

Benchmarking de las Microfinanzas en Centroamérica 2006

Agosto 2007

En Resumen

Las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) avanzaron considerablemente en los últimos tres años. Analizando las tendencias del mercado de 2004 a 2006, la industria de Microfinanzas en CA mostró un incremento progresivo en el acceso a fuentes de financiamiento comercial, aumentando el apalancamiento y permitiendo un crecimiento en términos de escala y alcance, mientras mantenían su compromiso de servir a los sectores de menores ingresos. Los gastos continuaron disminuyendo, la eficiencia operativa mejorando e igualmente la calidad de cartera. A la vez, un naciente proceso de transformación de las principales ONGs para convertirse en instituciones reguladas podría incrementar las fuentes de fondeo, vislumbrándose un fuerte impulso de la industria. No obstante, los datos también revelan desafíos importantes como la brecha persistente (aunque disminuyendo) entre el desempeño de las IMFs centroamericanas frente al resto de la región latinoamericana en su estructura de financiamiento, rentabilidad y eficiencia.

El año 2006 ha dejado huellas firmes en la historia de las microfinanzas en Centroamérica. Un enfoque especial de este informe es en los cambios en la estructura de financiamiento que están ocurriendo en Centro América. Las IMFs de CA disminuyeron su fondeo con recursos propios e incrementaron sus obligaciones, aunque todavía se mostraron menos apalancadas y recibieron menos financiamiento comercial que el Resto de Latinoamérica y El Caribe. Al diferenciar las IMFs por grupos pares se observa que aún existe una falta de acceso a fondos para ciertos perfiles de instituciones respecto a otras. En este sentido, las IMFs de Base Amplia (Saldo de Créditos por Prestatario entre el 20% y 150% del PNB per cápita) y las IMFs que captan depósitos obtuvieron el mayor acceso a fondeo comercial, desempeño financiero más favorable y mayor alcance de prestatarios, pero con menor profundización de mercado que sus pares. A nivel de país, las IMFs de Nicaragua lograron el mayor fondeo comercial, incluso ligeramente por encima del indicador del Resto de Latinoamérica y El Caribe. En cambio, las IMF de El Salvador captan el mayor fondeo subsidiado y no están muy apalancadas.

Esta nueva publicación del Benchmarking de las Microfinanzas en Centroamérica incluye no solo los Benchmarks 2006 sino las tendencias del mercado de los años 2004 a 2006. También contiene una comparación de la industria de microfinanzas de CA respecto al Resto de Latinoamérica y El Caribe, revelando que año a año viene cerrándose la brecha de desempeño con otras zonas de la región. Adicionalmente, presenta un análisis de las IMFs según los grupos pares de mercado meta (medido por el Saldo de Créditos por Prestatario), nivel de intermediación financiera y sostenibilidad, sin omitir un análisis comparativo entre las microfinanzas por países. Esta publicación se nutre de la más sólida información disponible en la industria para llegar a las causas de las tendencias y ofrecer información sobre los retos que las IMFs Centroamericanas enfrentan actualmente. Debido a que se utilizan tres conjuntos distintos de información – MicroBanking Bulletin Benchmarks, Tendencias y el MIX Market – los resultados de las series específicas pueden diferir, mientras que la tendencia general se mantiene igual.

| Contenido | |
|--|----|
| ◆ Datos y escalas de comparación..... | 2 |
| ◆ Creciente tendencia comercial | 3 |
| ◆ Continúa el crecimiento sostenido | 5 |
| ◆ Incrementan rentabilidad y sostenibilidad..... | 7 |
| ◆ Se mantienen ingresos, pero disminuyen gastos | 8 |
| ◆ Mejora la eficiencia e incrementa la productividad..... | 10 |
| ◆ Mejora la calidad de cartera..... | 11 |
| ◆ Conclusión..... | 13 |
| ◆ Benchmarks comparativos y definición de indicadores..... | 14 |

Datos y escalas de comparación

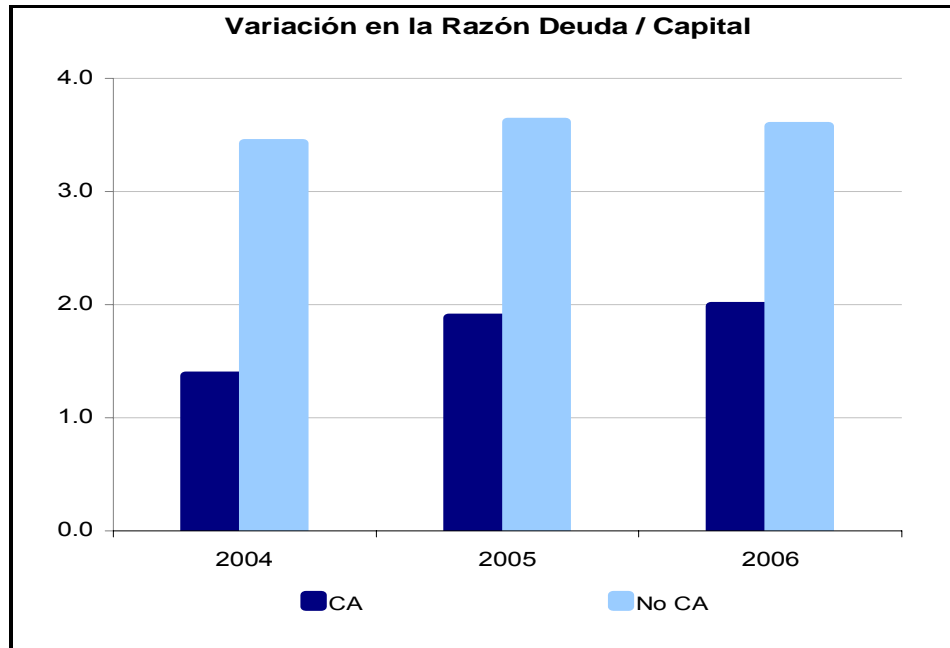
Los datos utilizados tienen fecha de corte al 31 de diciembre del 2006 totalizando 68 IMFs de 6 países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). Toda la información ha sido suministrada voluntariamente por las IMFs a la Unidad Analítica de Centroamérica creada en REDCAMIF (Agosto 2005) con el apoyo técnico del Microfinance Information eXchange (MIX). Los datos recopilados son de suficiente calidad y han sido analizados para la parametrización del desempeño de la industria de microfinanzas de CA por separado del resto de Latinoamérica y el Caribe, que históricamente habían sido manejados como un solo grupo.

La información ha sido estandarizada y se le han efectuado ajustes por inflación, subsidios al costo de fondos, subsidios en especie y provisiones mínimas para préstamos incobrables, de acuerdo a los estándares del *MicroBanking Bulletin* del MIX. Los grupos pares están compuestos por IMFs que comparten por lo menos una característica en común. Como el desempeño de las IMFs puede ser heterogéneo dentro de un grupo par, la información siempre refleja la mediana del grupo para disminuir la influencia de valores extremos y atípicos.

Este informe analiza el desempeño de las microfinanzas de CA, así como de los diferentes grupos pares. Para efectos del análisis, las IMFs han sido separadas en grupos pares por Mercado Meta, Intermediación Financiera, Autosuficiencia Financiera y por Países.

| Total IMFs | Países | | IMFs Más Transparentes de CA |
|------------------------------------|------------------------------------|--|--|
| CA (68 IMFs) | CRI (7 IMFs) | Costa Rica | ACORDE, ADRI, CrediMujer, FIDERPAC, FOMIC, Fundación Mujer, FUNDECOCA. |
| | SLV (11 IMFs) | El Salvador | ACCOVI, AMC de R.L., Apoyo Integral, ASEI, ENLACE, FADEMYPE, Fundación Campo, Génesiss, FUNSALDE, PADECOMSM, ProCredit – SLV. |
| | GTM (15 IMFs) | Guatemala | AGUDESА, ASDIR, AYNLA, CDRO, CRY SOL, FAFIDESS, FAPE, FINCA – GTM, FONDESOL, Friendship Bridge, Fundación MICROS, FUNDEA, FUNDESPE, Génesis Empresarial, RAIZ. |
| | HND (12 IMFs) | Honduras | Adelante, ADICH, FAMA OPDF, FINCA – HND, FINSOL, Fundación Covelo, FUNDAHMICRO, FUNED, Hermandad de Honduras, ODEF, PILARH, World Relief – HND. |
| | NIC (20 IMFs) | Nicaragua | ACODEP, ADIM, AFODENIC, Coop. 20 de Abril, CEPRODEL, FAMA, FDL, FINCA – NIC, FINDESA, FJ N, FODEM, FUDEMI, Fundación León 2000, FUNDENUSE, FUNDEPYME, FUNDESER, PRESTANIC, ProMujer – NIC, ProCredit – NIC, PRODESA. |
| | PAN (3 IMFs) | Panamá | Coop. Juan XXIII, Microserfin, ProCaja. |
| Grupos Pares | Nombres y Características | | Miembros del Grupo Par |
| Mercado Meta | CA BA: Base Amplia (41 IMFs) | Saldo de Créditos por Prestatario entre el 20% y 150% del PNB per cápita | ACODEP, AFODENIC, AMC de R.L., Apoyo Integral, ASDIR, RAIZ, CDRO, CEPRODEL, Coop. 20 de Abril, Coop. Juan XXIII, FAFIDESS, FAMA, FDL, FINCA – HND, FINSOL, FMC, FODEM, FOMIC, FUDEMI, Fundación Campo, Fundación León 2000, FJ N, FUNDAHMICRO, FUNDEA, FUNDENUSE, FUNDEPYME, FUNDESER, FUNED, FUNSALDE, FYMA, Génesis Empresarial, Génesis, Hermandad de Honduras, ODEF, PADECOMSM, PILARH, PRESTANIC, Pro Mujer – NIC, ProCredit – SLV, PRODESA, World Relief - HND |
| | CA BB: Base Baja (22 IMFs) | Saldo de Créditos por Prestatario menor al 20% del PNB per cápita | ADICH, ADIM, AGUDESА, ASEI, AYNLA, CREDIMUJER, CRY SOL, ENLACE, FADEMYPE, FAPE, FIDERPAC, FINCA – GTM, FINCA – NIC, FONDESOL, Friendship Bridge – GTM, Fundación Adelante, Fundación Micros, Fundación Mujer, FUNDECOCA, FUNDESPE, Microserfin, ProCaja |
| Intermediación Financiera | CA IF Alta (6 IMFs) | Ahorros Voluntario / Activo Total \geq 20% | ACCOVI, Coop. Juan XXIII, FINDESA, FINSOL, ProCredit – NIC, ProCredit – SLV. |
| | CA No IF (58 IMFs) | Ahorros Voluntario / Activo Total = 0 | ACODEP, Adelante, ACORDE, ADICH, ADIM, ADRI, AFODENIC, AGUDESА, AMC de R.L., Apoyo Integral, ASDIR, ASEI, AYNLA, CDRO, CEPRODEL, CrediMujer, CRY SOL, ENLACE, FADEMYPE, FAFIDESS, FAMA, FAPE, FDL, FIDERPAC, FINCA – GTM, FINCA – HND, FINCA – NIC, FJ N, FODEM, FOMIC, FONDESOL, Friendship Bridge, FUDEMI, Fundación Campo, Fundación Covelo, Fundación León 2000, Fundación MICROS, Fundación Mujer, FUNDAHMICRO, FUNDEA, FUNDECO, FUNDENUSE, FUNDEPYME, FUNDESER, FUNDESPE, FUNED, FUNSALDE, Génesis Empresarial, Génesiss, Hermandad de Honduras, Microserfin, PADECOMSM, PILARH, PRESTANIC, ProMujer – NIC, PRODESA, RAIZ, World Relief – HND. |
| Auto Suficiencia Financiera | CA ASF (42 IMFs) | Auto-Suficiencia Financiera > 100% | Los nombres de estas instituciones son confidenciales |
| | CA No ASF (26 IMFs) | Auto-Suficiencia Financiera < 100% | Los nombres de estas instituciones son confidenciales |

Creciente tendencia comercial en Centroamérica



Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Las IMFs de CA han logrado captar mayor atención de los acreedores e inversionistas en los últimos años, permitiendo un aumento de 15% en el fondeo comercial del período 2004 al 2006. Esta mayor disponibilidad de fondos comerciales ha permitido las IMFs incrementar el nivel de apalancamiento en 43%. El conjunto de IMFs de CA terminó el año 2006 sobre el 60% de su cartera financiada a tasas comerciales (LAC No CA 75%) y aunque no alcanzó el nivel de apalancamiento del Resto de Latinoamérica y El Caribe (LAC No CA) continuó su crecimiento, mientras en LAC No CA se mantuvo estable. Entre los nuevos fondos comerciales accedidos en CA para el 2006 estuvieron responsAbility Global Microfinance Fund (Luxemburgo), Global Commercial Microfinance Consortium (Alemania) e Impulse Microfinance Investment Fund (Bélgica).

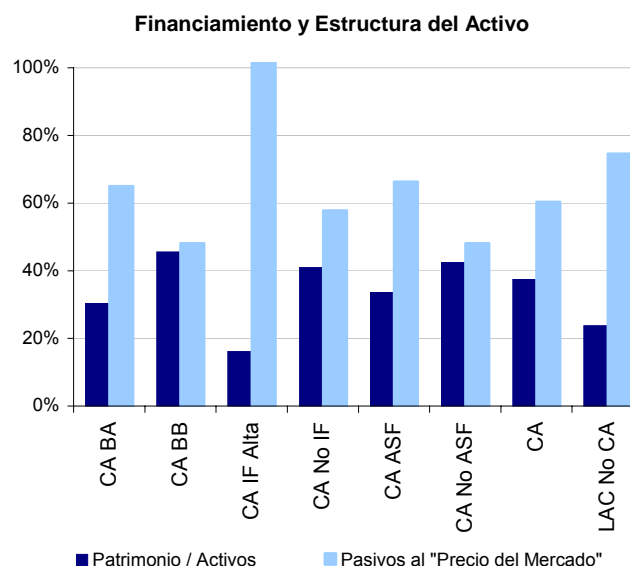
Algunas de las principales inversiones desembolsadas en el año 2006 fueron:

| Institución | País de origen | Valor US\$ |
|---|----------------|----------------|
| Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) | Centroamérica | 269.0 Millones |
| Developing World Markets (DWM) | Estados Unidos | 15.8 Millones |
| OikoCredit | Países Bajos | 10.5 Millones |
| responsAbility Global Microfinance Fund | Luxemburgo | 8.5 Millones |

Fuente: Microfinance Capital Markets (cgap.org/mcm/), BCIE y DWM.

Estructura de Financiamiento por Grupos Pares

Aprovechando las ventajas de ley por su estatuto jurídico, las IMF's de Intermediación Financiera Alta de CA (IF Alta) cerraron el 2006 con el 55% de su cartera financiada con deudas comerciales y el resto con depósitos de clientes, permitiéndoles apalancar su capital a 5.3 veces, mientras, en las IMF's sin Intermediación Financiera (No IF) quedaron en 1.5 veces. Actualmente, el sector de CA IF Alta está conformado por unas pocas instituciones reguladas y cooperativas, pero un naciente proceso de transformación de las principales ONG's para convertirse en instituciones reguladas debe incrementar las fuentes de fondeo, vislumbrándose un fuerte impulso de la industria.



Algunos ejemplos de está situación son:

| País | Nombre de la IMF | Situación |
|--------------------|------------------------|---|
| El Salvador | Apoyo Integral | En proceso de transformación de Sociedad Anónima a Financiera (Sociedad Anónima Regulada) |
| Guatemala: | Génesis Empresarial | En proceso de transformación de ONG a Banco |
| Honduras: | Fundación Covelo | Transformación de OPD a OPDF (2006) y en proceso de transformación a Banco. |
| | ODEF | Transformación de OPD a OPDF (2005) |
| | FAMA | Transformación de OPD a OPDF (2005) |
| | FINCA Honduras | En proceso de transformación de OPD a Financiera (Sociedad Anónima regulada). |
| | Hermanidad de Honduras | Transformación de OPD a OPDF (2005) |
| | PILARH | Transformación de OPD a OPDF (2006) |
| Nicaragua | ACODEP | En proceso de transformación de ONG a Financiera (Sociedad Anónima regulada) |
| | FAMA | Transformación de ONG a Financiera (Sociedad Anónima regulada, 2007) |

Fuente: MIX Market, datos no ajustados a Diciembre 2006

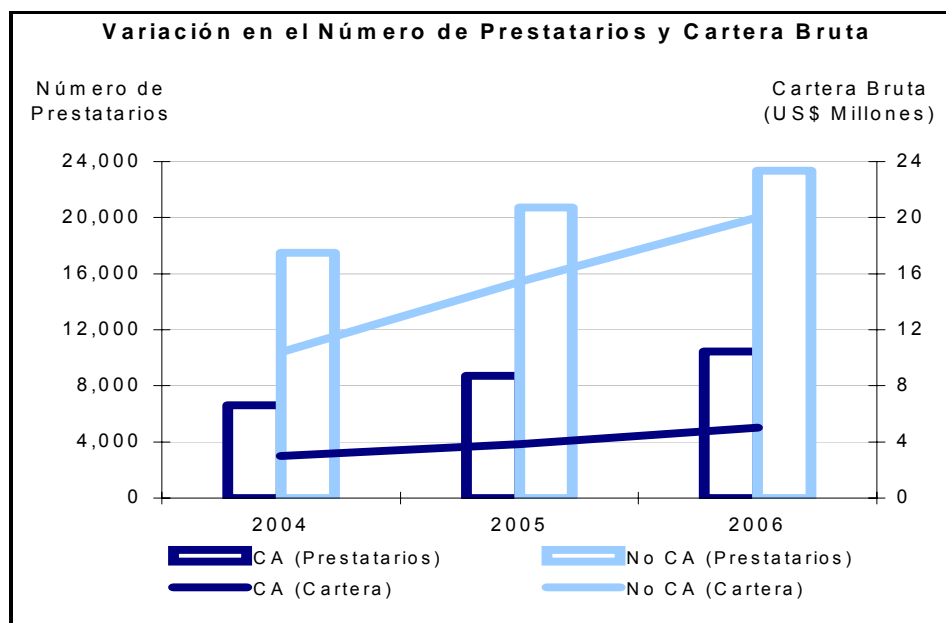
Aproximadamente la tercera parte del mercado en CA está formado por IMF's con gran profundización de mercado (CA BB), que manejan un bajo Saldo Promedio de Créditos por Prestatario que sólo representa el 12.6% del ingreso nacional per cápita en Centroamérica (medido por el PNB). Estas IMF's se caracterizan por una fuerte misión social a través de la utilización de metodologías grupales. Sin embargo, en 2006 este grupo contó con escaso acceso a financiamiento comercial porque varias de estas instituciones no alcanzaron la autosuficiencia financiera, por lo que se fondearon principalmente con su Patrimonio. Mientras, las IMF's del mercado meta de Base Amplia (Saldo de Créditos por Prestatario entre el 20% y 150% del PNB per cápita) lograron un mayor apalancamiento como resultado del mayor acceso a fuentes de financiamiento propiciado por su desempeño financiero. Las IMF's No Autosostenibles (CA No ASF) financiaron su Cartera de Créditos en menos de la mitad con obligaciones comerciales, pero

esto no significa que necesariamente el perfil comercial del fondeo sea un indicativo de sostenibilidad.

Al comparar individualmente los países, las IMFs nicaragüenses probaron ser las más atractivas para los acreedores e inversionistas, logrando un fondeo del 75.5% con obligaciones comerciales, dado los efectivos resultados de grandes ONGs que operan nacionalmente y de algunas instituciones reguladas, ante la alta demanda de servicios microfinancieros en el país. Fue llamativo observar como otras IMFs de Nicaragua, a parte de las más grandes y tradicionales, destacaron captando fondos comerciales, tales como: FUNDESER, PRESTANIC, FODEM, CEPRODEL y FUDEMI.

En cambio, las IMFs de El Salvador dependieron de fondeo subsidiado, con tan sólo 35.6% de obligaciones comerciales, y no estuvieron muy apalancadas (0.64 veces). Esto se debe a que este mercado está compuesto en su mayoría por pequeñas ONGs que se fondearon en alta proporción con su Patrimonio (60.9%) y estuvieron restringidas por la agresiva competencia de unas pocas IMFs que controlaron la mayor parte del mercado.

Continúa el crecimiento sostenido



Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

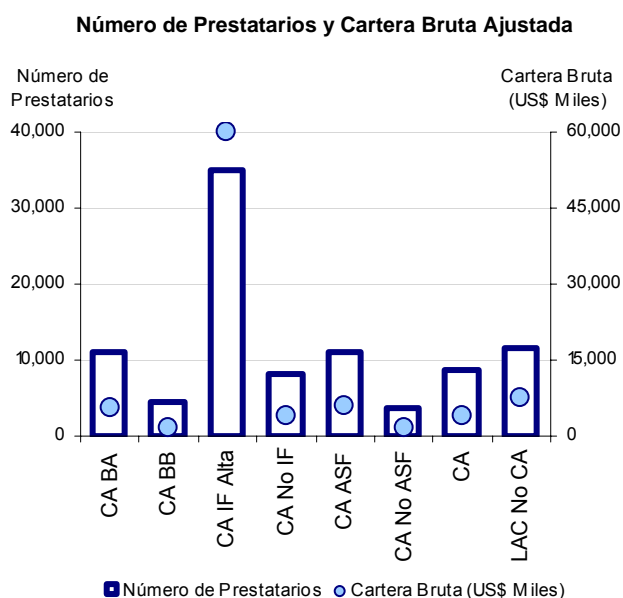
La industria de microfinanzas de CA continuó su crecimiento en el 2006. Entre los años 2004 y 2006, las IMFs de CA aumentaron su alcance a un ritmo del 26% anual, mientras LAC No CA creció un 16%. No obstante, en términos de Escala, el crecimiento fue mayor en LAC No CA, con un ritmo anual del 39% frente al 29% en CA. Este crecimiento de escala en CA se explica en parte por el incremento de préstamos individuales dirigidos hacia el sector vivienda, principalmente "vivienda productiva". Respecto al Saldo de Créditos por Prestatario, éste creció muy levemente en CA (1% anual) mientras en LAC No CA creció considerablemente (12% anual). El mayor monto promedio no es sólo signo de usuarios de mayores ingresos, sino también de un mayor endeudamiento de los prestatarios muchas veces por productos crediticios distintos a la microempresa.

Escala y Alcance por Grupos Pares

El grupo par CA IF Alta sobresale notoriamente en términos de escala y alcance respecto al resto de las IMF's de CA, como resultado de su mayor apalancamiento y el uso exclusivo de la metodología individual. El gran tamaño de su escala fue consecuencia de los altos montos que prestaron, próximos a US\$ 2,000 y equivalentes a un 129% del PNB per Cápita en Centroamérica, este mismo indicador representó el 31% del PNB per Cápita en CA No IF.

Entre las IMF's de CA, destacó la profundización de mercado de las instituciones de Base Baja (CA BB), lo cual indica que prestaron montos muy pequeños, dirigidos a sectores de bajos ingresos con cierto perfil de crédito, que explica la menor escala de estas instituciones.

Entre las IMF's de CA con mayor profundización de mercado con préstamos menores a US\$ 200 están las siguientes:



| IMFs por Profundización de Mercado | | | |
|------------------------------------|-------------|---|---|
| Nombre de la IMF | País | Saldo Promedio de Créditos por Prestatario / PNB per cápita | Saldo Promedio de Créditos por Prestatario (US\$) |
| PROCAJA | Panamá | 3.6% | 167 |
| FAPE | Guatemala | 5.7% | 136 |
| ASEI | El Salvador | 5.9% | 145 |
| FINCA - GTM | Guatemala | 6.4% | 153 |
| Adelante | Honduras | 7.7% | 92 |
| ADIM | Nicaragua | 14.2% | 129 |
| FINCA - NIC | Nicaragua | 18.5% | 168 |

Fuente: MIX Market, datos no ajustados a Diciembre 2006

A nivel país, las IMF's de Honduras prestaron montos moderados (US\$ 394) considerando el ingreso per cápita del país. Sin embargo, pese a que más de la mitad de sus prestatarios provinieron de la metodología grupal, la gran mayoría de la cartera se concentró en prestatarios atendidos por la metodología individual. En cambio, las IMF's de Guatemala destinaron la mayor parte de su cartera a prestatarios atendidos con metodologías grupales que resultó en un alcance profundo.

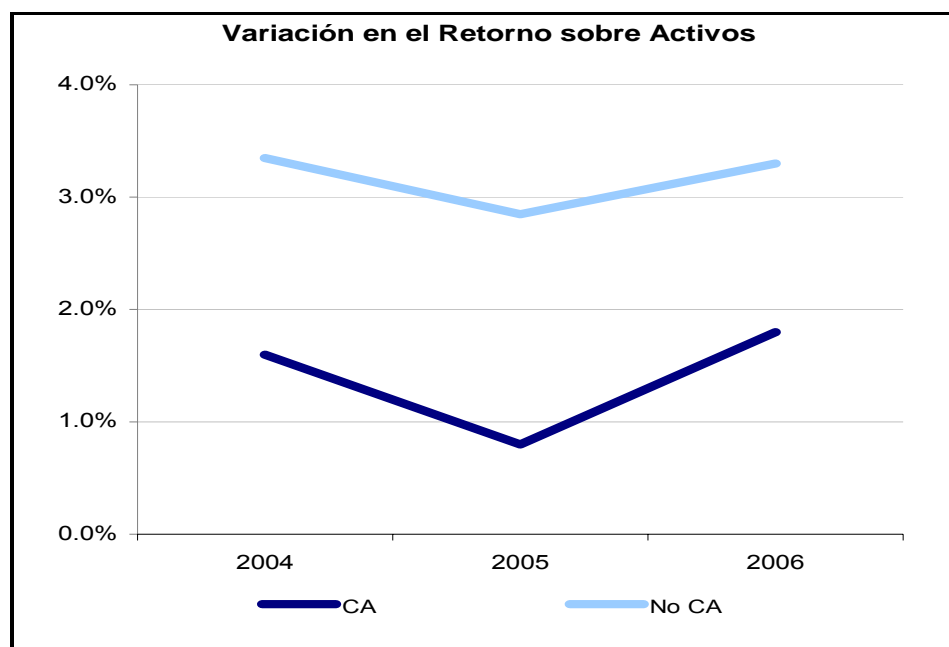
Las IMF's de Nicaragua prestaron montos relativamente altos (US\$ 670), considerando su bajo PNB, respecto a los demás países de CA, que junto a su mayor alcance de prestatarios han resultado en IMF's de gran tamaño. Estas instituciones muestran una cartera de préstamos incluso ligeramente mayor a la cartera mediana del resto de Latinoamérica y El Caribe (US\$ 7.7 Mill vs. 7.5 Mill). En Nicaragua las IMF's ofrecen productos para todos segmentos del mercado, no sólo los de menores ingresos. Por su parte, las IMF's de Costa Rica siguieron siendo muy pequeñas en términos de escala (< US\$ 1.5 Mill) y alcance (< 1,000 prestatarios), dado sus limitadas fuentes de fondeo.

Las IMF's de CA con mayor alcance de prestatarios en 2006 fueron:

| IMFs por Alcance de Prestatarios | | | |
|----------------------------------|-------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Nombre de la IMF | País | Número de Prestatarios Activos | Cartera Bruta de Préstamos (US\$) |
| ProCredit - SLV | El Salvador | 76,788 | 136,401,000 |
| ProCredit - NIC | Nicaragua | 72,420 | 96,534,000 |
| Génesis Empresarial | Guatemala | 66,144 | 41,243,172 |
| ACODEP | Nicaragua | 65,934 | 27,362,999 |
| FDL | Nicaragua | 61,555 | 43,834,541 |
| FINDESA | Nicaragua | 49,474 | 88,546,847 |
| FAMA | Nicaragua | 41,747 | 24,062,636 |
| FINCA - NIC | Nicaragua | 24,093 | 4,047,736 |
| Apoyo Integral | El Salvador | 22,868 | 26,921,842 |
| FJN | Nicaragua | 22,259 | 20,188,353 |

Fuente: MIX Market, datos no ajustados a Diciembre 2006

Incrementan rentabilidad y sostenibilidad



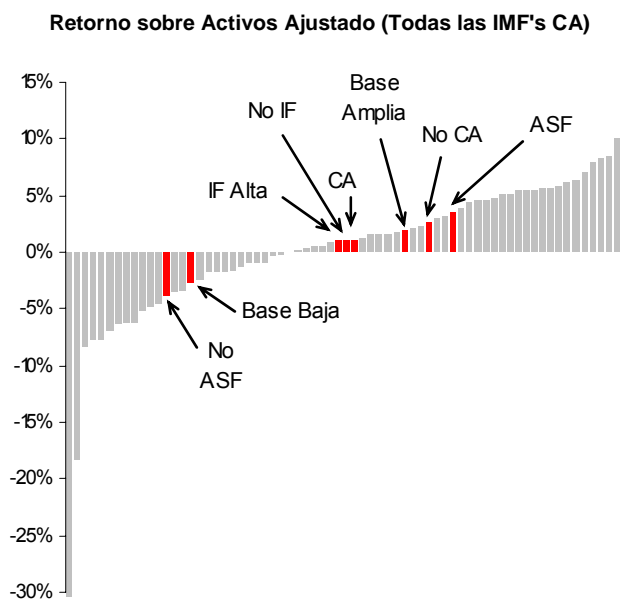
Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMF's con tres años consecutivos de información

La Rentabilidad sobre Activos de las IMF's de CA incrementó en el 2006 tras el descenso en el año anterior, y sobrepasó los niveles obtenidos en el 2004. Este impulso fue propiciado por el mayor crecimiento de la cartera de préstamos en el 2006, la mejor eficiencia operativa y la caída en morosidad, lo cual refleja una mayor habilidad para retener sus ingresos. Pese a este incremento en el 2006, CA se mostraron menos rentables en comparación a LAC No CA.

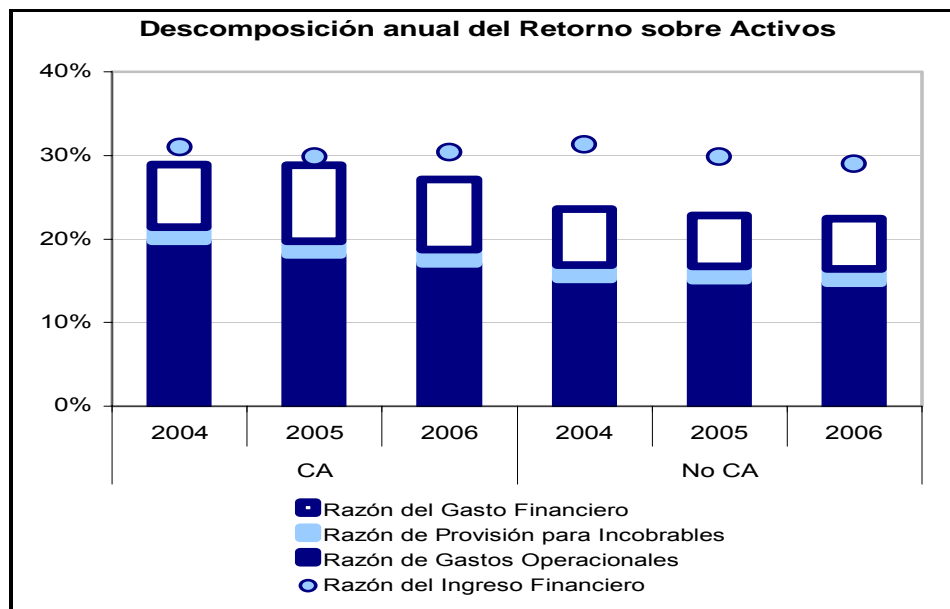
Rentabilidad por Grupos Pares

Entre las IMF's de CA, el factor del mercado meta tuvo mayor influencia en la rentabilidad que la intermediación de depósitos, siendo las más rentables las IMF's de Base Amplia. En términos generales, la rentabilidad de las IMF's de CA estuvo mermada por las IMF's de Base Baja y las pequeñas IMF's que no son autosuficientes.

Al finalizar el 2006, las IMF's de Honduras adelantaron a Nicaragua para convertirse en las más rentables de CA (ROA 3.3% vs. 2.3%) incluso sobrepasando a LAC No CA (ROA 2.7%). Sin embargo las IMF's de Nicaragua todavía terminaron el año con relativamente alta rentabilidad. Se prevé que al cierre de 2007 la rentabilidad en Honduras disminuya por efecto de una mayor competencia generada por la apertura del Banco ProCredit y Banco Azteca (enfocado principalmente en crédito de consumo), y lo que serán Banco Popular Covelo y Financiera FINCA Honduras. Por su parte, las IMF's de Guatemala fueron las menos rentables (ROA -1.8%), dado que el mercado consiste principalmente en pequeñas ONGs enfocadas localmente.



Se mantienen ingresos, pero disminuyen gastos



Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMF's con tres años consecutivos de información

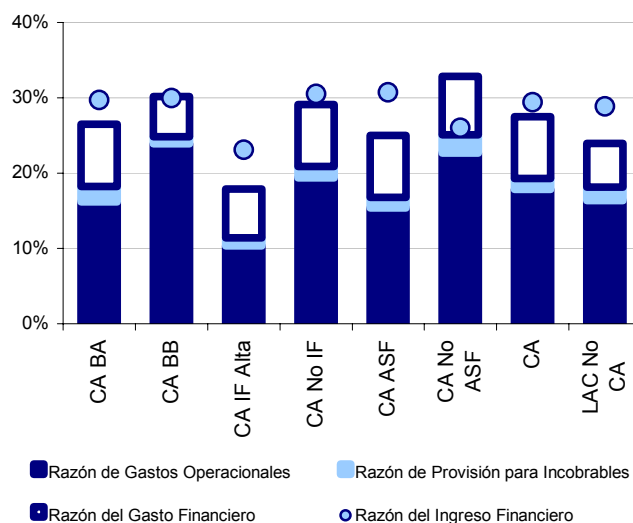
En el 2006 los ingresos en CA se mantuvieron iguales, pero las instituciones mejoraron sus prácticas para reducir los gastos operacionales a través de los años, resultando el incremento de

rentabilidad. Sin embargo, CA continuó teniendo gastos operacionales y especialmente de financiamiento más altos que LAC No CA resultando en su menor rentabilidad. Los mayores gastos de financiamiento de las IMF de CA se deben a que la gran mayoría están prohibidas por la ley de recibir depósitos y tienen que recurrir a fuentes de fondeo más costosas.

Ingresos y Gastos por Grupos Pares

La Razón de Gastos Operacionales es el indicador de gasto que definió más el desempeño de las IMF de CA. Las IMF BA generaron ingresos muy similares a BB, pero sus gastos operacionales fueron notablemente menores como resultado de la economía de escala, anulando la ventaja del menor costo de fondeo de BB. Al distinguir las IF Alta y No IF, el mayor ingreso de No IF fue mermado por su mayor gasto total, marcando la mayor diferencia los menores gastos operacionales y financieros de las IMF que captan depósitos. Los mayores gastos operacionales de las No IF están relacionados con el alto costo provocado por el otorgamiento y manejo de montos de préstamos más bajos y una menor escala de operaciones.

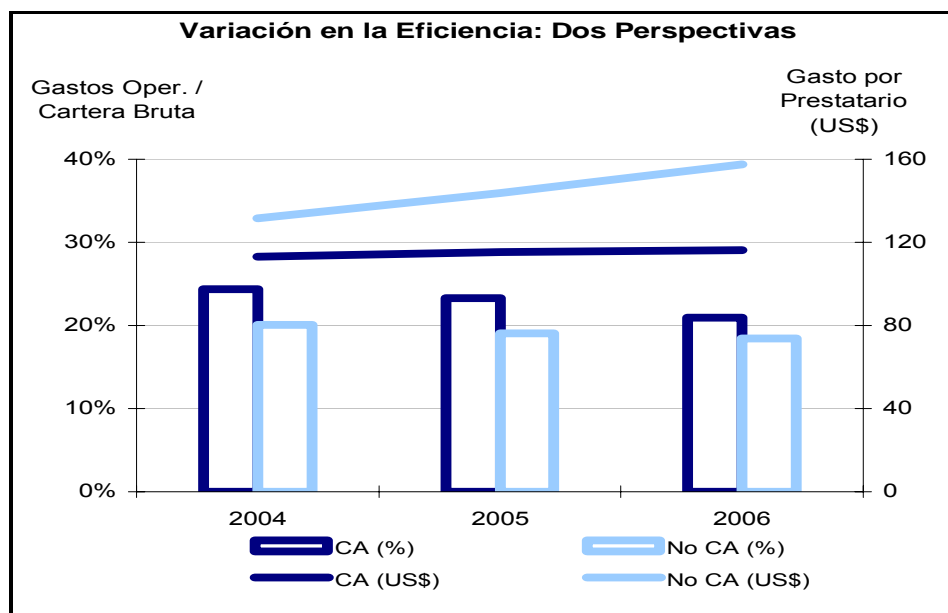
Descomposición de Retorno sobre Activos



Las IMF ASF lograron una mayor Razón de Ingreso Financiero debido a su mayor productividad de activos y ligero mayor Rendimiento Nominal sobre la Cartera respecto a las No ASF. Sin embargo, el factor clave en la sostenibilidad lo definen los gastos operacionales.

Las tasas de intereses, medidas por el Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta, cobradas en los países de CA fueron muy similares, excepto en Honduras donde fueron las más altas de CA. Honduras obtuvo los gastos más altos de CA (32.5% respecto al activo total), especialmente de personal que se explicó por la rotación del mismo, así como por un Salario Promedio equivalente a 6.2 veces el PNB per cápita del país. Y aunque sus gastos fueron los más altos, sus ingresos fueron más altos aún (34.1% respecto al activo total), resultando en la mayor rentabilidad de CA. En contraste, los gastos de El Salvador estuvieron entre los menores (25.1%), pero sus ingresos fueron los menores (22.3%). Por su parte, Costa Rica y Nicaragua enfrentaron los más altos gastos financieros (12.8% y 10.6% respecto al activo total), teniendo cierta influencia la inflación de sus economías.

Mejora la eficiencia e incrementa la productividad



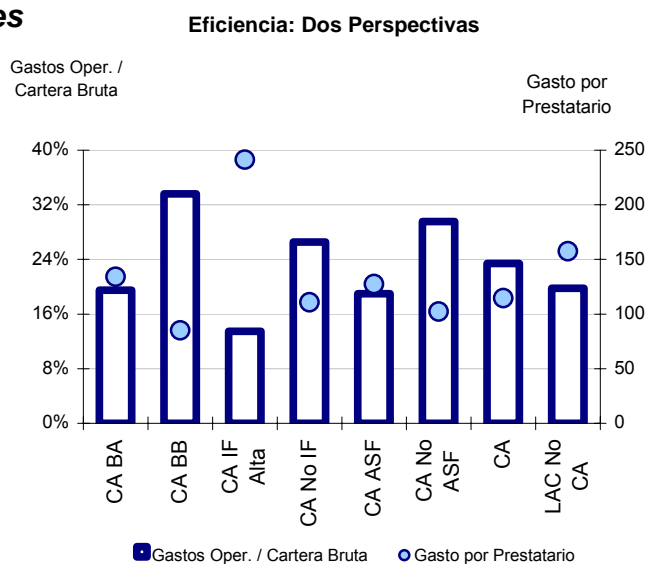
Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

En los últimos años las IMFs de CA dieron fuertes pasos para cerrar la brecha respecto a LAC No CA en eficiencia operativa. Esto refleja que las IMFs de CA fueron más eficientes por un mejoramiento de sus tecnologías y prácticas crediticias.

En el caso del gasto por prestatario en CA, éste experimentó una leve alza a causa del lento crecimiento del saldo promedio de créditos por prestatario mientras las IMFs del resto de la región otorgaron préstamos promedios cada vez más grande. Esto no necesariamente significa que sólo se han acercado a usuarios de mayores ingresos, también es un indicativo de mayor endeudamiento en los prestatarios ante la mayor oferta de productos crediticios.

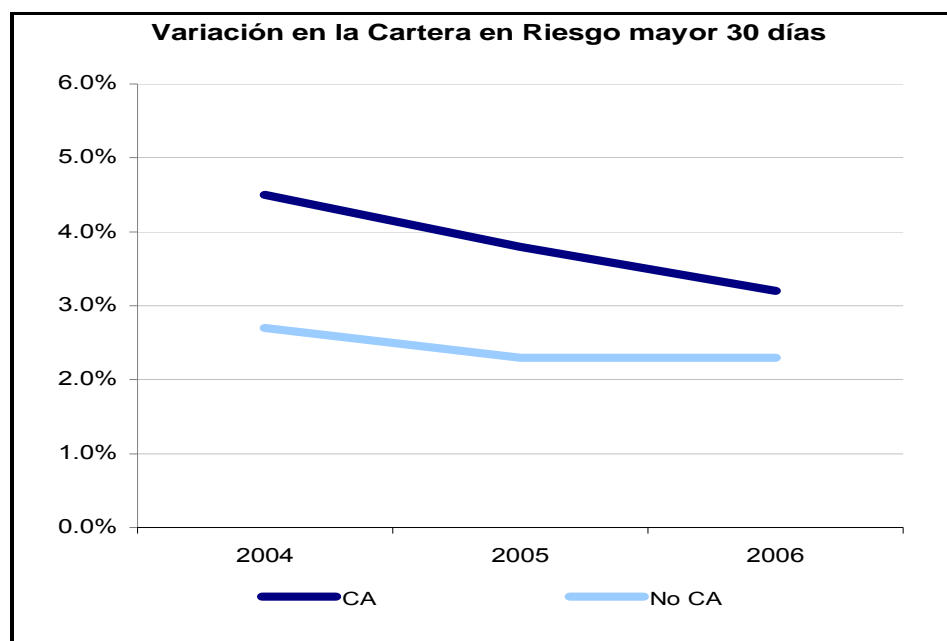
Eficiencia y Productividad por Grupos Pares

Entre los grupos pares, el Gasto por Prestatario fue menor en las IMFs BB dada la distribución más adecuada de sus Gastos Operacionales a través del uso de metodologías grupales. La menor productividad de los oficiales de crédito de las IMFs de BA respecto a BB fue compensada por su mayor eficiencia operativa. Sin embargo, las IMF del grupo par IF Alta son las que mostraron la menor proporción de Gastos Operacionales respecto a su cartera explicado por las economías de escala que lograron por su mayor tamaño de operaciones, créditos por prestatarios más grandes y uso de la metodología individual.



Al observar el desempeño individual de los países, las IMFs de Costa Rica fueron las más eficientes (10.4% de Gastos Operacionales respecto a Cartera Bruta) de CA en el 2006, a pesar de su pequeña escala y la baja productividad de su personal de crédito (145 prestatarios). Esto fue resultado de una estrategia de reducción de sus gastos operacionales para contrarrestar el mayor gasto financiero de CA que registraron. En contraste, las IMFs de Honduras mostraron los mayores Gastos Operacionales respecto a su Cartera de Préstamos (27.7%), considerando su menor Saldo Promedio por Prestatario. En términos de productividad, las IMFs de Guatemala (288 prestatarios por oficial de crédito) ostentan mayores niveles incluso que LAC No CA, como resultado del alto nivel de su especialización en metodologías grupales.

Mejora la calidad de cartera



Fuente: MIX Benchmarks 2004-2006. Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Aún con el fuerte crecimiento de cartera y alcance de prestatarios, las IMFs en CA redujeron considerablemente la morosidad del 2004 al 2006, disminuyendo gran parte de la brecha con LAC No CA, mientras en las IMFs de LAC No CA la reducción fue discreta. Sin embargo, las IMFs de LAC No CA castigaron préstamos en una proporción ligeramente mayor a CA, que ciertamente influyó en su Cartera en Riesgo mayor a 30 días. Entre los principales factores que disminuyeron el riesgo en CA fueron la expansión hacia mercados no explotados, la mayor participación de instituciones financieras en Centrales de Riesgo (Buró de Créditos) y mejoramiento de la tecnología de análisis crediticio.

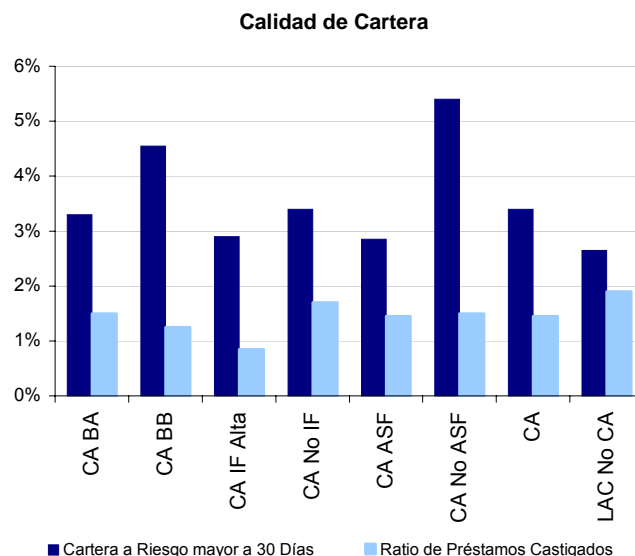
Liquidez y Riesgo por Grupos Pares

Las IMFs de CA cerraron el 2006 con una Cartera en Riesgo mayor a 30 días de 3.4% y una Razón de Préstamos Castigados de 1.5%. Es destacable observar que la calidad de cartera se mostró como un factor clave en CA para determinar si una IMF es ASF o no, principalmente por

el aumento del perfil de riesgo de las IMF's ante las fuentes de financiamiento y el efecto en los gastos operacionales por la gestión de cobranza y recuperación. Al comparar las IMF's por mercado meta, tanto la Cartera en Riesgo mayor a 30 y 90 días de las IMF's BB fue mayor respecto a BA, lo que indica que existió una mayor atraso en los pagos, lo cual influyó en la calidad de cartera, y por consiguiente, en los menores resultados de las IMF's de BB.

Las IMF's de Honduras exhibieron la más alta Cartera en Riesgo mayor a 30 días (5.0%) de CA, seguidos por Costa Rica (4.0%), mientras el resto de los países terminaron el 2006 con un riesgo semejante. Tampoco hubo mayor diferencia en castigos entre los países. La mayor mora en Honduras estuvo influenciada por la rotación de personal en algunas IMF's, lo que a su vez también se vio reflejado en el gasto de personal. Respecto a la Cobertura de Riesgo, solamente las IMF's de Nicaragua superan el 100%.

Entre las IMF's de CA con menor Cartera en Riesgo > 30 días estuvieron las siguientes:



| IMF's por Cartera en Riesgo mayor a 30 días | | | |
|---|-------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| Nombre de la IMF | País | Cartera en Riesgo > 30 días | Cartera Bruta de Préstamos (US\$) |
| CRYSOL | Guatemala | 0.14% | 4,501,549 |
| ProMujer - NIC | Nicaragua | 0.18% | 3,275,757 |
| FOMIC | Costa Rica | 0.79% | 983,311 |
| Cooperativa 20 de Abril | Nicaragua | 0.84% | 5,601,935 |
| ENLACE | El Salvador | 0.91% | 4,043,060 |
| FUNDEA | Guatemala | 1.15% | 8,348,688 |
| FDL | Nicaragua | 1.36% | 43,834,541 |
| FINCA - GTM | Guatemala | 1.88% | 3,022,911 |
| ProCredit - NIC | Nicaragua | 1.89% | 96,534,000 |
| FINDESA | Nicaragua | 2.00% | 88,546,847 |

Fuente: MIX Market, datos no ajustados a Diciembre 2006

Conclusión

Las microfinanzas en Centroamérica avanzaron considerablemente en los últimos tres años, acercándose cada vez más al desempeño del Resto de Latinoamérica y El Caribe, y los resultados del año 2006 son alentadores. La industria está atrayendo más fondos al lograr un perfil más atractivo para acreedores e inversionistas como resultado del positivo desempeño de las IMFs. No obstante, persisten diferencias importantes según las características de las IMFs y entre los países de CA que representan oportunidades para seguir mejorando su desempeño.

Hacia el futuro, para mantener su competitividad frente a una industria cada vez más globalizada, las IMFs de CA tendrán que enfrentar los desafíos de la incursión de nuevos operadores grandes en la región, la presión de las IMFs que sigan regulándose para obtener más fondeo comercial y la prevención del sobreendeudamiento de los prestatarios. Estas nuevas presiones competitivas y del mercado deben incentivar aun más avances en el desempeño de las IMFs de CA y así incidir en un mejor perfil frente a las fuentes de fondeo, mayores beneficiarios de las microfinanzas y un mejor servicio para los usuarios. Para dar seguimiento a la industria, REDCAMIF y MIX continuarán expandiendo su cobertura de mercado y proveerán el análisis disponible más sólido en Centroamérica.

Agosto, 2007

Definición de Indicadores y Benchmarks Comparativos

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

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

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

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

INDICADORES DE ESCALA

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

INDICADORES MACROECONÓMICOS

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

RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD

| | |
|-----------------------------|---|
| 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 Cartera Bruta | Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos |
| Rendimiento Real sobre 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/ Promed. del total de activo ajustado |

EFICIENCIA

| | |
|-------------------------------------|--|
| Gastos Operacionales/ Cartera Bruta | Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado |
| Gasto por Prestatario | Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos 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 |

PRODUCTIVIDAD

| | |
|--------------------------------------|--|
| Prestatarios por Personal | Número de prestatarios activos ajustado/ Número de personal |
| Prestatarios por Oficial de Crédito | Número de prestatarios activos/ Número de oficiales de crédito |
| 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 |
| 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 |

Benchmarks Comparativos de Centroamérica – 2006

| CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES | CA BA | CA BB | CA IF Alta | CA No IF | CA ASF | CA No ASF | CA | LAC No CA |
|---|--------------|--------------|-------------------|-----------------|---------------|------------------|-----------|------------------|
| Número de IMFs | 41 | 22 | 6 | 58 | 42 | 26 | 68 | 160 |
| Edad | 13 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 13 | 12 |
| Total del Activo | 7,479,836 | 1,595,019 | 76,741,396 | 4,501,770 | 8,045,205 | 1,771,263 | 5,227,554 | 9,231,384 |
| Número de Oficinas | 10 | 4 | 18 | 6 | 9 | 4 | 7 | 10 |
| Número de Personal | 95 | 31 | 359 | 60 | 94 | 31 | 72 | 99 |
| ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| Patrimonio/ Activos | 30.5% | 45.6% | 16.2% | 41.1% | 33.5% | 42.6% | 37.5% | 23.8% |
| Razón de Obligaciones Comerciales | 65.0% | 48.1% | 102.8% | 57.9% | 66.3% | 48.1% | 60.4% | 74.7% |
| Razón Deuda/ Capital | 2.3 | 1.2 | 5.3 | 1.4 | 2.0 | 1.4 | 1.7 | 3.1 |
| Depósitos/ Cartera Bruta | 0.0% | 0.0% | 44.7% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Depósitos/ Total Del Activo | 0.0% | 0.0% | 31.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Cartera Bruta/ Total del Activo | 82.8% | 75.3% | 78.3% | 81.1% | 82.0% | 77.2% | 80.4% | 80.7% |
| INDICADORES DE ESCALA | | | | | | | | |
| Número de Prestatarios Activos | 10,957 | 4,415 | 34,948 | 8,057 | 11,168 | 3,712 | 8,744 | 11,630 |
| Porcentaje de Prestatarias (Mujeres) | 63.0% | 86.8% | 55.1% | 72.0% | 62.6% | 74.4% | 69.8% | 62.0% |
| Número de Préstamos Vigentes | 10,957 | 4,415 | 34,948 | 8,057 | 11,328 | 3,712 | 8,744 | 12,357 |
| Cartera Bruta de Préstamos | 5,346,743 | 1,412,680 | 60,110,977 | 3,813,555 | 5,802,266 | 1,439,174 | 4,140,088 | 7,519,352 |
| Saldo Promedio de Créditos por Prestatario | 684 | 297 | 1,939 | 559 | 678 | 492 | 586 | 784 |
| Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita | 56.0% | 12.8% | 128.8% | 31.3% | 58.2% | 17.5% | 38.8% | 28.2% |
| Número de Cuentas de Ahorro Voluntario | - | - | 34,846 | - | - | - | - | 17,735 |
| Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista | 389 | 249 | 616 | n/d | 522 | 249 | 513 | 802 |
| INDICADORES MACROECONÓMICOS | | | | | | | | |
| PNB per Cápita | 1,190 | 2,400 | 1,820 | 2,400 | 1,190 | 2,400 | 2,400 | 2,610 |
| Tasa de Crecimiento del PIB | 4.0% | 3.3% | 4.0% | 4.0% | 4.0% | 3.7% | 4.0% | 3.9% |
| Tasa de Depósito | 4.9% | 4.5% | 4.7% | 4.9% | 4.9% | 4.5% | 4.9% | 4.0% |
| Tasa de Inflación | 6.5% | 6.5% | 4.8% | 6.5% | 6.5% | 6.5% | 6.5% | 3.6% |
| Penetración Financiera | 40.6% | 38.4% | 40.6% | 40.6% | 40.6% | 39.5% | 40.6% | 29.2% |
| DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL | | | | | | | | |
| Retorno Sobre Activos | 1.9% | -2.6% | 1.0% | 1.1% | 3.5% | -3.8% | 1.1% | 2.7% |
| Retorno Sobre Patrimonio | 7.6% | -4.7% | 5.6% | 2.0% | 8.6% | -8.4% | 3.0% | 10.5% |
| Autosuficiencia Operacional | 120.9% | 106.9% | 116.2% | 117.8% | 121.4% | 103.0% | 117.8% | 115.9% |
| Autosuficiencia Financiera | 109.5% | 93.8% | 112.8% | 104.8% | 115.4% | 86.9% | 105.2% | 111.6% |
| INGRESOS | | | | | | | | |
| Razón de Ingreso Financiero | 29.7% | 30.0% | 23.1% | 30.5% | 30.7% | 26.0% | 29.4% | 28.9% |
| Margen de Ganancia | 8.6% | -6.6% | 11.3% | 4.5% | 13.4% | -15.2% | 5.0% | 10.4% |
| Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta | 32.0% | 39.6% | 23.7% | 33.7% | 33.6% | 32.2% | 32.7% | 32.5% |
| Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta | 23.0% | 33.6% | 16.8% | 25.0% | 24.6% | 24.1% | 24.2% | 27.6% |
| GASTOS | | | | | | | | |
| Razón de Gasto Total | 26.6% | 34.9% | 20.3% | 29.0% | 26.5% | 31.7% | 27.2% | 25.3% |
| Razón de Gasto Financiero | 8.3% | 5.3% | 6.5% | 8.2% | 8.2% | 7.8% | 8.2% | 5.8% |
| Razón de la Provisión para Incobrables | 2.0% | 1.0% | 1.1% | 1.6% | 1.4% | 2.5% | 1.5% | 1.8% |
| Razón de Gastos Operacionales | 16.2% | 23.9% | 10.4% | 19.4% | 15.4% | 22.7% | 17.9% | 16.4% |
| Razón de Gasto de Personal | 9.3% | 13.9% | 4.9% | 10.4% | 9.1% | 12.7% | 9.8% | 8.9% |
| Razón de Gasto Administrativo | 6.7% | 11.1% | 5.5% | 8.8% | 6.7% | 10.2% | 8.3% | 7.7% |
| Razón de Gasto de Ajustes | 2.2% | 4.4% | 0.7% | 2.8% | 1.8% | 4.6% | 2.6% | 0.5% |
| EFICIENCIA | | | | | | | | |
| Gastos Operacionales/ Cartera Bruta | 19.5% | 33.6% | 13.5% | 26.6% | 19.0% | 29.6% | 23.4% | 19.8% |
| Gasto por Prestatario | 134.1 | 84.9 | 241.4 | 110.6 | 127.4 | 102.2 | 114.3 | 157.6 |
| Gastos de Personal/ Cartera Bruta | 11.6% | 19.0% | 6.3% | 14.1% | 11.2% | 16.7% | 12.7% | 10.4% |
| Salario Promedio/ PNB Per Cápita | 5.8 | 2.9 | 5.2 | 4.3 | 5.3 | 3.7 | 4.4 | 3.8 |
| PRODUCTIVIDAD | | | | | | | | |
| Prestatarios por Personal | 111 | 131 | 94 | 113 | 113 | 105 | 111 | 128 |
| Prestatarios por Oficial de Crédito | 218 | 268 | 143 | 232 | 226 | 224 | 224 | 251 |
| Razón de la Distribución de Personal | 51.9% | 60.5% | 60.7% | 54.1% | 55.1% | 51.7% | 54.2% | 52.2% |
| RIESGO Y LIQUIDEZ | | | | | | | | |
| Cartera en Riesgo > 30 Días | 3.3% | 4.6% | 2.9% | 3.4% | 2.9% | 5.4% | 3.4% | 2.7% |
| Cartera en Riesgo > 90 Días | 1.2% | 2.2% | 1.0% | 1.5% | 1.1% | 2.8% | 1.4% | 1.6% |
| Ratio de Préstamos Castigados | 1.5% | 1.3% | 0.9% | 1.7% | 1.5% | 1.5% | 1.5% | 1.9% |
| Razón de Cobertura de Riesgo | 91.3% | 94.0% | 96.2% | 88.8% | 102.4% | 86.0% | 91.9% | 131.0% |
| Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo | 6.5% | 8.1% | 3.6% | 6.8% | 4.8% | 9.2% | 6.6% | 7.2% |

Benchmarks Comparativos por Países – 2006

| CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | CA | LAC No CA |
|---|-------------------|--------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------|------------------|
| Número de IMFs | 7 | 11 | 15 | 12 | 20 | 68 | 160 |
| Edad | 18 | 11 | 10 | 14 | 13 | 13 | 12 |
| Total del Activo | 1,771,321 | 3,350,144 | 3,904,022 | 5,742,741 | 9,533,668 | 5,227,554 | 9,231,384 |
| Número de Oficinas | 1 | 4 | 5 | 8 | 10 | 7 | 10 |
| Número de Personal | 9 | 57 | 35 | 99 | 101 | 72 | 99 |
| ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO | | | | | | | |
| Patrimonio/ Activos | 42.7% | 60.9% | 47.7% | 37.5% | 23.6% | 37.5% | 23.8% |
| Razón de Obligaciones Comerciales | 59.4% | 35.6% | 51.4% | 62.2% | 75.5% | 60.4% | 74.7% |
| Razón Deuda/ Capital | 1.3 | 0.6 | 1.1 | 1.7 | 3.3 | 1.7 | 3.1 |
| Depósitos/ Cartera Bruta | 0.0% | 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% | 0.0% |
| Cartera Bruta/ Total del Activo | 82.8% | 78.2% | 84.9% | 80.5% | 81.7% | 80.4% | 80.7% |
| INDICADORES DE ESCALA | | | | | | | |
| Número de Prestatarios Activos | 896 | 5,973 | 8,268 | 12,294 | 13,206 | 8,744 | 11,630 |
| Porcentaje de Prestatarios (Mujeres) | 39.2% | 70.9% | 79.9% | 76.0% | 58.9% | 69.8% | 62.0% |
| Número de Préstamos Vigentes | 1,375 | 6,220 | 8,268 | 12,294 | 13,637 | 8,744 | 12,357 |
| Cartera Bruta de Préstamos | 1,404,578 | 2,652,008 | 2,914,270 | 4,773,435 | 7,727,207 | 4,140,088 | 7,519,352 |
| Saldo Promedio de Créditos por Prestatario | 766 | 935 | 413 | 394 | 670 | 586 | 784 |
| Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ PNB per Cápita | 16.7% | 38.2% | 17.2% | 33.2% | 73.7% | 38.8% | 28.2% |
| Número de Cuentas de Ahorro Voluntario | - | - | - | - | - | - | 17,735 |
| Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrista | n/d | 777 | n/d | 256 | 504 | 513 | 802 |
| INDICADORES MACROECONÓMICOS | | | | | | | |
| PNB per Cápita | 4,590 | 2,450 | 2,400 | 1,190 | 910 | 2,400 | 2,610 |
| Tasa de Crecimiento del PIB | 4.1% | 2.8% | 3.3% | 4.6% | 4.0% | 4.0% | 3.9% |
| Tasa de Depósito | 9.8% | 4.5% | 4.5% | 9.3% | 4.9% | 4.9% | 4.0% |
| Tasa de Inflación | 11.5% | 4.0% | 6.5% | 5.6% | 10.2% | 6.5% | 3.6% |
| Penetración Financiera | 50.6% | 38.4% | 33.1% | 64.4% | 40.6% | 40.6% | 29.2% |
| DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL | | | | | | | |
| Retorno Sobre Activos | -0.3% | 1.1% | -1.8% | 3.3% | 2.3% | 1.1% | 2.7% |
| Retorno Sobre Patrimonio | -0.6% | 3.4% | -5.1% | 9.7% | 7.1% | 3.0% | 10.5% |
| Autosuficiencia Operacional | 125.0% | 115.8% | 105.2% | 118.2% | 119.4% | 117.8% | 115.9% |
| Autosuficiencia Financiera | 98.8% | 108.0% | 93.4% | 115.9% | 107.3% | 105.2% | 111.6% |
| INGRESOS | | | | | | | |
| Razón de Ingreso Financiero | 28.5% | 22.3% | 28.6% | 34.1% | 33.0% | 29.4% | 28.9% |
| Margen de Ganancia | -1.2% | 7.4% | -7.0% | 13.7% | 6.7% | 5.0% | 10.4% |
| Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta | 30.9% | 31.6% | 32.1% | 42.7% | 32.9% | 32.7% | 32.5% |
| Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta | 17.4% | 26.5% | 24.1% | 35.1% | 20.6% | 24.2% | 27.6% |
| GASTOS | | | | | | | |
| Razón de Gasto Total | 24.8% | 25.1% | 27.4% | 32.5% | 29.7% | 27.2% | 25.3% |
| Razón de Gasto Financiero | 12.8% | 4.5% | 5.6% | 8.0% | 10.6% | 8.2% | 5.8% |
| Razón de la Provisión para Incobrables | 1.1% | 1.3% | 1.7% | 2.1% | 2.2% | 1.5% | 1.8% |
| Razón de Gastos Operacionales | 9.2% | 19.3% | 18.1% | 21.2% | 14.8% | 17.9% | 16.4% |
| Razón de Gasto de Personal | 4.7% | 9.7% | 9.3% | 12.7% | 7.5% | 9.8% | 8.9% |
| Razón de Gasto Administrativo | 4.8% | 8.8% | 8.8% | 9.1% | 6.8% | 8.3% | 7.7% |
| Razón de Gasto de Ajustes | 4.7% | 2.6% | 3.8% | 1.7% | 2.6% | 2.6% | 0.5% |
| EFICIENCIA | | | | | | | |
| Gastos Operacionales/ Cartera Bruta | 10.4% | 26.5% | 23.0% | 27.7% | 18.6% | 23.4% | 19.8% |
| Gasto por Prestatario | 186.7 | 186.6 | 101.3 | 101.6 | 101.8 | 114.3 | 157.6 |
| Gastos de Personal/ Cartera Bruta | 6.0% | 15.6% | 11.6% | 15.9% | 10.3% | 12.7% | 10.4% |
| Salario Promedio/ PNB Per Cápita | 2.1 | 3.9 | 3.0 | 6.2 | 8.1 | 4.4 | 3.8 |
| PRODUCTIVIDAD | | | | | | | |
| Prestatarios por Personal | 89 | 101 | 133 | 116 | 117 | 111 | 128 |
| Prestatarios por Oficial de Crédito | 149 | 178 | 287 | 243 | 236 | 22 | 251 |
| Razón de la Distribución de Personal | 51.4% | 58.0% | 51.4% | 53.0% | 54.2% | 54.2% | 52.2% |
| RIESGO Y LIQUIDEZ | | | | | | | |
| Cartera en Riesgo > 30 Días | 4.0% | 2.8% | 3.3% | 5.0% | 3.0% | 3.4% | 2.7% |
| Cartera en Riesgo > 90 Días | 1.6% | 1.4% | 1.6% | 1.3% | 1.1% | 1.4% | 1.6% |
| Ratio de Préstamos Castigados | 1.3% | 2.2% | 1.7% | 1.1% | 1.5% | 1.5% | 1.9% |
| Razón de Cobertura de Riesgo | 28.6% | 77.3% | 92.5% | 91.3% | 108.2% | 91.9% | 131.0% |
| Activos Líquidos No Prod./ Total del Activo | 3.4% | 4.4% | 8.0% | 7.6% | 7.6% | 6.6% | 7.2% |

El análisis de este informe se basa en una comparación entre Grupos Pares similares, clasificados por criterios: mercado meta, intermediación financiera, sostenibilidad, países y región. 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.

Criterio de Grupos Pares y Calidad de Información

La información incluida en la mediana de los grupos pares no es comprobada independientemente. Está ha sido presentada voluntariamente por instituciones las IMF's transparentes. Representamos nuestro nivel de apoyo en los datos proporcionados por cada grupo par con una clasificación de calidad.

El informe clasifica la información de las IMF participantes de acuerdo al nivel verificado independientemente por su fiabilidad. La información con *** ha sido generado a través de un análisis financiero detallado por una entidad independiente, como 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 IMF que se han limitado en completar nuestro cuestionario. Estas clasificaciones representan niveles de fiabilidad de la información; no están previstas para una clasificación de desempeño financiero de las IMF's.

Ni el personal de redacción, ni la accesoria, ni la comisión de estudios, ni REDCAMIF y MIX se responsabilizan por la validez de la información presentada en este informe.

La página 2 ofrece una descripción breve de los Grupos Pares, sus miembros y el número y la clasificación de cada uno de los participantes. El *MicroBanking Bulletin* dispone información más detallada.

Ajustes

El coste de fondos del estado de resultados de todas las IMF's 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 IMF's incluyen este ajuste, 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 más bajo que el precio comercial, para poder comparar las instituciones a niveles diversos de subvención como si no fuesen subvencionados. La determinación del precio comercial es una tarea difícil. Sin embargo, por razones de comparación, el objetivo más importante es el de asegurarse que el método escogido es aplicado de una manera uniforme a todas las instituciones. Hemos decidido utilizar el interés de depósito presentado por FMI como el precio de las tasas comerciales. También excluimos donaciones y las rentas se calculan solamente a base de ingresos y gastos operacionales. Por último, gastos como el salario del director, alquiler gratuito, u otros gastos operacionales pagados por otra entidad son considerados como subvenciones.

Finalmente, normalizamos las normas de provisión para incobrables y castigos. Suministramos el 50% de deudas pendientes que hayan sobrepasado 90 días pero menos de 180 días, y el 100% por las deudas pendientes de más de 180 días. Deudas pendientes de más de 365 días son castigados por completo.

Unidad Analítica REDCAMIF – MIX

La Unidad Analítica es el resultado del Convenio de Cooperación Conjunta para la Transparencia de IMFs en Centroamérica entre la Red Centroamericana de Microfinanzas & Microfinance Information eXchange. Tiene como meta la promoción de la transparencia en instituciones de microfinanzas en Centroamérica.

Esta iniciativa apoyará la meta al cumplir con los objetivos de:

- ◆ Incrementar la disponibilidad de información estandarizada sobre el desempeño de IMFs en la región.
- ◆ Promover la inversión en las instituciones microfinancieras en Centroamérica.
- ◆ Parametrizar el desempeño (“benchmarking”) de las instituciones regionales.



Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF)

REDCAMIF es una organización sin fines de lucro cuya misión es consolidar la industria de las microfinanzas en Centroamérica, mediante la representación gremial, promoviendo el fortalecimiento institucional de las redes y sus asociadas y generando las alianzas estratégicas que contribuyan a mejorar la calidad de vida de lo(a)s clientes de sus programas.

Managua, Nicaragua. Teléfono: (505) 278-8613, Fax: (505) 252-4005
E-mail: redcamif@cablenet.com.ni Web site: www.redcamif.org



Microfinance Information eXchange (MIX)

El Microfinance Information eXchange, Inc. (MIX) es el proveedor líder de información de negocios para la industria de microfinanzas. Dedicado a fortalecer el sector de microfinanzas, MIX provee información detallada de desempeño y finanzas sobre instituciones de microfinanzas, fondeadores, inversionistas, redes y otros proveedores de servicios asociados al sector. MIX realiza su trabajo a través de una variedad de plataformas incluyendo el mixmarket.org y el MicroBanking Bulletin.

MIX es una sociedad entre CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), la Fundación Citigroup, la Fundación Deutsche Bank Américas, Open Society Institute y otros.

Washington, DC, USA. Teléfono: (202) 259-9094, Fax: (202) 259-9095
E-mail: info@themix.org Web site: www.themix.org

REDCAMIF agradece por el apoyo brindado al Programa de Transparencia y Benchmarking en Centroamérica a las instituciones siguientes:

fundación ford

