

estudios y perspectivas

116

**L**a industria microfinanciera  
en el Istmo Centroamericano y  
México: la evolución del mercado  
microcrediticio, el alcance y el  
desempeño de sus instituciones  
microfinancieras

Rodolfo Minzer



Sede Subregional de la CEPAL en México

México, D. F., noviembre de 2009

Este documento fue preparado por Rodolfo Minzer, Oficial de Asuntos Económicos de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

El autor desea expresar sus agradecimientos a Jorge Máttar, Juan Carlos Moreno-Brid, Braulio Serna Hidalgo, Claudia Schatan y Matthew Hammill por sus comentarios y apoyo en las distintas etapas del desarrollo del documento. Asimismo, agradece a Yerom Castro y Alma Zúñiga, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México, por su generosa colaboración en la facilitación de datos de instituciones microfinancieras mexicanas.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: versión impresa 1680-8800      ISSN: versión electrónica 1684-0364

ISBN: 978-92-1-323381-8

LC/L.3167-P

LC/MEX/L.936

N° de venta: S.09.II.G.140

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2009. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Resumen ejecutivo</b> .....	9
<b>I. Introducción, objetivos y alcances del estudio</b> .....	13
<b>II. Descripción de la base de datos y análisis de la industria de microcrédito en la región</b> .....	17
1. Descripción de la base de datos .....	17
2. Análisis de la industria de microcrédito en la región.....	17
3. Concentración del mercado microcrediticio .....	30
<b>III. Profundidad y alcance del mercado de microcrédito</b> .....	33
1. Profundidad del mercado microcrediticio.....	33
2. Alcance del mercado microcrediticio.....	35
<b>IV. Desempeño de las instituciones microfinancieras</b> .....	39
1. Rentabilidad de las instituciones microfinancieras .....	40
2. El efecto multiplicador.....	54
3. La eficiencia operacional de las instituciones microfinancieras.....	58
4. La calidad de la cartera crediticia.....	66
<b>V. El entorno de negocios para el desarrollo de las microfinanzas</b> .....	75
<b>VI. El impacto potencial de la crisis financiera sobre las microfinanzas y recomendaciones de políticas públicas</b> .....	79
1. El impacto potencial de la crisis financiera internacional sobre las microfinanzas .....	79
2. Recomendaciones y reflexiones finales .....	81
<b>Bibliografía</b> .....	91

<b>Anexos</b>	.....	93
I	Comparación entre el presente estudio y el de Navajas y Tejerina .....	95
II	Concentración de la cartera de microcréditos .....	96
III	Gráfico de caja (box-plot) .....	97
<b>Serie Estudios y perspectivas, México: números publicados</b>	.....	99

### Índice de cuadros

Cuadro 1	Número de instituciones microfinancieras que reportan información sobre su cartera de microcrédito, 2002-2006 .....	19
Cuadro 2	Número de instituciones que informan su cartera de microcrédito, por tipo de institución, 2002-2006 .....	21
Cuadro 3	Cartera de microcrédito de las instituciones microfinancieras, 2002-2006 .....	22
Cuadro 4	Distribución porcentual de la cartera de microcrédito de las instituciones microfinancieras, 2002-2006 .....	22
Cuadro 5	Distribución de la cartera de crédito por subregión y tipo de institución, 2002-2006 .....	23
Cuadro 6	Cartera de microcrédito promedio mantenida por una institución de acuerdo con la región de origen y el tipo de institución, 2002-2006 .....	24
Cuadro 7	Cartera de microcrédito mantenida en cada subregión de acuerdo con su condición de regulada, 2002-2006 .....	26
Cuadro 8	Proporción de la cartera de microcrédito otorgado por instituciones reguladas, 2002-2006 .....	27
Cuadro 9	Concentración de la cartera de microcrédito según regiones, décimo decil, 2002-2006 .....	30
Cuadro 10	Concentración del microcrédito por tipo de institución, décimo decil, 2002-2006 .....	30
Cuadro 11	Profundidad del sistema bancario, 2002-2006 .....	34
Cuadro 12	Profundidad del mercado microcrediticio, 2002-2006 .....	34
Cuadro 13	Cartera microcrediticia por prestatario, 2002-2006 .....	35
Cuadro 14	Microcrédito por prestatario sobre el PIB per cápita, 2002-2006 .....	36
Cuadro 15	Proporción de mujeres prestatarias, 2002-2006 .....	36
Cuadro 16	Retorno sobre el patrimonio (ROE), 2002-2006 .....	41
Cuadro 17	Margen de intermediación financiera, 2002-2006 .....	46
Cuadro 18	Tasa de interés crediticia, 2002-2006 .....	49
Cuadro 19	Costo de fondeo, 2002-2006 .....	51
Cuadro 20	Cartera de microcrédito sobre capital patrimonial (efecto multiplicador), 2002-2006 .....	55
Cuadro 21	Gastos operacionales sobre cartera de microcrédito, 2002-2006 .....	59
Cuadro 22	Cobertura financiera, 2002-2006 .....	63
Cuadro 23	Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta, 2002-2006 .....	66
Cuadro 24	Cobertura de riesgo – provisiones sobre cartera vencida, 2002-2006 .....	71
Cuadro 25	Créditos castigados sobre cartera de microcrédito, 2002-2006 .....	73
Cuadro 26	Entorno de negocios para las microfinanzas en el Istmo Centroamericano, la República Dominicana, Haití y México, 2008 .....	77
Cuadro 27	Entorno de negocios para las microfinanzas de América del Sur, 2008 .....	78

### Índice de gráficos

Gráfico 1	Retorno sobre el patrimonio según subregiones .....	43
Gráfico 2	Retorno sobre el patrimonio según tipo de institución .....	44
Gráfico 3	Margen de intermediación financiera según subregiones .....	48
Gráfico 4	Margen financiero según tipo de institución .....	48
Gráfico 5	Costos de fondeo según subregiones .....	53

Gráfico 6	Costos de fondeo según tipo de institución.....	54
Gráfico 7	Cartera de microcrédito sobre patrimonio (efecto multiplicador) según subregiones.....	57
Gráfico 8	Cartera de microcrédito sobre patrimonio (efecto multiplicador) según el tipo de institución .....	58
Gráfico 9	Costos operacionales sobre cartera de crédito, según subregiones .....	61
Gráfico 10	Costos operacionales sobre la cartera de microcrédito, según tipo de institución .....	61
Gráfico 11	Cobertura financiera según subregiones .....	65
Gráfico 12	Cobertura financiera según el tipo de institución.....	65
Gráfico 13	Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta según subregiones.....	68
Gráfico 14	Cartera vencida sobre cartera e microcrédito bruta según subregiones.....	68
Gráfico 15	Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta según el tipo de institución.....	69
Gráfico 16	Cartera vencida sobre cartera bruta de microcrédito en cooperativas y uniones de créditos .....	70
Gráfico 17	Cobertura de riesgo - Provisiones sobre cartera vencida según la subregión.....	72
Gráfico 18	Cobertura de riesgo - Provisiones sobre cartera vencida según la institución.....	72

### Índice de recuadros

Recuadro 1	Desarrollo de la banca de segundo piso como medio para ampliar las posibilidades de financiamiento de las instituciones microfinancieras en la región: el caso del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) en El Salvador.....	85
Recuadro 2	Programas de microcrédito en apoyo a la micro y pequeña empresa administrados por el Banco Centroamericano de Integración Económica .....	86
Recuadro 3	El uso de sistemas de garantías de crédito como medio de agilizar la canalización del microcrédito: el caso de El Salvador .....	88

### Índice de figuras

Figura 1	Distribución del total de instituciones según monto de su cartera de crédito, por subregiones, 2002 frente a 2006.....	28
Figura 2	Distribución del total de instituciones según monto de su cartera de crédito, por tipo de institución, 2002 frente a 2006.....	29



## Resumen

---

El objetivo del presente estudio es diagnosticar la situación de las microfinanzas del Istmo Centroamericano y México, y poner especial énfasis en el desempeño de sus instituciones microfinancieras. Para lograr lo anterior, se segmentó la industria microfinanciera en cuatro tipos de instituciones: cooperativas y uniones de crédito, bancos, instituciones financieras no bancarias y organizaciones no gubernamentales (ONG). Las cooperativas y uniones de crédito lideran dicha industria, al canalizar la mayor parte del microcrédito de la región. México constituye un caso extremo, pues cerca de 85% del microcrédito se canaliza mediante este tipo de instituciones.

En relación con el desempeño de las instituciones microfinancieras, en el presente estudio se encontró que el retorno sobre el patrimonio de las instituciones microfinancieras pertenecientes a los países del Istmo Centroamericano se encuentra muy por debajo del exhibido por los países de América del Sur. Desde un punto de vista institucional, los bancos de la región que han incursionado en el campo de las microfinanzas y las instituciones no bancarias registran las mayores tasas de retorno patrimonial, en tanto que las ONG y las cooperativas y uniones de créditos las menores.

Los menores niveles de rentabilidad encontrados en las instituciones microfinancieras en los países del Istmo Centroamericano se deben básicamente tanto al mayor costo de fondeo que deben enfrentar, como al bajo multiplicador crediticio que presentan en comparación con sus similares en América del Sur y México<sup>1</sup>. Esta mayor escasez de recursos financieros en la subregión dificulta la canalización de nuevos

---

<sup>1</sup> El multiplicador crediticio se define como el volumen de crédito otorgado por cada dólar de capital patrimonial de la institución.

créditos y reduce el alcance de sus instituciones microfinancieras, esto es, limita sus capacidades de llegar a los más pobres, quienes son justamente los que más requieren dichos servicios.

El estudio concluye con un número de propuestas de políticas públicas, que parten del diagnóstico anteriormente realizado, para arrojar algunas luces respecto de posibles cursos de acción a seguir. Se enfatiza la necesidad de desarrollar una infraestructura jurídica y de regulación adecuada, las formas de mejorar las capacidades de fondeo de las instituciones en la región, los mecanismos para lograr una mayor transparencia en las prácticas utilizadas y la necesidad de una metodología microfinanciera crediticia adecuada, entre otros.



## Resumen ejecutivo

---

*Si das pescado a un hombre hambriento, le nutres una jornada.  
Si le enseñas a pescar, le nutrirás toda la vida.*

Lao-Tsé (570 AC – 490 AC)

A pesar de la creciente importancia que en los últimos años ha tenido el tema de las microfinanzas como vehículo para mitigar la pobreza y fomentar la iniciativa individual y el trabajo productivo, hasta la fecha existen pocos estudios que delimiten el tamaño del mercado crediticio en América Latina y analicen la evolución del desempeño logrado por sus instituciones. El presente estudio es un intento para completar este faltante, esfuerzo que ha comenzado con la construcción de una nueva base de datos lo más completa posible, basada en diversas fuentes de información.

El objetivo central de este estudio es diagnosticar la situación de las microfinanzas del Istmo Centroamericano y México. Como punto de partida se identificarán las fortalezas y debilidades que exhiben las instituciones microfinancieras en la región, para posteriormente sugerir un número de políticas públicas a seguir.

Según las estimaciones del presente estudio, el mercado latinoamericano de microcrédito alcanzaría cerca de 13.043 millones de dólares en 2006<sup>2</sup>, con una tasa promedio de crecimiento real anual para la región de 32,1%. Cabe hacer notar que la misma tasa de crecimiento real anual para los países de América del Sur promedia 38,7%, y supera a la de los países del Istmo Centroamericano (28,8%) y México (21,7%).

---

<sup>2</sup> Expresado en dólares a precios constantes con base en 2002.

Debido a los diversos objetivos y problemáticas enfrentadas por los distintos tipos de instituciones que operan en la industria, así como las diferencias en sus gobiernos corporativos, ha sido necesario segmentar a la industria microfinanciera en cuatro tipos de institucionalidades: cooperativas y uniones de crédito, bancos, instituciones financieras no bancarias y organizaciones no gubernamentales (ONG). Asimismo, América Latina ha sido dividida en tres subregiones: el Istmo Centroamericano, México y América del Sur. En esta clasificación, México es tratado como región dado el tamaño que alcanza su mercado microcrediticio y su importante número de instituciones.

Un análisis subregional revela semejanzas y diferencias en la importancia de los distintos tipos de institucionalidades. Así, en cada una de las tres subregiones, las cooperativas y uniones de crédito lideran la industria microfinanciera, al canalizar la mayor parte del microcrédito de cada subregión. Sin embargo, mientras que en América del Sur los bancos, cooperativas y uniones de crédito e instituciones financieras no bancarias comparten equilibradamente dicha canalización, en el Istmo Centroamericano las cooperativas y uniones de crédito la lideran, ya que en 2006 representaron 46,2% del total de la cartera crediticia de dicha subregión. México constituye un caso extremo, pues cerca de 85% del microcrédito se canaliza mediante las cooperativas y uniones de crédito.

Respecto de lo anterior, llama la atención el caso de las ONG, que en 2006 constituyeron un 24,7% del total de instituciones en América Latina, aunque en términos de microcrédito canalizaron sólo 7% del total regional.

La región se caracteriza por un alto grado de concentración crediticia, lo que se refleja en que un alto porcentaje del microcrédito es canalizado mediante el décimo decil, conformado por las instituciones de mayor tamaño. El caso de México es particularmente extremo, ya que su décimo decil alcanza 72%. A nivel institucional, las cooperativas y uniones de créditos y las instituciones financieras no bancarias exhiben los mayores niveles de concentración.

El nivel de profundización del mercado microcrediticio en Centroamérica, medido como la proporción que representa la cartera de microcrédito sobre el total del crédito otorgado por el sector bancario, alcanzó 6,7% en 2006<sup>3</sup>. Cabe destacar que este nivel de profundización microfinanciera supera por mucho al de México, que alcanzó 1,6%.

El indicador “crédito por prestatario como porcentaje del PIB per cápita”, uno de los índices usualmente utilizados para medir el alcance del crédito, en 2006 totalizó 50% en los países del Istmo Centroamericano, al ser Nicaragua (109%) y Costa Rica (90%) los de mayores niveles. En México, en cambio, dicho indicador alcanzó sólo 17%, uno de los más bajos de la región. El bajo nivel de alcance en México, en comparación con el observado en los dos países anteriormente mencionados, proporciona una idea respecto del desarrollo potencial que podría alcanzar el mercado de las microfinanzas en dicho país.

Gran parte del presente estudio está dedicado a analizar la evolución del desempeño de las instituciones microfinancieras. El tema es complejo debido a que, a diferencia de las instituciones financieras tradicionales, cuyo objetivo central es maximizar las utilidades económicas, las instituciones microfinancieras poseen una dualidad de roles. Por una parte, y al igual que las instituciones financieras tradicionales, deben ser capaces de generar utilidades económicas que les permitan un crecimiento sustentable en el tiempo. Por otra parte, y consecuentes con su rol social, deben ser capaces de llegar a hogares y microempresas de escasos recursos, que de otra forma no tendrían acceso a servicios financieros.

En relación con el desempeño de las instituciones microfinancieras, en el presente estudio se encontró que el retorno sobre el patrimonio para las instituciones microfinancieras pertenecientes a los países del Istmo Centroamericano alcanzó 11,6%, muy por debajo del exhibido por los países de América del Sur (18,8%). Por su parte, México se encuentra en una situación intermedia, con un retorno patrimonial de 16,1%. Desde un punto de vista institucional, los bancos de la región que han incursionado en el campo de las microfinanzas exhiben las mayores tasas de retorno patrimonial con 26,2%, seguidos por las

<sup>3</sup> Cabe señalar que si se incluye a Panamá en el cálculo, este índice se reduce a 4,2%, debido al bajo nivel de actividad microcrediticia en dicho país y al gran volumen de crédito canalizado por su sector bancario tradicional.

instituciones financieras no bancarias (20,6%), las ONG (14,7%) y finalmente las cooperativas y uniones de créditos (11,5%). Una vez que las instituciones son clasificadas de acuerdo con el tamaño de su cartera crediticia, se aprecia una relación positiva entre el tamaño de la institución y su retorno patrimonial, esto es, instituciones de mayor tamaño exhiben una mayor rentabilidad patrimonial.

Con el fin de analizar los factores que pudiesen explicar los diferenciales en las tasas de retorno patrimonial, esta tasa ha sido expresada como una multiplicación del margen de intermediación financiera por el “multiplicador crediticio”, definido como la razón entre la cartera crediticia y el capital patrimonial de cada institución<sup>4</sup>.

Una vez realizada esta descomposición, se encontró que el margen de intermediación financiera (promedio ponderado) en los países del Istmo Centroamericano llegó a 14,8%, muy por debajo del exhibido por los países de América del Sur (19,6%) y México (17,2%). A nivel institucional, los bancos exhiben los mayores márgenes de intermediación en América Latina con 28,2%, seguidos por las ONG (23,9%), las instituciones financieras no bancarias (21,1%) y las cooperativas y uniones de crédito (11,9%).

El mayor costo de fondeo que deben enfrentar las instituciones del Istmo Centroamericano explica básicamente el menor margen de intermediación que exhiben sus instituciones microfinancieras, cerca de cuatro puntos porcentuales por debajo del de América del Sur. Cabe destacar además el alto costo de fondeo que caracteriza a las ONG en América Latina, que se encuentra entre 4 a 7 puntos porcentuales por encima del cancelado por los restantes tipos de instituciones.

Respecto de la tasa de interés promedio cobrada por los préstamos en las distintas subregiones, no se aprecian diferencias significativas, al variar entre 25% y 27%. Sí se aprecian diferencias importantes en las tasas de interés cobradas por los distintos tipos de instituciones; los bancos y las ONG cobran las mayores tasas, con un promedio ponderado cercano a 37,5%, le siguen las instituciones financieras no bancarias con 29% y, finalmente, las cooperativas y uniones de crédito con 19%.

En cuanto al multiplicador crediticio, en los países del Istmo Centroamericano alcanzó un valor promedio de 4,86 en el período estudiado, muy por debajo del valor sudamericano (7,58) y mexicano (5,92). Los bajos niveles de multiplicador crediticio y el mayor costo de fondeo que caracterizan a las instituciones microfinancieras (IMF) del Istmo Centroamericano, en comparación con América del Sur y México, reflejan la mayor escasez de recursos financieros en aquella subregión, la cual dificulta la canalización de nuevos créditos y reduce el alcance de sus instituciones microfinancieras, esto es, limita sus capacidades de llegar a los más pobres, quienes son justamente los que más requieren de dichos servicios.

A nivel institucional, los bancos exhiben el mayor multiplicador crediticio en América Latina (9,9), seguidos por las instituciones financieras no bancarias (5,8), las cooperativas y uniones de crédito (5,7) y finalmente las ONG (2,7). Cabe hacer notar que el bajo multiplicador crediticio exhibido por las ONG es común a las tres subregiones estudiadas.

Un aspecto adicional que también influye en el desempeño de las instituciones microfinancieras se refiere al nivel de eficiencia con la que éstas operan. En relación con lo anterior, el nivel de eficiencia operacional de la IMF promedio en el Istmo Centroamericano (medido como la razón entre los costos operacionales sobre cartera de crédito bruto) no difiere significativamente del alcanzado en América del Sur. Así, el diferencial de rentabilidad existente entre ambas subregiones no parece ser originado por diferencias en los niveles de eficiencia con el que operan las IMF, sino por las existentes en los márgenes de intermediación financiera y por diferencias en el multiplicador crediticio. Por otra parte, sí existen importantes diferencias en la eficiencia operacional de los distintos tipos de instituciones analizadas, al constituir las ONG y los bancos las instituciones de menor eficiencia en la región, mientras que las cooperativas y uniones de crédito son aquellas que exhiben los mayores niveles de eficiencia.

<sup>4</sup> Conviene destacar que el multiplicador crediticio no está expresado en porcentajes ni tampoco en unidades monetarias. Constituye sólo una cifra que indica el número de veces que la cartera crediticia supera al capital patrimonial de la institución.

El índice de cartera vencida sobre la cartera de crédito bruta para los países del Istmo Centroamericano alcanzó 2,7%, cerca de un punto porcentual inferior al exhibido en América del Sur. La baja proporción de cartera vencida registrada en estas dos subregiones refleja la solidez crediticia que las caracterizó en el período estudiado. Esta situación contrasta absolutamente con la realidad mexicana, cuyas instituciones presentaron un índice de cartera vencida promedio de 10,9%, debido fundamentalmente a las cooperativas y uniones de crédito en dicho país, cuyo índice exhibió 12,2%.

Finalmente, cuando se comparan las instituciones microfinancieras reguladas con las no reguladas, se obtienen importantes conclusiones adicionales. Las IMF no reguladas operan con un margen de intermediación financiera que supera en cerca de cinco puntos porcentuales al de las reguladas. El mayor margen financiero de las IMF no reguladas es resultado de la mayor tasa de interés que éstas cobran por sus créditos, y se encuentra parcialmente contrarrestado por la mayor tasa de fondeo que dichas instituciones deben pagar por sus pasivos. Junto con lo anterior, se encontró que el multiplicador crediticio de las IMF reguladas duplica al de las no reguladas, reflejo de una mayor disponibilidad de recursos de las primeras para otorgar créditos por cada dólar de patrimonio mantenido.

Por otra parte, el gasto operacional promedio de las IMF reguladas es inferior al de las no reguladas, lo que refleja una mayor capacidad de las primeras de lograr economías de escala y probablemente una mayor eficiencia en el uso del personal encargado de realizar las operaciones crediticias. Finalmente, no se aprecian diferencias importantes en el porcentaje de cartera vencida entre ambos tipos de instituciones, pero sí se advierte que las IMF reguladas aprovisionan un porcentaje superior de su cartera vencida, lo que las posiciona mejor frente a situaciones de crisis.

La crisis financiera internacional probablemente agudizará esta situación. Como resultado de la crisis, se producirá una contracción microcrediticia o por lo menos una importante reducción en las tasas de crecimiento reportadas en el período estudiado. Se profundizarán las restricciones al financiamiento, lo que impondrá un mayor costo de fondeo a las instituciones y menores márgenes de intermediación. Como la crisis genera fuertes aumentos en las tasas de desempleo, se espera una creciente dificultad de los prestatarios en hacer frente a sus obligaciones y, por lo tanto, un incremento en la proporción de la cartera declarada morosa. Se espera que las instituciones reaccionen al menor volumen de actividad crediticia al disminuir sus gastos operacionales, especialmente los gastos de personal.

En la última parte del estudio se elabora una serie de propuestas de políticas públicas, que parten del diagnóstico anteriormente realizado, que arrojen algunas luces respecto de posibles cursos de acción a seguir. Se pone particular énfasis en la necesidad de desarrollar una infraestructura jurídica y de regulación adecuada, las formas de mejorar las capacidades de fondeo de las instituciones en la región, los mecanismos para lograr una mayor transparencia en las prácticas utilizadas y la necesidad de una metodología microfinanciera crediticia adecuada, entre otros.

## **I. Introducción, objetivos y alcances del estudio**

---

En los últimos años se ha despertado un creciente interés en el tema de las microfinanzas. Cada vez hay mayor consenso sobre su importancia como vehículo que ha contribuido a rescatar a personas de la pobreza mediante el fomento de microempresas productivas.

El término microfinanzas alude a la provisión de servicios financieros a hogares o microempresas de bajos recursos, que de otra forma no tendrían acceso a este tipo de servicios. A menudo se suelen utilizar los términos microfinanzas y microcrédito como sinónimos, aunque el término microfinanzas es más amplio, ya que incluye una amplia gama de servicios financieros, como otorgar crédito, captar ahorros, transferencias de dinero, remesas, seguros, entre otros. Con todo, dado el actual nivel de desarrollo financiero de los países latinoamericanos, el microcrédito concentra la parte principal del volumen de la actividad de la industria microfinanciera de la región.

Existen importantes diferencias entre el microcrédito otorgado mediante instituciones microfinancieras (IMF) y el concedido por instituciones financieras tradicionales, como bancos comerciales. A diferencia de lo acostumbrado en la banca comercial, el microcrédito no está avalado por garantías, pues los hogares o microempresas que acceden a él carecen de éstas. Además, el microcrédito es de monto pequeño, su plazo de vencimiento es menor y la frecuencia en la devolución del préstamo es mayor, normalmente semanal o bimestral.

Para efectos del análisis de la industria, las instituciones financieras que canalizan el microcrédito se suelen clasificar en distintas categorías: cooperativas y uniones de crédito, organizaciones no gubernamentales (ONG), bancos e instituciones financieras no bancarias. Como se explica a continuación, esta clasificación obedece tanto a motivos históricos como a razones conceptuales.

La mayoría de las instituciones microfinancieras comenzaron sus actividades en la década de los setenta y ochenta, concebidas como instituciones sin fines de lucro y que recibían el apoyo financiero de organizaciones no gubernamentales (ONG), gobiernos y aportes privados. Su objetivo central era el de otorgar préstamos a hogares pobres. Con el transcurso del tiempo muchas de estas instituciones evolucionaron y adquirieron diversas estructuras legales.

Las ONG fueron las pioneras en el campo de las microfinanzas, al crear conciencia entre gobiernos y agencias de donantes acerca de la importancia del acceso al crédito como vehículo que permita luchar contra la pobreza. Durante su existencia, las ONG han dado especial relevancia a la atención y al desarrollo de los sectores más vulnerables de la población, y a desarrollar metodologías para monitorear e identificar buenas prácticas en el otorgamiento de crédito. Además, han desempeñado un papel importante en la provisión de servicios no financieros, como la capacitación y los programas de entrenamiento. Normalmente corresponden a instituciones no reguladas, por lo que están impedidas de captar depósitos del público.

Las uniones de crédito son instituciones organizadas por grupos de individuos que comparten algo en común (trabajan para un mismo empleador, pertenecen a una misma organización, entre otros), que acuerdan ahorrar su dinero en forma conjunta y conceder préstamos unos a otros en condiciones favorables. Los préstamos se financian mediante los depósitos de los miembros, que a su vez se mantienen normalmente en el sistema bancario. Los ingresos recibidos por los intereses son devueltos a un fondo común y redistribuidos anualmente entre sus miembros en proporción a los depósitos mantenidos por ellos.

Las uniones de crédito están usualmente agrupadas bajo una ley de cooperativas, y corresponden normalmente a instituciones reguladas. Estas instituciones no tienen inversionistas estratégicos que tengan incentivos en supervisar a la administración en el logro de una gestión más eficiente y sólida. Así, dependen de un cuerpo regulador que proteja los intereses de los pequeños depositantes, que no poseen la información ni la capacidad de monitorear las actividades de estas instituciones.

Tanto las ONG como las uniones de crédito son instituciones sin fines de lucro, que fondean sus créditos con subsidios o préstamos gubernamentales, donaciones y capital propio.

Alcanzado un cierto grado de madurez y desarrollo, desde fines de la década de los ochenta, algunos bancos e instituciones financieras no bancarias comenzaron a penetrar en la industria, atraídos por los buenos resultados de las instituciones existentes, la potencialidad que algunos vieron en este tipo de negocios y la creciente competencia que estas instituciones tenían en el sector bancario tradicional<sup>5</sup>. Estas instituciones prestan servicios de intermediación financiera, y transfirieron fondos de agentes económicos con un exceso de oferta de fondos (ahorro) a agentes económicos caracterizados por un exceso de demanda. Así, proveen servicios para captar depósitos del público, otorgar crédito, pago de servicios, transferencias monetarias, entre otros.

Las instituciones financieras no bancarias suministran servicios similares a los de un banco, aunque se establecen en un tipo de categoría distinto. Tal distinción se puede deber a un menor requerimiento de capital, limitaciones en los servicios ofrecidos o supervisión mediante un organismo regulador diferente.

La entrada de estos nuevos actores a la industria del microcrédito representa un cambio fundamental, ya que estas instituciones están reguladas por las superintendencias bancarias de sus respectivos países, tienen la capacidad de reclutar depósitos del público, y permiten así un aumento

---

<sup>5</sup> Véase Baydas, Graham y Valenzuela (1997) y Larrain (2007).

sustancial en su capacidad de fondeo, problema que afecta principalmente las ONG<sup>6</sup>. Junto con lo anterior, al estar reguladas, estas instituciones deben publicar periódicamente sus estados financieros auditados y además someterse a los estándares de capital mínimo, que contribuye a una mayor transparencia y a un mayor grado de estabilidad financiera institucional del sector. Finalmente, estas instituciones poseen una amplia infraestructura física preexistente de sucursales, con la que se puede dar alcance a un importante número de clientes y a bajos costos operacionales.

Una característica central que diferencia a las instituciones microfinancieras de otro tipo es su dualidad de roles. Por una parte, como cualquier banco o institución financiera tradicional, parte importante de las instituciones microfinancieras reclutan depósitos y otorgan créditos, para generar así utilidades económicas que les permitan un *crecimiento sustentable* en el largo plazo. Por otra parte, y a diferencia de la mayoría de instituciones bancarias y financieras tradicionales, las instituciones microfinancieras poseen un importante *papel social*, ya que su razón de ser se refiere a otorgar una variedad de servicios financieros a hogares y microempresas, normalmente de escasos recursos, que de otra forma difícilmente tendrían acceso a este tipo de servicios. Esta dualidad de roles impone, entre otros factores, una gran complejidad a la hora de analizar y evaluar el desempeño de este tipo de instituciones y del mercado en que ellas interactúan.

En particular, en principio podría haber algún grado de conflicto entre el rol social de las instituciones microfinancieras, esto es, el logro de un mayor alcance a clientes muchas veces marginados de los mercados crediticios, y el rol económico de obtención de utilidades. En otras palabras, un mayor apego a la consecución de un retorno económico mínimo exigido para llegar a ser económicamente competitivas y viables, podría eventualmente limitar el alcance en la prestación de servicios financieros a una mayor cantidad de prestatarios. Esta tensión de roles no existe en bancos e instituciones financieras clásicas, que cumplen básicamente con un objetivo de maximización de utilidades.

Al considerar la problemática anterior, Zeller y Meller (2002) y Meyer (2002) presentan un marco conceptual denominado el “triángulo crítico de las microfinanzas”. Este marco conceptual se sustenta en tres pilares fundamentales a considerar con objeto de comprender el papel que representan las microfinanzas: el *alcance* que tienen las microfinanzas, el *desempeño* logrado por las instituciones microfinancieras y el *impacto* que la actividad microfinanciera tiene en el bienestar de la población.

El primer pilar se relaciona con la capacidad que tienen las microfinanzas de llegar a los hogares e individuos que realmente requieren más de sus servicios, normalmente personas pobres, que no tienen acceso a los servicios financieros formales al carecer de empleo estable, no poder proveer las garantías requeridas por las instituciones financieras tradicionales, no poseer un historial crediticio que los pueda avalar y, en consecuencia, son percibidos como demasiado riesgosos. Además, al ser clientes que requieren montos pequeños, imponen altos costos de transacción a las instituciones que los sirven. El segundo pilar, esto es, el desempeño, se refiere a la capacidad de las instituciones microfinancieras de generar utilidades económicas que les permitan un crecimiento sustentable en el tiempo. La *sustentabilidad de largo plazo* de las instituciones es un elemento central, ya que lo que se pretende es que los individuos más necesitados se beneficien en forma permanente del acceso a los servicios financieros. Finalmente, el tercer pilar se refiere al impacto asociado con el acceso de los más pobres a los servicios financieros. Esto es, en qué medida el nivel de bienestar de la población objetivo ha aumentado, o su grado de vulnerabilidad ha decaído, como consecuencia del mayor acceso a los créditos. Según Meyer (2002), debido a las dificultades metodológicas y a los altos costos involucrados en el diseño de estudios robustos, medir el impacto que tiene el acceso a servicios financieros sobre los individuos es el más complejo y controversial aspecto para evaluar el desempeño de las instituciones. Como consecuencia de lo anterior, se ha argumentado que la permanencia en el tiempo de los clientes debiera ser el reflejo más importante del impacto<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Más aún, la entrada de este tipo de actores a la industria microfinanciera trajo consigo el surgimiento de nuevos modismos tales como *dowscaling*. Este término se utiliza justamente para expresar la idea de que las instituciones financieras tradicionales ampliaron su mercado objetivo, al expandirlo al ámbito de las microfinanzas y el microcrédito.

<sup>7</sup> El estudio de impacto, normalmente realizado mediante un estudio de casos sobre una o más instituciones, requiere de un seguimiento temporal de un panel de clientes, lo que trasciende el objetivo del presente estudio.

En el contexto anterior, el objetivo central del presente artículo es estudiar la evolución del mercado microcredicio en la región y su alcance, enfatizando especialmente el desempeño logrado por las instituciones microfinancieras que lo conforman. Para implementar lo anterior, América Latina se ha dividido en tres subregiones: el Istmo Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá)<sup>8</sup>, México y América del Sur<sup>9</sup>. En esta clasificación, México es tratado más bien como región que como país, dado el tamaño que alcanza su mercado microcredicio y el importante número de instituciones que posee.

La presente investigación se focaliza principalmente en el Istmo Centroamericano y México. No obstante, se han incorporado numerosas instituciones microfinancieras que forman parte de América del Sur, que resultan de vital importancia para efectos de punto de referencia o *benchmark*.

Además de la división geográfica, las instituciones han sido clasificadas en cuatro tipos: ONG, cooperativas y uniones de crédito, instituciones financieras no bancarias, y bancos. Esta clasificación se debe a la diversidad de objetivos de cada una de estas instituciones, diferencias en su estructura de gobierno corporativo, así como diferencias respecto de la normativa regulatoria a la que están sujetas, entre otras.

Una clasificación adicional que se implementa en el artículo se refiere al marco regulatorio al que están sometidas las instituciones. Así, éstas han sido clasificadas según su condición de regulada o no. Esta distinción es de interés, ya que las instituciones reguladas están facultadas para fondear sus actividades mediante depósitos del público, mientras que las no reguladas no tienen acceso a esta importante fuente de financiamiento.

Cabe señalar que establecer un marco regulatorio adecuado para las instituciones microfinancieras ha sido objeto de un considerable interés durante los últimos años. Como punto de partida, es necesario distinguir entre la denominada regulación o supervisión “prudencial” de la “no prudencial”. La regulación prudencial se refiere a una serie de normativas, metodologías, procedimientos y estándares, cuya finalidad es validar el grado de robustez y estabilidad de las instituciones financieras. Por otra parte, la regulación no prudencial se relaciona con una serie de requisitos que deben cumplir las instituciones financieras, como el reporte de estados financieros, la transparencia de información respecto de las tasas de interés y comisiones cobradas a sus clientes, las auditorías externas y otros, que no necesariamente reflejan el grado de robustez de la institución. Hecha esta diferenciación, en el presente artículo el término “institución regulada” alude a aquellas instituciones a las que se aplica la normativa relacionada con regulación prudencial.

Lo que resta del estudio está estructurado de la siguiente forma. En el capítulo II se describe la base de datos utilizada en el estudio y se analiza la evolución del mercado microcredicio en la región. En el tercer capítulo se analizan brevemente los temas de alcance y profundidad financiera. En el capítulo IV, que constituye una de las partes centrales del documento, se analiza el desempeño de las instituciones microfinancieras, medido mediante una serie de indicadores de desempeño institucional. Se pone especial énfasis en aquellos elementos que permitan realizar una interpretación y diagnóstico de los principales problemas y vulnerabilidades de la región. En el capítulo V se analiza el entorno de negocios para el desarrollo de las microfinanzas en la región, enfatizando los aspectos regulatorios y de desarrollo institucional. La principal conclusión que se destaca es que en términos generales los países de la región, particularmente los del Istmo Centroamericano, no han construido un marco jurídico y regulatorio adecuado para el desarrollo de las microfinanzas, ni han desarrollado una infraestructura institucional del sector. Finalmente, en la sexta sección se discuten los efectos potenciales de la crisis financiera actual y se analizan un número de propuestas de políticas a seguir para hacer frente a la situación.

---

<sup>8</sup> Además, el artículo analiza la evolución del mercado microfinanciero en República Dominicana y Haití, países que aun cuando no forman parte del Istmo Centroamericano, se encuentran geográficamente cercanos a éste.

<sup>9</sup> Se incluye información respecto de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela.



## **II. Descripción de la base de datos y análisis de la industria de microcrédito en la región**

---

### **1. Descripción de la base de datos**

La limitada disponibilidad de la información es uno de los problemas centrales que han debido afrontar estudios anteriores sobre el tema de microfinanzas y, en ese sentido, el presente estudio no constituye la excepción. Como bien se señala en un artículo reciente de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), a pesar de disponer de un cierto número de estudios de países determinados, la limitación de datos comparables sobre microfinanzas entre países de América Latina restringe poderosamente la capacidad de realizar análisis comparativos del tema.

En uno de los pocos estudios publicados, Navajas y Tejerina (2006) utilizan datos de una encuesta de instituciones microfinancieras en 23 países durante 2005, así como información públicamente disponible de una serie de organismos internacionales. Navajas y Tejerina reportan la existencia de 336 instituciones microfinancieras en América Latina y el Caribe para ese año, con una cartera de microcrédito conjunta de cerca de 5,437 millones de dólares y una tasa de crecimiento anual de 46%.

En otro estudio reciente, Marulanda y Otero (2005) recopilan información de 120 instituciones microfinancieras activas a diciembre de 2004. Las autoras estiman que a esa fecha la cartera de crédito alcanzaba aproximadamente los 2.798 millones de dólares, cifra inferior a la reportada en el estudio precedente, aunque su tasa de crecimiento es similar a la anterior, alrededor de 44% anual.

Como se detalla a continuación, estos hallazgos se encuentran muy por debajo de los reportados en el presente estudio. Para 2005 se comprobó la existencia de 531 instituciones microfinancieras en América Latina, con una cartera de crédito bruta cercana a 10,294 millones de dólares<sup>10</sup>. En el anexo I se detallan las razones de las diferencias reportadas en el presente artículo con el de Navajas y Tejerina.

En el presente estudio se combinan diversas fuentes de datos, provenientes principalmente de los estados financieros de las instituciones microfinancieras, a saber:

a) El Microfinance Information Exchange (MIX). Se trata de una plataforma computacional a la que se puede acceder a través de un sitio web de acceso público, que recoge información, de manera voluntaria, de instituciones microfinancieras, tanto reguladas como no reguladas. El MIX provee información acerca de indicadores comúnmente utilizados por las instituciones microfinancieras. Un rasgo distintivo de los datos reportados mediante el MIX es la inclusión de las ONG, instituciones no sujetas a regulación, y cuya información no se encuentra disponible mediante medios alternativos.

b) Las superintendencias de bancos e instituciones financieras de los respectivos países constituyen una segunda fuente de información, ya que publican los estados financieros de las IMF reguladas, que deben someterse a la normativa regulatoria vigente en cada país. A diferencia de lo anterior, en el caso de las IMF reguladas se cuenta con los estados financieros de cada institución, esto es, sus balances y estados de resultados. Sin embargo, existe un número de variables de especial importancia, que al no formar parte de los estados financieros de las IMF —como el número de clientes activos, el porcentaje de clientes mujeres, entre otras—, no se encuentran normalmente disponibles.

c) Conjuntamente con lo anterior y con la intención de completar la base de datos, se solicitó información a diversos organismos regulatorios de los respectivos países, además de enviar cuestionarios a distintas instituciones microfinancieras de los países. Finalmente, se consultaron varias fuentes internacionales como The MicroBanking Bulletin, ACCIÓN Internacional, the United States Agency for International Development (USAID) y el Banco Mundial, entre otras.

Cualquier intento de medir el desempeño de una IMF requiere que dicha institución mantenga buenas prácticas contables, procedimientos de auditoría, evaluación, controles internos y externos estandarizados y que además esté sujeta a una normativa de supervisión bien definida y transparente. Esta normativa debe proveer el marco regulatorio necesario para medir adecuadamente ingresos, costos, riesgos, castigos por créditos incobrables, provisiones y las diversas partidas que conforman los estados financieros de las instituciones.

Respecto de las instituciones reguladas, cuya información ha sido recopilada mediante las superintendencias de bancos e instituciones financieras de los respectivos países, el tipo de limitantes existentes para construir la base de datos, utilizada en el presente estudio, no es esencialmente diferente a las de cualquier otro estudio bancario o financiero, en el que se considera un panel de instituciones financieras reguladas, sometidas a normas contables reconocidas, transparentes y bien definidas.

Distinta es la situación con referencia a las instituciones no reguladas consideradas en la base construida a partir de datos reportados por el Market Mix. Aun cuando este tipo de instituciones preparan estados financieros regidos por principios de contabilidad comúnmente aceptados, al no ser reguladas, no están sometidas a la normativa de supervisión de cada país. Por ejemplo, las instituciones reguladas se rigen por una normativa clara y detallada de categorización de sus créditos en incobrables, castigados y vencidos, entre otros. Por otra parte, al no estar sometidas a una instancia de regulación, una institución no regulada podría subjetivamente mostrar un monto menor de provisión por créditos incobrables.

Un segundo punto de objeción se refiere al hecho de que la información que las IMF no reguladas proporcionan al Market MIX es voluntaria. Así, como es más probable que la presencia en la muestra de las instituciones no reguladas exitosas sea mayor que en la población total, la muestra podría no

<sup>10</sup> Corresponde a dólares a precios constantes, base 2002.

representar con fidelidad las verdaderas proporciones de las instituciones no reguladas exitosas y no exitosas. Este hecho produciría un sesgo muestral a favor de las IMF no reguladas exitosas.

Un número de observaciones adicionales son pertinentes. Primero, a pesar de las objeciones planteadas anteriormente, la gran mayoría de los estudios, tanto empíricos como descriptivos, se han basado principalmente en información proporcionada por el Market Mix. A este respecto, cabe recordar que ésta es una de las pocas bases de datos públicamente disponibles para obtener información sobre las instituciones microfinancieras.

Segundo, al tomar en cuenta la problemática anterior, en el presente estudio se ha realizado un esfuerzo sustantivo por ampliar la base de datos, y considerar no sólo a las IMF reportadas por el Market Mix, sino incluir a aquellas instituciones reguladas que deben reportar directamente a los organismos reguladores de sus respectivos países. Como se reportará en el siguiente capítulo, dicha ampliación sustantiva se traduce, en términos cuantitativos, a que en 2006 cerca de 87,6% del microcrédito en América Latina estaba canalizado por instituciones microfinancieras reguladas, información que ha sido obtenida principalmente de los organismos reguladores de los diferentes países de la región.

## 2. Análisis de la industria de microcrédito en la región

En el cuadro 1 se muestra el número de instituciones disponibles, según el país de origen que reportaron su cartera microcréditos. Para 2006 se disponía de información microcrediticia de un total de 514 IMF, de las que 20,8% pertenecen a países del Istmo Centroamericano, 33,4% a México, 41,6% a países de América del Sur y el restante 4% a la República Dominicana y Haití.

**CUADRO 1**  
**NÚMERO DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS QUE REPORTAN INFORMACIÓN SOBRE SU**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO, 2002-2006**

País	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano	56	82	95	117	107
Costa Rica	29	31	32	35	35
El Salvador	4	10	12	20	17
Guatemala	1	8	10	16	15
Honduras	8	9	12	15	14
Nicaragua	13	23	25	27	21
Panamá	1	1	4	4	5
República Dominicana	23	27	26	22	14
Haití	3	5	7	7	7
México	153	153	150	174	172
América del Sur	155	175	191	211	214
Argentina	3	4	5	5	3
Bolivia	38	37	38	40	41
Brasil	5	3	6	7	8
Chile	1	3	4	7	8
Colombia	14	18	19	21	22
Ecuador	45	48	51	64	64
Paraguay	2	4	6	6	6
Perú	46	57	61	60	57
Venezuela	1	1	1	1	5
América Latina y el Caribe	390	442	469	531	514

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones

En el cuadro 2 se detalla la distribución del número de IMF de acuerdo con la región de origen y el tipo de institución. Se puede observar que en 2006 el tipo de institución con mayor presencia en los países del Istmo Centroamericano son las ONG con 52,3%, seguidas por las cooperativas y uniones de crédito (30,8%) y los bancos (8,4%). Se puede apreciar, además, que el número relativo de bancos ha experimentado un paulatino pero continuo aumento en los últimos años.

Por otra parte, en América del Sur las cooperativas y uniones de crédito alcanzan la mayor presencia institucional con 43,5% del total de instituciones, seguidas por las ONG (23,8%) y las instituciones financieras no bancarias (22,9%).

Así, la distribución del número de instituciones en los países del Istmo Centroamericano y los de América del Sur comparten algunas características comunes. En ambas subregiones la participación de las ONG y de las cooperativas y uniones de créditos alcanza cifras significativas en términos del número de instituciones. El caso de México difiere sustancialmente, ya que las cooperativas y uniones de crédito representan 85,5% del total de las instituciones.

Si se considera a América Latina y al Caribe, en su totalidad, en 2006 las cooperativas y uniones de crédito representaron 53,1% del total de instituciones, seguidas por las ONG (24,7%), las instituciones financieras no bancarias (15,2%) y los bancos (5,6%).

En los cuadros 3 y 4 se ilustra el volumen de la cartera de microcrédito de acuerdo con el país y región de origen y la distribución porcentual que ello representa. Se observa que en 2006 la cartera microcrediticia de los países que conforman el Istmo Centroamericano totalizó 1.665 millones de dólares, y representó un crecimiento real anual de 28,8% en el período estudiado; destacan las tasas de crecimiento de Guatemala (52%), El Salvador (48%), Panamá (78,9%) y Haití (57,2%), pese a que en estos dos últimos países se trata de volúmenes de microcrédito bastante menores.

En 2006 la cartera crediticia en México totalizó 3.332 millones de dólares, lo que representa una tasa de crecimiento real anual de 21,7% para el período estudiado, que a pesar de ser significativa, es menor a la alcanzada por gran parte del resto de los países de la región. Finalmente, la cartera crediticia en América del Sur sumó 7,899 millones de dólares en 2006, un crecimiento real anual de 38,7% para el período 2002-2006, el más alto de la región.

Mediante las cifras anteriores, se destaca el vigoroso crecimiento alcanzado por el mercado microcréditorio en el período analizado, con una tasa de incremento real anual de 32% para la región latinoamericana. No deja de llamar la atención que la tasa de crecimiento del mercado microcréditorio en el Istmo Centroamericano se encuentre por debajo de la lograda por los países de América del Sur, en circunstancias de que la tasa real de crecimiento promedio del PIB en el Istmo Centroamericano alcanzó 4,5% en el período 2002-2006, mientras que en los países de América del Sur totalizó 4%.

Finalmente, cabe hacer notar que en México, la proporción del microcrédito otorgado por las instituciones microfinancieras, como porcentaje del total de microcrédito canalizado en América Latina, muestra una tendencia a la caída, al pasar de 35,5% en 2002 a 25,5% en 2006 (véase el cuadro 4). Esta tendencia contrasta casi en su totalidad con lo observado en América del Sur, donde se ha anotado un constante aumento, al crecer de 49,9% en 2002 a 60,6% en 2006. Por otra parte, en el Istmo Centroamericano no se advierte un cambio significativo de tendencia.

En el cuadro 5 se muestra la evolución de la distribución de la cartera de crédito, según la región de origen y el tipo de institución. Se puede apreciar que en los países del Istmo Centroamericano las cooperativas y uniones de créditos lideran el mercado, con una participación crediticia que en 2006 llegó a 46,3%. Además, cabe hacer notar los casos de las ONG y los bancos: desde el punto de vista del número de instituciones, en 2006 en el Istmo Centroamericano las ONG representaron 52,3% del total de instituciones, mientras que desde el punto de vista de la cartera crediticia, sólo canalizaron 19,4% del crédito. En relación con los bancos ocurre un fenómeno contrario. Desde el punto de vista del número de instituciones, en 2006 representaron sólo 8,4% del total, mientras que desde el punto de vista de la cartera crediticia, canalizaron 18,8% del crédito de la subregión.

**CUADRO 2**  
**NÚMERO DE INSTITUCIONES QUE INFORMAN SU CARTERA DE MICROCRÉDITO,**  
**POR TIPO DE INSTITUCIÓN, 2002-2006**

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
Istmo Centroamericano										
Total	56		82		95		117		107	
Bancos	1	1,8	3	3,7	3	3,2	9	7,7	9	8,4
Cooperativas y uniones de crédito	27	48,2	32	39,0	34	35,8	40	34,2	33	30,8
Instituciones financieras no bancarias	8	14,3	6	7,3	7	7,4	7	6,0	6	5,6
ONG	18	32,1	39	47,6	49	51,6	58	49,6	56	52,3
Otras	2	3,6	2	2,4	2	2,1	3	2,6	3	2,8
México										
Total	154		153		150		174		172	
Bancos	1	0,6	1	0,7	1	0,7	1	0,6	1	0,6
Cooperativas y uniones de crédito	148	96,1	146	95,4	140	93,3	150	86,2	147	85,5
Instituciones financieras no bancarias	3	1,9	4	2,6	6	4,0	10	5,7	11	6,4
ONG	1	0,6	1	0,7	2	1,3	12	6,9	12	7,0
Otras	1	0,6	1	0,7	1	0,7	1	0,6	1	0,6
República Dominicana y Haití										
Total	26		32		33		29		21	
Bancos	0	0,0	1	3,1	1	3,0	1	3,4	1	4,8
Instituciones financieras no bancarias	23	88,5	24	75,0	25	75,8	20	69,0	12	57,1
ONG	3	11,5	7	21,9	7	21,2	8	27,6	8	38,1
América del Sur										
Total	155		175		191		211		214	
Bancos	12	7,7	14	8,0	13	6,8	14	6,6	18	8,4
Cooperativas y uniones de crédito	60	38,7	65	37,1	76	39,8	92	43,6	93	43,5
Instituciones financieras no bancarias	49	31,6	52	29,7	53	27,7	51	24,2	49	22,9
ONG	29	18,7	41	23,4	45	23,6	50	23,7	51	23,8
Otras	5	3,2	3	1,7	4	2,1	4	1,9	3	1,4
América Latina										
Total	391		442		469		531		514	
Bancos	14	3,6	19	4,3	18	3,7	25	4,7	29	5,6
Cooperativas y uniones de crédito	235	60,1	243	55,0	250	53,3	282	53,1	273	53,1
Instituciones financieras no bancarias	83	21,2	86	19,5	91	19,4	88	16,6	78	15,2
ONG	51	13,0	88	19,9	103	22,0	128	24,1	127	24,7
Otras	8	2,0	6	1,4	7	1,5	8	1,5	7	1,4

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

**CUADRO 3**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES**  
**MICROFINANCIERAS, 2002-2006**  
*(En millones de dólares a precios constantes, base 2002)*

Pais	2002	2003	2004	2005	2006	Crecimiento anual (%) <sup>a</sup>
Istmo Centroamericano	604	724	927	1 475	1 665	28,8
Costa Rica	241	282	354	468	666	29,0
El Salvador	15	134	157	426	438	48,0
Guatemala	18	25	53	121	95	52,1
Nicaragua	60	136	194	279	340	35,3
Panamá	4	6	19	17	40	78,9
Honduras	267	141	151	163	86	-24,7
República Dominicana	14	55	80	89	113	27,0
Haití	6	11	21	22	34	57,2
México	1 519	1 701	1 853	2 768	3 332	21,7
América del Sur	2 137	2 956	4 129	5 940	7 899	38,7
América Latina y el Caribe	4 280	5 446	7 010	10 294	13 043	32,1

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Corresponde a la tasa de crecimiento real anual para el período 2002-2006, salvo en los casos de El Salvador, Nicaragua y la República Dominicana, en los que el cálculo corresponde al período 2003-2006, debido a la escasez de instituciones en 2002.

**CUADRO 4**  
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO**  
**DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS, 2002-2006**

	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano	14,1	13,3	13,2	14,3	12,8
México	35,5	31,2	26,4	26,9	25,5
América del Sur	49,9	54,3	58,9	57,7	60,6

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

A diferencia del Istmo Centroamericano, en América del Sur la distribución de la cartera crediticia se encuentra más balanceada entre los tres tipos de instituciones predominantes: las cooperativas y uniones de crédito (35%), los bancos (32,4%) y las instituciones financieras no bancarias (24,2%). Asimismo, en América del Sur la importancia de las ONG es de sólo 6,6%, y representan 23,8% del número total de instituciones de la subregión. Por el contrario, la cartera crediticia de los bancos alcanzó 32,4% de la cartera total en 2006, sólo 8,4% del número total de instituciones de la subregión.

El caso de México se diferencia sustancialmente de los dos anteriores. Similar a lo ya señalado en relación con el número de instituciones en ese país, se observa una clara predominancia de las cooperativas y uniones de crédito. Mediante ellas se canalizó 84,5% del total de la cartera crediticia en 2006. En otras palabras, en México, a diferencia de lo señalado respecto del Istmo Centroamericano y América del Sur, se advierte un claro desbalance en la canalización del microcrédito, al quedar casi enteramente en manos de las cooperativas y uniones de crédito.

**CUADRO 5**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO POR SUBREGIÓN**  
**Y TIPO DE INSTITUCIÓN, 2002-2006**

*(En millones de dólares a precios constantes, base 2002)*

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
<b>Istmo Centroamericano</b>										
Bancos	n.a	n.a	138	19,0	169	18,3	321	21,7	312	18,8
Cooperativas y uniones de crédito	237	39,5	291	40,2	374	40,3	589	39,9	770	46,3
Instituciones financieras no bancarias	274	45,7	161	22,2	190	20,5	291	19,7	228	13,7
ONG	77	12,8	122	16,9	180	19,4	254	17,2	323	19,4
Otras	12	2,0	12	1,7	15	1,6	21	1,4	32	1,9
<b>Total</b>	<b>604</b>		<b>724</b>		<b>927</b>		<b>1 475</b>		<b>1 665</b>	
<b>México</b>										
Bancos	42	2,8	62	3,7	96	5,2	166	6,0	242	7,3
Cooperativas y uniones de crédito	1 417	93,2	1 548	91,0	1 595	86,0	2 373	85,7	2 816	84,5
Instituciones financieras no bancarias	61	4,0	88	5,2	158	8,5	195	7,0	228	6,9
ONG	n.a	n.a	3	0,2	5	0,3	35	1,3	45	1,3
<b>Total</b>	<b>1 519</b>		<b>1 701</b>		<b>1 853</b>		<b>2 768</b>		<b>3 332</b>	
<b>República Dominicana y Haití</b>										
Bancos	n.a	n.a	45	68,6	68	68,0	72	65,0	83	56,2
Instituciones financieras no bancarias	4	18,9	5	7,7	16	15,5	14	13,0	29	19,9
ONG	16	81,1	16	23,7	17	16,5	24	22,0	35	23,8
<b>Total</b>	<b>19</b>		<b>66</b>		<b>101</b>		<b>110</b>		<b>147</b>	
<b>América del Sur</b>										
Bancos	712	33,3	1 041	35,2	1 379	33,4	1 917	32,3	2 558	32,4
Cooperativas y uniones de crédito	465	21,8	702	23,8	1 148	27,8	2 125	35,8	2 765	35,0
Instituciones financieras no bancarias	746	34,9	1 017	34,4	1 322	32,0	1 461	24,6	1 909	24,2
ONG	114	5,3	162	5,5	227	5,5	346	5,8	522	6,6
Otras	100	4,7	35	1,2	53	1,3	91	1,5	145	1,8
<b>Total</b>	<b>2 137</b>		<b>2 956</b>		<b>4 129</b>		<b>5 940</b>		<b>7 899</b>	

(Continúa)

**Cuadro 5 (conclusión)**

	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
América Latina										
Bancos	758	17,7	1 285	23,6	1 712	24,4	2 475	24,0	3 195	24,5
Cooperativas y uniones de crédito	2 120	49,5	2 541	46,7	3 116	44,4	5 087	49,4	6 351	48,7
Instituciones financieras no bancarias	1 084	25,3	1 270	23,3	1 684	24,0	1 961	19,1	2 394	18,4
ONG	207	4,8	303	5,6	429	6,1	659	6,4	925	7,1
Otras	112	2,6	47	0,9	69	1,0	112	1,1	178	1,4
Total	4 280		5 446		7 010		10 294		13 043	

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Mediante los datos contenidos en los cuadros presentados anteriormente, es posible obtener la cartera de crédito mantenida por una institución financiera promedio en la región (véase el cuadro 6). A diciembre de 2006, la institución microfinanciera promedio en el Istmo Centroamericano mantenía una cartera crediticia de 15,6 millones de dólares, algo menor que la mantenida por la IMF promedio en México y menos de la mitad de la institución promedio en América del Sur, cuyo total llegó a 36,9 millones de dólares. Se puede apreciar que el tamaño promedio de una IMF en el Istmo Centroamericano es bastante homogéneo, al variar entre 23,3 millones de dólares para las cooperativas y uniones de crédito, 34,7 millones de dólares para los bancos y 38 millones de dólares para las instituciones financieras no bancarias. En contraste con lo anterior, en México, la República Dominicana, Haití y los países de América del Sur no se aprecia el mismo grado de homogeneidad, ya que el tamaño de los bancos supera en promedio varias veces al del resto de las instituciones. Finalmente, es importante destacar el hecho de que independientemente de la subregión de la que se trate, la ONG promedio resulta ser significativamente más pequeña que el resto de las instituciones. Esto probablemente se deba a las mayores dificultades de este tipo de instituciones de lograr financiamiento con objeto de fondear sus actividades crediticias y crecer<sup>11</sup>.

**CUADRO 6**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO PROMEDIO MANTENIDA POR UNA INSTITUCIÓN DE**  
**ACUERDO CON LA REGIÓN DE ORIGEN Y EL TIPO DE INSTITUCIÓN, 2002-2006**  
*(En millones de dólares a precios constantes, base 2002)*

Tipo de IMF	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano					
Total	10,8	8,8	9,8	12,6	15,6
Bancos	n.a	45,9	56,5	35,6	34,7
Cooperativas y uniones de crédito	8,8	9,1	11,0	14,7	23,3
Instituciones financieras no bancarias	34,3	26,8	27,1	41,6	38,0
ONG	4,3	3,1	3,7	4,4	5,8
Otras	6,0	6,2	7,6	7,0	10,6

(Continúa)

<sup>11</sup> Este importante tema se elaborará con mayor detalle en el capítulo IV, en el que se analizará el desempeño de las instituciones microfinancieras.



**CUADRO 6 (conclusión)**

Tipo de IMF	2002	2003	2004	2005	2006
México					
Total	9,9	11,1	12,4	15,9	19,4
Bancos	41,8	62,1	95,8	165,7	242,4
Cooperativas y uniones de crédito	9,6	10,6	11,4	15,8	19,2
Instituciones financieras no bancarias	20,3	21,9	26,3	19,5	20,7
ONG	0,2	2,8	2,6	2,9	3,7
Otras	0,0	0,0	0,1	0,2	0,8
República Dominicana y Haití					
Total	0,7	2,0	3,1	3,8	7,0
Bancos	n.a	45,0	68,5	71,7	82,8
Instituciones financieras no bancarias	0,2	0,2	0,6	0,7	2,4
ONG	5,2	2,2	2,4	3,0	4,4
América del Sur					
Total	13,8	16,9	21,6	28,2	36,9
Bancos	59,3	74,3	106,1	136,9	142,1
Cooperativas y uniones de crédito	7,8	10,8	15,1	23,1	29,7
Instituciones financieras no bancarias	15,2	19,6	24,9	28,6	39,0
ONG	3,9	3,9	5,1	6,9	10,2
Otras	19,9	11,5	13,4	22,6	48,5
América Latina y el Caribe					
Total	10,9	12,3	14,9	19,4	25,4
Bancos	54,1	67,7	95,1	99,0	110,2
Cooperativas y uniones de crédito	9,0	10,5	12,5	18,0	23,3
Instituciones financieras no bancarias	13,1	14,8	18,5	22,3	30,7
ONG	4,1	3,4	4,2	5,1	7,3
Otras	13,9	7,8	9,8	14,0	25,4

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

En el análisis anterior se muestra que el tamaño de la cartera crediticia en el Istmo Centroamericano promedio de una IMF varía considerablemente, al depender tanto de la región de origen, así como del tipo de institución. Con el fin de analizar con mayor detalle la evolución anterior, las instituciones microfinancieras se han dividido de acuerdo con su tamaño, de manera ascendente, desde una cartera inferior al millón de dólares, hasta las que superan los 200 millones de dólares (véanse las figuras 1 y 2).

Al considerar la totalidad de América Latina y al comparar los resultados alcanzados en 2006 con los de 2002, se aprecia una importante caída en el porcentaje de instituciones de menor tamaño, especialmente las que tienen una cartera por debajo del millón de dólares, cuya proporción respecto del total de instituciones disminuyó en alrededor de 10 puntos porcentuales. Por otra parte, se aprecia un aumento significativo en la frecuencia de instituciones, cuyas carteras superan los 20 millones de dólares, particularmente las ubicadas en el rango de 20 a 40 y de 40 a 100 millones de dólares, cuyas frecuencias se incrementan en alrededor de siete puntos porcentuales en cada categoría.

El hallazgo anterior se mantiene en líneas generales a nivel subregional, pero con algunos matices. Así, en el Istmo Centroamericano<sup>12</sup> se agudiza la reducción de las IMF pequeñas, tanto las que tienen una cartera inferior al millón de dólares (caída de 16 puntos porcentuales), como las que se sitúan entre 1 y 2 millones de dólares (baja de siete puntos porcentuales). Contrariamente, la frecuencia de las IMF de tamaños intermedio (entre 5 y 10 millones de dólares) y mayor (entre 20 y 100 millones) crecen 10 puntos porcentuales. En América del Sur las IMF con una cartera inferior al millón de dólares, así como las instituciones con una

<sup>12</sup> Para simplificar el análisis, en las figuras 1 y 2 se han incluido a República Dominicana y Haití.

cartera en el rango de 2 a 5 millones de dólares, descendieron cerca de 9 puntos porcentuales. Contrariamente, los mayores aumentos se observan en las IMF con una cartera de crédito de entre 20 a 40 millones de dólares (12 puntos porcentuales) y 40-100 millones de dólares (7 puntos porcentuales).

Es interesante hacer notar que a pesar de la mayor reducción en el número de instituciones pequeñas en el Istmo Centroamericano frente a las de América del Sur, su frecuencia sigue siendo superior. Por ejemplo, en 2006 un 27% del total de instituciones en el Istmo Centroamericano mantenía una cartera crediticia menor a 2 millones de dólares, mientras que 50%, tenía una inferior a 5 millones de dólares. Por otra parte, en América del Sur sólo 15% de las IMF mantenían una cartera por debajo de 2 millones de dólares, mientras que 28%, una inferior a los 5 millones de dólares. Finalmente, en el caso de México sólo se observa una disminución importante en la frecuencia de las IMF, cuya cartera crediticia es inferior al millón de dólares.

En el gráfico 2 se ilustra el cambio en la distribución del tamaño de las IMF por tipo de institución. De acuerdo con lo anterior, tanto en las cooperativas y uniones de crédito como en las instituciones financieras no bancarias se observa una fuerte caída en la proporción de instituciones de menor tamaño (con una cartera de hasta 5 millones de dólares). En el caso de los bancos queda en evidencia que en 2006 la proporción de instituciones de tamaño de entre 40 y 100 millones de dólares descendió, mientras que surgieron bancos con carteras por sobre los 200 millones de dólares. Cabe señalar que dichos bancos ya existían en 2002, pero canalizaban microcrédito por debajo de aquel monto.

En el cuadro 7 se ilustra el volumen de la cartera de crédito canalizado mediante instituciones reguladas y no reguladas, según la región de origen. Como se señaló en la sección introductoria, la diferencia entre instituciones reguladas y no reguladas es crucial porque determina quien tiene acceso a fondeo vía depósitos del público. Así, las primeras pueden expandir su cartera crediticia a volúmenes que están muy por encima de su capital propio.

Se puede apreciar que en 2006 la proporción del microcrédito canalizado vía instituciones reguladas en el Istmo Centroamericano totalizó 78,7%, cifra inferior al porcentaje alcanzado por México (84,9%) y los países de América del Sur (90,7%).

Algunos de los países del Istmo Centroamericano, como Costa Rica y El Salvador, destacan por una alta participación del microcrédito canalizado mediante instituciones reguladas (véase el cuadro 8), mientras que Haití y Nicaragua sobresalen por la baja participación del sector regulado. En cambio, en América del Sur la mayoría de los países (salvo Paraguay) exhiben un alto porcentaje de crédito canalizado vía instituciones reguladas.

**CUADRO 7**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO MANTENIDA EN CADA SUBREGIÓN**  
**DE ACUERDO CON SU CONDICIÓN DE REGULADA, 2002-2006**  
*(En millones de dólares a precios constantes, base 2002)*

	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano					
Reguladas	522	585	707	1 168	1 311
No reguladas	82	139	220	307	354
Reguladas como porcentaje del total	86,4	80,8	76,2	79,2	78,7
México					
Reguladas	1 516	1 698	1 844	2 403	2 827
No reguladas	3	3	10	366	505
Reguladas como porcentaje del total	99,8	99,8	99,5	86,8	84,9

(Continúa)

**CUADRO 7 (conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006
República Dominicana y Haití					
Reguladas	17	59	88	95	124
No reguladas	3	7	13	16	24
Reguladas como porcentaje del total	85,5	89,4	87,2	85,9	83,9
América del Sur					
Reguladas	2 017	2 761	3 719	5 367	7 166
No reguladas	120	195	409	572	733
Reguladas como porcentaje del total	94,4	93,4	90,1	90,4	90,7
América Latina					
Reguladas	4 072	5 103	6 358	9 033	11 427
No reguladas	208	344	652	1 261	1 616
Reguladas como porcentaje del total	95,1	93,7	90,7	87,8	87,6

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

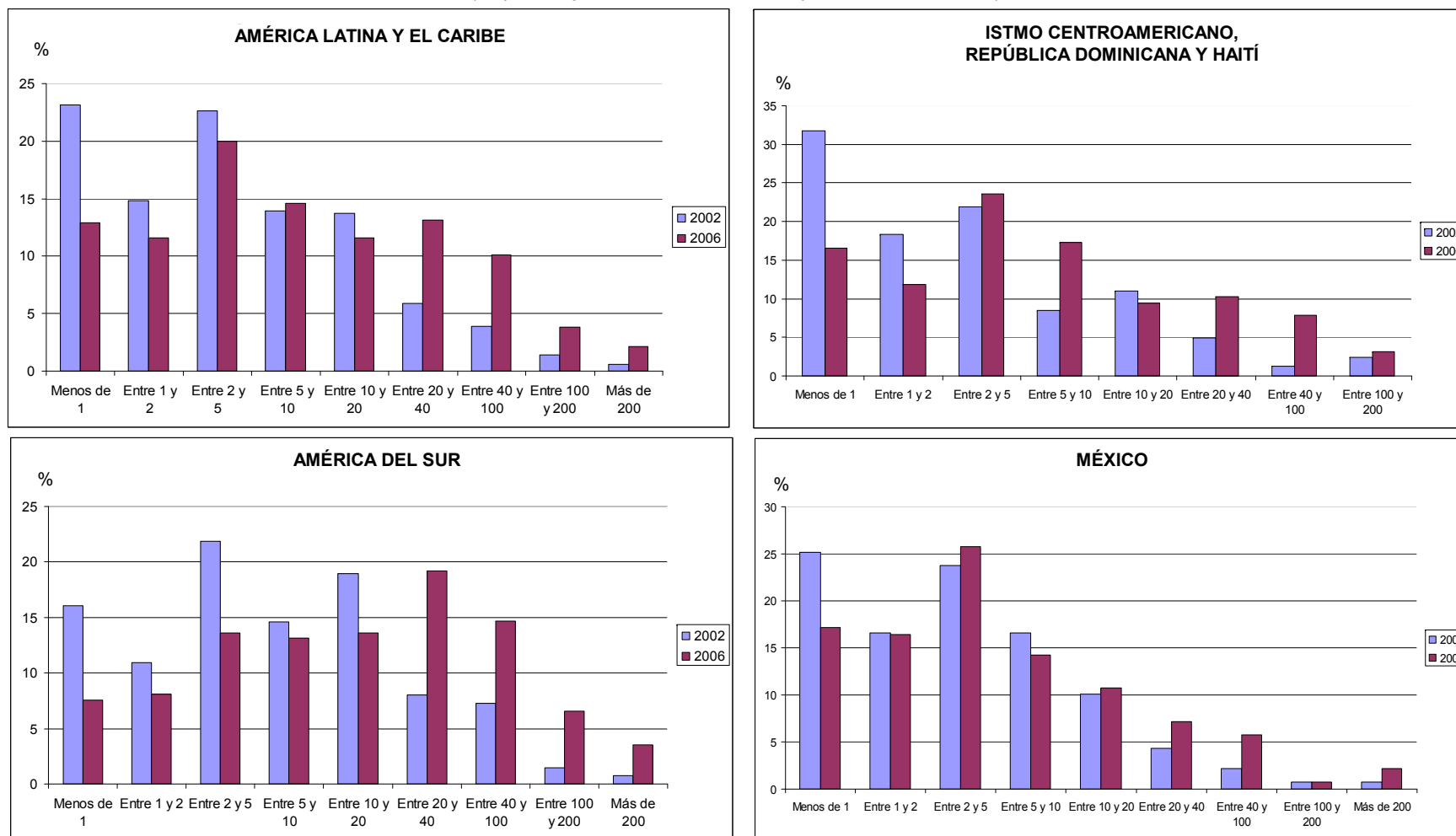
**CUADRO 8**  
**PROPORCIÓN DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO OTORGADO POR**  
**INSTITUCIONES REGULADAS, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

País	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano					
Costa Rica	98,7	98,0	97,9	98,2	98,5
El Salvador	67,7	85,7	83,1	91,3	95,6
Honduras <sup>a</sup>	97,4	89,8	83,8	79,8	47,8
Nicaragua	17,6	44,9	49,1	48,5	48,6
Panamá	n.a	n.a	45,8	50,7	75,6
República Dominicana	100,0	98,0	97,8	97,5	96,6
Haití	50,5	46,2	46,5	38,2	42,4
México	99,8	99,8	99,5	86,8	84,9
América del Sur					
Bolivia	94,5	95,3	92,6	91,5	90,4
Brasil	93,3	100,0	95,1	96,0	96,2
Chile	100,0	100,0	82,8	93,9	99,9
Colombia	76,8	77,9	78,1	76,2	75,6
Ecuador	92,6	91,3	91,6	91,1	90,4
Paraguay	77,2	66,7	48,6	47,2	47,1
Perú	99,6	98,3	98,4	98,4	98,4

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

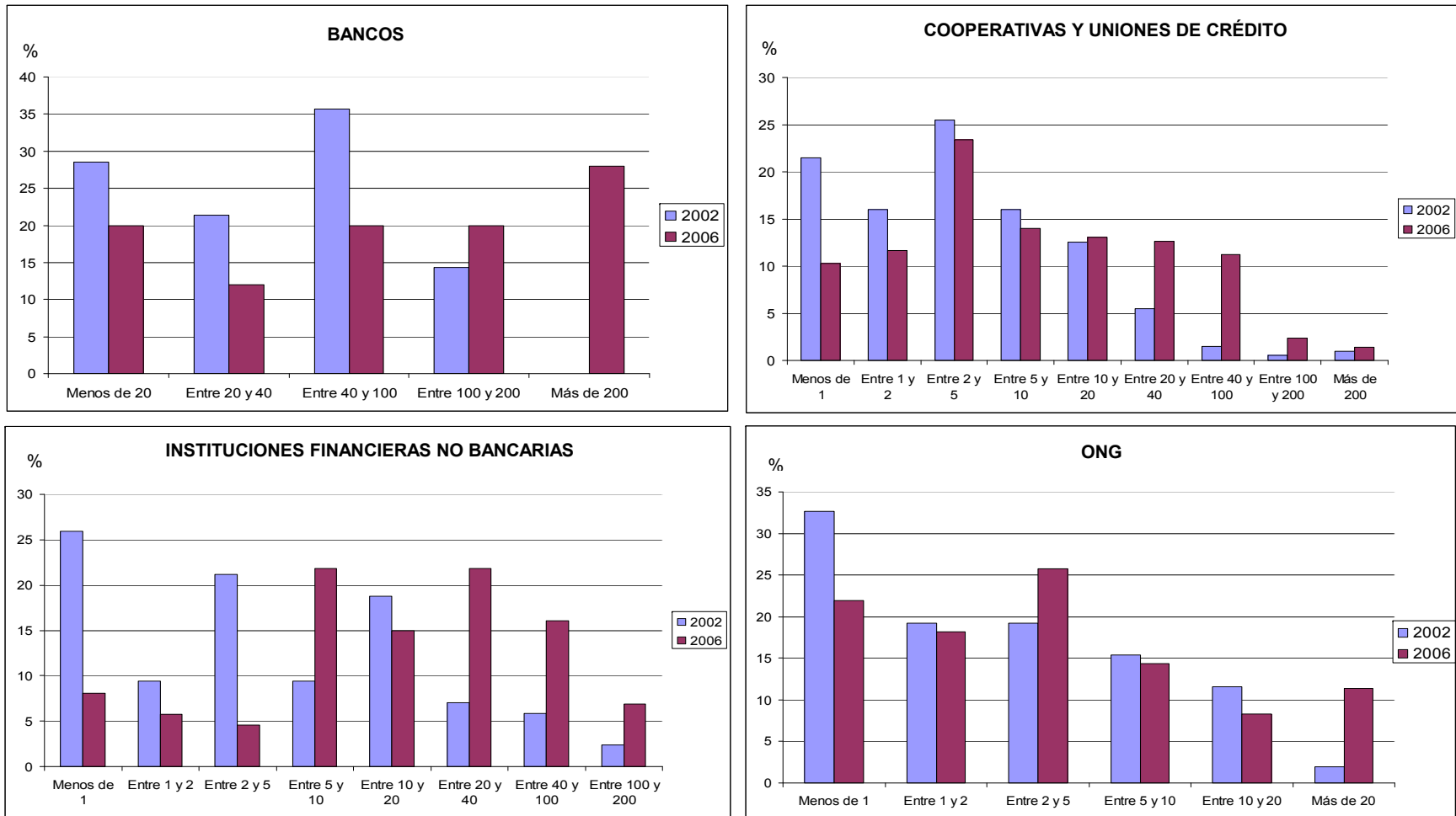
<sup>a</sup> La brusca caída en el porcentaje de crédito canalizado mediante IMF reguladas en 2006 en Honduras se debe a la venta de una importante institución financiera no bancaria, que fue adquirida por un banco comercial, no considerado como especializado en el área de microfinanzas.

**FIGURA 1**  
**DISTRIBUCIÓN DEL TOTAL DE INSTITUCIONES SEGÚN MONTO DE SU**  
**CARTERA DE CRÉDITO, POR SUBREGIONES, 2002 FRENTE A 2006**  
*(En porcentajes del total de instituciones y en millones de dólares)*



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

**FIGURA 2**  
**DISTRIBUCIÓN DEL TOTAL DE INSTITUCIONES SEGÚN MONTO DE SU CARTERA DE CRÉDITO,**  
**POR TIPO DE INSTITUCIÓN, 2002 FRENTE A 2006**  
*(En porcentajes del total de instituciones y millones de dólares)*



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

### 3. Concentración del mercado microcrediticio

Hasta ahora se ha descrito la evolución del tamaño del mercado de microcrédito y el de sus instituciones en el período 2002-2006. Un importante aspecto adicional que también forma parte de dicha descripción es el grado de concentración del mismo.

Para medir el grado de concentración de la cartera crediticia en cada subregión, el número total de instituciones fue dividido en deciles y para cada uno se calculó el porcentaje del total de la cartera de crédito proveniente de ellos. Los deciles fueron ordenados en forma decreciente, desde las instituciones con la mayor participación en el mercado del crédito, hasta aquéllas con la menor participación de mercado.

En el cuadro 9 se reportan los resultados según cada subregión. Con objeto de simplificar la presentación, se reportan sólo los resultados del décimo decil<sup>13</sup>.

Se puede observar que la región exhibe un alto grado de concentración. Destaca el alto nivel alcanzado por México, cuyo décimo decil concentró 72% del total de la cartera de crédito en 2006, muy por encima de los niveles de concentración que caracterizan a América del Sur (56,6%) y al Istmo Centroamericano (58%).

En el cuadro 10 se ilustra la concentración del mercado de microcrédito en América Latina y el Caribe por tipo de institución.

**CUADRO 9**  
**CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO SEGÚN REGIONES,**  
**DÉCIMO DECIL, 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano	57,9	57,7	57,2	60,5	58,0
México	59,9	65,0	67,4	71,4	72,0
América del Sur	53,2	51,2	51,4	57,5	56,6

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

**CUADRO 10**  
**CONCENTRACIÓN DEL MICROCRÉDITO POR TIPO DE INSTITUCIÓN,**  
**DÉCIMO DECIL, 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006
América Latina y el Caribe					
Bancos	30,1	26,9	27,8	32,6	38,4
Cooperativas y uniones de créditos	53,3	54,0	52,5	61,2	61,1
Instituciones financieras no bancarias	68,4	52,3	52,9	51,2	62,1
ONG	39,3	49,5	54,2	55,5	57,3

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Se observa que las cooperativas y uniones de crédito y las instituciones financieras no bancarias exhiben los mayores índices de concentración, cuyo décimo decil es ligeramente superior a 60% de la cartera de crédito en 2006.

<sup>13</sup> El cuadro completo de concentración se reporta en el anexo II.

En el caso de las cooperativas y las uniones de crédito, además de exhibir altos grados de concentración, otorgan un porcentaje significativo del crédito de la región, que se traduce en que un reducido número de este tipo de instituciones canalizan parte importante del crédito regional. Por ejemplo, las mayores 27 cooperativas y uniones de crédito en América Latina y el Caribe, correspondientes a sólo 5,3% del total de instituciones consideradas en este estudio, mantuvieron una cartera crediticia que sumó 3.881 millones de dólares en 2006, equivalente a 29,8% del total de la cartera crediticia de América Latina y el Caribe. Cabe destacar, además, que el nivel de concentración de las cooperativas y uniones de crédito en México es aún más elevado que en América Latina completa, al alcanzar su décimo decil a 70,3%.

Las ONG se ubican en tercer lugar en términos de concentración, al alcanzar su décimo decil un 57,3%. En una perspectiva más dinámica, es interesante hacer notar el aumento de concentración crediticia exhibido por estas instituciones en el período bajo estudio. Este hecho es consistente con lo señalado con anterioridad, en relación con la caída en la importancia relativa de las ONG más pequeñas en favor de las de mayor tamaño. Finalmente, en 2006 los bancos registran los menores grados de concentración, con un primer decil que llegó a 38,4%.





### **III. Profundidad y alcance del mercado de microcrédito**

---

#### **1. Profundidad del mercado microcrediticio**

Hasta aquí se ha analizado la evolución del mercado microcrediticio en la región. En este capítulo se busca cuantificar la importancia relativa que representa el mercado del microcrédito para cada país, en términos de variables de carácter macroeconómico. Para implementar lo anterior, se han calculado un número de indicadores de profundidad financiera, que se presentan a continuación.

En el cuadro 11 se muestra el índice de profundidad financiera, definido como la razón entre el total del crédito canalizado por el sector bancario sobre el PIB, y que refleja el nivel de desarrollo obtenido por el sector bancario. Se observa que para los países del Istmo Centroamericano este indicador alcanza un promedio de 40,7%, significativamente superior al observado en Centroamérica (23,1%). La razón de dicha divergencia la constituye Panamá, país que registra un índice muy alto de profundidad financiera, con un promedio de 128,4% en el período 2002-2006. Entre los países con los menores grados de profundidad financiera se cuentan Guatemala (14,6%) y la República Dominicana (13,7%), cuyo índice ha experimentado además una tendencia a decaer en el período estudiado. México, por su parte, presenta un índice de profundidad financiera promedio de 20,7%, muy inferior al observado por el Istmo Centroamericano y similar al alcanzado en Centroamérica.

**CUADRO 11**  
**PROFUNDIDAD DEL SISTEMA BANCARIO, 2002-2006<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Istmo Centroamericano	41,5	39,1	39,2	40,9	42,9	40,7
Centroamérica	24,3	22,9	21,9	22,6	23,8	23,1
Costa Rica	24,2	22,4	20,4	20,1	20,8	21,6
El Salvador	35,1	30,4	30,4	32,9	33,8	32,5
Guatemala	14,7	15,0	14,2	14,3	14,8	14,6
Honduras	33,0	31,6	30,1	30,4	34,9	32,0
Nicaragua	19,2	21,5	22,7	24,6	27,0	23,0
Panamá	131,0	122,8	125,4	129,3	133,6	128,4
República Dominicana	27,1	12,8	10,4	8,9	9,1	13,7
Istmo Centroamericano y República Dominicana	37,8	32,5	32,2	32,8	34,1	33,9
México <sup>b</sup>	22,6	20,2	19,2	20,6	21,0	20,7

Fuente: Cifras oficiales publicadas por los bancos centrales de los respectivos países.

<sup>a</sup> Crédito total otorgado por el sistema bancario sobre el PIB.

<sup>b</sup> El dato para México incluye el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo.

En el cuadro 12 se muestra el índice de profundidad del mercado microcredicio, definido como el microcrédito sobre el crédito total canalizado por el sector bancario. Para el conjunto del Istmo Centroamericano, este indicador llega a 3,1% de promedio en el periodo 2002-2006, con una tendencia al alza. Los países que exhiben los mayores índices de profundidad microcredicia son Nicaragua (18,9%), Costa Rica (9,8%), Honduras (6%) y El Salvador (5,7%). Por su parte, México exhibe un bajo nivel (1,6%), en comparación con el registrado por los países del Istmo Centroamericano, salvo Panamá.

**CUADRO 12**  
**PROFUNDIDAD DEL MERCADO MICROREDITICIO, 2002-2006<sup>a</sup>**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Istmo Centroamericano y República Dominicana	1,6	2,1	2,5	3,4	3,3	2,6
Istmo Centroamericano	1,9	2,3	2,9	4,2	4,2	3,1
Centroamérica	3,9	4,5	5,2	7,2	6,7	5,5
Costa Rica	5,9	7,0	9,3	11,7	14,9	9,8
El Salvador	n.a.	3,0	3,5	8,4	8,1	5,7
Guatemala	0,6	0,8	1,7	3,7	2,7	1,9
Honduras	10,4	5,5	5,8	5,9	2,5	6,0
Nicaragua	7,8	15,4	19,7	25,0	26,8	18,9
Panamá	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
República Dominicana	0,2	1,6	2,9	3,4	3,9	2,4
México	1,0	1,3	1,4	1,9	2,2	1,6

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Microcrédito como porcentaje del total de crédito otorgado por el sector bancario.

## 2. Alcance del mercado microcrediticio

Uno de los temas que ha cobrado relevancia en los últimos años tiene que ver con el *alcance* de las instituciones financieras, comúnmente entendido como el número de clientes atendidos, que de otra forma probablemente no hubiesen podido acceder a servicios financieros. El concepto de alcance está íntimamente relacionado con otro término utilizado en la literatura temática, denominado *acceso*. Como queda de manifiesto en una reciente publicación editada por el Banco Mundial<sup>14</sup>, el concepto de acceso posee un carácter multidimensional, e involucra una variedad de aspectos que requieren ser considerados, como las barreras existentes que impiden un acceso expedito a los servicios financieros, ya sean físicas (número de cajeros automáticos, densidad de las sucursales por kilómetro cuadrado o por habitante), falta de documentación apropiada, requerimientos mínimos para la apertura de una cuenta bancaria, costos diversos asociados a la mantención de una cuenta bancaria, entre otros.

Al considerar los datos disponibles, este estudio se ha limitado a mostrar un número de indicadores que dan cuenta del alcance que tienen las instituciones microfinancieras. En el cuadro 13 se ilustra el monto de microcrédito promedio por prestatario otorgado en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y México.

**CUADRO 13**  
**CARTERA MICROCREDITICIA POR PRESTATARIO, 2002-2006**  
(En dólares, base 2002)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Istmo Centroamericano	n.a	1 122	1 146	1 234	1 223	1 181
Costa Rica	4 304	4 341	3 295	3 606	4 414	3 992
El Salvador	n.a	1 513	1 555	1 668	1 918	1 663
Guatemala	501	554	729	1 279	736	760
Honduras	610	492	611	510	659	576
Nicaragua	700	824	922	984	990	884
Panamá	n.a	n.a	1 834	1 276	1 567	1 559
República Dominicana	n.a	1 446	2 346	1 808	1 694	1 823
México	n.a	1 274	1 095	1 113	1 169	1 163

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

El microcrédito promedio en el Istmo Centroamericano totalizó 1.181 dólares por prestatario, con un rango de variación bastante amplio entre cada país. Costa Rica, por ejemplo, exhibe un monto superior al resto, con un promedio de 3.992 dólares, mientras que Honduras obtiene el menor promedio con 576 dólares por prestatario. Cabe hacer notar que el microcrédito promedio por prestatario en México no difiere significativamente del alcanzado por los países del Istmo Centroamericano.

Otro indicador usualmente utilizado para medir el alcance logrado es el porcentaje que el microcrédito por prestatario representa del PIB per cápita, índice que combina tanto diferencias entre la cartera microcrediticia de los países, el número de prestatarios, sus niveles de PIB y el número de habitantes (véase el cuadro 14). Se observa que en el Istmo Centroamericano este índice llega en promedio a 50,4%, esto es, el monto de microcrédito otorgado a un prestatario promedio constituye la mitad del PIB per cápita de la subregión. De la misma forma, se aprecia un amplio rango de variación entre los países. Resaltan los casos de Costa Rica, con un índice promedio de 90% y de Nicaragua, país cuyo microcrédito por prestatario se encuentra incluso por encima del PIB per cápita, mientras que Panamá registra el menor índice entre los países del Istmo Centroamericano. Finalmente, cabe destacar el caso de México, que presenta el menor índice (17,7%).

<sup>14</sup> Véase, Banco Mundial (2007).

**CUADRO 14**  
**MICROCRÉDITO POR PRESTATARIO SOBRE EL PIB PER CÁPITA, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Istmo Centroamericano	n.a	50,0	50,3	52,2	49,0	50,4
Costa Rica	104,5	101,0	74,9	78,8	90,3	89,9
El Salvador	24,2	68,6	70,5	74,6	83,8	64,3
Guatemala	28,4	31,4	41,1	71,5	40,1	42,5
Honduras	52,5	41,5	49,7	40,1	49,9	46,8
Nicaragua	91,1	106,0	114,1	118,3	116,0	109,1
Panamá	n.a	n.a	42,3	27,9	32,2	34,1
República Dominicana	n.a	48,0	78,2	56,1	48,4	57,6
México	n.a	20,0	16,8	16,8	17,0	17,7

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Un último indicador de alcance que se considerará con mayor detalle es el porcentaje de mujeres prestatarias (véase el cuadro 15). Con este indicador se busca destacar que el trabajo femenino es considerado más vulnerable, inestable y usualmente bajo condiciones más precarias. En general, frente a un mismo tipo de empleo, los niveles de salario ofrecidos a los hombres superan a los de las mujeres, al igual que los niveles de desempleo. En consecuencia, una mayor presencia de mujeres prestatarias reflejarían un mayor nivel de alcance, al traducirse en mayores oportunidades para aquellos que más lo requieren.

**CUADRO 15**  
**PROPORCIÓN DE MUJERES PRESTATARIAS, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Proporción de mujeres prestatarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	64,9	61,1	62,3	60,9	61,0	62,0
México	71,6	73,4	65,0	80,9	68,0	71,8
América del Sur	54,9	46,3	45,1	50,9	51,1	49,7
América Latina y el Caribe	59,0	51,2	51,8	54,6	55,6	54,4
Proporción de mujeres prestatarias en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	40,5	47,5	41,8	26,9	25,3	36,4
El Salvador	79,3	64,0	60,3	62,2	65,4	66,2
Guatemala	64,1	83,8	70,3	62,8	69,9	70,2
Honduras	61,4	86,4	73,4	72,0	70,9	72,8
Nicaragua	63,8	57,9	61,2	62,7	59,7	61,1
Panamá	n.a	n.a	39,1	36,5	37,0	37,5
República Dominicana	86,1	81,7	47,3	48,9	50,3	62,8
Haití	69,4	70,2	62,2	71,9	73,4	69,4
Proporción de mujeres prestatarias en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	61,4	48,9	44,5	54,3	55,3	52,9
Cooperativas y uniones de crédito	60,4	52,7	53,9	48,9	53,6	53,9
Instituciones financieras no bancarias	49,6	45,3	53,4	50,9	50,5	49,9
ONG	62,4	67,7	66,7	66,9	68,5	66,5

(Continúa)

**CUADRO 15 (conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Proporción de mujeres prestatarias en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
América del Sur	44,3	27,0	37,0	44,7	45,1	39,6
Istmo Centroamericano	n.a	70,3	53,6	45,0	37,9	51,7
México	63,5	63,3	60,7	63,3	60,1	62,2
Proporción de mujeres prestatarias en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
América del Sur	48,9	45,1	52,0	49,5	48,6	48,8
Istmo Centroamericano	53,0	46,1	58,9	58,4	61,9	55,7
México	61,6	46,9	58,8	64,1	67,8	59,8
Proporción de mujeres prestatarias en ONG según la región de origen						
América del Sur	57,5	69,7	66,1	66,8	68,9	65,8
Istmo Centroamericano	63,6	64,0	65,0	64,5	63,8	64,2
México	100,0	n.a	95,0	95,3	88,1	94,6
Proporción de mujeres prestatarias según la condición de regulada						
Reguladas	58,3	48,8	50,3	53,0	54,1	52,9
No reguladas	63,1	66,8	58,6	61,3	62,7	62,5
Proporción de mujeres prestatarias según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	68,7	49,2	60,6	56,5	57,2	58,4
México	71,5	73,4	64,8	80,6	67,3	71,5
América del Sur	54,2	44,3	43,0	49,6	49,2	48,1
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	64,0	64,6	62,9	63,7	63,2	63,7
México	75,4	83,1	81,5	86,2	84,7	82,2
América del Sur	61,2	67,8	55,4	58,6	60,5	60,7

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Se puede apreciar que la proporción de mujeres prestatarias en el Istmo Centroamericano en el período 2002-2006 totaliza un promedio ponderado de 62%, muy por encima del índice que caracteriza a los países de América del Sur (49,7%), pero por debajo del que caracteriza a México (71,8%). De los seis países del Istmo Centroamericano, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua obtienen un índice promedio de 60%. Desde un punto de vista institucional, la proporción de mujeres prestatarias en las ONG claramente excede a las registradas por el resto de las instituciones, con un promedio de 66,5%. Dicho porcentaje es particularmente elevado en las ONG mexicanas, que exhiben un índice que llega en promedio a 94,6% en el período estudiado. Cabe además destacar que, independientemente de la institución, las IMF mexicanas muestran los mayores índices de mujeres prestatarias de la región.

Finalmente, es interesante notar que el porcentaje de mujeres prestatarias en las IMF no reguladas excede al de las reguladas por cerca de 10 puntos porcentuales, y que dicha diferencia a favor de las instituciones no reguladas se mantiene, en mayor o menor medida, independientemente de la región geográfica.



## IV. Desempeño de las instituciones microfinancieras

---

Un requisito fundamental en la provisión de microcrédito es que las instituciones microfinancieras sean *sustentables* en el tiempo, con el fin de asegurar un acceso continuo de los hogares y microempresas de bajos recursos.

En términos generales, se pueden definir dos niveles de sustentabilidad. Por una parte, la *sustentabilidad operacional*, que se refiere a la capacidad de las IMF de generar ingresos operacionales suficientes, capaces de cubrir sus costos operacionales, pérdidas por préstamos incobrables y otros. Por otra, la *sustentabilidad financiera*, que alude a la capacidad de las instituciones de cubrir sus costos de financiamiento y subsidios, si los hubiese. A pesar de ser necesarios, ambos niveles de sustentabilidad no son suficientes para que las instituciones microfinancieras sobrevivan en el largo plazo. Además, éstas deben ser capaces de generar los beneficios económicos suficientes para acumular un capital adecuado que les permita seguir creciendo y hacer frente a choques inesperados en el futuro.

El objetivo central de este capítulo es realizar un diagnóstico económico y financiero de la industria microfinanciera en la región. Para dicho fin se analizará, en forma consecutiva y conjunta, los indicadores que dan cuenta del desempeño de las instituciones microfinancieras, a saber: rentabilidad, márgenes de intermediación financiera, tasas de interés sobre los microcréditos, costo de fondeo, estructura de financiamiento, eficiencia operativa, calidad de la cartera, entre otros. La intención se centra en realizar un diagnóstico que identifique las fortalezas y las debilidades existentes en la región, y constituya así un punto de partida en las recomendaciones de políticas a seguir.

## 1. Rentabilidad de las instituciones microfinancieras

### a) El Retorno sobre el Patrimonio (ROE)

Una medida estándar comúnmente utilizada en la medición de la rentabilidad de cualquier empresa, y en particular de una institución microfinanciera, es el retorno sobre el patrimonio (ROE), definido como la utilidad o pérdida generada en el ejercicio sobre el patrimonio contable de la institución.

En el cuadro 16 se presenta información estadística del promedio ponderado del ROE<sup>15</sup>. Con objeto de extraer la mayor cantidad posible de información de los datos, éstos se presentan según diversos tipos de cortes transversales.

El retorno promedio sobre el patrimonio para los países que conforman el Istmo Centroamericano alcanzó 11,6%, muy por debajo del exhibido por los países de América del Sur (18,8%). Este diferencial de tasas de retorno no es marginal, sino sustancial. Por ejemplo, un diferencial anual en el ROE como el anteriormente señalado de 7,2 puntos porcentuales, implicaría que en el período de una década una IMF promedio en América del Sur podría duplicar su tasa de capitalización respecto de la lograda por una IMF promedio en el Istmo Centroamericano. México, por otra parte, se encuentra en una situación intermedia, con un ROE que para la IMF promedio alcanza 16,1%.

En la comparación institucional mostrada en el cuadro 16, los bancos registran el mayor ROE, con una tasa promedio de 26,2%, seguidos por las instituciones financieras no bancarias (20,6%), las ONG (14,7%) y finalmente las cooperativas y uniones de crédito (11,5%).

Una reclasificación de las IMF, tanto por subregión como por tipo de institución, resalta importantes diferencias adicionales. Llama poderosamente la atención el alto retorno patrimonial que obtienen los bancos mexicanos que han incursionado en el área de microfinanzas, con un ROE promedio de 53,5%, muy por encima del conseguido por instituciones similares de América del Sur (25%) y el Istmo Centroamericano (5,7%), retorno que además se ha mantenido estable en el período estudiado.

Lo mismo ocurre, pero en menor grado, con las instituciones financieras no bancarias (IFNB) mexicanas, que presentan un ROE promedio de 31,3%, en comparación con 10,2% y 21,2% para las IFNB del Istmo Centroamericano y América del Sur, respectivamente.

Cabe hacer notar que a pesar de lo anterior, el ROE promedio de las IMF en México se encuentra por debajo del promedio de América Latina, ya que, como se señaló en el primer capítulo, cerca de 85% del microcrédito en México es canalizado mediante cooperativas y uniones de crédito, organizaciones que presentan un ROE que no difiere en forma significativa del conseguido por este tipo de instituciones en el resto de las subregiones.

Finalmente, en el cuadro 16 se presenta una comparación del retorno sobre el patrimonio entre las IMF reguladas y las no reguladas. El ROE de las instituciones reguladas supera al de las no reguladas en alrededor de dos puntos porcentuales, con ciertas diferencias según el origen geográfico. Mientras que en el Istmo Centroamericano y en México las IMF no reguladas tienen un retorno patrimonial mayor, en América del Sur dicho diferencial de retorno es a favor de las IMF reguladas.

Cabe señalar, sin embargo, que la comparación entre instituciones reguladas y no reguladas debe hacerse con suma cautela. Además de los inconvenientes señalados al comparar las instituciones reguladas con las no reguladas, así como el mencionado problema potencial de sesgo en la muestra seleccionada de las IMF no reguladas, se suma un tercer elemento que es necesario hacer notar. A diferencia de las instituciones reguladas, muchas de las no reguladas reciben donaciones, ya sea de

<sup>15</sup> Los cálculos de la totalidad de los indicadores financieros de desempeño que se presentan en este capítulo corresponden a promedios ponderados por país, subregión o tipo de institución, según el caso. Los ponderadores son determinados como la razón entre la cartera de microcrédito de cada institución sobre la cartera total de microcrédito mantenida por cada país, subregión o tipo de institución, según corresponda. En lo que sigue de la discusión se evitará utilizar el término *ponderado*, en el entendido de que la totalidad de las razones financieras reportadas se han calculado ponderándolas por la cartera de crédito bruto.



instituciones gubernamentales, privadas, internacionales u otras. Normalmente el cálculo del ROE reportado por el Market Mix tiene implícito dichas donaciones, y no es posible separar entre el retorno que se hubiese logrado sin ellas de aquél que efectivamente se reporta.

**CUADRO 16**  
**RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE), 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Retorno sobre el patrimonio según la región de origen						
Istmo Centroamericano	10,3	9,4	13,2	12,1	12,7	11,6
México	18,6	11,0	14,3	14,6	22,0	16,1
América del Sur	16,1	18,1	18,4	25,7	16,0	18,8
América Latina	16,1	14,5	17,0	20,7	17,2	17,1
Retorno sobre el patrimonio en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	10,7	10,3	11,5	13,6	12,1	11,6
El Salvador	-14,3	-3,9	9,7	9,5	8,7	1,9
Guatemala	11,1	n.a	9,8	3,1	4,1	7,0
Honduras	9,7	2,8	4,5	3,5	8,3	5,8
Nicaragua	12,8	19,8	26,8	22,1	26,0	21,5
Panamá	-1,3	1,8	2,1	-8,1	-0,7	-1,2
República Dominicana	32,3	8,6	54,6	30,2	17,3	28,6
Haití	-71,4	-59,6	15,1	-8,9	-0,4	-25,0
Retorno sobre el patrimonio en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	21,4	22,4	28,7	42,2	16,1	26,2
Cooperativas y uniones de crédito	14,1	8,4	9,9	10,8	14,3	11,5
Instituciones financieras no bancarias						
Bancarias	16,6	21,0	19,7	22,8	23,1	20,6
ONG	8,9	12,2	16,5	17,8	18,1	14,7
Retorno sobre el patrimonio en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	-1,3	1,8	15,4	9,5	3,1	5,7
México	53,7	52,8	48,5	55,2	57,4	53,5
América del Sur	19,3	19,9	26,9	47,3	11,5	25,0
Retorno sobre el patrimonio en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	10,7	10,5	12,5	13,2	11,6	11,7
México	17,6	8,4	9,8	9,1	17,6	12,5
América del Sur	5,9	7,8	9,2	11,9	11,8	9,3
Retorno sobre el patrimonio en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	10,7	6,1	9,9	9,5	14,7	10,2
México	16,4	28,0	38,1	38,6	35,5	31,3
América del Sur	19,0	22,4	18,7	23,6	22,5	21,2
Retorno sobre el patrimonio en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	8,6	15,9	17,1	16,2	17,1	15,0
México	n.a	n.a	34,0	30,7	13,6	26,1
América del Sur	8,4	18,9	17,2	20,3	21,2	17,2

(Continúa)

**CUADRO 16 (conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Retorno sobre el patrimonio según la condición de regulada						
Regulada	16,5	14,6	17,0	21,0	16,1	17,0
No regulada	6,7	11,9	16,2	17,1	24,4	15,3
Retorno sobre el patrimonio según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	10,6	8,7	11,9	11,3	11,4	10,8
México	18,6	11,0	14,3	14,6	18,3	15,4
América del Sur	16,5	18,1	18,5	26,1	15,9	19,0
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	8,0	14,1	18,2	15,7	16,8	14,6
México	-1,0	n.a	11,0	24,4	42,1	19,1
América del Sur	8,6	17,6	16,2	19,5	16,9	15,8

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Así, aun cuando el ROE es un indicador útil del desempeño institucional, por cuanto proporciona una idea inicial sobre la solvencia de las IMF, las consideraciones anteriores apuntan hacia la necesidad de analizar más a fondo los factores que pudiesen explicar los diferenciales detectados en las subregiones y países. Más aún, parece razonable buscar indicadores más depurados, que estén libres de algunas de las objeciones planteadas anteriormente en relación con el ROE, tarea que se abordará más adelante.

Como se señaló en el capítulo II del presente trabajo, el mercado microcredicio regional se encuentra sumamente concentrado y un reducido número de instituciones representan una gran parte de éste. Así, si bien un estadístico tal como el promedio ponderado de la variable que se desea analizar describe fielmente lo sucedido a nivel de país o región, puede ocultar importantes diferencias existentes entre las instituciones. Por ejemplo, si existe un alto grado de heterogeneidad entre instituciones grandes y pequeñas, un promedio ponderado describirá con bastante precisión el comportamiento de las instituciones grandes, pero estaría bastante lejos de hacerlo para las más pequeñas. En consecuencia, resulta importante realizar un análisis comparativo, diferenciando entre las instituciones en función del tamaño de su cartera crediticia.

Para implementar lo anterior, como primer paso se han dividido las instituciones en nueve grupos crecientes, de acuerdo con el monto de su cartera de crédito bruta<sup>16</sup>.

En segundo lugar, para cada grupo se ha construido un diagrama de caja o *box plot*. Esencialmente, un diagrama de caja es un gráfico que representa la distribución de un conjunto de datos, en cuya construcción se utilizan cinco medidas descriptivas de los mismos: mediana, primer cuartil, tercer cuartil, valor máximo y valor mínimo.

Se trata entonces de una representación visual de los datos, que asocia estas cinco medidas, normalmente utilizadas en forma individual. Este tipo de análisis incluye información sobre la tendencia central, la dispersión y la simetría de los datos<sup>17</sup>.

En el gráfico 1 se expone información acerca del retorno sobre el patrimonio de las IMF, ordenadas de izquierda a derecha, de acuerdo con un volumen creciente de la cartera crediticia, desde instituciones con una cartera de hasta 1 millón de dólares, hasta aquellas con una cartera por sobre los

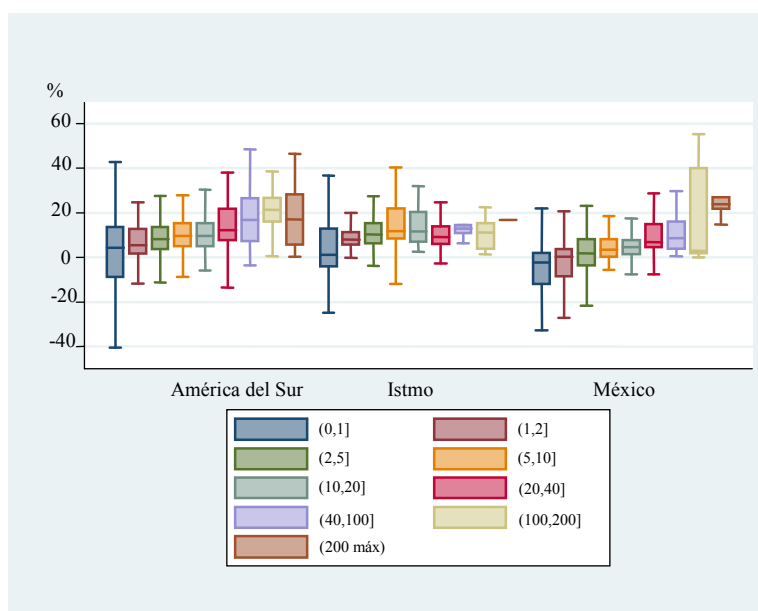
<sup>16</sup> En una primera versión, un análisis más simple fue realizado con sólo cinco grupos de referencia. Sin embargo, la ilustración de algunos de los hallazgos encontrados, especialmente en el caso de México, requiere la definición de una partición más fina, como la presente.

<sup>17</sup> Para una explicación más detallada y gráfica del diagrama de caja, véase el anexo III.

200 millones de dólares. Varias observaciones pueden derivarse del gráfico. En América del Sur y México se aprecia una tendencia positiva entre el tamaño de la IMF y la tasa de retorno patrimonial, es decir, instituciones que canalizan mayores volúmenes de microcrédito obtienen un mayor ROE. En el Istmo Centroamericano se observa un fenómeno similar, pero solamente hasta instituciones con una cartera cercana a 20 millones de dólares, después de la cual la tasa de retorno se estabiliza.

Para cada grupo de referencia, cuyo tamaño de cartera es inferior a los 100 millones de dólares, se aprecia que el ROE de las instituciones mexicanas es menor al alcanzado por sus similares en América del Sur y el Istmo Centroamericano. Nótese que en México la mediana del retorno patrimonial de las IMF, cuya cartera crediticia es inferior a los 20 millones de dólares, escasamente alcanza unos pocos puntos porcentuales positivos. A pesar de lo anterior, tal como se mostró en el cuadro 16, el ROE promedio ponderado en México es bastante superior al logrado por los países del Istmo Centroamericano. Estos dos hallazgos son compatibles debido a la existencia de instituciones de gran tamaño en México, con una cartera crediticia superior a los 100 millones de dólares<sup>18</sup> y con un alto retorno patrimonial<sup>19</sup>.

**GRÁFICO 1**  
**RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

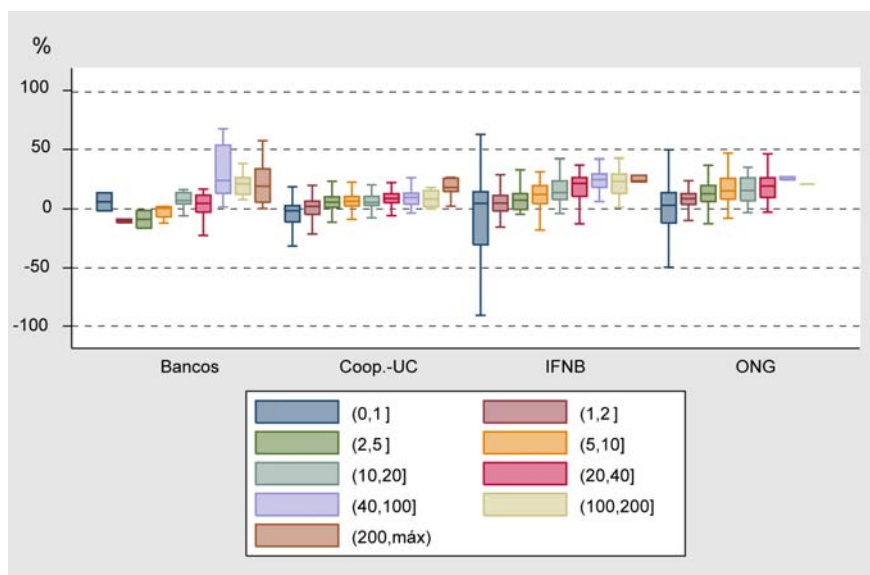
<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

En el gráfico 2 se ilustra una comparación por grupos de referencia, pero esta vez realizada de acuerdo con el tipo de institución. En el caso de las instituciones financieras no bancarias y las ONG, se aprecia una tendencia positiva entre tamaño y ROE. En cambio, en los bancos —a diferencia de los dos casos anteriores en que dicha tendencia progresa en forma escalonada y suavizada— se produce un salto a partir de instituciones con un tamaño de cartera superior a los 40 millones de dólares.

<sup>18</sup> En 2006 las instituciones con dicho tamaño concentraron 49.8% del total de la cartera microcrediticia en México.

<sup>19</sup> Véase en el gráfico 1 las barras correspondientes a los dos últimos grupos de referencia en México.

**GRÁFICO 2**  
**RETORNO SOBRE EL PATRIMONIO SEGÚN TIPO DE INSTITUCIÓN<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

En el caso de las cooperativas y uniones de crédito, la tendencia es bastante menos acentuada, esto es, salvo instituciones muy pequeñas (hasta 2 millones de dólares) o muy grandes (por encima de los 200 millones de dólares), para el resto de las IMF no se advierte una relación significativa entre el retorno patrimonial y el tamaño de la institución. Nótese además que en este último tipo de instituciones, para cada grupo de referencia, el ROE muestra un rango de variación entre su primer y tercer cuartil que se encuentra muy por debajo de los rangos de variación registrados por los restantes tipos de institución<sup>20</sup>.

## b) El margen de intermediación financiera

Como se mencionó anteriormente, existen numerosas razones que apuntan hacia la necesidad de analizar más a fondo aquellos factores que pudiesen explicar los diferenciales existentes en las tasas de retorno entre los países del Istmo Centroamericano y las restantes regiones estudiadas. Con objeto de analizar dichos factores, es importante destacar que la tasa de retorno sobre el patrimonio puede ser expresada como la multiplicación de dos elementos principales. El primero es el margen de intermediación financiera, definido como la diferencia entre la tasa promedio de prestaciones crediticias y la tasa promedio del costo de captación de los fondos, que refleja la capacidad de las IMF de generar utilidades por cada dólar de préstamo canalizado (efecto precio). El segundo factor corresponde a la razón entre la cartera crediticia sobre el patrimonio, que representa el monto de crédito canalizado por cada dólar de patrimonio de la institución (efecto multiplicador). Cuanto mayor sea el efecto multiplicador de la IMF, mayor será su rentabilidad patrimonial, si se mantienen todos los demás factores constantes<sup>21</sup>. En otras palabras, los bajos niveles de rentabilidad exhibidos por una institución microfinanciera pueden ser

<sup>20</sup> Estas dos características de las cooperativas y uniones de créditos, la escasa tendencia y el reducido rango de variación entre cuartiles, no es casual, y como se verá a continuación, un fenómeno similar caracteriza a este tipo de instituciones respecto de una serie de otros indicadores.

<sup>21</sup> Sin embargo, rebasado un determinado límite, mayores niveles crediticios podrían generar un aumento considerable en los riesgos debido a créditos morosos, y así erosionar la rentabilidad de las instituciones.

resultado de un bajo margen de intermediación financiera, un bajo volumen de crédito canalizado relativo al patrimonio de la institución o una combinación de ambas razones<sup>22</sup>.

En el cuadro 17 se ilustra el margen de intermediación financiera para las distintas subregiones. Se aprecia que el margen financiero promedio ponderado para el Istmo Centroamericano alcanzó un 14,8% entre 2002 y 2006, muy por debajo del logrado por los países de América del Sur (19,6%) y México (17,2%). Este menor margen constituye un primer factor que puede explicar parcialmente las razones por las que el retorno de las IMF en el Istmo Centroamericano se encuentra por debajo del registrado en los países de América del Sur.

Queda en evidencia el amplio diferencial existente en los márgenes financieros de los países del Istmo Centroamericano. Así, El Salvador (25,1%) y Nicaragua (26,9%) exhiben márgenes financieros marcadamente superiores al promedio subregional, aunque la tendencia salvadoreña claramente decae, mientras que el margen nicaragüense se encuentra estable en torno a su valor promedio. Por otra parte, Guatemala (4%) y Panamá (5%) presentan márgenes bastante bajos e inestables.

Dos países geográficamente cercanos al Istmo Centroamericano, pero que no forman parte de éste, la República Dominicana y Haití, observan márgenes financieros particularmente elevados (32,6% y 49,6%, respectivamente). En el caso de la República Dominicana, este hallazgo coincide con el alto retorno sobre el patrimonio reportado por sus IMF. En contraste, en el caso de Haití este resultado difiere del bajo retorno patrimonial hallado para sus IMF. Más adelante se analizarán las posibles razones de tal divergencia en dicho país.

En el cuadro 17 se ilustra además el margen financiero según el tipo de institución. Los bancos exhiben el mayor margen (28,3%), seguidos por las ONG (23,9%), las instituciones financieras no bancarias (21,1%) y finalmente las cooperativas y uniones de crédito, con un 11,2%.

Además, en el cuadro se pueden apreciar las diferencias existentes en el margen financiero entre las distintas regiones y según el tipo de institución. Salvo por las cooperativas y las uniones de crédito, llaman poderosamente la atención los elevadísimos márgenes de intermediación que registran las IMF mexicanas, que tienen cifras superiores a 50%, y que en el caso de los bancos rebasan incluso el 70%. Este hallazgo es uno de los factores principales que explica la alta rentabilidad patrimonial exhibida por este tipo de instituciones en dicho país<sup>23</sup>. El alto margen de intermediación que muestran estas instituciones limita en México el grado de penetración que puedan alcanzar en el mercado microcrediticio de dicho país.

Por otra parte, los márgenes de intermediación que caracterizan a los países del Istmo Centroamericano tienden a comportarse de manera opuesta al caso mexicano. Así, tanto para los bancos como para las instituciones financieras no bancarias, dichos márgenes se encuentran significativamente por debajo de los que caracterizan al resto de las subregiones. En cambio, en el caso de las cooperativas, las uniones de crédito y las ONG, sus márgenes financieros se asemejan a los de América del Sur.

Finalmente, en la sección inferior del cuadro 17 se ilustran los márgenes de acuerdo con la condición de regulada de las IMF. Se puede apreciar que, independientemente de la subregión de la que se trate, el margen financiero que exhiben las IMF no reguladas sobrepasa al de las reguladas. A este respecto, es importante hacer notar que, por una parte, mayores márgenes de intermediación financiera pueden mejorar el nivel de sustentabilidad financiera de las instituciones pero, por otra, limitan su alcance al requerir que los individuos y los hogares más necesitados cancelen un mayor pago de intereses por la obtención de microcréditos.

<sup>22</sup> Otros factores importantes que pueden influir en la rentabilidad de las instituciones microfinancieras son sus gastos e ingresos operacionales, así como sus provisiones por créditos incobrables. Más adelante se analizarán estos factores con mayor detalle.

<sup>23</sup> No obstante, cabe recordar que cerca de 85% del microcrédito en México es canalizado por conducto de las cooperativas y uniones de crédito, instituciones que registran un margen financiero promedio de sólo 9.9%, por lo que el alto margen obtenido por el resto de las IMF en México no afecta en mayor medida el margen promedio ponderado en ese país.

**CUADRO 17**  
**MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Margen de intermediación financiera según la región de origen						
Istmo Centroamericano	13,9	15,4	16,1	12,7	15,8	14,8
México	12,2	13,8	18,1	20,5	21,1	17,2
América del Sur	22,3	20,0	18,3	18,9	18,2	19,6
América Latina y el Caribe	18,3	17,8	18,2	18,5	18,9	18,3
Margen de intermediación financiera en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	14,8	14,5	14,7	13,8	12,5	14,1
El Salvador	51,6	31,8	21,8	9,6	10,9	25,1
Guatemala	18,3	n.a.	1,5	-26,1	22,5	4,0
Honduras	9,9	8,0	12,5	13,8	26,8	14,2
Nicaragua	28,1	28,2	28,7	24,5	25,1	26,9
Panamá	1,7	1,1	1,0	13,7	7,3	5,0
República Dominicana	39,0	39,4	27,1	26,4	31,0	32,6
Haití	44,3	45,4	52,8	51,0	54,4	49,6
Margen de intermediación financiera en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	30,5	30,4	29,8	25,4	25,2	28,2
Cooperativas y uniones de crédito	9,6	10,8	12,8	13,1	13,3	11,9
Instituciones financieras no bancarias	20,5	20,9	18,8	22,2	23,2	21,1
ONG	24,8	24,7	21,9	21,4	26,8	23,9
Margen de intermediación financiera en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,7	1,1	1,0	12,2	14,5	6,1
México	72,4	74,6	70,2	71,6	64,5	70,7
América del Sur	27,8	26,7	25,9	22,6	21,8	25,0
Margen de intermediación financiera en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	14,7	14,5	14,9	13,0	11,7	13,8
México	6,3	8,8	11,7	11,9	13,1	10,4
América del Sur	13,4	13,5	13,6	14,4	14,0	13,8
Istmo Centroamericano	10,5	11,5	14,0	11,0	14,8	12,4
México	59,1	54,4	42,8	56,8	58,3	54,3
América del Sur	20,9	19,4	16,5	19,7	19,7	19,2
Margen de intermediación financiera en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	24,4	27,0	20,4	13,1	26,2	22,2
México	n.a.	n.a.	72,2	79,0	72,2	74,5
América del Sur	22,9	19,7	20,4	24,6	22,2	21,9
Margen de intermediación financiera según la condición de regulada						
Regulada	17,9	17,4	17,9	18,3	18,1	17,9
No regulada	25,1	24,5	21,1	21,2	24,2	23,2

(Continúa)

**CUADRO 17 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Margen de intermediación financiera según la condición de regulada y la región de origen						
Reguladas						
Istmo Centroamericano	12,3	13,6	14,5	12,3	13,1	13,1
México	12,0	13,8	18,0	20,3	20,0	16,8
América del Sur	22,3	19,9	18,2	18,6	18,0	19,4
No reguladas						
Istmo Centroamericano	24,9	27,4	20,9	14,4	26,1	22,8
México	66,7	n.a	59,3	71,5	27,2	56,2
América del Sur	23,6	22,7	19,7	23,6	20,5	22,0

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

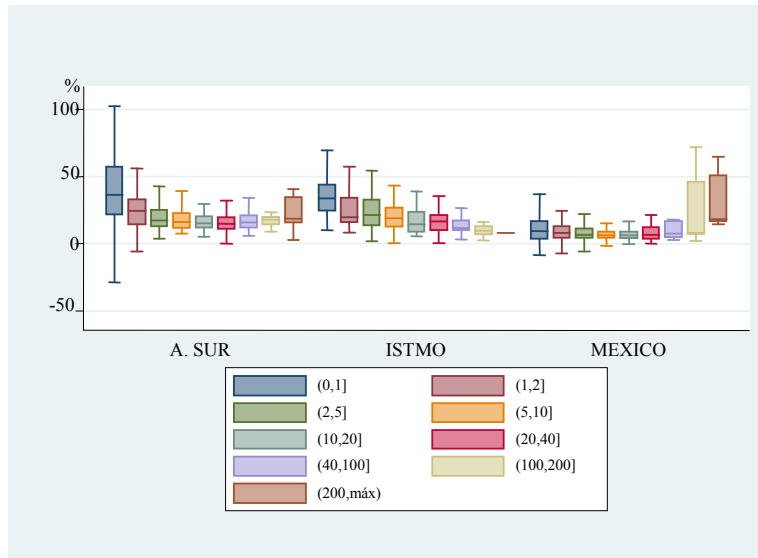
En el gráfico 3 se ilustra el margen de intermediación financiera de acuerdo con los mismos grupos de referencia anteriormente definidos. En los países de América del Sur éstos siguen una forma de “U”, es decir, instituciones de menor tamaño observan altos márgenes de intermediación, que decaen conforme el tamaño de la cartera crediticia de la institución aumenta, hasta llegar a un rango de cartera crediticia de entre 20 a 40 millones de dólares. En este rango el margen financiero alcanza su mínimo y después comienza a ascender, conforme el tamaño de la cartera de crédito de la institución crece. En México se observa un fenómeno similar, pero con dos diferencias cualitativas interesantes. Primero, el margen de las instituciones más pequeñas es bastante menor a las sudamericanas, por lo que la zona de descenso inicial de la curva es bastante menos pronunciada. Segundo, una vez logrado el rango de tamaño de cartera crediticia de entre 20 a 40 millones de dólares, la zona de ascenso se hace mucho más pronunciada. Es decir, los márgenes financieros alcanzados por instituciones de mayor tamaño crecen, pero de acuerdo con una tendencia más vigorosa que la de América del Sur<sup>24</sup>.

El caso del Istmo Centroamericano presenta semejanzas y diferencias respecto de los dos casos anteriores. Se asemeja en que las instituciones de menor tamaño presentan altos márgenes de intermediación financiera, que decrecen conforme aumenta el tamaño de la cartera crediticia. En esta primera etapa la forma de la curva se parece más a lo observado con respecto a América del Sur que a México. Sin embargo, a diferencia de los dos casos anteriores, en el Istmo Centroamericano, a medida que el tamaño de la cartera crediticia de las instituciones se incrementa, los márgenes continúan en descenso y no vuelven a subir. Para expresarlo en términos más gráficos, los márgenes financieros siguen una distribución que se asemeja a la parte izquierda de la “U”, no a la distribución en forma de “U” completa, como en los casos anteriores.

En el gráfico 4 se ilustra nuevamente el margen de intermediación financiera de acuerdo con el tamaño de las instituciones, esta vez según el tipo de IMF. El comportamiento de los márgenes financieros difiere bastante según el tipo de institución. En el caso de las instituciones financieras no bancarias y las ONG, se advierte una tendencia negativa entre el margen de intermediación financiera y el tamaño de la cartera crediticia de cada institución. Por otra parte, similar a lo señalado respecto del retorno sobre el patrimonio, en el caso de las cooperativas y las uniones de créditos no se advierte una tendencia entre el tamaño de la cartera crediticia de la institución y su margen de intermediación, que exhibe además un rango de variación intercuartil menor que en los restantes tipos de instituciones. Finalmente, al igual que lo señalado con relación al retorno sobre el patrimonio, se advierte un importante salto en los márgenes de aquellos bancos con carteras crediticias mayores a 100 millones de dólares.

<sup>24</sup> Si en el caso de América del Sur se señaló que la distribución del margen de intermediación financiera se asimilaba al de una curva con forma de “U”, en el caso de México se diría que los márgenes siguen una forma de “U” sesgada hacia la derecha.

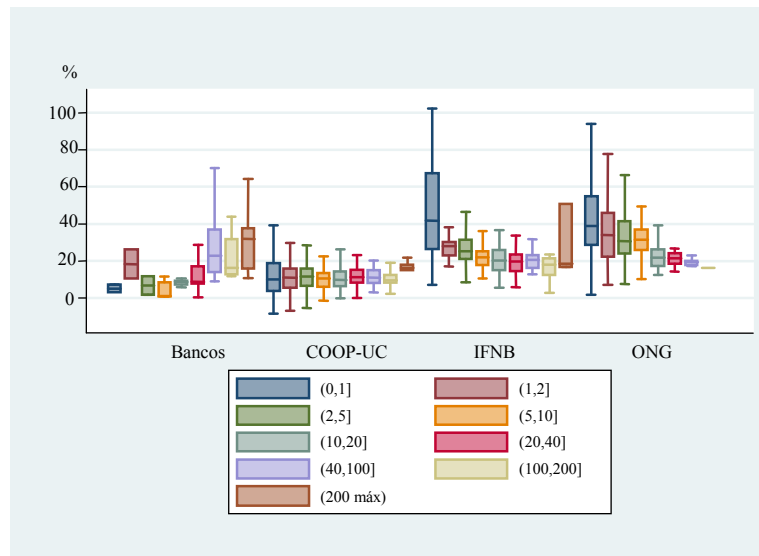
**GRÁFICO 3**  
**MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 4**  
**MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA SEGÚN TIPO DE INSTITUCIÓN<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.



### c) La tasa de interés sobre los microcréditos

El menor margen financiero promedio ponderado registrado por las IMF pertenecientes a los países del Istmo Centroamericano, ilustrado en el cuadro 17, puede deberse a menores ingresos generados por su cartera crediticia, mayores gastos financieros incurridos en reclutar pasivos o a una combinación de ambos factores.

Para dilucidar lo anterior, en el cuadro 18 se muestra la tasa de interés promedio ponderado obtenida sobre los microcréditos canalizados. Se observa que la tasa obtenida en el otorgamiento de microcréditos en los países del Istmo Centroamericano alcanza 26,2%, y no difiere en forma significativa de la del resto de América Latina. Lo mismo se puede señalar respecto de México. Acorde con lo anterior, es posible afirmar que las diferencias en los márgenes de intermediación financiera entre el Istmo Centroamericano, México y América del Sur deben provenir básicamente de diferencias existentes en el costo de reclutamiento de fondos. Sobre esta importante conclusión se ampliará con mayor detalle más adelante.

En términos generales, no se observa una gran diferencia en la tasa de interés sobre la cartera crediticia en los países del Istmo Centroamericano, salvo en los casos de Nicaragua, país cuya tasa llega a 36,5%, cerca de 10 puntos porcentuales por encima del promedio de la subregión. El caso opuesto es Panamá, con un promedio de tan sólo 6%. Los dos países cercanos al Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití, exhiben una tasa de interés crediticia notoriamente superior al resto, (44,7% y 61,6%, respectivamente).

A nivel de América Latina, los bancos y las ONG registran las mayores tasas de interés crediticias, con un promedio ligeramente superior a 37%, que además se ha mantenido estable en el período estudiado. Las cooperativas y las uniones de crédito, por otra parte, presentan las menores tasas de interés crediticia en la región, con un promedio de 18,8%.

Una reclasificación de las IMF, por subregiones y por el tipo de institución, arroja importantes diferencias adicionales. Primero y como refuerzo de lo ya señalado, queda de manifiesto las muy altas tasas de interés crediticias exhibidas por las IMF en México, con cifras promedios que van desde 65% para las instituciones financieras no bancarias, hasta por encima de 80% para los bancos y las ONG. Lo anterior contrasta totalmente con la tasa de interés crediticia observada por las cooperativas y las uniones de crédito mexicanas, que alcanza 17,5%, la menor registrada por este tipo de instituciones. Segundo, llama la atención la heterogeneidad en la tasa de interés sobre los créditos que muestran los distintos tipos de instituciones pertenecientes a los países del Istmo Centroamericano. Por ejemplo, en el caso de los bancos, ésta se encuentra marcadamente por debajo del promedio alcanzado en el resto de las regiones, con un 8,8%. Por el contrario, en el caso de las cooperativas y uniones de crédito, la tasa de interés crediticia llega a 26%, claramente por encima de la exhibida por este tipo de instituciones en el resto de las subregiones.

Finalmente, al igual que lo señalado con respecto al margen financiero, se observa que independientemente de la subregión de la que se trate, la tasa de interés sobre los créditos es superior en instituciones no reguladas que en las reguladas.

**CUADRO 18**  
**TASA DE INTERÉS CREDITICIA, 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Tasa de interés crediticia según la región de origen						
Istmo Centroamericano	25,5	27,7	28,4	24,1	25,1	26,2
México	21,0	21,0	25,1	29,7	28,7	25,1
América del Sur	29,7	26,9	25,8	25,4	25,5	26,7
América Latina y el Caribe	26,7	25,3	26,3	26,5	26,5	26,3

(Continúa)

**CUADRO 18 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Tasa de interés crediticia en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	27,9	28,7	27,3	26,0	24,6	26,9
El Salvador	53,9	36,6	27,3	14,9	16,5	29,8
Guatemala	30,9	n.a	29,1	28,3	31,8	30,0
Honduras	21,0	19,5	23,5	23,0	35,1	24,4
Nicaragua	36,2	37,1	38,8	35,2	35,1	36,5
Panamá	2,5	1,6	1,4	15,9	9,1	6,1
República Dominicana	48,4	45,2	45,1	42,0	42,6	44,7
Haití	52,2	52,6	75,8	60,5	66,7	61,6
Tasa de interés crediticia en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	38,8	38,4	36,8	35,3	36,9	37,3
Cooperativas y uniones de crédito	17,7	17,7	19,1	19,8	19,6	18,8
Instituciones financieras no bancarias	28,8	28,2	28,6	29,4	30,1	29,0
ONG	36,7	39,1	38,7	37,2	36,7	37,7
Tasa de interés crediticia en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	2,5	1,6	1,4	19,1	19,6	8,8
México	88,4	90,5	86,4	88,4	81,6	87,1
América del Sur	35,5	34,2	31,5	32,1	34,0	33,5
Tasa de interés crediticia en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	27,8	28,6	27,3	23,6	22,6	26,0
México	14,7	15,3	17,8	20,0	19,7	17,5
América del Sur	18,7	18,3	18,1	18,4	18,6	18,4
Tasa de interés crediticia en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	21,5	23,2	24,6	19,5	24,0	22,6
México	69,4	66,1	52,6	69,7	66,4	64,9
América del Sur	28,1	25,9	26,0	26,1	26,0	26,4
Tasa de interés crediticia en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	34,1	35,3	35,2	35,9	36,0	35,3
México	n.a	n.a	80,4	88,3	81,5	83,4
América del Sur	36,5	37,9	38,5	35,8	32,1	36,1
Tasa de interés crediticia según la condición de regulada						
Regulada	26,1	24,7	25,4	25,8	25,7	25,5
No regulada	36,6	36,1	36,5	35,5	32,3	35,4
Tasa de interés crediticia según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	24,2	26,5	26,0	21,4	22,4	24,1
México	20,8	21,0	24,9	29,4	28,0	24,8
América del Sur	29,3	26,3	25,0	24,8	25,0	26,1
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	34,4	35,4	35,1	35,3	35,7	35,2
México	72,9	n.a	66,5	80,7	32,3	63,1
América del Sur	36,6	36,0	36,0	33,5	29,8	34,4

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

## d) El costo de fondeo

La siguiente etapa del análisis consiste en describir la evolución del costo de fondeo, el segundo de los factores que determina el margen de intermediación financiera (véase el cuadro 19). Resalta el alto costo de fondeo que caracteriza a las instituciones que forman parte del Istmo Centroamericano, con una tasa que alcanza 11,3%, esto es, entre tres a cuatro puntos porcentuales superior a las de América del Sur y México, respectivamente.

A diferencia de lo señalado respecto de la homogeneidad existente en la tasa de interés sobre los microcréditos de los países del Istmo Centroamericano, en el caso del costo de fondeo resalta la relativa heterogeneidad existente entre ellos. Por una parte, Costa Rica (12,8%), Honduras (10,2%) y Nicaragua (9,2%) registran un costo de fondeo que no difiere significativamente del promedio del Istmo Centroamericano; por otra, el de Guatemala (26%) es claramente superior al resto, mientras que el de El Salvador (4,7%), y sobre todo el de Panamá (1,1%), están muy por debajo del promedio de la subregión.

Una reclasificación de las IMF, según el tipo de institución, refleja importantes diferencias institucionales. Las ONG aparecen como las instituciones que deben afrontar los mayores costos de fondeo, cuyo promedio es de 13,6% en el período estudiado, bastante por encima del exhibido por el resto de las instituciones. Nótese además que las altas tasas de fondeo que caracterizan a las ONG son propias de la totalidad de las subregiones en América Latina<sup>25</sup>.

Una comparación entre instituciones reguladas y no reguladas, según el origen geográfico, refleja interesantes diferencias adicionales. Se observa que el costo de fondeo para las IMF no reguladas en América del Sur (12,3%) supera largamente al de las reguladas (6,9%), lo que sugiere que en dicha subregión las instituciones no reguladas enfrentan mayores dificultades y restricciones para fondearse, lo que las lleva a incurrir en mayores costos financieros.

En cambio, en el Istmo Centroamericano, tanto las instituciones reguladas como las no reguladas enfrentan altos costos de fondeo (11% y 12,1%, respectivamente). En otras palabras, el costo que significa financiar la actividad microcrediticia en dicha subregión parece ir más allá del *status* de regulada o no regulada de las instituciones.

**CUADRO 19**  
**COSTO DE FONDEO, 2002-2006**  
(Porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Costo de fondeo según la región de origen						
Istmo Centroamericano	11,5	12,2	12,0	11,4	9,4	11,3
México	8,8	7,2	7,1	9,2	7,5	8,0
América del Sur	7,4	6,8	7,9	6,6	7,5	7,2
América Latina y el Caribe	8,4	7,5	8,3	8,1	7,8	8,0
Costo de fondeo en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	13,1	14,2	12,6	12,2	12,1	12,8
El Salvador	2,3	4,8	5,5	5,2	5,6	4,7
Guatemala	12,6	n.a.	27,7	54,4	9,2	26,0
Honduras	11,1	11,5	11,0	9,2	8,3	10,2
Nicaragua	7,8	8,4	9,1	10,7	10,0	9,2
Panamá	0,8	0,5	0,5	2,2	1,8	1,1
República Dominicana	9,8	5,9	18,0	15,5	11,7	12,2
Haití	8,0	7,2	23,0	9,5	12,3	12,0

(Continúa)

<sup>25</sup> Salvo en el caso de México, cuyo porcentaje del microcrédito canalizado por las ONG es de cualquier modo muy pequeño.

**CUADRO 19 (conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Costo de fondeo en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	8,3	8,0	8,4	9,9	11,7	9,3
Cooperativas y uniones de crédito	8,1	6,9	6,3	6,6	6,2	6,8
Instituciones financieras no bancarias	8,4	7,4	9,7	7,3	6,9	7,9
ONG	11,8	14,3	16,5	15,7	9,9	13,6
Costo de fondeo en bancos según la región de origen						
América del Sur	7,8	7,5	6,9	9,4	12,1	8,8
Istmo Centroamericano	0,8	0,5	0,5	6,9	5,1	2,7
México	16,0	15,9	16,2	16,7	17,1	16,4
Costo de fondeo en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	13,1	14,1	12,4	10,6	11,0	12,2
México	8,3	6,6	6,2	8,1	6,6	7,1
América del Sur	5,3	4,7	4,5	4,0	4,6	4,6
Costo de fondeo en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	11,0	11,7	10,6	8,5	9,2	10,2
México	10,3	11,7	9,8	12,9	8,2	10,6
América del Sur	7,3	6,4	9,6	6,3	6,4	7,2
Costo de fondeo en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	9,4	7,7	14,0	22,9	9,8	12,8
México	n.a	n.a	8,2	9,2	9,4	9,0
América del Sur	13,6	18,2	18,0	11,0	9,8	14,1
Costo de fondeo según la condición de regulada						
Regulada	8,3	7,3	7,8	7,6	7,8	7,7
No regulada	11,5	11,5	15,1	14,2	8,0	12,0
Costo de fondeo según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	11,9	12,9	11,5	9,2	9,3	11,0
México	8,8	7,2	7,1	9,2	8,0	8,0
América del Sur	7,0	6,4	7,2	6,4	7,3	6,9
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	9,2	7,4	13,4	20,9	9,6	12,1
México	6,2	n.a.	7,4	9,5	5,1	7,1
América del Sur	13,0	13,3	16,2	9,8	9,2	12,3

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

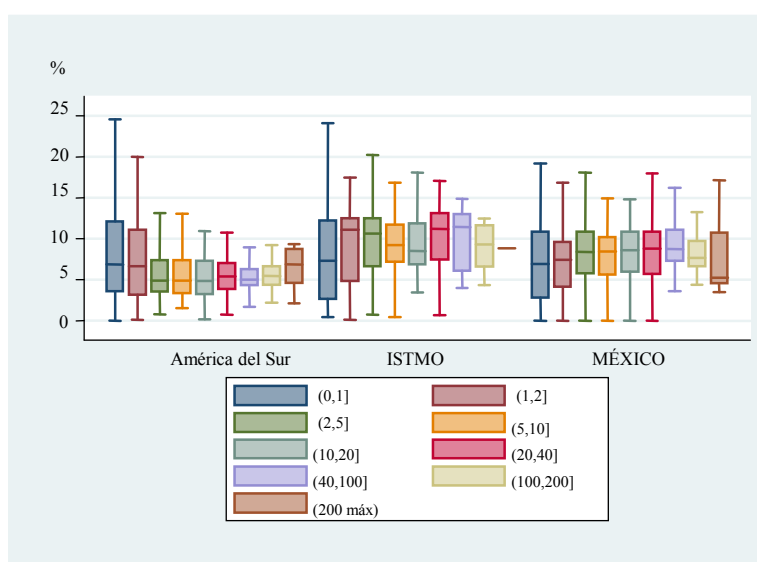
Como fue observado en el cuadro 19, el costo de fondeo (promedio ponderado) en el Istmo Centroamericano es significativamente superior a los de México y América del Sur. Cabe preguntarse si lo anterior es resultado de la existencia de instituciones de gran tamaño en estas últimas dos subregiones, con capacidad de reclutar recursos a menor costo y de esta forma reducir el promedio (ponderado) de sus respectivas subregiones o, por el contrario, se trata de un fenómeno de carácter generalizado, esto es, que independientemente del tamaño de la institución, los costos de fondeo en el Istmo Centroamericano superan a los que incurre una institución de similares características en México y América del Sur.

Dilucidar este tipo de interrogante es de gran importancia. Por ejemplo, si la respuesta a la primera pregunta es positiva y a la segunda es negativa, es decir, si los diferenciales en el costo de fondeo se deben principalmente a la existencia de instituciones de gran tamaño en América del Sur y México —y

por lo tanto no constituyen un fenómeno generalizado—, entonces es probable que se trate básicamente de un problema de escala. Es decir, el menor tamaño que alcanzan las instituciones en el Istmo Centroamericano sería el principal causante de los diferenciales en los costos de fondeo. Si por el contrario, efectivamente el costo de fondeo en el Istmo Centroamericano es mayor que en México y América del Sur, independientemente del tamaño de las instituciones, entonces el problema es de carácter estructural y, por lo tanto, de mayores implicaciones y de solución más compleja.

En el gráfico 5 se ilustra el costo de fondeo de las instituciones, de acuerdo con su tamaño. Queda de manifiesto que, para cada grupo de referencia, los costos de fondeo en el Istmo Centroamericano superan a los que enfrenta una institución de similares características en México y América del Sur. Así, el problema parece tener un carácter estructural, esto es, la escasez generalizada de recursos financieros en el Istmo Centroamericano sería la causante de que sus instituciones se vean en la necesidad de incurrir en mayores costos de fondeo.

**GRÁFICO 5**  
**COSTOS DE FONDEO SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**

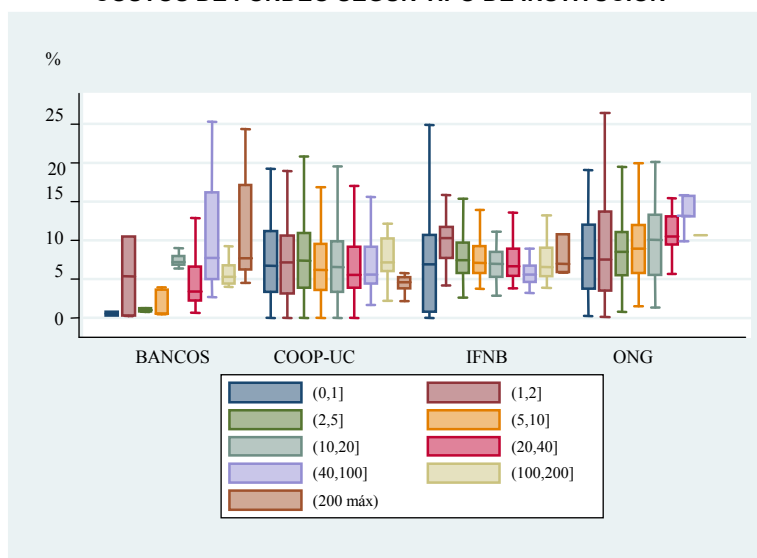


Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

En el gráfico 6 se muestran los costos de fondeo, esta vez según el tipo de institución. Se puede apreciar que para cada categoría de tamaño institucional, las ONG deben incurrir en mayores costos de fondeo para financiar sus actividades crediticias. Nótese además que, a diferencia del resto de las instituciones, en el caso de las ONG el costo de fondeo crece conforme el tamaño de la institución va en aumento. Esto es, las ONG de mayor tamaño tienen acceso a montos superiores de financiamiento, pero a un mayor costo. En el caso de las instituciones financieras no bancarias, el costo de fondeo muestra una tendencia a descender a medida que el tamaño de la institución va en aumento, hasta llegar a instituciones con una cartera crediticia de hasta 100 millones de dólares, monto después del cual el costo de fondeo comienza a ascender. Respecto de las cooperativas y uniones de crédito, no se aprecia una tendencia definida en función del tamaño de la cartera. Por último, con relación a los bancos se aprecia el ya mencionado salto para las instituciones de mayor tamaño.

**GRÁFICO 6**  
**COSTOS DE FONDEO SEGÚN TIPO DE INSTITUCIÓN<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup>. Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

## 2. El efecto multiplicador

Hasta aquí se ha analizado con detalle la evolución del margen de intermediación financiera, el primero de los factores anteriormente mencionados que influyen en la determinación de la rentabilidad de las IMF. No obstante, no sólo el margen de intermediación financiera afecta la rentabilidad de las instituciones, sino también el denominado “efecto multiplicador”, esto es, el volumen de crédito otorgado por cada dólar de capital patrimonial de la institución<sup>26</sup>.

En el cuadro 20 se puede apreciar que en el Istmo Centroamericano dicho efecto alcanza un promedio de 4,86 en el período estudiado, muy por debajo del de América del Sur (7,58) y México (5,92). En otras palabras, el efecto multiplicador de la IMF promedio en América del Sur es alrededor de un 56% superior al alcanzado por la IMF promedio en el Istmo Centroamericano.

La escasez de recursos financieros en el Istmo Centroamericano se refleja en el bajo nivel alcanzado por el multiplicador crediticio de sus IMF. Dicha escasez no sólo eleva considerablemente el costo de fondeo de las instituciones, sino que además dificulta el financiamiento de nuevos créditos e impide que éstas expandan sus actividades crediticias más allá de lo que el capital patrimonial les permita.

Cabe hacer notar además que un menor efecto multiplicador no sólo limita la capacidad de sustentabilidad de largo plazo de las instituciones, sino que también reduce su alcance, es decir, su capacidad institucional de otorgar microcréditos a los más pobres, quienes son justamente aquellos que más requieren de dichos servicios.

Los mayores costos de fondeo y los bajos niveles del multiplicador crediticio emergen como los principales factores que afectan particularmente a los países del Istmo Centroamericano, factores que serán considerados en el último capítulo del documento, en el que se plantearán algunas recomendaciones de políticas públicas.

<sup>26</sup> Es importante recalcar que el efecto multiplicador no está expresado en porcentajes ni tampoco en unidades monetarias. Constituye sólo una cifra que indica el número de veces que la cartera crediticia supera al capital patrimonial de la institución.

**CUADRO 20**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CAPITAL PATRIMONIAL (EFECTO**  
**MULTIPLICADOR), 2002-2006**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cartera de microcrédito sobre patrimonio según la región de origen						
Istmo Centroamericano	6,01	4,86	4,36	4,73	4,34	4,86
México	5,82	6,58	5,86	5,93	5,40	5,92
América del Sur	6,76	9,75	8,35	6,52	6,50	7,58
América Latina y el Caribe	6,30	8,06	7,09	6,06	5,90	6,68
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	2,99	2,97	3,06	3,63	4,11	3,35
El Salvador	3,40	4,92	4,92	4,68	4,81	4,55
Guatemala	3,72	3,05	2,42	3,86	3,16	3,24
Honduras	9,72	9,60	8,07	8,64	3,20	7,85
Nicaragua	2,59	4,07	4,30	5,01	4,83	4,16
Panamá	1,09	1,65	1,87	2,49	3,86	2,19
República Dominicana	1,35	8,75	6,69	4,96	4,87	5,32
Haití	5,11	5,88	4,41	3,86	5,03	4,86
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	6,60	14,75	12,66	8,42	7,14	9,91
Cooperativas y uniones de crédito	6,53	6,46	5,48	5,19	5,06	5,74
Instituciones financieras no bancarias	6,66	6,01	5,80	5,51	5,17	5,83
ONG	2,36	2,41	2,53	2,90	3,32	2,71
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,09	5,63	5,35	5,88	6,19	4,83
México	2,28	2,07	2,06	2,24	2,15	2,16
América del Sur	6,93	17,29	15,00	9,80	7,98	11,40
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	2,99	3,05	3,18	3,78	4,13	3,42
México	6,06	7,00	6,38	6,52	5,97	6,39
América del Sur	9,59	6,69	4,99	4,11	4,39	5,95
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	9,58	9,09	7,69	7,16	4,17	7,54
México	2,89	2,84	3,18	2,44	2,28	2,73
América del Sur	5,89	5,78	5,85	5,61	5,62	5,75
Cartera de microcrédito sobre patrimonio en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	2,75	2,62	2,52	2,79	3,16	2,77
México	n.a	1,32	1,60	2,60	2,64	2,04
América del Sur	2,22	2,37	2,66	3,10	3,54	2,78
Cartera de microcrédito sobre patrimonio según condición de regulada						
Regulada	6,48	8,41	7,51	6,33	6,12	6,97
No regulada	2,72	2,94	3,07	4,19	4,41	3,47

(Continúa)

**CUADRO 20 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cartera de microcrédito sobre patrimonio según condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	6,49	5,33	4,84	5,15	4,65	5,29
México	5,83	6,59	5,88	5,91	5,36	5,91
América del Sur	6,99	10,23	8,94	6,85	6,76	7,95
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	2,77	2,84	2,78	3,04	3,16	2,92
México	1,37	1,36	1,84	6,03	5,66	3,25
América del Sur	2,75	3,09	3,25	3,62	4,12	3,37

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Una diferenciación institucional refleja que a nivel subregional los bancos son aquellas instituciones que exhiben los mayores multiplicadores crediticios, con un promedio de 9,9. En ese sentido, llama poderosamente la atención el caso de México, país cuyos bancos y sus instituciones financieras no bancarias muestran un muy bajo multiplicador crediticio, en un rango que varía entre 2 a 2,7, aproximadamente. Los bajos efectos multiplicadores para estas instituciones en dicho país, que contrastan con lo observado en el resto de América Latina, obedecen probablemente al muy alto margen de intermediación financiera que estas instituciones cobran por el otorgamiento de microcrédito.

Otro hallazgo que llama particularmente la atención se refiere al muy bajo efecto multiplicador crediticio que alcanzan las ONG, que varía dentro del rango de 2 a 2,8, según la subregión en cuestión. Este fenómeno, que es común a las ONG latinoamericanas en general, pone de manifiesto las agudas y permanentes dificultades de financiamiento que presentan estas instituciones. El bajo multiplicador crediticio que muestran estas instituciones en conjunto con sus reducidos márgenes financieros explican sus bajos niveles de rentabilidad patrimonial.

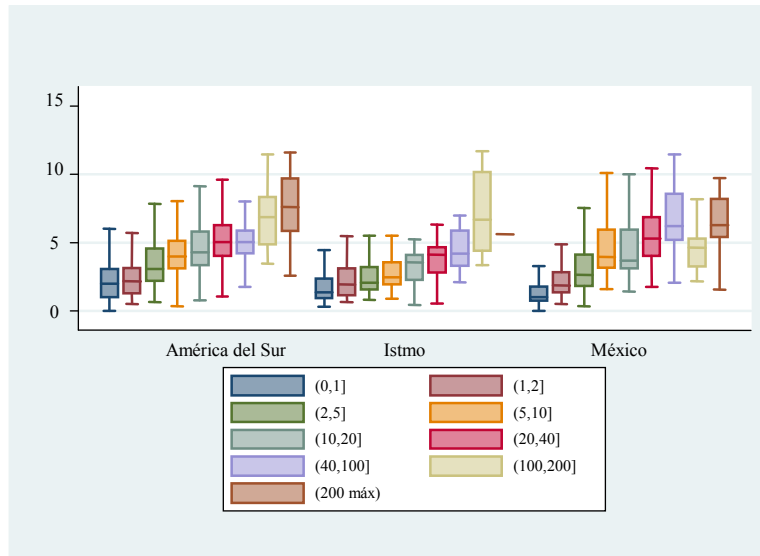
Una última conclusión que se desprende del cuadro 20 surge de la comparación entre las instituciones reguladas y las no reguladas. Se puede apreciar que, independientemente de la subregión, las IMF reguladas registran un multiplicador crediticio muy superior al de las no reguladas, debido a la mayor facilidad que tienen para reclutar fuentes de financiamiento externos, principalmente depósitos del público.

En los gráficos 7 y 8 se ilustra el efecto multiplicador por grupo de referencia, según la subregión geográfica y el tipo de organización, respectivamente. Varias observaciones adicionales se derivan de ambos gráficos. Primero, en las tres subregiones se aprecia una tendencia positiva entre el tamaño de la cartera crediticia y el efecto multiplicador. En otras palabras, instituciones de mayor tamaño están en condiciones de canalizar montos superiores de crédito gracias a un acceso más expedito a recursos financieros, que les permite expandirse por encima de las restricciones que su capital patrimonial les impone. Segundo, aun cuando en el Istmo Centroamericano también se observa la tendencia señalada anteriormente, queda de manifiesto que para cada grupo de referencia, los valores de los multiplicadores crediticios son bastante inferiores a los alcanzados por sus grupos similares en las restantes subregiones<sup>27</sup>. Lo anterior refleja la escasez de recursos financieros que caracteriza a dicha subregión.

<sup>27</sup> Las instituciones más grandes en el Istmo Centroamericano, con carteras crediticias de entre 100 y 200 millones de dólares, parecen ser la excepción, al observar efectos multiplicadores semejantes a los alcanzados por los grupos de referencia de similar tamaño en las restantes subregiones. Es posible que gracias a su tamaño, estas instituciones tengan acceso a líneas de financiamiento, incluso mediante organismos internacionales, a los que no pueden acceder las instituciones más pequeñas en dicha región.



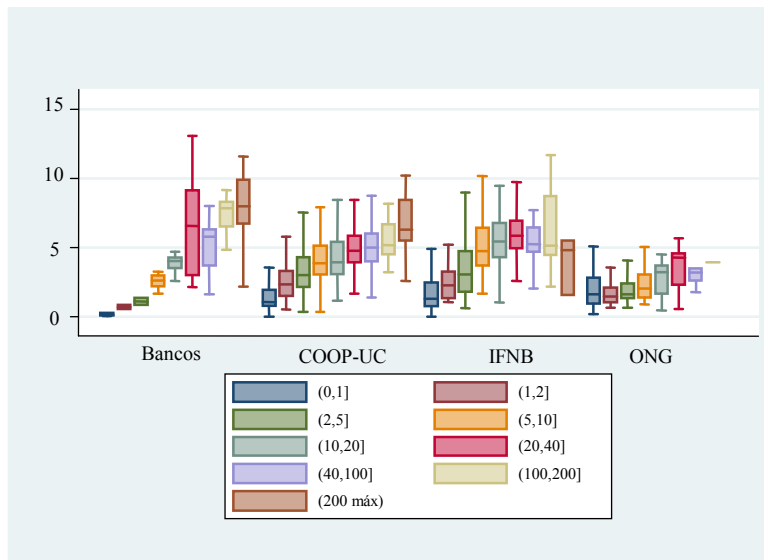
**GRÁFICO 7**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE PATRIMONIO (EFECTO MULTIPLICADOR),**  
**SEGÚN SUBREGIONES <sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 8**  
**CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE PATRIMONIO (EFECTO MULTIPLICADOR),**  
**SEGÚN EL TIPO DE INSTITUCIÓN <sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

Tercero, es interesante tratar de relacionar la información obtenida hasta el momento con respecto al retorno sobre el patrimonio (ROE), los márgenes de intermediación financiera y el multiplicador crediticio. Como se señaló con anterioridad, en el gráfico 1 se encontró que, en general, existe una relación positiva entre el tamaño de la institución y el retorno sobre su capital patrimonial. Por otra parte, tal como se mostró en el gráfico 3, en América del Sur y México se encontró que el margen de intermediación financiera muestra una tendencia decreciente hasta instituciones cuya cartera crediticia se encuentra dentro de un rango de entre 20 y 40 millones y que en el Istmo Centroamericano dicho margen financiero decrece para todo tamaño de institución.

De lo anterior se puede concluir que, en lo que respecta a instituciones de tamaño de hasta 40 millones, el principal factor que determina la relación positiva entre el tamaño de la institución y su retorno patrimonial es el efecto multiplicador, que es creciente para todo tamaño de institución, y no el margen de intermediación financiera, que decrece en el rango señalado. Nótese que en instituciones cuya cartera crediticia supera los 40 millones de dólares lo anterior no necesariamente es válido, ya que tanto en América del Sur como en México el margen financiero es creciente, al igual que el efecto multiplicador, y por lo tanto al contribuir ambos a un mayor retorno patrimonial no es posible distinguir cuál de los dos efectos predomina.

### **3. La eficiencia operacional de las instituciones microfinancieras**

Un tema adicional a los anteriormente presentados, que se encuentra estrechamente ligado al desempeño de las IMF, se refiere a la capacidad de éstas de operar en forma eficiente, esto es, de maximizar la cantidad de producto (considerado normalmente como créditos), dado un nivel determinado de insumos (tales como el número de funcionarios, los costos operacionales, los gastos por intereses, y otros).

Existe una literatura muy extensa que trata sobre las diversas metodologías formuladas para una estimación econométrica de la eficiencia económica en bancos e instituciones financieras<sup>28</sup>. En el presente artículo se adopta un enfoque más simple, y se calcula un número de indicadores que han sido comúnmente usados en la literatura para medir la eficiencia operacional de instituciones financieras.

En el cuadro 21 se ilustra la razón entre el gasto operacional y la cartera de crédito bruta, esto es, el gasto operacional promedio incurrido por una IMF con el fin de canalizar un dólar de crédito. El indicador brinda una idea de las posibles economías de escala existentes en la canalización de créditos. Se aprecia que para el Istmo Centroamericano y México estos índices llegaron a 9,2% y 8,8%, respectivamente, cerca de dos puntos porcentuales por debajo del valor promedio alcanzado en los países de América del Sur. En otras palabras, de acuerdo con este indicador, la eficiencia de la institución microfinanciera promedio en el Istmo Centroamericano y México sería algo superior, incluso a la exhibida por la IMF promedio de América del Sur, lo que se refleja en una mayor capacidad de las primeras en controlar sus gastos operativos incurridos en la canalización de crédito. Así, el diferencial de rentabilidad patrimonial entre los países del Istmo Centroamericano y los de América del Sur no parece generarse debido a diferencias en los niveles de eficiencia con el que operan las IMF en ambas subregiones.

De los países analizados, llama poderosamente la atención el caso de Haití, país que presenta un índice muy alto de gastos operacionales (38%), que explica en buena medida la razón del retorno patrimonial negativo en dicho país.

<sup>28</sup> Para una discusión de la literatura de eficiencia en el ámbito de bancos e instituciones financieras, véase Berger y Humphrey (1997). Para una discusión de este tema en el contexto de instituciones microfinancieras, véase Balkenhol (2007).

**CUADRO 21**  
**GASTOS OPERACIONALES SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	9,7	10,2	10,0	8,0	8,2	9,2
México	7,7	7,0	9,3	9,5	10,2	8,8
América del Sur	12,3	11,5	11,1	10,4	10,1	11,1
América Latina y el Caribe	10,7	10,0	10,5	9,9	10,0	10,2
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	10,6	10,4	9,6	8,4	7,1	9,2
El Salvador	52,8	26,2	14,5	6,4	6,5	21,3
Guatemala	6,2	n.a.	10,7	10,6	14,6	10,5
Honduras	7,9	6,7	9,6	10,1	15,5	10,0
Nicaragua	14,6	12,3	9,6	7,6	9,8	10,8
Panamá	1,6	0,8	n.a.	11,8	6,8	5,2
República Dominicana	14,2	9,6	31,2	19,5	11,6	17,2
Haití	52,8	45,7	26,6	35,1	30,3	38,1
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	13,2	12,8	13,7	12,8	13,6	13,2
Cooperativas y uniones de crédito	8,3	7,9	7,7	7,2	6,9	7,6
Instituciones financieras no bancarias	11,7	11,0	11,9	12,2	12,8	11,9
ONG	13,2	14,8	15,3	13,8	14,4	14,3
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,6	0,8	n.a.	5,8	8,0	4,0
México	19,2	19,9	25,1	24,1	21,6	22,0
América del Sur	12,9	12,7	12,5	12,8	13,9	12,9
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	10,5	10,3	9,5	8,0	6,9	9,1
México	6,7	6,4	6,3	5,6	5,9	6,2
América del Sur	10,4	10,0	9,2	8,6	7,9	9,2
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	8,0	6,9	6,7	5,8	5,3	6,5
México	49,6	n.a.	26,8	33,9	39,1	37,3
América del Sur	12,4	11,5	10,9	10,2	10,0	11,0
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	13,2	15,3	13,6	12,3	12,5	13,4
México	n.a.	n.a.	45,7	48,3	51,4	48,5
América del Sur	12,1	12,2	15,0	12,9	11,3	12,7
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito según la condición de regulada						
Reguladas	10,5	9,8	10,2	9,6	9,6	9,9
No reguladas	14,5	15,0	14,5	13,7	12,1	14,0

(Continúa)

**CUADRO 21 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Gastos operacionales sobre la cartera de microcrédito según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	9,1	9,3	8,8	7,0	7,0	8,2
México	7,5	7,0	9,2	9,4	9,4	8,5
América del Sur	12,3	11,5	10,9	10,2	10,2	11,0
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	13,9	16,5	13,9	12,5	12,8	13,9
México	57,1	n.a	41,5	44,6	14,4	39,4
América del Sur	12,6	12,3	13,4	12,7	9,3	12,1

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

Un análisis según el tipo de institución muestra que las cooperativas y uniones de créditos se caracterizan por tener un índice de gastos operacionales marcadamente inferior al resto, con un promedio de 7,6%. Este índice bajo indica que estas instituciones parecen poseer un buen control, por lo menos en lo que a sus gastos operacionales se refiere, lo que podría compensar parcialmente los menores márgenes financieros que exhiben este tipo de instituciones.

Una vez que las IMF se clasifican según el tipo de institución y pertenencia geográfica, se pueden extraer varias conclusiones adicionales. Primero, llama la atención el caso de México, cuyas IMF —salvo las cooperativas y uniones de créditos— muestran un muy alto índice de gastos operacionales, que varía desde 22% para los bancos hasta 48,5% para las ONG. Segundo, independientemente de la subregión, las ONG registran los mayores índices de gastos operacionales, lo cual sería consecuencia principalmente de las dificultades de este tipo de instituciones de llegar a un volumen de operaciones económicamente eficiente.

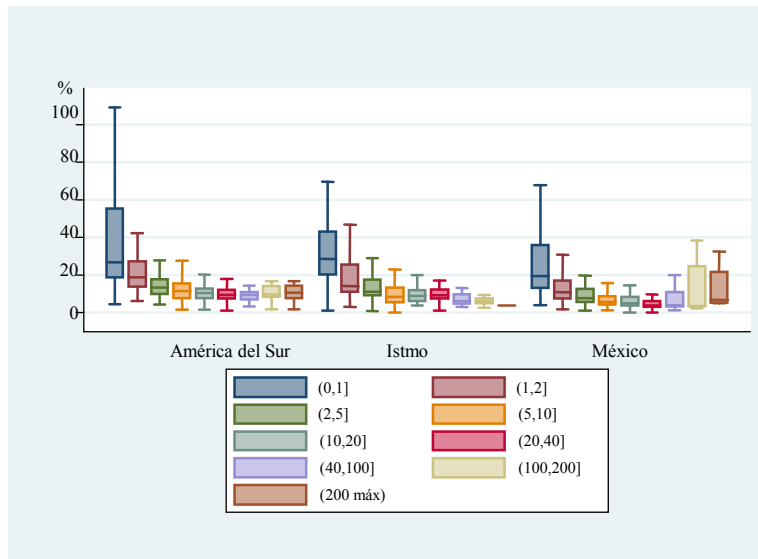
Finalmente, cabe señalar que, independientemente del origen geográfico, las IMF reguladas exhiben una razón de costos operacionales significativamente inferior a la de las no reguladas, lo que se puede explicar principalmente por su mayor volumen de operaciones.

En los gráficos 9 y 10 se muestra el costo operacional sobre la cartera crediticia de acuerdo con los grupos de referencia, según la subregión geográfica y el tipo de organización, respectivamente. Cabe hacer notar que este indicador puede interpretarse como el costo operacional medio por unidad de crédito canalizada.

En una curva de costos medios pueden distinguirse tres zonas. En la primera, un aumento en el crédito canalizado vendrá acompañado con una reducción en los costos medios incurridos en el otorgamiento de dicho crédito. En este caso se dice que existen economías de escala en la canalización del crédito. En la segunda zona, frente a un alza del crédito otorgado, el costo medio permanecerá constante, en cuyo caso se dice que existen economías constantes a escala, ya que mayores niveles de producción no alteran los costos medios de la institución. Finalmente, en la tercera zona, un incremento del volumen crediticio canalizado conllevará un aumento en los costos medios. En este último caso, se dice que la institución opera en la zona de deseconomías de escala.

En el Istmo Centroamericano las instituciones operan en la zona caracterizada por economías de escala, esto es, aumentos en los volúmenes de la cartera crediticia implican una disminución en los costos medios operacionales de las IMF. Por otra parte, en América del Sur sólo las instituciones con una cartera crediticia inferior a 100 millones de dólares operan en una zona de economías de escala. Por sobre dicho volumen crediticio las IMF operan en la zona de deseconomías de escala.

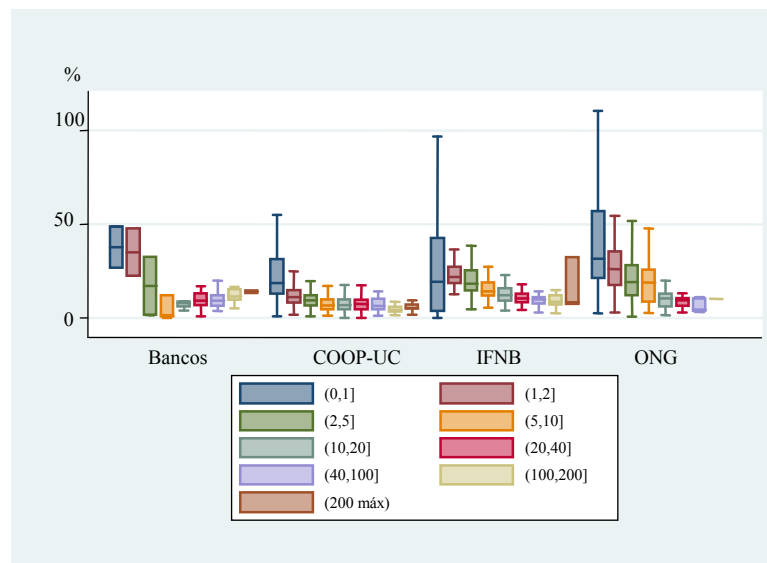
**GRÁFICO 9**  
**COSTOS OPERACIONALES SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO,**  
**SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 10**  
**COSTOS OPERACIONALES SOBRE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO,**  
**SEGÚN TIPO DE INSTITUCIÓN**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

En México sucede un fenómeno similar al de América del Sur, pero más pronunciado. Instituciones con una cartera crediticia entre 40 y 100 millones de dólares ya operan bajo deseconomías de escala. Más importante aún, aquellas instituciones mexicanas con cartera crediticia que superan los 100 millones de dólares presentan costos medios marcadamente superiores a los observados por sus similares en América del Sur, lo que reflejaría dificultades existentes en aquellas instituciones de mayor tamaño en dicho país por controlar sus costos operacionales.

Un análisis institucional revela que los bancos, así como las instituciones financieras no bancarias de mayor tamaño, tienden a ubicarse en la zona de deseconomías de escala (véase el gráfico 10).

Es interesante hacer notar que si bien las ONG operan en la zona de economías de escala, lo hacen de acuerdo con una curva de costos medios por encima de la del resto de las instituciones, hecho que refleja que no canalizan créditos mediante una estructura de costos económicamente eficiente. Finalmente, cabe hacer notar que la forma que toma la curva de costos medios en el caso de las cooperativas y uniones de crédito es prácticamente plana, salvo quizás por los primeros grupos de referencia correspondientes a las instituciones más pequeñas, que exhiben costos medios más elevados. Lo anterior significa que la mayoría de estas instituciones opera en una zona caracterizada por economías constantes a escala.

Otro indicador normalmente utilizado para medir la eficiencia de una institución es la llamada razón de cobertura financiera, definida como el cociente entre las utilidades financieras (ingresos financieros menos gastos financieros) sobre los gastos operacionales, es decir, en qué medida las utilidades financieras son suficientes para cubrir los gastos operacionales (véase el cuadro 22). Se puede observar que para los países del Istmo Centroamericano este indicador llega a 1,82, ligeramente por debajo del valor que se logra en México (1,89) y América del Sur (2,07). Para comprender la naturaleza del resultado anterior, cabe hacer notar que el menor valor que alcanza esta razón para los países del Istmo Centroamericano respecto de América del Sur es resultado de dos elementos que actúan en sentido contrario. En primer lugar, tal como se señaló en el cuadro 17, el margen de intermediación financiera en el Istmo Centroamericano se encuentra bastante por debajo del que caracteriza a los países de América del Sur. Esto sumado al menor volumen de actividad (efecto multiplicador) de la IMF promedio en el Istmo Centroamericano, comparado con el de la IMF promedio en América del Sur, implica que las utilidades financieras, esto es, el numerador de la razón de cobertura en los países del Istmo Centroamericano, será también menor. Por otra parte, como se mostró en el cuadro 21, los gastos operacionales para la institución promedio en el Istmo Centroamericano son menores a los de la sudamericana (denominador de la razón de cobertura). Así, una mayor razón de cobertura para la institución promedio en América del Sur, en comparación con el Istmo Centroamericano, indica que el primero de los dos factores anteriormente mencionados predomina sobre el segundo de ellos.

Desde un punto de vista institucional, las cooperativas y uniones de crédito aparecen como las instituciones con una menor cobertura financiera, debido fundamentalmente a su muy bajo margen de intermediación financiera (véase el cuadro 17). Por otra parte, a pesar de sus mayores costos operacionales, las ONG se presentan como las instituciones con una mayor razón de cobertura financiera, básicamente debido a su alto margen de intermediación financiera que cargan en sus servicios crediticios.

En relación con lo anterior, llama poderosamente la atención los altos índices de cobertura de los bancos, superados sólo por los de las ONG, en particular si se considera que la cartera de crédito canalizada por el banco promedio en América Latina supera varias veces a la del resto de las instituciones (véase el cuadro 6).

Finalmente, en el cuadro 22 se observa que la razón de cobertura de las IMF no sujetas a regulación (3,2) es mayor que las de las sujetas a regulación (1,9). Tal como se señaló con anterioridad, este resultado es producto de dos factores de carácter opuesto. Por una parte, las instituciones no sujetas a regulación presentan un mayor margen de intermediación financiera con respecto a las instituciones reguladas, lo que implicaría una mayor razón de cobertura financiera. Por otra parte, las IMF no

reguladas exhiben una mayor razón de gastos operacionales, lo que implicaría una menor razón de cobertura financiera para las IMF no reguladas. La mayor razón de cobertura financiera de las IMF no reguladas es indicativo de que el primer efecto predomina por sobre el segundo.

En los gráficos 11 y 12 se ilustra el índice de cobertura financiera por grupo de referencia, según la subregión geográfica y el tipo de organización, respectivamente. Tanto en el caso de América del Sur como en el de México, dicho índice crece conforme se eleva el tamaño de la cartera crediticia de la institución. En otras palabras, la capacidad de las instituciones de generar mayores utilidades financieras en proporción a sus gastos financieros aumenta, a medida que el tamaño de la institución (expresado en el volumen de su cartera crediticia) se incrementa. Cabe hacer notar que para los grupos de referencia, conformados por las instituciones de hasta 200 millones de dólares, la media del índice de cobertura en América del Sur supera a la de México.

Es interesante hacer notar que en el caso del Istmo Centroamericano se observa una tendencia positiva más vigorosa en el índice de cobertura que en el resto de las subregiones, pero sólo en instituciones cuya cartera crediticia es inferior a 10 millones de dólares. Una vez alcanzado dicho volumen, el índice de cobertura comienza a declinar. En otras palabras, a pesar de que las instituciones del Istmo Centroamericano operan en su totalidad en la zona de economías de escala (véase el gráfico 9), el ritmo de descenso en los costos medios de sus instituciones no es lo suficientemente significativo como para compensar el ritmo de caída en sus márgenes financieros (véase el gráfico 3), de tal forma que finalmente el índice de cobertura muestra una tendencia a descender.

En el caso de México se produce una situación opuesta. En dicho país las instituciones de mayor tamaño (cuya cartera crediticia supera los 200 millones de dólares) exhiben un índice de cobertura marcadamente superior al resto. Pese a que dichas instituciones se encuentran en la zona de deseconomías de escala, sus márgenes financieros son muy elevados y más que compensan sus altos costos medios operacionales.

Finalmente, para cada tipo de institución se aprecia una relación positiva entre el tamaño de ésta y el índice de cobertura (véase el gráfico 12). Llamamos la atención los altos índices de cobertura que muestran las ONG de mayor tamaño, que se pueden explicar tanto por sus altos márgenes de intermediación financiera, como por sus bajos costos medios operacionales.

**CUADRO 22**  
**COBERTURA FINANCIERA, 2002-2006**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cobertura financiera según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,34	1,52	2,24	1,96	2,03	1,82
México	1,31	1,69	2,02	2,21	2,22	1,89
América del Sur	1,93	1,98	2,10	2,09	2,25	2,07
América Latina y el Caribe	1,67	1,87	2,10	2,10	2,22	1,99
Cobertura financiera en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	1,52	1,49	1,55	1,62	1,73	1,58
Salvador	1,00	1,30	1,63	1,65	1,74	1,46
Guatemala	3,37	n.a.	2,46	2,35	2,45	2,66
Honduras	0,85	0,75	0,98	1,08	2,07	1,15
Nicaragua	2,27	2,97	5,92	3,88	3,35	3,68
Panamá	1,10	1,37	n.a.	2,75	0,46	1,42
República Dominicana	2,94	4,12	1,11	2,75	3,02	2,79
Haití	0,96	1,15	3,26	1,72	2,04	1,83

(Continúa)

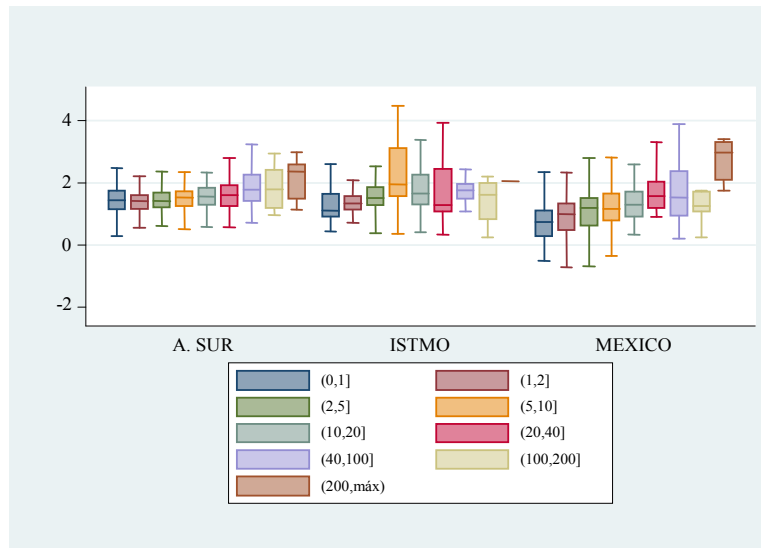
**CUADRO 22 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cobertura financiera en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	2,30	2,41	2,22	2,42	2,28	2,32
Cooperativas y uniones de crédito	1,27	1,54	1,83	1,96	2,14	1,75
Instituciones financieras no bancarias	1,49	1,78	2,40	1,88	2,05	1,92
ONG	3,28	3,79	2,47	3,08	3,03	3,13
Cobertura financiera en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,10	1,37	n.a.	2,66	1,69	1,70
México	3,89	3,85	2,96	3,16	3,28	3,43
América del Sur	2,20	2,17	2,13	2,25	2,17	2,19
Cobertura financiera en cooperativas uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,53	1,49	1,57	1,64	1,72	1,59
México	1,18	1,59	2,00	2,17	2,19	1,83
América del Sur	1,31	1,46	1,69	1,84	2,22	1,70
Cobertura financiera en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	0,89	1,36	3,39	1,22	1,88	1,75
México	1,16	n.a.	1,67	1,74	1,55	1,53
América del Sur	1,73	1,83	2,34	2,01	2,13	2,01
Cobertura financiera en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	2,43	2,13	2,49	2,70	3,20	2,59
México	n.a.	n.a.	1,65	1,65	1,49	1,60
América del Sur	3,93	4,73	2,50	3,45	3,12	3,54
Cobertura financiera según la condición de regulada						
Reguladas	1,58	1,77	2,06	2,03	2,05	1,90
No reguladas	3,25	3,95	2,59	3,05	3,33	3,23
Cobertura financiera según la condición regulada y la región de origen						
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	2,40	2,05	2,44	2,72	3,20	2,56
México	1,18	n.a.	1,37	1,60	2,21	1,59
América del Sur	4,01	5,04	2,80	3,40	4,30	3,91
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	1,18	1,44	2,18	1,78	1,72	1,66
México	1,31	1,69	2,02	2,21	2,22	1,89
América del Sur	1,82	1,82	2,05	2,00	2,02	1,94

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.



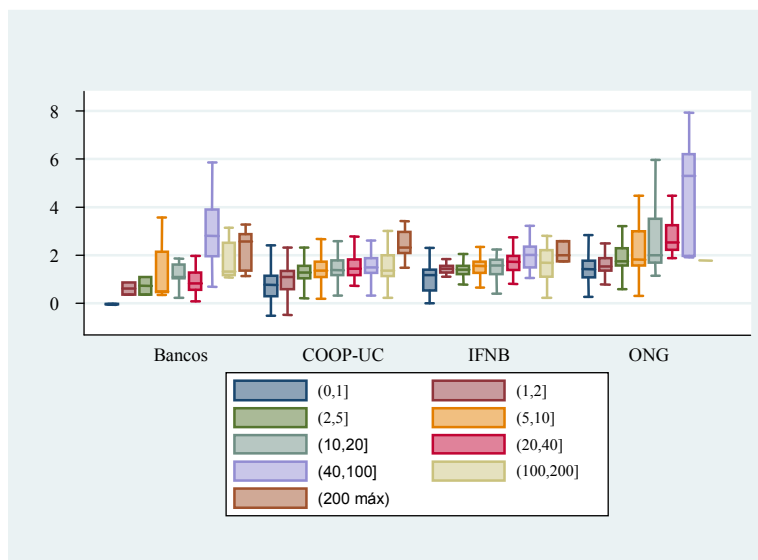
**GRÁFICO 11**  
**COBERTURA FINANCIERA SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 12**  
**COBERTURA FINANCIERA SEGÚN EL TIPO DE INSTITUCIÓN<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

## 4. La calidad de la cartera crediticia

Un último factor con ingerencia directa en el desempeño de las instituciones microfinancieras es el riesgo crediticio que éstas asumen, esto es, la probabilidad de incumplimiento de los clientes en la devolución del crédito.

En el cuadro 23 se ilustra el porcentaje de la cartera crediticia que ha sido calificada como cartera vencida, es decir, la proporción de la cartera que se encuentra atrasada y, en consecuencia, en riesgo de no ser pagada. Se puede apreciar que en los países del Istmo Centroamericano dicho índice alcanza un promedio de 2,7%, cerca de un punto porcentual por debajo de lo observado en los países de América del Sur. Los bajos porcentajes de cartera vencida registrados en estas dos subregiones reflejan la sólida situación crediticia de las que gozaron durante el período estudiado, caracterizado por un relativamente alto crecimiento del PIB. Contrasta totalmente con la situación anterior el caso de México, país que mostró un muy alto índice de cartera vencida, 10,9% en promedio entre 2002 y 2006. Se puede observar que, salvo el caso de México y en menor medida Panamá y Haití, la mayoría de los países gozaron de relativamente bajos índices de cartera vencida.

A nivel institucional, las cooperativas y uniones de crédito exhibieron el mayor índice de cartera vencida en América Latina, con 7,1% debido al muy alto nivel alcanzado en este indicador precisamente por instituciones mexicanas, cuyo promedio llegó a 12,2%. Con respecto a este último país, cabe hacer notar además la alta razón de cartera vencida al que llegaron las instituciones financieras no bancarias, con un promedio de 7,5%. Por otra parte, en el Istmo Centroamericano las ONG muestran el mayor porcentaje de cartera vencida, con 4,9%.

Finalmente, una vez que las instituciones se dividen según la región de origen y según el tipo de institución, se advierte que en México la mayor parte de la cartera vencida se centra en cooperativas y uniones de crédito reguladas y que, en cambio, en el Istmo Centroamericano se concentra en las ONG no reguladas.

**CUADRO 23**  
**CARTERA VENCIDA SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO BRUTA, 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta según la región de origen						
Istmo Centroamericano	3,7	2,4	2,7	2,5	2,3	2,7
México	15,8	9,9	6,5	14,5	7,9	10,9
América del Sur	4,2	4,0	3,8	3,5	3,6	3,8
América Latina y el Caribe	6,9	5,5	4,3	5,8	4,4	5,4
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	1,6	1,4	1,3	1,3	1,2	1,4
El Salvador	9,0	3,9	3,7	3,1	2,5	4,4
Guatemala	n.a.	n.a.	4,7	2,7	6,4	4,6
Honduras	4,7	3,0	5,1	3,8	4,5	4,2
Nicaragua	4,1	2,2	2,4	3,2	2,6	2,9
Panamá	n.a.	n.a.	6,6	6,4	4,8	5,9
República Dominicana	n.a.	n.a.	3,7	3,3	5,3	4,1
Haití	4,1	5,5	8,9	8,5	5,5	6,5
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	4,5	4,0	3,5	4,0	4,9	4,2
Cooperativas y uniones de crédito	10,6	7,2	4,9	8,4	4,7	7,1
Instituciones financieras no bancarias	4,8	4,8	4,7	4,4	4,0	4,5
ONG	6,0	2,8	3,1	3,3	3,1	3,7

(Continúa)

**CUADRO 23 (Conclusión)**

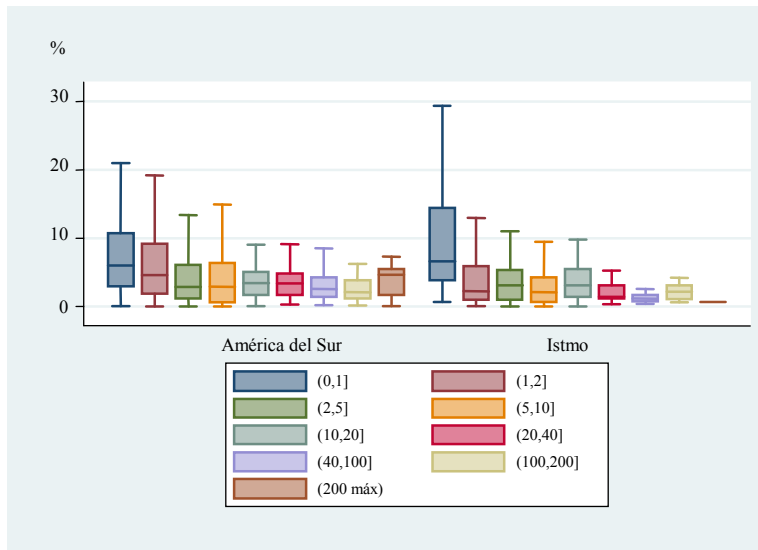
	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	n.a.	1,5	1,7	2,4	2,4	2,0
México	1,1	0,7	0,6	1,2	1,1	0,9
América del Sur	4,7	4,6	3,9	4,5	5,5	4,7
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,6	1,7	1,6	1,6	1,2	1,5
México	17,4	10,4	7,0	16,9	9,0	12,2
América del Sur	2,6	2,3	2,5	1,6	1,5	2,1
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en instituciones financieras no bancarias según región de origen						
Istmo Centroamericano	4,5	3,4	4,6	2,8	2,9	3,6
México	8,9	9,8	6,1	7,3	5,5	7,5
América del Sur	4,5	4,6	4,5	4,2	3,9	4,3
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	7,2	4,2	4,0	4,6	4,6	4,9
México	n.a.	n.a.	1,0	3,4	3,4	2,6
América del Sur	5,8	1,9	2,4	2,2	2,0	2,9
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta según la condición de regulada						
Regulada	6,9	5,6	4,3	5,9	4,4	5,4
No regulada	6,6	3,3	4,0	4,0	4,6	4,5
Cartera vencida sobre cartera de microcrédito bruta según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	3,2	1,9	2,3	1,9	1,7	2,2
México	15,7	9,9	6,5	14,6	8,0	10,9
América del Sur	4,1	4,2	3,8	3,5	3,7	3,8
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	7,3	5,1	4,5	4,8	4,5	5,3
México	21,0	1,2	1,0	4,0	7,5	6,9
América del Sur	5,8	2,2	3,6	3,3	2,7	3,5

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

En los gráficos 13, 14, 15 y 16 se muestra la razón cartera vencida sobre cartera crediticia por grupo de referencia, según la subregión geográfica y el tipo de organización. Tanto en América del Sur como en el Istmo Centroamericano se observa una tendencia negativa entre dicha razón y el tamaño de la cartera crediticia de las instituciones. Además, los niveles de cartera vencida que exhiben ambas subregiones no difieren en forma significativa, salvo para el tercer cuartil de las instituciones de menor tamaño en el Istmo Centroamericano, las que presentan un índice de cinco puntos porcentuales superior al de sus similares en América del Sur.

En contraste, las instituciones mexicanas exhiben una razón entre cartera vencida sobre cartera crediticia, que se encuentra significativamente por encima de los niveles alcanzados en América del Sur (véase el gráfico 14). Las mayores diferencias se presentan en los primeros tres grupos de referencia, con un tercer cuartil, que en el caso mexicano llega a 40% en los dos primeros y a 20% en el tercer grupo. Otros grupos de referencia que en México registran altos índices de cartera vencida son el cuarto y el noveno, este último corresponde a las instituciones de mayor tamaño en aquel país.

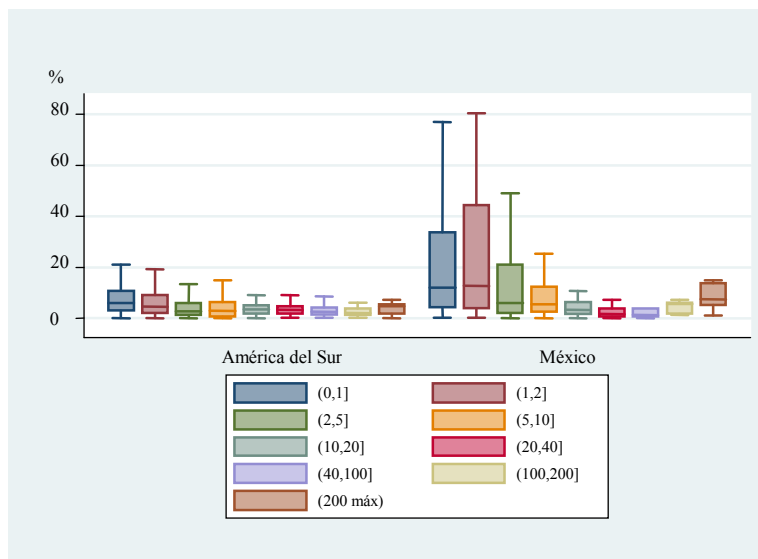
**GRÁFICO 13**  
**CARTERA VENCIDA SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO BRUTA**  
**SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

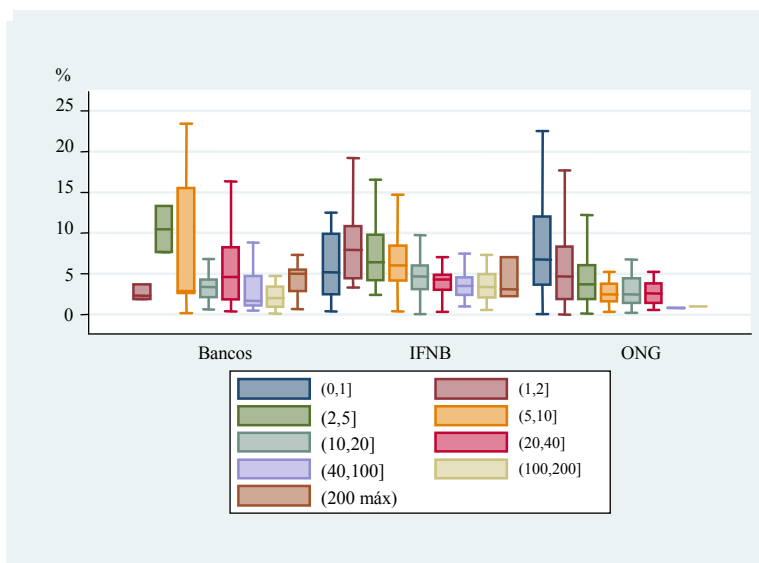
**GRÁFICO 14**  
**CARTERA VENCIDA SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO BRUTA**  
**SEGÚN SUBREGIONES<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 15**  
**CARTERA VENCIDA SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO BRUTA**  
**SEGÚN EL TIPO DE INSTITUCIÓN<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

En los gráficos 15 y 16 el análisis anterior se extiende de acuerdo con el tipo de institución. Se observa que los niveles del índice de cartera vencida sobre cartera crediticia en las cooperativas y uniones de crédito de menor tamaño superan largamente a sus similares en los otros tres tipos de instituciones. Además, tanto para los bancos como para las instituciones financieras no bancarias y las ONG se observa un patrón común: la razón entre cartera vencida y cartera crediticia decae en forma relativamente suave conforme aumenta el tamaño de la cartera crediticia de la institución. No se observa el mismo patrón en el caso de las cooperativas y uniones de crédito. Para estas últimas, la razón entre cartera vencida sobre cartera crediticia cae abruptamente a partir del tercer grupo de referencia, se mantiene relativamente constante y sube significativamente en el grupo de mayor tamaño.

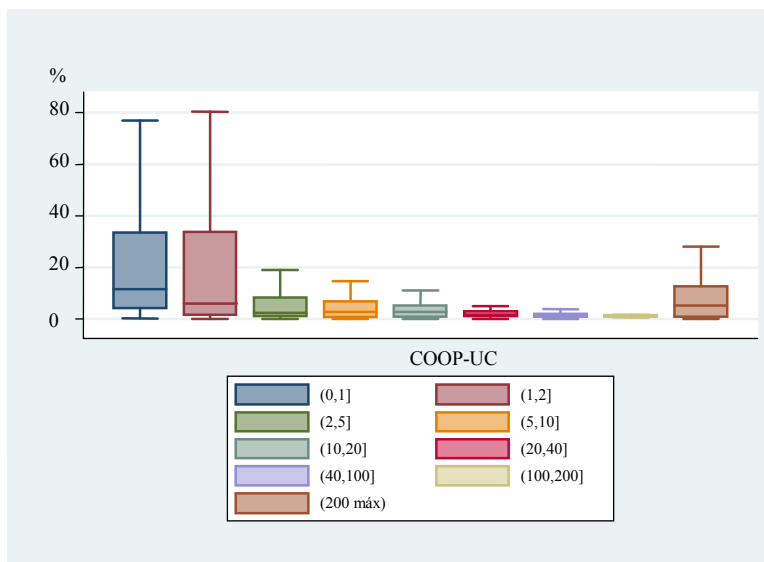
En el cuadro 24 se ilustra el índice de cobertura de riesgo, definido como la razón entre provisiones sobre cartera vencida, esto es, en qué medida las instituciones han tomado los resguardos necesarios para la provisión de recursos financieros, una vez que la cartera ha sido declarada vencida o morosa. Así, cuanto más alto sea este índice, mejor preparada estará la institución para enfrentar posibles situaciones de crisis.

Se puede observar que para los países del Istmo Centroamericano dicho índice alcanzó un promedio de 264% en el período 2002-2006, es decir, por cada dólar de cartera vencida existían provisiones por el equivalente a 2,64 dólares, nivel de provisión superior al alcanzado en México y América del Sur en el mismo período. A pesar de lo anterior, cuando se analiza la situación de los países del Istmo Centroamericano, se advierte un gran nivel de heterogeneidad entre ellos. De hecho, el resultado anterior depende fuertemente de Costa Rica, país que muestra un índice de cobertura de riesgo promedio de 385%, muy superior al del resto de los países del Istmo Centroamericano.

Debido a que México representa parte importante del volumen microcrediticio de la región, amerita una reflexión adicional. Como se señaló con anterioridad, en dicho país la cartera vencida alcanzó un promedio de 10,9% de la cartera crediticia entre 2002 y 2006, porcentaje que resulta ser aún más alto en el caso de las cooperativas y uniones de crédito (12,2%), que canalizan alrededor de 85% del microcrédito en ese país. Frente a tales niveles de concentración crediticia y morosidad, lograr un nivel

de provisión adecuado cobra una mayor trascendencia. A primera vista, un índice de cobertura de riesgo promedio de 90,6%, como el exhibido por estas instituciones, puede aparecer razonable. Sin embargo es necesario hacer notar que en los últimos años queda de manifiesto una tendencia de deterioro en este índice, que en 2006 sólo alcanzó 56%, tendencia que de seguir manteniéndose podría traducirse en mayores dificultades para enfrentar situaciones de crisis financiera, como las actuales. Lo anterior es especialmente válido en un área como las microfinanzas, en la que los créditos no poseen normalmente un respaldo de garantías.

**GRÁFICO 16**  
**CARTERA VENCIDA SOBRE CARTERA BRUTA DE MICROCRÉDITO EN**  
**COOPERATIVAS Y UNIONES DE CRÉDITOS<sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

Además, es interesante notar que el nivel de aprovisionamiento de las cooperativas y uniones de crédito en México ha sido históricamente inferior al registrado en este tipo de instituciones en América del Sur.<sup>29</sup> Asimismo, independientemente del tipo de institución, el porcentaje de aprovisionamiento de las instituciones reguladas es muy superior al de las no reguladas, lo que indicaría que las primeras tienen una mayor solvencia para enfrentar momentos de crisis.

En los gráficos 17 y 18 se ilustra el índice de cobertura de riesgo por grupo de referencia, según la subregión geográfica y el tipo de organización, respectivamente. Se observa que, independientemente del tamaño del grupo de referencia, los niveles de cobertura de riesgo en América del Sur y el Istmo Centroamericano superan ampliamente a los de México, país con altos niveles de cartera vencida, en el que el logro de un nivel adecuado de provisiones resulta ser de vital importancia.

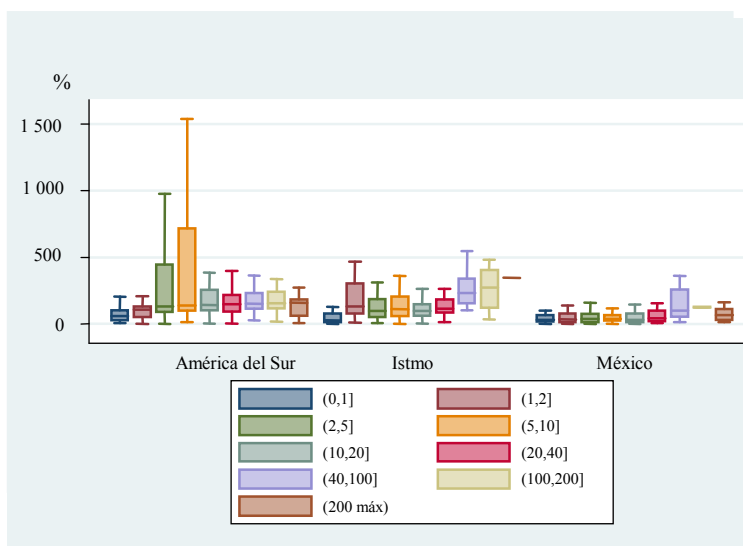
<sup>29</sup> A primera vista, esta observación sería válida también respecto a las cooperativas y uniones de crédito en el Istmo Centroamericano. Sin embargo, como se señaló, al existir un alto grado de heterogeneidad en el índice de cobertura de riesgo en dichos países, tal comparación perdería gran parte de su validez.

**CUADRO 24**  
**COBERTURA DE RIESGO - PROVISIONES SOBRE CARTERA VENCIDA, 2002-2006**  
*(En porcentajes)*

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Provisiones sobre cartera vencida según la región de origen						
Istmo Centroamericano	328,9	300,0	226,3	254,2	212,1	264,3
México	92,1	131,3	109,4	123,3	71,4	105,5
América del Sur	221,7	219,9	263,4	192,9	230,8	225,8
Provisiones sobre cartera vencida en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	420,5	354,1	308,7	493,8	348,0	385,0
El Salvador	43,8	46,8	23,0	88,2	95,8	59,5
Guatemala	n.a	n.a	28,0	90,9	132,7	83,9
Honduras	52,6	n.a	29,6	45,4	57,6	46,3
Nicaragua	93,9	152,1	136,2	116,4	122,4	124,2
República Dominicana	n.a	n.a	25,9	63,7	53,7	47,7
Haití	70,4	99,2	97,8	98,4	114,2	96,0
Provisiones sobre cartera vencida en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	191,6	212,2	223,8	142,5	181,0	190,2
Cooperativas y uniones de crédito	260,8	220,8	365,0	249,2	214,0	262,0
Instituciones financieras no bancarias	177,3	152,4	218,7	169,2	164,5	176,4
ONG	126,8	219,0	111,5	112,2	141,6	142,2
Provisiones sobre cartera vencida en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	n.a	n.a	n.a	89,3	84,9	87,1
México	275,6	260,0	360,6	268,0	161,8	265,2
América del Sur	185,1	208,8	212,2	139,0	197,8	188,6
Provisiones sobre cartera vencida en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	421,3	354,6	299,5	422,1	322,2	363,9
México	79,2	126,1	85,3	106,4	56,0	90,6
América del Sur	424,4	395,1	503,9	410,2	407,8	428,3
Provisiones sobre cartera vencida en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	26,2	185,7	144,7	86,2	117,7	112,1
México	90,5	100,0	130,0	126,2	112,7	111,9
América del Sur	188,4	156,2	232,1	179,4	173,5	185,9
Provisiones sobre cartera vencida en ONG según la región de origen						
Istmo Centroamericano	80,9	128,9	85,5	93,3	102,4	98,2
México	n.a	n.a	86,5	95,5	250,9	144,3
América del Sur	160,5	270,6	135,3	127,4	172,1	173,2
Provisiones sobre cartera vencida según la condición de regulada						
Regulada	215,7	199,7	283,2	193,2	203,1	219,0
No regulada	124,1	198,4	105,4	103,9	95,6	125,5
Provisiones sobre cartera vencida según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	394,3	334,7	284,8	300,6	244,0	311,7
México	92,4	131,3	108,8	123,5	82,8	107,8
América del Sur	226,2	219,0	276,1	200,0	243,1	232,9
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	80,5	125,0	77,0	85,2	99,1	93,4
México	27,3	n.a	237,7	95,5	23,0	95,9
América del Sur	155,4	232,9	120,5	117,3	132,5	151,7

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

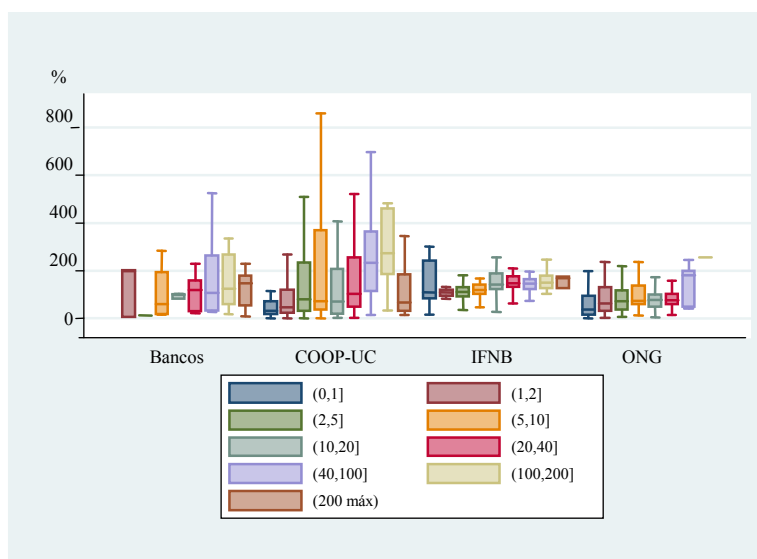
**GRÁFICO 17**  
**COBERTURA DE RIESGO - PROVISIONES SOBRE CARTERA VENCIDA,**  
**SEGÚN LA SUBREGIÓN <sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

**GRÁFICO 18**  
**COBERTURA DE RIESGO - PROVISIONES SOBRE CARTERA VENCIDA,**  
**SEGÚN LA INSTITUCIÓN <sup>a</sup>**



Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

<sup>a</sup> Las IMF han sido ordenadas en grupos de referencia de acuerdo con el tamaño de sus carteras crediticias, en millones de dólares.

Una vez que el análisis anterior se replica a nivel institucional, se observa que los niveles de provisión por créditos vencidos en las cooperativas y uniones de crédito —que registran los mayores índices de cartera vencida— en general tienden a ser mayores que en las instituciones restantes. Sin embargo, respecto de lo anterior, dos hechos llaman poderosamente la atención. Primero, justamente



aquellos grupos de referencia que dentro de las cooperativas y uniones de crédito fueron identificados como los de mayores índices de cartera vencida, a saber, los dos primeros grupos de menor tamaño y el noveno grupo correspondiente a las instituciones de mayor tamaño, son los que sorpresivamente muestran los menores niveles de provisión. Segundo, casi en todos los grupos de referencia, las cooperativas y uniones de crédito exhiben el mayor rango de variabilidad en los niveles de provisión.

Un último indicador de riesgo crediticio que se desea analizar es la razón de créditos castigados sobre la cartera crediticia (véase el cuadro 25). Este indicador representa el porcentaje de créditos que las instituciones han eliminado de sus estados contables debido a la gran certeza con respecto a la posibilidad de que dichos créditos no sean cobrados. Desde un punto de vista de los estados financieros, el castigo de un crédito se traduce en una reducción de igual magnitud tanto en la cartera crediticia bruta como en las provisiones de cartera vencida. Así, el castigo de un crédito incobrable evita que los activos de la institución sean sobrevaluados y, por lo tanto, permite que sus estados financieros reflejen fielmente su situación financiera.

Al comparar el contenido del cuadro 25 con el del cuadro 23, destaca el hecho de que para la gran mayoría de las subregiones y países, el índice cartera vencida sobre cartera crediticia y el índice créditos castigados sobre cartera crediticia, difieren entre sí en pocos puntos porcentuales. Por ejemplo, en el caso del Istmo Centroamericano, el primer índice alcanza un promedio de 2,7% entre 2002 y 2006, mientras que el segundo, llega a 1,1%. En América del Sur el primer índice registra un promedio de 5,4% en el mismo período, mientras que el segundo observa uno de 2,9%.

El caso de México difiere sustancialmente de los dos anteriores. Su índice de cartera vencida sobre cartera crediticia alcanza 10,9%, mientras que el índice de créditos castigados sobre cartera crediticia es de sólo 0,9%. Esta diferencia entre ambos indicadores se debe exclusivamente a las cooperativas y uniones de crédito de dicho país<sup>30</sup>. Esta diferencia entre ambos índices es demasiado amplia y persistente en el tiempo como para atribuirse a las expectativas de estas instituciones de recuperar su cartera vencida, y probablemente refleja cierta resistencia en estas instituciones de castigar sus créditos vencidos y reducir así el volumen de sus activos.

**CUADRO 25**  
**CRÉDITOS CASTIGADOS SOBRE CARTERA DE MICROCRÉDITO, 2002-2006**  
(En porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,0	0,9	1,1	1,0	1,6	1,1
México	1,2	0,8	1,0	1,1	0,6	0,9
América del Sur	3,0	2,3	3,3	2,7	3,4	2,9
América Latina y el Caribe	2,3	1,8	2,4	2,1	2,5	2,2
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito en los países del Istmo Centroamericano, la República Dominicana y Haití						
Istmo Centroamericano						
Costa Rica	1,3	0,8	0,8	1,0	1,8	1,1
El Salvador	13,4	5,8	1,9	0,2	0,5	4,4
Guatemala	n.a	n.a	2,5	2,6	1,9	2,3
Honduras	0,3	0,2	0,7	1,1	1,5	0,8
Nicaragua	3,4	2,1	1,1	1,4	1,9	2,0
República Dominicana	1,6	n.a	0,8	0,8	0,8	1,0
Haití	5,1	4,0	11,1	17,3	8,3	9,1

(Continúa)

<sup>30</sup> Cabe hacer notar que para el resto de las instituciones en México, ambos índices no difieren de forma significativa.

**CUADRO 25 (Conclusión)**

	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito en América Latina según el tipo de institución						
Bancos	1,7	1,4	4,1	3,0	5,1	3,1
Cooperativas y uniones de crédito	2,1	1,5	1,5	1,6	1,5	1,7
Instituciones financieras no bancarias	2,6	2,6	2,5	2,4	2,5	2,5
ONG	2,5	1,6	2,5	1,6	1,5	2,0
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito en bancos según la región de origen						
Istmo Centroamericano	n.a	n.a	1,0	0,3	0,2	0,5
México	0,2	0,4	0,3	0,6	0,6	0,4
América del Sur	1,8	1,5	5,3	3,8	6,0	3,7
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito en cooperativas y uniones de crédito según la región de origen						
Istmo Centroamericano	1,3	0,8	0,9	0,9	1,6	1,1
México	1,2	0,8	1,0	1,1	0,4	0,9
América del Sur	4,0	2,6	2,6	2,3	2,5	2,8
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito en instituciones financieras no bancarias según la región de origen						
Istmo Centroamericano	0,3	0,3	0,9	1,2	2,3	1,0
México	n.a	n.a	5,6	10,5	4,6	6,9
América del Sur	3,4	2,9	2,6	2,3	2,5	2,8
Créditos castigados sobre la cartera de microcrédito según la condición de regulada						
Istmo Centroamericano	3,4	2,3	2,0	1,9	1,7	2,3
México	n.a	n.a	1,7	0,2	4,4	2,1
América del Sur	2,0	1,2	2,9	1,5	1,2	1,8
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito según la condición de regulada						
Regulada	2,3	1,9	2,5	2,1	2,8	2,3
No regulada	2,7	1,6	2,4	1,8	1,0	1,9
Créditos castigados sobre cartera de microcrédito según la condición de regulada y la región de origen						
IMF reguladas						
Istmo Centroamericano	0,7	0,6	0,9	0,8	1,6	0,9
México	1,2	0,8	1,0	1,2	0,6	0,9
América del Sur	3,1	2,4	3,4	2,8	3,6	3,0
IMF no reguladas						
Istmo Centroamericano	3,6	2,6	2,1	1,9	1,7	2,4
México	n.a	n.a	5,5	0,2	0,5	2,1
América del Sur	1,9	1,1	2,6	1,6	1,0	1,6

Fuente: Elaborado a partir de datos reportados por el Market Mix y las superintendencias de bancos e instituciones financieras de cada país.

## **V. El entorno de negocios para el desarrollo de las microfinanzas**

---

El análisis realizado en el presente documento muestra las ventajas de que las IMF se conviertan en reguladas, ya que éstas gozan de un mayor acceso a fuentes de financiamiento, lo que les permite reducir sus costos de fondeo y, a su vez, ofrecer préstamos a menores tasas de interés.

Así, lo anterior se traduce en menores márgenes de intermediación financiera exigidos por las IMF reguladas, en un mayor multiplicador crediticio y, consecuentemente, en un mayor alcance, esto es, en una mayor capacidad de llegar a los más necesitados. Finalmente, el costo medio operacional de las IMF reguladas se encuentra muy por debajo del que exhiben las no reguladas, lo que sugiere una mejor capacidad de las primeras de alcanzar economías de escala gracias a un mayor volumen de operación.

Al considerar las importantes diferencias que caracterizan el desempeño de las instituciones microfinancieras reguladas frente a las no reguladas, resulta importante preguntarse sobre la situación regulatoria existente en los países de la región, como parte del entorno de negocios en el que se desenvuelven las instituciones y, por lo tanto, como un determinante fundamental que condiciona el desempeño y la sustentabilidad de éstas.

En un informe emitido por “The Economist” en octubre de 2008<sup>31</sup>, asesorado y financiado por el BID y la Corporación Andina de Fomento (CAF), se evalúa el entorno de negocios para el desarrollo de las

---

<sup>31</sup> Véase la referencia completa en la bibliografía.

microfinanzas en la subregión a partir de tres categorías: la existencia de un marco regulatorio adecuado para el desarrollo de las microfinanzas, el clima de inversión existente en cada país en un contexto más general, y el desarrollo institucional de la industria microfinanciera (véanse los cuadros 26 y 27)<sup>32</sup>.

Aun cuando cada uno de los países del Istmo Centroamericano vive una realidad un tanto distinta en términos del entorno de negocios prevaeciente para el desarrollo de las microfinanzas, es posible encontrar elementos comunes que los caracterizan. Como se puede apreciar en el cuadro 26, en términos generales dichos países deben mejorar en forma significativa el marco regulatorio y la capacidad de supervisión existente, para así aumentar el nivel de eficiencia y de competitividad de sus instituciones microfinancieras. En varios de los países de la región no hay una clara definición jurídica del sector, que facilite una apropiada regulación. La carencia de una infraestructura jurídica necesaria se ve reflejada, además, en la ausencia de una unidad de microfinanzas dentro de las superintendencias bancarias de los países, en la falta de una legislación específica del sector que defina las categorías de riesgo y la constitución de reservas, y en la escasez de personal capacitado y especializado en el uso de metodologías para las microfinanzas.

Además, en muchos países falta reglamentar y diferenciar con mayor claridad entre el microcrédito y el crédito de consumo, falencia que ha permitido el uso de metodologías crediticias inadecuadas que han causado un sobreendeudamiento.

A los bajos niveles de desarrollo institucional y de un marco regulatorio inadecuado para las microfinanzas, en varios países se suma un clima general de inversión que requiere mejorar, sobre todo en lo que respecta a la creación de un sistema judicial que garantice el derecho de propiedad y un sistema político con mayor estabilidad.

Uno de los países que más llama la atención en la comparación regional es Bolivia, que a pesar de recibir una puntuación bastante baja en lo que respecta a su clima general de inversión, obtiene la segunda mejor calificación general gracias a su alto puntaje conseguido por su marco regulatorio y su desarrollo institucional, producto de sus importantes avances y reformas de largo plazo en materia de infraestructura y regulación que se han desarrollado en dicho país (véase el cuadro 27). La evolución del proceso regulatorio en Bolivia ha sido objeto de numerosos estudios, debido al desarrollo de un marco regulatorio adaptado específicamente a sus instituciones microfinancieras<sup>33</sup>. Así, en 1993, mediante decreto supremo se estableció una figura legal denominada “fondo financiero privado” para aquellas instituciones que deseaban regularse, y posteriormente, en 2000, las instituciones microfinancieras reguladas recibieron la autorización para efectuar operaciones comerciales similares a las de una institución bancaria, salvo las de comercio exterior. Según González-Vega y Villafani (2004), el fortalecimiento institucional en dicho país ha contribuido significativamente al abaratamiento del microcrédito, particularmente debido a una importante reducción en los costos de transacción de los deudores.

<sup>32</sup> Tal como se muestra en los cuadros 26 y 27, cada categoría está compuesta por un número de criterios. Cada uno es evaluado con un puntaje que varía entre 0 a 4, donde 4 es el puntaje máximo. Los puntajes son sumados para generar una calificación de 0 a 100 en cada categoría. Finalmente, para obtener el resultado general, las categorías marco regulatorio y desarrollo institucional reciben una ponderación de 40% cada una y el clima de inversión, una ponderación de 20%.

<sup>33</sup> Véase, por ejemplo, Arriola (2006), Muller (2007) y Prado (2006). Véase, además, González-Vega y otros (1996), artículo en el que se analiza el caso de Bancosol, una de las principales IMF en Bolivia.

**CUADRO 26**  
**ENTORNO DE NEGOCIOS PARA LAS MICROFINANZAS EN EL ISTMO CENTROAMERICANO,**  
**LA REPÚBLICA DOMINICANA, HAITÍ Y MÉXICO, 2008**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Haití	México
Marco regulatorio									
Regulación de operaciones de microcrédito	2,0	2,0	3,0	2,0	2,0	3,0	3,0	2,0	2,0
Formación y operación de IMF reguladas especializadas	1,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,0	3,0
Formación y operación de IMF no reguladas	2,0	3,0	4,0	2,0	3,0	2,0	3,0	3,0	2,0
Capacidad regulatoria y de examinación	1,0	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	0,0	1,0	2,0
Resultado del marco regulatorio	37,5	56,3	56,3	50,0	56,3	56,3	50,0	43,8	56,3
Clima de inversión									
Estabilidad política	3,6	2,8	1,6	1,8	2,0	2,2	2,0	1,4	2,6
Desarrollo del mercado de capitales	2,4	2,0	1,2	1,4	1,6	2,8	0,6	0,8	2,4
Sistema judicial	2,3	1,0	1,0	0,3	0,0	2,0	1,0	1,0	2,0
Estándares contables	2,0	3,0	3,0	2,0	3,0	3,0	3,0	1,0	3,0
Estándares de gobierno corporativo	2,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,0	1,0	1,0	2,0
Transparencia de la IMF	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Resultado del clima de inversión	59,7	49,2	40,8	35,5	44,2	58,3	40,0	30,0	58,3
Desarrollo institucional									
Rango de servicios de la IMF	2,0	2,0	2,0	2,0	3,0	2,0	2,0	1,0	2,0
<i>Bureau</i> de crédito	2,0	4,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,0	1,0	2,0
Nivel de competitividad	0,0	2,0	3,0	2,0	3,0	0,0	1,0	0,0	0,0
Resultado del desarrollo institucional	33,3	66,7	58,3	50,0	66,7	33,3	50,0	16,7	33,3
Resultado general	40,3	59,0	54,0	47,1	58,0	47,5	48,0	30,2	47,5

Fuente: Microscopio sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe, *The Economist*, octubre de 2008.

**CUADRO 27**  
**ENTORNO DE NEGOCIOS PARA LAS MICROFINANZAS DE AMÉRICA DEL SUR, 2008**

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
<b>Marco regulatorio</b>										
Regulación de operaciones de microcrédito	1,0	3,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	4,0	2,0	1,0
Formación y operación de IMF reguladas especializadas	1,0	3,0	2,0	1,0	2,0	3,0	2,0	4,0	1,0	1,0
Formación y operación de IMF no reguladas	1,0	4,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	2,0	1,0	1,0
Capacidad regulatoria y de examinación	0,0	4,0	1,0	1,0	3,0	3,0	2,0	4,0	1,0	1,0
Resultado del marco regulatorio	18,8	87,5	43,8	37,5	62,5	75,0	62,5	87,5	31,3	25,0
<b>Clima de inversión</b>										
Estabilidad política	2,2	1,4	3,0	3,2	2,2	0,8	1,8	2,2	2,8	1,4
Desarrollo del mercado de capitales	2,0	1,2	2,2	3,6	1,8	0,8	1,4	2,4	1,2	1,2
Sistema judicial	1,0	0,7	1,7	3,0	1,3	0,0	1,3	0,3	2,0	0,3
Estándares contables	2,0	2,0	2,0	3,0	2,0	3,0	1,0	3,0	2,0	3,0
Estándares de gobierno corporativo	1,0	3,0	2,0	3,0	3,0	1,0	2,0	3,0	2,0	1,0
Transparencia de la IMF	1,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	3,0	1,0	3,0
Resultado del clima de inversión	38,3	46,9	53,6	74,2	51,4	31,7	39,7	76,6	28,3	24,9
<b>Desarrollo institucional</b>										
Rango de servicios de la IMF	1,0	4,0	2,0	2,0	2,0	3,0	2,0	3,0	1,0	2,0
<i>Bureau</i> de crédito	2,0	3,0	2,0	2,0	3,0	4,0	2,0	3,0	1,0	0,0
Nivel de competitividad	1,0	2,0	0,0	0,0	2,0	3,0	1,0	3,0	0,0	0,0
Resultado del desarrollo institucional	33,3	75,0	33,3	33,3	58,3	83,3	41,7	75,0	16,7	16,7
Resultado general	28,5	74,4	41,6	43,2	58,6	69,7	49,6	76,6	28,3	24,9

Fuente: Microscopio sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe. *The Economist*, octubre de 2008.

## **VI. El impacto potencial de la crisis financiera sobre las microfinanzas y recomendaciones de políticas públicas**

---

En este último capítulo se analiza el impacto potencial que la crisis financiera internacional podría tener sobre las microfinanzas y se discuten y proponen un número de recomendaciones de políticas públicas, basadas en el diagnóstico realizado en los capítulos previos.

### **1. El impacto potencial de la crisis financiera internacional sobre las microfinanzas**

Hasta aquí se ha analizado la evolución de la industria microfinanciera entre 2002 y 2006, un período caracterizado por un crecimiento económico estable en la región.

A continuación se analiza brevemente el impacto potencial que la actual crisis financiera internacional podría tener sobre la industria microfinanciera en la región, así como la posible evolución de las principales variables consideradas en el presente trabajo.

a) Contracción del microcrédito. Como resultado de la crisis financiera internacional, se producirá una contracción microcrediticia o por lo menos una fuerte reducción en las tasas de crecimiento respecto de las reportadas en el presente estudio.

Es difícil precisar en qué medida se contraerá el microcrédito, ni tampoco queda claro si esta probable contracción será más o menos pronunciada que la que sufrirá el crédito en el sector bancario tradicional. Existen algunos argumentos para pensar que la disminución en el microcrédito podría ser mayor que la que afectará al sector bancario tradicional, aunque otros argumentos apuntarían hacia una dirección opuesta. Por ejemplo, los fondos de donaciones y cooperación internacional podrían sufrir un importante deterioro, lo que afectaría directamente a las instituciones microfinancieras no reguladas. Además de lo anterior, un aumento en el grado de aversión al riesgo en la economía, producto de la mayor volatilidad e incertidumbre, podría afectar significativamente a las instituciones microfinancieras, cuyo mercado meta son los clientes sin un historial crediticio, que además no cuentan con garantías tangibles, y que podrían exhibir una mayor propensión a restringir sus actividades crediticias, especialmente en épocas de crisis.

Entre los argumentos que apuntarían a pensar que la crisis financiera internacional afectaría en menor medida al microcrédito, cabe señalar que resulta más complejo congelar o paralizar líneas de microcréditos ya aprobadas en el sector de las microfinanzas que en el sector bancario tradicional. Esto se debe a que en microfinanzas el cliente valora de sobremanera su relación con la institución financiera, ya que ve en ella a uno de los pocos medios que tiene para salir de su situación de pobreza. Por lo tanto, si la institución discontinúa su línea de crédito, finalizaría no sólo la relación existente con su cliente, sino la lealtad que este tenía con la institución. De producirse la ruptura anterior, lo más probable es que el cliente suspenda el pago de sus deudas, ya que de todos modos no seguirá gozando de acceso al sistema microfinanciero. Distinta es la situación con respecto a la banca tradicional, en la que los clientes gozan de acceso a múltiples instituciones.

Una razón adicional por la que la contracción en el microcrédito podría ser menor que en la banca tradicional se refiere a la mayor flexibilidad que caracteriza al micro y pequeño empresario con relación a las grandes empresas, flexibilidad que le permitiría adaptarse más fácilmente a los cambios en el entorno de los negocios.

b) Reducción del acceso a fuentes de financiamiento. En el presente documento se ha insistido en que uno de los principales problemas, que afecta particularmente a los países del Istmo Centroamericano, es la escasez de las fuentes de financiamiento. Es indudable que la crisis financiera profundizará el problema anterior, ya que limitará aún más las ya restringidas posibilidades de financiamiento de las instituciones, sobre todo de las de menor tamaño, que cuentan con financiamiento de un limitado número de fuentes. Lo anterior vendrá agravado por la mayor volatilidad de los mercados financieros, una mayor aversión al riesgo de los inversionistas y un aumento en las tasas de fondeo. Para las instituciones no reguladas, es probable que la captación de donaciones se dificulte todavía más.

c) Disminución en los márgenes de intermediación financiera. Se espera una reducción en los márgenes de intermediación financiera de las instituciones, debido principalmente a un alza en los costos de fondeo, producto del mayor riesgo percibido en la actividad económica. Por otra parte, es probable que la tasa de interés cobrada por los microcréditos también se incremente, lo que podría compensar parcialmente los mayores costos de fondeo. No obstante, el aumento en la tasa de interés cobrada por los préstamos estaría acotado a causa de las reducciones en la demanda por microcrédito, como resultado de una contracción en las oportunidades productivas de la economía.

d) Aumento de la cartera vencida. Como la crisis económica genera un fuerte aumento en los niveles de desempleo y de pérdida de actividad económica, se espera una creciente dificultad por parte de los prestatarios para poder hacer frente a sus obligaciones. Inevitablemente crecerá la proporción que representa la cartera vencida del total de la cartera crediticia. Lo anterior es especialmente preocupante en el caso de México, cuya cartera vencida ya alcanzaba un promedio de 11% entre 2002 y 2006, período caracterizado por un crecimiento moderado, pero positivo. A lo anterior es necesario agregar el hecho de que, según todas las proyecciones, del conjunto de países latinoamericanos, México será el más afectado por la crisis internacional.



e) Incremento de las reservas de las instituciones reguladas. Se espera que en períodos de crisis financiera las instituciones muestren una mayor aversión al riesgo. Lo anterior llevará a un mayor nivel de provisiones por cartera vencida, tanto de forma voluntaria como por disposición de las entidades reguladoras, y además a un mayor requerimiento de garantías de los prestatarios. Esto último, en detrimento especialmente de la actividad microcrediticia, en la que los potenciales prestatarios suelen no contar con garantías.

f) Contracción de los gastos operacionales. La disminución en el volumen de actividad financiera, particularmente en la canalización de microcrédito, conllevará probablemente a reducir los gastos de operación de las instituciones, especialmente en lo que se refiere a gastos de personal. Se espera que las instituciones contraigan sus gastos operacionales para compensar en parte sus menores ingresos financieros esperados.

g) Reducción en el flujo de remesas. En 2009 los flujos de remesas provenientes del extranjero, especialmente desde los Estados Unidos, descenderán significativamente, lo que afectará directamente a las instituciones microfinancieras, canales importantes de recepción de dichos flujos. Este efecto resulta de especial importancia en los países del Istmo Centroamericano, cuyas remesas significan un porcentaje importante del ingreso de divisas<sup>34</sup>.

## 2. Recomendaciones y reflexiones finales

La implementación de un número de políticas públicas podría conducir a una mejora respecto del entorno de negocios en el que se desenvuelven las microfinanzas, como la adopción de una supervisión y regulación prudencial más adecuada, la necesidad de una mayor transparencia en las prácticas utilizadas, implementar metodologías de evaluación de la capacidad crediticia, mejorar las capacidades de fondeo de las instituciones, y usar una tecnología microfinanciera adecuada, entre otras.

Cabe señalar que las medidas propuestas trascienden la crisis financiera coyuntural actual y se centran en problemas estructurales preexistentes, algunos de los cuales han sido diagnosticados en el presente documento, y que la crisis internacional no ha hecho sino agravar y acentuar.

En última instancia, el objetivo es crear las condiciones y los mecanismos que posibiliten un mejor desempeño de las instituciones microfinancieras, de sus capacidades de canalizar microcrédito y de otorgar otros servicios financieros. Lo anterior debería traducirse en un mayor alcance de las instituciones, es decir, en una expansión de la capacidad de servir a un círculo más amplio de clientes, para así incorporar cada vez más a los más necesitados.

### a) La necesidad de implementar un marco de regulación prudencial adecuado

Establecer un marco regulatorio prudencial adecuado para las instituciones microfinancieras ha sido objeto de un considerable interés durante los últimos años. Existe un amplio consenso acerca de la necesidad de que las instituciones que movilizan ahorros del público estén sujetas a una normativa de regulación y de supervisión prudencial, cuyo objetivo sea asegurar la solidez de las instituciones financieras que captan dichos depósitos, y proteger así a los ahorradores. Por otra parte, al ser reguladas las instituciones están facultadas para fondear sus actividades mediante depósitos del público, que les permitiría expandir sus actividades crediticias más allá de las restricciones impuestas por su capital patrimonial. Este hecho aliviaría las restricciones financieras a las que están sometidas las instituciones microfinancieras de la región, sobre todo las de los países del Istmo Centroamericano, al reducir sus costos de fondeo y permitirles expandir significativamente sus actividades crediticias.

<sup>34</sup> Para un análisis detallado sobre la evolución del flujo de remesas en Centroamérica, véase Rodas (2009).

Además, la regulación de las IMF permitiría un sistema financiero más sólido y robusto mediante la imposición de restricciones con respecto a la exposición de riesgos, requisitos de capital mínimo, constitución de reservas, entre otros.

El presente análisis deja de manifiesto la importancia que tiene el carácter de regulada de una institución en su desempeño. En consecuencia, toda vez que el proceso de transformación de una institución a regulada sea económicamente factible y viable, se aconseja llevarlo a cabo. No obstante, y pese a las importantes ventajas implícitas en la conversión de una institución a regulada, no es del todo obvio que esta solución se encuentre al alcance de todas las instituciones. Un marco de regulación inadecuado, que no considere las diferencias existentes entre las instituciones microfinancieras del resto de las instituciones financieras tradicionales, como los bancos, no sólo redundará en mayores costos para las IMF, sino que además puede volver el proceso de supervisión completamente ineficiente e imposible de implementar.

Por otra parte, uno de los requisitos fundamentales que debieran cumplir las instituciones microfinancieras que pretendan pasar a ser reguladas es que sean capaces de ser *sustentables en el tiempo*. Esto es, que hayan alcanzado un nivel de operaciones que les permita lograr un margen de utilidad adecuado, que posibilite cubrir sus costos operacionales, financieros y los asociados a la regulación prudencial, además de generar un nivel de rentabilidad atractivo a inversionistas potenciales. Instituciones que no sean sustentables en el tiempo inevitablemente arriesgarán los depósitos de sus ahorradores.

Las IMF de menor tamaño, sobre todo las ONG, son instituciones que en su mayoría cuentan con una cartera crediticia reducida, un número significativo de prestatarios de montos pequeños y un alto grado de dispersión geográfica de sus clientes. Además, los créditos normalmente no cuentan con garantías reales, los clientes carecen de un historial crediticio y la decisión de otorgar el crédito se basa principalmente en la capacidad y voluntad de pago del cliente. En consecuencia, los requerimientos establecidos para regular instituciones financieras tradicionales, como los bancos, pueden exigir demasiado como para que puedan aplicarse a este tipo de instituciones.

Junto con lo anterior, existen razones objetivas por las que las instituciones microfinancieras podrían estar sujetas a restricciones algo más flexibles que las instituciones tradicionales. Por ejemplo, uno de los requisitos básicos que se exige a los bancos es que mantengan un capital mínimo como protección a los distintos factores de riesgos a los que están expuestos, que pueda ser utilizado para absorber posibles pérdidas. En el caso de instituciones microfinancieras, el capital mínimo requerido podría ser menor, ya que sus carteras crediticias se encuentran repartidas en un gran número de clientes. Por el contrario, en la banca tradicional es usual que gran parte de la cartera crediticia se concentre en empresas de gran tamaño.

El objetivo es entonces compatibilizar la coexistencia de un marco regulatorio lo suficientemente flexible y amplio como para dar cabida a una mayor cantidad de instituciones microfinancieras, pero sin que esto vaya en desmedro de la solidez y solvencia requeridas del sistema. Con respecto a lo anterior, el diagnóstico realizado en el capítulo IV refleja una gran falencia en materia regulatoria en los países de la región, particularmente en los del Istmo Centroamericano. Por lo tanto, urge una clara definición jurídica del sector, que determine y regule las actividades microfinancieras. Segundo, es necesario dotar al sistema de una infraestructura y un desarrollo institucional adecuado que otorgue solidez, eficiencia y competitividad a las instituciones. Finalmente, es necesario que las instituciones desarrollen e implementen una metodología microcrediticia adaptada a las microfinanzas, que sustentada por un marco regulatorio adecuado, incorpore las múltiples diferencias existentes entre el crédito otorgado por instituciones financieras tradicionales y el canalizado mediante instituciones microfinancieras.

En resumen, el diseño de un marco regulatorio adecuado y flexible debe ser un objetivo que permita la incorporación de instituciones innovadoras, con potencial de crecimiento, y que al mismo tiempo garantice un sistema solvente y transparente, con un apropiado manejo de riesgos, que genere la confianza necesaria por parte de los clientes más pobres que deseen depositar sus ahorros. A su vez, estos ahorros

serán utilizados por las propias instituciones con el fin de financiar sus actividades microcrediticias y generar un nivel de utilidades que les permita llegar a ser sustentables, y cerrar así el ciclo.

## **b) La necesidad de un mayor control, seguimiento y transparencia por parte de los organismos supervisores con respecto a las instituciones microfinancieras reguladas**

Al comparar el nivel de profundidad con que los organismos supervisores de los respectivos países dan seguimiento a las instituciones financieras tradicionales (básicamente, bancos comerciales o múltiples) con aquel implementado en el caso de las instituciones microfinancieras reguladas, llaman la atención las profundas diferencias existentes en ambos casos. Así, cuando se trata de instituciones bancarias, es común encontrarse con la elaboración de un extenso informe, normalmente de periodicidad trimestral, en el que el organismo supervisor analiza en forma detallada el desempeño de cada institución bancaria de acuerdo con un número definido de criterios e indicadores. El análisis incluye además un consolidado a nivel de país, de manera tal, que es posible hacerse una idea de la evolución del sistema bancario y financiero en su totalidad. Con el tiempo, el nivel de sofisticación de estos informes ha ido incluso en aumento, al incorporar metodologías de mayor complejidad, sobre todo en lo que respecta a la cuantificación de riesgos.

La situación anterior contrasta totalmente con lo que acontece en el sector de las instituciones microfinancieras reguladas. Salvo en muy contadas excepciones, los organismos supervisores de cada país no producen un reporte periódico respecto de la evolución del sector microfinanciero, y por lo tanto no es posible dar un fácil seguimiento al desempeño del sector. Aun cuando en los últimos años las superintendencias de los respectivos países han comenzado a hacer pública la información de las instituciones microfinancieras, muchas veces tanto los balances como los estados de resultados se presentan en términos demasiado agregados, e impiden un análisis de mayor profundidad.

A la luz de las consideraciones anteriores, se presentan las siguientes recomendaciones operativas para los organismos reguladores en este punto:

i) Es necesario publicar los estados financieros de las instituciones microfinancieras de la forma más desagregada posible, con el fin de no omitir información valiosa que permitiría un análisis más completo de las instituciones y posibilitaría una mejor comparación entre países. De esta forma se lograría además una mayor transparencia de la industria microfinanciera.

ii) Es necesario complementar la información financiera anterior con datos adicionales con respecto al número de prestatarios activos, el número de depositantes, el porcentaje de prestatarias mujeres, el número de oficiales de crédito y otros, que son particularmente importantes en el área de microfinanzas. Esta información resulta de especial relevancia al ser utilizada para construir diversos indicadores de alcance. Sin embargo, al no ser parte integral de los estados contables de las instituciones, dicha información no se encuentra públicamente disponible.

iii) Existe un amplio consenso con respecto a que la actividad microfinanciera ha llegado a un nivel de madurez y alcanzado un grado tal de importancia en la lucha contra la pobreza como para ameritar un seguimiento continuo por parte de los organismos reguladores, que incluya además un informe periódico, con un estándar de calidad similar al que han logrado las instituciones bancarias tradicionales.

iv) En el presente documento se ha presentado una serie de hallazgos con relación a un número de indicadores que tienen que ver con los niveles de rentabilidad obtenidos por las instituciones microfinancieras, su eficiencia operacional, la calidad de la cartera crediticia, entre otros. Se ha mostrado un número importante de deficiencias en diversos tipos de instituciones de los países de la región. Algunos casos sobresalen por los bajos niveles de rentabilidad y de eficiencia operacional, y altos niveles de cartera vencida, entre otros. En varias de las situaciones analizadas se trata de deficiencias que no son coyunturales, sino sistemáticas en el tiempo.

Los organismos reguladores de cada país deberían construir periódicamente una matriz de seguimiento institucional que permitiera determinar y analizar aquellos factores de mayor debilidad de las instituciones microfinancieras, y tomar a tiempo las medidas correctivas necesarias, según el tipo de deficiencia encontrada.

### **c) La banca de segundo piso como mecanismo para ampliar las fuentes de fondeo de las instituciones microfinancieras**

Por las razones expuestas, muchas de las instituciones microfinancieras de la región aún no poseen el tamaño, el volumen de operaciones ni el nivel de generación de utilidades que les permita enfrentar los costos de conversión a una institución regulada. Por otra parte, los países de la región, particularmente los del Istmo Centroamericano, se destacan por tener serios problemas de financiamiento de sus actividades crediticias, lo que se traduce en altos costos de fondeo y graves limitaciones en sus capacidades de otorgamiento de crédito. La escasez de fuentes de financiamiento impide a las instituciones de menor tamaño ampliar la gama de oferta de sus servicios y lograr una mayor eficiencia mediante una reducción de sus costos operacionales unitarios. Tal como se señaló, el problema anterior es particularmente significativo en el caso de las ONG.

Un mecanismo adicional, al margen de la regulación prudencial, que podría ser profundizado para expandir las posibilidades de financiamiento y aumentar el nivel de profundización microfinanciera de la región es un mayor desarrollo de la banca de segundo piso<sup>35</sup>. Un ejemplo exitoso de este tipo de institución que opera en la región es el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), un reconocido banco en El Salvador (véase el recuadro 1).

Contar con instituciones de segundo piso ofrece importantes ventajas adicionales a entidades de primer piso. Primero, como la banca de segundo piso ofrece servicios sólo a clientes institucionales, requiere de una menor infraestructura, sucursales y personal de atención al público para canalizar los recursos financieros y, por lo tanto, lo puede lograr con menores costos operacionales, y ser más eficiente. Segundo, como las entidades de segundo piso manejan un volumen de operaciones significativamente superior al de la institución microfinanciera promedio de la región, y además como son consideradas instituciones de menor riesgo, usualmente tienen acceso a financiamiento por conducto de organismos financieros internacionales, que estarán dispuestos a financiar sus actividades crediticias a una tasa de interés menor que la que podría conseguir la mayoría de las instituciones microfinancieras de la región. Es decir, no sólo se podrían canalizar mayores recursos, sino que además a menor costo.

El caso citado anteriormente del Banco Multisectorial de Inversiones es un buen ejemplo de una institución de segundo piso exitosa que, gracias a haber logrado implementar una eficiente escala de operaciones, una metodología de evaluación adecuada y clientes de buena calidad, ha logrado un impacto positivo en el desarrollo e impulso del sector productivo de la región.

### **d) La calificación de riesgo como instrumento adicional para proporcionar una mayor transparencia al sistema y, a su vez, abrir nuevas posibilidades de fondeo a instituciones microfinancieras no reguladas**

Por las razones ya señaladas, la regulación prudencial puede dar respuesta a un número limitado de instituciones involucradas con el microcrédito. Existe un importante nicho de instituciones microfinancieras, cuyo volumen de operaciones no es lo suficientemente grande como para solventar los costos de convertirse en reguladas, pero que por otra parte ha logrado buenos estándares de desempeño en un período de tiempo razonable. Para todas las instituciones no reguladas, es importante establecer

<sup>35</sup> Una institución de segundo piso canaliza recursos financieros mediante otras instituciones financieras, y no otorga créditos directamente a usuarios finales.

normas y estándares de evaluación que les permitan brindar seguridad a potenciales inversionistas y donantes respecto de la integridad y la solvencia de la institución.

**RECUADRO 1**  
**DESARROLLO DE LA BANCA DE SEGUNDO PISO COMO MEDIO PARA AMPLIAR LAS POSIBILIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN LA REGIÓN: EL CASO DEL BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES (BMI) EN EL SALVADOR**

En 1994 se creó el BMI como una institución pública de crédito de segundo piso con el objetivo de promover el desarrollo de proyectos de inversión en el sector privado, particularmente de la micro y pequeña empresa, al focalizar su actividad en el sector rural, donde el crédito es más restringido. Por ley, el BMI canaliza recursos financieros únicamente mediante instituciones supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero, o bien mediante instituciones calificadas por el propio BMI. Así, el BMI asume únicamente el riesgo de las instituciones financieras y estas últimas asumen el riesgo de los usuarios finales.

En 2001 se reestructuró el organigrama del BMI, y se creó la Gerencia de Proyectos Especiales. Bajo esta gerencia se encuentra la Fundación de Capacitación y Asesoría de Microfinanzas (FUNDAMICRO), la Fundación Promotora de la Competitividad de la Micro y Pequeña Empresa (CENTROMYPE) y las Sociedades de Garantías Recíprocas. Como estas entidades intermediarias no se encuentran supervisadas por la superintendencia, no podían intermediar recursos del BMI, por lo que se requirió de un trabajo de capacitación, asesoramiento e inversión en plataformas operativas que permitieran a dichas entidades calificar como operadores del BMI.

A través de FUNDAMICRO, desde 2001 el BMI ha llevado a cabo planes de fortalecimiento institucional a unas 40 IMF, ha implementado sistemas de informática a 15 instituciones, ha capacitado a 5.000 oficiales de crédito y ha realizado proyectos de implementación de nueva tecnología mediante el programa de Cooperación Suiza para el Desarrollo.

Uno de los instrumentos más importantes utilizados por el BMI para atender al segmento de menores ingresos, mediante intermediarios financieros no supervisados, es la figura de *fideicomisos*<sup>a</sup>. Estos programas de créditos son financiados por medio de patrimonios autónomos, esto es, el BMI administra los recursos, opera los programas, pero no los financia. En particular, en el área de microfinanzas el FIDEPYME, financiado con recursos del BID y la Unión Europea, es el canal utilizado por el BMI para operar con instituciones microfinancieras no reguladas. Así, mediante la figura de fideicomisos el BMI ha obtenido un marco jurídico adecuado para focalizar el financiamiento. Un aspecto central para asegurar la continuidad de los programas es la calificación previa que deben aprobar las instituciones no reguladas para ser autorizadas a operar como intermediarios.

Fuente: Adaptado de R. Mori (2009): "Estudio de Caso: El Banco Multisectorial de Inversiones y el Financiamiento al Sector Agropecuario y Rural en El Salvador".

<sup>a</sup> Un fideicomiso es un contrato en el que una persona, denominada fideicomitente o fiduciante, transmite bienes, derechos o dinero de su propiedad a otra persona física o jurídica, llamada fiduciaria, para que ésta administre o invierta los bienes en beneficio propio o en beneficio de un tercero, denominado fideicomisario.

En el recuadro 2 se presenta una iniciativa implementada en la región por el BCIE en El Salvador, con el fin de buscar mecanismos alternativos que faciliten el logro de los objetivos anteriores para instituciones microfinancieras no reguladas.

Indudablemente, iniciativas como la del BCIE vienen a dar respuesta a un importante faltante que existe en la actualidad. Los beneficios y contribuciones para la región de iniciativas de este tipo son múltiples, entre los que se pueden señalar:

i) La metodología utilizada en el proceso de evaluación permite no sólo cuantificar las fortalezas y debilidades de la institución, sino que obliga a que ésta tome conciencia de la magnitud de dichas fortalezas y debilidades y de las implicaciones que tiene para la institución.

ii) La metodología utilizada obliga a la institución a plantear criterios y objetivos de desempeño explícitos y formales, que involucran y comprometen a todas sus unidades y posibilita así tomar las medidas correctivas necesarias para que se cumplan dichos objetivos. Más aún, la metodología puede utilizarse como punto de partida para elaborar un plan de negocios de la institución.

iii) Además de la línea de crédito, la institución puede optar por recursos de asistencia técnica disponibles dentro de los programas del BCIE.

iv) El proceso de evaluación contribuye a una mayor transparencia, organización y control institucional.

v) El obtener una línea de crédito por parte del BCIE otorga a las instituciones microfinancieras no sólo una nueva fuente de financiamiento, sino también un mayor reconocimiento por parte del mercado, y abre la posibilidad de obtener recursos mediante fuentes de financiamiento adicionales.

vi) El proceso de seguimiento de desempeño institucional implementado por el BCIE, una vez que la línea de crédito haya sido aprobada, implica que la institución estará en un proceso permanente de control externo, que le servirá de guía para corregir a tiempo posibles desviaciones respecto de los estándares establecidos. Como resultado de lo anterior, se espera una mejora en los niveles de eficiencia y de crecimiento sustentable de las instituciones.

**RECUADRO 2**  
**PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EN APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**  
**ADMINISTRADOS POR EL BANCO CENTROAMERICANO**  
**DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) opera una serie de programas microcrediticios y de apoyo a la micro y pequeña empresa. A octubre de 2004 el BCIE había otorgado préstamos a diversas instituciones microfinancieras en los países centroamericanos por un total de 135 millones de dólares. El BCIE dispone de líneas globales de crédito, operadas como un cupo revolvente, que se pueden utilizar de acuerdo con las necesidades de financiamiento de cada institución.

Para optar a una línea global de crédito, una institución debe cumplir con una serie de requisitos mínimos, tales como tener por lo menos tres años de operaciones crediticias, estados financieros auditados y una opinión jurídica favorable emitida por el BCIE.

Al margen de lo anterior, se exige que las instituciones cumplan con un número de requisitos financieros, como: contar con una suficiencia mínima de capital de un 16,7%, la cartera vencida a más de 30 días no debe exceder 15% de la cartera bruta, los castigos por créditos incobrables no deben exceder 10% de la cartera activa total y la autosuficiencia financiera debe cubrir por lo menos 80%.

Si la institución cumple con los requisitos anteriores, se procede a su evaluación financiera.

El BCIE, con la asesoría de Acción Internacional, ha implementado una metodología denominada "CAMEL". A partir de los estados financieros ajustados, se obtienen indicadores financieros que se agrupan en cinco áreas principales: suficiencia de capital, calidad de activos, gerencia, rentabilidad y liquidez. A cada indicador financiero se le asigna un puntaje de hasta cinco puntos. El puntaje es ponderado por la importancia asignada a cada uno de los indicadores. De acuerdo con la puntuación final, a cada institución se le asigna una categoría de riesgo, que establece un monto máximo de referencia al que la institución puede optar.

Finalmente, con objeto de disponer en forma continua de una línea de crédito ya aprobada, la institución debe proporcionar, semestralmente, la información requerida por el BCIE, seguir alcanzando una categoría de riesgo permitida por el BCIE para intermediar recursos y atender a las recomendaciones resultantes de las evaluaciones semestrales.

Fuente: Adaptado de una presentación realizada por S. Avilés, titulada: "Seminario-Taller: Transparencia, Benchmarking y Calificación de Riesgos en Instituciones de Microfinanzas", Unidad de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, BCIE, octubre de 2004.

Es importante recalcar que el modelo anteriormente descrito constituye una respuesta directa y simultánea a dos limitantes importantes que caracterizan la actividad microfinanciera en la región: la falta de transparencia y la escasez en las fuentes de financiamiento. Es por ello que resulta importante extender y profundizar vigorosamente iniciativas como la anteriormente descrita. Tal urgencia proviene del hecho de que los volúmenes de créditos canalizados en la región se encuentran muy por debajo de las necesidades<sup>36</sup>. En Centroamérica, la micro, pequeña, y mediana empresa (MIPYME) emplea más de 44% de la población económicamente activa, y cubre a más de 97% de las empresas en la región. Más de 37% de la población que trabaja en las MIPYME se encuentra en situación de pobreza. Según estimaciones del BCIE, la demanda crediticia satisfecha en la región, tanto en el sector formal como el informal, constituye sólo 18% de la demanda total (Sánchez, 2004). Los datos anteriores dan cuenta de la imperiosa y urgente necesidad de expandir mucho más las fuentes de financiamiento a disposición de las MIPYME y los hogares de la región.

<sup>36</sup> E. Sánchez (2004), "La micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de Centroamérica: La escasa oferta de financiamiento que las atiende", BCIE.

Una última observación que es necesario señalar es que modelos como el anteriormente descrito no constituyen un sustituto a una supervisión prudencial adecuada, pero indudablemente representan un importante avance en la dirección deseada. Las instituciones no reguladas que hayan accedido a líneas crediticias, como las ofrecidas por organismos como el BCIE, estarán en mejores condiciones para que a futuro, cuando hayan conseguido el grado de madurez necesario, puedan afrontar el proceso de transformación a instituciones reguladas en forma exitosa.

### **e) El uso de garantías de crédito para facilitar la canalización del microcrédito dirigido a la micro, pequeña y mediana empresa**

Un mayor desarrollo de los sistemas de garantías de crédito, ya sean fondos de aval o sociedades de garantías recíprocas (véase el recuadro 3), ayudaría a agilizar la canalización del crédito en la región, particularmente en el Istmo Centroamericano, por diversas razones. Primero, como los fondos de garantía son normalmente establecidos en situaciones en las que el prestatario no posee avales, situación que es característica en microfinanzas, éstos pueden proveer de un colateral cuando el prestamista así lo requiera. Segundo, los fondos de garantías pueden servir para amortiguar los riesgos inherentes a los créditos a la micro, pequeña y mediana empresa. Comúnmente, estas empresas son percibidas como de alto riesgo, con sistemas contables elementales y con flujos de ingresos volátiles y dependientes de las condiciones económicas imperantes. Tercero, la creación de una sociedad de garantías recíprocas, especializada en micro, pequeña y mediana empresa, puede producir economías de escala en la capacidad de recopilar, procesar y evaluar información acerca de miles de créditos de montos pequeños. Las instituciones financieras tradicionales pueden no tener la capacidad ni la tecnología de evaluación requerida para este tipo de clientes. Cuarto, los fondos de garantía pueden ser de gran utilidad para prestatarios con un buen potencial de éxito, pero que son rechazados por las instituciones financieras a falta de un historial crediticio. Una vez que éstos logren demostrar su buen desempeño, podrán acceder a créditos en mejores condiciones y posiblemente sin la necesidad de que en un futuro requieran de un fondo de garantía.

Por otra parte, uno de los argumentos principales en contra del uso de los fondos de garantías es el riesgo moral y la selección adversa que éstos conllevan. Es decir, la existencia de un fondo de garantía que respalda las deudas de los prestatarios podría traducirse en un menor incentivo para devolver sus préstamos. Además, dado que las instituciones financieras tienen aseguradas la devolución del crédito, podrían no realizar todos los esfuerzos necesarios para asegurar la capacidad de repago de los clientes<sup>37</sup>. Dos observaciones pueden surgir respecto de la crítica anterior. Primero, una forma de reducir el grado de riesgo moral y la selección adversa es ofrecer fondos de garantías parciales, de tal manera de que sólo una parte del total del préstamo estuviese asegurado. Esto aumentaría los incentivos de las instituciones de evaluar adecuadamente el otorgamiento de los créditos, a la vez de mantener los incentivos de los prestatarios de repagar sus préstamos. Segundo, es probable que en el campo específico de las microfinanzas los argumentos de riesgo moral y la selección adversa tengan un menor grado de preponderancia que en el caso tradicional. Como ya se señaló, el cliente típico en microfinanzas es a quien se le ha negado la entrada al sistema bancario tradicional, que no cuenta con las garantías necesarias para avalar sus créditos, ni tampoco posee un historial crediticio. Consciente de que el microcrédito constituye para él un medio imprescindible para mejorar su condición económica y en muchos casos abandonar su condición de pobreza, este tipo de cliente hará todos los esfuerzos necesarios para repagar su deuda, al margen de que ésta se encuentre garantizada o no.

En resumen, el desarrollo de un sistema institucionalizado de garantías es una forma complementaria para agilizar la canalización de los créditos en la región. Bajo este sistema se reduce la importancia que significa la ausencia de un aval y de un historial crediticio por parte de los prestatarios, y se facilita la canalización de créditos que de otra forma posiblemente no se hubiesen otorgado.

<sup>37</sup> Cabe señalar que este tipo de argumentos se pueden plantear no sólo en relación con los fondos de garantía, sino que es aplicable esencialmente a cualquier tipo de seguros, tales como los habitacionales, automotrices, de salud, entre otros.

**RECUADRO 3**  
**EL USO DE SISTEMAS DE GARANTÍAS DE CRÉDITO COMO MEDIO DE AGILIZAR**  
**LA CANALIZACIÓN DEL MICROCRÉDITO: EL CASO DE EL SALVADOR**

Una vía complementaria a las anteriormente descritas, utilizada por el BMI con el fin de facilitar la canalización del microcrédito dirigido a la pequeña y mediana empresa, es el uso de *sistemas de garantías de crédito*<sup>a</sup>. Existen dos modelos institucionales básicos para garantizar un crédito: los *fondos de aval* y las *sociedades de garantía recíprocas*.

Los *fondos de aval* operan bajo la modalidad de fondos de cartera mediante los que se avala automáticamente un porcentaje de las operaciones de crédito que cumplan determinados requisitos establecidos tanto para el cumplimiento de los prestatarios como de las operaciones avaladas. En este modelo, las propias entidades financieras son las encargadas de realizar el análisis de riesgo de la operación. Entre los países de la región que siguen variaciones de este modelo se cuentan Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

En el segundo modelo de *sociedades de garantías recíprocas*, utilizado por el Banco Multilateral de Inversiones en El Salvador, la característica fundamental es el carácter solidario de las garantías, esto es, el beneficiario de la misma debe constituirse en socio partícipe de la sociedad y aportar recursos propios, a pesar de que los principales fondos de la sociedad provengan de otros agentes, públicos o privados, no beneficiarios, denominados como socios protectores. En este modelo el análisis del deudor recae en la propia sociedad de garantías. Entre los países de la región que siguen variaciones de este modelo se cuentan El Salvador, Argentina y Venezuela.

En El Salvador en 2004 se constituyó la primera sociedad de garantías recíprocas, llamada Garantías y Servicios. Su misión central es la de otorgar garantías a la micro, pequeña y mediana empresa, para dinamizar así el desarrollo empresarial.

Fuente: Adaptado de Llisterri, Rojas, Mañueco, López y García-Tabuenca (2006).

<sup>a</sup> El tema de garantías de crédito es muy extenso. Para un análisis detallado sobre los diversos modelos utilizados por las instituciones encargadas de prestar este servicio en la región, véase Llisterri, Rojas, Mañueco, López y García-Tabuenca (2006).

## **f) La necesidad de un adecuado uso de la tecnología crediticia**

Un último aspecto que también contribuye a mejorar el desempeño de las instituciones microfinancieras se refiere al uso adecuado de la tecnología crediticia.

Por tecnología crediticia se entiende el conjunto de actividades que deben ser realizadas por las instituciones con el fin de prestar servicios financieros a sus clientes, como: diseñar políticas crediticias, evaluar a sus prestatarios, monitorear y controlar los créditos, recuperar los créditos impagos, establecer estrategias de mercadeo de los servicios financieros, formular planes de capacitación y adiestramiento con el objetivo de fortalecer las capacidades de los funcionarios, innovaciones tecnológicas para llegar al cliente, y evaluar los riesgos, entre otros.

Una primera reflexión respecto de este tema se relaciona con el hecho de que los costos operacionales asociados a la canalización del microcrédito superan a los que caracterizan al sistema financiero tradicional. Lo anterior es resultado de varias causas:

i) El costo administrativo y operacional de la gestión crediticia es más elevado cuando se trata de créditos de montos pequeños. Un costo fijo inherente al otorgamiento de cada préstamo hace que los costos fijos unitarios asociados a los préstamos de montos grandes, característicos del sistema bancario tradicional, sean menores que los asociados al microcrédito.

ii) La industria microfinanciera es más intensiva en recursos humanos que el sistema bancario tradicional. Esto se traduce en que la proporción de los gastos administrativos provenientes de gastos de personal en la industria microfinanciera sea mayor que en el sistema bancario tradicional. La tecnología crediticia utilizada en microfinanzas requiere que para cada evaluación realizada un agente de créditos visite tanto el negocio como el domicilio del cliente, con los mayores costos que ello implica. Además, la alta dispersión geográfica existente entre los clientes también es un factor que redundan en mayores costos de personal.

iii) Muchas veces los clientes potenciales en microfinanzas no cuentan con información financiera de sus propios negocios, y son los agentes de crédito quienes tienen que elaborar los estados financieros para posteriormente proceder a realizar la evaluación crediticia. Esto implica un mayor costo



en personal, tanto en términos del mayor tiempo requerido en la preparación de los estados financieros, como en costos de contratación de personal más calificado y su posterior capacitación.

El problema que enfrentan muchas IMF es el de utilizar eficazmente la tecnología de la información y de las comunicaciones disponible con objeto de uniformar los procesos y reducir los costos de operación lo más pronto posible.

En el diagnóstico realizado en el capítulo cuarto se indica que distintos tipos de instituciones en diversos países de la región se caracterizan por exhibir altos costos operacionales unitarios. Lo anterior puede ser resultado tanto de un bajo volumen de operaciones de las IMF, que no les permite aprovechar economías de escala, como de ineficiencias en el uso de personal, deficiencias en la utilización de tecnología, entre otros.

El tema es de vital importancia para el conjunto de instituciones microfinancieras, pero cobra particular relevancia para las que sirven en áreas rurales que, además de remotas, se caracterizan por una amplia dispersión geográfica, una baja densidad poblacional y bajos volúmenes de transacción, factores que encarecen los costos de operación<sup>38</sup>.

Las profundas transformaciones e innovaciones en la tecnología de la información y de las comunicaciones permitirán llegar a estos sectores más aislados, a costos razonables. En ese sentido, las instituciones microfinancieras deberán estar en permanente revisión de las innovaciones tecnológicas que les permitan reducir sus costos operacionales para lograr ser más competitivas y llegar a un mayor número de clientes<sup>39</sup>.

Los gobiernos pueden jugar un importante papel en promover mejoras tecnológicas que incidan en el alcance de los servicios microfinancieros. Por ejemplo, algunos gobiernos consideran la utilización de una tecnología que haga posible una identificación biométrica de huellas digitales para instituir un sistema nacional de identificación de ciudadanos. De prosperar este proyecto, podría constituirse en un primer paso para la fundación de un *bureau* nacional de crédito, en el que las instituciones microfinancieras puedan acceder a datos financieros de los individuos que soliciten préstamos. La mayor disponibilidad de historias crediticias reducirá los costos de evaluación y proveerá a las instituciones de mayor y mejor información para la valoración del riesgo.

En resumen, una mayor eficiencia en el uso de tecnología significará una disminución de costos operacionales y mayores innovaciones tecnológicas. El proceso de innovación se traducirá, a su vez, en una gama más amplia de productos ofrecidos, incluyendo préstamos para vivienda y educación, microseguros, ahorro voluntario, entre otros, que aumentarán el nivel de bienestar de los clientes.

---

<sup>38</sup> Para una muy instructiva y lúcida discusión acerca del proceso tecnológico utilizado por Financiera Calpiá, una de las más exitosas instituciones microfinancieras en El Salvador, véase Navajas y González-Vega (1999).

<sup>39</sup> Para una discusión detallada sobre las innovaciones tecnológicas y de información que se han desarrollado en los últimos años en el área de microfinanzas, véase Hishigsuren (2006).



## Bibliografía

---

- Arriola Bonjour P. (2006), “Las microfinanzas en Bolivia: historia y situación actual”, Banco Los Andes Procredit.
- Banco Mundial (2007), “Finance for all?, Policies and pitfalls in expanding access”.
- Balkenhol B. (2007), “Microfinance and public policy – outreach, performance and efficiency”, Palgrave MacMillan Press.
- Berger, A. N. y D. B. Humphrey (1997), “Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research”, *European Journal of Operational Research* 98, 175-212.
- FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos) (2007), “¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina?: Un inventario de fuentes de datos y literatura”.
- González-Vega C., M. Schreiner, R. Meyer, J. Rodríguez-Meza y S. Navajas (1996), “Bancosol: El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas”, Department of Agricultural Economics, Universidad Estatal de Ohio.
- González-Vega C. y M. Villafani-Ibarnegaray (2004), “Las microfinanzas en el desarrollo del sistema financiero de Bolivia”, Universidad Estatal de Ohio.
- Hishigsuren, G. (2006), “Information and communication technology and microfinance: Options for Mongolia”, ADB Institute, discussion paper, N° 42.
- Larraín C. (2007), “Banco Estado Microcréditos: lecciones de un modelo exitoso”. CEPAL, *Serie Financiamiento de Desarrollo*, 195, Santiago de Chile.
- Llisterri, A., P. Mañueco, V. López y A. García-Tabuenca (2006), “Sistemas de garantía de crédito en América Latina”, BID.
- Marulanda B. y M. Otero (2005), “Perfil de las microfinanzas en América Latina en 10 años: visión y características”, ACCIÓN Internacional.

- Meyer R. (2002), "Track record of financial institutions in assisting the poor in Asia", ADB Institute, Research Paper Series, N° 49.
- Miller-Sanabria T. (2006), "The future of microfinance in Latin America", Capítulo 9, en "An inside view of Latin American microfinance", Berger, Goldmark and Miller-Sanabria, BID.
- Muller Costas H. (2007), "Las microfinanzas reguladas en Bolivia", ASOFIN.
- Navajas S. y L. Tejerina (2006), Microfinance in Latin America and the Caribbean: How large is the market?, BID.
- Navajas S., M. Schreiner, R. Meyer, C. González-Vega y J. Rodríguez Meza (2000), "Microcredit and the poorest of the poor: Theory and evidence from Bolivia", World Development Vol. 28, N° 2, pp. 333-346.
- Navajas S. y C. González-Vega (1999), "Innovación tecnológica en finanzas rurales", Calpiá de El Salvador.
- Prado F. (2006), "Lecciones aprendidas sobre regulación microfinanciera en Bolivia", ASOFIN.
- Rodas, P. (2009) "Incertidumbre sobre las remesas: ¿impacto moderado o severo?", BCIE.
- Sánchez, V. (2004), "La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de Centroamérica: la escasa oferta de financiamiento que las atiende", BCIE.
- The Economist (2008), "Microscopio 2008 sobre el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe".
- Villalobos I., A. Sanders y M. Ruijter de Wildt (2003), "Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos", Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 139, CEPAL, Santiago de Chile.
- Zeller M. y R. Meyer (2003), "The triangle of microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact", International Food Policy Research Institute.

## **Anexos**

---



## Anexo I

### Comparación entre el presente estudio y el de Navajas y Tejerina

Como se mencionó en el texto principal, la base de datos reportada en el presente estudio constituye una ampliación significativa de las utilizadas en estudios anteriores. En el cuadro que se presenta a continuación se compara entre los datos de la cartera de crédito reportados en el presente estudio con los presentados en Navajas y Tejerina en 2005<sup>40</sup>. Al considerar a la región en su totalidad, la cartera de crédito reportada en este estudio supera en cerca de 6.420 millones de dólares a la cifra reportada en el de Navajas y Tejerina.

La mayor cartera crediticia reportada en el presente artículo abarca a prácticamente todos los países de la región, aunque se explica fundamentalmente por México (2.658 millones de dólares), Ecuador (951 millones de dólares), Colombia (681 millones de dólares), Chile (566 millones de dólares), El Salvador (342 millones de dólares) y Costa Rica (323 millones de dólares). Junto con lo anterior, en este estudio se reportan datos de 531 instituciones microfinancieras en 2005, en comparación con las 336 del mencionado estudio de Navajas y Tejerina. Las mayores diferencias se deben a 135 instituciones mexicanas, 44 ecuatorianas y 22 del Istmo Centroamericano.

#### CARTERA DE CRÉDITO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN 2005

(En millones de dólares corrientes)

	El presente estudio (1)	Navajas y Tejerina (2)	Diferencia (1)-(2)
América Latina y el Caribe	11 859	5 439	6 420
América del Sur	6 639	3 664	2 975
Centroamérica y el Caribe	2 092	1 304	788
México	3 129	471	2 658
Argentina	4	4	0
Bolivia	912	635	277
Brasil	201	91	110
Chile	1 229	663	566
Colombia	996	315	681
Ecuador	1 273	322	951
Paraguay	224	71	153
Perú	1 756	1 516	240
Venezuela	43	37	6
Costa Rica	664	341	323
El Salvador	480	138	342
Guatemala	151	273	-122
Haití	42	24	18
Honduras	205	80	125
Nicaragua	357	261	96
Panamá	18	16	2
República Dominicana	175	158	17
Trinidad y Tabago	0	3	-3

<sup>40</sup> Cabe hacer notar que las cifras reportadas en este anexo difieren de las contenidas en el texto principal del presente estudio. Esto se debe a que en el cuadro de este anexo I las cifras se han expresado en dólares corrientes, con el fin de compararlas con el mencionado estudio de Navajas y Tejerina. En el texto principal, en cambio, las cifras se encuentran expresadas en dólares constantes, con base en 2002.

## Anexo II

### Concentración de la cartera de microcréditos

CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO SEGÚN LA SUBREGIÓN, POR DECILES, 2002-2006

Decil	2002	2003	2004	2005	2006
Istmo Centroamericano					
10	57,9	57,7	57,2	60,5	58,0
9	15,2	17,2	19,4	16,7	16,1
8	10,4	9,5	8,2	8,8	10,4
7	5,5	5,7	5,2	4,6	5,6
6	3,7	3,5	3,3	3,0	3,1
5	2,7	2,6	2,6	2,5	2,6
4	1,8	1,7	1,7	1,7	1,9
3	1,7	1,2	1,3	1,1	1,2
2	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8
1	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
México					
10	59,9	65,0	67,4	71,4	72,0
9	15,6	14,7	13,4	13,3	12,3
8	8,6	8,1	7,8	6,1	6,1
7	5,5	4,5	4,4	3,4	3,5
6	4,1	3,0	2,9	2,2	2,1
5	2,6	2,0	1,7	1,4	1,6
4	1,8	1,2	1,1	1,0	1,1
3	1,0	0,9	0,7	0,6	0,7
2	0,6	0,4	0,4	0,5	0,5
1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
América del Sur					
10	53,2	51,2	51,4	57,5	56,6
9	16,9	18,0	17,9	16,2	17,2
8	10,2	11,0	11,3	9,9	9,8
7	7,4	7,9	7,8	6,8	6,7
6	4,4	4,6	4,8	3,9	4,2
5	3,3	3,1	3,0	2,4	2,3
4	2,2	2,0	1,9	1,6	1,6
3	1,3	1,3	1,1	1,0	1,0
2	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5
1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2

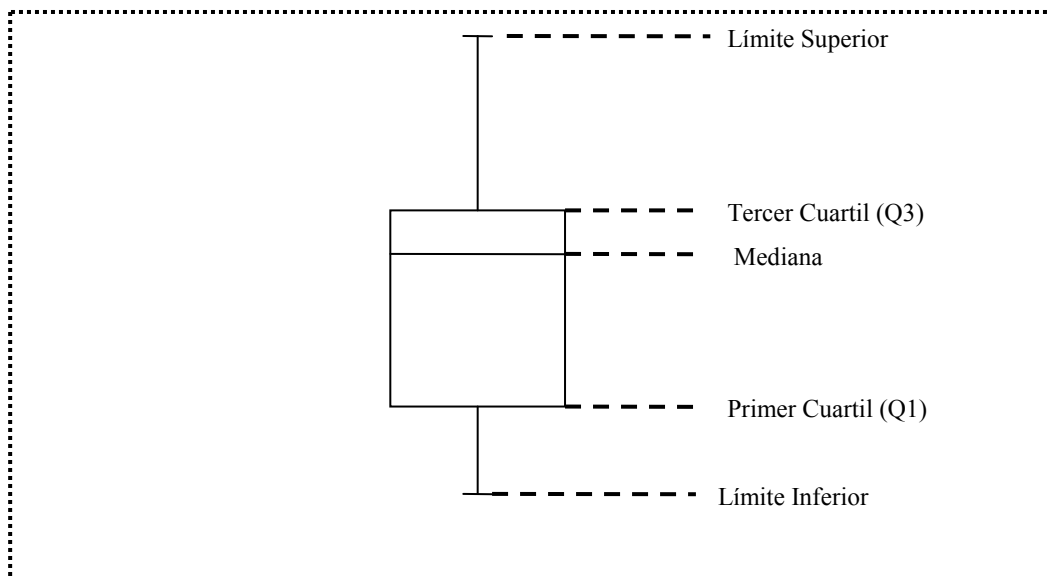


## Anexo III

### Gráfico de caja (box-plot)

Tal como se señaló en el texto principal, el diagrama de caja es una presentación visual, en la que se agrupan cinco medidas estadísticas de los datos, a saber: mediana, primer cuartil, tercer cuartil, valor máximo y valor mínimo.

El diagrama consiste en un rectángulo o caja, de cuyos lados superior e inferior se derivan dos segmentos, uno hacia arriba y uno hacia abajo<sup>41</sup>.



Las partes del gráfico de caja se identifican de la siguiente forma:

- Límite superior: corresponde al extremo superior de la distribución. Datos por arriba de este límite se consideran atípicos.
- Tercer cuartil (Q3): por debajo de este valor se encuentran como máximo 75% de los datos.
- Mediana: corresponde al segundo cuartil de la distribución, al dividirla en dos partes iguales. Así, 50% de las observaciones están por debajo de la mediana y 50% están por sobre ella<sup>42</sup>.
- Primer cuartil (Q1): por debajo de este valor se encuentran como máximo 25% de las observaciones.
- Límite inferior: Es el extremo inferior de la distribución. Observaciones por debajo de este valor se consideran atípicas.

<sup>41</sup> Mientras más largos sean la caja y los segmentos, más dispersa será la distribución de datos.

<sup>42</sup> Cabe hacer notar que en la representación anterior la línea que constituye la mediana indica la simetría. Si la mediana está relativamente en el centro de la caja, la distribución es simétrica. Si por el contrario se acerca al primer o tercer cuartil, la distribución estará sesgada a la derecha (asimetría positiva) o hacia la izquierda (asimetría negativa), respectivamente.





Serie

SEDE  
SUBREGIONAL  
DE LA CEPAL EN  
MÉXICO

CEPAL

estudios y perspectivas

## Números publicados

Un listado completo así como los archivos en pdf están disponibles en

[www.cepal.org/publicaciones](http://www.cepal.org/publicaciones)

[www.cepal.org/mexico](http://www.cepal.org/mexico)

116. La industria microfinanciera en el Istmo Centroamericano y México: la evolución del mercado microcreditiado, el alcance y el desempeño de sus instituciones microfinancieras, Rodolfo Minzer (LC/L.3167-P (LC/MEX/L.936)) N° de venta S.09.II.G.140, 2009.
115. Regulación económica de aerolíneas en el Istmo Centroamericano, Víctor Hugo Valdés Cervantes (LC/L.3152-P (LC/MEX/L.933)) N° de venta S.09.II.G.125, 2009.
114. Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México, José Romero (LC/L.3132-P (LC/MEX/L.932)) N° de venta S.09.II.G.107, 2009.
113. La fundación de la CEPAL en México: desde los orígenes hasta 1960, Hugo Enrique Sáez A. (LC/L.3115-P (LC/MEX/L.927)) N° de venta S.09.II.G.93, 2009.
112. El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas, Héctor Mata y Martha Cordero (LC/L.3110-P (LC/MEX/L.926)) N° de venta S.09.II.G.90, 2009.
111. Centroamérica: efecto de la integración con Estados Unidos sobre el mercado regional del maíz, Diana Ramírez Soto y José Alberto Cuéllar Álvarez (LC/L.3074-P (LC/MEX/L.910)) N° de venta S.09.II.G.64, 2009.
110. Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina, Alberto Trejos (LC/L.3073-P (LC/MEX/L.909)) N° de venta: S.09.II.G.63, 2009.
109. Istmo Centroamericano y República Dominicana: desafíos de la crisis global al crecimiento agropecuario, Braulio Serna (LC/L.3029-P (LC/MEX/L.903)) N° de venta: S.09.II.G.35, 2009.
108. Metodologías para la evaluación del impacto socioeconómico de los desastres, Daniel Bitrán (LC/L.3022-P (LC/MEX/L.899)) N° de venta: S.09.II.G.31, 2009.
107. Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus), Manual para el usuario, René A. Hernández e Indira Romero (LC/L.3020-P (LC/MEX/L.898)) N° de venta: S.09.II.G.30, 2009.
106. La educación superior y el desarrollo económico en América Latina, Juan Carlos Moreno-Brid y Pablo Ruiz-Nápoles (LC/L.3001-P (LC/MEX/L.893)) N° de venta: S.09.II.G.06, 2009.
105. México: impacto de la educación en la pobreza rural, Juan Luis Ordaz Díaz (LC/L.2998-P (LC/MEX/L.891)) N° de venta: S.09.II.G.05, 2009.
104. ¿Es correcto vincular la política social a la informalidad en México? Una prueba simple de las premisas de esta hipótesis, Gerardo Esquivel y Juan Luis Ordaz Díaz (LC/L.2989-P (LC/MEX/L.890)) N° de venta: S.08.II.G.96, 2008.
103. El trabajo productivo no remunerado dentro del hogar: Guatemala y México, Sarah Gammage y Mónica Orozco (LC/L.2983-P (LC/MEX/L.889)) N° de venta: S.08.II.G.88, 2008.
102. Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, Rómulo Caballeros (LC/L.2925-P (LC/MEX/L.869)) N° de venta: S.08.II.G.59, 2008.
101. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2918-P (LC/MEX/L.867)) N° de venta: S.08.II.G.52, 2008.
100. Tratados de Libre Comercio, derechos de propiedad intelectual y brechas de desarrollo: dimensiones de política desde una perspectiva latinoamericana, Francisco C. Sercovich (LC/L.2912-P (LC/MEX/L.865)) N° de venta: S.08.II.G.47, 2008.
99. Los retos de la migración en México. Un espejo de dos caras, Juan E. Pardinás (LC/L.2899-P (LC/MEX/L.858)) N° de venta: S.08.II.G.35, 2008.
98. Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco, México, Juan José Palacios Lara (LC/L.2897-P (LC/MEX/L.857)) N° de venta: S.08.II.G.33, 2008.
97. Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México, Jorge Mario Martínez, Ramón Padilla y Claudia Schatan (LC/L.2882-P (LC/MEX/L.842/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.20, 2008.
96. La cooperación ambiental en los tratados de libre comercio, Carlos Murillo (LC/L.2881-P (LC/MEX/L.840/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.19, 2008.

95. Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial, Ramón Padilla, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero (LC/L.2868–P) (LC/MEX/L.839/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.12, 2008.
94. Economía productiva y reproductiva en México: un llamado a la conciliación, Lourdes Colinas (LC/L.2863–P) (LC/MEX/L.838/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.8, 2008.
93. Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana, Claudia Schatan, Gabrielle Friedinger, Alfonso Mendieta e Indira Romero (LC/L.2862–P) (LC/MEX/L.831/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.7, 2008.
92. Socioeconomic vulnerability to natural disasters in Mexico: Rural poor, trade and public response, Sergio O. Saldaña-Zorrilla (LC/L.2825–P) (LC/MEX/L.819)) N° de venta: E.07.II.G.155, 2007.
91. Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras, Marlon Ramsses Tábora (LC/L.2824–P) (LC/MEX/L.818)) N° de venta: S.07.II.G.149, 2007.
90. México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Juan Luis Ordaz (LC/L.2812–P) (LC/MEX/L.811)) N° de venta: S.07.II.G.143, 2007.
89. Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina, Gustavo Eduardo Lugones, Patricia Gutti y Néstor Le Clech (LC/L.2811–P) (LC/MEX/L.810)) N° de venta: S.07.II.G.142, 2007.
88. Growth, poverty and inequality in Central America, Matthew Hammill (LC/L.2810–P) (LC/MEX/L.807)) N° de venta: E.07.II.G.141, 2007.
87. Transaction costs in the transportation sector and infrastructure in North America: Exploring harmonization of standards, Juan Carlos Villa (LC/L.2762–P) (LC/MEX/L.794)) N° de venta: E.07.II.G.122, 2007.
86. Competencia y regulación en la banca: el caso de Panamá, Gustavo Adolfo Paredes y Jovany Morales (LC/L.2770P) (LC/MEX/L.786/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.107, 2007.
85. Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2769–P) (LC/MEX/L.785)) N° de venta: S.07.II.G.106, 2007.
84. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2759–P) (LC/MEX/L.781)) N° de venta: S.07.II.G.96, 2007.
83. Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas, Judith Mariscal y Eugenio Rivera (LC/L.2758–P) (LC/MEX/L.780)) N° de venta: S.07.II.G.95, 2007.
82. Condiciones generales de competencia en Honduras, Marlon R. Tábora (LC/L.2753–P) (LC/MEX/L.778)) N° de venta: S.07.II.G.93, 2007.
81. Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano, Ramón Padilla y Jorge Mario Martínez (LC/L.2750–P) (LC/MEX/L.777)) N° de venta: S.07.II.G.87, 2007.
80. Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: Efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica, Marco V. Sánchez (LC/L.2698–P) (LC/MEX/L.771)) N° de venta: S.07.II.G.48, 2007.
79. Trading up: The prospect of greater regulatory convergence in North America, Michael Hart (LC/L.2697–P) (LC/MEX/L.770)) N° de venta: S.07.II.G.47, 2007.
78. Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.2696–P) (LC/MEX/L.768)) N° de venta: S.07.II.G.46, 2007.
77. Norms, regulations, and labor standards in Central America, Andrew Schrank y Michael Piore (LC/L.2693–P) (LC/MEX/L.766)) N° de venta: E.07.II.G.44, 2007.
76. DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana, Amparo Pacheco y Federico Valerio (LC/L.2692–P) (LC/MEX/L.765)) N° de venta: S.07.II.G.43, 2007.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk N° 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.mexico@cepal.org.

Nombre: .....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país: .....

Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....