

# Brasil 2009

## ANÁLISIS E INFORME DE BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS

Un informe del Microfinance Information Exchange (MIX)

Abril 2010

### INTRODUCCIÓN



Brasil es la primera economía en América Latina<sup>1</sup> y a pesar de tener un alto ingreso per cápita para los estándares regionales (USD 7,350), los niveles de pobreza alcanzaron al 22% de la población, porcentaje que se incrementa al incluir a la población de bajos ingresos. De ahí que el sector de microempresarios es también uno de los más grandes en Latinoamérica.

Desde fines de los años 70's aparecieron los primeros ejemplos de Instituciones de Microfinanzas (IMF) y recién a fines de los 90's se establecieron estructuras legales orientadas a las actividades propias de la industria microfinanciera.<sup>2</sup> Pero el mercado es relativamente joven considerando la edad mediana de los operadores (7 años) frente a otros mercados como Bolivia (17), Perú o Nicaragua (ambos con 14).

Una particularidad del mercado financiero de Brasil radica en que los diferentes ser-

<sup>1</sup> De acuerdo al Banco Mundial, el PIB de Brasil alcanzó los USD 1,613 miles de millones en 2008. También es el país con mayor extensión territorial (8.5 millones de Km<sup>2</sup>) en la región, además de ser el país más poblado (192 millones de habitantes). No obstante, el desarrollo ha sido heterogéneo entre los diferentes estados siendo las regiones del norte y noreste las que presentan mayores desafíos de desarrollo.

<sup>2</sup> Es así que se configuró la creación de instituciones como las Organizaciones de la Sociedad Civil de Interés Público (OSCIP) en 1999 y las Sociedades de Crédito al Microemprendedor (SCM) en 2001.

vicios financieros ofrecidos por los bancos tradicionales (como manejo de cheques, cuentas de ahorros, corresponsales no bancarios, entre otros) son utilizados a todo nivel de los clientes, incluso por la población de bajos ingresos, lo cual incluye a los microempresarios.

Es así que antes de la especialización de los operadores en atender al segmento del microempresario y el surgimiento del crédito a la microempresa<sup>3</sup> como tal, el crédito de consumo fue el sustituto más cercano. Aunque los niveles de competencia condicionan a las IMF a poder cubrir las necesidades de sus clientes de forma integral, solo pocas IMF están en capacidad de hacerlo, sobretodo las grandes.

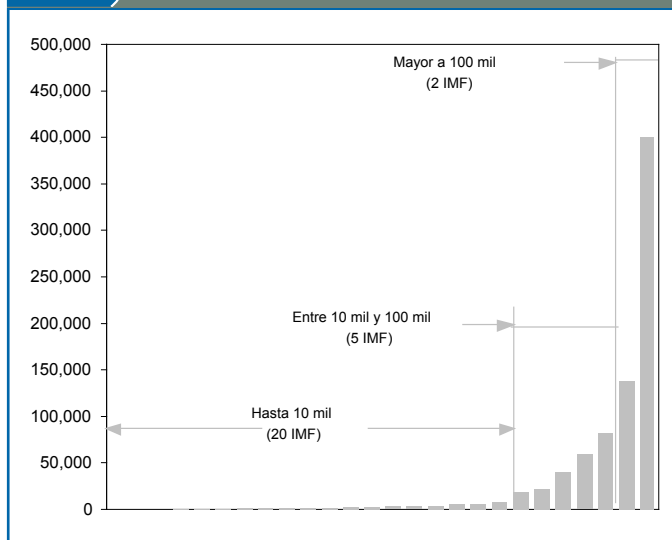
### ESCALA Y ALCANCE

El mercado brasileño de microfinanzas se caracteriza por tener una alta concentración de operaciones en pocas instituciones. De esta forma, solo cinco instituciones, a saber CrediAmigo, Banco Popular do Brasil, Cresol Central, Central Cresol Baser y Real Microcrédito, justificaron

<sup>3</sup> Dentro de las diferentes tipologías de crédito incorporadas por diferentes legislaciones financieras en varios países de América Latina, muchas coinciden en adoptar la categoría "microempresa" para diferenciarla de los otros tipos como son el crédito "Comercial" (para corporaciones y medianas empresas), de "Consumo" (para fines personales no comerciales) y para "Vivienda/Hipotecario" (gastos relacionados a la vivienda).

casi la totalidad de operaciones de acuerdo a la muestra obtenida, es decir, 89.2% de los prestatarios y 89.5% de la cartera.

FIGURA 1 DISTRIBUCIÓN DE PRESTATARIOS ACTIVOS EN IMF DE BRASIL



Fuente: MIX.

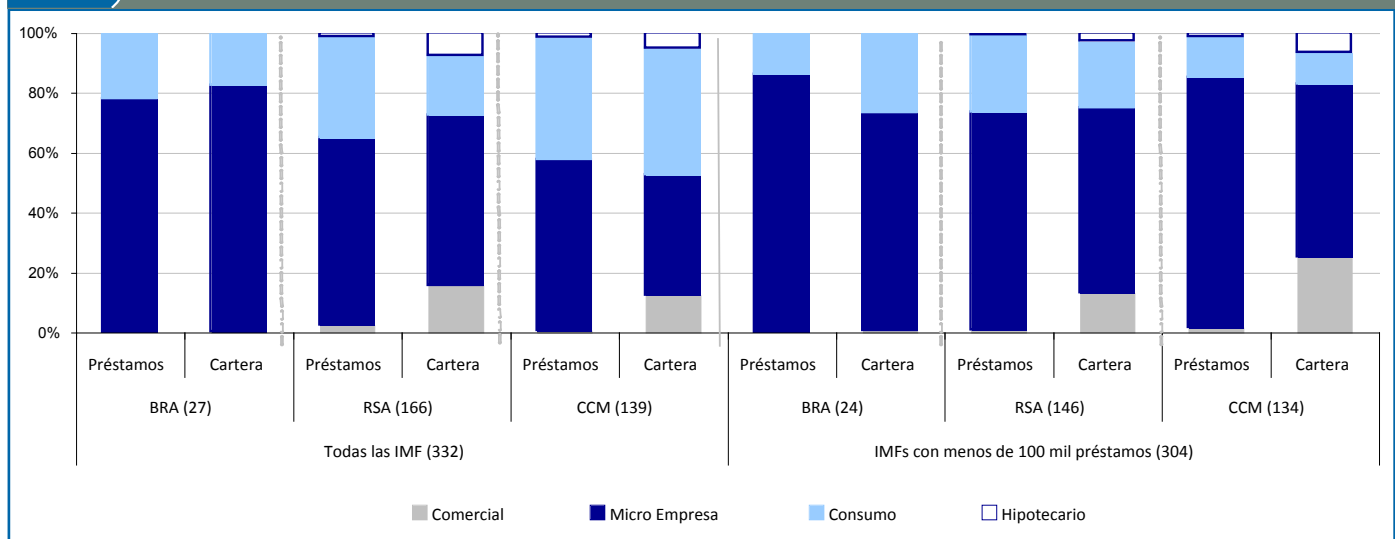
A pesar de ello, una IMF típica del mercado apenas alcanza cerca de 2,500 prestatarios con crédito promedio (USD 761) acorde al estándar latinoamericano aunque menor al promedio Sudamericano, pero con una profundidad de alcance cerca de 3 veces mayor,

lo que nos da una aproximación del tipo de microempresario al cual llegan las instituciones del país.

Aún excluyendo a los principales actores, el mercado brasileño mantiene su estructura de créditos por tipo, principalmente orientado al crédito a la microempresa. En el resto de Sudamérica hay una mayor oferta de créditos comerciales e hipotecarios, mientras que en Centroamérica, El Caribe y México la estructura cambia notoriamente dada la participación importante en el crédito de consumo.

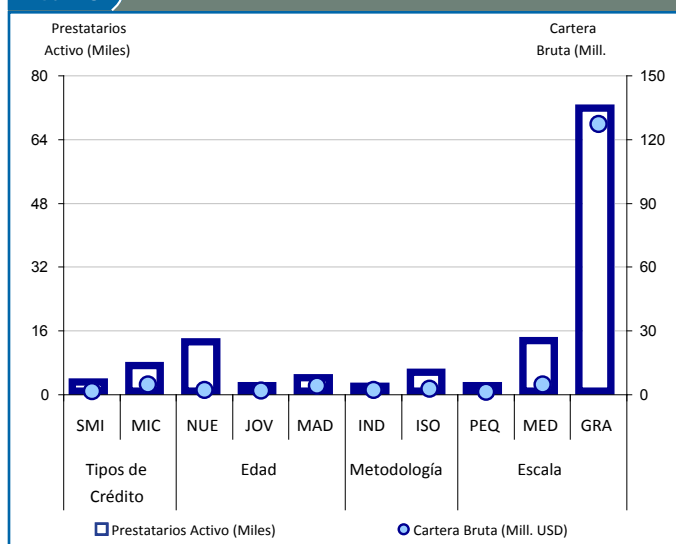
Al interior de Brasil llamaron la atención algunas características. Por Edad, las IMF Nuevas ostentaron un mayor número de prestatarios activos, debido a los resultados de dos IMF grandes en tamaño que conforman este grupo. Banco Popular ya operaba antes desde una plataforma amplia como es su banco matriz, mientras que Cresol Central fue resultado de la escisión de operaciones de Cresol Baser.

FIGURA 2 DISTRIBUCIÓN AGREGADA POR TIPOS DE CRÉDITO 2008



Fuente: MIX, los datos presentados son agregados.

FIGURA 3 ALCANCE Y ESCALA - GRUPOS PARES DE BRASIL



Fuente: MIX, los datos presentados son medianas.

Asimismo, las IMF que trabajan con metodologías grupales fueron más grandes tanto en clientes como en cartera que las IMF enfocadas en el crédito individual, debido a su mayor proporción de prestatarios (cerca de 4 a 1). Es típico que en otros países de la región las IMF con enfoque de crédito grupal solo

superen a otros grupos pares en alcance pero no en tamaño de cartera.

### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Dada la mayoría de IMF pequeñas en Brasil, una característica importante fue que el financiamiento tuvo al patrimonio como una de sus principales fuentes, si no fue la principal. De esta forma es que el crecimiento por medio de la capitalización de utilidades ha sido importante, y explica en parte porque las instituciones no tienen capacidad de crecer rápidamente.

Si a esto se le suma una elevada concentración de los adeudados en una sola entidad estatal, a tasas concesionales y a plazos largos, los incentivos para el crecimiento de los actores disminuyen. Hay que considerar que los adeudados tuvieron una participación importante al representar más del 30% de los activos en términos agregados a nivel país.

FIGURA 4 CONCENTRACIÓN DE ADEUDADOS POR PAÍS AL 2008 (PORCENTAJES)

País	Adeudos / Activo Total	Concentración por Financiadores			Saldo por IMF *
		Primeros 5	Primeros 10	Primeros 15	
Bolivia	26.4%	29.9%	45.7%	58.6%	24.1
Brasil	31.8%	73.7%	77.7%	79.1%	8.5
Colombia	16.0%	55.4%	67.4%	75.3%	37.6
Ecuador	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
Nicaragua	61.0%	35.7%	51.2%	60.4%	19.7
Perú	25.6%	42.7%	55.8%	63.0%	21.9
Total	27.1%	45.3%	57.6%	65.0%	16.3

\* Millones de US\$. Obligación promedio por cada IMF.

Fuente: MIX, los datos presentados son agregados.

Es importante mencionar que la concentración mostrada en Brasil por número de financiadores fue la más representativa frente a otros países de la región. En particular, el primer financiador, que es una entidad que opera a escala nacional, justificó más de la mitad del financiamiento a las IMF del país mientras el segundo financiador, que es multilateral, solo financió a CrediAmigo.

**FIGURA 5** ADEUDADOS POR PRINCIPALES FINANCIADORES (PORCENTAJES)

Financiador	Total	MN	ME
1er financiador, nacional	52.5%	100.0%	0.0%
2do financiador, multilateral	12.7%	0.0%	100.0%
3er financiador, regional	3.3%	100.0%	0.0%
4to financiador, regional	2.8%	100.0%	0.0%
5to financiador, local	2.6%	100.0%	0.0%
Otros 14	26.1%	98.9%	1.1%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>87.0%</b>	<b>13.0%</b>

Fuente: MIX, los datos presentados son agregados.

El financiamiento otorgado a las IMF de Brasil prácticamente se reduce a las modalidades de “Préstamos” y “Sobregiros”. Si bien la primera es la principal modalidad, al retirar el financiamiento otorgado por el segundo financiador a CrediAmigo, los sobregiros se constituyen como los más representativos. En muchos casos, las IMF renuevan constantemente dichos instrumentos.

Lo anterior se confirma al tener una distribución por rangos de vencimiento altamente concentrado en

menos de un año, lo cual es característico de los sobregiros representando un mayor costo financiero a las IMF y no necesariamente están vinculados a tasas concesionales. Los mayores plazos sí se relacionaron a menores tasas.

Adicionalmente, la mayoría del financiamiento otorgado a las IMF de Brasil se pactó a tasas fijas siendo prácticamente en su totalidad en moneda local. Por su parte, el financiamiento a tasas flotantes estuvo principalmente relacionado a los préstamos otorgados en moneda extranjera, aunque a nivel de mercado el financiamiento en dólares americanos apenas alcanzó al 13%.

**FIGURA 6** CARACTERIZACIÓN DE LOS ADEUDADOS EN BRASIL AL 2008 (PORCENTAJES)

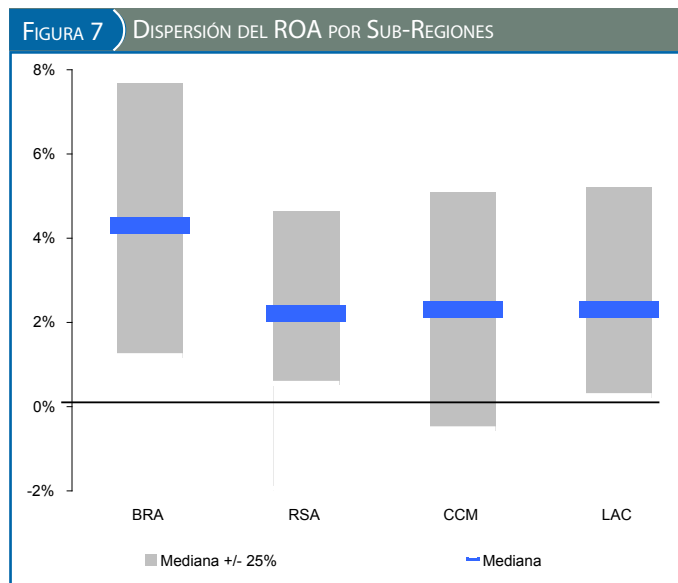
Caracterización	Modalidades	Total	MN	ME
Tipos de Deuda	Préstamos	54.0%	75.9%	24.1%
	Sobregiro	45.8%	100.0%	0.0%
	Deuda Subordinada	0.2%	100.0%	0.0%
	Bonos	0.0%	0.0%	0.0%
	<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>87.0%</b>	<b>13.0%</b>
Tipos de Tasa	Fija	78.7%	99.6%	0.4%
	Flotante	21.3%	40.1%	59.9%
	<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>87.0%</b>	<b>13.0%</b>
Rangos de Vencimiento	Hasta 1 año	46.8%	100.0%	0.0%
	De 1 a 2 años	0.3%	100.0%	0.0%
	De 2 a 3 años	0.6%	100.0%	0.0%
	De 3 a 4 años	23.3%	100.0%	0.0%
	De 4 a 5 años	5.2%	98.2%	1.8%
	Mayor a 5 años	23.7%	45.6%	54.4%
	<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>87.0%</b>	<b>13.0%</b>

Fuente: MIX, los datos presentados son agregados.

## DESEMPEÑO FINANCIERO

A nivel de mercado, Brasil obtuvo un Retorno sobre Activos mediano (4.3%) que duplicó a los demás grupos regionales (alrededor de 2.3%). No obstante, la dispersión de estos retornos fue incluso superior a la mostrada por el grupo CCM, aunque resaltó el hecho que poco más del 81% de las IMF brasileñas obtuvieron retorno positivos, porcentaje superior a cualquier otra sub región.

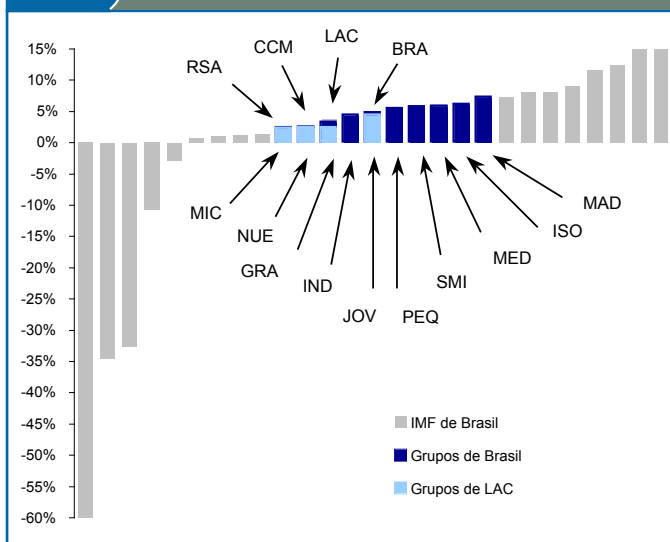
La condición de ser un mercado joven frente a otros países de la región también explica en parte la mayor volatilidad de los retornos que registra el gigante sudamericano. Siempre que logre darse un ambiente de mayor competencia en el mercado los retornos irán convergiendo a valores más bajos, tal como ya ha sucedido en otros países del resto de Sudamérica.



Fuente: MIX.

Así como mercado, Brasil logró tener retornos más altos, la mitad de grupos pares al interior del país también obtuvieron resultados que superaron a los obtenidos en otros grupos de comparación. De esta forma, instituciones pequeñas y medianas, enfocadas en créditos a la microempresa y en grupos solidarios, y sobretudo, las IMF maduras, obtuvieron retornos por encima del promedio de país.

FIGURA 8 RETORNO SOBRE ACTIVOS - IMF DE BRASIL VS. LAC

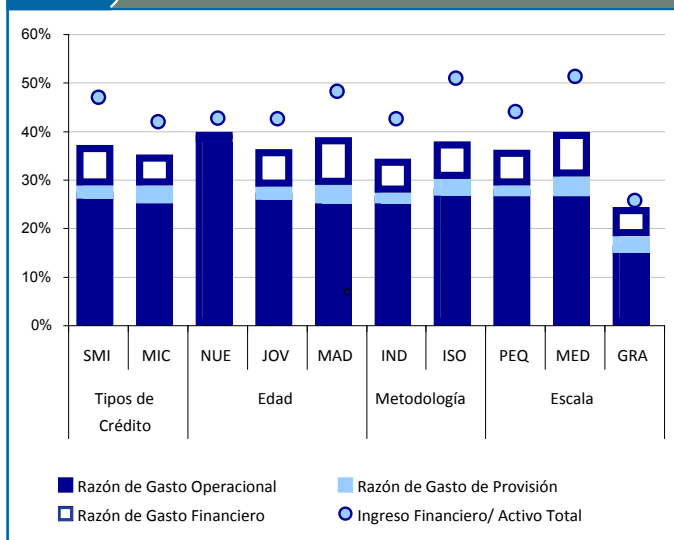


Fuente: MIX, los datos presentados son medianas.

La descomposición del retorno sobre activos al interior en Brasil reveló que el gasto operacional fue bastante homogéneo en casi todos los grupos de comparación, oscilando valores entre 25% y 27%. Solo las IMF grandes obtuvieron una menor razón de gasto operacional aprovechando su mayor escala, mientras que en las IMF nuevas dicho gasto operacional justificó casi toda su estructura de costos.

A nivel del gasto financiero las diferencias fueron más notorias, destacando el casi nulo costo financiero en el que incurren las IMF nuevas, dado que están apoyadas con recursos públicos locales a tasas concesionales, mientras que a nivel de gasto por provisiones las diferencias fueron menos obvias, aunque nuevamente las IMF nuevas destacaron al manejar una política de provisiones bastante laxa.

FIGURA 9 DESCOMPOSICIÓN DEL ROA - GRUPOS PARES DE BRASIL



Fuente: MIX, los datos presentados son medianas.

Paralelamente, las IMF maduras, que trabajan con grupos solidarios y que son medianas, ostentaron mayores niveles de ingresos los cuales no se basaron en tasas activas más altas pero sí les permitió obtener los mayores retornos. El caso de las IMF nuevas es otra vez singular, dado que si bien los ingresos alcanzaron a cubrir todos sus costos (prácticamente operacionales) su retorno estuvo entre los menores.

## EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD

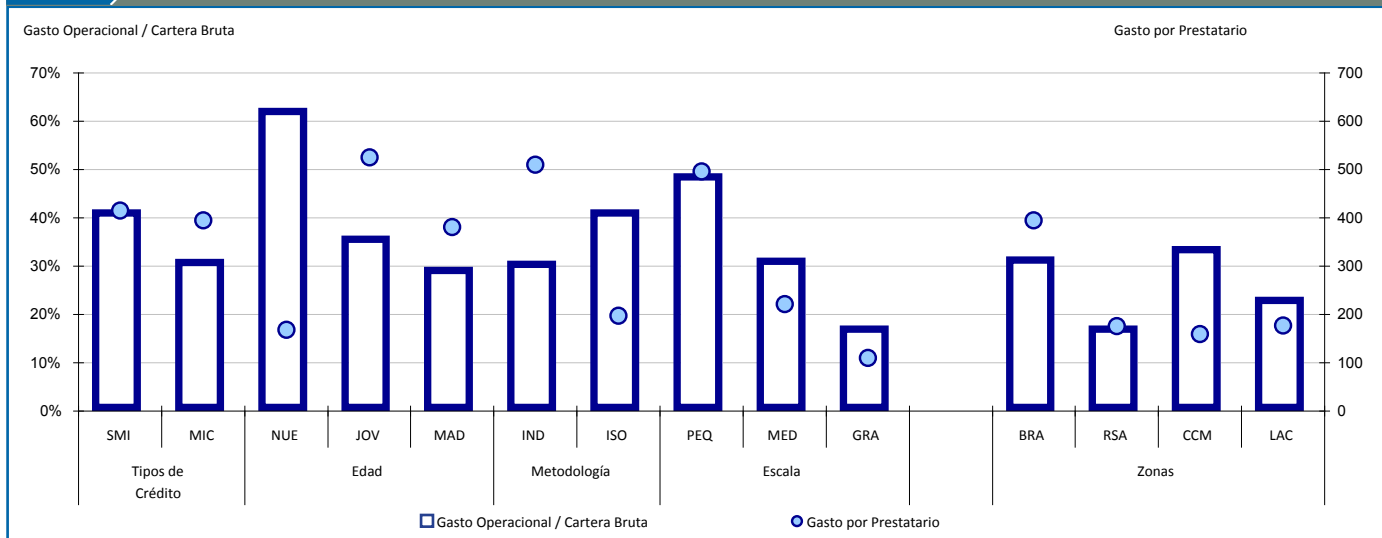
A pesar de los mayores niveles de rentabilidad alcanzados por las IMF de Brasil, el Gasto Operacional sobre Cartera bruta estuvo muy cercano al más alto nivel mostrado por CCM, mientras que el gasto por prestatario alcanzó los USD 400, más del doble que en la demás subregiones. En los demás países de Sudamérica ostentaron niveles de eficiencia óptimos respecto a lo demás grupos de comparación.

Al interior del mercado brasileño, fueron las IMF de mayor tamaño las que alcanzaron los niveles más bajos en los indicadores de eficiencia, lo cual implica que la escala alcanzada por los operadores es vital al momento de lograr sinergias. El caso de las IMF nuevas vuelve a ser singular, dada la mayor proporción de gastos operacionales sobre cartera pero el segundo menor nivel de gasto por prestatario.

## CALIDAD DE CARTERA

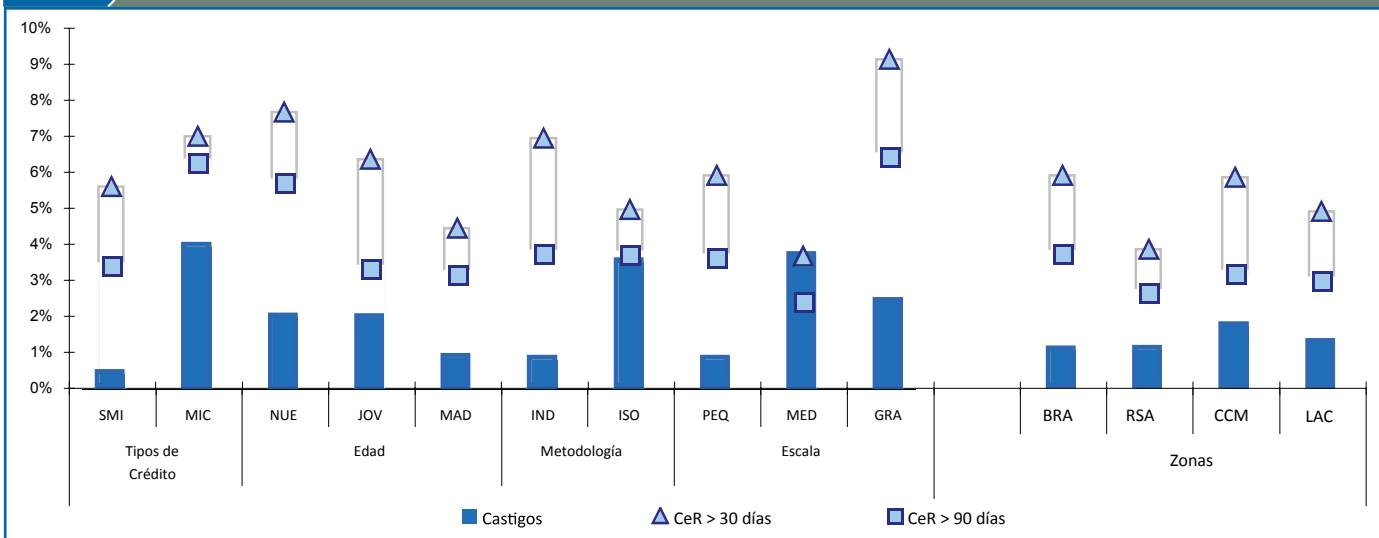
Otros resultados adversos al mercado brasileño lo mostraron los mayores indicadores de riesgo de cartera. De esta forma, la cartera en riesgo mayor a 30 y 90 días fue comparable a Centroamérica, El Caribe y México e incluso mayores, mientras que los casti-

FIGURA 10 EFICIENCIA: DOS PERSPECTIVAS - GRUPOS PARES DE BRASIL Y AMÉRICA LATINA



Fuente: MIX, los datos presentados son medianas.

FIGURA 11 CALIDAD DE CARTERA - GRUPOS PARES DE BRASIL Y AMÉRICA LATINA



Fuente: MIX, los datos presentados son medianas.

gos estuvieron acorde al promedio del resto de Sudamérica.

Al interior de Brasil, los niveles de riesgo exhibidos por las IMF grandes fueron notoriamente más altos que otro tipo de operadores. Por su parte, las IMF enfocadas en créditos a la microempresa también mostraron altos niveles de castigos, mientras que en el caso de las IMF medianas, los mayores castigos efectuados atenuaron en parte los niveles de riesgo de cartera.

Algo importante que anotar, es que el nivel de cobertura de riesgo con provisiones apenas alcanzó el 40%, lo cual indica en parte la situación de altos niveles de riesgo, pero sobretodo, que las políticas de provisiones que efectúan las IMF son muy laxas. En contraste, en el resto de Sudamérica la cobertura de cartera en riesgo superó el 100%, e indica la madurez alcanzada en algunos países.

## CONCLUSIONES

Al caracterizar las microfinanzas de Brasil se le puede resumir en un mercado gigante de pequeños actores, dado el tamaño de los operadores de servicios microfinancieros. Desde luego que existen

grandes operadores que si bien no cuentan con una escala nacional dadas las dimensiones continentales que presenta el país, sí son referentes en el mercado latinoamericano.

Otro hecho que explica parcialmente el tamaño reducido de la gran mayoría de IMF del país es que gran parte de los servicios financieros los ofrece la banca tradicional, sumado a ello que la mayoría de la población (incluso de menores ingresos) tiene acceso a dichos servicios. Sin embargo, por el lado del crédito, dicha oferta está orientada principalmente al crédito de consumo.

Por el lado del financiamiento, las IMF se financian con su patrimonio en gran medida basado en la capitalización de utilidades, mientras que por el lado de los adeudados, es muy elevada la concentración en el primer financiador, que al otorgar plazos largos y tasas concesionales disminuyen los incentivos de crecimiento de las IMF basado en un esquema más comercial como en el resto de la región.

Por su parte, los resultados financieros demostraron un nivel de rentabilidad mayor basado principalmente en los niveles de ingresos, puesto que el

gasto operacional fue muy homogéneo entre los diferentes tipos de IMF. Sin embargo, la eficiencia fue en factor en contra de las IMF de Brasil, lo cual refuerza la idea del mayor tamaño de operaciones que deben alcanzar para lograr economías de escala.

Tan importante como la eficiencia, las instituciones deberán trabajar en reducir los elevados niveles de cartera en riesgo, lo cual implica revisar su metodología de créditos, es decir, desde la evaluación, desembolso, monitoreo y recuperación de los créditos. Además, la cobertura de dicho riesgo deberá aumentar progresivamente de manera que no afecte en el corto plazo los resultados.

El mercado de microfinanzas brasileño es joven (con una mediana de 7 años) frente a sus pares regionales, por lo que muestra las características de un mercado en evolución que a medida que sus actores encuentren incentivos para crecer, la competencia y servicios financieros crecerán, lo que finalmente beneficiará a la población de menores ingresos la cual es finalmente el público objetivo.

---

Renso Martínez Ramírez  
Gerente Regional del MIX para América Latina y El Caribe  
rmartinez@themix.org

## DATOS DE COMPARACIÓN

Los datos utilizados tienen como fecha de corte el 31 de diciembre del 2008 totalizando 332 IMF latinoamericanas, 27 de las cuales son de Brasil (8,1% de las IMF). Toda la información ha sido suministrada voluntariamente, estandarizada y ajustada según los procesos del MicroBanking Bulletin del Microfinance Information Exchange (MIX).<sup>4</sup>

Para la totalidad de IMF de Brasil utilizadas para el presente reporte, la información fue facilitada gracias a la Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas de la Fundação Getulio Vargas – Small Business / EBAPE / FGV. También contribuyeron en la recolección de datos la red ACCION Internacional y la red AMCRED-SC.<sup>5</sup>

El análisis es estático (a una fecha de corte) y los datos son solo reclasificados, es decir, no ajustados. A menos que se indique lo contrario, todos los datos utilizados en el análisis de benchmarking corresponden a “medianas” de cada distribución. Esto es para evitar el sesgo de los valores extremos que se da al utilizar promedio simples o promedios ponderados.

De esta forma, los grupos de pares utilizados para el análisis de comparación se resumen en el siguiente cuadro:

---

<sup>4</sup> Para mayor información, favor visitar el sitio [www.themix.org](http://www.themix.org).

<sup>5</sup> Mayor información puede encontrar en los siguientes sitios:

- Para ACCION International: [www.accion.org](http://www.accion.org).
- Para AMCRED-SC: [www.amcredsc.org.br](http://www.amcredsc.org.br).

INSTITUCIONES PARTICIPANTES EN LOS BENCHMARKS DE BRASIL		
ACRÓNIMO	NOMBRE	CALIDAD DE DATOS
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.	*

El MicroBanking Bulletin utiliza el sistema siguiente de clasificación para clasificar la información recibida de las IMF:

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

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

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

Categoría	Grupo Par	Definición	IMF Participantes
Tipos de Crédito	SMI	Solo Microempresa, IMF cuya totalidad de créditos se dirigen a la microempresa	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, SOCREd
	MIC	Microempresa, IMF cuyos créditos se dirigen principalmente a la microempresa, ofreciendo créditos de consumo, vivienda y otros	9 IMF: ANDE, Banco da Família, Banco do Vale, Banco Popular do Brasil, Casa do Microcrédito, CEADe, Central Cresol Baser, Cresol Central, ICC BluSol
Edad	NUE	Nueva, IMF con menos de 5 años ofreciendo servicios financieros	6 IMF: ANDE, Banco Popular do Brasil, Cresol Central, Instituto Estrela, Rede Novo Sol, SOCREd
	JOV	Joven, IMF entre 5 y 8 años ofreciendo servicios financieros	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 con más de 8 años ofreciendo servicios financieros	11 IMF: Banco da Família, Banco do Empreendedor, CEADe, CEAPE BA, CEAPE MA, CEAPE PE, CEAPE PI, Central Cresol Baser, CrediAmigo, Credisol, ICC BluSol
Metodología	IND	Individual, IMF que utilizan únicamente metodología de 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, SOCREd
	ISO	Individual / Solidario, IMF que utilizan metodologías de Crédito Individual y/o de Grupos Solidarios	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	Pequeña, Cartera Bruta de Préstamos < US\$ 4 millones	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, SOCREd
	MED	Media, Cartera Bruta de Préstamos entre US\$ 4 y 15 millones	6 IMF: ANDE, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco Popular do Brasil, CEAPE MA, ICC BluSol
	GRA	Grande, Cartera Bruta de Préstamos > US\$ 15 millones	4 IMF: Central Cresol Baser, CrediAmigo, Cresol Central, Real Microcrédito
Zonas (Comparación Internacional)	BRA	Todas las IMF de Brasil	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, SOCREd
	RSA	Todas las IMF Sudamérica, excepto Brasil	166 IMF del resto de Sudamérica
	CCM	Todas las IMF de América Latina y El Caribe, excepto Sudamérica	139 IMF de Centroamérica, El Caribe y México
	LAC	Todas las IMF de América Latina y El Caribe	332 IMF de América Latina y El Caribe

## DEFINICIONES DE INDICADORES

**CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES**

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

**ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

Patrimonio / Activos	Patrimonio Total Ajustado/ Activo Total Ajustado
Razón Deuda/ Capital	Pasivo Total Ajustado/ Patrimonio Total Ajustado
Cartera Bruta/ Activo Total	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Activo Total 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/ INB per Cápita	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario Ajustado/ INB per cápita
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Número de Préstamos Vigentes
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	Saldo Promedio de Préstamos Vigentes Ajustado/ INB per cápita

**DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL**

Retorno sobre Activos	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Activo Total Promedio Ajustado
Retorno sobre Patrimonio	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Patrimonio Total Promedio Ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Gasto de Provisión para Cartera de Préstamos, neta + Gastos operacionales)

**INGRESOS**

Razón de Ingreso Financiero	Ingresos financieros Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto Ajustado/ Ingresos operacionales Ajustados
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	Ingresos Financieros por Cartera Bruta de Préstamos/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	(Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta - Tasa de inflación)/ (1 + Tasa de inflación)

**GASTOS**

Gasto Total/ Activo Total	(Gastos financieros + Gasto de Provisión para Cartera de Préstamos, neta + Gastos operacionales) Ajustado/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Financiero/ Activo Total	Gastos Financieros Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Provisión para Cartera/ Activo Total	Gasto de Provisión para Cartera de Préstamos, neta Ajustada/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Operacional/ Activo Total	(Gastos operacionales + Donaciones en Especie)/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Personal/ Activo Total	Gasto de Personal / Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Administrativo/ Activo Total	Gastos Administrativos Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado

**EFICIENCIA**

Gasto Operacional / Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Gasto de Personal / Cartera Bruta	Gasto de Personal Ajustado/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Salario Promedio/ INB Per Cápita	Gasto de Personal Promedio Ajustado/ INB per cápita
Gasto por Prestatario	Gastos Operacionales Ajustados/ Prestatarios Activos Promedio Ajustado
Gasto por Préstamo	Gastos Operacionales Ajustados/ Préstamos Vigentes Promedio Ajustado

**PRODUCTIVIDAD**

Prestatarios por Personal	Número de Prestatarios Activos Ajustado/ Número de Personal
Préstamos por Personal	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de Prestatarios Activos/ Número de Oficiales de Crédito
Préstamos por Oficial de Crédito	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Oficiales de Crédito
Razón de 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 Renegociada) / Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	(Saldo de Préstamos Atrasados > 90 días + Cartera Renegociada) / Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Razón de Préstamos Castigados	Valor de Préstamos Castigados Ajustado/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Tasa de Préstamos Incobrables	Préstamos Castigados Ajustados, Neto de Recuperaciones/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Provisión para Cartera de Préstamos/ Cartera en Riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod./ Activo Total	Caja y Banco Ajustado/ Activo Total Ajustado

BENCHMARKS POR TIPOS DE CRÉDITO Y EDAD					
(Todos los benchmarks son medianas)	Tipos de Crédito		Edad		
	SMI	MIC	NUE	JOV	MAD
<b>CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES</b>					
Número de IMFs	18	9	6	10	11
Edad	8	7	4	7	12
Activo Total	2,031,198	4,863,345	2,879,201	2,031,530	3,758,562
Número de Oficinas	5	4	2	4	5
Número de Personal	22	39	23	19	50
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>					
Patrimonio/ Activos	49.1%	26.7%	55.9%	42.2%	48.3%
Razón Deuda/ Capital	0.8	2.7	1.5	1.1	1.1
Cartera Bruta/ Activo Total	79.9%	84.7%	69.3%	79.7%	86.7%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>					
Número de Prestatarios Activos	2,248	6,480	12,337	1,313	3,416
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	55.2%	38.8%	59.6%	38.8%	61.6%
Número de Préstamos Vigentes	2,493	6,547	12,337	1,502	3,980
Cartera Bruta de Préstamos	1,734,812	4,844,891	2,355,810	1,878,037	4,311,919
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	670	1,510	517	1,054	761
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ INB per Cápita	11.4%	25.8%	8.8%	18.0%	13.0%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	626	1,284	517	634	740
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	10.7%	21.9%	8.8%	10.8%	12.6%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>					
Retorno Sobre Activos	5.7%	2.3%	2.4%	4.7%	7.2%
Retorno Sobre Patrimonio	12.7%	10.1%	8.5%	14.5%	14.1%
Autosuficiencia Operacional	116.2%	106.3%	111.5%	117.2%	112.1%
<b>INGRESOS</b>					
Razón de Ingreso Financiero	47.1%	42.0%	42.8%	42.7%	48.3%
Margen de Ganancia	13.9%	5.9%	10.0%	14.7%	10.8%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	55.5%	40.8%	54.5%	44.6%	43.0%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	50.0%	35.8%	49.1%	39.5%	38.0%
<b>GASTOS</b>					
Gasto Total/ Activo Total	38.2%	37.3%	38.7%	36.9%	38.3%
Gasto Financiero/ Activo Total	6.8%	4.9%	0.6%	6.3%	8.3%
Gasto de la Provisión para Préstamos Atrasados/ Activo Total	2.8%	3.7%	0.0%	2.7%	3.9%
Gasto Operacional/ Activo Total	26.2%	25.2%	37.9%	26.0%	25.2%
Gasto de Personal/ Activo Total	18.3%	11.4%	11.9%	16.5%	17.0%
Gasto Administrativo/ Activo Total	13.0%	9.8%	21.1%	13.2%	9.8%
<b>EFICIENCIA</b>					
Gasto Operacional / Cartera Bruta	40.3%	30.1%	61.2%	34.8%	28.3%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	20.2%	15.1%	26.4%	19.2%	19.4%
Salario Promedio/ INB Per Cápita	306.5%	306.0%	186.0%	379.0%	306.0%
Gasto por Prestatario	415	395	169	525	380
Gasto por Préstamo	304	211	169	465	235
<b>PRODUCTIVIDAD</b>					
Prestatarios por Personal	95	88	145	78	95
Préstamos por Personal	96	131	145	80	97
Prestatarios por Oficial de Crédito	196	302	351	192	233
Préstamos por Oficial de Crédito	218	309	351	218	233
Razón de la Distribución de Personal	50.0%	45.5%	45.5%	47.7%	47.6%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>					
Cartera en Riesgo > 30 Días	5.6%	7.0%	7.6%	6.3%	4.4%
Cartera en Riesgo > 90 Días	3.4%	6.3%	5.7%	3.3%	3.1%
Ratio de Préstamos Castigados	0.4%	3.9%	2.0%	2.0%	0.9%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.4%	3.2%	1.4%	1.6%	0.7%
Razón de Cobertura de Riesgo	35.0%	68.4%	20.3%	34.4%	48.1%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	13.6%	13.1%	12.4%	15.5%	13.1%

BENCHMARKS POR METODOLOGÍA Y ESCALA					
(Todos los benchmarks son medianas)	Metodología		Escala		
	IND	ISO	PEQ	MED	GRA
<b>CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES</b>					
Número de IMFs	13	14	17	6	4
Edad	7	10	7	10	9
Activo Total	2,226,302	3,917,013	1,522,557	5,293,416	151,040,950
Número de Oficinas	4	13	4	5	50
Número de Personal	19	47	16	45	456
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>					
Patrimonio/ Activos	44.7%	46.7%	64.7%	37.5%	19.0%
Razón Deuda/ Capital	1.0	1.1	0.5	1.9	4.3
Cartera Bruta/ Activo Total	77.7%	82.9%	77.7%	91.4%	84.5%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>					
Número de Prestatarios Activos	1,291	4,758	1,335	12,669	70,984
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	35.6%	63.3%	43.6%	60.2%	42.9%
Número de Préstamos Vigentes	1,622	5,040	1,622	12,702	100,741
Cartera Bruta de Préstamos	2,150,000	2,930,850	1,502,178	5,001,237	127,269,441
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1,725	420	872	694	1,094
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ INB per Cápita	29.4%	7.2%	14.9%	11.9%	18.7%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	1,314	412	654	690	873
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	22.4%	7.0%	11.2%	11.8%	14.9%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>					
Retorno Sobre Activos	4.3%	5.0%	5.4%	5.8%	3.1%
Retorno Sobre Patrimonio	10.9%	10.7%	8.3%	14.4%	25.0%
Autosuficiencia Operacional	118.2%	112.1%	112.1%	117.8%	118.3%
<b>INGRESOS</b>					
Razón de Ingreso Financiero	42.7%	51.1%	44.1%	51.4%	25.8%
Margen de Ganancia	15.4%	10.8%	10.8%	14.0%	15.4%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	40.8%	53.0%	53.4%	53.2%	19.3%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	35.8%	47.6%	48.0%	47.8%	15.1%
<b>GASTOS</b>					
Gasto Total/ Activo Total	37.3%	45.8%	38.7%	39.2%	22.6%
Gasto Financiero/ Activo Total	5.5%	6.3%	5.9%	7.7%	4.6%
Gasto de la Provisión para Préstamos Atrasados/ Activo Total	2.3%	3.5%	2.2%	4.1%	3.4%
Gasto Operacional/ Activo Total	25.2%	26.8%	26.7%	26.7%	15.0%
Gasto de Personal/ Activo Total	10.7%	19.7%	17.0%	15.9%	9.3%
Gasto Administrativo/ Activo Total	13.8%	9.8%	15.0%	11.8%	4.1%
<b>EFICIENCIA</b>					
Gasto Operacional / Cartera Bruta	29.7%	40.3%	47.8%	30.3%	16.2%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	13.6%	27.5%	20.9%	20.3%	10.4%
Salario Promedio/ INB Per Cápita	261.0%	312.0%	306.0%	356.5%	278.5%
Gasto por Prestatario	510	197	496	221	111
Gasto por Préstamo	479	197	479	209	109
<b>PRODUCTIVIDAD</b>					
Prestatarios por Personal	79	115	75	122	192
Préstamos por Personal	83	127	76	123	244
Prestatarios por Oficial de Crédito	223	202	164	239	489
Préstamos por Oficial de Crédito	244	202	190	244	757
Razón de la Distribución de Personal	42.9%	51.3%	50.0%	46.0%	34.2%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>					
Cartera en Riesgo > 30 Días	6.9%	4.9%	5.9%	3.6%	9.1%
Cartera en Riesgo > 90 Días	3.7%	3.7%	3.6%	2.4%	6.4%
Ratio de Préstamos Castigados	0.8%	3.5%	0.8%	3.7%	2.4%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.8%	2.8%	0.8%	3.0%	2.3%
Razón de Cobertura de Riesgo	32.6%	42.1%	33.6%	100.3%	36.8%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	13.8%	12.4%	17.4%	10.7%	1.3%

## BENCHMARKS POR ZONAS (COMPARACIÓN INTERNACIONAL)

(Todos los benchmarks son medianas)	Zonas de América Latina			
	BRA	RSA	CCM	LAC
<b>CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES</b>				
Número de IMFs	27	166	139	332
Edad	7	14	12	13
Activo Total	2,917,840	12,434,927	6,953,218	8,186,219
Número de Oficinas	5	9	9	9
Número de Personal	30	88	97	86
<b>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>				
Patrimonio/ Activos	45.1%	21.4%	29.2%	25.1%
Razón Deuda/ Capital	1.1	3.7	2.1	2.9
Cartera Bruta/ Activo Total	82.6%	82.9%	77.2%	80.6%
<b>INDICADORES DE ESCALA</b>				
Número de Prestatarios Activos	2,481	10,264	11,212	9,768
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	54.4%	54.3%	69.2%	60.2%
Número de Préstamos Vigentes	3,504	10,359	11,212	10,039
Cartera Bruta de Préstamos	2,511,933	10,215,578	5,109,398	6,737,874
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	761	1,044	461	792
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ INB per Cápita	13.0%	35.4%	16.6%	25.9%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	654	1,012	461	740
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	11.2%	33.7%	16.5%	25.2%
<b>DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL</b>				
Retorno Sobre Activos	4.3%	2.2%	2.3%	2.3%
Retorno Sobre Patrimonio	10.9%	9.4%	8.2%	8.9%
Autosuficiencia Operacional	115.9%	114.1%	109.6%	112.3%
<b>INGRESOS</b>				
Razón de Ingreso Financiero	44.1%	25.5%	33.7%	30.0%
Margen de Ganancia	13.8%	12.4%	8.8%	10.8%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	44.6%	28.3%	41.3%	33.9%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	39.6%	23.9%	33.6%	26.5%
<b>GASTOS</b>				
Gasto Total/ Activo Total	38.1%	21.4%	31.7%	26.6%
Gasto Financiero/ Activo Total	5.9%	5.5%	5.7%	5.6%
Gasto de la Provisión para Préstamos Atrasados/ Activo Total	3.3%	1.9%	2.1%	2.0%
Gasto Operacional/ Activo Total	25.9%	12.9%	22.9%	17.6%
Gasto de Personal/ Activo Total	16.2%	7.0%	12.9%	9.8%
Gasto Administrativo/ Activo Total	11.3%	5.6%	10.0%	7.2%
<b>EFICIENCIA</b>				
Gasto Operacional / Cartera Bruta	30.5%	16.3%	32.7%	22.1%
Gastos de Personal/ Cartera Bruta	19.4%	9.0%	16.8%	12.5%
Salario Promedio/ INB Per Cápita	306.0%	369.0%	284.0%	341.5%
Gasto por Prestatario	395	176	159	177
Gasto por Préstamo	235	161	158	166
<b>PRODUCTIVIDAD</b>				
Prestatarios por Personal	95	122	97	107
Préstamos por Personal	97	127	102	113
Prestatarios por Oficial de Crédito	213	295	239	267
Préstamos por Oficial de Crédito	233	324	249	279
Razón de la Distribución de Personal	47.1%	42.0%	44.7%	43.8%
<b>RIESGO Y LIQUIDEZ</b>				
Cartera en Riesgo > 30 Días	5.9%	3.8%	5.8%	4.9%
Cartera en Riesgo > 90 Días	3.7%	2.6%	3.2%	3.0%
Ratio de Préstamos Castigados	1.1%	1.1%	1.7%	1.3%
Tasa de Préstamos Incobrables	1.1%	0.8%	1.3%	1.0%
Razón de Cobertura de Riesgo	40.6%	113.7%	68.0%	94.1%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	13.3%	10.3%	11.0%	10.9%

## ACERCA DEL MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE:

El Microfinance Information Exchange (MIX) es el proveedor líder de información de negocios y servicios de información para la industria de microfinanzas. Dedicado a fortalecer el sector de microfinanzas promoviendo la transparencia, MIX provee información financiera de desempeño detallado de instituciones de microfinanzas, inversionistas, redes y otros proveedores de servicios asociados a la industria. MIX realiza su trabajo a través de una variedad de plataformas disponibles al público, incluyendo el MIX Market ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)) y el MicroBanking Bulletin.

MIX es una institución sin fines de lucro fundada por el CGAP (the Consultative Group to Assist the Poor) y patrocinada por el CGAP, Citi Foundation, Deutsche Bank Americas Foundation, Omidyar Network, IFAD (International Fund for Agricultural Development), Bill & Melinda Gates Foundation y otros. MIX es una corporación privada.



Para más información, visite [www.themix.org](http://www.themix.org) o escribanos a [info@themix.org](mailto:info@themix.org).

“ANÁLISIS Y BENCHMARKING DE LAS MICROFINANZAS EN BRASIL” FUE PRODUCIDO CON LA AYUDA DE:

### Fundação Getulio Vargas - Small Business / EBAPE / FGV

Creada en Abril de 1952, la Escuela Brasileña de Administración Pública y de Empresas de la Fundación Getúlio Vargas (Small Business / EBAPE / FGV) realiza un importante rol en la formación de cuadros universitarios y gubernamentales en Brasil y en otros países de Latinoamérica y África. Desde su inicio, provee cursos de Administración al nivel de postgrado y especialización así como mantiene una variedad de programas de Investigación y Consultoría técnica a empresas y entidades del gobierno. De esta forma, desde el año 2009 se desempeña como el coordinador de Brasil en la recolección de datos de instituciones microfinancieras.

Praia de Botafogo, 190 - 3º, 4º e 5º andares • CEP 22253-900  
Rio de Janeiro  
RJ Brasil | Telefax: (55 21) 3799-5444



E-mail: [ebape@fgv.br](mailto:ebape@fgv.br)  
Web site: [www.ebape.fgv.br](http://www.ebape.fgv.br)