 3%
- *Remesas*: 3%

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

El 37.5% de las instituciones ofrecen uno o más servicios no financieros:

- *Capacitación empresarial* y en el uso e inversión del crédito: 19%
- *Salud* (servicios o capacitación en): 16%
- *Capacitación* en desarrollo humano y *empoderamiento de la mujer*: 9%
- *Alfabetización* o promoción en educación formal: 6%

Principales tendencias y nuevos entrantes

El sector de Microfinanzas y de Finanzas Populares en México ha sufrido un dramático cambio y una positiva evolución entre los años 2000-2006.

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

- Una *mejora continua en la sostenibilidad de las instituciones*.
- Mayor *presencia de figuras con fines de lucro* en relación con las sin fines de lucro.
- Mayor *penetración de los mercados*, especialmente urbanos donde se detecta mayor competencia.
- Mayor *institucionalidad y profesionalización* de los operadores, y un sector público a nivel federal cada vez más conciente de los retos del sector.
- Un *crecimiento* en el número y en el tipo *de las instituciones privadas* participando en el mercado.
- Fuerte aumento del *crédito al consumo*, con la entrada de nuevos bancos e instituciones financieras en el nicho “base de la pirámide” que, atienden (y atenderán) tanto a asalariados como a microempresas, sobre todo en áreas urbanas y semiurbanas.

NUEVOS ENTRANTES DIRECTOS

Si por el lado de crédito de consumo ha habido un “Efecto Azteca” en cuanto a la multiplicación de instituciones que proveen este crédito, también ha habido en las microfinanzas tradicionales en México un fuerte “Efecto multiplicador” generado por la rentabilidad mostrada por algunas instituciones.

En los últimos dos años han entrado muchos actores al segmento, y esto modifica el escenario tan rápidamente que cualquier foto de la situación en determinada fecha se encuentra desactualizada pocos meses después de tomarse. Sin embargo, a manera de ejemplo, se resaltan algunos acontecimientos del 2006 e inicios del 2007 que muestran la mezcla de nuevas instituciones entrantes:

Bancos tradicionales han ingresado en el sector:

*El banco español, BBVA, ha montado un fondo regional de inversión en microfinanzas y realizado algunas compras de microfinancieras en el Perú y Colombia y ha mostrado particular interés de invertir en México. Bancomer, su filial local, con más de un cuarto de los activos totales del sector bancario en México³¹, ha iniciado operaciones de microcrédito directo en el DF.

*Banorte, el banco más grande de capital mexicano sigue expandiendo las operaciones de Créditos Pronegocio, perteneciente al mismo grupo financiero, y enfocado en servir a microempresas.

*HSBC compró 20% de las acciones de la SOFOL Financiera Independencia.

*Ex-funcionarios de Bank of America, junto con inversionistas nacionales, invirtieron en CrediConfía en el Estado de México.

También ingresan algunas destacadas microfinancieras de otros países:

*MiBanco del Perú, un afiliado exitoso de la red Acción en ese país, ha comprado acciones de la microfinanciera Forjadores de Negocios y ha realizado otras inversiones en México.

*Planet Finance montó MicroCred en Veracruz, su primera operación de primer piso, de una serie de aperturas previstas.

*Prodem, uno de los pioneros de las microfinanzas en Bolivia, vendió acciones de su FFP (financiera supervisada) en Bolivia a un banco estatal de Venezuela y ahora muestra intención de invertir en la apertura de una microfinanciera en el Bajío.

*Grupo ProCredit, que tiene una red de Bancos de Microfinanzas exitosos en Centro y Sudamérica y en Europa, utilizando metodologías de crédito individual, está en proceso de abrir operaciones en México.

*Aunado a esto, se observa interés entre empresas nacionales no financieras e inversores privados en montar su propia institución, como ha sido el caso de Farmacias del Ahorro, una de las principales cadenas farmacéuticas de México, y su entrada a las microfinanzas a través del lanzamiento de Te Creemos.

31. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

El “Efecto Azteca”

El lanzamiento en 2003 del Banco Azteca, del Grupo Electra, aprovechó la infraestructura del grupo para tener una red nacional de puntos de servicio y lograr alta rentabilidad enfocándose en el sector popular. En 3 años Azteca tiene abierto más de seis millones de cuentas de ahorro, con un saldo promedio de \$5000MN mostrando el tamaño de la demanda para cuentas de ahorro en el sector popular en México *

Si bien la cartera de crédito de Banco Azteca es mayormente crédito a asalariados usando metodologías de crédito de consumo, existe un traslape con el nicho atendido por el sector de microfinanzas. Estas altas rentabilidades crearon un efecto demostrativo de las oportunidades que existen cuando se sirve al nicho popular con servicios financieros, de forma masiva.

Actualmente podemos observar varios bancos nuevos que entran al segmento popular con metodologías de crédito de consumo.

- Wal-Mart, la empresa de mayoreo más grande del mundo, con una presencia importante en México, ha tenido durante años la intención de tener un banco en los Estados Unidos. En Diciembre del 2006 logró abrir Banco Wal-Mart de México Adelante. Obviamente, no es un actor tradicional financiero, mucho menos una microfinanciera tradicional pero, el sector popular es su mercado natural, muchos pequeños empresarios (formales e informales) hacen sus compras en Wal-Mart, y esto va a ser uno de los nichos iniciales a atender.
- Otras tiendas de mayoreo que obtuvieron licencias bancarias a final del 2006 incluyen a BanCoppel del Grupo Coppel (competidor directo de Electra), Banco Fácil del Grupo Chedraui (autoservicio).

Si bien estos actores están enfocados en promover el consumo, se estima que existirá un traslape con los nichos que actualmente sirven muchas microfinancieras mexicanas con metodologías de créditos productivos y no se puede estimar aún el efecto resultante de esta incursión masiva.

* Fuente: Presentación de Carlos Septién, Banco Azteca, “Sirviendo la Base de la Pirámide”, 10 de noviembre 2006. Presentado en la Reunión del Proyecto AFIRMA

El costo de las microfinanzas

Por: Horacio Esquivel Martínez,
Doctor en Economía de la UNAM

Antecedentes

En México, durante el desarrollo estabilizador se creó la banca de desarrollo (1940-1970).

Durante el sexenio 2000 – 2006, se creó **BANSEFI** en sustitución del **Patronato del Ahorro Nacional, (PANHAL)** para regular la actividad de las instituciones de ahorro y crédito popular. Predominan dos figuras: las sociedades financieras populares (con fines de lucro) y las sociedades financieras de ahorro (sin fines de lucro).

La banca de desarrollo trabaja en dos modalidades: a) el otorgamiento directo de crédito (1er piso); b) el otorgamiento de recursos a través de intermediarios financieros (2º piso). Estos bancos funcionaron a través del llamado mecanismo de oferta adelantada: consiste en aumentar la oferta de crédito con el fin de disminuir la tasa de interés. (Marguerite Robinson, The Microfinance Revolution). Esto lleva a una demanda inducida por efecto de una tasa de interés subsidiada. Los subsidios a la tasa de interés, contribuyeron indirectamente a agravar el déficit fiscal debido a que los ingresos eran permanentemente menores que el gasto.

No se cubrían los costos y tampoco había una efectiva recuperación de empréstitos.

Situaciones que los bancos enfrentan regularmente en su actividad

Existen básicamente tres situaciones que los bancos enfrentan por efecto de la información asimétrica:

1.-Riesgo moral. Ante la imposibilidad de detectar las intenciones de pago de un acreditado y la inexistencia de un buen sistema de incentivos; vr. gr., el marco regulatorio identifica el riesgo moral, que consiste en la posibilidad de que el acreditado no cubra sus compromisos financieros.

2.-Selección adversa. El riesgo moral motiva al banco a incrementar la tasa de interés, dejando fuera del mercado crediticio los proyectos más seguros que ofrecen un menor margen de utilidad.

Quedan en el mercado sólo los proyectos que en el papel ofrecen mayores utilidades y la capacidad de cubrir los compromisos financieros. Dichos proyectos suelen ser mucho más riesgosos, por lo que se eleva la probabilidad de fracaso y de falta de recuperación para el banco.

3.- Racionamiento de crédito. Cuando el banco eleva aún más la tasa de interés con la intención de recuperar sus recursos con los clientes que sí pagan, induce paradójicamente a una disminución real de la oferta crediticia, lo que se conoce como racionamiento de crédito.

Respuesta al mecanismo de oferta adelantada y a la información asimétrica

Como respuesta al mecanismo descrito surgen los microcréditos que son créditos pequeños

otorgados a personas en grado de pobreza. Estos créditos se crearon formalmente en 1973 por Muhamad Yunus en Bangladesh. Para ser otorgados, hubo que diseñar metodologías que permitieran abatir a un costo eficiente, los problemas asociados a la información asimétrica (Esquivel, 2006). La metodología creada por Yunus³² recibió el nombre de grupo solidario, ésta sustituye al análisis crediticio tradicional que realiza la banca comercial, y consiste en formar grupos entre 5 a 10 personas en los que cada una depende de la otra. Si algún miembro del grupo incumple el resto está obligado a pagar: “todos para uno” Claudio González Vega Dixit.

Costos en los que incurre la banca (CGAP)

Existen tres tipos de costos principales asociados al servicio de crédito:

1. Costo de dinero (tasa de interés)
2. Costo por no pago (porcentaje de personas que no pagan los créditos)

Ambos son proporcionales al monto del crédito, sin embargo, existe un tercer tipo de costos:

3. Costo de administración (costo transacción)

Este tipo de costo ha sido un obstáculo para que la Banca tradicional ingrese al mercado de microfinanzas porque los costos de transacción **no son proporcionales al monto prestado**. Para un crédito de cien, quinientos o diez mil dólares no son muy diferentes entre sí. Para todos los créditos se requiere del mismo número de analistas de crédito, de una buena calidad de evaluación crediticia, así como del mismo número de horas de trabajo y uso de infraestructura tanto para otorgar como para recuperar el crédito.

32. Como comentamos en el apartado anterior se han desarrollado también otras metodologías (Bancos comunales, y de crédito individual) que lograron buenos resultados para reemplazar la falta de las garantías reales con costos adecuados.

El siguiente cuadro, explica porque las Microfinancieras enfrentan costos más elevados que los bancos y en consecuencia elevan sus tasas de interés por encima de aquéllos.

Cuadro 1		Comparativo de tasas de interés Banco Comercial vs. Institución Microfinanciera	
		IMF	BANCO
Monto de crédito		\$3000.00	\$150,000.00
Costo de administración		\$1800.00	\$ 1,800.00
Costo de dinero	3%	\$ 90.00	\$ 4,500.00
Costo por no pago	3%	\$ 90.00	\$ 4,500.00
Total		1980/3000*100	10800/150,000*100
Tasa		66%	7.2%

Como se muestra en el cuadro 1, tenemos dos créditos respectivamente de una IMF y de un Banco. Se consideran costos de administración de 1800³³, pues ambos deben pagar algunos costos fijos no proporcionales a los montos de colocación. Otro supuesto establece un costo de captación y un costo de no pago igual en ambos casos.

Como se observa, para un crédito pequeño los costos son proporcionalmente superiores, aún cuando la cantidad absoluta sea la misma.

El resultado es que la IMF para cubrir sus costos necesita cobrar una tasa más elevada que el banco por su estructura, características del mercado que atiende y monto de los créditos que ofrece, ya que de esta forma puede generar más rápidamente economías de escala. Para hacer lo mismo, la IMF tiene que alcanzar a una mayor población incrementando su colocación y bajando dichos costos de transacción.

Claramente se observa por qué las tasas de interés para créditos pequeños resultan elevadas y por qué los bancos han permanecido fuera de estos mercados: estas instituciones no contaban con una metodología confiable que les permitiera abatir los costos de transacción, los cuales resultan incluso superiores, al monto total de un microcrédito.

Los retos para las microfinanzas

A pesar de los avances logrados en treinta años de Microfinanzas, los retos aún son muy grandes. Sin dejar de lado la reducción de la pobreza a la mitad, es necesario establecer un objetivo más modesto y realista como la provisión de servicios financieros al alcance de los más pobres para que realicen pequeños negocios o capitalicen los que ya tienen. Algunos de estos retos son:

- Incrementar la oferta tratando de alcanzar la demanda por servicios financieros.
- Reducir las tasas de interés a un nivel accesible a la mayoría de los solicitantes a través de la reducción en los costos, sin soslayar la sostenibilidad.

La teoría establece que la incorporación de más actores (IMF) al mercado microfinanciero, redundará en una disminución de las tasas de interés y en un mejor servicio para los usuarios. No obstante, aún el mercado es incipiente³⁴, por lo que la incorporación de nuevos participantes no ha redundado en una reducción de costos ni de tasas.

33. Que corresponde al costo de administración anual por cliente de las instituciones de microfinanzas en México, fuente Mix-ProDesarrollo.

34. Se espera que esto cambie en el corto plazo por la elevada competencia que comienza a manifestarse en algunos puntos del país.

C. El impacto de las instituciones enfocadas al microempresario

Medir el impacto de los servicios financieros brindados es bastante complejo y costoso.

Existen pocos estudios que eliminan los sesgos utilizando muestras de control adecuadas. Si bien los resultados obtenidos no son uniformes en todos los casos estudiados (ya que también dependen por un lado de otros factores que afectan el contexto como el crecimiento económico, la infraestructura existente, seguridad y por otro lado con el tipo, adecuación y enfoque de los servicios financieros y no financieros que brindan la instituciones), **se puede afirmar que las microfinanzas impactan positivamente en diferentes aspectos de la vida de la población a la que atienden.**

Los siguientes párrafos han sido extraídos y adaptados de la Nota de Enfoque de Cgap nro 24: ¿Constituye el microfinanciamiento una estrategia eficaz para alcanzar los objetivos del milenio?, por Elizabeth Littlefield, Jonathan Morduch y Syed Hashemi³⁵.

“Los pobres utilizan los servicios financieros, no sólo para realizar inversiones comerciales en sus microempresas, sino también para realizar inversiones en salud y educación para afrontar emergencia familiares y para satisfacer la amplia gama de otras necesidades de efectivo que pueden enfrentar. La gama de servicios incluye préstamos, mecanismos de ahorro, seguros, pagos de transferencias, e incluso micropensiones. Las evidencias provenientes de los millones de clientes de microfinanciamiento de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud, tal como tasas más elevadas de inmunización.

Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género”.

“El microfinanciamiento muestra características únicas entre las intervenciones de desarrollo: puede producir beneficios sociales de manera constante, permanente y en gran escala. Mundialmente existen muchas instituciones de microfinanciamiento bien administradas que proveen servicios financieros en forma sostenible, sin el apoyo de donantes. En consecuencia, el microfinanciamiento presenta el potencial de un ciclo retroalimentado de sostenibilidad y crecimiento masivo, ejerciendo un impacto en la vida de los pobres, incluso de los extremadamente pobres”.

Erradicación de la pobreza

“El microfinanciamiento permite a los pobres proteger, diversificar e incrementar sus fuentes de ingresos.

La capacidad para obtener una pequeña cantidad de dinero para aprovechar una oportunidad comercial, pagar una matrícula escolar o cubrir una brecha en el flujo de efectivo puede constituir un primer paso para quebrar el ciclo de la pobreza. De igual forma, las unidades familiares pobres utilizarán una cuenta de ahorros segura y conveniente que les permita acumular suficiente efectivo para adquirir activos como materiales para una pequeña empresa, reparar un techo que gotea, pagar servicios de atención de la salud, o enviar a más hijos a la escuela.

35. Las referencias de los estudios e investigaciones que soportan las conclusiones aquí mencionadas pueden consultarse en la Nota de enfoque en la siguiente liga: www.cgap.org

El microfinanciamiento también ayuda a salvaguardar a las unidades familiares pobres de la extrema vulnerabilidad que caracteriza su vida diaria. Los préstamos, el ahorro y los seguros contribuyen a nivelar las fluctuaciones en el ingreso y a mantener los niveles de consumo, incluso en períodos desfavorables. La disponibilidad de servicios financieros permite amortiguar emergencias repentinas, riesgos comerciales, recesiones estacionales, o acontecimientos como inundaciones o muerte de un familiar, aspectos que pueden empujar a una familia pobre a la miseria.

Promoción de la educación infantil

“Una de las primeras cosas que hacen todas las personas pobres del mundo con los nuevos ingresos provenientes de microempresas es invertir en la educación de sus hijos. Los estudios muestran que es más probable que los hijos de clientes de microfinanciamiento asistan y permanezcan más tiempo en la escuela. En los hogares de los clientes de microfinanciamiento las tasas de deserción escolar son mucho menores”.

Mejoramiento en la salud de mujeres y niños

“En general, las enfermedades constituyen la crisis más importante para las familias pobres. La muerte de un familiar, la ausencia del trabajo cuando se está enfermo, y los gastos relacionados con la atención de la salud pueden agotar los ingresos y los ahorros”.

“Los hogares de los clientes de microfinanciamiento parecen tener mejor nutrición, prácticas y resultados de salud que las unidades comparables de no clientes. Los ingresos más elevados y más estables generalmente se traducen en un mejor nivel nutricional, mejores condiciones de vida y atención preventiva de la salud”.

“Además de servicios financieros, algunas instituciones de microfinanciamiento también proporcionan servicios de educación en materia de salud. Algunos programas proporcionan créditos para

agua, saneamiento y vivienda. Un creciente número de instituciones de microfinanciamiento han colaborado con empresas de seguros ofreciendo seguro de salud a sus clientes”.

El empoderamiento de la mujer

“En general, los programas de microfinanciamiento se han concentrado en las mujeres como clientes. Con frecuencia, las mujeres suelen ser más responsables financieramente y presentan mejor desempeño de pago que los hombres. También se ha demostrado que muestran una mayor probabilidad de invertir sus mayores ingresos en el hogar y en el bienestar de la familia. Posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de enfrentar las desigualdades sistémicas de género. Pero ese empoderamiento no es automático: los temas relacionados con el género son complejos. El diseño apropiado de los programas puede tener un fuerte efecto positivo sobre el empoderamiento de la mujer, haciendo que posean más activos, tengan un papel más activo en las decisiones familiares y aumente la inversión en el bienestar familiar”

Como menciona rápidamente la nota, algunas instituciones combinan los servicios financieros con los no financieros como servicios de salud y educación en salud, servicios de colaboración en la comercialización de productos, servicios de capacitación ya sea en la gestión de la microempresa como educación en empoderamiento de la mujer o alfabetización. Cada uno de estos servicios amplifica el impacto de los servicios financieros adicionándole los resultados específicos de los no financieros en aspectos tales como salud reproductiva, nutrición, manejo del emprendimiento, empoderamiento de la mujer, etc³⁶.

36. Para mayor información sobre la integración de los servicios no financieros consultar el sitio de Freedom from Hunger: www.fftechnical.org

D. Cobertura de las instituciones enfocadas al microempresario

México representa un gran reto para las microfinanzas en cuanto a la cobertura; es un país muy extenso con grandes variaciones en la distribución de la población, por un lado se tiene una alta concentración de población en centros urbanos y por otro, población muy dispersa a lo largo de todo el territorio nacional. De acuerdo con cifras del Consejo Nacional de Población (CONAPO), poco más de 70 millones de mexicanos (70.4% del total de la población) es población urbana que está distribuida en 363 ciudades.

La población urbana está dividida en nueve grandes zonas metropolitanas mayores a un millón de habitantes en las que se asienta un 50% de la población urbana (35% de la población total del país), 81 ciudades con poblaciones entre 100 mil y un millón de habitantes en las que residen casi 28 millones de habitantes y 273 ciudades pequeñas donde viven casi 9 millones de habitantes; es en este tipo de poblaciones donde se asientan la mayoría de las instituciones microfinancieras tanto para atender a esa población, **como base para ofrecer sus servicios hacia otras localidades semirurales o rurales.**

Frente a ese 70% de concentración urbana, el 30 por ciento restante habita en zonas rurales. De acuerdo con datos del año 2000, seis

y medio millones de personas viven en 45 mil localidades menores a 2,500 habitantes, éstas se encuentran ubicadas en zonas aledañas a ciudades y a centros regionales de población. Existen zonas más dispersas; a lo largo de las carreteras de México habitan poco más de 13.2 millones de personas distribuidos en casi 87 mil comunidades. El reto más grande para todo tipo de servicios, lo ofrecen las poco menos de 64 mil comunidades en situación de aislamiento que son el hogar de casi cinco millones de personas, en su gran mayoría en condiciones de pobreza y pobreza extrema. Las condiciones de aislamiento están directamente relacionadas con el nivel de pobreza de la población, es en estas comunidades donde se encuentra la gran mayoría de la población de escasos recursos del país.

Cobertura nacional

Para el análisis de cobertura geográfica se ha recopilado la información de las 54 instituciones practicantes de ProDesarrollo, las 8 redes de microbancos de AMUCSS, las sucursales de Admic, Finsol, Fondo 5 de Mayo y Pronegocio.³⁷ Se estima que esta cobertura representa el 89% del total de las sucursales existentes en el país de las instituciones de microfinanzas enfocadas al microempresario:

Total de sucursales del mapeo	906
Total estimado existente	1,017 ³⁸
% recopilado	89%

37. En enero de 2007 se levantó un censo con las instituciones afiliadas a ProDesarrollo, sus sucursales o centros de atención y los municipios en los que operan. Adicionalmente se hizo una investigación de las instituciones más representativas que no están en la Red para obtener el número y ubicación de sus sucursales.

38. Para estimar el número total de sucursales se tuvo en cuenta listados de instituciones no socias, de fuentes como el Pronafim, 46 prospectos de afiliación ProDesarrollo, otras redes, entre otros.

En México hay casi dos (1.75) sucursales o centros de atención de microfinanzas por cada 200 mil habitantes, pero esta cobertura no es igual en todo el país. En el Estado de México, Chiapas, Oaxaca y Distrito Federal se tiene en promedio 9.4 sucursales o centros de atención de microfinancieras por cada 100 mil habitantes, mientras que en los restantes estados, la proporción no llega a ser de una sucursal o centro de atención³⁹.

En cuanto a cobertura, en todos los estados de la República hay sucursales de instituciones asociadas y no asociadas a ProDesarrollo, con una mayor concentración en los estados del centro sur. Desde el punto de vista municipal, las sucursales o centros de atención⁴⁰ están ubicados en 414 municipios, 17% del total de municipios del país.

Hay estados que tienen una mayor presencia de instituciones microfinancieras, pero que se concentran en las capitales y los principales centros urbanos, mientras que en otras entidades del país, hay un menor número de instituciones, pero que se encuentran más distribuidas entre sus municipios. Por otra parte hay entidades del país que tienen poca presencia y poca cobertura, sobre todo en los estados del Norte donde también es menor la concentración de la población.

Por lo común se considera que la presencia de las instituciones microfinancieras está relacionada también con el nivel de pobreza de la población. Tomando los municipios en los que se encuentran las colonias más pobres del país, hay presencia de instituciones microfinancieras en 82% de ellos.⁴¹

El 25% de las instituciones, algunas de ellas de alcance nacional, agrupan el 70% de las sucursales que hay en el país, las instituciones medianas y pequeñas atienden al resto.

Las zonas con mayor número de sucursales

Los estados de la República Mexicana con mayor número de sucursales son Chiapas con 132, Estado de México con 100, Veracruz con 94, Puebla con 54 y el Distrito Federal 49. La cantidad de sucursales no necesariamente significan cobertura geográfica; en Chiapas sólo se cubren 35% de los municipios, en el Estado de México el 35%, en Veracruz el 21% y en Puebla el 12%, sólo el Distrito Federal tiene 88% de sus delegaciones cubiertas.

En Chiapas, de las 132 sucursales una tercera parte se concentran en dos municipios Tuxtla Gutiérrez (23) y Tapachula (11). De las 100 sucursales ubicadas en el estado de México, más de una tercera parte (17) se encuentran en municipios pertenecientes a la Zona Conurbada del Valle de México y Toluca. También en Veracruz; los 45 municipios que cuentan con sucursales son de poblaciones de características urbanas o semiurbanas.

En contraste, los estados más cubiertos geográficamente son Tabasco con presencia en los 17 municipios, Distrito Federal con 88% y Sinaloa con 13 de 18 municipios con alguna sucursal o centro de atención.

Las zonas de menor cobertura

Los estados con menor número de sucursales, se encuentran por debajo de las 4; Baja California Sur, Colima, Durango y Zacatecas. Entre estos estados, Zacatecas es el de menor cobertura municipal con sólo uno de 52 municipios atendidos, mientras que en Baja California Sur y Colima se tiene una cobertura municipal del 20%.

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

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

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



E. Principales desafíos del sector

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

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

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

- La **Equidad**: imparcialidad y trato justo de los asociados y clientes.
- El **Compromiso**: con el crecimiento de los clientes y asociados y con el mejoramiento de su calidad de vida.
- La **Eficacia**: en las operaciones para lograr un alto nivel de satisfacción de la población atendida.
- La **Eficiencia**: en la correcta gestión de los recursos en las operaciones para brindar servicios oportunos.
- La **Transparencia**: debe ocupar un lugar primordial en las acciones, ya que ésta representa *el sustento de la verdad* para que los actos de las empresas sean vistos en forma clara y evidente.
- La **Integridad**: firme adhesión a valores éticos de honestidad, honradez, rectitud y probidad.

De este compromiso y valores comunes ha surgido el **Código de Ética**.⁴² En éste las instituciones firmantes se comprometen a participar

activamente en el desarrollo de una industria profesional y competitiva, así como en el crecimiento de sus clientes. Su objeto es enunciar las reglas que inspirarán la conducta ética del sector en su relación:

1. Con los clientes:

- **Comunicar permanentemente la verdad a los clientes**, sin que medien acciones de engaño o la omisión de información que induzca a errores.
- **Establecer precios transparentes y justos**. entregar a los clientes información completa y comprensible sobre el costo real de los servicios.
- **Ofrecer servicios de calidad**. Tratar a cada cliente con dignidad y respeto, así como proveer servicios de manera ágil y oportuna.
- **Evitar el sobreendeudamiento**. Ser profesionales en la medición del riesgo y la capacidad real de endeudamiento del cliente para no prestar más de lo que el los puedan reembolsar.
- **Ejercer prácticas de cobranzas apropiadas**. Tratarlos con dignidad y no privar los de sus necesidades básicas como resultado de actividades de cobranza.
- Privacidad de la información del cliente.
- **Que los empleados presenten un comportamiento ético**. Asegurar que los empleados mantengan niveles de profesionalismo elevado, para evitar conflictos de intereses y comportamientos no éticos.
- **Mecanismos de retroalimentación**. Mantener canales de comunicación con los clientes para que éstos puedan retroalimentar a la institución sobre la calidad del servicio.

42. Fue elaborado por la Red ProDesarrollo. Actualmente 70 instituciones Asociadas y No Asociadas lo han firmado.

2. Entre instituciones

- *Asegurar prácticas de competencia sana*, integridad entre competidores, aplicación de estrategias profesionales comerciales, de reclutamiento de personas y de inversión en el crecimiento.

3. Con las autoridades

- Actuar en forma permanente con apego a las leyes.

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

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

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

III. Medición del desempeño social

Una vez asegurada la transparencia de las instituciones el siguiente paso es desarrollar e implementar mecanismos de medición de su desempeño social. Esta herramienta podrá guiar por un lado los recursos existentes hacia aquellas entidades que estén dando mejores resultados en esta línea y por otro conocer y difundir las

buenas prácticas que se van desarrollando entre las instituciones para acortar los tiempos de aprendizaje de cada una.

IV. Mayor diversidad en productos y servicios

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

V. Ampliación de la oferta de servicios de ahorro

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

VI. Mayor penetración de los mercados, especialmente rurales

El crecimiento del sector hacia zonas rurales está ligado a las redes bancarias existentes y a los costos de transacción. Es por eso que uno de los desafíos más grandes es la construcción de una red de pagos eficiente que permita a las organizaciones trabajar en esas zonas.

Otro desafío igualmente importante es desarrollar formas innovadoras, introducción de tecnologías, y formar alianzas que permitan brindar los servicios a bajo costo en áreas alejadas o poco pobladas.

Estas soluciones innovadoras también son necesarias para poder lograr costos muy bajos y disminuir el monto de los créditos manteniendo la sostenibilidad, llegando a población de mayor pobreza.

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

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

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

Para poder cumplir con estos desafíos el sector necesita de ciertos apoyos:

a) **Canalizar fondos e inversiones para el desarrollo** y profesionalización del sector que faciliten a las instituciones la transparencia y el compromiso con el desarrollo social:

- Contar con asistencia técnica para su profesionalización y eficiencia.
- Desarrollar productos y métodos para alcanzar zonas desatendidas.
- La innovación en el desarrollo de productos y servicios para la atención a segmentos de bajos ingresos que aun no son viables.
- La introducción de nuevas tecnologías para hacer más eficientes los procesos, ampliar cobertura y reducir costos.

b) **Incentivar la ampliación de la cobertura geográfica** del sector en zonas pobres del país.

c) **Un marco legal adecuado** para que todas puedan consolidarse.

d) **Que no existan estructuras paralelas** (programas de gobierno federales o estatales) **que compitan deslealmente** (subsidio) con el sector y vulneren la cultura del pago apenas rescatada.

e) **Estimular y exigir la transparencia y la aplicación de las buenas prácticas incluidas en el código de ética** a las instituciones del sector, para ayudar a una mayor transparencia y prácticas sanas en el mercado.

f) **Asegurar una mayor competencia en el mercado de información crediticia** que incluya el intercambio de información básica del sistema financiero entre todas las sociedades de información crediticia que tengan licencia y estén reguladas para operar.

f) **Adecuar las políticas fiscales y tributarias de manera que estimulen un sano desarrollo del sector** y que homologuen el trato fiscal entre las instituciones que brindan servicios financieros a la población.

CAPÍTULO 2

Benchmarking de las Microfinanzas en México 2006

Resumen

En México se encuentra uno de los mercados de microfinanzas más dinámicos de la región de América Latina y El Caribe (LAC). El país cuenta con algunos líderes gigantes de la industria, el nacimiento acelerado de nuevas instituciones y altas oportunidades para el crecimiento. A finales de 2006 las instituciones de microfinanzas (IMF) mexicanas presentaron altos niveles de desempeño en varias categorías. Debido a una fuerte demanda insatisfecha de servicios financieros y la poca oferta por el sector financiero tradicional, crecieron rápidamente para atender a los sectores de menores ingresos del país. Líderes como **Compartamos** fueron aún el ejemplo del potencial del mercado mexicano por su gran alcance y por ser pionera en el ramo de microfinanzas en el acceso a mercados de capitales.

Las instituciones de microfinanzas en México también están reconocidas por su enfoque en metodologías crediticias grupales, su alta rentabilidad y su bajo crédito promedio. Medidas por los indicadores como retorno sobre activos, las IMF mexicanas destacaron entre las más rentables de toda la región latinoamericana en 2006. Es necesario aclarar que estos indicadores cuentan parte de la historia:⁴³ medidas por su autosuficiencia financiera y operacional, así como por su margen de ganancia, las IMF de México mostraron resultados similares a aquellas que se encuentran en el resto de la región latinoamericana, aunque existen algunas IMF que son más, grandes, rentables y sostenibles, destacando la mayor parte de instituciones de escala grande.⁴⁴

Sin embargo, las IMF mexicanas enfrentan grandes desafíos cuando son comparadas con el desempeño mostrado por América Latina en general. Las instituciones de México estaban un poco menos apalancadas y usaron sus activos menos productivamente. Se presentaron gastos extremadamente altos especialmente en gastos operativos (gastos administrativos y de personal), y tuvieron que generar altos

ingresos a través de altas tasas de interés para poder cubrir sus gastos. Pero es importante señalar que, al igual que la rentabilidad, estos indicadores no cuentan la historia completa. Por un lado, en México, a diferencia de otros países de la región existen diferencias estructurales específicas del país que elevan los costos para ofrecer los servicios financieros. Por otro lado, al ofrecer préstamos más pequeños asociados con su enfoque en metodologías grupales los costos transaccionales fijos no se diluyen en los pequeños montos que se prestan; es decir, en un crédito pequeño los costos son proporcionalmente superiores cuando se dividen entre el monto del préstamo o entre el total de activos (Ver apartado de costos “Los Costos de las Microfinanzas”).

Para analizar estos temas y más, **ProDesarrollo** y Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) presentan el Benchmarking de las Microfinanzas en México 2006. Las dos instituciones han combinado esfuerzos para armar la información de benchmarking de México más completa hasta la fecha con el propósito de medir y monitorear el desempeño de las IMF mexicanas. Al utilizar los indicadores estándares internacionales, los benchmarks nos permiten comparar grupos pares de instituciones con características similares. Este informe presenta un análisis del desempeño de las IMF mexicanas en comparación a instituciones de su propio país y toda la región de latinoamericana.⁴⁵

Datos de comparación

Los datos utilizados tienen fecha de corte al 31 de diciembre de 2006 totalizando 228 IMF latinoamericanas, 30 de las cuales son mexicanas (13.1%). Toda la información ha sido suministrada voluntariamente, estandarizada y ajustada según los procesos del MicroBanking Bulletin del MIX. Para 26 instituciones, la información fue recopilada y verificada por **ProDesarrollo**, Finanzas y Microempresa AC.

43 Se hace notar que el pequeño tamaño de los créditos y por tanto de activos que presenta México respecto de otros países de la región es mucho menor (\$44 Mill pesos en México contra \$80 Mill pesos en LAC) y en muchos su alcance es proporcionalmente mayor por el ya mencionado monto bajo de sus créditos.

44 La muestra de instituciones utilizada en este informe incluye a Caja Libertad y Caja Popular Mexicana, dos cooperativas grandes que tienen características diferentes a las demás IMF de México: mayor escala y alcance, préstamos promedio más altos, menor rentabilidad, menores ingresos y gastos, mayor riesgo de cartera. Estas características son similares a las cooperativas al resto de la región. Por ser solo dos cooperativas participando, no se puede conformar un grupo par con ellas.

45 Para más información sobre las definiciones y métodos empleados favor de dirigirse a los sitios Web: www.mixmbb.org y www.themix.org.

De las 30 instituciones que componen la muestra:

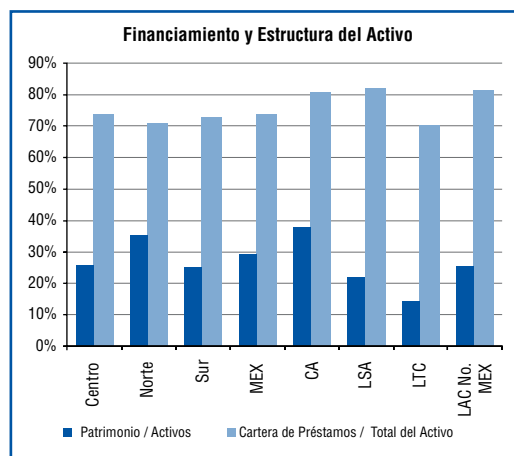
- 27 son instituciones de finanzas populares o de microfinanzas enfocadas al microempresario⁴⁶
- 2 son cajas de ahorro
- 1 es financiera de consumo

El análisis es estático (a una fecha de corte), todos los resultados presentados son medianas,⁴⁷ y se han considerado diez categorías de grupos pares de comparación:

- Escala: IMF mexicanas con escala pequeña, mediana y grande.
- Metodología: IMF mexicanas con metodología individual, solidaria y de bancos comunales.
- Saldo promedio por pagar: IMF mexicanas con saldo promedio por pagar bajo, medio y alto.
- IMAF: IMF mexicanas autosostenibles financieramente (autosuficiencia financiera > 100%).
- IMNA: IMF mexicanas no autosostenibles financieramente (autosuficiencia financiera < 100%).
- Región:⁴⁸ IMF mexicanas ubicadas en el norte, centro y sur.
- CA: IMF ubicadas en Centroamérica.
- LSA: IMF ubicadas en Sudamérica.
- LTC: IMF ubicadas en El Caribe.
- LAC No Mex: Todas las IMF latinoamericanas y del Caribe a excepción de las mexicanas.

Estructura de financiamiento

México presentó un apalancamiento medido por patrimonio sobre activos ligeramente menor que el presentado por el resto de la región (29% patrimonio / activos en México vs. 25.3% en LAC No Mex). Aunque esta diferencia, fue mayor cuando se comparó con las regiones más apalancadas como LSA (Sudamérica) con un apalancamiento del 21.5%, en el 2006 las IMF mexicanas se caracterizaron por utilizar sus activos de manera menos productiva, independientemente de la región en la que se encontraban (norte, sur, centro). En México las IMF usaron 73.6% de sus activos como cartera de préstamos a comparación del 80.8% en el resto de LAC. Es importante señalar que si bien se están incorporando nuevas fuentes de fondos privadas nacionales como Banamex, Banorte, Bancomer y Banca Mifel, aun es complicado tener acceso a este tipo de financiamiento. Además, existen varias opciones de financiamiento de diferentes programas de gobierno a las que las instituciones pueden acceder.



⁴⁶ El 90% (27 instituciones), son las tradicionales enfocadas al microempresario, por lo tanto los resultados del trabajo muestran mayormente las características de este grupo.

⁴⁷ Se decidió presentar la mediana por la asimetría y la polarización que presentan en algunos casos los valores reportados. Esta asimetría hace que el valor de la mediana y del promedio, en algunos casos, difieran ampliamente por lo que es más útil observar el comportamiento de la mediana para comprender la naturaleza de la población de las instituciones.

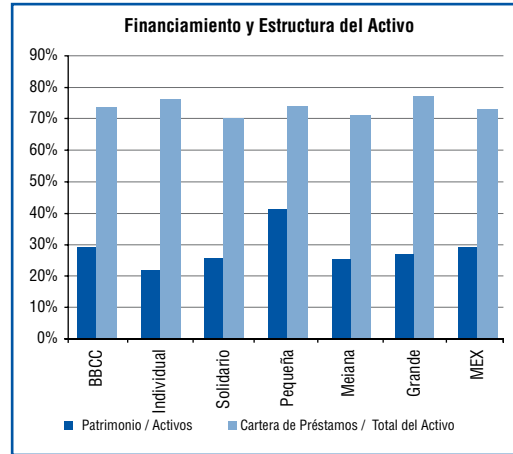
Definiremos la mediana ya que es un término poco conocido en general: "La mediana de un conjunto de números ordenados en magnitud puede ser el valor central o la media de los dos valores centrales.

Ejemplo: El conjunto de números 3,4,4,5,6,8,8,8 y 10 tiene mediana 6.

Ejemplo: El conjunto de números 5,5,7,9,11,12,15 y 18 tiene mediana. $Mediana = \frac{1}{2} (9 + 11) = 10$

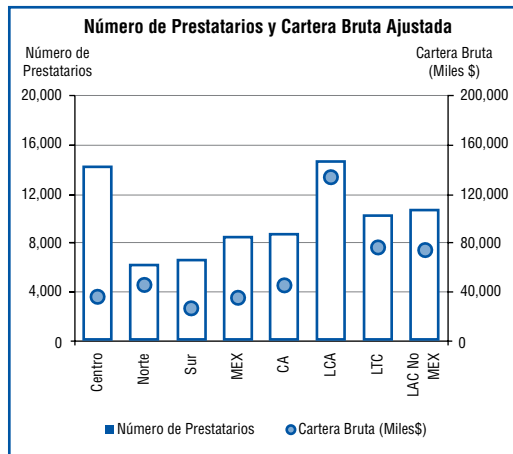
⁴⁸ Existen instituciones que operan en varias regiones, pero al ser una muestra poco representativa no se incluyeron dentro del grupo por región.

Sin embargo, existen grupos de instituciones que utilizaron una mayor proporción de sus activos como su cartera de préstamos, principalmente las instituciones grandes como **Finca México** y **Fincomún** que también presentaron mayor proporción y acceso a fuentes de fondeo privadas respecto de las medianas y pequeñas. Cabe mencionar que **Compartamos**, una de las instituciones con mayor alcance de la región, fue la primera institución de América Latina que emitió bonos en el mercado de capitales durante julio del 2002. Las IMF mexicanas con garantía individual presentaron un ligero aumento en la productividad de sus activos y mayor apalancamiento que las IMF utilizando metodologías grupales.



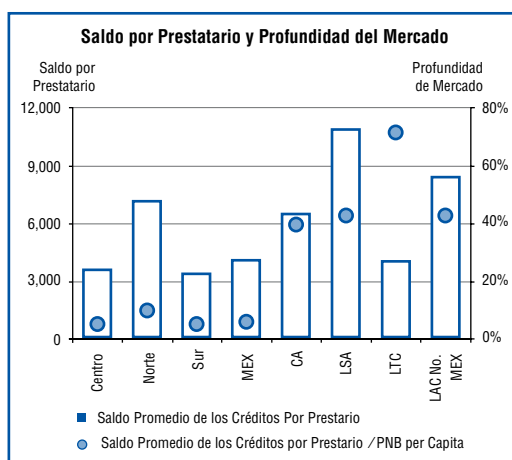
Escala y alcance

Con 8,400 prestatarios por institución, la escala y alcance de las IMF mexicanas al final de 2006 fue menor al resto de Latinoamérica y El Caribe (10,818) a pesar de que en México están algunas de las instituciones más grandes de toda la región, (como es el caso de **Caja Popular Mexicana** y **Compartamos**). Entonces, ¿Por qué México a diferencia del resto de Latinoamérica presenta un número de prestatarios por institución tan bajo aún cuando se incluyen a todas las instituciones de la muestra? Aunque México cuenta con varias instituciones muy grandes, la aparición de un gran número de nuevas IMF en el sector, disminuyó fuertemente el valor de la mediana. A pesar de su relativamente pequeño tamaño, muchas de las instituciones de México crecieron rápidamente a partir de la fuerte demanda existente por servicios financieros, agregando 25% más prestatarios en 2006. De hecho, siete de las instituciones que participaron en esta encuesta incrementaron su número de préstamos otorgados en 50% o más, reflejando así el dinamismo del mercado.

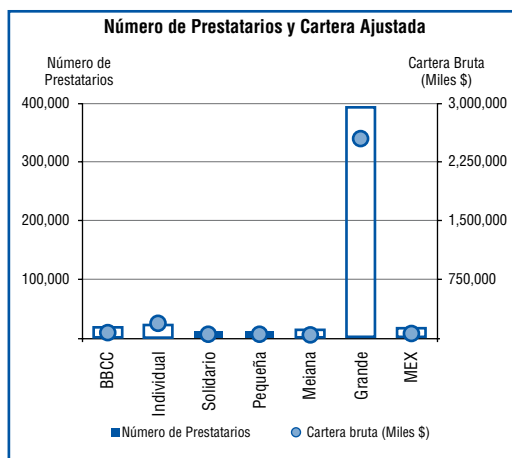


Otra característica que define las microfinanzas en México son sus pequeños préstamos. Las IMF de México tuvieron un saldo de créditos por prestatario de aproximadamente la mitad de LAC con un promedio de 4,048 pesos mexicanos comparado con 8,265 pesos en el resto de la región. Esto se ve claramente manifestado en el menor tamaño de la cartera bruta promedio de las instituciones en México comparada con las otras regiones. (35.9 millones MN vs. 61.9 millones para Latinoamérica promedio). En términos relativos al PNB per cápita, las IMF mexicanas mostraron una gran profundización de alcance (Saldo Promedio por Prestatario / PNB per Cápita), pero debido al elevado PNB per cápita de México respecto de los otros países de la región, este resultado es menos comparable.

Las IMF mexicanas también tuvieron un fuerte enfoque de género, prestaron un 86%⁴⁹ a las mujeres a comparación del 58% prestado en Latinoamérica. A su vez las instituciones de metodologías grupales presentan mayor enfoque de género respecto de las individuales y las de crédito promedio bajo o medio de las de crédito alto. De las 30 IMF participantes en este informe, solamente tres ofrecieron cuentas de ahorros voluntarias a sus clientes: Caja Libertad, Caja Popular Mexicana y Fincomún.

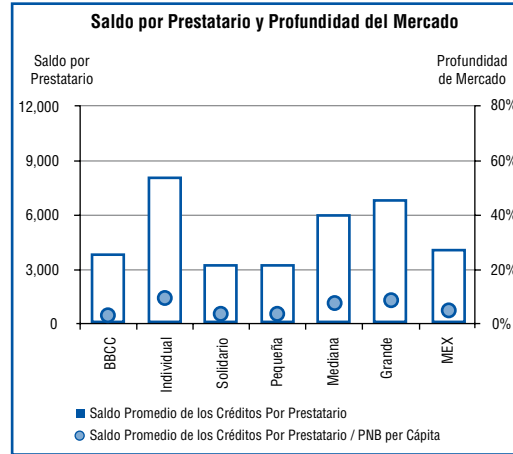


Dentro de México el conjunto de instituciones que atiende la zona norte del país, presentó el nivel más alto de saldo promedio de crédito por prestatario contrastando con el menor valor en la región sur. Esta diferencia tuvo lugar, porque el grupo de instituciones que compone el norte incluye una gran proporción de IMF cuyo tipo de crédito presenta montos promedios más elevados (como es el caso de crédito para vivienda o crédito agrícola), además la población atendida, difiere de la tradicional de las instituciones enfocadas al microempresario en otras zonas (como es el caso de algunas instituciones de crédito al consumo, agrícola, cajas).



49 Dicho porcentaje incluye a Caja Popular Mexicana, Caja Libertad y Financiera Independencia que disminuyeron la mediana general de las instituciones enfocadas al microempresario.

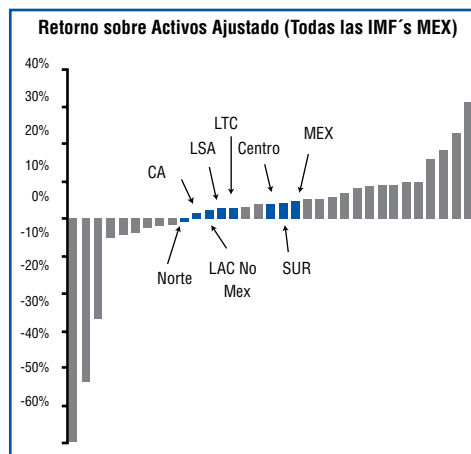
Las IMF grandes de México son gigantes en alcance no sólo en su propio país, sino en toda la región latinoamericana. Con una mediana en su número de prestatarios de 394,762, las IMF grandes mexicanas llegaron a casi 10 veces más clientes que sus equivalentes en el resto de la región y 40 veces más que la IMF mediana mexicana. A pesar de su enorme alcance, las IMF grandes mexicanas terminaron el 2006 con una escala, medida por cartera de préstamos, a sólo 20% del tamaño de sus pares en el resto de la región. Las grandes instituciones mexicanas prestaron montos relativamente pequeños con un saldo promedio por prestatario de 6,772 MN en 2006 comparado al 15,448 MN de las grandes IMF de LAC. Las pequeñas y medianas IMF mexicanas también prestaron montos menores a sus pares en el resto de la región.



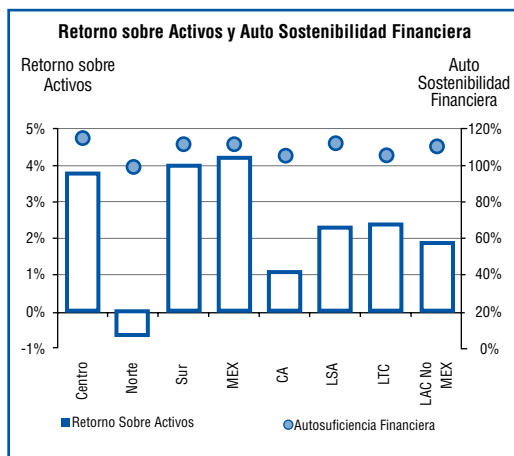
Las IMF que utilizaron la metodología de bancos comunales fueron aquellas que otorgaron los créditos más pequeños y que se encontraban en zonas rurales, mientras que la metodología de crédito individual contó con el mayor préstamo promedio, hasta 3 veces superior. Esto se debe en parte a que las metodologías individuales, practicadas en México principalmente por instituciones de consumo o de Cajas y Cooperativas presentan montos de crédito superiores frente a las metodologías grupales, ya que el público objetivo en ambos es diferente.

Rentabilidad y autosuficiencia

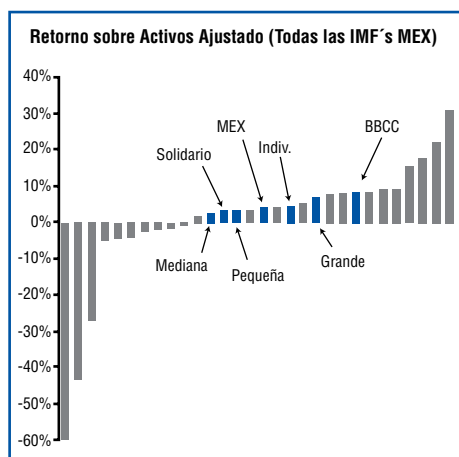
El mercado mexicano de microfinanzas es reconocido mundialmente por la alta rentabilidad de sus instituciones al usar medidas como Retorno sobre Activos (ROA) y Patrimonio (ROE). En 2006 las IMF mexicanas marcaron una notoria rentabilidad de 4.2% ROA y 20.2% ROE, al doblar el mismo comparado con el resto de la región. Aunque existen casos extremos rentables y no rentables, la mayoría de las instituciones terminaron el año entre 0% y 10% ROA.



Sin embargo, estos indicadores cuentan parte de la historia del desempeño de las IMF mexicanas. La mayoría de las instituciones en el país presentaron bajos saldos promedio por prestatario (la mitad respecto de LAC) Asimismo, los Activos y Patrimonio Totales de las IMF mexicanas fueron inferiores en comparación del mostrado por el resto de Latinoamérica.

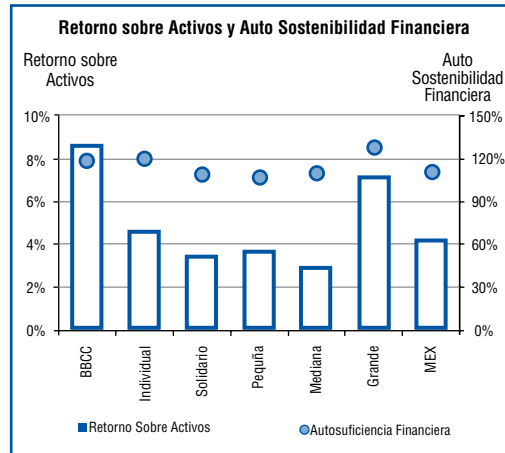


Considerando los niveles de autosuficiencia⁵⁰ de las IMF mexicanas, o los márgenes de ganancia son, indicadores que no dependen del tamaño de operaciones, los resultados son diferentes. Las IMF mexicanas terminaron el año con un nivel de autosuficiencia financiera de 111%, apenas mayor al 110.6% del resto de la región latinoamericana. De hecho, de las 30 IMF incluidas en los benchmarks, el 66% fueron autosuficientes, una cifra muy similar al resto de la región. Analizando el margen de ganancia, la conclusión es casi la misma: en México el margen fue de 9.9% similar a las de LAC cuya mediana fue de 9.7%.



La zona norte de México, es aquella que presentó los niveles de rentabilidad más bajos con respecto a otras zonas. Aquí volvemos a mencionar la particularidad de las instituciones que componen la muestra del norte (crédito de consumo, vivienda y agrícola), y el bajo número de las mismas que refleja la baja presencia de instituciones típicas de microfinanzas en esta zona de México (Ver apartado de cobertura en el capítulo 1).

50 La autosuficiencia mide la habilidad de una IMF para cubrir sus gastos con sus ingresos.



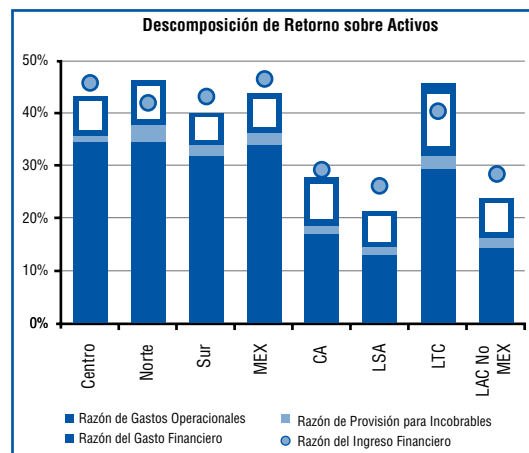
Las instituciones mexicanas grandes fueron mucho más rentables en ROA (7.15%) y ROE (33.70%), que las instituciones medianas y pequeñas, debido a que han ido logrando mayores economías de escala combinado con sus mayores ingresos.

Analizando la autosuficiencia financiera vemos que en México, esta autosuficiencia es similar con respecto a la del resto de la región cuando se comparan a nivel agregado. Al momento de analizar grupos específicos surge lo siguiente:

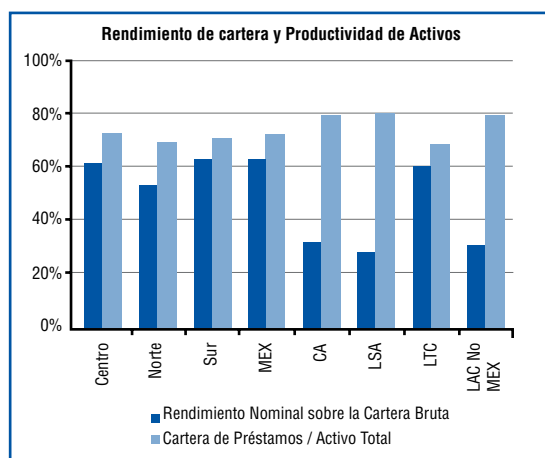
- Las instituciones mexicanas grandes fueron más sostenibles que las instituciones grandes del resto de la región (128% contra 114% ASF) atendiendo aproximadamente 10 veces el número de clientes del resto de las instituciones grandes de la región.
- Las instituciones medianas presentan niveles de sostenibilidad cercanos (111% contra 110% ASF), así como un similar número de clientes atendidos.
- Las instituciones pequeñas presentan niveles de sostenibilidad más altos que sus pares de LAC (107% contra 100% ASF), con un número de clientes también mayor (5,019 contra 3,157).

Ingresos y gastos

Las IMF mexicanas destacaron en 2006 por sus altas razones de ingresos y gastos. Se presentaron ingresos financieros equivalentes a 46.7% de sus activos, mayor al 28.6% en el resto de la región. También se presentaron altos gastos financieros por provisiones y especialmente, por gastos operacionales (administrativos y de personal) sin importar la zona del país (norte, sur y centro).



Una de las razones de la alta rentabilidad mostrada por las IMF de México, se debe a los altos ingresos generados. Gran parte de éstos ingresos provienen de las tasas de interés que son las más altas de la región, como aproxima la cifra de rendimiento nominal sobre la cartera bruta.⁵¹ Dicho indicador en México es de 63.8% duplicando el nivel en el resto de la región (31.4%).



Es importante analizar las razones que originan las altas tasas de interés en México, algunos factores externos a las IMF (factor externo), otros que están bajo su control (factor interno) o una combinación de ambos (factor mixto). Las IMF cobran las tasas de interés para cubrir lo siguiente:

- Altos costos operativos asociados a la estructura del país (factor externo) y las características particulares de su mercado de microfinanzas, agudizado por el efecto de elevación de la tasa que produce el tamaño pequeño de los créditos.
- Los costos de fondeo que resulten más altos, y en algunos casos se aproximen a tasas activas en microfinancieras en otros países de la región (factor externo).
- Márgenes de ganancia deseados, para alcanzar la autosuficiencia y/o que permita una expansión rápida para aumentar el número de clientes (factor interno).
- Insuficientes economías de escala, en el caso de las IMF pequeñas, debido a su menor tamaño (factor mixto).

La primera razón mencionada que explica la alta tasa, tiene que cubrir altos costos operativos como se muestra en el cuadro de “Descomposición del retorno sobre activos”. Estos se deben a su vez a una mezcla de cinco factores:

- **Costos de recursos humanos** – Uno de los gastos más importantes de una institución de microfinanzas es el costo de personal. Aunque habría que estudiar con profundidad los costos de recursos humanos (nómina y todos los gastos vinculados), un análisis inicial indica que los gastos de personal en México, son sustancialmente más altos en términos absolutos que en otros países de la región. En la tabla siguiente se muestra una comparación de salarios promedio y su resultante razón de gasto de personal entre países claves de la región:

51 Los resultados de rendimiento nominal sobre la cartera bruta no incluyen el impuesto de valor agregado (IGV) de 15% cobrado por el gobierno mexicano.

Salarios Promedio (Basado en medianas) ⁵²			
	Salario Promedio / PNB Per Capita (%)	Salario Promedio (MN)	Razón de Gasto de Personal (%)
México	143.0%	79,540.11	17.4%
Bolivia	935.3%	10,989.81	6.8%
Ecuador	348.5%	28,617.03	6.6%
Nicaragua	812.6%	9,901.71	7.5%
Perú	384.3%	28,399.41	8.2%

En términos relativos al Producto Nacional Bruto (PNB) per capita, los salarios pagados por las IMF mexicanas, fueron menores que en los otros países listados (esto se debe principalmente al alto PNB de México respecto de los otros países de la región). Pero en términos absolutos, el valor del salario promedio en México fue aproximadamente 3 veces mayor al valor de los salarios pagados en Ecuador y Perú, y 8 veces más alto que los salarios pagados en Bolivia y Nicaragua. El índice de Paridad de Poder de Compra (PPP) en México fue 109,136 MN durante el 2005 reflejando el mayor costo de vida en el país comparado al PPP de 63,436 en Perú, 29,814 en Bolivia y 39,716 en Nicaragua⁵³. Por eso, cuando calculamos la razón de gastos operacionales sobre activos se suma el efecto del mayor valor absoluto de los gastos con el menor valor absoluto de los activos (denominador) dando como resultado un aumento en esta razón.

- **Saldos pequeños de crédito** – Los saldos promedios son notablemente más bajos que en otros países de la región. Cuando el monto de un crédito es pequeño, los costos de transacción resultan elevados con el tamaño del crédito. Como los indicadores utilizan el activo y la cartera de préstamos como denominador, el cual es sensiblemente menor con los ratios que miden los costos aparecen aumentados. Los indicadores de eficiencia y productividad como gasto por prestatario y prestatarios por personal, logran mostrar en algunos casos la información eliminando el efecto del tamaño de los créditos.

Un examen de los gastos y saldos de préstamos en México y frente a otros países de la región muestra este efecto:

Ratios de Gastos (Basado en medianas) ⁵⁴			
	Saldo Promedio por Prestatario (MN)	Razón de Gasto Operacional / Total de Activo (%)	Gasto por Prestatario (MN)
México	4,048.50	35.0%	1,741.47
Bolivia	15,211.12	12.8%	2,016.53
Ecuador	10,741.79	13.8%	1,657.55
Nicaragua	7,291.54	14.8%	1,107.24
Perú	11,310.53	14.1%	1,778.67

Las IMF mexicanas prestaron en montos pequeños a comparación de otros países de la región. Como la cartera de préstamos normalmente compone la mayoría de los activos en una IMF (ver el gráfico con productividad de activos arriba), estos pequeños préstamos formaron la base de activos pequeños que contribuyen con la alta razón de gasto total en México, pero midiendo gastos en comparación a prestatarios en vez de activos, las IMF mexicanas gastaron más o menos lo mismo que Ecuador, Bolivia y Perú (Nicaragua fue la excepción).

⁵² Fuente: MIX/ProDesarrollo Benchmarks, 2006.

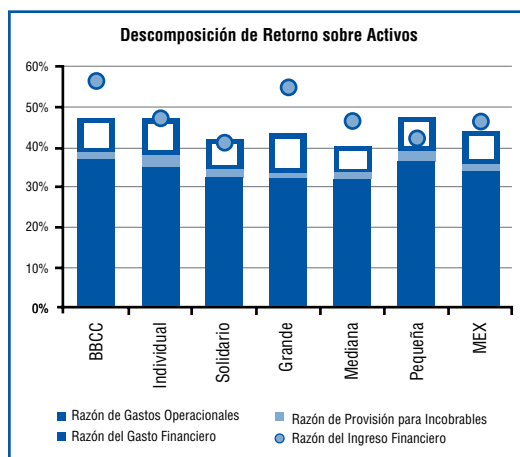
⁵³ Fuente: Banco Mundial, 2005.

⁵⁴ Fuente: MIX/ProDesarrollo Benchmarks, 2006.

- **Diferencias estructurales del país** – En México también existen otras diferencias estructurales específicas al país que contribuyen a los altos gastos operativos de sus IMF, aunque con menor impacto. Las distancias son más largas debido al tamaño del país, incrementando los costos de transporte y logística, especialmente para las instituciones que operan a un nivel multiregional. También los altos salarios suben los precios que las IMF tienen que pagar por los servicios de capacitación y consultoría relativo con otros países en la región. Es necesario realizar investigaciones específicas para determinar el impacto de éstas diferencias estructurales.
- **Menor grado de competencia y baja diversificación de productos que en otros mercados** – En los últimos años se ha comprobado en otros países más pequeños de la región, como Ecuador, Bolivia, Perú, y Nicaragua con sus mercados microfinancieros extremadamente competitivos, que la competencia entre actores en este segmento tiende a bajar la tasa cobrada, lo cual conlleva la necesidad de mejoras en costos, mayor escala y consecuentemente eficiencia operativa. Un resultado de los ambientes competitivos en estos países ha sido una diversificación de productos por parte de las microfinancieras a productos individuales, incluyendo préstamos de consumo y vivienda, microseguros, remesas, etc. También en estos países ha habido una caída de la tasa activa conjuntamente con mejoras en eficiencia y escala acompañado de mejoras de acceso a información a través de centrales de riesgo con bases consolidadas y de amplia cobertura.

En México aún no existe el nivel de competencia mostrado en otros países de la región ya que el mercado nacional está todavía desarrollándose en un ambiente de fuerte demanda por servicios financieros populares. Sin embargo, en el ambiente actual de alto dinamismo, se espera un cambio para los próximos años ya que han surgido muchas nuevas IMF con baja diversificación de productos y similares perfiles de gastos que deberán competir con las IMF ya existentes a medida que vayan creciendo, además de otras instituciones reconocidas internacionalmente como ProCredit y MiBanco que ya han anunciado su ingreso en México.

- **Rápido crecimiento** – Otro factor que podría influir en los costos es el rápido crecimiento de las instituciones, debido a la mayor inversión que implica la apertura continua de sucursales que están por debajo de su punto de equilibrio. Por el otro lado, disminuye aun más el valor del crédito promedio y por tanto de los activos ya que las metodologías predominantes comienzan otorgando montos menores para luego ir adecuándose a las necesidades del cliente en la medida que se genera un historial crediticio. Para evaluar el impacto de este factor se requiere más investigación que determine las consecuencias del rápido crecimiento en México a comparación de otros países que han experimentado condiciones similares.



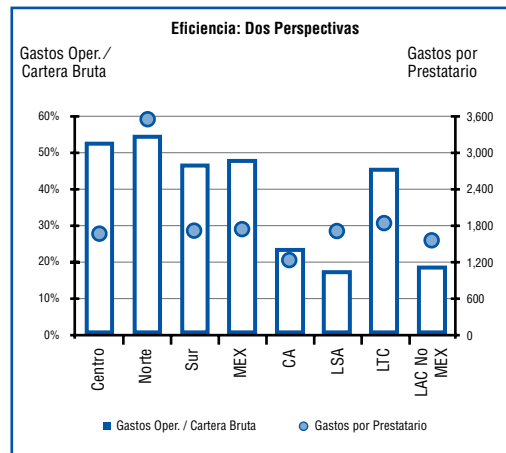
A pesar de estos factores, podemos mencionar que existen casos en México como Alsol que ha mostrado un costo total sobre activos bajo (30.8%) más próximo al resto de la región. Al enfocarnos en los grupos pares dentro del país, notamos que las instituciones mexicanas grandes exhibieron gastos similares a las instituciones pequeñas y medianas de México, pero que tuvieron ingresos mayores. En conjunto, las IMF mexicanas demostraron una tendencia opuesta al resto de la región. Las IMF más grandes recibieron ingresos más altos que las pequeñas, mientras que en América Latina fueron las pequeñas quienes generaron grandes niveles de ingresos relativos. En comparación, los ingresos de las instituciones grandes del resto de LAC fueron limitados por la fuerte competencia entre ellos mismos en varios países.

Las cooperativas como Caja Popular Mexicana o Caja Libertad han operado a niveles de gastos del resto de la región, aunque atienden a un mercado diferente que la mayoría de las IMF mexicanas en esta muestra, enfocándose a créditos individuales de consumo principalmente.

La metodología de bancos comunales es aquella que generó los mayores ingresos pero que a su vez presentó los mayores gastos con respecto a las otras dos metodologías. Esto se debe también al bajo monto de sus créditos comparado con las otras metodologías que elevan los indicadores de ingresos y gastos. Luego de analizar los indicadores de eficiencia, las instituciones de bancos comunales y los grupos solidarios, todos ellos presentaron costos menores por prestatario que los grupos de pares de las instituciones de metodología individual (1,619 pesos / 1,584 pesos contra 2,260 pesos).

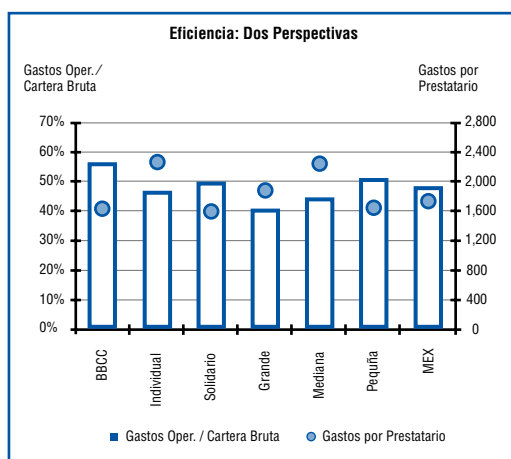
Eficiencia y productividad

Al observar la razón de gastos operacionales sobre cartera bruta aparecen las IMF mexicanas como menos eficientes que las del resto de América Latina en 2006, ya que presentan una razón de 47.80% con respecto a un 20.9% de LAC. Sin embargo, al utilizar en este indicador la cartera como divisor, de nuevo lo encontramos influenciado por el tamaño pequeño de los créditos. Observando el gasto por prestatarios que elimina esta influencia, dicho indicador en las IMF mexicanas fue levemente superior al del resto de la región (1,741 pesos contra 1,531 pesos).



Luego de observar la razón de prestatarios por personal total de las instituciones, es notorio que éstas fueron más productivas que el resto de la región, (127 prestatarios por personal contra 118 de LAC) y esta diferencia se amplía más al analizar el grupo de las instituciones grandes (173 contra 134). Así, podemos mencionar a Alsol, Cocdep y Cafasa como las tres instituciones que han presentado la razón de clientes por personal más alta mostrando una productividad elevada en el manejo de este recurso (entre 450 y 600 clientes atendidos por asesor).

De esta manera podemos notar que las instituciones mexicanas utilizaron de manera más productiva a su personal pero sus gastos fueron más altos. El motivo de esta situación fue explicado en el apartado anterior donde se mostraron los costos más altos del personal y de los demás gastos en los que incurre la organización.

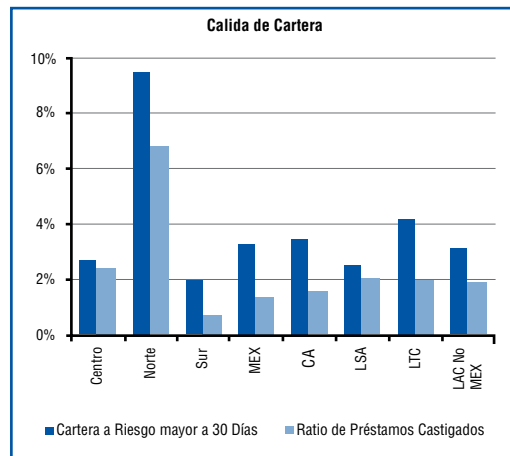


Debido a la particularidad de las instituciones que componen la muestra del norte del país (enfocando en crédito de consumo, vivienda y agrícola), y a la baja presencia de instituciones típicas de microfinanzas en esta zona de México (Ver apartado del cobertura en el capítulo 1), la región norte del país presentó los gastos operativos más elevados de México así como una productividad notablemente menor que las demás regiones del país.

Las IMF mexicanas que utilizan metodología de banca comunal y grupos solidarios igual que las del resto de la región mostraron menor Gasto por Prestatario, a comparación de los gastos presentados por las metodologías individuales. Esto se debe a que el uso de metodologías grupales permite un mayor número de clientes atendidos por asesor de crédito, y también a que la información solicitada en México para asesores de crédito individual suele ser mayor que la solicitada para asesores de metodologías grupales.

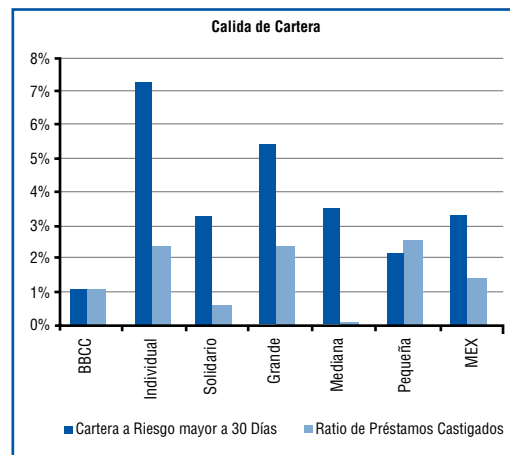
Calidad de cartera

La Cartera en Riesgo mayor a 30 días de las instituciones mexicanas se ubicó en 3.25% y la razón de préstamos castigados en 1.4%, dichos indicadores resultaron comparables con el resto de la región latinoamericana en 2006 (3% y 1.8% respectivamente). En el caso de México, las IMF mantuvieron su calidad de cartera en valores similares a LAC por medio de una combinación de metodologías de evaluación crediticia eficaces, préstamos con garantías grupales y crecimiento del sector. Cabe destacar los casos de Forjadores de Negocios, Cocdep y Alsol que presentaron cartera en riesgo muy baja, menor al 0.3% en los tres casos.



La zona norte de México tuvo un portafolio de cartera en riesgo de 9.40% y una razón de préstamos castigados de 6.70% los cuáles fueron superiores a las demás regiones del país. El alto incumplimiento en el norte se debe a dos razones; que la mayoría de las instituciones de la zona prestan montos superiores, y a que presentan un tipo de crédito diferente (crédito a la vivienda, crédito agropecuario, consumo) con perfiles de riesgo diferentes a los perfiles de los clientes de las instituciones enfocadas en servicios para microempresarios.

Las instituciones mexicanas grandes exhibieron mayor cartera en riesgo que las instituciones medianas y pequeñas. Una vez más las instituciones grandes mostraron una tendencia opuesta al resto de la región donde las IMF grandes presentaron menores cifras de morosidad. Esto se debe a que los resultados de este grupo se encuentran influenciados por la inclusión de grandes cajas de ahorro e instituciones financieras de consumo que, debido a su metodología de crédito presentan índices de morosidad superiores.



La metodología de crédito individual obtuvo una razón de cartera en riesgo y de préstamos castigados superiores a las otras dos metodologías. Debido en parte a que este grupo se encuentra también influenciado por la inclusión de grandes cajas de ahorro e instituciones financieras de consumo, y a que el crédito solidario presenta menores riesgos ya que la garantía es solidaria, es decir, el grupo cubre los incumplimientos de pago que pudieran darse en su interior.

Conclusión

México representa uno de los mercados más dinámicos en América Latina con muchas oportunidades para el crecimiento del sector, debido a la alta demanda de servicios financieros populares y la poca oferta de instituciones financieras tradicionales en un país de 100 millones de habitantes. Las IMF mexicanas tienen el más largo alcance en clientes de bajos ingresos de América Latina, son en promedio tan autosuficientes como el resto de América Latina y entre ellas hay algunas líderes de innovación en la industria. El país también presenta una situación atractiva para inversionistas con perfiles sociales buscando buenos retornos financieros y sociales gracias a la rentabilidad de la mayoría de IMF mexicanas.

No obstante, el mercado mexicano de microfinanzas todavía enfrenta desafíos importantes. Las IMF aún requieren mayor acceso a fuentes de fondeo comerciales dando como resultado IMF menos apalancadas y con menor productividad de sus activos. Tal vez el desafío más grande para las IMF mexicanas es encontrar soluciones innovadoras para alcanzar escalas mayores y disminuir los altos gas-

tos que enfrentan. Además, el menor grado de competencia directa y la elevada demanda en el mercado nacional, permite a las IMF crecer aceleradamente con baja diversificación de productos. Como resultado, las IMF mexicanas cobran tasas más altas de interés para poder cubrir estos gastos, obtener un margen de ganancia y continuar creciendo.

En el futuro próximo el mercado de microfinanzas mexicano experimentará un incremento en la competencia gracias a nuevos participantes como **Grupo ProCredit** y **MiBanco**. El interés creciente del sector bancario tradicional del país y la diversificación de productos por instituciones de todos perfiles experimentarán de igual manera un crecimiento. Además, existe en el sector un interés que va en aumento debido a nuevos proveedores de fondos que facilitarán un mayor acceso a fuentes de fondeo y permitirán a las instituciones desarrollar nuevas herramientas que propicien el crecimiento institucional y del sector de microfinanzas en México. Frente a estos desafíos y oportunidades, las IMF tendrán que mejorar sus prácticas a través de la implantación de tecnología y diversificación de productos. Actualmente las instituciones van incluyendo lentamente, entre los productos ofrecidos, otros productos de crédito (individuales, de vivienda, etc.) y servicios (seguros y remesas). Además, existen ya casos exitosos de instituciones reguladas o en proceso de regulación que están ofreciendo u ofrecerán productos de ahorros voluntarios a sus clientes. Esta diversificación permitirá disminuir o dividir los altos costos entre una gama más amplia de productos ofrecidos. El resultado será la provisión de mejores y más servicios a los clientes a menores precios.

ANEXOS

Anexo 1: Clasificaciones de grupos de pares

Grupo par	No.	Instituciones participantes
Todas las IMFs de México	30	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, APROS, ASEA, ASP Financiera, ATEMEXPA, AUGE, CAFASA, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, CAME, COCDEP, Compartamos, Conserva, Crece Safsa, Despacho Amador, DESPENO, Espacios Alternativos, EurekaSoli, Financiera Independencia, FINCA - MEX, FinComún, Forjadores, FRAC, FUNHAVI, Oportunidad Microfinanzas, Pro Mujer - MEX, SemiSol, Solfi
Grupos pares		
Edad nueva de 0 a 4 años.	5	Crece Safsa, Forjadores, Oportunidad Microfinanzas, SemiSol, Solfi
Edad: joven de 5 a 8 años.	10	ALSOL, AMEXTRA, APROS, ASEA, ASP Financiera, ATEMEXPA, COCDEP, Conserva, EurekaSoli, Pro Mujer - MEX
Edad: madura de más de 8 años.	15	ADMIC, AUGE, CAFASA, CAME, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Compartamos, DESPENO, Despacho Amador, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FRAC, FUNHAVI, FinComún, Financiera Independencia
Fines : con fines de lucro.	14	ASEA, ASP Financiera, CAFASA, Compartamos, Crece Safsa, DESPENO, Despacho Amador, EurekaSoli, FinComún, Financiera Independencia, Forjadores, Oportunidad Microfinanzas, SemiSol, Solfi
Fines: sin fines de lucro.	16	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, AUGE, CAME, COCDEP, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Conserva, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, FRAC, FUNHAVI, Pro Mujer - MEX
Sostenibilidad: autosostenible.	20	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, ASEA, ASP Financiera, ATEMEXPA, CAFASA, COCDEP, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Compartamos, Conserva, Despacho Amador, FINCA - MEX, FRAC, FinComún, Financiera Independencia, Forjadores, Pro Mujer - MEX, SemiSol
Autosuficiencia financiera > 100%		
Sostenibilidad: no autosostenible Autosuficiencia financiera < 100%	10	APROS, AUGE, CAME, Crece Safsa, DESPENO, Espacios Alternativos, EurekaSoli, FUNHAVI, Oportunidad Microfinanzas, Solfi
Escala: pequeña.	16	ALSOL, AMEXTRA, APROS, ATEMEXPA, AUGE, CAFASA, COCDEP, Conserva, DESPENO, Espacios Alternativos, FRAC, FUNHAVI, Forjadores, Oportunidad Microfinanzas, SemiSol, Solfi
Escala: mediana. Cartera bruta de préstamos de USD de 4 a 15 millones.	8	ADMIC, ASEA, ASP Financiera, CAME, Crece Safsa, Despacho Amador, EurekaSoli, Pro Mujer - MEX
Escala: grande. Cartera bruta de préstamos > USD 15 millones.	6	Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Compartamos, FINCA - MEX, FinComún, Financiera Independencia
Metodología: banco comunal.	7	ASEA, CAME, Compartamos, FINCA - MEX, Forjadores, Oportunidad Microfinanzas, Pro Mujer - MEX
Metodología: solidario.	13	ADMIC, ALSOL, AMEXTRA, ATEMEXPA, CAFASA, COCDEP, Crece Safsa, Despacho Amador, DESPENO, Espacios Alternativos, EurekaSoli, SemiSol, Solfi
Metodología: individual.	8	APROS, ASP Financiera, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Conserva, Financiera Independencia, FinComún, FUNHAVI
Saldo promedio a pagar: bajo. Cartera promedio por prestatario < \$3500.	13	ALSOL, ATEMEXPA, CAFASA, CAME, COCDEP, Conserva, Espacios Alternativos, FINCA - MEX, Forjadores, Oportunidad Microfinanzas, Pro Mujer - MEX, SemiSol, Solfi
Saldo promedio a pagar: medio. Cartera promedio por prestatario entre \$3500 y \$7000.	9	ADMIC, AMEXTRA, APROS, ASEA, AUGE, Compartamos, DESPENO, FRAC, Financiera Independencia
Saldo promedio a pagar: alto. Cartera promedio por prestatario > \$7000.	8	ASP Financiera, Caja Libertad, Caja Popular Mexicana, Crece Safsa, Despacho Amador, EurekaSoli, FUNHAVI, FinComún

Anexo 2: Benchmarks (datos de referencia 2006)

Benchmarks por Edad

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	México			Resto de América Latina		
	Nueva	Joven	Madura	Nueva	Joven	Madura
Número de IMFs	5	10	15	11	38	149
Edad	2	6	12	3	7	15
Total del Activo	13.667.277	37.321.477	86.943.509	37.881.234	79.780.081	109.529.709
Número de Oficinas	5	5	20	5	9	8
Número de Personal	39	50	151	38	78	102
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio/ Activos	25,0%	31,9%	29,4%	21,7%	20,4%	31,2%
Razón de Obligaciones Comerciales	24,5%	29,9%	60,4%	76,1%	76,7%	70,1%
Razón Deuda/ Capital	3,0	2,2	2,4	3,0	3,9	2,1
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	84,3%	72,9%	69,2%	80,8%	82,6%	80,7%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de Prestatarios Activos	4.118	8.116	14.045	4.646	10.047	11.916
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	87,0%	90,0%	81,0%	62,6%	55,2%	60,0%
Número de Préstamos Vigentes	4.118	8.116	14.045	4.823	10.537	11.916
Cartera Bruta de Préstamos	10.443.313	28.143.971	59.080.008	27.546.525	61.168.068	90.217.105
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3.185	3.644	4.749	3.370	10.543	7.445
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	4,0%	4,6%	6,0%	12,9%	41,8%	43,3%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3.185	3.644	4.491	3.370	10.219	7.134
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	4,0%	4,6%	5,6%	12,9%	40,9%	39,9%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
PNB per Cápita	79.540	79.540	79.540	28.617	28.399	26.114
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	3,0%	3,9%	4,0%	4,1%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	3,3%	4,1%	4,1%	4,5%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	3,6%	3,0%	4,1%	4,3%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	28,6%	24,5%	30,3%	35,6%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno Sobre Activos	-3,9%	8,2%	3,4%	-0,9%	1,8%	2,2%
Retorno Sobre Patrimonio	9,6%	22,2%	16,9%	3,7%	9,0%	7,7%
Autosuficiencia Operacional	94,4%	126,4%	117,8%	104,7%	115,6%	118,7%
Autosuficiencia Financiera	91,6%	122,2%	110,9%	94,7%	109,6%	110,7%
INGRESOS						
Razón de Ingreso Financiero	54,7%	45,9%	44,7%	23,4%	30,2%	28,3%
Margen de Ganancia	-9,1%	18,2%	9,8%	-5,6%	8,8%	9,7%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	69,9%	64,2%	60,7%	26,0%	32,0%	31,3%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	63,9%	58,5%	55,1%	22,3%	25,5%	25,1%
GASTOS						
Razón de Gasto Total	62,0%	38,1%	45,8%	26,6%	24,7%	25,1%
Razón de Gasto Financiero	9,6%	6,1%	6,5%	4,4%	6,6%	6,6%
Razón de la Provisión para Incobrables	2,2%	1,9%	1,7%	2,0%	1,9%	1,6%
Razón de Gastos Operacionales	51,7%	31,3%	35,2%	16,7%	15,8%	15,4%
Razón de Gasto de Personal	32,5%	12,8%	17,2%	8,8%	8,8%	8,1%
Razón de Gasto Administrativo	17,4%	11,9%	14,0%	8,4%	7,3%	6,8%
Razón de Gasto de Ajustes	1,2%	0,9%	1,1%	0,5%	0,9%	1,2%
EFICIENCIA						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	66,9%	44,0%	48,6%	23,0%	19,9%	18,5%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	42,0%	18,3%	26,6%	12,1%	10,6%	9,9%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	122,7%	119,5%	152,7%	326,0%	425,7%	439,2%
Gasto por Prestatario	2.220	1.106	2.236	1.201	1.819	1.485
Gasto por Préstamo	2.220	1.086	2.236	1.201	1.796	1.396
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por Personal	120	165	115	172	102	121
Préstamos por Personal	120	165	115	172	107	129
Prestatarios por Oficial de Crédito	227	311	260	305	207	241
Préstamos por Oficial de Crédito	227	311	260	335	218	260
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	50,0%	52,2%	47,9%	61,1%	56,9%	52,3%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en Riesgo > 30 Días	0,4%	1,8%	5,1%	3,6%	3,0%	3,0%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0,1%	1,0%	2,3%	2,1%	1,6%	1,4%
Ratio de Préstamos Castigados	0,3%	0,4%	3,6%	1,6%	1,6%	1,9%
Tasa de Préstamos Incobrables	0,3%	0,4%	3,4%	1,5%	1,2%	1,5%
Razón de Cobertura de Riesgo	253,0%	156,3%	80,3%	82,2%	116,1%	114,2%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	8,8%	8,5%	5,1%	8,0%	6,7%	6,7%

Benchmarks por Escala

	México			Resto de América Latina		
	Pequeña	Mediana	Grande	Pequeña	Mediana	Grande
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES						
Número de IMFs	16	8	6	69	59	70
Edad	7	7	15	11	12	15
Total del Activo	19.808.181	76.912.975	2.761.068.548	18.084.211	94.416.367	676.733.180
Número de Oficinas	4	13	81	4	8	20
Número de Personal	38	105	2.163	27	93	295
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio/ Activos	41,1%	25,3%	25,8%	43,7%	33,5%	16,5%
Razón de Obligaciones Comerciales	30,9%	16,9%	71,0%	50,6%	66,1%	92,9%
Razón Deuda/ Capital	1,2	3,0	3,0	1,0	2,0	5,1
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	30,0%	0,0%	0,0%	52,3%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	19,3%	0,0%	0,0%	42,8%
Cartera Bruta/ Total del Activo	75,0%	71,6%	77,6%	80,4%	84,1%	80,1%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de Prestatarios Activos	5.019	10.817	394.762	3.157	10.691	41.744
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	88,5%	80,5%	79,0%	70,0%	62,6%	53,1%
Número de Préstamos Vigentes	5.019	10.817	394.762	3.157	10.909	50.022
Cartera Bruta de Préstamos	16.159.541	56.403.912	2.542.263.614	14.287.288	72.035.060	524.328.211
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3.210	5.967	6.773	4.372	7.279	15.449
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	4,1%	7,5%	8,6%	18,2%	41,9%	58,9%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3.210	5.967	5.713	4.372	6.931	13.503
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	4,1%	7,5%	7,2%	18,2%	41,5%	51,7%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	343.107	0	0	27.931
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	348.014	0	0	29.644
Ahorros Voluntarios	0	0	87.707.500	0	0	249.058.786
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	5.295	0	0	11.673
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	5.295	0	0	8.753
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
PNB per Cápita	79.540	79.540	79.540	26.658	26.114	26.658
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	3,0%	3,9%	4,0%	4,1%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	3,3%	4,5%	4,5%	4,1%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	3,6%	4,2%	4,3%	4,3%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	28,6%	33,1%	36,4%	33,1%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno Sobre Activos	3,7%	2,9%	7,2%	0,0%	3,4%	2,4%
Retorno Sobre Patrimonio	17,3%	8,5%	33,7%	1,4%	8,5%	15,4%
Autosuficiencia Operacional	107,5%	112,2%	130,1%	112,3%	119,0%	120,3%
Autosuficiencia Financiera	106,8%	109,8%	127,9%	100,1%	111,6%	114,0%
INGRESOS						
Razón de Ingreso Financiero	42,4%	46,7%	55,0%	28,7%	30,6%	24,9%
Margen de Ganancia	6,3%	9,0%	21,7%	0,1%	10,4%	12,3%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	60,2%	64,4%	74,2%	33,3%	34,5%	28,0%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	54,6%	58,7%	68,1%	27,5%	26,3%	21,0%
GASTOS						
Razón de Gasto Total	48,8%	40,1%	43,6%	28,1%	26,6%	21,1%
Razón de Gasto Financiero	6,5%	5,1%	8,4%	5,8%	6,7%	6,8%
Razón de la Provisión para Incobrables	2,6%	1,6%	1,2%	1,2%	1,8%	1,9%
Razón de Gastos Operacionales	37,6%	33,0%	33,3%	21,8%	17,4%	12,0%
Razón de Gasto de Personal	17,9%	16,1%	16,5%	12,0%	9,8%	5,8%
Razón de Gasto Administrativo	17,2%	11,7%	14,0%	9,4%	7,8%	6,0%
Razón de Gasto de Ajustes	1,2%	0,9%	0,1%	2,3%	0,9%	0,4%
EFICIENCIA						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	50,9%	44,0%	40,4%	27,5%	22,6%	15,3%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	28,6%	21,4%	21,7%	15,3%	11,8%	7,5%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	118,3%	158,8%	181,7%	322,9%	432,9%	525,5%
Gasto por Prestatario	1.656	2.241	1.888	1.222	1.485	1.970
Gasto por Préstamo	1.656	2.241	1.888	1.201	1.459	1.757
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por Personal	127	106	173	109	119	134
Préstamos por Personal	127	106	173	109	129	149
Prestatarios por Oficial de Crédito	264	269	253	251	227	241
Préstamos por Oficial de Crédito	264	269	253	251	234	272
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	338	0	0	107
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	346	0	0	105
Razón de la Distribución de Personal	49,4%	48,4%	62,8%	50,0%	53,2%	59,1%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en Riesgo > 30 Días	2,2%	3,5%	5,4%	4,5%	2,9%	2,3%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1,5%	1,0%	2,2%	2,1%	1,3%	1,3%
Ratio de Préstamos Castigados	2,5%	0,1%	2,4%	1,7%	1,6%	2,2%
Tasa de Préstamos Incobrables	2,5%	0,1%	2,3%	1,0%	1,3%	1,9%
Razón de Cobertura de Riesgo	149,7%	108,2%	81,2%	90,2%	113,4%	139,6%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	8,9%	4,2%	2,4%	7,5%	6,3%	7,5%

Benchmarks por Saldo Promedio por Pagar

	México			Resto de América Latina		
	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Medio	Alto
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES						
Número de IMFs	13	9	8	39	49	110
Edad	6	10	10	10	15	14
Total del Activo	27.852.726	46.469.194	81.473.802	19.272.475	66.427.966	252.894.841
Número de Oficinas	4	11	11	6	7	11
Número de Personal	48	80	104	47	85	126
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio/ Activos	29,4%	40,9%	21,8%	57,0%	36,9%	18,7%
Razón de Obligaciones Comerciales	48,2%	50,3%	49,1%	42,7%	61,9%	88,9%
Razón Deuda/ Capital	1,8	1,4	3,6	0,7	1,6	4,4
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	23,7%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	22,4%
Cartera Bruta/ Total del Activo	74,0%	75,7%	71,6%	80,4%	84,0%	80,2%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de Prestatarios Activos	8.643	10.839	7.089	7.845	10.909	13.623
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	97,0%	78,0%	63,2%	90,0%	70,5%	51,4%
Número de Préstamos Vigentes	8.643	10.839	7.089	7.845	10.909	14.212
Cartera Bruta de Préstamos	19.689.341	40.136.869	59.044.597	17.632.399	56.433.328	204.734.863
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	2.335	4.320	10.922	2.164	5.257	14.651
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	2,9%	5,4%	13,8%	10,7%	23,5%	60,9%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	2.335	4.320	10.765	2.157	4.933	13.091
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	2,9%	5,4%	13,6%	10,3%	22,8%	56,7%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	17.694
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	19.125
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	13.457.322
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	8.728
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	7.973
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
PNB per Cápita	79.540	79.540	79.540	26.114	26.114	28.399
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	3,0%	4,0%	4,0%	4,1%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	3,3%	4,5%	4,9%	4,1%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	3,6%	4,3%	4,3%	4,0%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	28,6%	33,1%	35,6%	34,4%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno Sobre Activos	4,4%	7,8%	2,5%	-0,1%	4,2%	1,9%
Retorno Sobre Patrimonio	23,2%	16,9%	14,0%	0,1%	8,8%	8,2%
Autosuficiencia Operacional	112,9%	121,8%	115,8%	110,3%	118,9%	118,3%
Autosuficiencia Financiera	111,1%	117,7%	110,9%	99,7%	111,8%	110,9%
INGRESOS						
Razón de Ingreso Financiero	56,4%	44,7%	27,0%	35,8%	34,6%	23,4%
Margen de Ganancia	10,0%	15,1%	9,8%	-0,3%	10,6%	9,8%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	71,5%	60,7%	30,6%	43,3%	37,7%	27,0%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	65,5%	55,1%	26,0%	39,1%	30,4%	20,1%
GASTOS						
Razón de Gasto Total	50,6%	41,1%	26,8%	36,7%	31,4%	20,9%
Razón de Gasto Financiero	5,9%	7,8%	6,0%	5,1%	8,3%	6,2%
Razón de la Provisión para Incobrables	2,4%	1,7%	1,3%	1,1%	2,6%	1,6%
Razón de Gastos Operacionales	41,9%	32,6%	18,4%	28,7%	20,2%	12,0%
Razón de Gasto de Personal	21,9%	16,9%	10,7%	15,5%	11,1%	6,1%
Razón de Gasto Administrativo	19,2%	12,2%	9,3%	12,8%	8,7%	5,6%
Razón de Gasto de Ajustes	0,9%	1,3%	0,8%	2,6%	1,5%	0,6%
EFICIENCIA						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	56,2%	43,9%	23,2%	36,1%	26,6%	14,6%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	30,6%	26,6%	13,1%	21,3%	14,0%	7,6%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	125,1%	135,8%	177,9%	349,2%	426,6%	463,8%
Gasto por Prestatario	1.585	2.064	2.658	818	1.267	2.046
Gasto por Préstamo	1.585	2.064	2.658	802	1.267	1.852
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por Personal	153	97	103	160	133	106
Préstamos por Personal	153	97	103	160	135	114
Prestatarios por Oficial de Crédito	289	240	246	297	261	204
Préstamos por Oficial de Crédito	289	240	246	302	266	226
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	52,1%	45,0%	46,2%	61,0%	53,8%	51,4%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en Riesgo > 30 Días	0,8%	3,9%	5,5%	2,4%	3,6%	2,8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0,3%	2,2%	2,2%	1,3%	1,9%	1,4%
Ratio de Préstamos Castigados	1,1%	3,1%	1,3%	1,2%	1,7%	1,9%
Tasa de Préstamos Incobrables	1,1%	3,1%	1,2%	0,9%	1,5%	1,6%
Razón de Cobertura de Riesgo	204,0%	88,4%	54,5%	113,9%	96,4%	126,6%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	10,6%	4,3%	2,6%	9,1%	4,8%	6,6%

Benchmarks por Fines de Lucro

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES	México		Resto de América Latina	
	Con Fines de Lucro	Sin Fines de Lucro	Con Fines de Lucro	Sin Fines de Lucro
Número de IMFs	14	16	50	148
Edad	7	9	11	13
Total del Activo	61.305.483	37.321.477	486.977.893	56.569.052
Número de Oficinas	9	9	20	6
Número de Personal	84	60	294	55
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Patrimonio/ Activos	25,3%	36,5%	14,2%	35,3%
Razón de Obligaciones Comerciales	45,0%	49,3%	97,3%	63,0%
Razón Deuda/ Capital	3,0	1,6	6,1	1,7
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	32,5%	0,0%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	23,8%	0,0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	77,5%	71,4%	79,7%	81,3%
INDICADORES DE ESCALA				
Número de Prestatarios Activos	7.089	10.971	36.632	7.523
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	87,0%	85,0%	51,5%	63,4%
Número de Préstamos Vigentes	7.089	10.971	40.047	7.523
Cartera Bruta de Préstamos	47.539.130	28.143.971	349.972.772	46.155.192
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	4.535	3.550	12.872	6.793
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	5,7%	4,5%	51,9%	34,0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	4.405	3.550	11.940	6.734
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	5,5%	4,5%	45,3%	33,9%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	22.842	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	21.425	0
Ahorros Voluntarios	0	0	113.475.991	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	12.591	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	10.300	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS				
PNB per Cápita	79.540	79.540	26.658	26.658
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	4,1%	4,0%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	4,5%	4,5%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	4,2%	4,3%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	35,6%	33,1%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL				
Retorno Sobre Activos	3,9%	4,9%	1,9%	1,9%
Retorno Sobre Patrimonio	20,2%	19,4%	12,6%	5,8%
Autosuficiencia Operacional	110,8%	119,8%	114,4%	118,4%
Autosuficiencia Financiera	109,8%	117,8%	111,1%	109,9%
INGRESOS				
Razón de Ingreso Financiero	54,2%	42,2%	29,8%	27,5%
Margen de Ganancia	8,9%	15,1%	10,0%	9,0%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	70,2%	57,0%	31,6%	31,0%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	64,2%	51,5%	24,3%	25,0%
GASTOS				
Razón de Gasto Total	50,5%	41,2%	25,7%	25,0%
Razón de Gasto Financiero	8,0%	5,5%	7,5%	5,9%
Razón de la Provisión para Incobrables	2,0%	1,9%	2,0%	1,6%
Razón de Gastos Operacionales	37,7%	34,1%	14,9%	15,8%
Razón de Gasto de Personal	17,4%	17,4%	7,9%	8,9%
Razón de Gasto Administrativo	16,7%	11,7%	7,0%	6,8%
Razón de Gasto de Ajustes	0,9%	1,0%	0,6%	1,3%
EFICIENCIA				
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	52,6%	45,8%	18,4%	19,4%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	26,6%	25,2%	9,7%	11,1%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	158,9%	139,9%	535,4%	405,0%
Gasto por Prestatario	2.193	1.572	2.044	1.385
Gasto por Préstamo	2.193	1.572	1.900	1.372
PRODUCTIVIDAD				
Prestatarios por Personal	106	150	106	126
Préstamos por Personal	106	150	122	129
Prestatarios por Oficial de Crédito	233	272	206	249
Préstamos por Oficial de Crédito	233	272	242	265
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	68	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	74	0
Razón de la Distribución de Personal	49,0%	51,1%	59,1%	51,9%
RIESGO Y LIQUIDEZ				
Cartera en Riesgo > 30 Días	3,7%	2,2%	2,6%	3,1%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1,4%	1,5%	1,2%	1,6%
Ratio de Préstamos Castigados	0,6%	2,4%	2,2%	1,7%
Tasa de Préstamos Incobrables	0,6%	2,3%	2,0%	1,3%
Razón de Cobertura de Riesgo	105,3%	121,5%	129,6%	110,0%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	3,8%	8,5%	5,8%	7,2%

Benchmarks por Sostenibilidad

	México		Resto de América Latina	
	Auto Sostenible	No Auto Sostenible	Auto Sostenible	No Auto Sostenible
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES				
Número de IMFs	20	10	144	54
Edad	9	8	13	14
Total del Activo	61.572.123	29.453.281	149.969.052	21.446.935
Número de Oficinas	13	6	11	5
Número de Personal	88	40	106	35
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				
Patrimonio/ Activos	32,3%	22,4%	23,9%	41,5%
Razón de Obligaciones Comerciales	60,0%	27,9%	76,6%	57,6%
Razón Deuda/ Capital	2,1	2,7	3,2	1,4
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	73,6%	71,2%	81,5%	77,2%
INDICADORES DE ESCALA				
Número de Prestatarios Activos	12.359	4.735	14.341	4.709
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	90,9%	83,0%	55,7%	69,9%
Número de Préstamos Vigentes	12.359	4.735	14.719	4.713
Cartera Bruta de Préstamos	44.485.860	23.807.143	113.475.091	17.754.637
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	3.955	4.380	9.903	5.357
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per cápita	5,0%	5,5%	46,3%	19,0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	3.955	4.380	9.185	5.357
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	5,0%	5,5%	43,2%	18,3%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS				
PNB per Cápita	79.540	79.540	27.529	26.114
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	4,1%	3,9%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	4,1%	4,5%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	4,2%	5,0%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	33,1%	34,4%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL				
Retorno Sobre Activos	6,8%	-4,4%	3,7%	-2,7%
Retorno Sobre Patrimonio	25,1%	-7,6%	12,1%	-8,4%
Autosuficiencia Operacional	123,3%	93,3%	122,3%	101,4%
Autosuficiencia Financiera	119,4%	89,4%	116,1%	89,5%
INGRESOS				
Razón de Ingreso Financiero	54,2%	32,1%	29,0%	24,7%
Margen de Ganancia	16,2%	-11,9%	13,9%	-11,8%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	67,4%	44,6%	31,4%	31,5%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	61,5%	39,5%	25,2%	22,7%
GASTOS				
Razón de Gasto Total	43,6%	50,6%	23,8%	30,3%
Razón de Gasto Financiero	6,7%	5,6%	6,4%	5,9%
Razón de la Provisión para Incobrables	1,6%	2,9%	1,6%	2,5%
Razón de Gastos Operacionales	35,8%	34,3%	14,2%	21,9%
Razón de Gasto de Personal	17,5%	17,3%	7,7%	9,9%
Razón de Gasto Administrativo	14,0%	17,9%	6,3%	9,7%
Razón de Gasto de Ajustes	0,9%	1,5%	0,7%	3,5%
EFICIENCIA				
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	46,7%	50,7%	17,7%	29,6%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	25,2%	28,7%	9,0%	14,0%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	158,8%	128,6%	445,1%	373,3%
Gasto por Prestatario	1.719	2.242	1.657	1.445
Gasto por Préstamo	1.719	2.242	1.572	1.400
PRODUCTIVIDAD				
Prestatarios por Personal	149	88	118	117
Préstamos por Personal	149	88	127	117
Prestatarios por Oficial de Crédito	284	193	236	243
Préstamos por Oficial de Crédito	284	193	261	243
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	51,1%	43,8%	55,8%	50,0%
RIESGO Y LIQUIDEZ				
Cartera en Riesgo > 30 Días	2,8%	3,8%	2,6%	4,8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1,4%	1,4%	1,2%	2,7%
Ratio de Préstamos Castigados	1,2%	3,7%	1,7%	2,1%
Tasa de Préstamos Incobrables	1,0%	3,7%	1,5%	1,5%
Razón de Cobertura de Riesgo	121,5%	93,1%	124,4%	91,9%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	4,7%	13,0%	6,6%	8,0%

Benchmarks por Metodología y Zonas (solo México)

	Metodología			Zonas		
	Banco Comunal	Solidario	Individual	Norte	Centro	Sur
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES						
Número de IMFs	7	13	8	4	12	11
Edad	8	6	10	15	8	7
Total del Activo	79.582.685	35.026.377	271.990.670	66.706.352	47.348.648	36.123.006
Número de Oficinas	16	4	28	13	15	4
Número de Personal	149	36	355	95	122	32
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio/ Activos	29,4%	25,6%	21,8%	35,2%	25,8%	25,0%
Razón de Obligaciones Comerciales	48,2%	11,6%	67,8%	54,8%	58,6%	0,0%
Razón Deuda/ Capital	2,4	2,4	3,6	1,9	3,0	2,9
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	74,2%	70,7%	76,9%	70,4%	73,6%	72,1%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de Prestatarios Activos	15.613	6.589	20.967	6.205	14.131	6.613
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	94,7%	90,0%	62,8%	64,7%	85,0%	97,0%
Número de Préstamos Vigentes	15.613	6.589	25.432	6.205	14.131	6.613
Cartera Bruta de Préstamos	62.446.363	26.929.582	178.595.335	45.387.903	36.855.528	26.929.582
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	2.830	3.234	8.019	7.065	3.538	3.234
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	3,6%	4,1%	10,1%	8,9%	4,5%	4,1%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	2.830	3.234	7.246	7.065	3.538	3.234
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	3,6%	4,1%	9,1%	8,9%	4,5%	4,1%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
PNB per Cápita	79.540	79.540	79.540	79.540	79.540	79.540
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno Sobre Activos	8,5%	3,4%	4,7%	-0,7%	3,8%	4,0%
Retorno Sobre Patrimonio	27,1%	9,3%	25,2%	1,2%	20,4%	21,1%
Autosuficiencia Operacional	117,8%	109,6%	122,4%	103,2%	115,4%	117,6%
Autosuficiencia Financiera	117,8%	108,7%	119,9%	99,0%	114,1%	110,9%
INGRESOS						
Razón de Ingreso Financiero	56,4%	41,1%	47,1%	42,7%	45,7%	43,2%
Margen de Ganancia	15,1%	8,0%	16,5%	-2,0%	12,3%	9,8%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	78,0%	53,2%	57,5%	54,3%	62,2%	63,6%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	71,7%	47,8%	51,9%	48,9%	56,5%	57,9%
GASTOS						
Razón de Gasto Total	47,9%	41,1%	45,7%	48,1%	43,5%	39,1%
Razón de Gasto Financiero	6,8%	5,9%	7,7%	7,6%	6,4%	5,0%
Razón de la Provisión para Incobrables	1,7%	2,1%	3,1%	3,2%	1,3%	2,1%
Razón de Gastos Operacionales	37,8%	33,4%	36,0%	35,0%	35,1%	32,6%
Razón de Gasto de Personal	21,9%	16,1%	16,9%	17,4%	20,3%	14,4%
Razón de Gasto Administrativo	20,7%	16,5%	13,1%	17,9%	13,8%	16,9%
Razón de Gasto de Ajustes	0,8%	1,0%	0,4%	1,9%	1,2%	0,9%
EFICIENCIA						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	56,2%	49,2%	46,1%	54,4%	52,4%	46,3%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	28,9%	19,4%	23,5%	26,6%	29,8%	18,6%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	164,9%	121,3%	191,0%	173,8%	143,0%	121,3%
Gasto por Prestatario	1.619	1.585	2.261	3.556	1.665	1.728
Gasto por Préstamo	1.619	1.585	2.261	3.556	1.665	1.728
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por Personal	147	115	107	78	140	166
Préstamos por Personal	147	115	107	78	140	166
Prestatarios por Oficial de Crédito	278	269	249	188	249	333
Préstamos por Oficial de Crédito	278	269	249	188	249	333
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	56,8%	44,4%	49,0%	41,6%	54,9%	44,4%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en Riesgo > 30 Días	1,1%	3,3%	7,3%	9,4%	2,7%	1,9%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0,5%	0,6%	2,4%	6,3%	1,6%	0,6%
Ratio de Préstamos Castigados	1,1%	0,6%	2,4%	6,7%	2,4%	0,6%
Tasa de Préstamos Incobrables	0,8%	0,6%	2,3%	6,7%	2,3%	0,6%
Razón de Cobertura de Riesgo	213,0%	121,6%	63,9%	85,3%	114,1%	125,1%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	8,0%	8,8%	3,4%	6,1%	6,9%	8,8%

Benchmarks por Regiones de América Latina 2006

	Regiones de América Latina				
	México	Centro América	Sud América	El Caribe	América Latina
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES					
Número de IMFs	30	68	121	9	228
Edad	9	13	13	12	12
Total del Activo	44.639.213	56.881.019	161.847.387	97.023.646	80.580.420
Número de Oficinas	9	7	9	17	8
Número de Personal	71	72	108	188	90
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO					
Patrimonio/ Activos	29,0%	37,5%	21,5%	13,9%	25,9%
Razón de Obligaciones Comerciales	49,3%	60,4%	81,2%	68,7%	68,7%
Razón Deuda/ Capital	2,4	1,7	3,6	1,6	2,7
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Cartera Bruta/ Total del Activo	73,6%	80,4%	81,5%	69,7%	80,5%
INDICADORES DE ESCALA					
Número de Prestatarios Activos	8.471	8.744	14.666	10.164	10.661
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	86,0%	69,8%	55,1%	69,0%	62,6%
Número de Préstamos Vigentes	8.471	8.744	14.666	10.164	10.818
Cartera Bruta de Préstamos	35.916.333	45.048.295	133.391.985	76.709.559	61.937.366
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	4.049	6.372	10.742	3.848	7.375
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	5,1%	38,8%	41,9%	70,7%	32,8%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	4.049	6.288	9.998	3.848	6.981
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	5,1%	37,0%	36,9%	70,7%	30,7%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	0
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	0
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	0
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS					
PNB per Cápita	79.540	26.114	28.399	4.896	28.399
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	4,0%	4,1%	2,0%	4,0%
Tasa de Depósito	3,3%	4,9%	4,1%	6,2%	4,1%
Tasa de Inflación	3,6%	6,5%	3,0%	10,3%	4,0%
Penetración Financiera	28,6%	40,6%	29,2%	41,1%	31,1%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL					
Retorno Sobre Activos	4,2%	1,1%	2,3%	2,4%	2,1%
Retorno Sobre Patrimonio	20,2%	3,0%	9,2%	15,9%	8,4%
Autosuficiencia Operacional	115,3%	117,8%	117,7%	108,3%	117,1%
Autosuficiencia Financiera	111,0%	105,2%	111,8%	105,4%	110,7%
INGRESOS					
Razón de Ingreso Financiero	46,7%	29,4%	26,3%	40,6%	29,1%
Margen de Ganancia	9,9%	5,0%	10,5%	5,2%	9,7%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	63,8%	32,7%	29,2%	61,2%	32,5%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	58,1%	24,2%	24,3%	46,1%	26,4%
GASTOS					
Razón de Gasto Total	45,7%	27,2%	22,1%	46,0%	26,7%
Razón de Gasto Financiero	6,5%	8,2%	5,5%	12,7%	6,4%
Razón de la Provisión para Incobrables	1,9%	1,5%	1,7%	2,4%	1,7%
Razón de Gastos Operacionales	35,0%	17,9%	13,7%	30,2%	17,0%
Razón de Gasto de Personal	17,4%	9,8%	7,6%	15,5%	9,1%
Razón de Gasto Administrativo	14,7%	8,3%	6,2%	12,7%	7,8%
Razón de Gasto de Ajustes	1,0%	2,6%	0,5%	0,6%	1,1%
EFICIENCIA					
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	47,8%	23,4%	17,4%	45,3%	20,9%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	26,0%	12,7%	9,0%	23,3%	11,2%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	143,0%	438,9%	413,2%	912,5%	396,4%
Gasto por Prestatario	1.741	1.244	1.708	1.841	1.592
Gasto por Préstamo	1.741	1.199	1.591	1.833	1.530
PRODUCTIVIDAD					
Prestatarios por Personal	127	111	131	88	119
Préstamos por Personal	127	114	138	88	127
Prestatarios por Oficial de Crédito	263	224	255	187	241
Préstamos por Oficial de Crédito	263	229	279	187	259
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	0
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	0
Razón de la Distribución de Personal	50,0%	54,2%	54,5%	47,1%	52,9%
RIESGO Y LIQUIDEZ					
Cartera en Riesgo > 30 Días	3,3%	3,4%	2,5%	4,1%	3,0%
Cartera en Riesgo > 90 Días	1,4%	1,4%	1,4%	2,6%	1,5%
Ratio de Préstamos Castigados	1,4%	1,5%	2,0%	1,9%	1,8%
Tasa de Préstamos Incobrables	1,2%	1,0%	1,7%	1,9%	1,5%
Razón de Cobertura de Riesgo	114,1%	91,9%	137,3%	114,2%	113,2%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	6,7%	6,6%	7,1%	13,0%	6,9%

Estadísticos para México 2006

	Principales Estadísticos					
	Mínimo	1er Cuartil	Mediana	3er Cuartil	Máximo	Promedio
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES						
Número de IMFs	30	30	30	30	30	30
Edad	1	5	9	12	46	10
Total del Activo	3.943.476	19.636.733	44.639.213	88.264.133	14.457.374.100	928.078.773
Número de Oficinas	1	3	9	19	340	32
Número de Personal	15	28	71	151	5.145	524
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						
Patrimonio/ Activos	-30,9%	20,1%	29,0%	43,9%	76,1%	31,8%
Razón de Obligaciones Comerciales	0,0%	2,9%	49,3%	74,8%	128,1%	46,7%
Razón Deuda/ Capital	(4,2)	1,1	2,4	3,7	31,4	3,5
Depósitos/ Cartera Bruta	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	123,8%	9,4%
Depósitos/ Total Del Activo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	85,7%	6,9%
Cartera Bruta/ Total del Activo	40,4%	68,8%	73,6%	83,6%	93,8%	74,9%
INDICADORES DE ESCALA						
Número de Prestatarios Activos	508	4.251	8.471	15.339	636.591	79.441
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	40,0%	72,3%	86,0%	98,0%	100,0%	83,4%
Número de Préstamos Vigentes	508	4.251	8.471	15.339	652.025	80.922
Cartera Bruta de Préstamos	1.591.315	15.197.709	35.916.333	63.882.625	10.003.058.057	717.489.505
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1.767	2.761	4.049	7.310	17.766	5.610
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita	2,2%	3,5%	5,1%	9,2%	22,3%	7,1%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	1.767	2.761	4.049	6.845	17.766	5.539
Saldo Promedio de Créditos/ PNB per Cápita	2,2%	3,5%	5,1%	8,6%	22,3%	7,0%
Número de Ahorristas Voluntarios	0	0	0	0	2.339.341	100.852
Número de Cuentas de Ahorro Voluntario	0	0	0	0	2.339.341	101.179
Ahorros Voluntarios	0	0	0	0	12.386.715.198	586.349.254
Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista	0	0	0	0	8.302	526
Saldo Promedio de Cuentas de Ahorro	0	0	0	0	8.302	518
INDICADORES MACROECONÓMICOS						
PNB per Cápita	79.540	79.540	79.540	79.540	79.540	79.540
Tasa de Crecimiento del PIB	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Tasa de Depósito	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
Tasa de Inflación	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%
Penetración Financiera	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%	28,6%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL						
Retorno Sobre Activos	-59,3%	-1,9%	4,2%	8,5%	31,0%	1,0%
Retorno Sobre Patrimonio	-6950,4%	-4,8%	20,2%	27,3%	727,0%	-193,6%
Autosuficiencia Operacional	33,9%	96,8%	115,3%	126,7%	181,2%	112,3%
Autosuficiencia Financiera	33,3%	94,5%	111,0%	123,3%	181,2%	109,0%
INGRESOS						
Razón de Ingreso Financiero	11,1%	31,4%	46,7%	56,7%	83,2%	47,4%
Margen de Ganancia	-200,1%	-5,9%	9,9%	18,9%	44,8%	-4,3%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	17,2%	44,6%	63,8%	81,1%	106,2%	61,3%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	13,1%	39,5%	58,1%	74,7%	98,9%	55,7%
GASTOS						
Razón de Gasto Total	13,0%	34,6%	45,7%	54,4%	100,9%	45,4%
Razón de Gasto Financiero	2,5%	4,8%	6,5%	8,6%	12,1%	6,7%
Razón de la Provisión para Incobrables	0,2%	1,2%	1,9%	3,1%	14,4%	2,9%
Razón de Gastos Operacionales	7,8%	26,8%	35,0%	41,6%	92,7%	35,8%
Razón de Gasto de Personal	2,2%	12,5%	17,4%	23,5%	62,8%	19,6%
Razón de Gasto Administrativo	2,9%	10,9%	14,7%	20,4%	40,7%	16,2%
Razón de Gasto de Ajustes	0,0%	0,3%	1,0%	1,4%	16,0%	1,5%
EFICIENCIA						
Gastos Operacionales/ Cartera Bruta	11,1%	34,1%	47,8%	57,2%	135,4%	50,5%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	2,7%	16,6%	26,0%	34,9%	91,7%	27,2%
Salario Promedio/ PNB Per Cápita	52,7%	108,7%	143,0%	182,9%	257,8%	147,1%
Gasto por Prestatario	604	1.470	1.741	2.422	5.068	2.089
Gasto por Préstamo	604	1.445	1.741	2.422	5.068	2.065
PRODUCTIVIDAD						
Prestatarios por Personal	24	86	127	186	366	140
Préstamos por Personal	24	86	127	186	366	141
Prestatarios por Oficial de Crédito	73	167	263	328	824	278
Préstamos por Oficial de Crédito	73	167	263	332	824	280
Ahorristas Voluntarias por Personal	0	0	0	0	710	46
Cuentas de Ahorro Voluntario por Personal	0	0	0	0	710	47
Razón de la Distribución de Personal	33,3%	43,4%	50,0%	56,4%	86,1%	50,8%
RIESGO Y LIQUIDEZ						
Cartera en Riesgo > 30 Días	0,2%	0,9%	3,3%	6,9%	24,1%	5,1%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0,0%	0,3%	1,4%	2,5%	17,0%	2,6%
Ratio de Préstamos Castigados	0,0%	0,0%	1,4%	3,5%	23,9%	3,1%
Tasa de Préstamos Incobrables	-2,0%	0,0%	1,2%	3,3%	23,9%	3,0%
Razón de Cobertura de Riesgo	23,2%	63,0%	114,1%	200,2%	1275,7%	181,0%
Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo	0,8%	3,3%	6,7%	15,5%	23,0%	8,9%

Anexo 3: 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.	N° (incluso las oficinas centrales).
Número de Personal.	N° 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.

Anexo 4: Interpretando los indicadores

Estructura de financiamiento

Las IMF's financian sus actividades con una gran variedad de fuentes de financiamiento. Las medidas de estructura financiera describen éstas fuentes de capitales pasivos como patrimonio, y los comparan con los recursos adquiridos a través de ese financiamiento. También indican qué tanto una institución ha apalancado su capital.

Escala y alcance

Mientras las IMF's presenten un mayor crecimiento en escala y alcance, llegarán con más productos a más clientes. Los indicadores de escala miden el tamaño de servicios a clientes de microfinanzas. Los indicadores de alcance reportan el número y tipo de clientes atendidos. Los analistas de la industria todavía están trabajando en indicadores que reflejen los niveles de pobreza de clientes atendidos por servicios de microfinanzas.

Autosuficiencia y rentabilidad

Las instituciones rentables y autosuficientes obtienen retornos positivos en sus operaciones. En microfinanzas, esto significa un ingreso neto positivo sin depender del apoyo de donantes. Considerando la escala institucional, estos retornos son comparados con los activos y patrimonio de una institución. La autosuficiencia mide el grado en que los retornos cubren gastos totales.

Ingresos

Las IMF's obtienen la mayoría de sus ingresos de su cartera bruta de préstamos. Conforme las IMF's diversifican sus servicios, cobros de transferencias, pagos y servicios de seguros tendrán nuevas fuentes de ingresos. Las medidas de ingresos miden los ingresos financieros de la cartera bruta y de la base total de activos para asesorar el impacto de la estructura de ingresos en la rentabilidad y la autosuficiencia.

Gastos

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

Eficiencia

Las instituciones eficientes generan costos mínimos al ofrecer sus servicios. Deben intentar reducir los costos por escala o por el uso de tecnologías efectivas. Los indicadores de eficiencia miden el nivel de gastos incurridos para proveer servicios financieros como los préstamos.

Productividad

Las instituciones productivas maximizan sus servicios con el uso mínimo de recursos. Los indicadores de productividad presentan medidas que explican cómo efectivamente los recursos humanos están apalancados para atender a clientes de IMF's. Tales indicadores dependen de la tecnología de una institución, así como del tipo y variedad de servicios ofrecidos.

Riesgos y liquidez

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

Anexo 5: Notas para los ajustes y grupos pares

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

Criterio de grupos pares y calidad de información

La información incluida en el promedio de grupos pares no es comprobada independientemente, se encuentra presentada voluntariamente por instituciones como la suya. Representamos nuestro nivel de apoyo en los datos proporcionados por cada grupo de pares con una clasificación de calidad.

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

El personal de redacción, la accesoria, la comisión de estudios, ni el MIX se responsabilizan por la validez de la información presentada en este reporte.

La pagina 12 ofrece una descripción breve de los grupos pares, sus miembros, el número y la

clasificación de cada uno de los participantes. El MicroBanking Bulletin dispone de información más detallada.

Ajustes

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

Los beneficios de la mayoría de los participantes han sido ajustados descontando subvenciones para reflejar los beneficios reales. El ajuste de los gastos de fondos por las subvenciones es el ajuste más común de los participantes en esta ronda. Un costo adicional es añadido por cualquier pasivo que sea significativamente menor al precio comercial para así poder comparar las instituciones a diversos niveles de subvención como si no estuviesen subvencionados. La determinación del precio comercial es una tarea difícil. Sin embargo, por razones de comparación, el objetivo más importante es asegurarse de que el método escogido es aplicado a todas las instituciones de una manera uniforme. Hemos decidido utilizar el interés de depósito presentado por FMI como el precio de las tasas comerciales. Decidimos igualmente excluir donaciones y rentas calculadas solamente a base de ingresos y gastos operacionales. Los gastos como el salario del director, alquiler gratuito, u otros gastos operacionales pagados por otra entidad son considerados subvenciones. Por ultimo, homologamos las normas de provisión para incobrables y castigos, suministramos el 50% de deudas pendientes que hayan sobrepasado los 90 días pero que no hayan llegado a los 180 días, suministramos también el 100% por las deudas pendientes de más de 180 días. Las deudas pendientes de más de 365 días son castigadas por completo.

Anexo 6: Definiciones de términos financieros

Reservas en el banco central	depósitos no remunerados/ remunerados.
Act. financieros a Cto. plazo	Reservas de efectivo en el Banco Central. Bonos del tesoro y otras inversiones a corto plazo, incluso cuentas remuneradas que son convertibles a efectivo dentro de 12 meses. Normalmente usados en la gestión de liquidez.
Cartera neta	La cartera neta menos la reserva para préstamos incobrables.
Cartera bruta de préstamos	La porción del saldo principal para todos los préstamos pendientes; incluso préstamos vigentes, vencidos y reestructurados salvo los préstamos castigados. No incluye intereses por cobrar o préstamos a empleados.
(Res. para prést. incobrables)	La porción de la cartera bruta de préstamos que ha sido aprovisionada con anticipación de pérdidas debido a falta de pago. Esta misma representa el valor acumulativo de la provisión para incobrables neta menos el valor acumulativo de los préstamos castigados.
Intereses por cobrar	Intereses por cobrar sobre todas las cuentas del activo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por cobrar y otros activos	Cuentas, documentos y otros activos por cobrar. Esta cuenta incluye todas las cuentas por cobrar salvo préstamos a clientes. Incluye préstamos a empleados.
Total del activo a largo plazo	Total de las cuentas del activo a largo plazo.
activos fijos netos	El precio de compra de propiedad planta y equipo, menos depreciación acumulada. Incluye intangibles como el desarrollo del sistema informático, menos la amortización acumulada.
TOTAL DEL ACTIVO	Total de las cuentas netas del activo.
Depósitos a la vista	Total de los depósitos voluntarios y obligatorios.
Ahorros voluntarios	Depósitos a la vista del público en general y miembros que no están vinculados con préstamos de la institución.
Ahorros obligatorios	Clientes con cuentas de ahorros vinculadas a préstamos de la institución y controladas por la misma.
Depósitos a plazo	Certificados de depósito u otros depósitos a plazos fijos.
Obligaciones	Total de las obligaciones a tasas comerciales y subsidiadas.
Obligaciones a tasas subvencionadas	Saldo principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es menor a la tasa comercial local.
Obligaciones a tasas comerciales	Saldo del principal de obligaciones, inclusive sobregiros, con una tasa de interés nominal que es equivalente o mayor a la tasa comercial local.
Intereses por pagar	Intereses por pagar sobre todas las cuentas del pasivo. Apropiado sólo para las instituciones que usan contabilidad devengada.
Cuentas por pagar y otras obligaciones	Otras obligaciones inclusive obligaciones de impuestos y salarios, retenciones sociales, otras cuentas por pagar, inclusive obligaciones que no soportan la cartera de préstamos, como hipotecas para propiedad.
TOTAL DEL PASIVO	Total de todas las cuentas del pasivo.
Patrimonio pagado	Capital pagado por accionistas y miembros.
Donaciones acumuladas	Donaciones acumuladas.
Años anteriores	Donaciones acumuladas de años anteriores.
Año en curso	Donaciones acumuladas del año en curso.
Ganancias (pérdidas) acumuladas	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos).
Años anteriores	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos)
Año en curso	Ganancias o pérdidas netas acumuladas de periodos anteriores antes de donaciones (neta de impuestos) del año en curso.
Ajustes	Valor de todos los ajustes, inclusive el ajuste por inflación.
Ajuste por inflación	Valor de los gastos por el ajuste de inflación.
Ajuste por subsidios al costo de fondos	Valor de los gastos por el ajuste por subsidios al costo de fondos.
Ajuste por subsidios en especie	Valor del ajuste por subsidios en especie.
Reservas	Reservas exigidas por las normas legales.
Otras Cuentas de Patrimonio	Otras cuentas de patrimonio no incluidas en otras partes.
TOTAL DEL PATRIMONIO	Total de las cuentas del patrimonio.
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	Total de las cuentas del pasivo y patrimonio.

Anexo 7: Instituciones mexicanas participantes

		DATOS	
ADMIC	Asesoría Dinámica de Microempresas, A.C.	*	2006
ALSOL	Alternativa Solidaria Chiapas, A.C.	*	2006
AMEXTRA	Programa de Microfinanzas AMEXTRA, A.C.	*	2006
APROS	Ámbito Productivo, S. C.	*	2006
ASEA	Asesoría Integral de Empresas Agropecuarias S.A. de C. V.	*	2006
ASP Financiera	ASP, Consultores & Representación, S.A. de C. V.	**	2006
ATEMEXPA	Asesoría Técnica Especializada de México en Palma de Aceite, S. C.	*	2006
AUGE	Desarrollo Autogestionario, A.C.	*	2006
CAFASA	Consultores Agropecuarios y Forestales Asociados, S..A. de C.V.	*	2006
Caja Libertad	Caja Libertad, S. C. L.	**	2006
Caja Popular Mexicana	Caja Popular Mexicana, S. A. P.	**	2006
CAME	Programa CAME, I. A. P.	*	2006
COCDEP	Consultoría y Capacitación para el Desarrollo Productivo, S. C.	*	2006
Compartamos	Banco Compartamos, S. A.	***	2006
Conserva	Conserva, A. C.	*	2006
Crece Safsa	Crece Safsa, S. A. de C. V.	*	2006
Despacho Amador	Despacho Alfonso Amador, S. .A.	*	2006
DESPENO	Depósito y Servicios Pecuarios del Noroeste, S. .A. de C. V.	*	2006
Espacios Alternativos	Espacios Alternativos, S. C.	*	2006
EurekaSoli	EurekaSoli, S. A. de C. V.	*	2006
Financiera Independencia	Financiera Independencia S. A. de C. V.	***	2006
FINCA - MEX	Fundación Integral Comunitaria, A. C.	**	2006
FinComún	FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S. A. de C. V.	***	2006
Forjadores	Forjadores de Negocios, S. .A. de C. V.	*	2006
FRAC	Fundación Realidad, A. C.	**	2006
FUNHAVI	Fundación de Habitat y Vivienda, A. C.	*	2006
Oportunidad Microfinanzas	Oportunidad Microfinanzas, S. A. de C. V.	*	2006
Pro Mujer - MEX	Asociación ProMujer de México, A. C.	*	2006
SemiSol	Semilla Solidaria, S.A. de C. V.	*	2006
Solfi	Soluciones Financieras, S.A. de C. V.	*	2006

El *MicroBanking Bulletin* utiliza el siguiente sistema de clasificación para catalogar la información recibida de las IMFs:

*** La información es apoyada por un análisis financiero a fondo realizado por una entidad independiente en los últimos tres años.

** El cuestionario del MBB más resultados financieros auditados, informes anuales y otras evaluaciones independientes.

* El cuestionario del MBB o de resultados financieros auditados sin documentación adicional.

