

Brasil 2009

INFORMATIVO E ANÁLISE DAS MICROFINANÇAS

Um informe do Microfinance Information Exchange (MIX)

Abril 2010



INTRODUÇÃO

O Brasil é a primeira economia da América Latina¹, mas apesar de ter uma alta renda per cápita para os padrões regionais (US\$ 7.350), os níveis de pobreza atingem 22% da população, percentual esse que aumenta quando se inclui a população de baixa renda. Diante disso, o segmento das microempresas é um dos maiores da América Latina.

Os primeiros exemplos de Instituições de Microfinanças (IMF) surgiram a partir do final da década de 70, tendo sido estabelecidas, em fins dos anos 90, estruturas legais voltadas para as atividades próprias do setor de microfinanças.² Entretanto, quando se considera a idade média de 7 anos das operadoras, o mercado apresenta-se relativamente jovem, se comparado com outros mercados como o da Bolívia (17 anos), Peru e Nicarágua (cada um com 14 anos).

1 De acordo com o Banco Mundial, o PIB do Brasil alcançou US\$ 1,613 trilhões em 2008. O país é também o de maior extensão territorial (8,5 milhões de Km²) da região, além de ser o mais populoso (192 milhões de habitantes). Não obstante, o desenvolvimento tem sido heterogêneo entre os diferentes estados, as regiões norte e nordeste sendo as que apresentam os maiores desafios de desenvolvimento.

2 Foi assim que se configurou a criação de instituições como as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) em 1999 e as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) em 2001.

Um aspecto particular do mercado financeiro no Brasil é o fato de que os diferentes serviços financeiros oferecidos pelos bancos tradicionais (como administração de cheques, contas correntes e de poupança, correspondentes não bancários, entre outros) são utilizados por clientes de todos os níveis, inclusive pela população de baixa renda, que inclui os microempresários.

Por isso, antes do surgimento das operadoras especializadas em atendimento ao segmento dos microempresários, e antes do início do crédito para microempresas³, o substituto mais próximo destas linhas era o crédito ao consumidor. Para corresponder a seu nível de competência, uma IMF precisaria cobrir, integralmente, as necessidades de seus clientes, mas poucas IMFs estão, de fato, capacitadas a fazê-lo, dentre as quais estão principalmente as maiores.

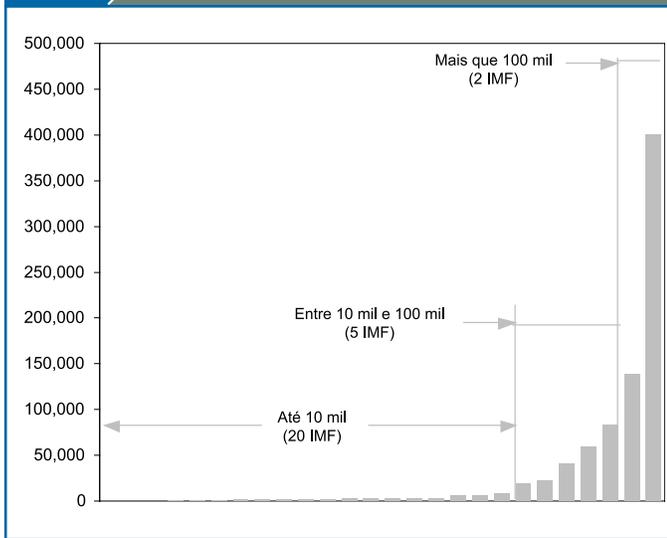
ESCALA E ABRANGÊNCIA

O mercado brasileiro de microfinanças possui uma elevada concentração de operações, distribuídas entre um peque-

3 Dentro das diferentes modalidades de crédito incorporadas por diferentes legislações financeiras em vários países da América Latina, muitas coincidem quanto à adoção da categoria “microempresa”, para diferenciá-la das outras modalidades creditícias, como o crédito “Comercial” (para corporações e médias empresas”), “ao Consumidor” (para fins pessoais, não comerciais) e para a “Casa Própria” / Hipotecário” (gastos relacionados à casa própria).

no número de instituições. Assim, de acordo com a amostra obtida, somente cinco instituições, CrediAmigo, Banco Popular do Brasil, Cresol Central, Central Cresol Baser e Real Microcrédito representam a quase totalidade das operações, isto é, 89,2% dos clientes e 89,5% da carteira.

FIGURA 1 DISTRIBUIÇÃO DE CLIENTES ATIVOS NAS IMF'S DO BRASIL



Fonte: MIX.

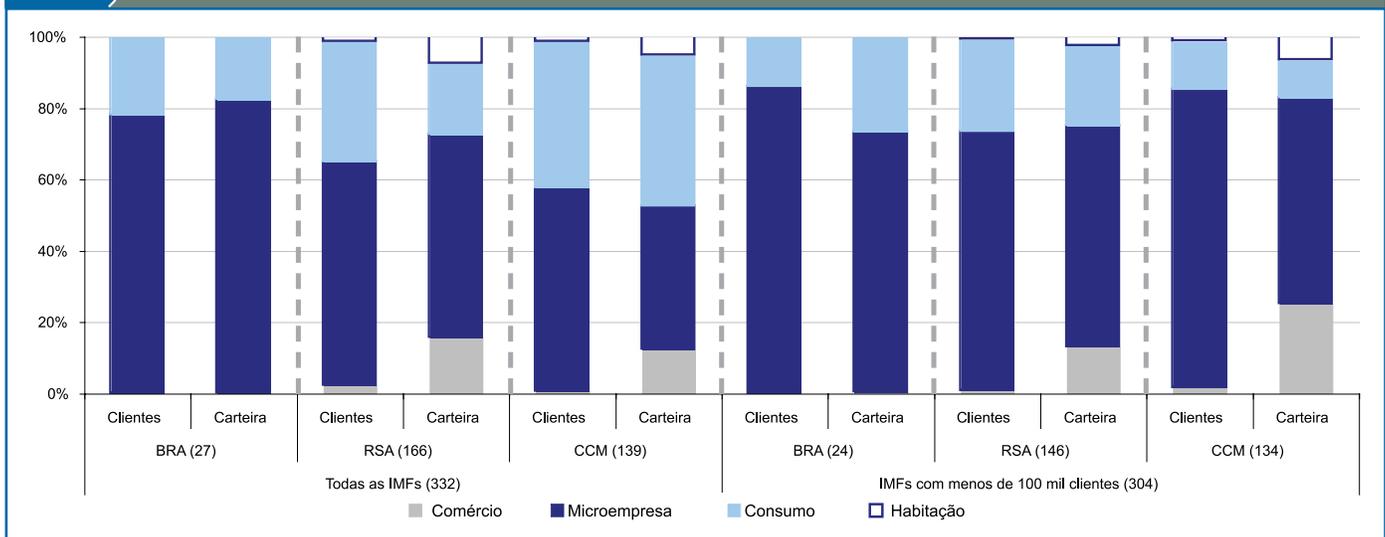
Apesar disso, uma IMF típica do mercado alcança um universo de somente cerca de 2.500 clientes com crédito médio de US\$ 761, valor este inferior, segun-

do padrão latino-americano, à média para a América do Sul, mas que alcança um universo cerca de 3 vezes maior, o que nos dá uma idéia do tipo de microempresário ao qual chegam as instituições do país.

O mercado brasileiro mantém, não levando em consideração os principais atores, uma estrutura creditícia correspondente aos tipos de linha oferecidos, estando tal estrutura principalmente voltada para o crédito à microempresa. No restante da América do Sul, existe uma maior oferta de créditos comerciais e hipotecários, mas na América Central, Caribe e no México, a estrutura muda de forma significativa, em razão da participação relevante do crédito ao consumidor.

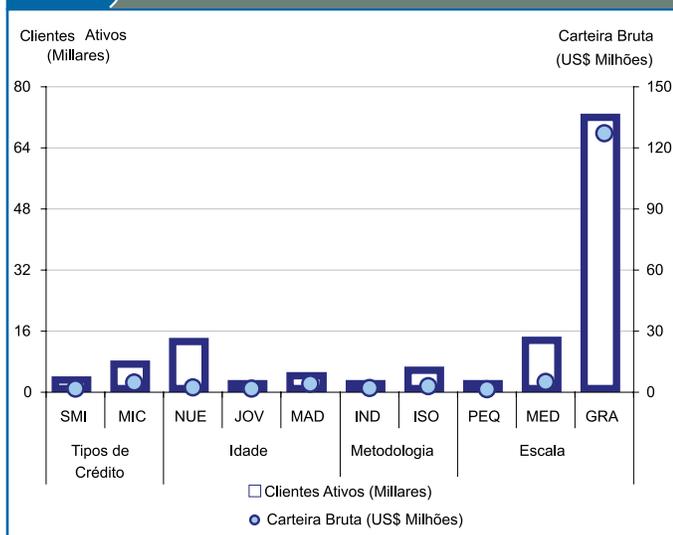
No Brasil, algumas características chamam atenção. Por idade, as IMF's novas apresentam, devido aos resultados de duas IMF's de grande porte, um número maior de clientes ativos que formam este grupo. O Banco Popular do Brasil vem operando a partir de uma plataforma ampla, do mesmo modo como opera o seu banco controlador (Banco do Brasil), mas o Cresol Central tem suas atividades resultantes da cisão das operações do Cresol Baser.

FIGURA 2 DISTRIBUIÇÃO AGREGADA POR TIPO DE CRÉDITO, 2008



Fonte: MIX, os dados apresentados são agregados.

FIGURA 3 ALCANCE E ESCALA - GRUPOS PARES NO BRASIL



Fonte: MIX, os dados apresentados são médias.

Deste modo, no que tange a clientes e carteira, as IMFs que operam com modalidades de crédito dirigido para grupos, por terem uma proporção de clientes (em torno de 4 para 1) maior do que as IMFs voltadas para o crédito individual, são maiores do que estas. Em outros países da região, as IMFs voltadas para o crédito grupal superam, tipicamente, outros grupos

pares, mas isto somente na abrangência, e não no tamanho da carteira.

ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO

Considerando-se a maioria das IMFs de pequeno porte no Brasil, uma característica importante é o fato de que o patrimônio é uma das principais fontes do seu financiamento, se não a principal. Por esta razão, o crescimento por meio da capitalização de lucros tem sido importante, e explica em parte o motivo pelo qual as instituições não têm uma capacidade de crescimento acelerado.

Somando-se a isso uma elevada concentração de devedores para com uma única entidade estatal (BNDES), em função das convidativas taxas de crédito e do prazo longo oferecidos, resulta daí que os incentivos para o crescimento dos atores têm diminuído. É preciso considerar que os devedores têm uma participação importante, representando mais de 30% dos ativos, em termos agregados, a nível nacional.

FIGURA 4 CONCENTRAÇÃO DE DEVEDORES POR PAÍS - 2008 (PERCENTUAIS)

País	Devedores / Ativo Total	Concentração por Financiadores			Saldo por IMF *
		Primeiros 5	Primeiros 10	Primeiros 15	
Bolívia	26,4%	29,9%	45,7%	58,6%	24,1
Brasil	31,8%	73,7%	77,7%	79,1%	8,5
Colômbia	16,0%	55,4%	67,4%	75,3%	37,6
Equador	23,2%	31,6%	51,3%	62,0%	7,7
El Salvador	37,5%	32,4%	45,3%	54,2%	13,5
Guatemala	44,6%	41,5%	69,6%	85,3%	5,4
Honduras	43,0%	49,4%	65,4%	74,9%	6,6
México	29,8%	56,1%	61,2%	62,8%	30,2
Nicarágua	61,0%	35,7%	51,2%	60,4%	19,7
Peru	25,6%	42,7%	55,8%	63,0%	21,9
Total	27,1%	45,3%	57,6%	65,0%	16,3

* Milhões de US\$. Obrigação média por IMF.

Fonte: MIX, os dados apresentados são agregados.

É importante mencionar que a concentração existente no Brasil, em termos de quantidade de financiadoras é, em comparação com os outros países da região, a mais significativa. Em particular, a primeira financiadora, uma entidade que opera em escala nacional, representa mais da metade dos financiamentos às IMFs do país, e a segunda, que é multilateral, somente financia a CrediAmigo.

FIGURA 5 DEVEDORES SEGUNDO OS PRINCIPAIS FINANCIADORES (PERCENTUAIS)

Financiador	Total	MN	ME
1º financiador, nacional	52,5%	100,0%	0,0%
2º financiador, multilateral	12,7%	0,0%	100,0%
3º financiador, regional	3,3%	100,0%	0,0%
4º financiador, regional	2,8%	100,0%	0,0%
5º financiador, local	2,6%	100,0%	0,0%
Outros 14	26,1%	98,9%	1,1%
Total	100,0%	87,0%	13,0%

Fonte: MIX, os dados apresentados são agregados.

Na prática, os financiamentos concedidos às IMFs do Brasil se resumem nas modalidades “Empréstimo” e “Conta Garantida”. Não obstante a primeira modalidade ser a principal, quando se desconsideram os financiamentos concedidos pela segunda maior financiadora, CrediAmigo, as contas garantidas passam a ser as modalidades de financiamento mais significativas. Em muitos casos, as IMFs renovam os referidos instrumentos constantemente.

O exposto se confirma pelo fato de que a distribuição por prazo de vencimento apresenta uma elevada concentração nos prazos inferiores a um ano, o que é típico das contas garantidas, que representam um custo financeiro mais elevado para as IMFs, sem que esteja, necessariamente, vinculado às taxas

de concessão. Entretanto, as taxas menores estão, de fato, relacionadas com os prazos maiores.

Além disso, a maior parte dos financiamentos concedidos às IMFs brasileiras é pactuada a taxas fixas, e praticamente a sua totalidade é contratada em moeda local. Por outro lado, os financiamentos a taxas flutuantes estão relacionados, principalmente, aos empréstimos em moeda estrangeira, os financiamentos em dólares americanos alcançando apenas 13% do total do mercado.

FIGURA 6 CARACTERIZAÇÃO DOS DEVEDORES NO BRASIL, 2008 (PERCENTUAIS)

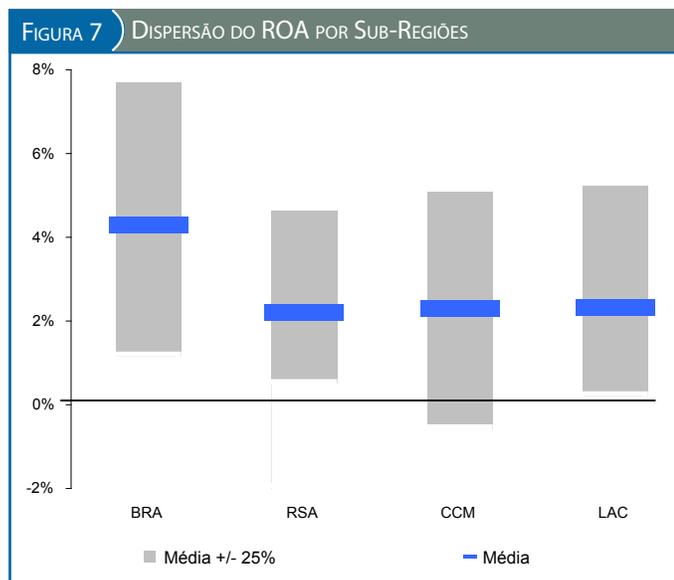
Caracterização	Modalidades	Total	MN	ME
Tipos de Dívida	Empréstimos	54,0%	75,9%	24,1%
	Conta Garantida	45,8%	100,0%	0,0%
	Dívida Vinculada	0,2%	100,0%	0,0%
	Debêntures	0,0%	0,0%	0,0%
	Total	100,0%	87,0%	13,0%
Tipos de Taxa	Fixa	78,7%	99,6%	0,4%
	Flutuante	21,3%	40,1%	59,9%
	Total	100,0%	87,0%	13,0%
Faixas de Vencimento	Até 1 ano	46,8%	100,0%	0,0%
	De 1 a 2 anos	0,3%	100,0%	0,0%
	De 2 a 3 anos	0,6%	100,0%	0,0%
	De 3 a 4 anos	23,3%	100,0%	0,0%
	De 4 a 5 anos	5,2%	98,2%	1,8%
	Mais que 5 anos	23,7%	45,6%	54,4%
	Total	100,0%	87,0%	13,0%

Fonte: MIX, os dados apresentados são agregados.

DESEMPENHO FINANCEIRO

A nível de mercado, o Brasil obteve um Retorno Sobre Ativos mediano (4,3%), o dobro dos demais grupos regionais (que obtiveram um retorno ao redor de 2,3%). Não obstante, a dispersão destes retornos foi, inclusive, superior à obtida pelo grupo CCM, devendo-se ressaltar o feito de que mais de 81% das IMFs brasileiras obtiveram retornos positivos, um resultado superior ao de qualquer outra sub-região.

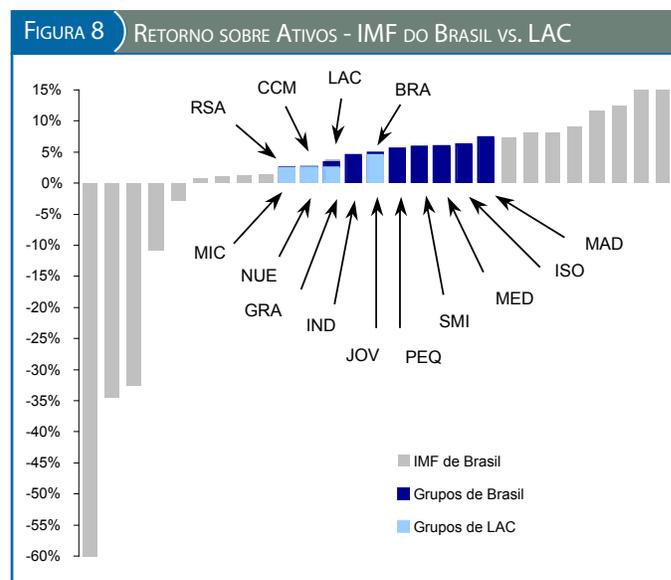
A condição de mercado jovem, comparativamente ao de outros países da região, também explica, em parte, a maior volatilidade dos retornos registrada pelo gigante sul-americano. Sempre que existe um ambiente de maior concorrência no mercado, o retorno converge para valores mais baixos, como sucedeu em outros países da América do Sul.



Fonte: MIX.

O Brasil conseguiu obter retornos mais elevados a nível de mercado e, assim também, a metade dos grupos pares no interior do país igualmente obteve resultados que superaram aos obtidos por outros grupos, considerados para fins comparativos. Desta forma, as instituições de pequeno e médio porte, voltadas para o crédito a microempresas e grupos solidá-

rios, assim como e principalmente as IMFs maduras, obtiveram retornos superiores à média nacional.

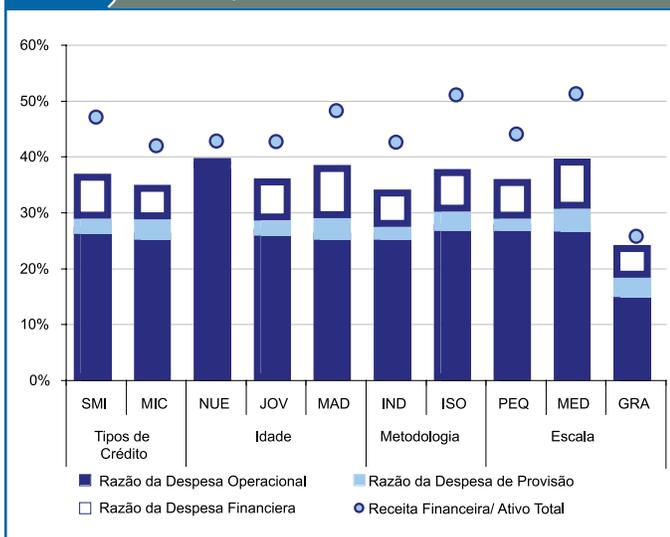


Fonte: MIX, os dados apresentados são médias.

A decomposição do retorno sobre ativos no Brasil revelou que as despesas operacionais são bastante homogêneas em quase todos os grupos de comparação, a proporção variando entre 25% e 27% dos custos totais. Somente as IMFs maiores apresentam uma proporção menor de despesas operacionais, pois se beneficiam de sua escala de produção; nas IMFs novas, as despesas operacionais representam praticamente a totalidade das estruturas de custos.

No que tange às despesas financeiras, as diferenças são mais notórias, destacando-se um custo financeiro quase nulo nas IMFs novas, uma vez que estas têm o apoio de recursos públicos locais, a taxas preferenciais. Quando se compara as despesas provisionadas, as diferenças se tornam menos evidentes, mas as IMFs novas se destacam mais uma vez, diante da adoção de uma política de provisões bastante flexível.

FIGURA 9 DECOMPOSIÇÃO DO ROA - GRUPOS PARES DO BRASIL



Fonte: MIX, os dados apresentados são médias.

Paralelamente, as IMFs maduras, que operam com grupos solidários e que têm porte médio ostentam, mas não devido a taxas ativas maiores, níveis mais elevados de receitas, o que lhes permite obter os maiores retornos. O caso das IMFs novas é singular, mais uma vez, pelo fato de que o seu retorno situa-se entre os menores, não obstante as receitas permitirem cobrir a totalidade dos custos (que são praticamente todos operacionais).

EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE

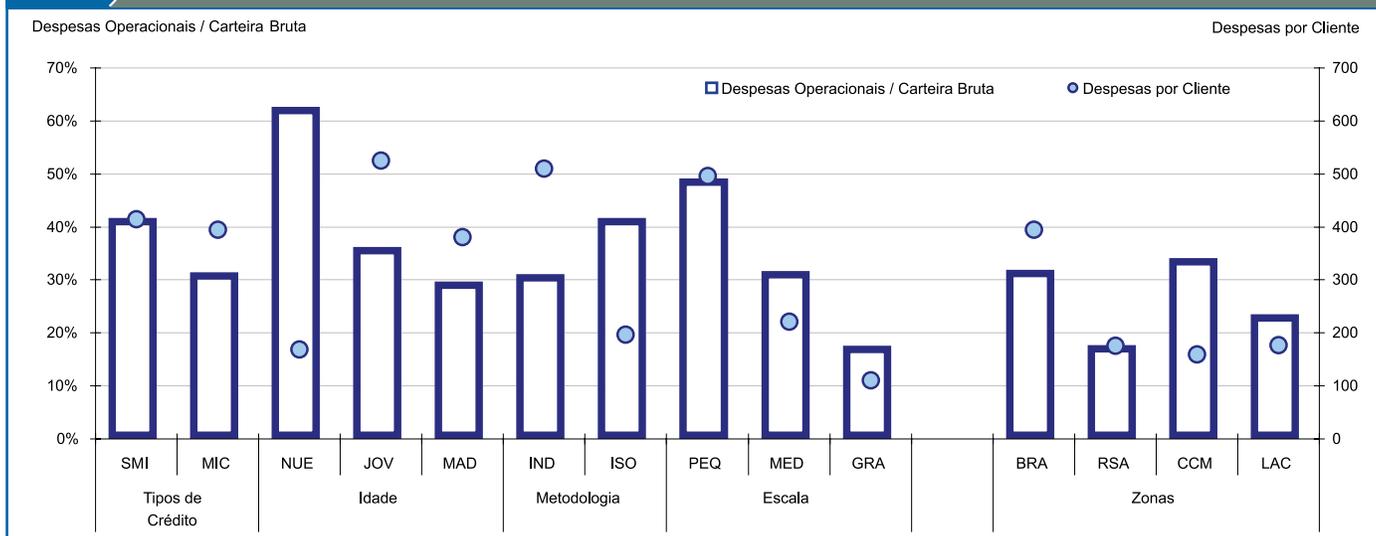
As IMFs brasileiras alcançam os maiores níveis de rentabilidade, mas a relação entre as suas despesas operacionais e o valor da carteira bruta está muito próxima do mais alto nível apresentado pelas CCM, e a despesa por mutuário alcança o valor de US\$ 400, mais que o dobro do montante apresentado pelas demais sub-regiões. No restante dos países da América do Sul, as IMFs ostentam níveis de eficiência ótimos em relação aos demais grupos comparados.

No mercado brasileiro, as IMFs de maior porte obtêm os menores indicadores de eficiência, mostrando que a escala alcançada pelas operadoras é de vital importância para viabilizar a geração de uma sinergia compensadora. O caso das IMFs novas volta a ser singular, dada a maior proporção das despesas operacionais em relação ao valor da carteira, mas elas apresentam o segundo menor nível de despesa por mutuário.

QUALIDADE DA CARTEIRA

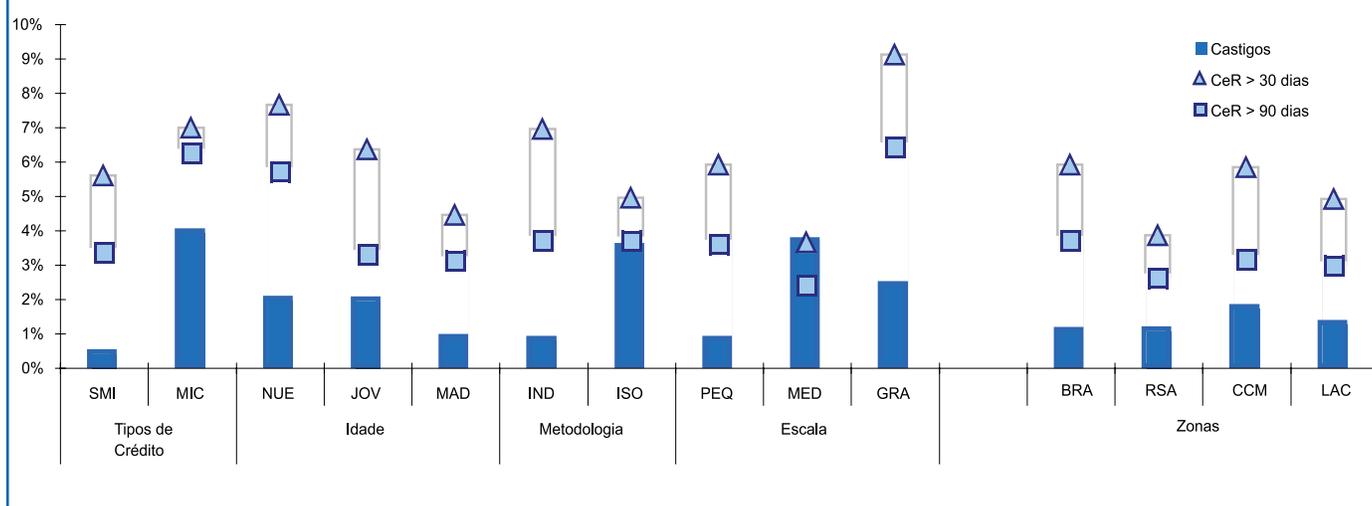
Outros resultados adversos ao mercado brasileiro levam à elevação dos indicadores de risco das carteiras. Aquelas com inadimplência superior a 30 e a 90 dias são comparáveis às da América Central, Caribe

FIGURA 10 EFICIÊNCIA: DUAS PERSPECTIVAS - GRUPOS PARES DO BRASIL E AMÉRICA LATINA



Fonte: MIX, os dados apresentados são médias.

FIGURA 11 QUALIDADE DA CARTEIRA - GRUPOS PARES DO BRASIL E AMÉRICA LATINA



Fonte: MIX, os dados apresentados são médias.

e México, apresentando, até mesmo, inadimplência maior, e as penalidades são compatíveis com a média para o restante da América do Sul.

No Brasil, os níveis de risco apresentados pelas IMFs de grande porte são notoriamente mais altos do que os dos outros tipos de operadoras. As IMFs voltadas para o crédito à microempresa também apresentam, por sua vez, níveis de penalidade elevados, e nas IMFs médias, as maiores penalidades aplicadas atenuam, parcialmente, os níveis de risco da carteira.

É preciso ressaltar que o nível de cobertura dos riscos mediante a formação de provisões é de apenas 40%, indicando, por um lado, a situação dos altos níveis de risco, mas principalmente que as políticas de provisões constituídas pelas IMFs são demasiadamente frouxas. Em sentido contrário, no restante da América do Sul, a cobertura provisional das carteiras em risco superou a 100%, indicando a maturidade alcançada em certos países.

CONCLUSÕES

Dado o porte das operadoras de serviços microfinanceiros, a característica central das microfinanças do Brasil é, essencialmente, a de um mercado gigante com atores menores. Existem grandes ope-

radoras que não atuam em escala nacional, dadas as dimensões continentais do país, mas tais operadoras constituem, de fato, um referencial para o mercado latino-americano.

Outro aspecto que explica, em parte, o porte reduzido da grande maioria das IMFs do país é que uma grande proporção dos serviços financeiros é oferecida segundo uma grade de serviços tradicional, a qual é acessível para a maior parte da população (inclusive o segmento de renda mais baixa). Os serviços creditícios oferecidos estão voltados principalmente para o crédito ao consumidor.

Considerando as fontes de financiamento, as IMFs se financiam através do seu patrimônio, principalmente com base na capitalização de lucros, sendo muito elevada a concentração de clientes na primeira financiadora, que oferece taxas convidativas e prazos longos, reduzindo-se assim os incentivos para a expansão das IMFs com base em um modelo mais comercial, como ocorre no restante da região.

Os resultados financeiros demonstram, por sua vez, um nível de rentabilidade maior, principalmente em função do nível das receitas, posto que as despesas operacionais são muito homogêneas entre os dife-

rentes tipos de IMF. Não obstante, a falta de eficiência tem sido um fator prejudicial nas IMFs do Brasil, o que reforça a idéia de que precisarão alcançar um volume de operações maior, para poderem obter economias de escala.

Igualmente importantes, assim como a eficiência, são os elevados níveis das carteiras em risco, que as instituições deverão se esforçar para reduzir, o que implicará em uma revisão de todo o processo creditício, desde a avaliação, liberação dos recursos, controle, indo até a recuperação dos créditos. As coberturas das carteiras em risco terão que ser aumentadas progressivamente, para que os resultados de curto prazo não sejam afetados.

Comparativamente a seus pares regionais, o mercado brasileiro de microfinanças é ainda jovem (tem 7 anos de existência, em média), apresentando as características de um mercado em evolução e, à medida que seus atores forem encontrando incentivos para a expansão, a competência e os serviços financeiros irão se expandir, o que beneficiará a população de baixa renda, que constitui o público-alvo final.

Renso Martínez Ramírez
Gerente Regional da MIX para a América Latina e Caribe
rmartinez@themix.org

DADOS DE COMPARAÇÃO

Os dados utilizados, com data de corte 31 de dezembro de 2008, referem-se a 332 IMFs latino-americanas, 27 das quais sendo brasileiras (8,1% das IMFs). Todas as informações foram providas volun-

tariamente, tendo sido padronizadas e ajustadas em conformidade com os processos do MicroBanking Bulletin da Microfinance Information eXchange (MIX)⁴.

As informações de todas as IMFs brasileiras, utilizadas neste relatório, foram coletadas pelo Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, Acesso ao Crédito e Meios de Pagamentos (Small Business), da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE), da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Também contribuíram na coleta dos dados a rede ACCION Internacional e a rede AMCRED-SC⁵.

A análise apresentada é estática (refere-se a uma data de corte determinada), os dados tendo sido apenas reclassificados, sem qualquer ajustamento. Salvo indicação em contrário, todos os dados utilizados na análise de benchmarking correspondem às “medianas” de cada distribuição. Este procedimento foi adotado para se evitar o efeito dos valores extremos, quando se utiliza a média aritmética simples ou médias ponderadas.

Os grupos de pares utilizados para a análise comparativa estão resumidos no quadro abaixo:

⁴ Para maiores informações, favor visitar o site www.themix.org.

⁵ Maiores informações podem ser encontradas nos seguintes sites:

- Para ACCION Internacional: www.accion.org.
- Para AMCRED-SC: www.amcredsc.org.br.

INSTITUIÇÕES PARTICIPANTES DOS BENCHMARKS DO BRASIL

ACRÔNIMO	NOME	QUALIDADE DOS DADOS
Agência do Crédito	Agência do Crédito	*
ANDE	Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial	***
Banco da Família	Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família	**
Banco do Empreendedor	Banco do Empreendedor	**
Banco do Vale	CREDIVALE, Agência Metropolitana de Microcrédito	**
Banco Popular do Brasil	Banco Popular do Brasil S.A.	**
BANCRI	BANCRI, Banco de Crédito Popular	*
Casa do Microcrédito	Casa do Microcrédito	**
CEADe	Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento	*
CEAPE BA	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos da Bahia	**
CEAPE MA	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Maranhão	**
CEAPE PE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos de Pernambuco	**
CEAPE PI	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Piauí	**
Central Cresol Baser	Central Cresol Baser	**
CrediAmigo	Banco do Nordeste do Brasil S.A.	**
Credisol	Instituição de Crédito Solidário Credisol	**
Cresol Central	Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária	**
Fácil SCM	Fácil, Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	*
ICC BluSol	Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade	**
ICC Conquista Solidária	Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária	*
ICC MAUCE	Instituição Comunitária de Crédito do Médio Alto Uruguai e Região Celeiro	*
Instituto Estrela	Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito	*
Real Microcrédito	Real Microcrédito Assessoria Financeira S.A.	**
Rede Novo Sol	Banco do Povo de Nova Ipixuna	*
São Paulo Confia	Crédito Popular Solidário - São Paulo Confia	**
SOCIALCRED	SOCIALCRED, Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S.A.	**
SOCRED	SOCRED S.A., Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	*

O MicroBanking Bulletin utiliza o seguinte sistema de classificação para classificar as informações recebidas das IMF:

*** As informações são suportadas por uma análise financeira abrangente, realizada por uma entidade independente, para os três últimos exercícios.

** O questionário do MBB mais resultados financeiros auditados, informes anuais e outras avaliações independentes.

* O questionário do MBB, ou de resultados financeiros auditados sem documentação adicional.

Categoria	Grupo Par	Definição	IMF Participantes
Tipos de Crédito	SMI	Somente Microempresa, IMF que oferece linhas de crédito cuja totalidade é dirigida para microempresas.	18 IMF: Agência do Crédito, Banco do Empreendedor, BANCRI, CEAPE BA, CEAPE MA, CEAPE PE, CEAPE PI, CrediAmigo, Credisol, Fácil SCM, ICC Conquista Solidária, ICC MAUCE, Instituto Estrela, Real Microcrédito, Rede Novo Sol, São Paulo Confia, SOCIALCRED, SOCR
	MIC	Microempresa, IMF que oferece linhas de crédito cujas maioria é dirigida para microempresas, oferecendo crédito ao consumidor, residencial e outros.	9 IMF: ANDE, Banco da Família, Banco do Vale, Banco Popular do Brasil, Casa do Microcrédito, CEADe, Central Cresol Baser, Cresol Central, ICC BluSol
Idade	NUE	Nova, IMF com menos de 5 anos e que oferece serviços financeiros.	6 IMF: ANDE, Banco Popular do Brasil, Cresol Central, Instituto Estrela, Rede Novo Sol, SOCR
	JOV	Jovem, IMF com 5 a 8 anos e que oferece serviços financeiros.	10 IMF: Agência do Crédito, Banco do Vale, BANCRI, Casa do Microcrédito, Fácil SCM, ICC Conquista Solidária, ICC MAUCE, Real Microcrédito, São Paulo Confia, SOCIALCRED
	MAD	Madura, IMF com mais de 8 anos e que oferece serviços financeiros.	11 IMF: Banco da Família, Banco do Empreendedor, CEADe, CEAPE BA, CEAPE MA, CEAPE PE, CEAPE PI, Central Cresol Baser, CrediAmigo, Credisol, ICC BluSol
Metodologia	IND	Individual, IMF que oferece unicamente Crédito Individual.	13 IMF: Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Vale, BANCRI, Casa do Microcrédito, Central Cresol Baser, Credisol, Cresol Central, Fácil SCM, ICC MAUCE, Rede Novo Sol, SOCIALCRED, SOCR
	ISO	Individual/ Solidário, IMF que oferece Crédito Individual e/ou para Grupos Solidários.	14 IMF: Agência do Crédito, ANDE, Banco Popular do Brasil, CEADe, CEAPE BA, CEAPE MA, CEAPE PE, CEAPE PI, CrediAmigo, ICC BluSol, ICC Conquista Solidária, Instituto Estrela, Real Microcrédito, São Paulo Confia
Escala	PEQ	Pequena, Carteira Bruta de Devedores < US\$ 4 milhões.	17 IMF: Agência do Crédito, Banco do Vale, BANCRI, Casa do Microcrédito, CEADe, CEAPE BA, CEAPE PE, CEAPE PI, Credisol, Fácil SCM, ICC Conquista Solidária, ICC MAUCE, Instituto Estrela, Rede Novo Sol, São Paulo Confia, SOCIALCRED, SOCR
	MED	Média, Carteira Bruta de Devedores entre US\$ 4 e 15 milhões.	6 IMF: ANDE, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco Popular do Brasil, CEAPE MA, ICC BluSol
	GRA	Grande, Carteira Bruta de Devedores > US\$ 15 milhões.	4 IMF: Central Cresol Baser, CrediAmigo, Cresol Central, Real Microcrédito
Zonas (Comparação Internacional)	BRA	Todas as IMF brasileiras.	27 IMF: Agência do Crédito, ANDE, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Vale, Banco Popular do Brasil, BANCRI, Casa do Microcrédito, CEADe, CEAPE BA, CEAPE MA, CEAPE PE, CEAPE PI, Central Cresol Baser, CrediAmigo, Credisol, Cresol Central, Fácil SCM, ICC BluSol, ICC Conquista Solidária, ICC MAUCE, Instituto Estrela, Real Microcrédito, Rede Novo Sol, São Paulo Confia, SOCIALCRED, SOCR.
	RSA	Todas as IMF da América do Sul, excetuando as do Brasil.	166 IMF do restante da América do Sul
	CCM	Todas as IMF da América Latina e Caribe, excetuando as da América do Sul.	139 IMF da América Central, Caribe e México
	LAC	Todas as IMF da América Latina e Caribe.	332 IMF da América Latina e Caribe

DEFINIÇÃO DOS INDICADORES

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONAIS

Número de IMFs	Tamanho da amostra
Idade	Anos de existência
Ativo Total	Ativo Total, Ajustado para a inflação, por provisão para carteira de devedores e penalidades padronizadas
Número de Agências	Nº de agências (incluindo as agências centrais)
Quadro de Pessoal	Nº total de empregados

ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO

Patrimônio / Ativos	Patrimônio Total Ajustado/ Ativo Total Ajustado
Relação Dívida/ Capital	Passivo Total Ajustado/ Patrimônio Total Ajustado
Carteira Bruta/ Ativo Total	Valor Ajustado da Carteira Bruta de Devedores/ Ativo Total Ajustado

INDICADORES DE ESCALA

Número de Clientes Ativos	Número de Clientes com Empréstimos em Vigor, Ajustado para Penalidades Padronizadas
Percentual de Clientes (Mulheres)	Número de Clientes (mulheres) Ativas/ Número Ajustado de Clientes Ativos
Número de Empréstimos em Vigor	Número de Empréstimos em Vigor, Ajustado para Penalidades Padronizadas
Carteira Bruta de Empréstimos	Carteira Bruta de Empréstimos, Ajustada para Penalidades Padronizadas
Saldo Médio de Créditos por Cliente	Carteira Bruta Ajustada de Empréstimos/ Número Ajustado de Clientes Ativos
Saldo Médio de Créditos por Cliente/ INB per Cápita	Saldo Médio Ajustado de Créditos por Cliente/ INB per cápita
Saldo Médio de Créditos em Vigor	Carteira Bruta Ajustada de Empréstimos/ Número de Empréstimos em Vigor
Saldo Médio de Créditos/ INB per Cápita	Saldo Médio Ajustado de Empréstimos em Vigor / INB per cápita

DESEMPENHO FINANCEIRO GERAL

Retorno sobre Ativos	(Resultado Operacional Líquido, Ajustado - Impostos)/ Ativo Total Médio, Ajustado
Retorno sobre o Patrimônio	(Resultado Operacional Líquido, Ajustado - Impostos)/ Patrimônio Total Médio, Ajustado
Autosuficiência Operacional	Receitas financeiras/ (Despesas financeiras + Provisão para a carteira líquida de Empréstimos + Despesas operacionais)

RECEITAS

Proporção de Receitas Financeiras	Receitas financeiras Ajustadas/ Ativo Total Médio, Ajustado
Margem de Lucro	Resultado operacional líquido, Ajustado/ Receitas operacionais Ajustadas
Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta	Receitas financeiras por Carteira Bruta de Empréstimos/ Carteira Bruta Média de Empréstimos, Ajustada
Rendimento Real sobre a Carteira Bruta	(Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta - Taxa de inflação)/(1 + taxa de inflação)

DESPESAS

Despesas Totais/ Ativo Total	(Despesas financeiras + Provisão para a Carteira líquida de Empréstimos + Despesas operacionais) Ajustados/ Ativo Total Médio, Ajustado
Despesas Financeiras/ Ativo Total	Despesas Financeiras Ajustadas/ Ativo Total Médio, Ajustado
Provisão para a Carteira/ Ativo Total	Provisão para a Carteira Líquida de Empréstimos, Ajustada/ Ativo Total Médio, Ajustado
Despesas Operacionais/ Ativo Total	(Despesa operacionais + Donativos em Espécie)/ Ativo Total Médio, Ajustado
Despesas de Pessoal/ Ativo Total	Despesas de Pessoal / Ativo Total Médio, Ajustado
Despesas Administrativas/ Ativo Total	Despesas Administrativas Ajustadas/ Ativo Total Médio, Ajustado

EFICIÊNCIA

Despesas Operacionais / Carteira Bruta	Despesas Operacionais Ajustadas/ Valor Médio Ajustado da Carteira Bruta de Empréstimos
Despesas de Pessoal / Carteira Bruta	Despesas de Pessoal Ajustadas/ Valor Médio Ajustado da Carteira Bruta de Empréstimos
Salário Médio/ INB Per Cápita	Valor Médio Ajustado das Despesas de Pessoal/ INB per cápita
Despesa por Mutuário	Despesas Operacionais Ajustadas/ Média Ajustada de Clientes Ativos
Despesa por Empréstimo	Despesas Operacionais Ajustadas/ Valor Médio Ajustado dos Empréstimos em Vigor

PRODUTIVIDADE

Número de Clientes/ Quadro de Pessoal	Número Ajustado de Clientes Ativos/ Quadro de Pessoal
Número de Empréstimos/ Quadro de Pessoal	Número Ajustado de Empréstimos em Vigor/ Quadro de Pessoal
Número de Clientes por Oficial de Crédito	Número de Clientes Ativos/ Número de Oficiais de Crédito
Número de Empréstimos por Oficial de Crédito	Número Ajustado de Empréstimos em Vigor/ Número de Oficiais de Crédito
Proporção de Distribuição do Pessoal	Número de Oficiais de Crédito/ Quadro de Pessoal

RISCO E LIQUIDEZ

Carteira em Risco > 30 Dias	(Saldo de Empréstimos Atrasados > 30 dias + Carteira Renegociada) / Valor Ajustado da Carteira Bruta de Empréstimos
Carteira em Risco > 90 Dias	(Saldo de Empréstimos Atrasados > 90 dias + Carteira Renegociada) / Valor Ajustado da Carteira Bruta de Empréstimos
Proporção de Empréstimos Penalizados	Valor Ajustado dos Empréstimos Penalizados/ Carteira Bruta Média Ajustada
Proporção de Empréstimos Incobráveis	Valor Ajustado dos Empréstimos Penalizados, Líquido de Recuperações/ Valor Ajustado da Carteira Bruta Média
Proporção de Cobertura de Riscos	Provisão para a Carteira de Empréstimos/ Carteira em Risco > 30 dias
Ativos Líquidos Não Produtivos/ Ativo Total	Valor Ajustado de Caixa e Bancos/ Ativo Total Ajustado

BENCHMARKS POR TIPOS DE CRÉDITO E IDADE

(todas os benchmarks são "médias")	Tipos de Crédito		Idade		
	SMI	MIC	NUE	JOV	MAD
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONAIS					
Número de IMFs	18	9	6	10	11
Idade	8	7	4	7	12
Ativo Total	2,031,198	4,863,345	2,879,201	2,031,530	3,758,562
Número de Agências	5	4	2	4	5
Quadro de Pessoal	22	39	23	19	50
ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO					
Patrimônio / Ativos	49.1%	26.7%	55.9%	42.2%	48.3%
Relação Dívida/ Capital	0.8	2.7	1.5	1.1	1.1
Carteira Bruta/ Ativo Total	79.9%	84.7%	69.3%	79.7%	86.7%
INDICADORES DE ESCALA					
Número de Clientes Ativos	2,248	6,480	12,337	1,313	3,416
Proporção de Clientes (Mulheres)	55.2%	38.8%	59.6%	38.8%	61.6%
Número de Empréstimos em Vigor	2,493	6,547	12,337	1,502	3,980
Carteira Bruta de Empréstimos	1,734,812	4,844,891	2,355,810	1,878,037	4,311,919
Saldo Médio de Créditos por Cliente	670	1,510	517	1,054	761
Saldo Médio de Créditos por Cliente/ INB per Cápita	11.4%	25.8%	8.8%	18.0%	13.0%
Saldo Médio de Créditos em Vigor	626	1,284	517	634	740
Saldo Médio de Créditos/ INB per Cápita	10.7%	21.9%	8.8%	10.8%	12.6%
DESEMPENHO FINANCEIRO GERAL					
Retorno sobre Ativos	5.7%	2.3%	2.4%	4.7%	7.2%
Retorno sobre Patrimônio	12.7%	10.1%	8.5%	14.5%	14.1%
Autosuficiência Operacional	116.2%	106.3%	111.5%	117.2%	112.1%
RECEITAS					
Proporção de Receitas Financeiras	47.1%	42.0%	42.8%	42.7%	48.3%
Margem de Lucro	13.9%	5.9%	10.0%	14.7%	10.8%
Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta	55.5%	40.8%	54.5%	44.6%	43.0%
Rendimento Real sobre a Carteira Bruta	50.0%	35.8%	49.1%	39.5%	38.0%
DESPESAS					
Despesas Totais/ Ativo Total	38.2%	37.3%	38.7%	36.9%	38.3%
Despesas Financeiras/ Ativo Total	6.8%	4.9%	0.6%	6.3%	8.3%
Provisão para a Carteira/ Ativo Total	2.8%	3.7%	0.0%	2.7%	3.9%
Despesas Operacionais/ Ativo Total	26.2%	25.2%	37.9%	26.0%	25.2%
Despesas de Pessoal/ Ativo Total	18.3%	11.4%	11.9%	16.5%	17.0%
Despesas Administrativas/ Ativo Total	13.0%	9.8%	21.1%	13.2%	9.8%
EFICIÊNCIA					
Despesas Operacionais / Carteira Bruta	40.3%	30.1%	61.2%	34.8%	28.3%
Despesas de Pessoal/ Carteira Bruta	20.2%	15.1%	26.4%	19.2%	19.4%
Salário Médio/ INB Per Cápita	306.5%	306.0%	186.0%	379.0%	306.0%
Despesa por Cliente	415	395	169	525	380
Despesa por Empréstimo	304	211	169	465	235
PRODUTIVIDADE					
Número de Clientes/ Quadro de Pessoal	95	88	145	78	95
Número de Empréstimos/ Quadro de Pessoal	96	131	145	80	97
Número de Clientes por Oficial de Crédito	196	302	351	192	233
Número de Empréstimos por Oficial de Crédito	218	309	351	218	233
Proporção de Distribuição do Pessoal	50.0%	45.5%	45.5%	47.7%	47.6%
RISCO E LIQUIDEZ					
Carteira em Risco > 30 Dias	5.6%	7.0%	7.6%	6.3%	4.4%
Carteira em Risco > 90 Dias	3.4%	6.3%	5.7%	3.3%	3.1%
Proporção de Empréstimos Penalizados	0.4%	3.9%	2.0%	2.0%	0.9%
Proporção de Empréstimos Incobráveis	0.4%	3.2%	1.4%	1.6%	0.7%
Proporção de Cobertura de Riscos	35.0%	68.4%	20.3%	34.4%	48.1%
Ativos Líquidos Não Produtivos/ Ativo Total	13.6%	13.1%	12.4%	15.5%	13.1%

BENCHMARKS POR METODOLOGIA E ESCALA

(todas os benchmarks são "médias")	Metodologia		Escala		
	IND	ISO	PEQ	MED	GRA
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONAIS					
Número de IMFs	13	14	17	6	4
Idade	7	10	7	10	9
Ativo Total	2,226,302	3,917,013	1,522,557	5,293,416	151,040,950
Número de Agências	4	13	4	5	50
Quadro de Pessoal	19	47	16	45	456
ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO					
Patrimônio / Ativos	44.7%	46.7%	64.7%	37.5%	19.0%
Relação Dívida/ Capital	1.0	1.1	0.5	1.9	4.3
Carteira Bruta/ Ativo Total	77.7%	82.9%	77.7%	91.4%	84.5%
INDICADORES DE ESCALA					
Número de Clientes Ativos	1,291	4,758	1,335	12,669	70,984
Proporção de Clientes (Mulheres)	35.6%	63.3%	43.6%	60.2%	42.9%
Número de Empréstimos em Vigor	1,622	5,040	1,622	12,702	100,741
Carteira Bruta de Empréstimos	2,150,000	2,930,850	1,502,178	5,001,237	127,269,441
Saldo Médio de Créditos por Cliente	1,725	420	872	694	1,094
Saldo Médio de Créditos por Cliente/ INB per Cápita	29.4%	7.2%	14.9%	11.9%	18.7%
Saldo Médio de Créditos em Vigor	1,314	412	654	690	873
Saldo Médio de Créditos/ INB per Cápita	22.4%	7.0%	11.2%	11.8%	14.9%
DESEMPENHO FINANCEIRO GERAL					
Retorno sobre Ativos	4.3%	5.0%	5.4%	5.8%	3.1%
Retorno sobre Patrimônio	10.9%	10.7%	8.3%	14.4%	25.0%
Autosuficiência Operacional	118.2%	112.1%	112.1%	117.8%	118.3%
RECEITAS					
Proporção de Receitas Financeiras	42.7%	51.1%	44.1%	51.4%	25.8%
Margem de Lucro	15.4%	10.8%	10.8%	14.0%	15.4%
Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta	40.8%	53.0%	53.4%	53.2%	19.3%
Rendimento Real sobre a Carteira Bruta	35.8%	47.6%	48.0%	47.8%	15.1%
DESPESAS					
Despesas Totais/ Ativo Total	37.3%	45.8%	38.7%	39.2%	22.6%
Despesas Financeiras/ Ativo Total	5.5%	6.3%	5.9%	7.7%	4.6%
Provisão para a Carteira/ Ativo Total	2.3%	3.5%	2.2%	4.1%	3.4%
Despesas Operacionais/ Ativo Total	25.2%	26.8%	26.7%	26.7%	15.0%
Despesas de Pessoal/ Ativo Total	10.7%	19.7%	17.0%	15.9%	9.3%
Despesas Administrativas/ Ativo Total	13.8%	9.8%	15.0%	11.8%	4.1%
EFICIÊNCIA					
Despesas Operacionais / Carteira Bruta	29.7%	40.3%	47.8%	30.3%	16.2%
Despesas de Pessoal/ Carteira Bruta	13.6%	27.5%	20.9%	20.3%	10.4%
Salário Médio/ INB Per Cápita	261.0%	312.0%	306.0%	356.5%	278.5%
Despesa por Cliente	510	197	496	221	111
Despesa por Empréstimo	479	197	479	209	109
PRODUTIVIDADE					
Número de Clientes/ Quadro de Pessoal	79	115	75	122	192
Número de Empréstimos/ Quadro de Pessoal	83	127	76	123	244
Número de Clientes por Oficial de Crédito	223	202	164	239	489
Número de Empréstimos por Oficial de Crédito	244	202	190	244	757
Proporção de Distribuição do Pessoal	42.9%	51.3%	50.0%	46.0%	34.2%
RISCO E LIQUIDEZ					
Carteira em Risco > 30 Dias	6.9%	4.9%	5.9%	3.6%	9.1%
Carteira em Risco > 90 Dias	3.7%	3.7%	3.6%	2.4%	6.4%
Proporção de Empréstimos Penalizados	0.8%	3.5%	0.8%	3.7%	2.4%
Proporção de Empréstimos Incobráveis	0.8%	2.8%	0.8%	3.0%	2.3%
Proporção de Cobertura de Riscos	32.6%	42.1%	33.6%	100.3%	36.8%
Ativos Líquidos Não Produtivos/ Ativo Total	13.8%	12.4%	17.4%	10.7%	1.3%

BENCHMARKS POR ZONAS (COMPARAÇÃO INTERNACIONAL)

(todos os benchmarks são "médias")	Zonas da América Latina			
	BRA	RSA	CCM	LAC
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONAIS				
Número de IMFs	27	166	139	332
Idade	7	14	12	13
Ativo Total	2,917,840	12,434,927	6,953,218	8,186,219
Número de Agências	5	9	9	9
Quadro de Pessoal	30	88	97	86
ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO				
Patrimônio / Ativos	45.1%	21.4%	29.2%	25.1%
Relação Dívida/ Capital	1.1	3.7	2.1	2.9
Carteira Bruta/ Ativo Total	82.6%	82.9%	77.2%	80.6%
INDICADORES DE ESCALA				
Número de Clientes Ativos	2,481	10,264	11,212	9,768
Proporção de Clientes (Mulheres)	54.4%	54.3%	69.2%	60.2%
Número de Empréstimos em Vigor	3,504	10,359	11,212	10,039
Carteira Bruta de Empréstimos	2,511,933	10,215,578	5,109,398	6,737,874
Saldo Médio de Créditos por Cliente	761	1,044	461	792
Saldo Médio de Créditos por Cliente/ INB per Cápita	13.0%	35.4%	16.6%	25.9%
Saldo Médio de Créditos em Vigor	654	1,012	461	740
Saldo Médio de Créditos/ INB per Cápita	11.2%	33.7%	16.5%	25.2%
DESEMPENHO FINANCEIRO GERAL				
Retorno sobre Ativos	4.3%	2.2%	2.3%	2.3%
Retorno sobre Patrimônio	10.9%	9.4%	8.2%	8.9%
Autosuficiência Operacional	115.9%	114.1%	109.6%	112.3%
RECEITAS				
Proporção de Receitas Financeiras	44.1%	25.5%	33.7%	30.0%
Margem de Lucro	13.8%	12.4%	8.8%	10.8%
Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta	44.6%	28.3%	41.3%	33.9%
Rendimento Real sobre a Carteira Bruta	39.6%	23.9%	33.6%	26.5%
DESPESAS				
Despesas Totais/ Ativo Total	38.1%	21.4%	31.7%	26.6%
Despesas Financeiras/ Ativo Total	5.9%	5.5%	5.7%	5.6%
Provisão para a Carteira/ Ativo Total	3.3%	1.9%	2.1%	2.0%
Despesas Operacionais/ Ativo Total	25.9%	12.9%	22.9%	17.6%
Despesas de Pessoal/ Ativo Total	16.2%	7.0%	12.9%	9.8%
Despesas Administrativas/ Ativo Total	11.3%	5.6%	10.0%	7.2%
EFICIÊNCIA				
Despesas Operacionais / Carteira Bruta	30.5%	16.3%	32.7%	22.1%
Despesas de Pessoal/ Carteira Bruta	19.4%	9.0%	16.8%	12.5%
Salário Médio/ INB Per Cápita	306.0%	369.0%	284.0%	341.5%
Despesa por Cliente	395	176	159	177
Despesa por Empréstimo	235	161	158	166
PRODUTIVIDADE				
Número de Clientes/ Quadro de Pessoal	95	122	97	107
Número de Empréstimos/ Quadro de Pessoal	97	127	102	113
Número de Clientes por Oficial de Crédito	213	295	239	267
Número de Empréstimos por Oficial de Crédito	233	324	249	279
Proporção de Distribuição do Pessoal	47.1%	42.0%	44.7%	43.8%
RISCO E LIQUIDEZ				
Carteira em Risco > 30 Dias	5.9%	3.8%	5.8%	4.9%
Carteira em Risco > 90 Dias	3.7%	2.6%	3.2%	3.0%
Proporção de Empréstimos Penalizados	1.1%	1.1%	1.7%	1.3%
Proporção de Empréstimos Incobráveis	1.1%	0.8%	1.3%	1.0%
Proporção de Cobertura de Riscos	40.6%	113.7%	68.0%	94.1%
Ativos Líquidos Não Produtivos/ Ativo Total	13.3%	10.3%	11.0%	10.9%

SOBRE O MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE:

O Microfinance Information Exchange (MIX) é o provedor líder de informações de negócios e serviços de informação para o setor de microfinanças. Voltado para o fortalecimento deste setor mediante uma divulgação com transparência, a MIX provê informações financeiras detalhadas de desempenho, relativamente a instituições de microfinanças, investidores, redes e outros provedores de serviços relacionados ao setor. A MIX executa o seu trabalho através de uma série de plataformas disponíveis para o público, incluindo o MIX Market (www.mixmarket.org) e o MicroBanking Bulletin.

1901 Pennsylvania Avenue, NW Suite 405 | Washington, DC 20006 | USA

Telefone: (202) 259-9094 | Fax: (202) 259-9095

E-mail: info@themix.org | Web site: www.themix.org



“ANÁLISE E BENCHMARKING DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL” FOI PRODUZIDO COM A CONTRIBUIÇÃO DE:

Fundação Getúlio Vargas (Small Business/EBAPE)

Criada em abril de 1952, a Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (EBAPE/FGV) vem desempenhando importante papel na formação de quadros universitários e governamentais no Brasil e em outros países da América Latina e África. Desde o seu início, vem oferecendo cursos de Administração a nível de pós-graduação e especialização, assim como mantém uma ampla variedade de programas de Investigação e Consultoria técnica para empresas e entidades do governo. Desta forma, desde o ano de 2009, vem atuando como coordenador, no Brasil, da coleta de dados de instituições microfinanceiras, mediante o Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, Acesso ao Crédito e Meios de Pagamento (Small Business).

Praia de Botafogo, 190 - sala 540 • CEP 22250-900 Rio de Janeiro

RJ Brasil | Telefax: (55 21) 3799-5444

E-mail: small@fgv.br | Web site: www.ebape.fgv.br/pp/small

