

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA
Y CIENCIAS SOCIALES**



**EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO PARA
INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS MEDIANTE LA
METODOLOGIA MICRORATE - BID
CASO: MIBANCO**

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

JAVIER EDUARDO LEON REYES

**LIMA - PERÚ
2004**

PREFACIO

En los últimos años se observa un interés creciente por darle una mayor transparencia a las microfinanzas, debido principalmente al aumento en el número de instituciones microfinancieras (IMF's), originado por el crecimiento de microempresas productivas y/o de servicios (siendo estos su principales usuarios). El aumento de estas últimas, entre otras razones, se debe a la coyuntura económica y social que vive el país.

Un aspecto importante en relación a la transparencia de las IMF's ha sido el uso cada vez más frecuente de indicadores financieros e institucionales para medir el riesgo y el rendimiento de las mismas.

Esta monografía tiene como finalidad mostrar el uso de indicadores financieros como herramienta para el control y seguimiento de IMF's; para ello utilizaremos los indicadores de desempeño financiero elaborados por Microrate¹ y el Banco Interamericano de Desarrollo². Estos indicadores de desempeño financiero no pretenden abarcar la totalidad de aspectos para la evaluación de una IMF; sin embargo, tomados en su conjunto, proporcionan una visión general del desempeño, riesgo y situación financiera de la IMF.

Mayormente, la metodología propuesta por Microrate-BID es utilizada por entidades multilaterales que apoyan a las microfinanzas, inversionistas privados, clasificadoras de riesgo, entre otras. Cabe resaltar que debido a la naturaleza y alcance de los fines y objetivos de estas instituciones, los indicadores financieros de la metodología indicada no necesariamente son los utilizados por las entidades reguladoras y supervisoras de cada país.

La monografía consta de cuatro capítulos; el primer capítulo proporcionará una visión general de microfinanzas, riesgo y su entorno en el sistema financiero peruano; el segundo capítulo expondrá el concepto de los indicadores financieros (ratios financieros) a utilizar y la importancia que tiene cada uno de ellos para la evaluación y análisis de una IMF; el tercer capítulo consistirá en la aplicación de los indicadores

1. Microrate es la principal agencia calificadoradora de entidades microfinanciera del mercado

2. BID, banca de segundo piso que mantiene un área de apoyo a entidades microfinancieras

. financieros (descritos en el segundo capítulo) a una IMF y en el último capítulo se expondrán las conclusiones y recomendaciones del estudio.

INDICE DE CONTENIDO

Capítulo I: Generalidades

	Pág.
I.1 Microfinanzas	6
I.2 Tipo de Institución Microfinanciera	7
I.3 Perfil del Cliente en Microfinanzas	7
I.4 Crecimiento de las Microfinanzas	7
I.5 Riesgos en las Microfinanzas	9
I.6 Necesidad de Evaluación de Entidades Microfinancieras	10
I.7 Microfinanzas en el Perú	10

Capítulo II: Indicadores de Desempeño Financiero para Instituciones Microfinancieras: Metodología Microrate-BID

II.1 Calidad de Cartera	13
II.2 Eficiencia y Productividad	18
II.3 Gestión Financiera	22
II.4 Rentabilidad	26

Capítulo III: Aplicación de los Indicadores de Desempeño Financiero para el Caso Mibanco (período 1998 - 2002)

III.1 Presentación Institucional	30
III.2 Calidad de Cartera	34
III.3 Eficiencia y Productividad	37
III.4 Gestión Financiera	40
III.5 Rentabilidad	42

Capítulo IV: Conclusiones y Recomendaciones

IV.1 Conclusiones	45
IV.2 Recomendaciones	46

Bibliografía	47
Anexos	48

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1	Pág.
Flujograma de decisión de fondear por parte de un inversionista privado	49
Anexo 2	
Balance General de Mibanco	50
Anexo 3	
Estado de Resultados de Mibanco	51
Anexo 4	
Índices de Calidad de Cartera de Mibanco	52
Anexo 5	
Índices de Eficiencia y Productividad de Mibanco	53
Anexo 6	
Índices de Gestión Financiera de Mibanco	54
Anexo 7	
Índices de Rentabilidad de Mibanco	55

Capítulo I

I. Generalidades

Este capítulo proporcionará una visión general del entorno del sector microfinanciero, como un elemento referencial necesario que permita ubicar y comprender mejor la evaluación de una institución microfinanciera formal, materia del presente estudio.

I.1 Microfinanzas:

Las microfinanzas tiene/ como objetivo brindar servicios financieros a clientes de bajos ingresos, incluyendo a los autoempleados.

Estos servicios financieros, por lo general incluyen ahorros y crédito; sin embargo, algunas entidades microfinancieras ofrecen servicios de intermediación social, tales como la conformación de grupos solidarios, el desarrollo de la confianza en sí mismos, entrenamiento para el desarrollo de las capacidades financieras administrativas entre los miembros de un grupo, seguro de vida, entre otros. Por tanto, la definición de microfinanzas frecuentemente incluye tanto la intermediación financiera como la intermediación social.

En este sentido, las microfinanzas no son simples operaciones bancarias, sino son una herramienta de desarrollo. Las actividades microfinancieras suelen incluir:

Pequeños préstamos para capital de trabajo.

La inversión informal de prestatarios e inversionistas.

Los sustitutos de garantías, tales como garantías colectivas o ahorros obligatorios.

El acceso a préstamos recurrentes y de mayores montos (para ello se toma en cuenta el historial crediticio).

El desembolso racionalizado y el monitoreo de préstamos.

Los servicios de ahorros.

Algunas entidades microfinancieras prestan servicios de desarrollo empresarial, tales como administración y mercadeo, y servicios sociales como la alfabetización y los servicios de salud; estos últimos, sin embargo, no están incluidos en la definición de las microfinanzas.

I.2 Tipo de Institución Microfinanciera

Las instituciones microfinancieras pueden ser ONG's, Cooperativas de ahorro y crédito, bancos gubernamentales, bancos comerciales o instituciones financieras no bancarias.

Los prestamistas informales, las casas de empeño y las asociaciones de crédito y ahorro rotativo son proveedores informales de microfinanciamiento y constituyen fuentes importantes de intermediación financiera.

I.3 Perfil del Cliente en Microfinanzas

Los clientes de microfinanzas suelen ser empresarios autoempleados de bajos ingresos tanto en áreas urbanas como rurales. Muchas veces los clientes son comerciantes, vendedores callejeros, pequeños agricultores, proveedores de servicios, artesanos y pequeños productores. Por lo general sus actividades constituyen una fuente estable de ingresos.

I.4 Crecimiento de las Microfinanzas:

Las microfinanzas muestran un crecimiento importante desde los años noventa y esto es debido, entre otros factores a

- La promesa de llegar a los pobres; las actividades microfinancieras pueden ayudar en la generación de ingresos de las empresas familiares operadas por hogares de bajos ingresos.
- La promesa de sostenibilidad financiera; las actividades microfinancieras pueden ayudar a desarrollar instituciones financieramente autosostenibles y libres de subsidios, frecuentemente manejadas a nivel local.
- El potencial de desarrollar sistemas tradicionales; las actividades microfinancieras en ocasiones imitan los sistemas tradicionales (tales como las asociaciones de ahorro y crédito rotativo). Estos prestan los mismos servicios de manera similar, pero con mayor flexibilidad, a precios más accesibles para la microempresa y sobre una base más sostenible. Esto puede hacer que los servicios microfinancieros sean muy atractivos para una gran cantidad de clientes de bajos ingresos.
- La contribución de las microfinanzas para fortalecer y expandir los sistemas financieros formales existentes; las actividades microfinancieras pueden fortalecer las instituciones financieras formales, tales como las cooperativas de ahorro y crédito, los bancos comerciales y aún las instituciones financieras manejadas por el Estado, mediante la expansión de sus mercados de ahorro y crédito y potencialmente, de su rentabilidad.
- Número creciente de historias de éxito; hay un número cada vez mayor de historias de éxito bien documentadas e innovadoras en ambientes tan diversos como en Bangladesh rural, Bolivia urbana y Malí rural.
- Disponibilidad de mejores productos financieros como resultado de la experimentación y la innovación; las innovaciones más prometedoras resuelven el problema de la falta de garantías mediante la aplicación de enfoques basados en grupo y en las características de los clientes; resuelven problemas de disciplina de pagos a través de alta frecuencia de recolección de pagos de los préstamos, el uso de presión social y de grupo, y la promesa de préstamos posteriores por montos más elevados; resuelven problemas de costo de transacción al trasladar algunos de éstos al nivel de grupo y al aumentar la proyección; diseñan incentivos del personal para mejorar la proyección y para

alcanzar un índice más elevado de pago de los préstamos y prestar servicios de ahorro que pueden satisfacer las necesidades de los pequeños ahorristas.

I.5 Riesgos en las Microfinanzas:

Las actividades financieras sólidas basadas en las mejores prácticas juegan un rol decisivo al proporcionar a los pobres el acceso a los servicios financieros a través de instituciones sostenibles. Sin embargo, se han registrado más fracasos que éxitos de entidades microfinancieras y ésto es debido a:

- Algunas entidades microfinancieras están dirigidas a segmentos de la población que no tienen acceso a oportunidades de negocios, debido a la falta de mercado, insumos y demanda. El crédito productivo no es de utilidad para estas personas si éste no va acompañado de otros aportes.
- Muchas entidades microfinancieras nunca alcanzan el punto de equilibrio necesario para cubrir sus costos.
- Algunas entidades microfinancieras no logran manejar sus fondos de manera adecuada para satisfacer sus necesidades futuras de efectivo, y como resultado enfrentan problemas de liquidez.
- Otras no desarrollan los sistemas de manejo financiero ni las destrezas necesarias para una operación exitosa.
- La repetición de modelos exitosos en ocasiones ha mostrado ser difícil, debido a diferencias en contextos sociales y a la falta de adaptación social.
- En última instancia, el mayor problema de las entidades microfinancieras se relaciona con la falta de claridad de la organización respecto a sus metas.

1.6 Necesidad de Evaluación de Entidades Microfinancieras:

Existen muchos casos en los cuales entidades microfinancieras quebraron, debido a no presentar una buena gestión administrativa-financiera, lo cual trajo consigo que los acreedores (inversionistas) pugnarán por el pago de los compromisos contraídos con ellos; muchos de estos fondos tenían como misión apoyar al sector microempresarial y otros en cambio, buscan obtener niveles altos de rentabilidad. Sea cual fuese el motivo de invertir en estas entidades microfinancieras, el papel que juega una buena evaluación y análisis de estas entidades es muy importante, más aún, si los principales deudores de estas instituciones son personas de bajos ingresos, quienes están expuestos a cualquier externalidad económica, financiera y social.

Realizar una evaluación tiene como finalidad minimizar el riesgo de inversión, así como, establecer cuál es la performance que muestra la entidad microfinanciera. Sin embargo, es necesario conocer cómo se encuentra el entorno económico y social donde opera la IMF y su performance dentro del sistema microfinanciero.

En el flujograma presentado en el anexo 1, se podrá observar los pasos a seguir para la toma de decisión de fondeo por parte de un inversionista privado. Asimismo, se visualizará el rol que desempeña la utilización de indicadores financieros en la toma de decisión de invertir.

1.7 Microfinanzas en el Perú

El sistema financiero peruano está compuesto por: Banca Múltiple (Banca Comercial), Empresas Financieras, Empresas de Arrendamiento Financiero, Entidades Estatales, Empresa Afianzadora y de Garantía y el Sector Microfinanciero. Además, podemos mencionar la existencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito, que desempeñan un papel fundamental en el financiamiento del entorno familiar o grupal.

A diciembre del 2002, el sistema microfinanciero representa el 2.9% del total de activos y el 3.5% de las colocaciones del sistema financiero peruano. Sin embargo, si incluimos a las cooperativas de ahorro y crédito al entorno del sistema microfinanciero, éste, representaría el 4.2% de los activos y el 4.9% de las colocaciones del sistema financiero (más cooperativas de ahorro y crédito). (Cuadro N° 1)

Cuadro N°1

Sistema Financiero

(Diciembre 2002 - en miles de dólares americanos)

	Activos	Cart. Bruta	Pasivo	Patrimonio	Utilidad Neta
Banca Multiple ¹	17,635,235	10,523,917	15,906,772	1,728,463	136,921
Empresas Financieras ²	241,643	210,871	179,962	61,681	16,621
Empresas de Arrendamiento Financiero	593,806	640,713	485,972	107,834	10,677
Entidades Estatales	3,185,196	2,025,716	2,509,572	675,624	10,288
Empresa Afianzadora y de Garantía	5,535	425	2,287	3,247	593
Sistema Microfinanciero	638,362	488,158	516,817	121,545	23,476
Sistema Financiero	22,299,776	13,889,801	19,601,382	2,698,394	198,577
Cooperativas	312,097	209,268	205,229	106,868	4,153
Sistema Financiero + Cooperativas	22,611,874	14,099,069	19,806,612	2,805,262	202,730

/1 No incluye Banco del Trabajo y Mibanco

/2 No Incluye Financiera Solución

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú

Elaboración Propia

Desde inicios de los noventa, las microfinanzas han experimentado un dinámico crecimiento en el Perú, alcanzando en años recientes uno de los desarrollos más destacados de América Latina. De esta manera, al 31 de diciembre del 2002, el sistema microfinanciero cuenta con una amplia base institucional, integrada por 31 intermediarios supervisados y regulados, especializados en el crédito a la microempresa: 14 Edpymes, 14 Cajas Municipales, 12 Caja Rurales, 2 Bancos (Mibanco y el Banco del Trabajo) y 1 Financiera (Solución). El nivel total de activos de del sistema microfinanciero asciende a US\$ 1,133 millones de dólares y con un portafolio crediticio de US\$ 838 millones de dólares. Adicionalmente, en el Perú operan 169 Cooperativas de Ahorro y Crédito que registran un total de activos de US\$ 312 millones de dólares y un portafolio de US\$ 209 millones de dólares. (Cuadro N° 2)

Cuadro N° 2
Sistema Microfinanciero
(Diciembre 2002 - en miles de dólares americanos)

	Activos	Cart. Bruta	Pasivo	Patrimonio	Utilidad Neta
Cajas Municipales	494,828	349,379	420,028	74,800	23,464
Edpymes	78,544	67,521	46,237	32,306	2,019
Banco del Trabajo	215,989	167,116	192,139	23,850	7,384
Mibanco	108,290	92,481	84,456	23,834	5,427
Financiera	113,526	79,139	88,350	25,176	7,280
Cajas Rurales	122,013	81,902	105,635	16,378	1,366
Sistema Microfinanciero	1,133,190	837,538	936,845	196,345	46,940
Cooperativas	312,097	209,268	205,229	106,868	4,153
Sistema Microfinanciero + Cooperativas	1,445,287	1,046,806	1,142,075	303,213	51,093

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú
Elaboración Propia

Dentro del sistema microfinanciero existen dos entidades bancarias que desarrollan actividades crediticias en el ámbito microempresarial (Banco de Trabajo y Mibanco). La primera de ellas se centra principalmente en proporcionar créditos destinados a consumo, mientras que el segundo brinda principalmente créditos para el desarrollo de la micro y pequeña empresa.

Capítulo II

Indicadores de Desempeño Financiero para Instituciones Microfinancieras: Metodología Microrate-BID

Existen diversos tipos de metodologías para analizar el desempeño financiero de IMF's, algunas son diseñadas por instituciones privadas (las cinco metodologías más usadas son: Microrate-BID, CAMEL de Acción Internacional, PEARSL de Woccu, GIRAFE de Planet Rating y M-CRIL³) y otras por instituciones del Estado para regulación y supervisión (en el caso del Perú lo realiza la Superintendencia de Banca y Seguros)

La metodología a utilizar será la elaborada por Microrate-BID, la cual es la más usada por los inversionistas privados para analizar instituciones microfinancieras de América Latina.

Es preciso mencionar que el alcance que los índices elaborados por Microrate-BID no corresponden al de los indicadores elaborados por la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú, debido a que en el primer caso el análisis está relacionado con la percepción que debe tener un inversionista privado, mientras que para el segundo caso se tiene un enfoque supervisor y regulador a cargo del Estado.

II.1 Calidad de Cartera:

La principal fuente de riesgo para cualquier institución financiera es su cartera de créditos. La cartera de créditos es, el mayor activo de las instituciones microfinancieras (IMF's). Además, la calidad de este activo y el riesgo que representa para la institución, pueden ser difíciles de medir, debido a no presentar garantías realizables.

El coeficiente más utilizado para medir la calidad de cartera en microfinanzas, es la denominada cartera en riesgo (CeR), que mide la porción de la cartera de créditos "contaminada" por deudas atrasadas como porcentaje de la cartera total. Si bien,

3. Revista enfoques N° 22, publicada por CGAP y BID

generalmente se utilizan varios otros coeficientes, el CeR ha surgido como el índice preferido, ya que es fácil de entender, no subestima el riesgo y se le puede comparar entre instituciones.

Cualquier préstamo otorgado a una microempresa es comúnmente considerado en riesgo cuando el pago de la deuda registra un atraso mayor a 30 días. Esta norma es mucho más estricta que la practicada por la banca comercial, pero se justifica si se tiene en cuenta la ausencia de garantías realizables en microfinanzas.

Además del indicador CeR, existen otros tres indicadores relacionados con la calidad de cartera y los riesgos asociados: cartera castigada, gastos de provisión para créditos y cobertura del riesgo.

II.1.1 Cartera en Riesgo

La cartera en riesgo (CeR) se calcula dividiendo el saldo de capital de todos los créditos con atraso superior a 30 días más todos los créditos refinanciados y reestructurados⁴ entre la cartera bruta. Este análisis se hace a una fecha de corte.

No todas las IMF's pueden separar sus créditos reestructurados de aquellos no reestructurados. En consecuencia, si los créditos reestructurados no son sustanciales (menos del 1%), entonces la cartera total afectada por atrasos mayores a 30 días puede ser aceptada como sustituto de la cartera en riesgo. Aún, si la reestructurada pareciera ser importante (pero no determinada con precisión), el índice de la cartera en riesgo aún podría ser presentada, pero se deberá especificar que no incluye créditos reestructurados. Al ignorarse los créditos reestructurados simplemente se subestima el riesgo de manera significativa.

▪ Definición

(Saldo de capital de créditos atrasados por más de 30 días + Saldo total de capital de todos los créditos refinanciados y reestructurados) / Total de la cartera bruta

Este ratio es la medida más ampliamente aceptada para determinar la calidad de la cartera. Muestra la porción de la cartera que está contaminada por atraso en los

4. Refinanciar un crédito es una forma como el prestatario puede resolver sus dificultades de pago y, para el acreedor, de recuperar créditos que de otro modo pudieran quedar impagos. Cuando un IMF reestructura un crédito, toma el saldo remanente y lo extiende sobre un plazo más largo, lo cual resulta en cuotas de pago más manejables para el prestatario. Una IMF refinancia un crédito financiando su pago mediante un préstamo nuevo otorgado al cliente.

pagos y en consecuencia en riesgo de no ser pagada. En términos generales, cualquier cartera en riesgo ó cartera con vencimiento mayor a 30 días (CeR30) que exceda el 10% deberá ser causa de preocupación, debido a que, a diferencia de los créditos comerciales, la mayor parte de los microcréditos no tiene respaldo de garantías realizables.

- Puntos a considerar

Algunas instituciones sólo informan sobre el capital vencido (el importe real del pago atrasado), en lugar del saldo total pendiente de un préstamo atrasado, con lo cual se subestima seriamente la cartera en riesgo.

Otro aspecto crucial al evaluar la cartera en riesgo se relaciona con la práctica de reestructurar y refinanciar los créditos.

Por último, la frecuencia de fechas de pago de los préstamos es otro factor relevante en la evaluación de riesgo de cartera. En términos generales, cuanto más frecuente es el vencimiento de los créditos más se acentúa la gravedad de la cartera en riesgo. La cartera en riesgo es una medida útil pero no da a conocer toda la historia completa. Como todas las medidas de desempeño, la cartera en riesgo puede ser manipulada. La forma más común de manipular la cartera en riesgo es castigando créditos morosos. En consecuencia la cartera en riesgo tiene que ser analizada junto con el índice de créditos castigados.

II.1.2 Cartera Castigada

El índice de la cartera castigada se calcula dividiendo el saldo de capital de crédito castigados en el período entre la cartera bruta promedio del periodo.

- Definición

<i>Saldo de capital de créditos castigados / Cartera bruta promedio</i>

Este indicador reporta los créditos que la institución ha eliminado de sus libros contables, al existir una duda sustancial de no poder ser recuperados. La anulación de un crédito es una transacción contable para evitar que los activos se vean inflados de forma poco realista por créditos que no pueden ser recuperados. La anulación de un crédito incobrable afecta por igual a la cartera de créditos bruta y a las provisiones de créditos morosos. De modo que a menos que las provisiones de créditos sean inadecuadas, la transacción no afectará el total de los activos, la cartera de créditos neta, los gastos o utilidades netas. Estos castigos no tendrán incidencia alguna en los esfuerzos de cobranza, ni en la obligación del cliente de restituir el pago correspondiente.

- Puntos a considerar

Algunas instituciones realizan castigos agresivos con el propósito de sanear su cartera. Mostrar una cartera de riesgo mínima hace que el analista observe con detenimiento el ratio de créditos castigados para detectar si tal mejora es más aparente que real. Otras IMF's, particularmente ONG's, se resisten a castigar sus créditos demasiado morosos, argumentando que los esfuerzos de cobranza continúan.

II.1.3 Gastos de Provisión

El índice de gastos de provision se calcula dividiendo el gasto de provisión para créditos morosos o créditos incobrables del período, por la cartera bruta promedio del período.

- Definición

<i>Gastos de Provisión para créditos morosos / Cartera bruta promedio</i>

Esta medida ofrece indicios sobre el gasto incurrido por la institución para poder anticipar futuras pérdidas en los créditos otorgados. Es lógico prever que este gasto aumente a la par con el crecimiento de la cartera global.

El nivel de los gastos de provisión para créditos debe ser analizado conjuntamente con el índice de cobertura de riesgo.

- Puntos a considerar

Las IMF's requieren de prácticas de provisión más estrictas que los bancos o empresas financieras debido a que los créditos que otorgan cuentan con menos garantías colaterales. Las IMF's reguladas pueden consecuentemente cumplir con la ley y sin embargo tener un provisionamiento menor a lo conveniente. En algunos casos, inclusive pueden existir incentivos para que se haga un provisionamiento demasiado alto, principalmente entre las ONG's, con el fin de ocultar utilidades que impedirán el acceso a subsidios de entidades donantes. Por otro lado, con una simple reducción de sus gastos de provisión, una IMF puede convertir una pérdida inminente en utilidades para uno o dos años. En general la práctica de provisión debe ser observada de cerca para que no sean mal utilizadas.

II.1.4 Cobertura del Riesgo

El índice de cobertura de riesgo se calcula dividiendo las provisiones para créditos morosos por el saldo de capital de créditos atrasados más de treinta días más el saldo de capital de todos los créditos refinanciados y reestructurados

- Definición

<i>Provisiones para créditos morosos / (Saldo de capital de créditos atrasados en más de 30 días + saldo de capital de todos los créditos refinanciados y reestructurados)</i>
--

Esta medida nos muestra cuál es el porcentaje de la cartera en riesgo que está cubierto por las provisiones para créditos morosos. Asimismo, proporciona indicios de cuán preparada se encuentra una institución para enfrentar las peores situaciones.

Las microfinanzas constituyen un fenómeno relativamente nuevo y el perfil de riesgo de la cartera de este tipo de institución continúa aún sin ser bien entendido. Sin embargo, las elevadas provisiones para créditos morosos hace considerar que a menudo la cartera de microcrédito carecen de garantías colaterales.

- Puntos a considerar

Por lo general, sería preferible un índice de cobertura de riesgo elevado; sin embargo, existen casos que justifican niveles bajos de cobertura, por ejemplo, cuando los créditos con respaldo de garantías colaterales representan la mayor parte de la cartera, resulta común un índice por debajo del 100%. Para las instituciones formalizadas, los entes supervisores y reguladores fijan los límites mínimos a las provisiones.

Para instituciones con muy alta cobertura (> 200%), estas provisiones, aparentemente altas, pueden constituir una medida prudente para enfrentar futuros retrocesos en la economía o anticiparse a desempeños deficientes de la cartera.

II.2 Eficiencia y Productividad

Los indicadores de eficiencia y productividad son coeficientes de desempeño que muestran en qué medida la institución está siendo más eficiente en sus operaciones. Los indicadores de productividad reflejan la relación de producción por unidad de insumo; mientras que, los indicadores de eficiencia también toman en cuenta el costo de los insumos y/o el precio de los productos.

Las instituciones microfinancieras registran indicadores de eficiencia mucho más bajos que los bancos comerciales debido a que, el microcrédito representa un

trabajo mucho más intensivo en la utilización de mano de obra: un préstamo de cien dólares requiere casi tanto esfuerzo administrativo como un crédito mil veces más grande.

A continuación se detallan cuatro índices de eficiencia y productividad: gastos operativos, costo por prestatario, productividad del personal y productividad del oficial de crédito.

II.2.1 Gastos Operativos

El índice de gastos operativos se calcula dividiendo todos los gastos relacionados con la operación de la institución (incluyendo todos los gastos administrativos y salariales, depreciaciones y honorarios de directores) por la cartera bruta promedio del período. Los intereses y gastos de provisión para créditos, al igual que los gastos extraordinarios, no están incluidos.

- Definición

<i>Gastos operativos / Cartera bruta promedio</i>

Este ratio es el mejor indicador de la eficiencia global de una institución crediticia. Por esta razón, también se le denomina índice de eficiencia: mide el costo institucional en la entrega del servicio del crédito. Cuanto más bajo sea el índice más alto será la eficiencia.

- Puntos a considerar

El tamaño de la cartera de créditos y los incentivos salariales pueden ayudar a situar los niveles de eficiencia en contexto. El tamaño de la cartera de crédito es importante, pero no tanto como a menudo se supone. Las IMF's pequeñas pueden llegar a ser más eficientes simplemente creciendo.

Los costos operativos se encuentran firmemente vinculados a los niveles salariales,

como es de esperar en una industria que demanda intensamente trabajo. Es importante distinguir entre una IMF que paga en forma insuficiente a su personal y aquella que opera dentro de un entorno de bajo costo. Los índices de rotación del personal y la comparación con niveles salariales en la banca comercial, contribuyen a hacer tal diferenciación. Contrariamente a la creencia general, los niveles salariales de las IMF's no son muy diferentes de aquellos de la banca.

Las organizaciones que ofrecen microcréditos al igual que otros servicios pueden asignar costos en tal forma que sus operaciones de crédito parezcan más eficientes de lo que en realidad son. Otra manera de esconder gastos es asignarlos a subsidiarias o no registrarlos en los libros contables; por ejemplo ciertos costos son cubiertos por entidades donantes, tales como el pago de honorarios a consultores.

II.2.2 Costo por Prestatario

El costo por prestatario se calcula dividiendo todos los gastos relacionados con la operación de la institución (incluyendo todos los gastos administrativos y salariales, las depreciaciones y los honorarios de los directores) por el número promedio de los prestatarios activos⁵. Los intereses al igual que los gastos extraordinarios, no están incluidos.

- Definición

<i>Gastos operativos / Número promedio de prestatarios activos</i>
--

Este índice nos proporciona una medida significativa de la eficiencia al mostrar el costo promedio de mantener un prestatario activo.

- Puntos a considerar

Este índice complementa el índice de gastos operativos casi del mismo modo que el índice de créditos castigados complementa el índice de la cartera en riesgo.

5. Se define prestatario activo a los prestatarios identificables individualmente que mantienen por lo menos un crédito pendiente con la institución. Sin embargo cuando no se pueda conocer el número de prestatarios activos se podrá utilizar el número de créditos otorgados siempre que se mencione el dato a utilizar.

II.2.3 Productividad del Personal

La productividad del personal se calcula dividiendo el número de prestatarios activos de una institución por el número total de personal. De este modo, un crédito solidario concedido a cuatro miembros es considerado como un crédito otorgado a cuatro prestatarios. En los casos de créditos múltiples otorgados al mismo prestatario se considera como un solo prestatario.

- Definición

Número de prestatarios activos / personal total

Este índice recoge la productividad del personal de la institución – cuanto más alto es el índice, más productiva es la institución. Indirectamente, el índice dice mucho sobre la forma en que la IMF ha adaptado sus procesos y procedimientos en relación a su actividad empresarial de prestar dinero. Una baja productividad del personal no significa generalmente que el personal trabaje menos, sino que se ve ocupado en excesivos procedimientos y tramites burocráticos (o viceversa)

- Puntos a considerar

Tradicionalmente, en microfinanzas se ha utilizado el índice de prestatarios por oficial de créditos (o de préstamos por oficial de créditos) para medir la productividad. Sin embargo, si se incluye en el denominador a todo el personal en lugar de solamente a los oficiales de créditos, se tendrá una visión más completa de la productividad de la institución.

II.2.4 Productividad del Oficial de Crédito

Se calcula dividiendo el número de prestatarios activos de una institución por el número total de oficiales de crédito⁶.

6. Se define a los oficiales de crédito como el personal cuya actividad principal es la administración directa de una porción de la cartera de créditos. Incluye al personal de campo o a los funcionarios de línea que interactúan con los clientes, pero no incluye al personal administrativo ni a los analistas quienes procesan los préstamos sin tener contacto directo con la clientela.

- Definición

<i>Número de prestatarios activos / Número de oficiales de crédito</i>
--

Este índice muestra la productividad de los oficiales de crédito de la institución – cuánto más alto sea el índice más productiva será la institución. Es uno de los índices de rendimiento más reconocidos en la industria microfinanciera. Al igual que el índice de productividad del personal, el índice de productividad del oficial de crédito revela en gran medida la forma cómo la IMF ha adaptado sus procesos y procedimientos al propósito de su actividad empresarial de prestar dinero.

- Puntos a considerar

El indicador de productividad del oficial de crédito, al igual que el referido a la productividad del personal, puede fácilmente ser distorsionado por los créditos de consumo o préstamos con garantía de oro disfrazados como microcréditos. Ambos tipos de créditos están amparados en gran medida con garantías colaterales, lo cual hace posible que se procese un gran número de préstamos con poco personal. Por consiguiente los créditos de consumo y los créditos con garantía de oro no deben ser considerados en el cálculo del indicador.

II.3 Gestión Financiera

La gestión financiera asegura que exista la liquidez suficiente para que la IMF cumpla sus obligaciones de desembolso de créditos a los prestatarios, para el pago de los créditos a sus acreedores y para sus obligaciones corrientes. A pesar de que la gestión financiera es una función interna, las decisiones en esta área pueden afectar a la institución en una forma directa. Los errores en la administración de la liquidez o en el tipo de cambio, por ejemplo, pueden fácilmente poner en peligro a una institución que lleve a cabo sus operaciones de créditos eficientemente y con gestión acertada. La gestión financiera puede tener un impacto decisivo en la

rentabilidad, según la habilidad con la que se inviertan los fondos líquidos. Finalmente, el manejo del riesgo cambiario y el calce de los vencimientos de los activos y pasivos están relacionados con la gestión financiera. Ambas son áreas de gran riesgo potencial para cualquier IMF; y subrayan la importancia de una gestión financiera competente.

A continuación se menciona tres indicadores para medir la gestión financiera de una IMF: gastos de financiamiento, costo de recursos financieros y deuda/patrimonio

II.3.1 Gastos de Financiamiento

El índice de gastos de financiamiento se calcula dividiendo los intereses y comisiones de recursos financieros por la cartera bruta promedio del período.

- Definición

Intereses y comisiones por recursos financieros / Cartera bruta promedio

Este índice mide el gasto total en intereses y comisiones en que ha incurrido la institución para financiar su cartera de crédito. La diferencia entre rendimiento de cartera y el índice de gastos de financiamiento constituye el margen neto de interés. El índice de gastos de financiamiento no es el spread de créditos de la institución, ni la tasa de interés promedio que asume para obtener financiamiento. Por el contrario, este coeficiente es utilizado para ayudar a determinar la tasa mínima de préstamos que debe cobrar una IMF a fin de cubrir sus costos. La tasa mínima de los préstamos se determina sumando el índice de gastos de provisión para créditos y el índice de gastos operativos, al índice de gastos de financiamiento.

- Puntos a considerar

El índice de gastos de financiamiento está marcado, por el hecho de si una IMF se financia básicamente a través de deuda o de capital. Es poco lo que revela sobre la

situación financiera de una IMF. En realidad, una institución con alto índice de gastos de financiamiento puede ser muy rentable si su apalancamiento financiero es elevado. Caso contrario, un bajo índice de gastos de financiamiento puede ser señal de una baja capacidad de apalancamiento financiero, por lo que podría estar acompañado de un bajo retorno sobre el patrimonio.

II.3.2 Costo de Recursos Financieros

El índice de costo de recursos financieros se calcula dividiendo los intereses y comisiones por los recursos financieros promedio del período. El denominador contiene todos los recursos financieros de la institución incluyendo depósitos, fondos comerciales, fondos subordinados y cuasi-capital. No incluye otras responsabilidades como cuentas por pagar, ni tampoco préstamos hipotecarios que la institución podría tener.

- Definición

Intereses y comisiones por recursos financieros / Recursos financieros promedio

Este indicador cuantifica el costo promedio de los recursos financieros que la empresa toma en préstamo. El índice de costo de recursos financieros revela si han logrado acceso a fuentes de financiamiento de bajo costo, tales como los ahorros. Las IMF's que son capaces de movilizar sus ahorros tienden a tener costos de recursos financieros relativamente bajos. Sin embargo, esta ventaja es contrarrestada en cierta medida por el mayor costo administrativo de movilizar ahorros.

- Puntos a considerar

En muchos casos, las obligaciones financieras de una IMF incluyen recursos subsidiados. Estos subsidios harán que el costo de los recursos financieros

disminuyan, cuando en realidad el costo real del crédito comercial para la institución es mucho más alto. A medida que las IMF's subsidiadas crecen, y conforme recurren más al crédito comercial para mantener su crecimiento, el creciente costo de recursos financieros puede llevarlas a enfrentar una grave presión sobre los márgenes, obligando a neutralizar tal presión mediante el recorte de otros costos o elevando las tasas de interés.

II.3.3 Deuda / patrimonio

El índice de deuda/patrimonio se calcula dividiendo el total de pasivo por el total de patrimonio.

- Definición

<i>Total pasivos / Total patrimonio</i>

Este índice es la medida más simple de adecuación del capital, debido a que cuantifica el apalancamiento financiero total de la institución. El índice de deuda/patrimonio es de particular interés para los fondeadores, porque indica cuán significativa es la reserva de protección con la que cuenta la institución para absorber pérdidas.

- Puntos a considerar

Los cambios en el índice de deuda/patrimonio son más importantes que el nivel absoluto de tal indicador. Si el índice de deuda/patrimonio se incrementa con rapidez, la IMF podría estar acercándose a su límite de endeudamiento, lo cual forzaría a limitar su crecimiento. Además, los incrementos acelerados de deuda ejercen presión sobre los márgenes de rentabilidad.

II.4 Rentabilidad

Las proporciones de rentabilidad, tales como el retorno del patrimonio (ROE⁷) y el retorno sobre los activos (ROA⁸), tienden a sintetizar el rendimiento en todas las áreas de la empresa. Si la calidad de la cartera es deficiente o la eficiencia es baja, ésto se verá reflejado en la rentabilidad. Debido a que son un factor agregado entre tantos otros, los indicadores de rentabilidad pueden ser difíciles de interpretar. El hecho de que una IMF tenga un alto índice de retorno sobre su patrimonio poco explica por qué es así. Todos los indicadores de rendimiento tienden a tener un uso limitado si se los considera en forma aislada y ésto es precisamente lo que ocurre con los índices de rentabilidad. Para entender como una institución logra utilidades (o pérdidas), el análisis también tiene que tomar en cuenta otros indicadores que aclaran el rendimiento operativo de la institución, tales como la eficiencia operativa y la calidad de la cartera. El análisis de rentabilidad se complica aún más por el hecho de que un número importante de IMF's sigue recibiendo donaciones y créditos subsidiados.

A continuación se menciona tres indicadores para medir la rentabilidad de una IMF: retorno sobre patrimonio (ROE), retorno sobre activos (ROA) y rendimiento de cartera.

II.4.1 Retorno sobre patrimonio (ROE)

El retorno sobre patrimonio se calcula dividiendo la utilidad neta (descontando el pago de impuestos y excluyendo cualquier donación o subvención) por el patrimonio promedio del período.

- Definición

<i>Utilidad Neta / Patrimonio promedio</i>
--

7. Abreviatura en inglés que significa retorno sobre patrimonio (return over equity)

8. Abreviatura en inglés que significa retorno sobre activos (return over assets)

Esto nos indica la rentabilidad de la institución. Este índice es particularmente importante para cualquier entidad privada con fines de lucro, puesto que, este coeficiente cuantifica la tasa de retorno sobre sus inversiones en la institución.

- Puntos a considerar

El retorno sobre patrimonio de un solo año puede a veces dar una impresión falsa de la verdadera rentabilidad de la institución. Ingresos o pérdidas extraordinarias, por ejemplo en la forma de ventas de activos, pueden tener un impacto importante en los resultados netos. En otras circunstancias la institución podría tener provisiones para créditos muy por debajo de lo indicado y de ese modo registrar temporalmente cifras de ingresos netos más altas. Otro tema a considerar son los impuestos, pues las IMF's sin fines de lucro no pagan impuestos y de esta manera pueden generar una utilidad no verdadera.

II.4.2 Retorno sobre activos (ROA)

El retorno sobre activos se calcula dividiendo la utilidad neta (descontando el pago de impuestos y excluyendo cualquier donación o subvención) por los activos promedio del período.

- Definición

<i>Utilidad Neta / Activos promedio</i>

Nos proporciona una medida global de la rentabilidad, que refleja tanto el margen de utilidad como la eficiencia de la institución. En conclusión, mide cuán bien la institución utiliza sus activos.

- Puntos a considerar

El retorno sobre los activos es un coeficiente bastante sencillo. Sin embargo, como ocurre con el retorno sobre patrimonio, una correcta evaluación del retorno sobre activos dependerá del análisis de los componentes que determinan los ingresos netos, principalmente el rendimiento de la cartera, el costo de los recursos financieros y la eficiencia operativa.

Las IMF's sujetas a supervisión y regulación pueden acceder con mayor facilidad a fuentes de financiamiento comerciales, teniendo un apalancamiento financiero mayor y de ese modo se puede esperar que obtengan buenos retornos sobre patrimonio, a pesar de mostrar retornos sobre activos bajos.

II.4.3 Rendimiento de la Cartera

El rendimiento de la cartera de créditos se calcula dividiendo el total de los ingresos financieros por colocaciones en efectivo (todos los ingresos generados por la cartera de créditos, excluyendo los intereses devengados) por la cartera bruta promedio del período.

- Definición

<i>Ingresos colocaciones en efectivo / Cartera bruta promedio</i>

Este Índice cuantifica los montos que la Institución realmente recibió de sus clientes por el pago de intereses en efectivo durante el período. Una comparación entre el rendimiento de la cartera y la tasa efectiva de crédito promedio brinda una indicación de la eficiencia institucional para cobrar a sus clientes.

- Puntos a considerar

Para que el rendimiento de la cartera de créditos tenga sentido, se debe considerar la tasa de interés vigente con la cual opera la IMF. En términos generales, el rendimiento de la cartera es el indicador inicial de la capacidad que tiene una institución para generar ingresos, con los cuales cubre sus gastos financieros y operativos. Las IMF's tienden a encubrir sus tasas de interés, pero el rendimiento de la cartera de créditos es una forma fácil de calcular la tasa real obtenida por una institución.

¿Por qué las instituciones no revelan sus tasas efectivas de interés? Puede ser que los clientes son menos proclives a contraer créditos, o los límites máximos para tasas de interés impuestos por el gobierno pueden prohibir las altas tasas de interés que necesitan las IMF's para sobrevivir. El rendimiento de la cartera de créditos contrarresta los múltiples artilugios utilizados por las IMF's para disimular sus tasas de crédito, tales como la tasa única, los honorarios por capacitación, las comisiones iniciales, los descuentos sobre montos desembolsados. etc. El rendimiento de la cartera muestra cuánto, en promedio, recibe realmente la IMF por el pago de intereses de los préstamos que otorga.

Capítulo III

Aplicación de los Indicadores de Desempeño Financieros para el Caso Mibanco (período 1998-2002)

Dentro de este capítulo se expondrán los resultados obtenidos al utilizar la metodología de desempeño elaborada por Microrate-BID, así como el análisis de los ratios obtenidos, para el caso de Mibanco

Sin embargo, antes de hacer uso de la metodología expuesta, es preciso mencionar que el interés de analizar a Mibanco se debe a ser el primer banco privado comercial especializado en brindar servicios financieros al sector de la pequeña y micro empresa y por su representatividad en el sector microfinanciero.

A continuación, pasaremos a conocer un poco más sobre esta entidad microfinanciera.

III.1 Presentación Institucional

III.1.1 Antecedentes

Mibanco – Banco de la Microempresa S.A, se constituyó en la ciudad de Lima el 2 de marzo de 1998, por escritura pública otorgada ante el notario público Dr. Ricardo Fernandini Barreda.

La sociedad se encuentra inscrita en la partida 11020316 del registro de personas jurídicas de los registros públicos de Lima.

Inició operaciones el 4 de mayo de 1998, sobre la base de “Acción Comunitaria del Perú”, ONG con 34 años de experiencia en el sector de la micro y pequeña empresa. Mibanco es el primer banco privado comercial especializado en microfinanzas en el Perú.

Mibanco tiene por misión promover el desarrollo de la micro y pequeña empresa a través de diversos servicios y productos financieros. A diciembre 2002, su cartera de crédito estaba conformada por los siguientes productos: Micro y Pequeña Empresa (81%), Vivienda (10.5%) y Personal (8.5%).

A diciembre del 2002, Mibanco contaba con activos por US\$ 108.29 millones de dólares, una cartera bruta de US\$ 92.37 millones, depósitos y ahorros del público de US\$ 46.41 millones y un patrimonio de US\$ 23.83 millones. El retorno sobre patrimonio (ROE) es de 25.8% a diciembre del 2002, y la cartera bruta muestra una cartera en riesgo de 3.1% y una cobertura de provisiones sobre cartera en riesgo de 144% al mismo mes.

III.1.2 Capital Social:

El capital social a diciembre del 2002 era de US\$ 16.91 millones y pertenece en su mayoría (66.35%) a la ONG "Acción Comunitaria":

Cuadro N° 3

<u>Accionista</u>	<u>Participación</u>
Acción Comunitaria del Perú – Perú	66.35%
Profund Internacional S.A. – Costa Rica	17.81%
Acción Internacional – EEUU	6.38%
Corporación Andina de Fomento	3.82%
Manuel Montoya Larios – Perú	3.10%
Acciones en Cartera – Perú (*)	2.54%
Total	100.00%

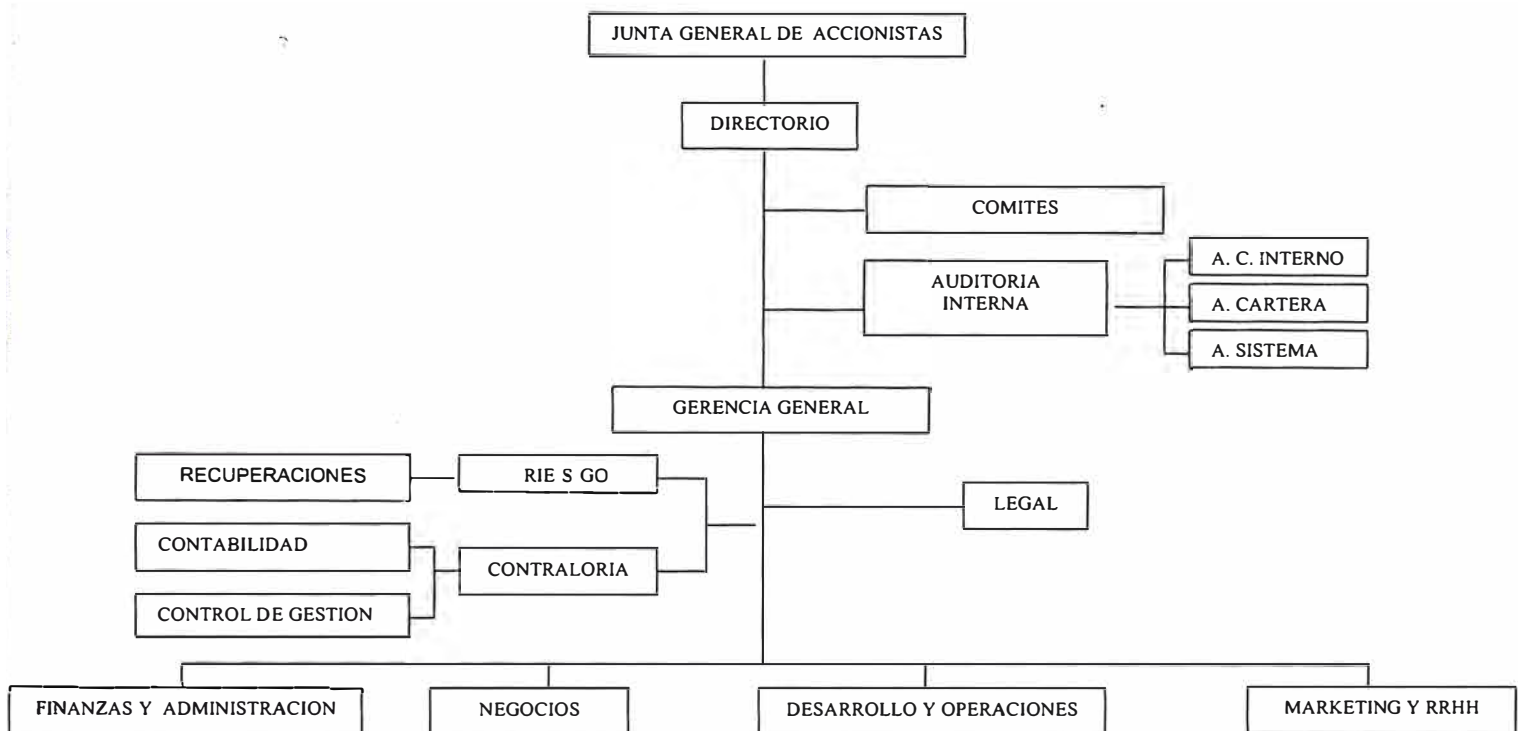
(*) Las acciones de cartera se encuentran en proceso de ser transferidas a los gerentes y funcionarios de alto nivel de Mibanco, conforme con el acuerdo de la Junta General de Accionistas de fecha 22 de marzo de 2001. El banco Wiese Sudameris fue accionista de Mibanco hasta el 27 de diciembre de 2002, con una participación accionaria en ese entonces de 6.03%.

III.1.3 Estructura Organizativa.

Mibanco cuenta con 28 agencias de las cuales 24 se encuentran en Lima y 4 en provincias. El número de empleados a diciembre del 2002 es de 793, de los cuales 293 son asesores de crédito.

Mibanco tiene el siguiente organigrama:

Gráfico N° 1



III.1.4 Directorio

La Junta Directiva es el órgano máximo de Administración. Los Directores son elegidos por períodos de un año y pueden ser reelegidos indefinidamente. Son atribuciones del directorio: nombrar y/o reemplazar al gerente general y al auditor general, así como adoptar las acciones necesarias para el buen desempeño de los mismos. Son atribuciones del comité ejecutivo del directorio establecer las políticas de mediano y largo plazo que sirvan como base del plan estratégico, así como monitorear la marcha del plan estratégico de la institución.

El Directorio está conformado de la siguiente manera (diciembre 2002):

Cuadro N° 4

CARGO	NOMBRE	PROFESIÓN	OTRAS ACTIVIDADES
Presidente Honorario	Daniel Rodríguez Hoyle		-Fundador de la ONG Acción Comunitaria y empresario
Presidente del Directorio	Oscar Rivera Rivera	Administrador de Empresas	-Director ejecutivo de Sudamericana de Fibras S.A, director de ASBANC, entre otras.
Vice – Presidente del Directorio	Luis Felipe Derteano Marie	Economista	-Director ejecutivo de Inversiones Boreal, director de Acción Comunitaria, entre otras
Director	Álvaro Quijandria Fernández	Economista	-Gerente de Desarrollo Apoyo Consultora, Miembro de la comisión de reestructuración –INDECOPI
Director	Alfredo Llosa Barner	Administrador de Empresas	-Presidente del directorio de la Sociedad Eléctrica del Sur-Oeste.
Director	Alejandro Silva Argüello	Ingeniero Industrial	-Director del Banco Sol – Bolivia y gerente general de Profund Internacional
Director	María Otero	-	-Presidenta de Acción Comunitaria, Presidenta de Microfinance Network-USA.
Director	Rafael Llosa Barrios	Abogado	-Director de Wiese Sudameris Fondos S.A. y Wiese Inversiones Financieras S.A.
Director – Gerente General	Manuel Montoya Larios	Administrador de Empresas	-Director ejecutivo de Acción Comunitaria
Representante de la Corporación Andina de Fomento (CAF)	Arnaldo Altet Arrieta	-	-

III.1.5 Plana Gerencial

A diciembre 2002, los principales Gerentes son:

Cuadro N° 5

CARGO	NOMBRE	PROFESIÓN
Gerente de Negocios	Jesús Ferreira Fernández	Economista
Gerente de Finanzas y Administración	Ricardo Gordillo Uribe	Ingeniero Pesquero
Gerente de Desarrollo y Operaciones	José Forero Luna	Ingeniero Civil
Contralor Interno	José Castillo Deza	Contador Público
Gerente de Marketing y RRHH	Armando Coz Espinoza	Administrador de Empresas
Auditor Interno	María Montenegro Gastelo	Contador Público

Los gerentes de MiBanco provienen de la ONG "Acción Comunitaria" y de la Banca Comercial

III.2 Calidad de Cartera

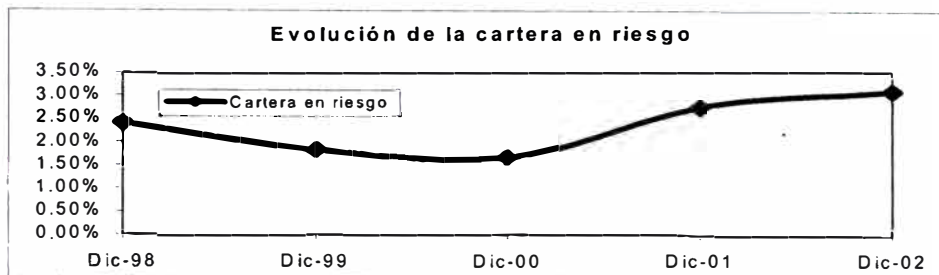
Antes de pasar a realizar el análisis de la cartera en riesgo del periodo 1998 - 2002, es preciso recalcar que la institución tiene como política no refinanciar ni reestructurar créditos. Esta decisión tiene como propósito mantener la rigurosidad en la evaluación y aprobación del crédito de tal manera que no genere el uso de otras acciones crediticias.

III.2.1 Cartera en Riesgo

Durante los años 1998 - 2002, Mibanco presenta niveles de cartera en riesgo muy inferiores al benchmark de la industria microfinanciera (4%). La cartera en riesgo promedio del periodo se encuentra alrededor del 2.3%, mostrando sólo niveles superiores en diciembre del 2001 y diciembre del 2002. Este aumento de la cartera en riesgo en los dos últimos años se debe principalmente al incremento de competencia en este sector, lo cual ha venido originando un sobreendeudamiento de los clientes.

Pese a este incremento de la oferta microfinanciera (Cajas Municipales, Edpymes, Banco del Trabajo y Financiera Solución), el mercado crediticio aún posee margen para su crecimiento, pero sin duda los sectores del mercado que faltan atender mostrarán mayor riesgo de crédito.

Gráfico N° 2



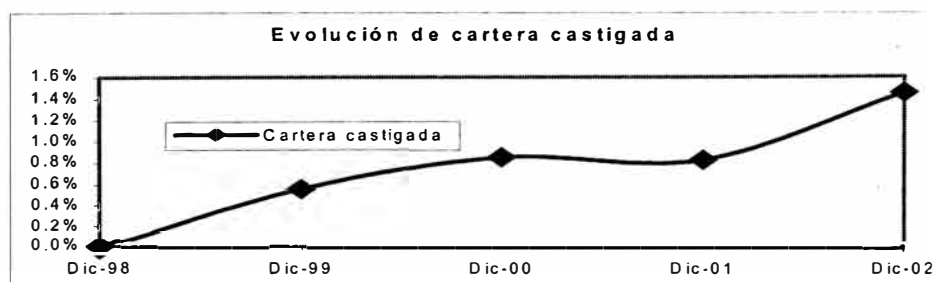
III.2.2 Cartera Castigada

Es muy importante analizar el comportamiento de la cartera en riesgo simultáneamente con la cartera castigada, debido a que muchas instituciones microfinancieras pueden exhibir indicadores de cartera en riesgo bajos por causa de fuertes castigos de cartera contaminada.

En el caso de Mibanco, podemos apreciar que la cartera castigada promedio de los últimos cuatro años es de aproximadamente 0.9% de la cartera bruta. Asimismo, podemos apreciar en el gráfico de evolución de la cartera castigada una tendencia a seguir creciendo y que en el 2002 ha sido el año de mayores castigos realizados por la institución. A pesar de ello, el índice de cartera en riesgo sigue subiendo, lo cual nos indica que existen problemas en la recuperación de los créditos otorgados, que pudo ser originado por un declive de su tecnología crediticia y por el aumento de la competencia en la zona donde opera la institución.

Es este sentido, se debería tomar las medidas correctivas para que la institución no se vea afectada con un deterioro sostenido de su cartera

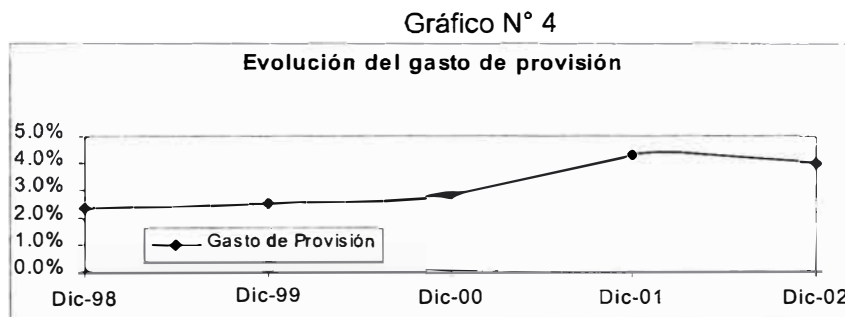
Gráfico N° 3



III.2.3 Gastos de Provisión

Pese a mostrar un aumento de la cartera en riesgo y de la cartera castigada en los últimos años, la institución ha venido incrementado los gastos de provisión en el transcurso del periodo, lo cual nos muestra una iniciativa de anticipación de futuras pérdidas de créditos otorgados.

A diciembre de 1998, la institución mostraba un ratio de 2.4%, mientras que a diciembre del 2002 exhibe un índice de 4.0%, este incremento se debe al aumento acelerado de la cartera bruta (658% de crecimiento entre diciembre de 1998 y diciembre del 2002); sin embargo, el índice mostrado en el último año se encuentra acorde con el nivel de cartera contaminada presentada en ese año



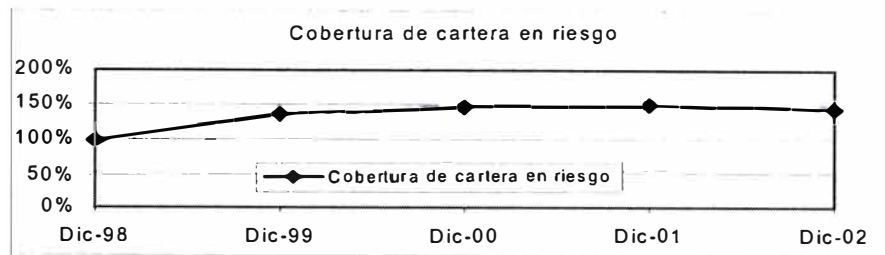
III.2.4 Cobertura del Riesgo

Como hemos podido notar, la cartera en riesgo presenta un crecimiento, el cual ha sido amortiguado por el nivel de castigos realizados en el período; asimismo, la institución ha previsto este aumento de deterioro de cartera realizando mayor gasto en provisión, lo cual se ve reflejado en el nivel de cobertura que presenta la institución en relación a la cartera en riesgo.

Durante los últimos cuatro años de análisis, la entidad ha sobrepasado los niveles mínimos necesarios para cubrir la cartera en riesgo (100% de cobertura de la cartera en riesgo); sin embargo, el exceso de protección de cartera en riesgo hace que la institución asigne demasiados recursos, perdiendo de esta manera recursos

que podrían ser canalizados al otorgamiento de créditos y así generar mayor valor a la institución.

Gráfico N° 5



III.3 Eficiencia y Productividad

III.3.1 Gastos Operativos

A diciembre del 2002, Mibanco presenta el índice de gasto operativo más bajo de sus cinco primeros años de creación (25.3%), lo cual se debe principalmente al aumento de su cartera bruta.

Sin embargo, los niveles que presenta la institución son muy altos si los comparamos con el bechmark de industria en América Latina (14%⁹).

El alto índice que presenta la institución se debe principalmente a un aumento de los gastos operativos, provocado por el incremento de personal administrativo.

A diciembre de 1998, Mibanco contaba con 266 empleados y 132 oficiales de crédito (1 empleado por 1 oficial de crédito); mientras que en diciembre del 2002, la institución cuenta con 793 empleados y 293 oficiales de crédito (2 empleados por 1 oficial de crédito).

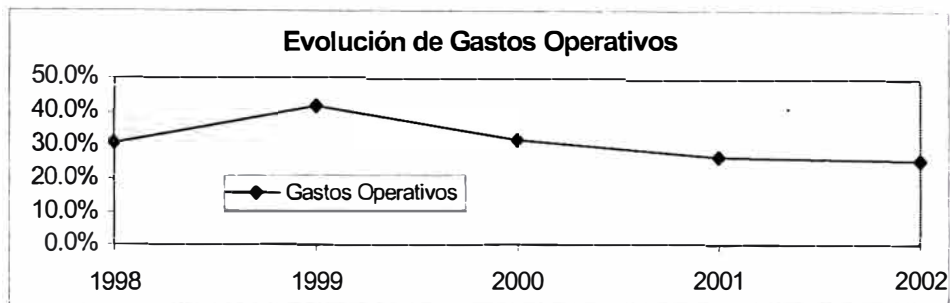
Como podemos notar el número de empleados en relación al número de oficiales de crédito ha aumentado, debiendo ser el caso inverso, ya que estos últimos generar los ingresos a la entidad.

La proporción empleados/oficial debe ser de 1¹⁰.

9. y 10. Según Latin American Challenge Investment Fund (LACIF) el nivel del índice de gastos operativos para América Latina se encuentra en 14% en promedio y la proporción de empleados / oficial debe ser de 1.

LACIF es un fondo de inversión en microfinanzas que opera en América Latina y reconocida como una de las más importantes en este sector

Gráfico N° 6

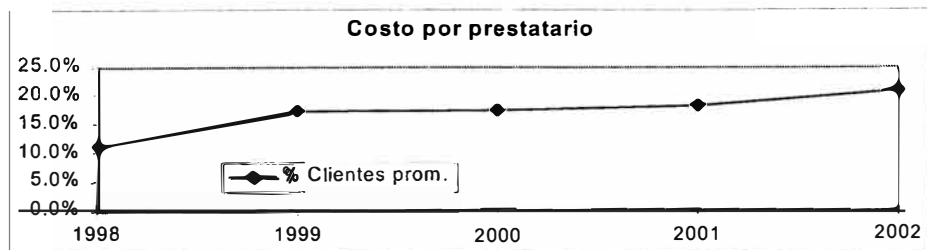


III.3.2 Costo por prestatario

Como pudimos apreciar en el ítem anterior, el índice de gastos operativos disminuye, debido al crecimiento de la cartera y no al aumento de eficiencia del analista de crédito. Esto lo podemos notar al observar que el índice de costo por prestatario presenta una tendencia creciente en el período analizado, lo cual nos refleja un aumento más acelerado de los gastos administrativos que en el número de clientes.

El aumento del gasto operativo se debe principalmente al aumento en el gasto de personal y más precisamente en el pago de personal administrativo, lo cual conlleva a encarecer el costo de otorgamiento del crédito que no es compensado con el aumento de clientes, debido a que el número de analistas de crédito encargado de la colocación de la cartera es menor al personal administrativo.

Gráfico N° 7

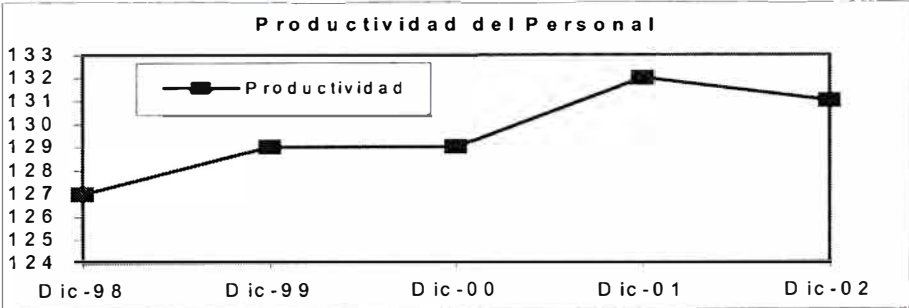


III.3.3 Productividad del Personal

La productividad de la institución ha subido ligeramente (de 127 créditos por empleado a 131 créditos) entre diciembre de 1998 y diciembre del 2002. Este pequeño aumento se explica principalmente por el crecimiento desmesurado de personal administrativo.

El leve aumento puede hacer presumir que podría existir limitaciones en la captación de nuevos clientes, lo cual no es cierto, ya que la institución ha visto incrementado en 208% el número de clientes. Sin embargo, la productividad se ha visto limitada por el aumento elevado de personal administrativo en comparación al crecimiento de oficiales de crédito.

Gráfico N° 8



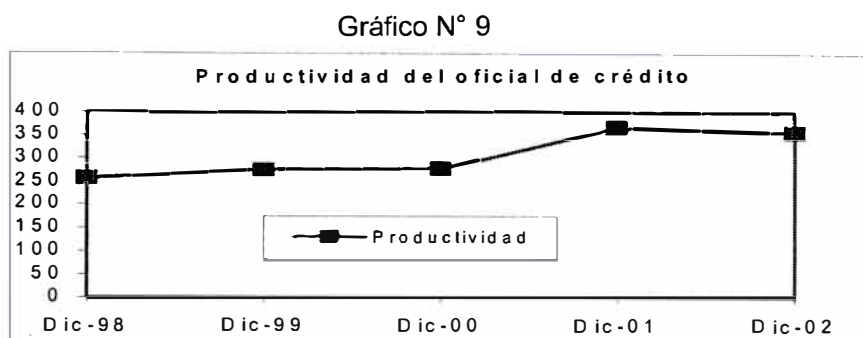
III.3.4 Productividad del oficial de crédito

A diciembre del 2001, Mibanco alcanzó el más alto nivel de productividad de oficiales, debido principalmente al crecimiento de su cartera y clientela.

En diciembre del 2002, la productividad de oficiales es de 356 clientes, menor a la de diciembre del 2001 (367 clientes), pero mayor a la de otros años.

La disminución de productividad en el último año se explica por el ingreso de 71 oficiales de créditos, así como, por la mayor dificultad en la colocación y captación de clientes, debido a la mayor competencia en la zonas donde opera Mibanco.

Cabe mencionar que la institución se encuentra debajo del benchmark de la industria microfinanciera, donde la productividad es de 500 clientes por analista.



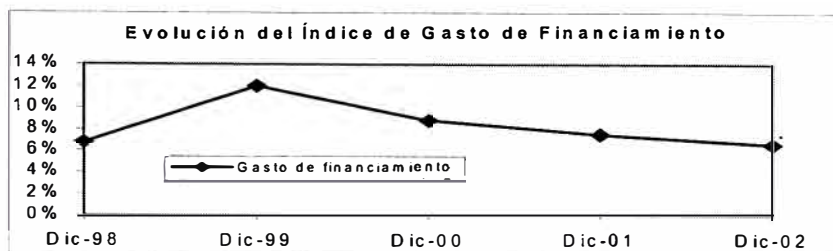
III.4 Gestión Financiera

III.4.1 Gastos de Financiamiento

Según nos muestra el gráfico, el índice de gastos de financiamiento viene reduciéndose sostenidamente desde diciembre de 1999 y en diciembre del 2002, exhibe un valor de 6.5%. Esta disminución en el ratio de gasto de financiamiento de la cartera se debe a un mayor apalancamiento con menores tasas de interés de fondeo y a la mayor utilización de recursos captados (ahorros y depósitos a plazos), los cuales generan gastos más bajos.

Es lógico que la institución muestre altos gastos de financiamiento al inicio de funcionamiento, debido a que la cartera es financiada en mayor proporción por líneas de deudas a tasas elevadas; sin embargo, esto ha venido disminuyendo debido a la obtención de líneas de financiamiento más baratas y los propios recursos que la institución ha podido captar.

Gráfico N° 10



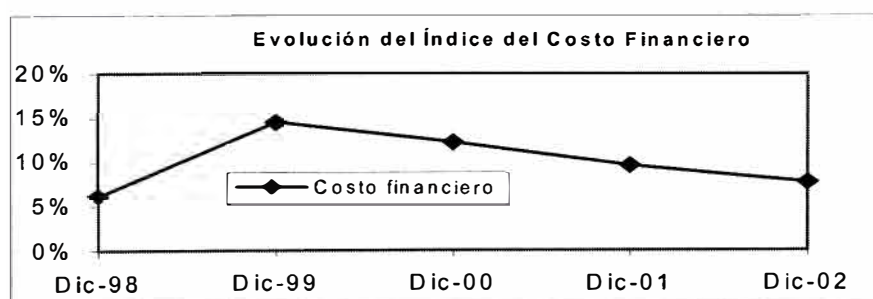
III.4.2 Costos de Recursos Financieros

El índice de costos de recursos financieros alcanzó su nivel máximo en diciembre de 1999, luego muestra una tendencia decreciente.

En diciembre del 2002, exhibe un ratio de costo de recurso financiero de 7.7%. Esta disminución del índice se debe a una baja en las tasas de interés de fondeo a nivel global, así como a la mayor utilización de recursos captados (ahorros y depósitos a plazos) por parte de la entidad, los cuales generan gastos menores.

Es lógico que la institución muestre altos gastos de financiamiento durante los primeros años de funcionamiento, los cuales debe ir bajando ó subiendo en concordancia a la gestión financiera que lleve la entidad. Claro está, que también influirá el entorno económico del país y de la región, para poder conseguir financiamiento cada vez más barato.

Gráfico N° 11



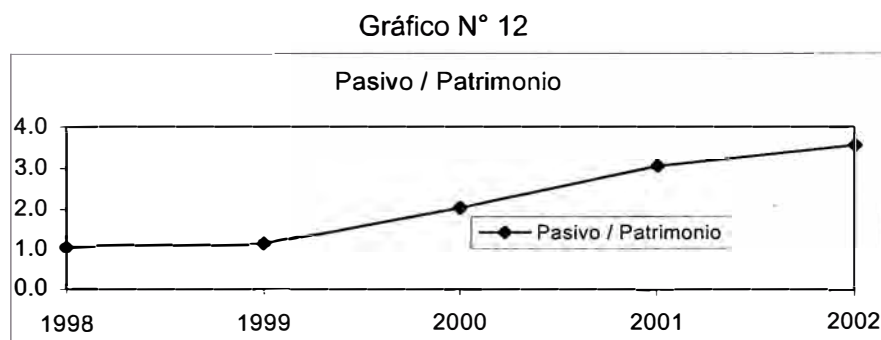
c. Deuda / Patrimonio

Mibanco presenta un crecimiento del apalancamiento de 3.0 a 3.5 entre diciembre del 2001 y diciembre del 2002.

El crecimiento del apalancamiento en el periodo se debe a las siguientes causas: (i) financiamiento del crecimiento de la cartera (ii) disminución de tasas de interés de financiamiento a nivel global.

Para poder hacer frente al crecimiento de la cartera, la institución tuvo que buscar líneas de financiamiento, las que a su vez mostraron reducción en sus tasas de interés debido a que al nivel global, el mercado se encontraba con un exceso de oferta. En segundo lugar, buscó mayor ayuda por parte de entidades multilaterales que destinan financiamiento al sector microfinanciero a tasas bajas; y, en tercer lugar, utilizó más de los nuevos recursos captados (depósitos y ahorros).

Es razonable que una institución muestre un aumento de apalancamiento cuando necesita recursos para crecer, pero este ratio comienza a estabilizarse cuando el mercado limita el crecimiento.



III.5 Rentabilidad

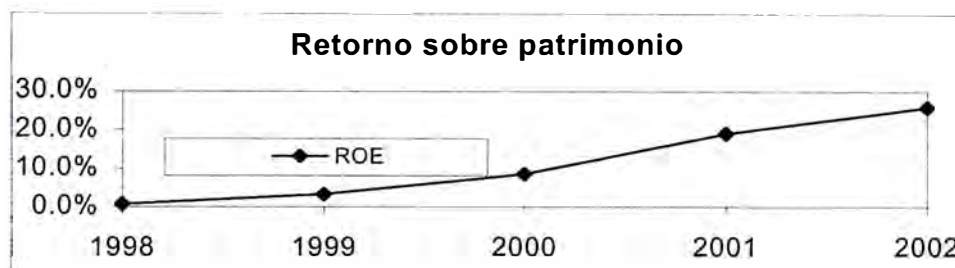
III.5.1 Retorno sobre Patrimonio (ROE)

Durante el periodo de 1998 - 2002, podemos observar un aumento del ROE de la institución, lo cual se puede atribuir a que Mibanco fue la primera entidad bancaria

en ofrecer servicios financieros al sector de la micro y pequeña empresa, antes atendidos mayormente por ONG's.

Este ingreso trajo consigo su posicionamiento en el mercado; sin embargo, se estima que el nivel de rentabilidad conseguido en el 2002 será uno de los más altos o el más alto en alcanzar, debido a la incursión agresiva de otras entidades financieras en la zonas y mercado donde opera la institución.

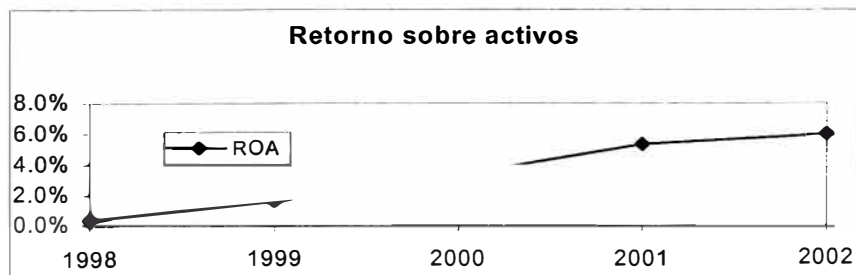
Gráfico N° 13



III.5.2 Retorno sobre Activos (ROA)

Al igual que el retorno sobre patrimonio (ROE), el crecimiento del retorno sobre activos (ROA) se debe al posicionamiento que consigue Mibanco por ser la primera entidad bancaria en ofrecer servicios financieros a este sector (sector de la micro y pequeña empresa); asimismo, es de esperar que mostrará una reducción de este índice en los próximos años debido a la mayor competencia.

Gráfico N° 14



III.5.3 Rendimiento de la Cartera

A diferencia del ROE y el ROA que muestran una tendencia de crecimiento, podemos notar que el rendimiento de cartera presenta a partir de diciembre del 2000 una tendencia sostenida a la baja.

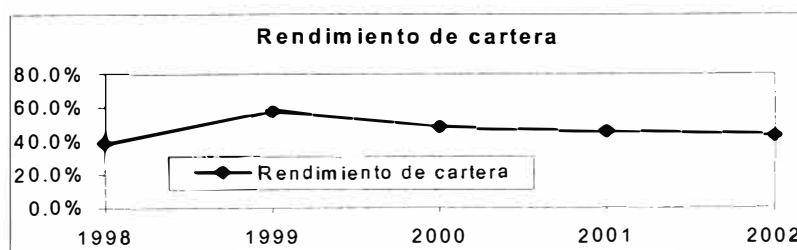
Esta disminución del rendimiento de cartera se explica principalmente por la reducción en las tasas de interés activas.

Como tenemos conocimiento, las tasas de interés en el mercado han venido disminuyendo, debido en parte a las reducciones en el mercado global, pero principalmente por la mayor competencia en el sector microfinanciero.

En estos últimos tiempos, Mibanco ha enfrentado mayor competencia en sus zonas de operación por parte de las Cajas Municipales y Edpymes, pero principalmente por la incursión del Banco del Trabajo y de la Financiera Solución en el segmento de la micro y pequeña empresa. Ambas instituciones cuentan con un respaldo patrimonial elevado, lo cual les permite bajar tasas de interés activas para ser más competitivas y así poder ingresar al mercado microfinanciero; eso sí, acompañado de una agresiva campaña publicitaria y de un mejor servicio a sus clientes.

Sin embargo, los niveles que presente Mibanco son aceptables, pero debe tomar acciones a mediano y largo plazo que aseguren la presencia de la institución en el mercado de la micro y pequeña empresa.

Gráfico N° 15



Capítulo IV

Conclusiones y Recomendaciones

IV.1 Conclusiones:

En el aspecto general de microfinanzas en el Perú, podemos decir que en la actualidad existe una tendencia para que este sector (microfinanzas) se desarrolle y crezca cada vez más, debido a: (i) mayor desarrollo y perfeccionamiento de los microempresarios (ii) mayor necesidad de financiamiento para la microempresa (iii) Nicho de mercado aún no saturado donde las entidades microfinancieras puede ofrecer sus productos (iv) Coyuntura económica y social del país que origina el crecimiento del sector microempresarial. Sin embargo, si a su vez no existe un apoyo del gobierno en ~~apoyar~~ el sector microempresarial y no se crea una mejor regulación por parte de la Superintendencia de Banca y Seguros para las entidades financieras que apoyan al sector microempresarial, esto podría generar el deterioro de este sector como ocurrió en Bolivia.

En el aspecto específico, Mibanco muestra un desarrollo sostenido y un adecuado desempeño, considerando que es una institución con poco tiempo de existencia y que centra su accionar en un sector todavía nuevo en nuestro país (microfinanzas). Cabe mencionar, que analizando individualmente cada indicador de desempeño, la institución muestra algunos índices por debajo del benchmark de la industria en América Latina, los cuales deberá ir mejorando en el transcurso de los siguientes años.

*que referencia - como como
de América Lat.*

IV.2 Recomendaciones:

Dentro del desarrollo que ha mostrado Mibanco en estos cinco años de creado y de acuerdo a la evolución de la microfinanzas en el Perú podemos recomendar que pongan énfasis en los siguientes puntos:

- Mayor control en el deterioro de la cartera
- Creación de un proceso crediticio seguro y cada vez más ágil
- Disminución de los gastos administrativos
- Redistribución del personal (disminución de personal administrativo y mayor número de personal operativo – oficiales de crédito)
- Establecimientos de metas de crecimiento y desarrollo adecuadas al entorno del mercado

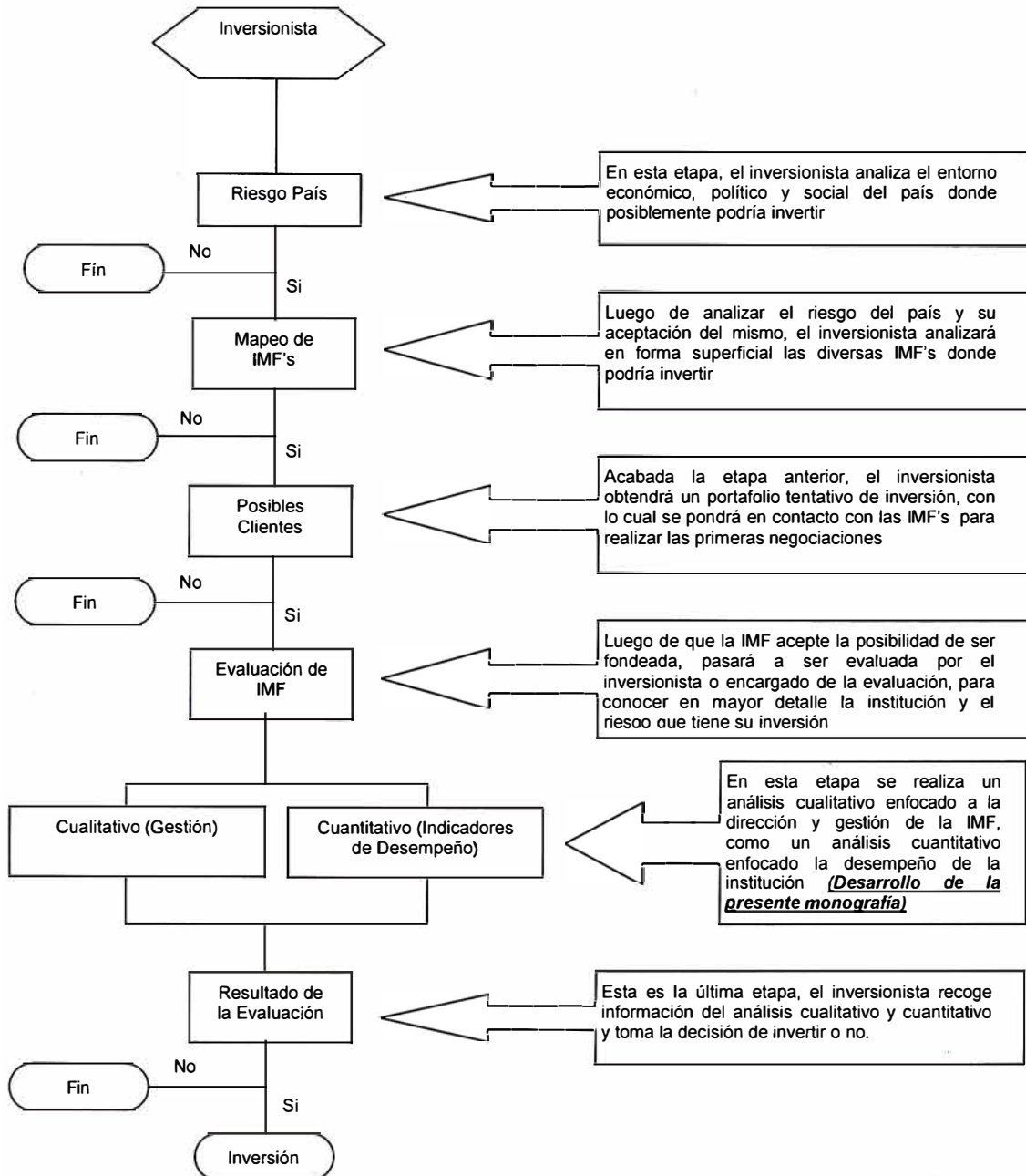
Bibliografía

1. Aguilera Alfred, Nelson (1993), Riesgos y Problemas que condicionan el éxito de los programas de crédito a microempresas.
2. BID (1999), Gestión de riesgos Financieros, Washington D.C : BID
3. CGAP (1997), Formato para la evaluación de las instituciones de microfinanciamiento, CGAP
4. CGAP (2001) Revista Enfoques N° 22, :CGAP-BID
5. Flaming, Mark (1994), Technical Guide for the analysis of microenterprise finance institutions. Washington D.C. : BID
6. González Vega, Claudio (2002), El reto de las microfinanzas en América Latina: visión actual, Caracas, segunda edición.
7. Gonzáles Vega, Claudio(1993), Marco Teórico y Experiencia en el Financiamiento de la Microempresa, CAF
8. Jansson, Tor (2002), Financiing Microfinance, Washington D.C. : BID
9. Ledgerwood, Joanna (2000), Manual de las Microfinanzas, Washington D.C. : Banco Mundial
10. Mibanco (2003), Memoria Institucional 2002, Lima: Mibanco
11. Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (www.sbs.gob.pe)
12. Von Stanuffenber, Damián (2002), Performance Indicators for Microfinance Institutions, Microrate

ANEXOS

ANEXO 1

MICROFINANZAS: FLUJOGRAMA DE DECISIÓN DE FONDEAR POR PARTE DE UN INVERSIONISTA PRIVADO



ANEXO 2
MIBANCO
BALANCE GENERAL
(en miles de dólares)

	Dic-98	%	Dic-99	%	Dic-00	%	Dic-01	%	Dic-02	%
Balance										
Activos										
Disponible	1830	6%	1030	3%	1529	3%	3430	5%	8173	8%
Inversiones temporales	1811	6%	2556	9%	1747	4%	4509	6%	1399	1%
Cartera Bruta	12184	43%	19403	65%	37015	81%	61328	83%	92368	85%
Cartera vigente (Performing < 30 días)	11879	42%	19050	64%	36394	80%	59610	81%	89621	83%
Cartera Refinanciada		0%		0%		0%		0%		0%
Cartera vencida > 30 días + judicial	305	1%	353	1%	621	1%	1717	2%	2747	3%
Provisiones	(286)	-1%	(479)	-2%	(902)	-2%	(2529)	-3%	(4120)	-4%
Cartera Neta	11897	42%	18923	64%	36113	79%	58798	80%	88248	81%
Inversiones Permanentes		0%		0%		0%	11	0%	11	0%
Activo Fijo	3049	11%	3353	11%	3525	8%	3602	5%	4631	4%
Otros Activos	10028	35%	3869	13%	2649	6%	3451	5%	5828	5%
Total Activos	28616	100%	29732	100%	45563	100%	73801	100%	108290	100%
Pasivos										
Depósitos +Ahorros	8473	30%	5042	17%	9438	21%	27680	38%	46405	43%
Adeud. y otras Obligaciones	4853	17%	7846	26%	18234	40%	21768	29%	32948	30%
Otros Pasivos	1240	4%	2886	10%	2787	6%	6100	8%	5103	5%
Total Pasivos	14566	51%	15774	53%	30458	67%	55549	75%	84456	78%
Patrimonio										
Capital Social	13942	49%	13480	45%	13828	30%	14604	20%	16910	16%
Reservas		0%	10	0%	32	0%	469	1%	1497	1%
Resultados acumulados		0%		0%		0%		0%		0%
Resultados del ejercicio	108	0%	467	2%	1245	3%	3179	4%	5427	5%
Total Patrimonio	14050	49%	13957	47%	15104	33%	18252	25%	23834	22%

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración Propia

ANEXO 3

MIBANCO										
ESTADO DE RESULTADOS										
(en miles de dólares)										
	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%
Estado de Ganancias y Pérdidas										
Ingresos Financieros por colocaciones	4 738	92%	9 107	94%	13 731	95%	22 652	97%	34 327	98%
Ingresos por Inversiones Temporales	402	8%	443	5%	403	3%	539	2%	470	1%
Gastos Financieros	(825)	-16%	(1 897)	-20%	(2 478)	-17%	(3 712)	-16%	(4 986)	-14%
Inflación	(74)	-1%	(131)	-1%	(304)	-2%	69	0%	(53)	0%
Margen Financiero	4 240	82%	7 521	78%	11 353	79%	19 548	84%	29 759	85%
Provisiones	(288)	-6%	(403)	-4%	(799)	-6%	(2 110)	-9%	(3 074)	-9%
Gastos Administrativos	(1 407)	-27%	(2 586)	-27%	(4 084)	-28%	(5 383)	-23%	(7 884)	-22%
Gastos de Personal	(2 366)	-46%	(4 022)	-41%	(4 848)	-34%	(7 568)	-32%	(11 582)	-33%
Utilidad Operativa	179	3%	511	5%	1 622	11%	4 487	19%	7 219	21%
Otros Ingresos	22	0%	151	2%	257	2%	103	0%	381	1%
Impuesto a la Renta	(94)	-2%	(195)	-2%	(634)	-4%	(1 411)	-6%	(2 173)	-6%
Utilidad Neta	108	2%	467	5%	1 245	9%	3 179	14%	5 427	15%

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros
Elaboración Propia

ANEXO 4

MIBANCO					
ÍNDICES DE CALIDAD DE CARTERA					
	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02
Cartera en Riesgo					
Saldo de capital de crédito atrasados > 30 días /1	293	352	615	1692	2853
Cartera Bruta /1	12184	19403	37015	61328	92368
Índice de Cartera en Riesgo /2	2.40%	1.82%	1.66%	2.75%	3.09%
Cartera Castigada					
Saldo de capital de créditos castigados /1	0	108	3016	509	1356
Cartera Bruta /1	12184	19403	37015	61328	92368
Índice de Cartera en Riesgo /2	0%	1%	1%	1%	1%
Gastos de Provisión					
Gastos de provisión de crédito morosos /1	288	403	799	2110	3074
Cartera bruta promedio /1	12184	15793	28209	49171	76848
Índice de gastos de provisión /2	24%	25%	28%	43%	40%
Cobertura del Riesgo					
Provisiones para créditos morosos /1	286	479	902	2529	4120
Saldo de capital de crédito atrasados > 30 días /1	293	352	615	1692	2853
Índice de cobertura del riesgo /2	97.8%	136.0%	146.6%	149.5%	144.4%

/1 en miles de dólares americanos

/2 en porcentaje

/3 en número

ANEXO 5

MIBANCO					
ÍNDICES DE EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD					
	dic-98	dic-99	dic-00	dic-01	dic-02
Gastos Operativos					
Gastos Operativos /1	3773	6608	8932	12951	19466
Cartera bruta promedio /1	12184	15793	28209	49171	76848
Índice de gastos operativos /2	31.0%	41.8%	31.7%	26.3%	25.3%
Costo por Prestatario					
Gastos Operativos /1	3773	6608	8932	12951	19466
Número promedio de prestatarios activos /3	33991	37977	51040	70770	92695
Índice de costo por prestatario /2	11.1%	17.4%	17.5%	18.3%	21.0%
Productividad del Personal					
Número de prestatarios activos /3	33858	42044	60253	81543	104189
Número de personal total /3	266	327	466	620	793
Índice de productividad del personal /3	127	129	129	132	131
Productividad del Oficial de Crédito					
Número de prestatarios activos /3	33858	42044	60253	81543	104189
Número de oficiales de crédito /3	132	153	219	222	293
Índice de productividad del oficial de crédito /3	257	275	275	367	356

/1 en miles de dólares americanos

/2 en porcentaje

/3 en número

ANEXO 6

MIBANCO					
ÍNDICES DE GESTIÓN FINANCIERA					
	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02
Gastos de Financiamiento					
Intereses y comisiones por recursos financieros /1	825	1897	2478	3712	4986
Cartera bruta promedio /1	12184	15793	28209	49171	76848
Índice de gastos de financiamiento /2	6.8%	12.0%	8.8%	7.5%	6.5%
Costos de Recursos Financieros					
Intereses y comisiones por recursos financieros /1	825	1897	2478	3712	4986
Recursos financieros promedio /1	13306	13083	20311	38667	64753
Índice de costos de recursos financieros /2	6.2%	14.5%	12.2%	9.6%	7.7%
Deuda / Patrimonio					
Total pasivo /1	14566	15774	30458	55549	84456
Total patrimonio /1	14050	13957	15104	18252	23834
Índice deuda / patrimonio /3	1.0	1.1	2.0	3.0	3.5

/1 en miles de dólares americanos

/2 en porcentaje

/3 en número

ANEXO 7

MIBANCO					
ÍNDICES DE RENTABILIDAD					
	dic-98	dic-99	dic-00	dic-01	dic-02
Retorno sobre Patrimonio (ROE)					
Utilidad Neta /1	108	467	1245	3179	5247
Patrimonio promedio /1	14050	14004	14531	16678	21043
ROE /2	0.8%	3.3%	8.6%	19.1%	25.8%
Retorno sobre Activos (ROA)					
Utilidad Neta /1	108	467	1245	3179	5247
Activo promedio /1	28616	29174	37647	59682	91045
ROA /2	0.4%	1.6%	3.3%	5.3%	6.0%
Rendimiento de Cartera					
Ingresos Financieros /1	4738	9107	13731	22652	34327
Cartera bruta promedio /1	12184	15793	28209	49171	76848
Indice de Rendimiento de Cartera /2	38.9%	57.7%	48.7%	46.1%	44.7%

/1 en miles de dólares americanos

/2 en porcentaje

/3 en número