

L6- 095

# MICROFINANZAS

## EN EL PERÚ

AÑO 4 NÚMERO 10

JULIO 2004



**COPEME**

Consortio de organizaciones privadas de  
promoción al desarrollo de la pequeña y micro empresa

**Iniciativa  
Microfinanzas**





# MICROFINANZAS

**EN EL PERÚ**

**REPORTE**

**FINANCIERO**

**DE INSTITUCIONES**

**DE MICROFINANZAS**

**AÑO 4 NÚMERO 10**

**JULIO 2004**

Año 4 Número 10

Julio del 2004

Lima-Perú

Agradecemos el apoyo de todas las instituciones de microfinanzas incluidas en el presente reporte, que han posibilitado esta publicación.

Esta publicación ha sido posible a través del apoyo otorgado por USAID/Perú. Las opiniones expresadas aquí son exclusivamente del autor y no reflejan necesariamente los puntos de vista de USAID/Perú.

Editores:

**Iniciativa Microfinanzas**

**Convenio COPEME-USAID**

Jr. León Velarde 333, Lince.

Teléfonos (51-1) 472-5988 471-9526

Fax 471-6816

e-mail [sinfoned@copeme.org.pe](mailto:sinfoned@copeme.org.pe)

<http://www.copeme.org.pe>

# MICROFINANZAS

## EN EL PERÚ

### REPORTE FINANCIERO DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

INFORMACIÓN A DICIEMBRE 2003 Y MARZO 2004

### INDICE

Presentación	Pág. 5
Estado Económico	Pág. 13
Sistema Financiero	Pág. 23
Performance de las Instituciones de Microfinanzas durante el año 2003	Pág. 39
Información General del Balance General, Estado de Resultados y de Cartera de las IMFs (a diciembre 2003)	Pág. 61
Información General del Balance General, Estado de Resultados y de Cartera de las IMFs (a marzo 2004)	Pág. 89
Performance alcanzada por instituciones líderes en Latinoamérica (a diciembre 2003)	Pág. 111
Artículo: <i>En Busca de Credibilidad: Transparencia y la Industria Microfinanciera</i> (Por Robert Peck Christen)	Pág. 119
Artículo: <i>Gobernabilidad Corporativa en el sector no lucrativo: Un marco de trabajo para las instituciones de microfinanzas</i> (Por Marc Labie)	Pág. 133
Artículo: <i>Bonanza Macroeconómica y Malestar Microeconómico</i> (Por Jürgen Schmidt)	Pág. 145
Glosario de Principales Indicadores	Pág. 151
Directorio de IMFs	Pág. 155

# MICROFINANZAS

## EN EL PERU

El sector de microfinanzas en el Perú ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por la necesidad de acceso a servicios financieros básicos para la población de bajos ingresos. Este sector incluye a entidades como bancos de microfinanzas, cooperativas de ahorro y crédito, y prestadores de servicios financieros no bancarios.

El crecimiento del sector se debe a la implementación de políticas que fomentan la inclusión financiera, así como a la innovación en productos y servicios ofrecidos por las entidades. Sin embargo, persisten desafíos como la falta de regulación adecuada y la necesidad de fortalecer la capacidad operativa de las entidades del sector.

## PRESENTACIÓN

Como se ha comentado en anteriores ediciones de este Reporte (en adelante semestral), la *Iniciativa Microfinanzas*, iniciada en marzo 1998 mediante subconvenio entre el Convenio ADEX-USAID (MSP) y COPEME hasta setiembre 2000, fue prorrogada mediante un primer convenio directo entre COPEME y USAID con vigencia entre octubre 2000 y setiembre 2003. En razón del adelanto en el cumplimiento de sus metas y ejecución presupuestaria, en octubre 2002 la IM se enmarcó en un nuevo convenio directo COPEME-USAID vigente hasta setiembre 2006, convenio que recientemente, a partir de julio 2004, ha sido modificado hacia focalizarse en brindar apoyo a IMFs que eren en los siete departamentos donde actúan los programas de Desarrollo Alternativo (DA) de USAID.

La IM continuará desarrollando el programa SEGIR de USAID, de asistencia técnica internacional a IMFs durante todo el año 2004, administrando el Fideicomiso pactado entre COPEME y Chemonics –el contratista institucional de USAID para Desarrollo Alternativo– a favor de tres Cajas Rurales actuantes en zonas DA, y monitoreando el mecanismo de Garantía DCA aplicado por USAID en esas instituciones.

Queremos hacer público reconocimiento en todo ello al Equipo de Desarrollo Económico de USAID-Perú (EGT, por sus siglas en inglés), y en particular a Jaime Giesecke, quien recientemente ha dejado USAID y su labor de supervisión y apoyo de nuestro proyecto para asumir nuevos retos en otra entidad –esta vez multilateral– también comprometida con la microempresa y las microfinanzas.

### *Perspectiva y avances de la Iniciativa Microfinanzas*

La IM ha continuado recibiendo apoyo de otras agencias de cooperación internacional, como el programa Hábitat Productivo AECI -COFIDE, el programa Servicios Financieros Rurales SFR de GTZ-Perú, NOVIB y la Fundación Ford, en su estrategia de ampliar la oferta nacional de servicios financieros dirigidos a la microempresa a través de IMFs en perspectiva de autosostenibilidad operativa y financiera, incluyendo ONGs crediticias, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras entidades financieras que incursionen en microfinanzas.

El objetivo nacional de la IM, sin embargo, no implica que la atención a IMFs sin operaciones en los siete departamentos DA vaya a ser financiada con recursos de USAID ni recursos comprometidos con USAID como contrapartida, sino con recursos de otro origen. La IM mantiene sus lineamientos estratégicos en cuanto a ser un proyecto dirigido por el mercado, cuyas IMFs clientes deben tener una clara sostenibilidad económica y financiera, al menos proyectada para el corto plazo, orientado a resultados concretos, específicos y mensurables, continuamente monitoreados. La propia IM debe, a su vez, buscar su propia sostenibilidad.

Continuaremos brindando nuestros servicios en *Asistencia Técnica* (consultorías especializadas y auditorías de gestión y de estados financieros, complementadas con adiestramientos intensivos a través del subprograma Info Quality Training – IQT), *Capacitación y Eventos* (cursos abiertos, especializados y pasantías; y Servicios Extensivos (reportes sobre Central

de Riesgos-Infocorp y desde el Sistema de base de datos SINFONED), incluyendo investigaciones aplicadas y publicaciones.

Las consultorías son el servicio más incidente prestado a las IMF's clientes por la IM, tanto en presupuesto como en impacto, y mantendrán su ritmo actual hacia el año 2006. Han ido aumentando en complejidad y en monto promedio, y variando desde temas iniciales generales relacionados con la gestión y promoción general de las IMF's asistidas –diagnóstico institucional, estudios de mercado, evaluación de impacto, marketing de productos existentes, remuneraciones e incentivos, planeamiento estratégico, planes de negocios, etc. – hacia temas más focalizados y operativos, en la dirección de dotar a las IMF's de la capacidad de llevar a cabo un salto generacional. El Cuadro siguiente resume lo avanzado por la IM a mayo 2004:

N°	Actividades IM (a mayo 2004)	1998 - 2004
1	Asistencias Técnicas	36
2	Auditorías (a 37 IMF's)	94
3	Adiestramientos (a 27 IMF's)	52
4	Cursos de Capacitación	91
4.1	N° de Cursos Abiertos	31
4.2	N° de Cursos Exclusivos	33
4.3	N° de Cursos IQT	27
5	Matrículas Realizadas	2,613
6	Horas Personas Acumuladas	51,228
7	Servicios Extensivos	
7.1	Nuevos clientes en INFOCORP	90
7.2	Nuevas IMF's reportan al SINFONED	40

#### *Legislación reciente sobre microfinanzas y pymes*

En 1993 se aprobó en el Perú el nuevo ordenamiento legal para entidades financieras. Al amparo del Decreto Legislativo N° 770<sup>1</sup>, «Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros», el marco referencial básico de regulación para operar en el sistema financiero y de seguros, así como para otras actividades vinculadas o complementarias al sistema, el país ha registrado un crecimiento sustancial en el número de intermediarios, operaciones y clientes de los servicios proveídos por instituciones de microfinanzas (IMF's).

Consideramos a la Ley como un elemento fundamental para esta expansión, pues ésta estableció en su contenido que en el sistema financiero puedan operar dos tipos de agentes: (i) las «Empresas», como los bancos, las financieras, las de crédito de consumo, las subsidiarias y las de seguros; y, (ii) las «Entidades», como las de inversión, las centrales de riesgo, las cajas municipales, las cooperativas de ahorro y crédito, las cajas rurales y las mutuales.

<sup>1</sup> Decreto que entra en vigencia desde el 01 de noviembre de 1993, y que deja sin efecto los alcances de su similar N° 637.

Adicionalmente, la Ley facultó al Superintendente de Banca y Seguros a autorizar la organización y el funcionamiento de otras Entidades siempre que tengan por fin operar con fondos del público, para el desarrollo de actividades conexas y complementarias a los servicios bancarios, financieros y de seguros. Y es precisamente en base a esta facultad, que el Superintendente, mediante Resolución SBS Nº 897-94, publicada el 24.Dic.94, norma a las denominadas Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYMEs), intermediarios especializados que junto con las cajas municipales (CMACs), y en menor grado las Cajas Rurales (CRACs) han contribuido a la expansión antes señalada.

Pero no sólo el mayor número de estas «Entidades» y sus agencias o sucursales han favorecido el acceso a pequeños créditos y facilitado la oferta de productos de microdepósitos. También se ha desarrollado una creciente demanda de pequeños comerciantes y productores dirigida a intermediarios de microcréditos no regulados como las ONGs que, sin estar bajo la supervisión de la SBS, han logrado posicionarse en las localidades y regiones en que operan, constituyéndose sus servicios en valiosos instrumentos de promoción y desarrollo de negocios unipersonales y/o familiares, y en canal preponderante de recursos de organismos de cooperación y de empresas financieras nacionales y extranjeras que valoran los niveles de desarrollo y mejoras en su gestión.

La Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, promulgada el año último, recoge lo expresado en el párrafo precedente cuando en su Título IV –del acceso al financiamiento– indica: «...Asimismo (el Estado), facilita el acercamiento de las entidades que no se encuentran reguladas (por la Superintendencia de Banca y Seguros) y que puedan proveer servicios financieros a las Mype y la entidad reguladora, a fin de propender su incorporación en el sistema financiero». El reglamento de la Ley, es más claro aún cuando cita que se promueve este acercamiento y/o la formalización de las instituciones no supervisadas con la Superintendencia de Banca y Seguros «mediante la adopción de criterios de autorregulación y siempre que realicen operaciones de financiamiento a las Mype.»

A su vez, cita la Ley en su artículo 30, cuando se refiere a las funciones de COFIDE, lo siguiente: «...coordinar y hacer seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios,..., que no se encuentren reguladas o supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros –SBS– o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores –CONASEV–, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de recursos».

Así, estamos seguros de que, con la legislación antes señalada, el ambiente de la industria de microfinanzas en nuestro país queda más propicio para lograr un mayor alcance de los servicios financieros hacia zonas de mayor pobreza relativa con opción de negocios y servicios microfinancieros, incluidos la expansión de los microahorros y eventualmente remesas, actualmente muy costosas. Se viabiliza así una mayor competencia que permita el desarrollo, innovación y abaratamiento continuo de estos servicios, así como el surgimiento de nuevos productos y mejores condiciones donde las ONGs mejoradas constituirán una opción complementaria de acceso a ellos.

Los directores y gerentes de estas ONGs, para lograr su consolidación, deben continuar adoptando criterios y prácticas de gestión que acerquen su performance a las exigidas por el órgano supervisor, tarea en la cual desde la *Iniciativa Microfinanzas* nos encontramos comprometidos en la dirección de instalar un sistema privado de regulación (o *autorregulación*<sup>2</sup>, como se denomina en la legislación descrita), que involucre a la SBS, COFIDE, FOGAPI y a los organismos gubernamentales e internacionales de cooperación más comprometidos con las microfinanzas.

*Temas locales recientes: competencia en microfinanzas*

Una presentación interna del BCR (*El Costo del Crédito en el Perú*)<sup>3</sup> dirigida a promover la expansión y competencia financiera, y recientes investigaciones y reflexiones promovidas por el CIES que exploran si hay o no un mercado nacional microfinanciero en perspectiva, nos plantean importantes reflexiones acerca del grado de competencia y segmentación del mercado de microcrédito y su relación con las altas tasas de interés de los créditos al sector en nuestro país, particularmente el texto *Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú*.<sup>4</sup>

El estudio del BCR estima una cobertura de sólo 30% frente a la demanda potencial de microcréditos, cifrada ésta en 1.5 millones de micro deudores (actualmente hay un total de 2.5 millones de deudores en el conjunto del sistema financiero), y postula la necesidad de una política a favor de fusiones en IMFs consolidadas, la destrabazón de límites regulatorios sobre nuevas plazas y operaciones que éstas podrían desplegar, y su mayor acceso al mercado de capitales y nuevos inversionistas, evitando a la vez la introducción de topes a las tasas de interés y la incursión gubernamental en créditos de primer piso, todas propuestas que impulsamos.

La referida investigación sobre el mercado define una estructura de instituciones microfinancieras no dominantes a nivel nacional, fragmentada en regiones, donde en los ámbitos explorados - Arequipa y Huancayo, los más evolucionados en esta materia - la forma de mercado del microcrédito es de *competencia oligopólica*, liderada por una caja municipal, seguida de cerca por otros agentes financieros, y en Lima, en una fase más atrasada, de *competencia monopolística*, liderado por las únicas tres entidades que actualmente operan significativamente a nivel nacional (Mibanco, Banco del Trabajo y Financiera Solución).

El trabajo anticipa la incipiente (y necesaria) evolución de esos mercados hacia formas locales más competitivas, en especial desde que las cajas municipales han iniciado operaciones en Lima y las tres IMFs líderes crecen en las regiones, con lo cual bajarían las altas tasas de interés activas prevalecientes. La eventual existencia de un mercado propiamente dicho, nacional y no fragmentado, dependería de la adopción de políticas proactivas como las recomendadas por el BCR. Compara el mercado de IMFs en Perú vs Bolivia y aplica un modelo que relaciona variables asociadas a los

<sup>2</sup> Fase previa a la constitución del Modelo de Supervisión Privada de Intermediarios No Regulados.

<sup>3</sup> Presentación de R. Webb, BCRI, junio 2002.

<sup>4</sup> Texto de Felipe Portocarrero y Guillermo Byrne, en el libro *Mercado y Gestión del Microcrédito en el Perú* - CIES, marzo 2004.

costos operativos con el grado de madurez del mercado (con tres fases de desarrollo: las dos mencionadas y una final, de competencia plena) y por ende con el nivel de las tasas de interés.

La importancia del tema y del trabajo obliga a algunos primeros comentarios, especialmente sobre la definición de la demanda (producto y cliente microcrediticio) adoptada y el correspondiente universo de la oferta microcrediticia que lo atiende, y otra sobre las variables cruciales fundamentales que inciden en la función de costo marginal utilizadas en el modelo.

En relación a lo primero, el cliente microcrediticio es distinto a los créditos microcrediticios en base a los cuales el trabajo mide la concentración del mercado, pues cada cliente ME tiene créditos en más de una institución y esto afecta el concepto mismo de concentración y la medición efectuada, relevando la necesidad de incluir sus créditos ME provenientes de bancos y otras instituciones crediticias no consideradas en el universo de trabajo. La nueva definición de crédito ME por la SBS apunta justamente en la dirección de este comentario, pues ahora califica como tal a todos los créditos que tenga un cliente ante todos los agentes financieros regulados del sistema si éstos suman menos de \$30,000. Algo parecido nos indica el hecho de que las centrales de riesgos Infocorp y Certicom hayan creado productos que miden el sobreendeudamiento ME de los clientes en el conjunto del sistema, y el hecho de que Infocorp haya creado un producto solicitado por los bancos que incluye las deudas ME morosas de un cliente incluso ante las ONGs crediticias.

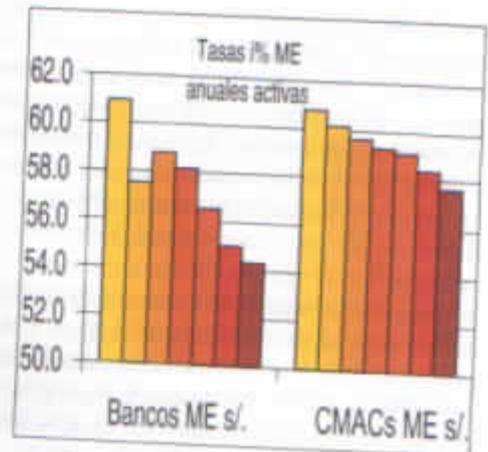
Lo comentado se refuerza si además tomamos en cuenta que la tecnología crediticia en microfinanzas define y evalúa como sujeto microcrediticio al hogar del microempresario, y no sólo a su negocio, donde hay más deudores con préstamos ME en un mayor número de entidades del sistema, como es el caso con las deudas ante las financieras de consumo directo en agresiva expansión hacia los ámbitos urbanos populares (Metro, Mega Plaza del Cono Norte de Lima, Saga y Ripley en regiones, etc.). Esto afecta directamente la capacidad de endeudamiento del hogar y abre más el universo de oferta microcrediticia que debió ser considerado.

Cartera de créditos a ME (\$Mlns)				
\$Mlns	ene 2003 (I)	ene 2004 (II)	mar 2004 (III)	Var.% (II) / (I)
Financiera Solución (*)	46.3	61.6	60.4	33.0%
B. Trabajo	73.8	88	86.8	19.2%
Mibanco	60.4	75.6	75.5	25.2%
<b>Subtotal Líderes MF</b>	<b>180.5</b>	<b>225.2</b>	<b>222.7</b>	<b>24.8%</b>
CMACs (*)	170.9	241	258.6	41.0%
CRACs	38.2	45.9	47.1	20.2%
<b>Subtotal Cajas</b>	<b>209.1</b>	<b>286.9</b>	<b>305.7</b>	<b>37.2%</b>
BCP	62.8	75.1	73.7	19.6%
BWS / B.Continental	71	58.7	55.8	-17.3%
B.Sudam. / BF / BIF / Otros	1.1	4	7.4	263.6%
<b>Subtotal Bancos no MF</b>	<b>134.9</b>	<b>137.8</b>	<b>136.9</b>	<b>2.1%</b>
Financiera CMR	68.8	105.3	128.8	53.1%
Financiera Cordillera	67.8	89	86.8	31.3%
<b>Subtotal Finc. Consumo</b>	<b>136.6</b>	<b>194.3</b>	<b>215.5</b>	<b>42.3%</b>
<b>TOTAL a ME</b>	<b>661.1</b>	<b>844.2</b>	<b>880.8</b>	<b>27.7%</b>

(\*) F Solución fue integrada al BCP desde marzo 2004. Las CMACs incluyen la CM de Lima

Las cifras del cuadro también muestran que el endeudamiento de los clientes ME en las financieras de consumo pudiera estar afectando, por sobreendeudamiento, el crecimiento en cartera ME de los líderes en microfinanzas, que se muestran estancados en lo que va del año 2004. Los bancos comerciales mantienen una cartera ME próxima a los \$140 millones, y las financieras de consumo \$220 millones, representando ambas fuentes más del 40% de la cartera nacional de microfinanzas,<sup>5</sup> la que pasaría en marzo 2004 a totalizar \$880 millones en vez de los \$530 millones considerados en el estudio, un universo de cartera mayor en dos tercios que rebaja sustantivamente el grado de concentración medido.

La existencia de competencia frente a clientes comunes y no comunes ME entre las CMACs y los bancos se refleja en cierta medida, además, en el rango similar de las tasas activas en moneda nacional que mantienen, a pesar de sus distintos costos operativos, y en la caída acompasada que ambas vienen experimentando, como lo indica el gráfico contiguo, que muestra su evolución trimestral comparativa entre setiembre 2002 y marzo 2004.



Otro posible comentario sobre el estudio referido es que, conceptualmente, la fragmentación nacional del mercado de microcrédito no necesariamente se corresponde con un entorno atrasado de insuficiente competencia, caracterizado por un problema de información asimétrica (pocos datos sobre el deudor) y altos costos de transacción, pues podría corresponder a un entorno moderno de alta competencia caracterizado por lo contrario, en el que un elevado nivel de información y bajos costos de transacción posibilitados por nuevas tecnologías (como el *scoring*) permitan y empujen hacia una segmentación fina de los clientes donde la maximización de utilidades en cada segmento y la minimización de subsidios cruzados por agencia sea la norma, como sucede en los bancos de los países desarrollados.

Finalmente, en cuanto a las variables clave utilizadas en la función de costo marginal del modelo simplificado aplicado por el estudio, creemos que la incidencia de las inversiones fijas, provisiones y el exceso de liquidez inmovilizado son centrales, particularmente cuando no haya un suficiente crecimiento que permita absorberlas. El caso de los bancos, que no crecieron en el período 1998-2002 considerado en el estudio, es ilustrativo: si las medimos como porcentaje de las colocaciones, en sólo cuatro años las provisiones, inversiones y el disponible aumentaron su incidencia en cerca de 40%, lo que implica que en algún año impactaron los costos en más del 10%. Las IMF que se modernizan tienen justamente su problema típico en la compulsión al crecimiento que la propia modernización genera.

<sup>5</sup> Sin considerar cooperativas, ONGs crediticias y otros programas y mecanismos de crédito no regulados.

### *Estructura del actual Reporte*

En el presente número, se ha dividido el contenido del reporte en cinco grandes secciones. En la primera se comenta el entorno económico y el sistema financiero al cierre del año 2003 y durante el primer trimestre del 2004, analizándose los principales indicadores de la economía y la performance de la banca múltiple y de las entidades especializadas en microfinanzas; así como una contrastación de los ratios y otras categorías de evaluación alcanzadas por estos dos últimos grupos del sistema financiero.

En su segunda parte, el reporte presenta los ratios de desempeño que al cierre del último ejercicio obtuvieron las ONGs, EDPYMEs, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Cooperativas de Ahorro y Crédito que acceden a los servicios de nuestro proyecto, disgregada según la tipología y tecnología de créditos predominante al interior de sus carteras. Incluimos asimismo la información de ONGs y EDPYMEs a marzo 2004, la que conjuntamente con aquella de CMACs y Cooperativas que participan de la IM, será distribuida electrónicamente cada trimestre a las IMF's que le aportan su información.

La tercera sección, muestra cuantitativamente, y en mérito a una alianza con la empresa clasificadora MICRORATE, la performance que a diciembre 2003 obtuvieron las instituciones líderes en Latinoamérica sobre las cuales la citada firma realiza seguimiento y monitoreo, presentación que realizamos desde el número previo y confiamos en continuar desarrollando en el futuro con una mayor frecuencia y menores tiempos de edición después de culminado cada semestre, dada la importancia que para los funcionarios de las IMF's representa el conocer cuan cercano o distante se encuentran sus entidades frente al desempeño de modelos exitosos en la región.

En la sección cuarta hemos insertado dos artículos que guardan una gran relación con problemas cruciales de actualidad en microfinanzas – la transparencia en la información y la gobernabilidad efectiva en IMF's – a través de textos elaborados por dos expertos de reconocida trayectoria a nivel internacional, Robert Peck Christen y Marc Labie, así como un relevante artículo que aborda el tema de la «falta de goteo» de los resultados macroeconómicos exitosos en los segmentos de bajos ingresos, de Jurgen Schuldt, profesor, y hasta muy recientemente, decano de la Facultad de Economía de la Universidad del Pacífico.

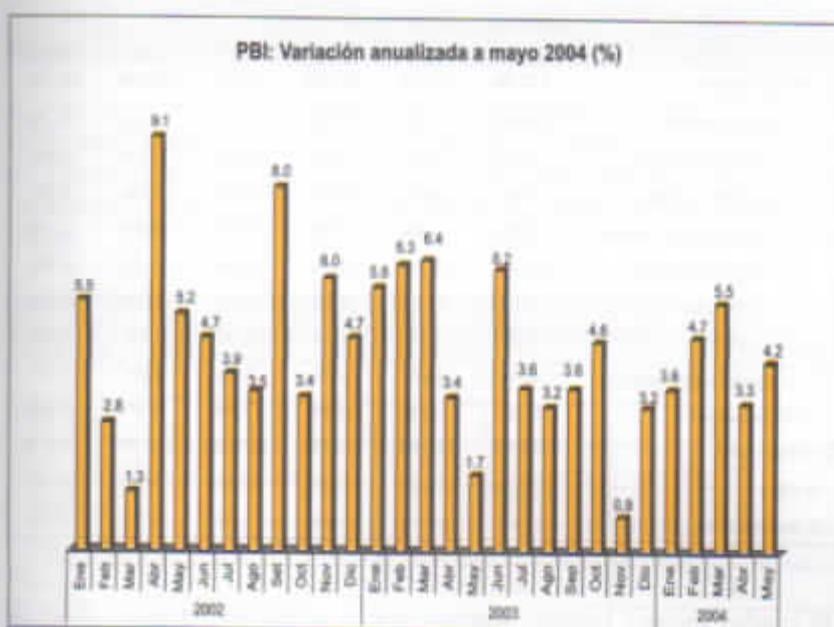
Finalmente, y a modo de difusión, dado el alcance que el Reporte Microfinanzas en el Perú tiene entre la comunidad de microfinanzas, hemos incorporado un glosario de nuestros principales indicadores, además del directorio de intermediarios cuya información, a partir de su entrega periódica al Sistema de Información (Sinfoned) de la Iniciativa Microfinanzas, sirve de base para su confección.



## ENTORNO ECONÓMICO

El año 2004 viene caracterizándose por una crisis política a pesar de haberse acumulado resultados macroeconómicos positivos continuos, mes a mes, según las últimas cifras oficiales disponibles (mayo 2004). La renovación de la directiva del Congreso a fines de julio en favor de la oposición y la puesta en marcha del proyecto del Gas de Camisea son paliativos que dejan intacto el problema de la falta de «chorreo».

El país tuvo un crecimiento anual de 4.1% del PBI y su balanza comercial anual fue superavitaria en \$710 millones en el 2003 en virtud de una expansión de las exportaciones de 14.7%, mientras las reservas internacionales netas equivalen actualmente a quince meses de importaciones y al pago de 2.3 años de deuda externa al ritmo anual actual. La inflación se mantuvo dentro de las metas del BCR, en 2.5% anual (su tasa de interés activa promedio a los bancos bajó de 3.8% en el primer semestre a 2.5% el segundo). Hacia mayo 2004 el PBI creció por 34<sup>to</sup> mes consecutivo, en 4.2% anualizado.



Hay problemas macroeconómicos en estado latente que no se han manifestado todavía y podrían agravar la situación política existente, fundamentalmente por el lado del financiamiento (y nivel) de la inversión, del déficit fiscal, y el reflejo de ambos en la balanza en cuenta corriente. Pero el punto relevante es que los resultados positivos no logran atenuar las expectativas frustradas de los segmentos de bajos ingresos y subempleados, particularmente en las regiones. El crecimiento tiene un escaso impacto en los bolsillos de las mayorías.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Ver al respecto el artículo de Jürgen Schmidt, *Bonanza Macroeconómica y Malestar Microeconómico* (Actualidad Económica, dic. 2003), en esta misma edición.

El descontento actual tiene su origen en la gran distancia y urgencia de las (poco realistas) expectativas frente a los logros alcanzados, unas muy altas y otros bajos si tomamos en cuenta que, por ejemplo, el rezagado ingreso promedio per cápita es igual al de aproximadamente veinte años atrás, y que frente al referido crecimiento del 4.1% anual el empleo apenas creció 0.8% durante el año 2003, sostenido fundamentalmente en empresas grandes poco intensivas en mano de obra y en empresas medianas conducidas por empresarios con una baja confianza en la evolución económica, a pesar de los indicadores, que por ello no incrementaron significativamente su personal.<sup>2</sup>

Durante el año 2003 el crecimiento logrado se sustentó en el peso relativo y aumento del consumo privado (peso 71.1% del PBI, crecimiento anual 3.2%)<sup>3</sup>, en el aumento de la inversión privada, que creció 5.3% en el año 2003 (en peso, aumentó desde significar 13.9% del PBI en el 2002 a 14.4% en el 2003), y en el elevado crecimiento de 18.6% anual de las exportaciones, que subieron desde significar el 17.4% del PBI en el 2002 a 18.4% del PBI en el 2003. Por el lado de la oferta global, las importaciones mantuvieron un peso equivalente al 16.8% del PBI entre un año y otro.

	Demanda y Oferta Global (% PBI)					
	2003-I	II	III	IV	AÑO	2004-I
<b>I. Demanda Global</b>	117.3%	115.3%	117.6%	117.1%	116.8%	116.9%
1. Demanda interna	92.9%	93.1%	97.8%	97.9%	98.4%	98.2%
a. Consumo privado	73.0%	70.8%	71.2%	69.6%	71.1%	72.0%
b. Consumo público	8.8%	8.4%	9.6%	10.4%	9.3%	8.3%
c. Inversión bruta interna	18.0%	18.9%	17.0%	17.9%	18.0%	17.7%
Inversión bruta fija	17.4%	15.3%	17.9%	18.5%	17.2%	17.4%
1. Privada	15.0%	12.7%	15.2%	14.8%	14.4%	15.5%
2. Pública	2.4%	2.6%	2.6%	3.7%	2.8%	2.0%
Variación de inventarios	0.7%	3.6%	-0.9%	-0.6%	0.8%	0.3%
2. Exportaciones	17.4%	17.2%	19.8%	19.2%	18.4%	18.6%
<b>II. Oferta Global</b>	117.3%	115.3%	117.6%	117.1%	116.8%	116.9%
1. PBI	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
2. Importaciones	17.3%	15.3%	17.6%	17.1%	16.8%	16.9%

El cuadro anterior también muestra que en el primer trimestre 2004 las exportaciones incrementaron su peso relativo dentro de la demanda global en 1.2% del PBI (a 18.6%) frente a igual período del año 2003, mientras la incidencia de la demanda interna en el mismo lapso bajó en 1.7% del PBI (a 98.2%). Estas variaciones se reflejan mejor si observamos que ya en el 2003 las exportaciones crecieron más que la demanda interna (a una tasa de 5.8% vs. 3.6% anual), y que ésta diferencia se ha acentuado durante el primer trimestre 2004 (11.9% vs. 2.8% anual).

<sup>2</sup> Recogemos y compartimos en esta materia el punto de vista de José Oscátegui A., en su artículo *Crecimiento y empleo: evolución disparada*, AE, dic. 2003.

<sup>3</sup> El consumo privado disminuyó su peso relativo como % del PBI a lo largo del año 2003: representó el 71.4% del PBI en promedio en el 2002 y 73.0% en el primer trimestre 2003.

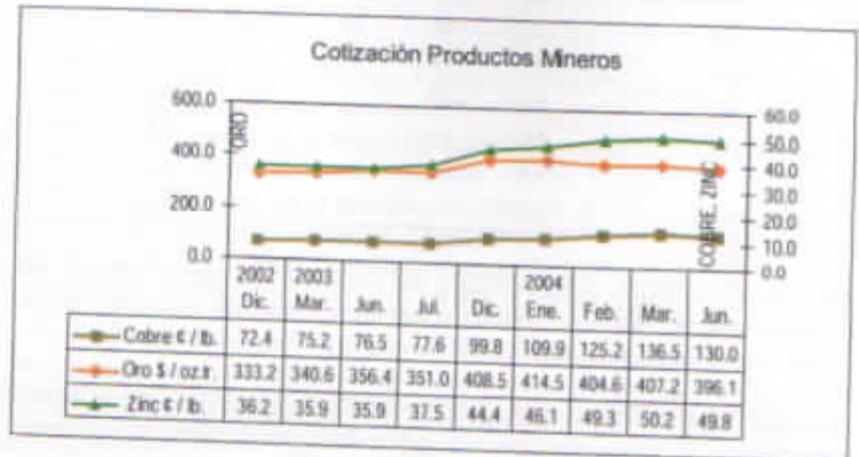
Demanda y Oferta Global (% variación anualizada)						
	2003-I	II	III	IV	AÑO	2004-I
I. Demanda Global	6.4	3.4	3.4	2.7	3.9	4.2
1. Demanda interna	6.2	2.6	3.7	2.2	3.6	2.8
a. Consumo privado	4.5	3	2.9	2.6	3.2	3.1
b. Consumo público	6.4	3	2.1	6.7	4.5	0.3
c. Inversión bruta interna	13.4	1	8.1	-1.9	4.5	2.9
Inversión bruta fija	6.7	4.5	5.3	4.4	5.2	5.1
i. Privada	7	5.1	6.4	2.7	5.3	8
ii. Pública	8	1.9	-0.5	11.7	5	-12.9
2. Exportaciones	7.6	8.2	2.1	5.7	5.8	11.9
II. Oferta Global	6.4	3.4	3.4	2.7	3.9	4.2
1. PBI	6.3	3.7	3.5	2.9	4.1	4.6
2. Importaciones	6.9	1.4	3.1	1.8	3.2	1.9

De acuerdo al BCR, el crecimiento del consumo del sector privado fue influido por las mayores colocaciones de crédito de consumo de las instituciones financieras, mientras la inversión privada lo fue por el proyecto de Camisea y la mejora de resultados de las empresas, especialmente en servicios y manufactura (exportaciones no tradicionales), y por la mayor actividad del sector construcción y la mayor demanda de bienes de consumo.

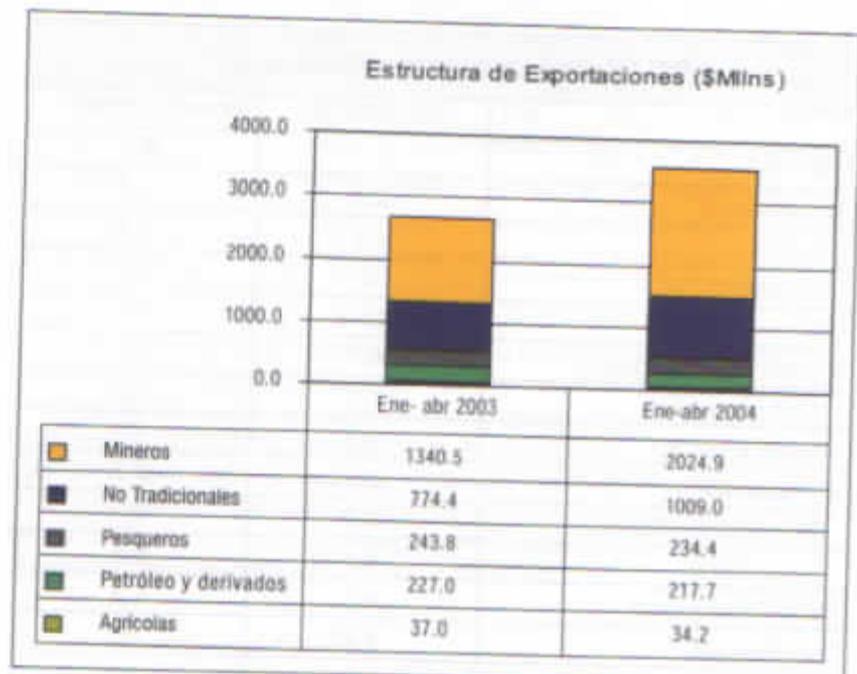
El PBI de la minería metálica creció 7.8% durante el 2003 y 13.6% en enero-abril 2004 frente a igual periodo del año anterior, la manufactura no-primaria en 3.6% y 6.4% en los mismos periodos de referencia y la construcción 4.8% en el 2003 y 6.0% en los cuatro primeros meses del 2004.

PBI: Variación por sectores (% anualizado)		
	Año 2003/02	Ene-abr 2004/03
PBI Total	4.1	4.2
Agropecuario	2.2	-0.6
Agrícola	1.8	-2.8
Pecuario	3	2.6
Pesca	-13.4	7.4
Minería e hidrocarburos	6.7	12
Minería metálica	7.8	13.6
Hidrocarburos	-4.5	-5.7
Manufactura	2.2	5.1
De recursos primarios	-2.8	-0.4
No primaria	3.6	6.4
Electricidad y agua	4.2	4.8
Construcción	4.8	6
Comercio	3.6	2.1
Otros servicios	4.5	4.5

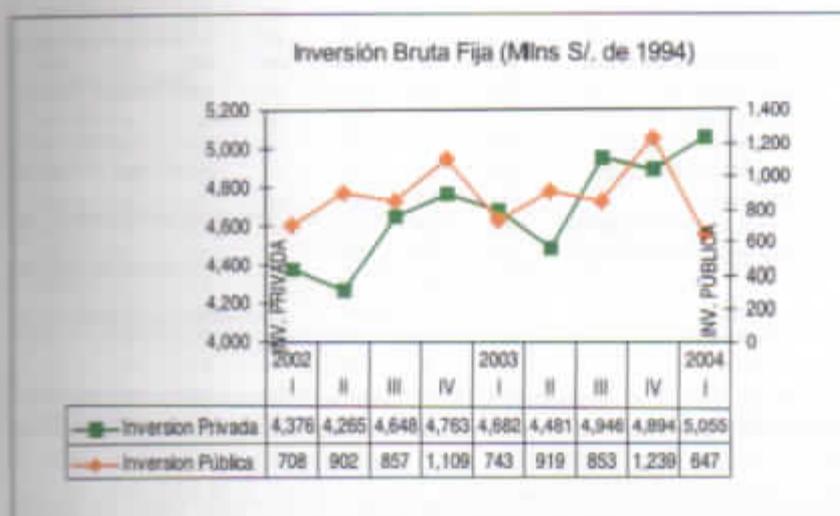
El país va lentamente adoptando un perfil más exportador (aunque *primario-minero*), proyectándose a superar los \$10,000 Mlins anuales, con las exportaciones mineras creciendo galopantemente en un 51% anual en enero-abril 2004 frente al mismo periodo del 2003, en virtud de los altos precios internacionales, conformando actualmente el 57% del total de exportaciones (\$2,025 Mlins sobre un total de \$3,557 Mlins). Las exportaciones no tradicionales crecieron más del 30% anual en el mismo lapso y representan cerca del 30% del total de exportaciones.



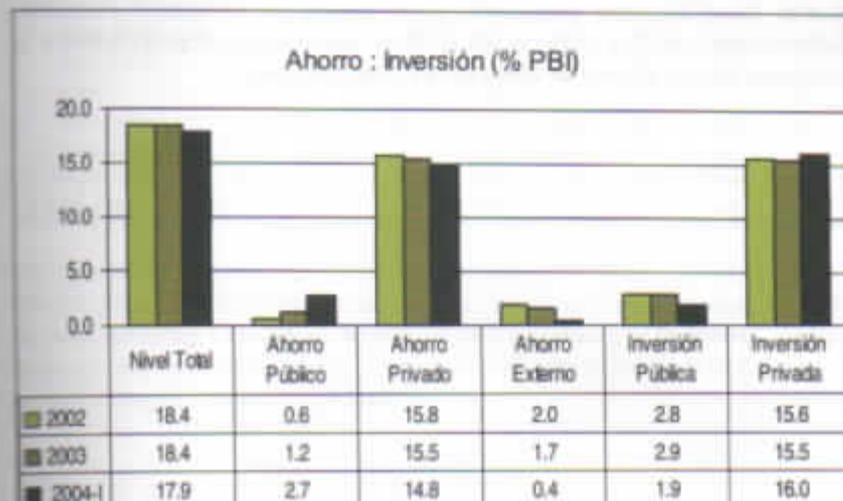
Al interior de las no-tradicionales, las exportaciones textiles crecieron 31.4% en enero-abril 2004 y alcanzaron \$327 millones (el 9% del total exportado, proyectándose a \$1,000 millones anuales en el 2004), y el mismo ritmo de crecimiento tuvieron las exportaciones de productos agropecuarios transformados, situadas en \$220 Mlins en esos meses.



Como ya lo mencionamos, hay un problema en el nivel y financiamiento de la inversión a partir de la generación de ahorro interno y de la captación de ahorro externo. Medida en soles constantes (BCR), la inversión privada se incrementó en 8.0% en enero-abril 2004 frente al mismo periodo del 2003 (y en 15.5% vs enero-abril 2002), lo cual es auspicioso. Pero no lo es tanto si tomamos en cuenta que la inversión pública declinó en cerca del 13% en el mismo lapso, con lo cual la inversión total resulta disminuyendo en 5.1% en comparación a esos meses del 2003.



Este declinio en términos absolutos de la inversión total es más acentuado si lo medimos en términos relativos al PBI, dado que éste creció: en enero-abril 2004 la inversión total decrece en 0.5% del PBI, a 17.9%, frente a su nivel promedio de 18.4% del PBI durante igual periodo del año 2003, al compás del mismo ritmo de disminución relativa del ahorro total. Y, lo que es más grave, dentro del ahorro total en enero-abril 2004 sólo aumenta el peso relativo del exiguo ahorro público, mientras el ahorro privado y externo caen en conjunto en 2.0% del PBI, de 17.8% a 15.2% (el ahorro externo cae en 1.3%, situándose en enero-abril 2004 en un magro 0.4% del PBI).



El cuadro siguiente sitúa las cifras de inversión pública en el contexto de las operaciones del conjunto del sector público no financiero, donde entre enero y marzo 2004 el resultado primario fue positivo en 3.1% del PBI, significativamente mayor al superávit primario de 0.5% obtenido en igual período del 2003.

Operaciones del Gobierno General (% PBI)							
	2003	2004-I	II	III	IV	2003	2004-I
<b>I. INGRESOS CORRIENTES</b>	17.3	18.2	16.4	17.9	17.9	17.6	17.8
1. Ingresos tributarios	12.4	13.3	12.7	13.2	13.6	13.2	13.6
2. Contribuciones	1.7	1.9	1.4	1.8	1.6	1.7	1.8
3. Otros	3.2	3	2.3	2.9	2.7	2.7	2.5
<b>II. GASTOS NO FINANCIEROS</b>	17.8	16	15.9	17.6	19.5	17.8	16.8
1. Gastos corrientes 2'	14.7	13.8	13.4	15	15.9	14.5	12.9
2. Gastos de capital	2.8	2.2	2.5	2.6	2.7	2.7	1.8
<b>III. INGRESOS DE CAPITAL</b>	0.2	0	0	0.4	0.3	0.2	0
<b>IV. RESULTADO PRIMARIO</b>	0	2.2	0.5	0.7	-1.4	0.8	3.1
<b>V. INTERESES 3'</b>	2.1	2.4	1.7	2.4	2	2.1	2.6
<b>VI. RESULTADO ECONÓMICO</b>	-2.1	-0.2	-1.2	-1.7	-0.4	-1.7	0.5
<b>VII. FINANCIAMIENTO NETO</b>	2.1	0.2	1.2	1.7	3.4	1.7	-0.5
1. Emisión	2	4	-1.8	-1	4.1	1.3	-0.3
a. Diferenciales	3	3.8	0.4	1.3	6.1	3.4	1.6
b. Amortización	-1.1	-1.8	-1.7	-1.9	-2.3	-1.9	-1.9
c. Otros 4'	0.2	0	-0.6	-0.4	0.3	0.2	0
2. Ingreso	-0.7	-3.9	3	2.6	-0.9	0.3	-0.7
3. Privatización	0.8	0	0	0.1	0.2	0.1	0.5

Este superávit se ha obtenido, sin embargo, contrayendo tanto los gastos corrientes como la inversión (gastos de capital) frente a igual período 2003, aunque en el trimestre abril-junio 2004 se incrementaron en cerca de 5% frente a igual trimestre 2003.

El pago de intereses por la deuda externa del gobierno es menor que el resultado primario, y esto es positivo, aunque el discurso presidencial de julio anunció un necesario reperfilamiento de la deuda externa pública en razón del abultamiento de los pagos de intereses de la deuda programados para el corto plazo. Parte del problema se está financiando con (demasiada) emisión de bonos.

Los activos internacionales subieron en 0.2% del PBI y los pasivos en 2.8% del PBI, una situación poco usual en el actual contexto latinoamericano. Las reservas del BCR se encuentran sobre \$10,400 y la totalidad de sus activos se ubica en \$17 mil millones.

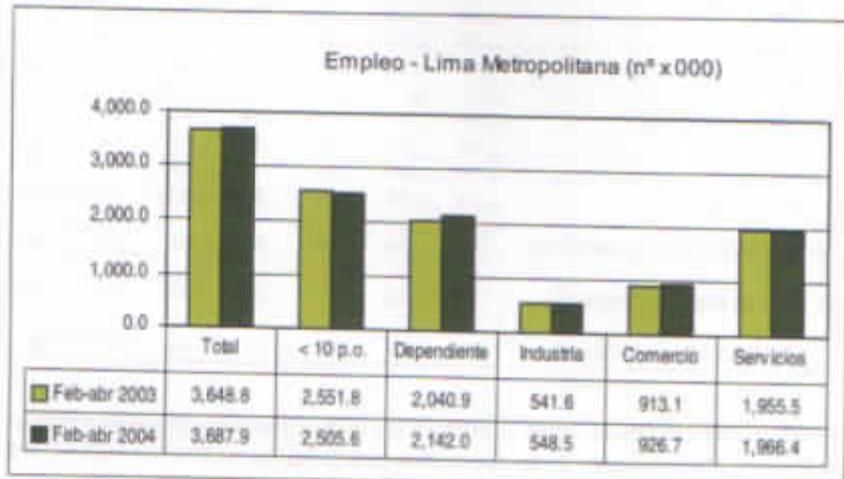
	Balanza de Pagos (% PBI)						
	2002	2003 I	II	III	IV	AÑO 2004 I	
<b>I. BAL. EN CUENTA CORRIENTE</b>	-2.0	-3.6	-1.2	-1.5	-0.8	-1.7	-0.4
1. Balanza comercial	0.5	-0.1	1.3	1.6	2.0	1.2	3.5
a. Exportaciones	13.7	14.2	13.1	13.5	13.3	14.7	17.0
b. Importaciones	-13.1	-14.3	-12.3	-11.9	-13.3	-13.5	-13.5
2. Servicios	-1.7	-1.8	-1.4	-1.6	-1.3	-1.5	-1.7
a. Exportaciones	2.7	2.7	2.5	3.1	2.9	2.9	2.6
b. Importaciones	-4.4	-4.4	-3.9	-4.7	-4.2	-4.3	-4.3
3. Remesa de factores	-2.6	-3.6	-2.8	-3.7	-3.7	-3.4	-4.4
a. Privado	-1.1	-2.2	-1.5	-2.0	-2.3	-2.0	-2.7
b. Público	-1.3	-1.3	-1.3	-1.7	-1.4	-1.4	-1.7
4. Transferencias corrientes	1.8	1.8	1.7	2.2	2.2	2.0	2.0
<b>II. CUENTA FINANCIERA</b>	3.3	7.1	-2.5	-3.6	3.5	1.5	1.7
1. Sector privado	2.7	2.1	0.1	-1.9	0.3	0.1	1.4
2. Sector público	1.9	4.2	-2.0	-1.0	3.6	1.1	-0.2
3. Capital de corto plazo	-1.4	0.8	-0.6	1.6	-0.3	0.2	0.6
<b>III. FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL</b>	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.1	0.0
<b>IV. FLUJO DE RESERVAS NETAS (1-2)</b>	-1.5	-6.0	2.9	1.9	-2.5	-0.8	-1.3
<b>V. ERRORES Y OMISIONES NETOS</b>	0.2	2.4	0.8	1.1	-0.5	0.9	0.0

En el primer trimestre 2004 al interior de la disminución de pasivos totales se bajó el componente de bonos y deuda externa en 2.1% del PBI (1.7% la deuda de mediano y largo plazo y 0.4% la de corto plazo), manteniendo casi sin variación la posición relativa de la inversión directa extranjera. Al interior de la disminución de la posición de la deuda total de mediano y largo plazo en 1.7% del PBI, referida antes. La deuda privada bajó en 0.9% del PBI y la deuda pública en 0.8% del PBI.

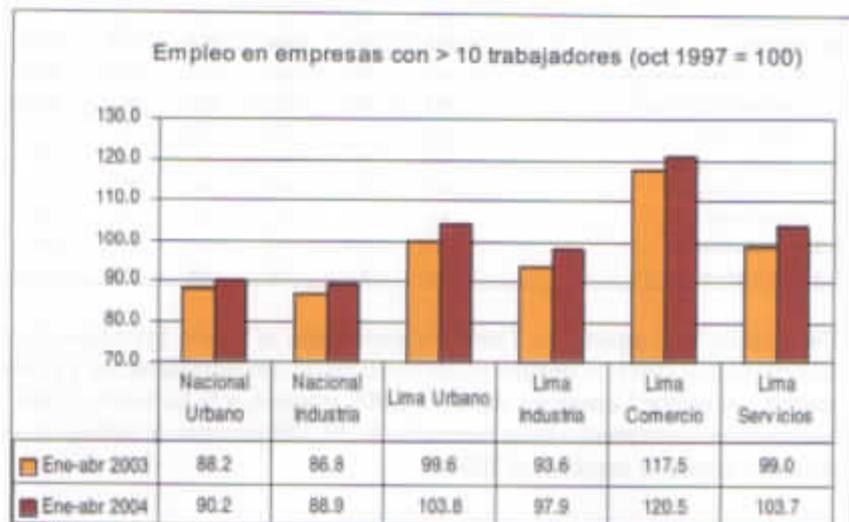
	Posición de Activos y Pasivos Internacionales (% PBI)					
	2002 Dic.	2003 Mar.	Jun.	Sep.	Dic.	2004 Mar.
<b>I. ACTIVOS</b>	27.4	28.3	28	27.6	29.1	28.5
1. Activos de reserva del BCRP	17.2	18.2	17.1	16.4	16.7	16.7
2. Activos del sistema financiero (sin BCRP)	5.3	5.3	5.8	6.1	7.2	6.8
3. Otros activos	4.9	4.8	5.1	5.1	5.1	5
<b>II. PASIVOS</b>	76.8	77.2	76.8	75.6	75.9	74.4
1. Bonos y deuda externa total	49.4	49.5	48.8	48.1	48.8	47.4
a. Mediano y largo plazo	44.8	45.1	44.5	43.9	44.6	43.4
Sector privado	8	7.9	7.9	7.6	7.3	7
BCRP	0.1	0	0	0	0	0
Sector público	36.7	37.2	36.6	36.3	37.3	36.4
b. Corto plazo	4.6	4.4	4.3	4.1	4.1	4
2. Inversión directa	22.1	21.8	21.5	21.2	20.9	20.9
3. Participación de capital	5.3	5.9	6.5	6.4	6.2	6.1

En materia de empleo, en Lima Metropolitana el sector Servicios entre febrero y abril 2004, se mostró un incremento de aproximadamente 11,000 puestos, el sector Comercio, de casi 14,000 puestos, y la Industria, 7,000, haciendo un incremento total estimado de 39,100 puestos de trabajo en el periodo, frente al similar del 2003.

Pero son las empresas con más de 10 personas ocupadas las que exclusivamente incrementaron sus empleos (85,300), pues las microempresas (con menos de 10 personas ocupadas) sufrieron una caída próxima a los 46,200 puestos de trabajo. Datos más recientes indican un incremento de 2.2% entre junio 2004 vs. julio 2003 para Lima Metropolitana en empresas con más de 10 personas ocupadas.



Los indicadores nacionales de empleo muestran que el nivel de empleo ha mejorado en las empresas con más de 10 personas ocupadas entre enero y abril 2004, siendo los mayores incrementos en los sectores no industriales. En Lima Metropolitana el incremento del empleo urbano sigue siendo mayor al promedio nacional, particularmente en los servicios, aunque no hay una medición para las mypes con menos de 10 trabajadores. Datos últimos del INEI exhiben un incremento de 2.3% en el empleo urbano nacional entre junio 2004 y junio 2003 en empresas con más de 10 personas ocupadas.

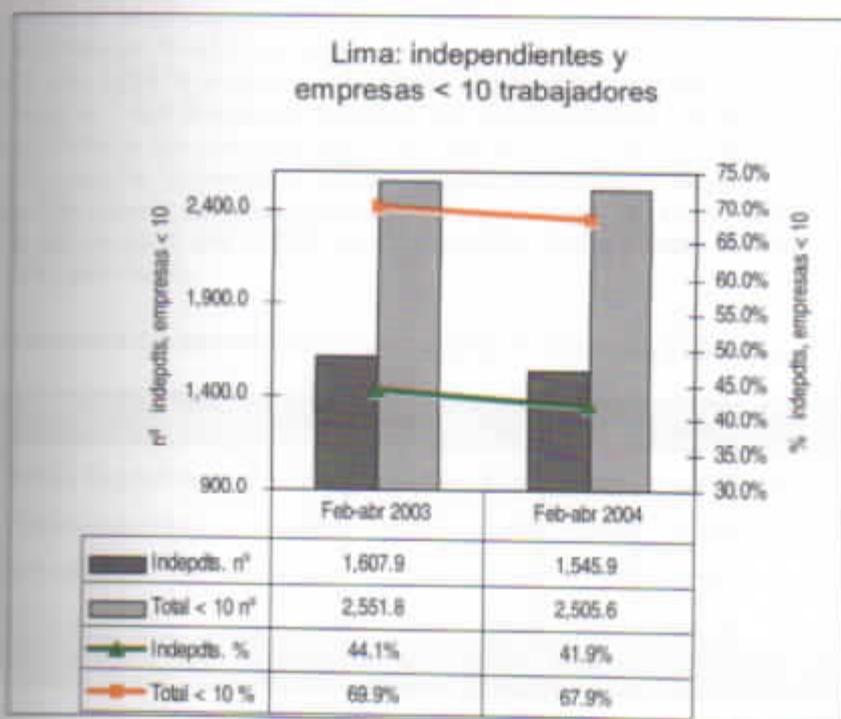


las las que  
 , pues las  
 n una caída  
 indican un  
 para Lima

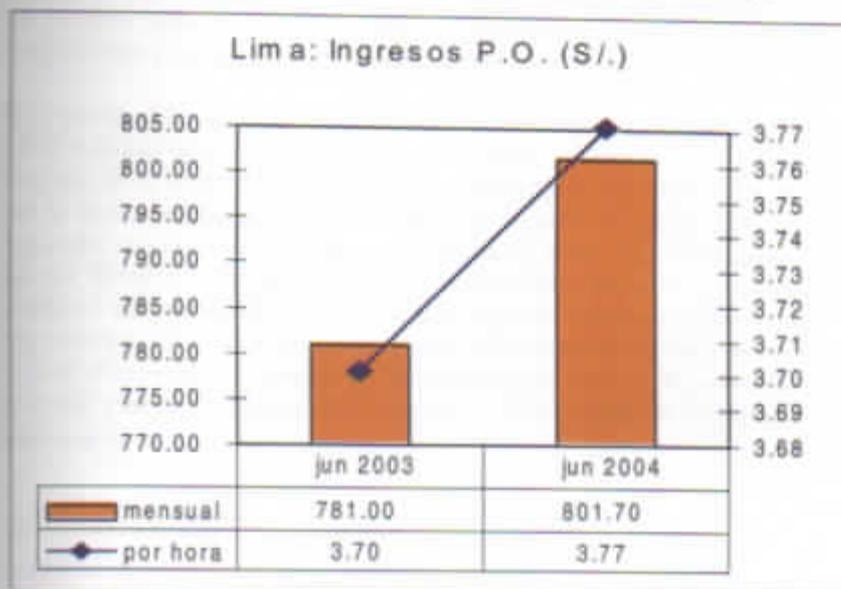
Si observamos el número de trabajadores independientes en Lima, veremos que cayó en un año de 1'607,900 a 1'545,900, en cerca de 55 mil trabajadores, una cifra mayor a la caída de 46,000 empleos en empresas con menos de 10 trabajadores, pasando a representar menos del 42% de las personas ocupadas en Lima. Esto sugiere un doble movimiento en estos trabajadores, tanto hacia haber dejado de trabajar como hacia haber sido absorbidos por empresas – posiblemente con más de 10 trabajadores – perdiendo su calidad de independientes.



mplico ha  
 e enero y  
 ustriales,  
 siendo  
 que no  
 s. Datos  
 urbano  
 personas



Desde el punto de vista de los ingresos mensuales en Lima, éstos aumentaron pero solamente en parte, debido al aumento horario, pues los primeros subieron menos que éste, como se muestra en el gráfico siguiente.



Mientras el salario mensual promedio subió en Lima un 2.6%, de S/. 781 a cerca de S/. 802, la remuneración horaria subió menos, en 1.9%, mientras las horas por persona trabajadas al mes subieron (de 211 a cerca de 213) en ese lapso. La falta de incrementos más significativos y la pérdida de empleo en las microempresas e independientes indudablemente explican parte del malestar social.

de S/. 781  
, mientras  
ta de 213)  
pérdida de  
e explican

## SISTEMA FINANCIERO

### • La Banca Múltiple

La Banca Múltiple (BM) en el Perú ha tenido un *período de expansión* desde el año 1992 hasta 1998, en el que se observa un *crecimiento sostenido de los activos, de las colocaciones y de los fondos disponibles*, que se experimenta dentro del conjunto de reformas emprendidas por el Estado, sin embargo a partir del año 1998 se comienza a sentir las consecuencias del Fenómeno del Niño, la Crisis Financiera Internacional entre otros aspectos políticos y económicos internos que han impactado a la economía peruana, y en consecuencia un *período de recesión* económica que hasta ahora no se ha podido superar. Al cierre del año 2003 se termina con US\$ 17,097 millones de activos en el que el 80% de las *colocaciones brutas y fondos disponibles*<sup>1</sup> están dolarizados.

#### Principales Cuentas del Activo de la Banca Múltiple (En Millones US\$)

Año	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Fondos Disponibles	1,877	3,156	4,605	4,841	5,936	6,705	6,742	6,515
Colocaciones Netas	2,041	5,281	10,051	13,320	9,720	9,235	9,301	8,986
Activos Fijos	431	590	796	972	781	837	782	735
Otros Activos	904	866	1,636	2,918	2,672	1,170	767	860
<b>Total Activos</b>	<b>5,253</b>	<b>9,892</b>	<b>17,088</b>	<b>22,052</b>	<b>19,110</b>	<b>17,948</b>	<b>17,593</b>	<b>17,097</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

En el período 1998-2003 se *incrementa la liquidez* en US\$ 1,674 millones, mientras que las *colocaciones netas* disminuyen en US\$ 4,334 millones en el mismo período, es decir el 32.5% de las colocaciones registradas al cierre del año 1998, reflejando la crisis y recesión económica que vive el país en los últimos años y su incapacidad de generar proyectos de inversión competitivos para absorber el ahorro interno del país.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que se tiene disponible más de US\$ 6,500 millones desde el año 2001, sin considerar el efecto del multiplicador bancario de la intermediación financiera formal, con lo cual se concluye que la banca múltiple (BM) no tiene identificadas empresas capaces de responder con un nivel de riesgo razonable a los excedentes de liquidez del sistema financiero, ni tampoco se han desarrollado los mecanismos para promover empresas competitivas de alto impacto social y económico. De esta manera el Perú se constituye en una de las economías cuyo problema no es el ahorro interno sino que el problema es la carencia de proyectos de inversión y empresarios capaces de responder a la confianza de los acreedores financieros.

<sup>1</sup> Incluye interbancarios e inversiones financieras temporales.

Sin embargo, es importante señalar que el deterioro de la cartera se ha detenido aparentemente y que podría empezar un nuevo ciclo económico de recuperación de los niveles de intermediación antes alcanzados.

Respecto a la evolución de los pasivos y patrimonio en el período analizado, se observa que los depósitos subieron consistentemente de US\$ 3,940 millones (1992) a US\$ 13,228 millones (1998) y se han mantenido por encima de los US\$ 12,200 millones, lo que hace tangible la confianza del público por el respeto de los depósitos en la banca. El dólar es la principal moneda del ahorro y que financia a las empresas y personas, ya que la moneda nacional no puede cumplir con dicho propósito.

Por otro lado se observa un crecimiento de US\$ 4,176 millones en los adeudados a instituciones financieras en el período 1992-1998, sin embargo entre 1988 y el 2002 se pierden US\$ 3,313 millones, debido principalmente a que la Banca Peruana no ha requerido estos recursos, principalmente por los excedentes de liquidez originados por el ahorro interno y por falta de condiciones favorables para colocar estos recursos, tanto en actuales como en nuevos clientes.

**Principales Cuentas del Pasivo y el Patrimonio (en Miles de US\$)**

Año	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Depósitos e interban.	3,940	7,545	11,592	13,228	12,244	13,268	13,572	13,212
Adeudados y Valores	215	675	2,472	4,422	2,887	2,411	1,697	1,626
Otros Pasivos	534	721	1,487	2,475	2,156	495	548	471
Patrimonio	564	952	1,537	1,926	1,824	1,775	1,776	1,787
Pasivos y Patrimonio	5,253	9,892	17,088	22,052	19,110	17,948	17,593	17,097

Fuente: Estadísticas de la SBS

En el período 92-98 el patrimonio de la banca múltiple (BM) ha crecido US\$ 1,362 millones acompañando el crecimiento de la banca, sin embargo, en el período 1999-2001 disminuye en US\$ 152 millones, lo cual obedece entre otras razones al proceso de liquidación de bancos chicos como el Banco República, Solventa, Serbanco, Banex, Orión y el Banco Nuevo Mundo, además para consolidar la Banca se dieron procesos de fusión de bancos como la del Banco del Progreso con el Banco Regional del Norte para constituir el Banco NBK que finalmente fue absorbido por el Banco Financiero. El Banco Latino que fue un caso especial en el que el Estado efectuó un proceso de saneamiento de cartera para luego ser transferido al Interbank.

Los gastos operativos de los bancos se han ido incrementando hasta el año 1998 al ritmo de los ingresos y el crecimiento del sistema financiero, del mismo modo las provisiones efectuadas y la utilidad neta reflejan los ciclos económicos de la Banca durante 1992 - 1998 de crecimiento y de 1999-2003 de crisis y recesión económica. Es de resaltar que el proceso de ajuste gradual de la banca a partir de 1999 al 2003 se hace en forma ordenada sin colapsar el sistema financiero, en el que de 24 bancos que operaban, se reducen a 13.

**Principales Cuentas del Estado de G/P de la Banca Múltiple**  
(En Miles US\$)

Cuentas/Año	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Cuentas Operativas	462	605	846	1,012	935	929	966	960
Provisiones	142	203	355	704	460	217	232	156
Imp. Reten.	41	7	-7	37	-13	13	1	-20
Imp. Reten.	37	72	129	38	8	33	45	73
Utilidad Neta	49	110	276	160	55	79	150	194
Total Ingresos	732	997	1,600	1,952	1,446	1,271	1,394	1,362

Fuente: Estadísticas de la SBS

A pesar de la prolongada recesión económica, el Sistema Financiero Peruano se ha mantenido sólido, en virtud a los altos niveles de liquidez<sup>2</sup> así como de una política rigurosa de provisiones exigida por la SBS<sup>3</sup>, lo que ha hecho posible que la cartera de créditos atrasada, se encuentre cada vez más provisionada, reestructurando paralelamente la cartera pesada acompañado con el respectivo proceso de provisión, logrando provisionarse en un 67% en el año 2003, lo cual compromete el 23.11% el Patrimonio de los Bancos en el caso que la cartera refinanciada y reestructurada no honre sus compromisos de pago.

En la comparación de los datos contables y ratios se debe tomar en cuenta los cambios contables a partir de enero del 2001 normados por la SBS<sup>4</sup>:

**Indicadores Financieros de la Banca Múltiple (en %)**

Indicadores Financieros / Año	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Fondos Disponibles / Activos	34.70%	38.40%	24.10%	18.60%	21.20%	23.10%	24.50%	21.40%
El Disp. + Invers. C.F. / Dep y Oblig (1)	45.20%	38.40%	32.70%	27.40%	39.20%	42.80%	44.20%	43.90%
Cartera Atrasada (2) / Coloc. Brutas	13.00%	6.90%	5.20%	7.00%	10.00%	9.00%	7.70%	6.00%
Cartera Pesada (3) / Coloc. Brutas	13.00%	11.80%	7.90%	10.50%	16.80%	17.90%	14.80%	12.50%
Provisión Colocac. / Cartera Atrasada (2)	59.20%	76.90%	86.10%	92.10%	105.90%	118.80%	132.90%	140.60%
Provisión Colocac. / Cartera Pesada (3)	59.20%	44.90%	56.60%	60.90%	63.00%	60.10%	69.20%	67.00%
(Cartera Pesada - Provisión) / Patrim.	20.70%	38.20%	23.60%	30.40%	37.10%	42.70%	27.20%	23.10%
Gastos operativos / Margen financ. neto	104.20%	95.40%	72.10%	129.30%	157.00%	102.70%	96.80%	88.70%
Utilidad Neta / Patrimonio	8.70%	11.50%	18.00%	8.30%	8.30%	2.80%	3.00%	4.50%

Fuente: Estadísticas de la SBS

- (1) Depósitos y Obligaciones = Depósitos + Adeudados + Valores + Interbancarios
- (2) Cartera Atrasada = Créditos Vencidos y en Cobranza Judicial
- (3) Cartera Pesada = Cartera Atrasada + Refinanciados + Reestructurados

<sup>1</sup> Encajes de Moneda Extranjera se reducen gradualmente de 45% hasta 20 % Marginal.

<sup>2</sup> Resolución SBS N° 572-97, del 22 de agosto de 1977.

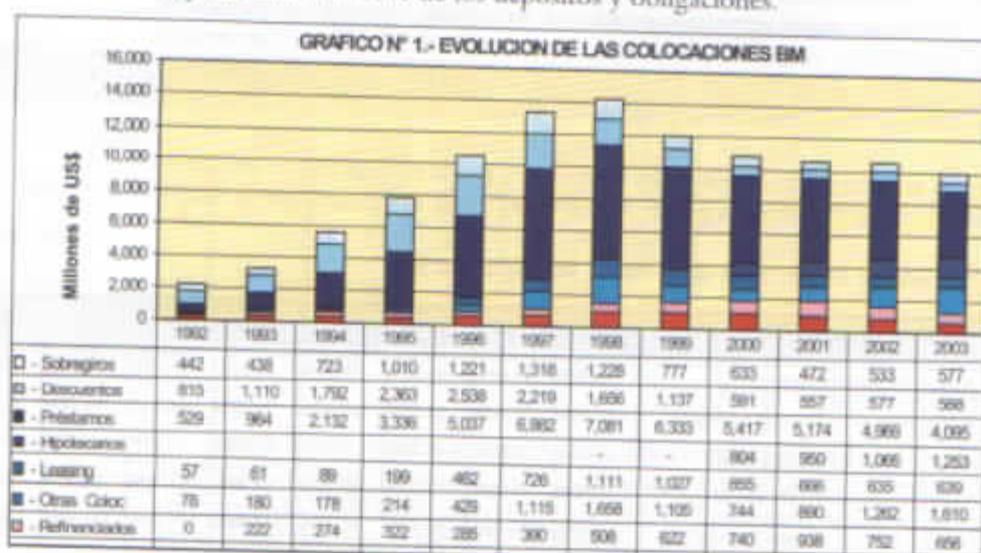
<sup>3</sup> (i) Las carteras de créditos refinanciados y reestructurados han sido separados de la cartera vigente y forman un rubro aparte, consolidadas como refinanciados pues efecto del análisis (ii) Se excluye de los activos los intereses y comisiones devengados pendientes de cobro, correspondientes a créditos refinanciados, reestructurados, vencidos y en cobranza judicial. (iii) Un sobregiro se considera como vencido si no se ha cubierto a partir del día 31 (antes de enero 2001 era 60 días). (iv) Se han eliminado las cuentas de "cambios" y "conversiones" que antes de enero 2001 formaban parte de los activos. (v) Los créditos e inversiones se netean no solamente de las provisiones sino de los ingresos no devengados cobrados por anticipado.

### Análisis de la Cartera de la Banca Múltiple

Durante el periodo 1992 - 1998 las colocaciones netas, han crecido en más de 5 veces (de US\$ 2,041 a US\$ 13,320 MM) y en el periodo de crisis y recesión 1998-2003, bajan progresivamente a US\$ 8,986 millones (ver Gráfico N° 1), acompañadas con una reestructuración de cartera, acorde al momento económico.

Al finalizar el periodo de expansión en 1998 los bancos han visto seriamente afectada sus carteras, razón por la cual los últimos 3 años se restringe el crédito, manteniendo una política restrictiva al financiamiento a las empresas que presentan cualquier indicio de riesgo, política que va acompañada de un importante esfuerzo de provisión de cartera pesada, en la que los bancos y la SBS buscan mantener una cartera de créditos sólida y bien provisionada.

El problema principal es la identificación de sujetos de crédito calificados y que el sector empresarial está utilizando cada vez menos recursos (préstamos y leasing), en un país que requiere más inversión para resolver sus problemas de empleo y pobreza. Contradictoriamente se mantiene líquidos más del 40% de los depósitos y obligaciones.

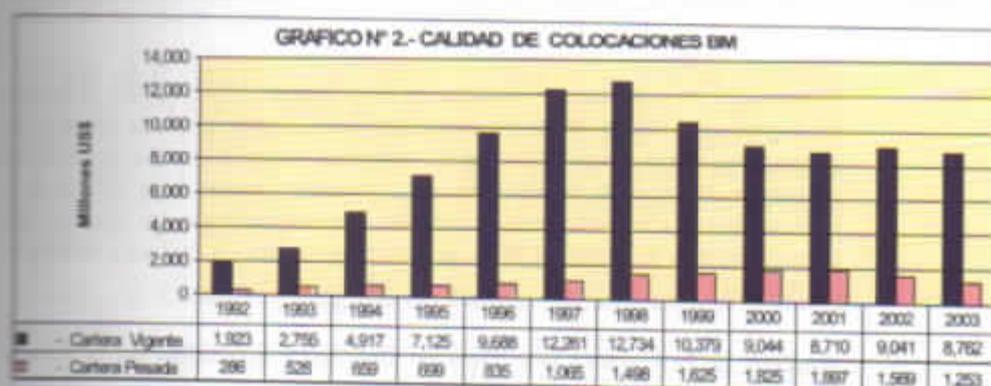


En el periodo 1992 al 2003 se observa una recomposición de la estructura de colocaciones que pasa de una banca comercial (1992), que financiaba fundamentalmente ventas y capital de trabajo de corto plazo (37% descuento de letras, 20% en sobregiros, 24% préstamos) a una Banca que financia principalmente préstamos directos y capital de trabajo a largo plazo (3% descuentos de letras, 5% sobregiros y 58% préstamos), lo cual evidencia la desconfianza de la banca en la empresa peruana y la incapacidad de colocar los excedentes de liquidez del sistema financiero peruano en proyectos y empresas competitivas y profesionalmente manejadas.

En el Gráfico N° 2. se aprecia el periodo de crecimiento sostenido 1992-1998 caracterizado por un conjunto de reformas del estado y de un modelo de desarrollo, que privilegió una economía de libre mercado, sobre la base de una rigurosa disciplina fiscal y una política monetaria restrictiva.

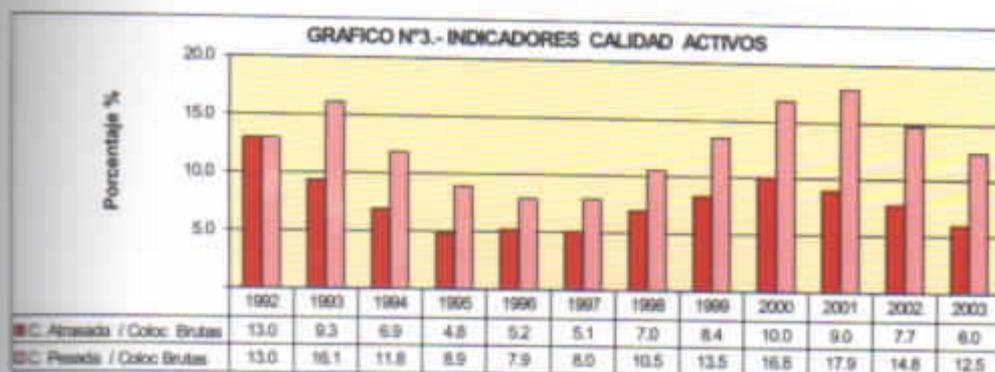
Asimismo, se observa el período de crisis y recesión económica 1998-2003 caracterizado por una contracción de la cartera vigente, acompañada con una creciente cartera pesada, en el que confluyen el Fenómeno del Niño, un entorno económico internacional negativo<sup>5</sup>, el poco acertado manejo político económico, que lejos de solucionar la crisis económica, la agudizó, que llevó a algunos Bancos a la quiebra y a fusionarse a otros, período crítico que continúa hasta el 2003, a pesar que se observa una ligera recuperación de la cartera el año 2002 y que podría constituir el punto de inflexión para dar inicio a uno de recuperación y crecimiento. La cartera pesada refleja también la poco acertada administración financiera de algunos bancos y de muchas empresas endeudadas en el sistema financiero peruano.

En el período 1992 - 2003 también se desarrollan y/o expanden productos financieros de banca personal como los préstamos hipotecarios, personales y tarjetas de crédito, en la banca empresarial y corporativa. Los préstamos y las operaciones de Leasing se reducen permanentemente por la falta de capacidad de pago de las empresas. Estos recursos que servían como un mecanismo de financiamiento de activos a largo plazo a las empresas, ahora simplemente aumentan la liquidez de los bancos, sin un uso económico productivo y que son causa principal de la disminución de las tasa de interés de los ahorros.



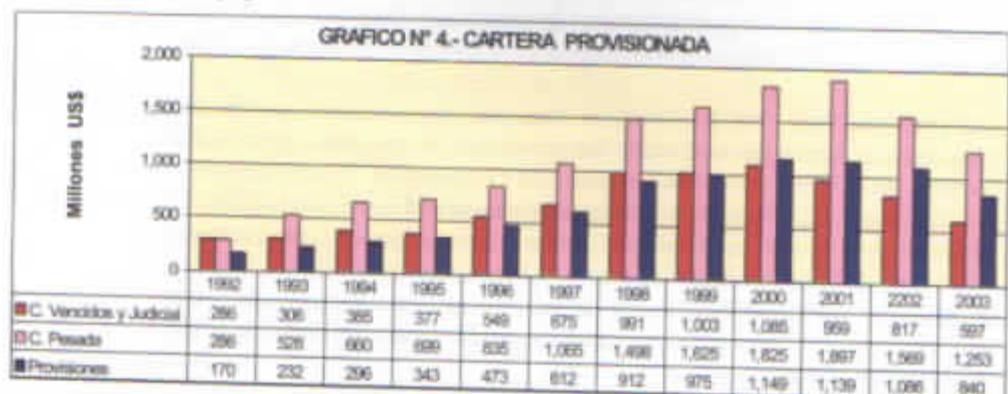
Fuente: Estadísticas de la SBS

Los indicadores financieros de calidad de cartera mostrados en el Gráfico N° 3, ratifican el comportamiento de la cartera, en los períodos de expansión y recesión descritos, tanto de la cartera atrasada como de la cartera pesada con relación al total de las colocaciones brutas, sin embargo es de resaltar que a partir del año 2002 los indicadores de calidad de cartera empiezan a mejorar, punto que puede ser el signo de un nuevo ciclo más favorable.



<sup>5</sup> Crisis financiera internacional que comienza con la crisis asiática, la crisis Rusa, Brasileña, generalizada a Sudamérica, siendo Argentina la más afectada.

La cartera atrasada estuvo provisionada en un 59% en el año 1992, la cual se ha ido incrementando hasta llegar al 140.6% a diciembre del 2003, en virtud a la mayor exigencia de provisiones de la SBS\*. Por otro lado, las provisiones cubrieron el 43% de la cartera pesada el año 1993, el 61% en el año 1998 y cerrando con el 67% en el 2003 (ver Gráfico N° 4.), siendo la cartera pesada no provisionada del orden de los US\$ 413 millones lo que compromete el 23.1% de los US\$ 1,787 millones de patrimonio de los bancos, en caso que esta cartera pesada no responda a sus compromisos de pago.



Fuente: Estadísticas de la SBS

Nótese que en el período de expansión de la Banca (1992-1998), el hecho de seguir con una política de disciplina fiscal y una política monetaria restrictiva, entre otros aspectos de reforma económica, ha permitido mantener el valor de la moneda, en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables, recomponiendo los medios de financiamiento llegando al 80% de las colocaciones de la banca múltiple en dólares.

#### Análisis de la Cartera por Tipo de Crédito y Situación de la Banca Múltiple

Los créditos de la banca múltiple han sido destinados principalmente al sector comercial (73% al 2003) en segundo lugar a los créditos hipotecarios de vivienda (12.8%) seguido de los créditos de consumo (11.6%) y finalmente los créditos a microempresa o PYMES, (2.9%), en que destaca: (i) el crecimiento sostenido de los créditos hipotecarios y de consumo. (ii) la disminución de los créditos comerciales y (ii) el discreto crecimiento de los créditos a la micro empresa.

\* Resolución SBS N° 572-97, del 22 de agosto de 1997, que aprueba el «Reglamento aplicable a las empresas del Sistema Financiero para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones».

1992, la cual del 2003, en otro lado, las 3, el 61% en (4.), siendo millones lo patrimonio de compromisos



de la SBS

el hecho monetaria permitido lación e dios de múltiple

Banca

ente al carios (3%) y staca: D. (ii) ro de

**Créditos Directos por Tipo y Situación (En Millones US\$ - %)**

Tipo de Crédito	Situación Cartera	2001		2002		2003	
		Millones US\$	%	Millones US\$	%	Millones US\$	%
Comercial	Vigente	6,892	81.80%	7,009	83.60%	6,398	85.60%
	Refinanciado	789	9.40%	704	8.40%	604	8.10%
	Atrasado	740	8.80%	668	8.00%	469	6.30%
	<b>Total</b>	<b>8,421</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,382</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,471</b>	<b>100.00%</b>
Micro Empresa	Vigente	207	77.10%	216	87.50%	266	89.30%
	Refinanciado	15	5.70%	10	3.90%	7	2.30%
	Atrasado	47	17.30%	21	8.50%	24	8.30%
	<b>Total</b>	<b>269</b>	<b>100.00%</b>	<b>247</b>	<b>100.00%</b>	<b>298</b>	<b>100.00%</b>
Consumo	Vigente	780	85.10%	934	91.90%	1,118	93.40%
	Refinanciado	37	4.00%	21	2.00%	25	2.10%
	Atrasado	100	10.90%	62	6.10%	55	4.60%
	<b>Total</b>	<b>916</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,016</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,197</b>	<b>100.00%</b>
Vivienda	Vigente	950	92.10%	1,066	92.60%	1,253	94.80%
	Refinanciado	8	0.80%	18	1.60%	20	1.50%
	Atrasado	73	7.10%	67	5.80%	49	3.70%
	<b>Total</b>	<b>1,032</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,151</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,322</b>	<b>100.00%</b>
<b>Total general</b>		<b>10,638</b>		<b>10,796</b>		<b>10,287</b>	

Fuente: Estadísticas de la SBS

El total de la cartera en casi todos los tipos de crédito ha mejorado, disminuyendo la proporción de los créditos refinanciados y atrasados y aumentando la proporción de los créditos vigentes en los últimos 3 años. En términos relativos podemos afirmar que la cartera de créditos hipotecarios de vivienda, de consumo y de la microempresa están mejor que la cartera comercial.

**Cartera de Créditos Categoría de Riesgo del Deudor en la Banca Múltiple**

La cartera de créditos directos y contingentes por categoría de riesgo del deudor en los créditos comerciales (74 % Normal, 11% CPP, 6% deficiente, 6% dudoso y 3% pérdida al 2003) de la banca múltiple es la de menor calificación, seguida de la cartera de la Microempresa, (84.6% normal) y la cartera de consumo (87.4% normal) y la mejor calificada es la cartera de créditos hipotecarios para vivienda (CHV) (89.1% normal) desde el año 2000.

## Créditos Directos y Contingentes por Categoría de Riesgos (%)

	Calific.	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Comerciales	Normal	74.68	65	65.16	66.45	68.91	74.08
	CPP	11.34	17.9	14.27	13.09	12.92	11.36
	Deficiente	8.14	10.5	11.26	9.48	6.73	6
	Dudoso	4.51	4.8	6.01	6.09	7	5.51
	Perdida	1.35	1.9	3.3	4.89	4.43	3.05
	Total	100	100.1	100	100	100	100
Micro Empresa	Normal		63	70.08	76.19	85.3	84.61
	CPP		6.31	4.03	5.14	4.04	4.62
	Deficiente		8.86	4.17	5.31	3.03	2.88
	Dudoso		8.57	4.2	3.93	2.05	2.58
	Perdida		13.2	17.52	9.43	5.58	5.31
	Total		99.94	100	100	100	100
Consumo	Normal	79.42	77.4	78.37	82.99	87.17	87.41
	CPP	6.73	6.9	6.64	4.76	4.39	4.33
	Deficiente	5.48	5.84	3.88	2.86	2.45	2.52
	Dudoso	4.17	3.42	3.2	2.41	2	1.97
	Perdida	4.2	6.5	7.92	6.98	3.99	3.78
	Total	100	100.06	100	100	100	100
Hipotecario Vivienda	Normal	89.31	80.68	81.99	83.41	86.02	89.13
	CPP	5.41	8.08	5.98	6.11	5.43	5.14
	Deficiente	2.26	3.93	3.83	1.91	1.69	1.1
	Dudoso	2.06	4.76	4.11	2.84	2.03	1.26
	Perdida	0.97	2.53	4.1	5.72	4.83	3.36
	Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Estadísticas de la SBS

Los cuatro últimos años, las carteras de consumo, hipotecarios de vivienda y microempresa que han crecido su participación del 21% y 27% tienen una mejor calificación de riesgo que la cartera comercial, lo cual significa que las PYMES, los créditos personales y de vivienda están en una situación más favorable que los créditos otorgados a las medianas y grandes empresas en el Perú.

## Cartera de Créditos por Sector Económico en la Banca Múltiple

La industria manufacturera constituye el sector más importante donde la BM coloca sus recursos (37.7% al 2003) seguido del sector comercial (16.7%), después el sector inmobiliario y de construcción (6.3%) luego el sector de electricidad, gas y agua (6.2%), minería (5.6%), transporte y comunicaciones (4.6%), intermediación financiera (3.6%) y pesca (4.9%), apreciándose que la agricultura no tiene una presencia importante en las colocaciones de la banca múltiple a pesar de constituir el 40% de la actividad de la población en el Perú.

En los dos últimos años han habido pequeños cambios en la estructura de la cartera de créditos de la banca, pero con una mejor calificación de riesgo y provisión de cartera dudosa, lo cual responde a las posibilidades reales de los sectores económicos que apoya la banca en el contexto actual, lo que nos permite afirmar que no ha habido aún cambios importantes en la estructura financiera del país.

## Créditos Directos por Sector Económico

Sector Económico de los Créditos Comerciales y a la Microempresa	2001		2002		2003	
	Millones US\$	%	Millones US\$	%	Millones US\$	%
Industria Manufacturera	2,467	28.00%	3,025	35.10%	2,928	37.70%
Comercio	1,955	22.20%	1,286	14.90%	1,300	16.70%
Soc. Inmobiliarias, Emp. y Alquiler	662	7.50%	650	7.50%	492	6.30%
Electricidad, Gas y Agua	362	4.10%	639	7.40%	485	6.20%
Minería	695	7.90%	462	5.40%	436	5.60%
Transporte, Almac. y Comunicac.	468	5.30%	486	5.60%	357	4.60%
Intermediación Financiera	347	3.90%	416	4.80%	280	3.60%
Finca	301	3.40%	322	3.70%	378	4.90%
Otras Actividades	1,550	17.60%	1,343	15.60%	1,114	14.30%
<b>Total crédito directo</b>	<b>8,806</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,628</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,768</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

## Cartera de Créditos por Zona Geográfica en la Banca Múltiple

Los créditos en el Perú están concentrados en Lima y Callao con US\$ 8,673 millones (84%) dejando US\$ 1,614 millones al resto del País (16%), de los cuales el departamento de Arequipa tiene US\$ 187 millones habiendo perdido US\$ 24.8 millones entre diciembre y junio del 2002 por los pagos efectuados en estos meses atribuibles a la cosechas agrícolas, ya que las siembras grandes empiezan a partir de setiembre a nivel nacional, lo mismo sucede con La Libertad que disminuye US\$ 14.4 millones y el departamento de Piura que disminuye en US\$ 9.6 millones las colocaciones.

## Créditos Directos por Zona Geográfica en la Banca Múltiple

Departamento del Perú	2001		2002		2003	
	Millones US\$	%	Millones US\$	%	Millones US\$	%
Lima y Callao	9,243	85.80%	9,267	85.80%	8,673	84.30%
Departamentos	1,531	14.20%	1,529	14.20%	1,614	15.70%
<b>Total Créditos</b>	<b>10,773</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,796</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,287</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

- *Las Instituciones de Microfinanzas*

Seguidamente realizaremos un análisis de la estructura financiera y performance de la banca múltiple (BM), las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), las Empresas de Promoción de la Pequeña y Microempresa (EDPYMES) y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs), de manera que nos permita tener una idea clara del desenvolvimiento de las instituciones de microfinanzas (IMFs), respecto a su situación financiera, su eficiencia, situación y calificación de cartera, sectores económicos a los que apoya, en particular la microempresa.

Como contexto económico es importante recordar el periodo de expansión de la banca múltiple desde el año 1992 hasta 1998, en el que se observa un *crecimiento sostenido de los activos, de los fondos disponibles y de las colocaciones*, y el periodo de recesión que se inicia en 1998 con el Fenómeno del Niño, la Crisis Financiera Internacional entre otros aspectos que impactaron a la economía peruana.

Sin embargo, mientras en la banca múltiple se contraían las colocaciones en 18.5% entre 1999 y el 2003, en las CMACs crecieron 294.9%, pasando de US\$ 116.9 millones a US\$ 461.6 millones. En el mismo periodo, las EDPYMEs crecieron 461.5% de US\$ 14.5 a US\$ 81.4 millones y las CRACs 77% de US\$ 48.6 a US\$ 86.0 millones. Este crecimiento ha significado aumentar la participación de las colocaciones netas de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) del 1% al 6.5%, además de crecer en liquidez e infraestructura.

#### Principales Cuentas del Activo a Dic-2003

Fuente 2003	Banca		CMACs		EDPYMEs		CRACs	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Fondos Disponibles	6,514.86	38.10%	171.2	25.40%	16.307	18.30%	39.739	27.70%
Colocaciones Netas	8,986.03	52.60%	461.642	68.50%	81.423	76.60%	86.019	89.90%
Activos Fijos	735.429	4.30%	22.854	3.40%	3.795	3.60%	7.811	5.40%
Otros Activos	860.406	5.00%	18.08	2.70%	4.721	4.50%	9.927	6.90%
<b>Total Activos</b>	<b>17,096.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>673.775</b>	<b>100.00%</b>	<b>106.255</b>	<b>100.00%</b>	<b>143.496</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

Respecto a la evolución de los pasivos y patrimonio, en el periodo 1999-2003, las CMACs han crecido consistentemente en depósitos de US\$ 106.7 millones a US\$ 438.9 millones, mientras que las CRACs suben de US\$ 23.7 millones a US\$ 90.4 millones. Esto demuestra la creciente confianza en la IMFs y la tranquilidad del público en el seguro del ahorro y la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) a todas las IFIs del sistema financiero peruano.

En cuanto a los adeudados a instituciones financieras, la banca ha perdido entre 1988 y el 2002 US\$ 3,313 millones, mientras que las CMACs han subido de US\$ 48.7 millones a US\$ 105.7 millones en el periodo 1999-2003 y las EDPYMEs también suben de US\$ 9.5 a US\$ 32.3 millones. Las CRACs son un caso especial ya que en conjunto bajan de US\$ 35 millones a US\$ 32.5 millones, lo que obedece principalmente a que dejan

de canalizar recursos a la agricultura y más bien ingresan al crédito hipotecario de vivienda con recursos de Mivivienda para tener una cartera de menor riesgo.

#### Principales Cuentas del Pasivo y Patrimonio Dic-2003

Partida 2003	Banca		CMACs		EDPYMEs		CRACs	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Depósitos e inversiones	13,212.32	77.30%	438,983	65.20%	0.653	0.60%	90,422	63.00%
Actividades y Valores	1,626.38	9.50%	105,713	15.70%	61,826	58.20%	32,512	22.70%
Otros Pasivos	471,419	2.80%	24,058	3.60%	4,013	3.80%	2,977	2.10%
Patrimonio	1,786.61	10.50%	105,021	15.60%	39,763	37.40%	17,535	12.30%
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>17,096.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>673,775</b>	<b>100.00%</b>	<b>106,255</b>	<b>100.00%</b>	<b>143,496</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

Entre 1992 y 1998 el patrimonio de la banca ha crecido de US\$ 300 millones a US\$ 1,449 millones y en el período 1999-2001 disminuye en US\$ 152 millones, mientras que las CMACs continúan un proceso de capitalización de utilidades que ha permitido subir su patrimonio de 30.9 millones en 1999 a US\$ 105 millones, en el cual cabe destacar la rentabilidad obtenida ha sido la principal fuente de capitalización, en cambio las EDPYMEs han elevado su patrimonio de US\$ 8.2 millones a US\$ 66.5 millones, por aportes de capital de las actuales y nuevas EDPYMEs. Las CRACs suben discretamente de US\$ 13.3 millones a US\$ 17.6 millones en el mismo periodo.

La estructura de los gastos operativos y provisiones con relación a los ingresos es diferente en la banca y las IMF's ya que depende principalmente de los gastos de personal, necesidad de aprovisionar la cartera morosa y las tasas activas de interés. En este sentido, las CMACs han tenido la menor necesidad de aprovisionar cartera, y los gastos operativos son los menores que el resto de IFIs. Es de resaltar que en el caso de las CRACs el nivel de aprovisionamiento del gremio es bajo y se debe a que la situación de algunas CRACs requieren aprovisionar mucho menos del promedio, por su mejor situación relativa.

#### Principales Cuentas del Estado de G/P Dic-2003

Detalle Ingresos 2003	Banca		CMACs		EDPYMEs		CRACs	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Gastos Operativos	748,059	54.90%	55,664	47.00%	15,088	70.40%	13,026	68.90%
Provisiones	367,023	26.90%	16,876	14.20%	5,379	25.10%	3,943	20.80%
R&E	-19,883	-1.50%	-1,323	-1.10%	-0,611	-2.90%	-0,149	-0.80%
Imp Renta	72,571	5.30%	13,817	11.70%	1,333	6.20%	0,683	3.60%
Utilidad Neta	194,366	14.30%	33,489	28.30%	0,237	1.10%	1,412	7.50%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1,362,14</b>	<b>100.00%</b>	<b>118,523</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,425</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,914</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

A diciembre 2003, el 28.3% de los ingresos netos de las CMACs se traducen en utilidad neta, seguidas de la banca que logra el 14.3%. Las EDPYMEs en general están en pleno crecimiento y no han logrado economías de escala, por ello los gastos operativos aún son altos. En el caso de las CRACs, debe analizarse caso a caso debido a que hay mucha dispersión de la situación económica y financiera de sus integrantes, ya que en promedio las provisiones tienen indicadores bajos.

En general, los indicadores de liquidez muestran un nivel alto, sobre todo en la banca, lo cual explica en gran parte las bajas tasas pasivas en el país. En cuanto a la calidad de cartera las CMACs tienen la cartera menos morosa y mejor provisionada debido a la aplicación de una buena tecnología crediticia, así como de una política rigurosa de provisiones interna y por la normatividad exigida por la SBS, cuyo resultado es una cartera pesada del 12.5% de las colocaciones brutas, una cartera de créditos atrasada provisionada en 140%, la cartera pesada provisionada en 106% y con una exposición patrimonial negativa del 1.8%, mientras que las CRACs tienen una cartera pesada del 23.2% provisionada en el 51.4% y que compromete el 63.5% del patrimonio en el caso que la cartera atrasada y refinanciada no honre sus compromisos de pago.

Indicadores Financieros a Dic-03 (en %)

Indicadores Financieros / Año	BANCA	CMACs	EDPYMEs	CRACs
Fondos Disponibles / Activos	21.40%	23.60%	15.30%	17.10%
(F Disp. + Invers. C.F) / Dep y Oblig (1)	43.90%	31.40%	26.10%	32.30%
Cartera Atrasada (2) / Coloc. Brutas	6.00%	4.20%	10.10%	9.30%
Cartera Pesada (3) / Coloc. Brutas	12.50%	5.90%	11.60%	23.20%
Provisión Colocac / Cartera Atrasada (2)	140.60%	148.50%	83.70%	128.20%
Provisión Colocac / Cartera Pesada (3)	67.00%	106.50%	72.90%	51.40%
(Cartera Pesada - Provisión) / Patrim	23.10%	-1.80%	7.10%	63.50%
Gastos operativos / Margen financ neto	88.70%	51.80%	81.10%	83.50%
Utilidad Neta / Patrimonio	10.90%	31.90%	0.60%	8.00%

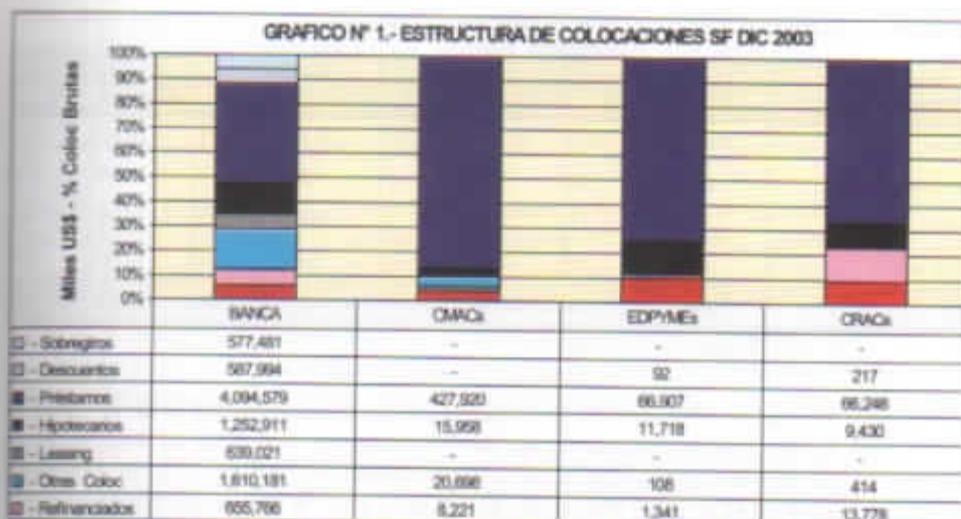
Fuente: Estadísticas de la SBS

(1) Depósitos y Obligaciones = Depósitos + Adeudados + Valores + Interbancarios

(2) Cartera Atrasada = Créditos Vencidos y en Cobranza Judicial

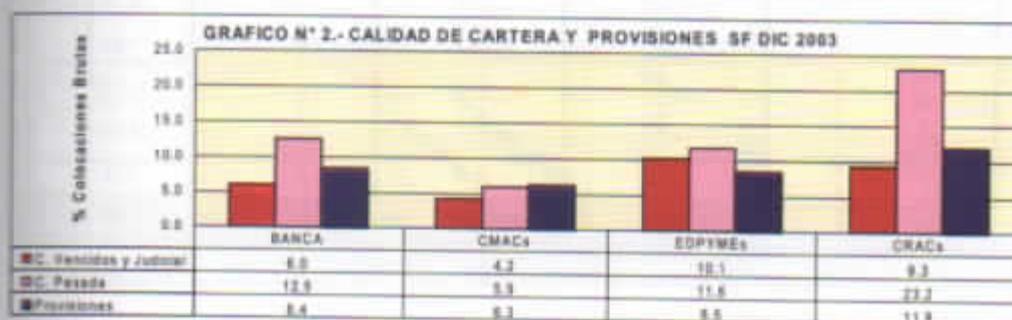
(3) Cartera Pesada = Cartera Atrasada + Refinanciados + Reestructurados

La estructura de la cartera de créditos es diferente en las IFIs analizadas, debido a una mayor proporción de préstamos en las IMF's ya que los bancos tienen autorizados más productos financieros. Sin embargo, se puede apreciar que las CMACs tienen la menor proporción de créditos vencidos (rojo) y refinanciados (rosado), mientras que las CRACs muestran la mayor proporción de deterioro de su cartera de créditos, sin embargo es importante señalar que la cartera de créditos de estas últimas está mejorando consistentemente en los últimos tres años, diversificando su cartera ingresando con éxito en préstamos de consumo, microempresa e hipotecarios de vivienda.



Fuente: Estadísticas de la SBS

La cartera de créditos vencida y en cobranza judicial (cartera atrasada) y la cartera pesada de las CMACs es la más baja de las IMFAs analizadas, por lo que se puede afirmar que es la cartera menos deteriorada, seguida de la cartera de la banca, EDPYMEs y finalmente las CRACs. Del mismo modo se tiene que la cartera mejor provisionada es la cartera de créditos de las CMACs, seguida por las banca y/o las EDPYMEs. En el caso de las CRACs resalta la cartera pesada originada por los créditos refinanciados del sector agricultura y ganadería, los cuales aún no han sido provisionados en su totalidad.



Fuente: Estadísticas de la SBS

Los reportes de la SBS de la situación de las carteras de créditos de las IFIs reguladas y analizadas muestran nuevamente que las CMACs tienen la mejor cartera, seguida de la cartera de las banca, luego las EDPYMEs y finalmente las CRACs. Es necesario indicar que la cartera de los bancos iniciaron un proceso de reestructuración desde el año 1998 en que se presenta el Fenómeno del Niño, las crisis financieras internacionales y los problemas internos en el país, razón por la cual podemos considerar que es una cartera madura y estable, mientras que las carteras de las CMACs y las EDPYMEs son carteras en crecimiento, es decir, carteras jóvenes y más inestables, cuyo riesgo crediticio dependerá de la orientación crediticia y la tecnología aplicada. Finalmente, se observa que las carteras agrícolas de las CRACs han sido reestructuradas y que además han ingresado a nuevos segmentos y nichos de mercado (consumo, hipotecario, préstamo pymes) por lo tanto, una parte de cartera es madura y otra parte de cartera es joven, con un componente noble y de bajo riesgo que es la cartera hipotecaria de vivienda.

## Créditos Directos por Sector Económico a Dic-2003

Sector Económico de Créditos Comerciales y Microempresa	Banca		CMACs		EDPYMES		CRACs	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Industria Manufacturera	2,927,954	37.7	17,393	5.4	10,915	14.9	1,262	1.9
Comercio	1,299,862	16.7	214,129	66.2	41,354	56.4	28,977	44.2
Act. Inmob. Equip y Alquiler	491,762	6.3	33,309	4.7	4,028	5.5	1,147	1.8
Otros ser. servicios com.	241,979	3	8,577	2.7	6,847	9.3	799	1.2
Agricultura, Ganadería	330,542	4.3	18,338	5.7	3,187	4.3	28,730	43.9
Transporte, Almac. y Comunic.	356,690	4.6	26,856	8.2	4,103	5.4	1,173	1.8
Hoteles y restaurantes	123,426	1.6	9,424	2.9	1,609	2.2	396	0.6
Pesca	178,013	4.9	2,791	0.9	177	0.2	589	0.9
Otras Actividades	1,625,994	20.9	10,929	3.4	1,118	1.5	2,483	3.8
<b>Total Créditos</b>	<b>7,768,217</b>	<b>100</b>	<b>322,645</b>	<b>100</b>	<b>73,315</b>	<b>100</b>	<b>45,569</b>	<b>100</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

La banca concentra sus créditos directos en el departamento de Lima y la Provincia del Callao, mientras que las CRACs y las CMACs concentran en provincias, en cambio las EDPYMES tienen su cartera compartida con un sesgo a las provincias. En general Lima y Callao absorben más del 80% del crédito en el Perú.

## Créditos Directos por Zona Geográfica a Dic-2003

Departamento del Perú	Banca		CMACs		EDPYMES		CRACs	
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
Lima y Callao	8,672,600	84.3	45,158	9.3	37,450	45	7,245	7.3
Departamentos	1,614,030	15.7	448,493	90.7	51,747	55	92,063	92.7
<b>Total Créditos</b>	<b>10,286,630</b>	<b>100</b>	<b>493,651</b>	<b>100</b>	<b>89,203</b>	<b>100</b>	<b>99,308</b>	<b>100</b>

Fuente: Estadísticas de la SBS

## PERFORMANCE

### DE LAS INSTITUCIONES DE

### MICROFINANZAS<sup>1</sup>

### EN EL PERÚ

### DURANTE EL AÑO 2003

Es conocido, tal como se ha analizado en el acápite del sistema financiero, que durante la última década, el mercado de las microfinanzas en Perú ha registrado un crecimiento sustancial en sus volúmenes de intermediación, siendo las tasas anuales promedio de incremento de los activos y las colocaciones directas de las IMFs No Bancarias, de 29.3% y 32.2%, respectivamente, cifras que reflejan la demanda de financiamiento aún insatisfecha por parte de las microempresas, y el creciente número de intermediarios regulados y sus agencias.

En este contexto, la dinámica que han registrado las colocaciones de las ONGs y EDPYMEs-IMFs sobre las cuales la IM tiene un foco especial de atención- durante los últimos años y a partir del mes de diciembre de 1998 (año en que se inicia el proyecto), presenta comportamientos oscilantes pero siempre en su mayoría crecientes -salvo algunas pocas IMFs que por problemas de índole interno vieron afectados seriamente sus crecimientos- e influenciados por la obtención de mayores fondos prestables y/o la expansión de sus servicios a nuevos ámbitos geográficos, habiendo casi todas ellas recibido uno o más servicios, algunas de manera continuada, como las auditorías, y con mayor énfasis asesorías de larga duración o adiestramientos intensivos a través de misiones in-situ de corto plazo en aspectos de organización, instrumentos normativos del sistema de control interno, tecnología crediticia, administración de riesgos, plan contable financiero y sistemas de información, principalmente, además de una activa presencia de diversos eventos de capacitación.

Es importante destacar el acercamiento que han mostrado al proyecto un número cada vez más creciente de IMFs dispuestas a acceder a servicios orientados a promover en ellas un cambio, exigido por la mayor competencia y por la urgencia de acelerar procesos de mejoras continuas al interior de sus organizaciones, en aras de garantizar una mejor administración de los riesgos inherentes a la intermediación financiera y adecuados niveles de sustentabilidad, sobre las bases de una correcta aplicación de instrumentos de gestión modernos, innovadores y enmarcados a las normas establecidas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

<sup>1</sup> En este capítulo se incluye a las IMFs que proveen información al Sistema de Información de la Iniciativa Microfinanzas, denominado SINFONED.

**Cuadro N° 1: Evolución del Saldo del Número de Préstamos Activos de ONGs y EDPYMEs entre 1998 y el 2003**

ONGs	Dic. 98	Dic. 99	Dic. 00	Dic. 01	Dic. 02	Dic. 03
1 ONG Adas Pasa			4,400	5,020	4,610	4,774
2 ONG AMA				604	1,000	1,000
3 ONG Caritas del Perú			11,040	10,220	11,750	13,230
4 ONG Edapemas - ALAYON			2,000	1,810	2,240	3,000
5 ONG Edapemas - BAP	800	800	2,200	1,200	1,194	1,281
6 ONG Elica	3,100	3,900	6,270	6,220	6,700	6,214
7 ONG Fundaciones	2,727	2,070	2,210	1,110	1,094	974
8 ONG Invidia	700	700	900	800	400	310
9 ONG IACCIO	1,000	1,210	1,600	1,870	1,770	2,200
10 ONG IDEB Casa Nube					1,200	1,210
11 ONG Ideal La Libertad	100	100	400	470	700	1,200
12 ONG Ideal Lambayeque					300	447
13 ONG Imago					310	347
14 ONG IPB			310	700	800	1,200
15 ONG Muestra Razon - BICU				8,000	8,000	9,100
16 ONG Muestra Razon - Conf. Educat.	200	300	800	700	700	600
17 ONG Misa			3,027	2,800	2,800	3,027
18 ONG Pasa	16,470	16,700	17,300	16,420	16,570	16,800
19 ONG Pasaque			2,700	4,000	11,300	17,600
20 EDPYME Alamosa					1,210	1,600
21 EDPYME Casa Pasa				800	600	600
22 EDPYME Confianza	700	1,300	2,670	3,410	4,200	4,814
23 EDPYME Casa Arroyo	1,200	1,700	2,240	2,110	2,400	2,100
24 EDPYME Casa Casa			100	300	300	1,200
25 EDPYME Casa Casa	1,000	1,500	2,027	2,520	1,900	4,127
26 EDPYME Casa Suello				1,200	1,000	1,200
27 EDPYME Confianza			1,100	2,200	2,200	2,200
28 EDPYME Estrella	3,320	6,000	10,110	10,270	10,300	11,600
29 EDPYME Nueva Vision	300	300	700	1,200	1,700	2,100
30 EDPYME Pasaque	1,500	2,020	2,410	2,710	4,400	4,400
31 EDPYME Pasaque					1,010	2,200
32 EDPYME Solidaridad	1,900	1,900	1,900	1,200	1,114	1,200

Nota: La falta de información para algunos años, se debe para el caso de las ONGs a su no disponibilidad y para el caso de las EDPYMEs a que no iniciaban sus operaciones.

**Cuadro N° 2: Evolución del Saldo de las Colocaciones de ONGs y EDPYMEs entre 1998 y el 2003**

ONGs	Dic. 98	Dic. 99	Dic. 00	Dic. 01	Dic. 02	Dic. 03
1 ONG Adas Pasa			800,227	847,040	1,000,300	1,400,400
2 ONG AMA				441,904	821,210	1,204,000
3 ONG Caritas del Perú			6,032,024	5,918,600	6,030,024	7,600,700
4 ONG Edapemas - ALCON			514,100	511,900	1,054,000	1,700,410
5 ONG Edapemas - BAP	770,270	790,200	1,254,270	1,000,004	1,001,100	1,200,200
6 ONG Elica	2,300,214	3,400,000	3,930,120	2,700,210	2,704,040	2,270,000
7 ONG Fundaciones	2,500,700	4,930,000	4,110,714	3,627,120	3,707,140	3,240,000
8 ONG Invidia	1,900,200	1,117,000	1,200,200	900,000	1,270,714	1,401,100
9 ONG IACCIO	1,400,227	1,400,000	1,800,000	1,600,200	932,000	1,140,100
10 ONG IDEB Casa Nube					770,700	970,000
11 ONG Ideal La Libertad	400,000	300,000	1,300,000	1,210,500	1,270,400	1,270,410
12 ONG Ideal Lambayeque				110,000	490,000	640,100
13 ONG Imago					320,700	440,000
14 ONG IPB			1,070,000	1,190,000	870,000	1,230,000
15 ONG Muestra Razon - BICU				1,070,000	1,240,000	1,400,100
16 ONG Muestra Razon - Conf. Educat.	270,210	390,400	1,000,000	1,030,000	1,117,000	1,217,000
17 ONG Misa			700,227	670,190	1,191,070	1,600,000
18 ONG Pasa	4,200,000	7,714,000	10,000,000	10,710,270	10,200,000	10,700,000
19 ONG Pasaque			500,000	2,200,000	4,410,100	7,110,000
20 EDPYME Alamosa					1,100,000	2,470,170
21 EDPYME Casa Pasa				1,200,000	1,100,100	1,200,000
22 EDPYME Confianza	1,200,000	2,310,000	4,320,700	5,710,000	12,400,700	21,440,124
23 EDPYME Casa Arroyo	1,000,700	1,420,100	2,000,700	2,000,700	10,400,110	21,000,000
24 EDPYME Casa Casa			1,270,200	1,170,100	1,000,000	4,700,000
25 EDPYME Casa Casa	1,000,000	2,000,100	10,010,700	11,000,000	9,270,110	11,900,200
26 EDPYME Casa Suello				440,000	1,100,100	1,400,000
27 EDPYME Confianza			1,000,000	2,000,000	4,170,000	3,800,000
28 EDPYME Estrella	11,270,000	21,000,700	41,200,000	40,000,000	42,200,000	110,000,470
29 EDPYME Nueva Vision	2,100,000	2,100,000	3,100,000	4,000,000	6,000,000	8,170,210
30 EDPYME Pasaque	9,400,100	10,420,200	10,010,710	17,000,470	10,400,110	10,010,670
31 EDPYME Pasaque					1,170,110	3,800,000
32 EDPYME Solidaridad	1,900,000	1,900,000	1,710,000	1,200,000	1,114,110	1,200,000

Nota: La falta de información para algunos años, se debe para el caso de las ONGs a su no disponibilidad y para el caso de las EDPYMEs a que no iniciaban sus operaciones.

Al igual que en anteriores ocasiones, seguidamente desarrollaremos un comentario a la posición alcanzada por cada Grupo Par de IMFs, habiendo en esta oportunidad incorporado un mayor número de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), en razón a su participación en servicios de consultoría provistos desde la IM, además de un grupo de Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) que operan en zonas en las que se ejecuta el Programa de Desarrollo Alternativo de USAID, y vinculadas a la IM merced a su participación en la central de riesgos al amparo del convenio suscrito entre COPEME e INFOCORP y/o los componentes de auditorías y adiestramiento.

### **ONGs con programas de crédito individual**

Durante el ejercicio 2003 y desde hace 2 años en algunos casos, las instituciones incluidas en este grupo par, todas sin excepción, participaron del *sub-proyecto Info Quality Training (IQT)*<sup>2</sup> con el propósito de acercar su gestión a las mejores prácticas y al ordenamiento establecido por la Superintendencia de Banca y Seguros<sup>3</sup> y la recientemente promulgada Ley de promoción y Formalización de la Pequeña y Microempresa.

Al interior del grupo, hemos visto durante el último ejercicio una más firme voluntad de cambio en la orientación y prácticas de gestión, buscando los directores y/o gerentes de estas instituciones, imprimir a la administración de la entidad total transparencia y adecuación de su estructura organizacional y procedimientos a intermediarios financieros especializados regulados.

Destacan las actividades iniciadas en FONDESURCO, EDAPROSPO, MANUELA RAMOS e IDESI-LAMBAYEQUE, el primero con programas de financiamiento en el sector rural, y las tres últimas con programas de crédito en el sector urbano, IMFs que internamente desarrollaron procesos de revisión de sus estructuras vigentes en aras de garantizar mejores resultados.

También es importante señalar las gestiones realizadas por IDESI LA LIBERTAD y AMA, ambas en La Libertad, con productos crediticios orientados a poblaciones objetivos diversos –préstamos individuales en el sector urbano y a mujeres empresarias gestoras de pequeñas unidades empresariales en la sierra de La Libertad, respectivamente–, entidades que lograron acceder a fondos de COFIDE y una empresa de financiamiento internacional, con el apoyo de FOGAPI<sup>4</sup>, operaciones desarrolladas en el marco de la nueva Ley de Promoción de las Pymes.

Los niveles de liquidez en las IMFs que conforman este grupo par, salvo FONDESURCO, FOVIDA y MANUELA RAMOS, alcanzaron al 31 de diciembre del 2003, porcentajes menores al 10% con relación al total de sus activos, aspecto que expresa de una parte, los crecientes niveles de intermediación alcanzados como resultado de la expansión de sus servicios, así como también la importancia que sus funcionarios deben otorgar

<sup>2</sup> Fase previa a la constitución de un modelo de Supervisión Privada de Intermediarios Microfinancieros No regulados, con componentes de capacitación, auditorías y adiestramientos.

<sup>3</sup> Particularmente en lo referido al Reglamento de Evaluación y Calificación de Deudor, Clasificación de Carrera y Exigencia de Provisiones, y a los Instrumentos Normativos del Sistema de Control Interno y para la Administración de Riesgos.

<sup>4</sup> Gestión en trámite al cierre de la edición del presente reporte.

al desarrollo de mecanismos y gestiones para conseguir recursos que les permitan obtener mayores rendimientos que capitalizados soporten el crecimiento institucional sobre la base de mejoras en la administración de sus gastos, adecuados índices de cartera en riesgo y mayor productividad.

Y es precisamente el ratio de eficiencia en el gasto (medida frente a la cartera promedio del año culminado), aquel sobre el cual entidades como MANUELA RAMOS, AMA, EDAPROSPO, IDESI LA LIBERTAD, IDESI LAMBAYEQUE, IDER CESAR VALLEJO e IDESPA deben enfatizar sus esfuerzos, pues niveles superiores al 25% exceden los obtenidos por prácticas exitosas de programas e intermediarios que administran carteras de créditos individuales.

Con relación al índice de productividad física por analista, estuvo liderado por IPR-LAMBAYEQUE, entidad que incorporó en sus operaciones un producto crediticio de muy pequeño monto y alta rotación, aspecto que coadyuvó a elevar este ratio, seguida de IDESPA, IDER CESAR VALLEJO e IDESI LAMBAYEQUE, en tanto que la lista de productividad financiera estuvo encabezada por FONDESURCO, FOVIDA y MANUELA RAMOS, orden apoyado por los mayores montos de crédito promedio en el período.

La cartera en riesgo en este grupo se ubicó en un promedio no superior al 10%, índice de calidad moderado si consideramos que incluimos en su cálculo la totalidad de los saldos insolutos de aquellos créditos con retrasos en el pago de cuotas mayores a 30 días, frente al total de colocaciones, lográndose para todos los casos niveles de aprovisionamiento que permiten hacer frente a los préstamos calificados como Dudosos y Pérdida.

Gráfico N° 1

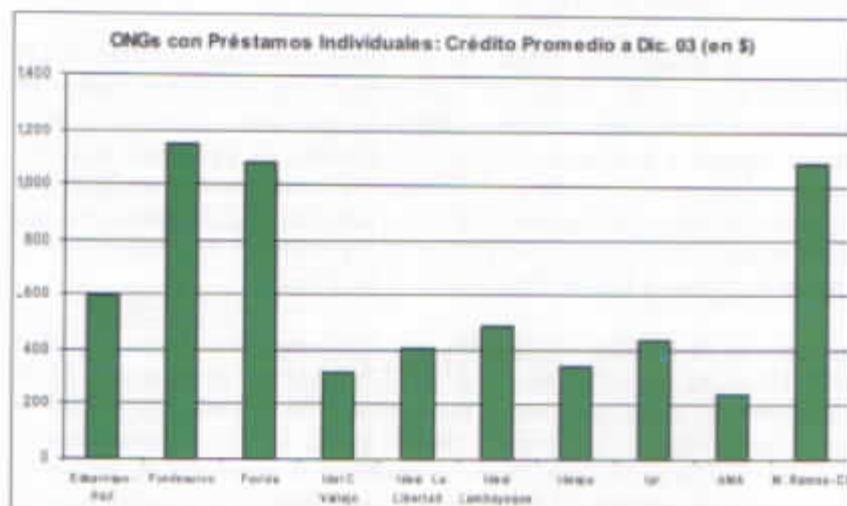


Gráfico Nº 2

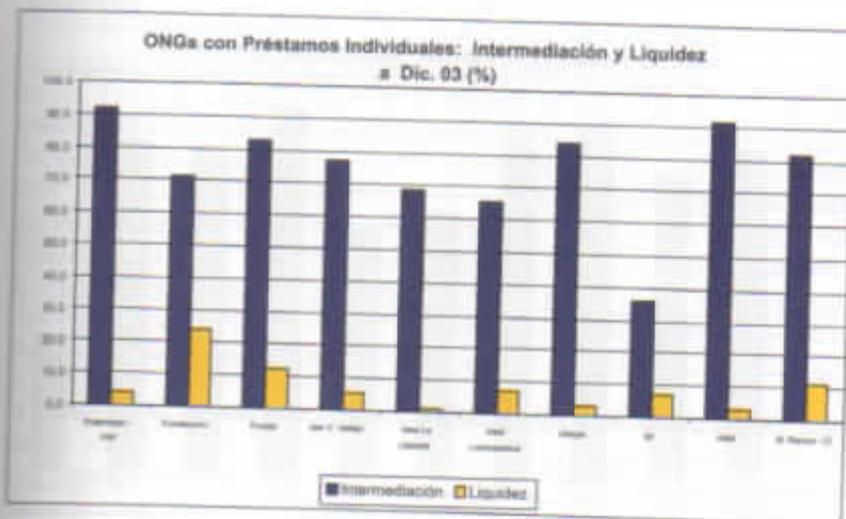


Gráfico Nº 3

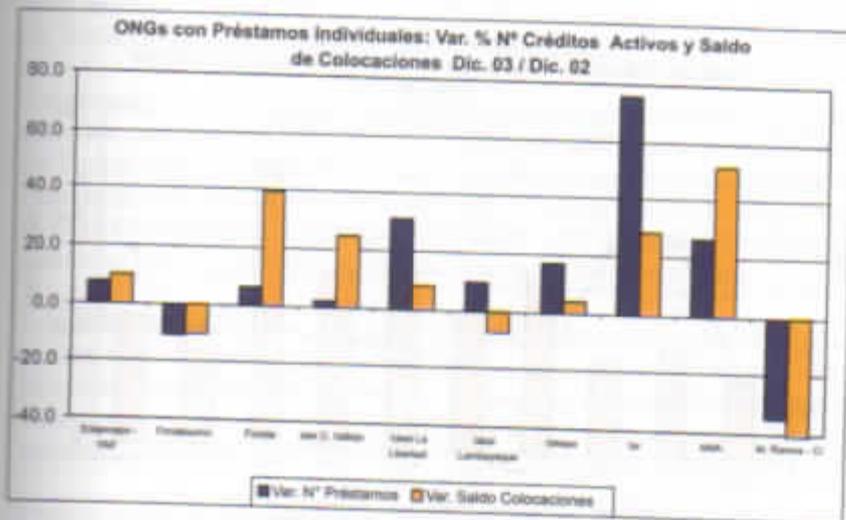


Gráfico Nº 4

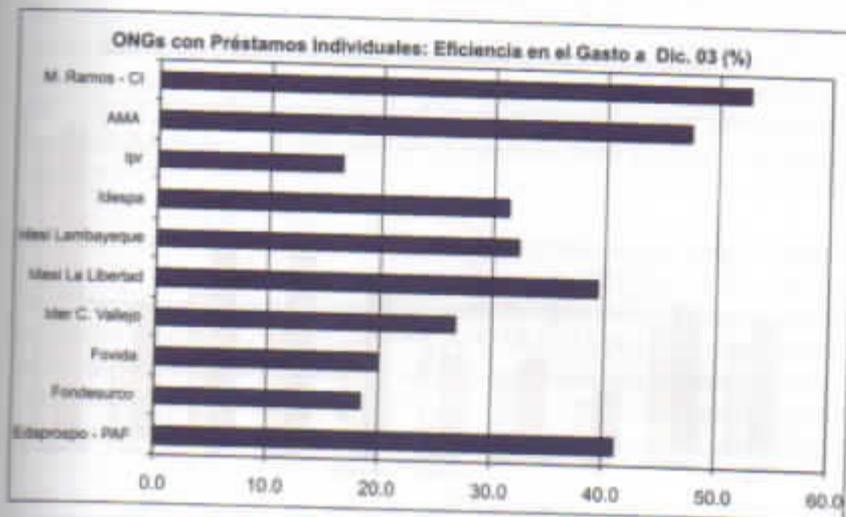


Gráfico N° 5

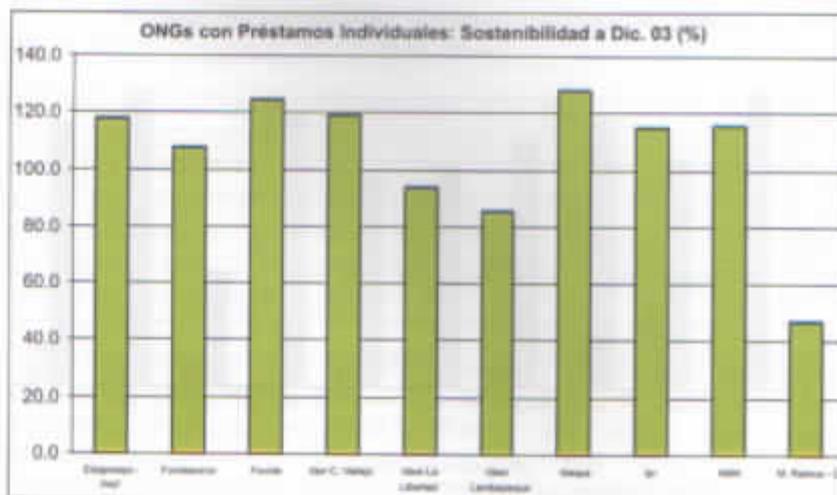


Gráfico N° 6

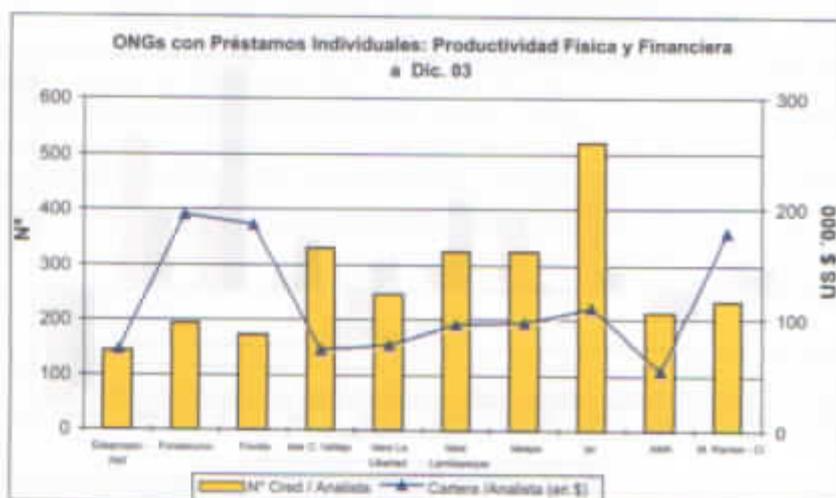
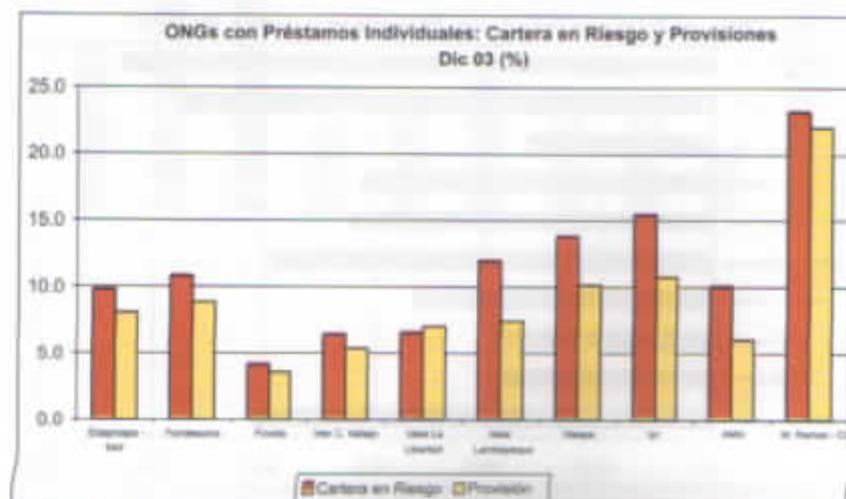


Gráfico N° 7



### ONGs con programas de crédito a través de bancos comunales y grupos solidarios

Es evidente que los niveles de exclusión de una gran parte de la población se ha visto disminuida durante la última década, debido a la mayor penetración de intermediarios financieros regulados que han visto al sector de la microempresa como un nicho interesante de negocio. No obstante ello, la labor que realizan las ONGs con programas de préstamos de pequeños montos no se ha visto afectado en gran medida aún, por este impetu financiero, debido a que sus grupos meta se ubican en sectores rurales y/o sus demandas de crédito exigen la aplicación de tecnologías de alto costo operativo, algo a lo cual algunos bancos, financieras o cooperativas no están dispuestos a asumir.

Citamos como ejemplos los casos de MIDE en Cusco, PROMUJER en Puno y Tacna, y EDAPROSPO en Lima, entidades cuyos créditos promedio no superan los US\$ 150, a diferencia de otras ONGs que si aprecian un mayor nivel de competencia en sus ámbitos geográficos de operación, al atender a sectores que dados los más altos grados de desarrollo alcanzados en sus unidades empresariales, requieren créditos de mayor cuantía, generándose un riesgo de sobre-endeudamiento al superar sus demandas de financiamiento los máximos montos establecidos.

En general, se observa para las instituciones incluidas en este grupo par, salvo los casos de CARITAS, FINCA y PROMUJER (en ese orden), niveles de liquidez que traslucen la escasez de fondos para continuar procesos de expansión sostenidos como los registrados a lo largo del 2003 por ADRA y EDAPROSPO, por ejemplo, entidades que junto a PROMUJER lideraron los crecimientos en colocaciones y número de créditos.

Los ratios de eficiencia en el gasto, son mayores en el grupo para PRISMA y ADRA, siendo para esta última el reflejo de los esfuerzos por acrecentar sustancialmente las colocaciones en el ejercicio concluido, con un gran esfuerzo de promoción, en tanto que para la primera, este respondió a los problemas internos y acciones emprendidas para hacer frente a ellos.

Fueron al 31 de diciembre del 2003, GCOD, FINCA, PROMUJER y CARITAS las instituciones que lograron una sostenibilidad financiera superior al 100%, ratio que considera como ingresos para hacer frente a los gastos, sólo los derivados de la actividad crediticia, no incluyéndose otros como los generados por otros servicios y los subsidios para hacer frente a gastos operativos. No obstante lo citado, ONGs como MIDE, MANUELA RAMOS presentan índices crecientes y muy próximos a la sostenibilidad plena, el cual confiamos pueda alcanzar a lo largo del presente año.

En cuanto a la productividad alcanzada al cierre del año anterior, es acertado reconocer los indicadores presentados para PROMUJER y MIDE, intermediarios que como hemos expuesto otorgan créditos de poco monto, seguidas de ADRA, GCOD y FINCA. CARITAS por su parte, registró a diciembre del 2003 las productividades más bajas por Analista, resultado de los mayores esfuerzos desplegados para implementar una agresiva política de recuperaciones en diversas zonas del país.

Han sido precisamente la puesta en marcha de políticas de recuperaciones, el emprendimiento de acciones judiciales, la mejora de procedimientos crediticios y la implantación de unidades de control interno, entre otros, los factores que coadyuvaron -con excepciones muy particulares para los casos de PRISMA y EDAPROSP- a alcanzar niveles de mora no mayores al 5% en este grupo, con importes de provisión que al igual que para el grupo par de ONGs que conceden créditos individuales, permiten coberturar carteras consideradas como dudosa y pérdida.

Gráfico N° 8

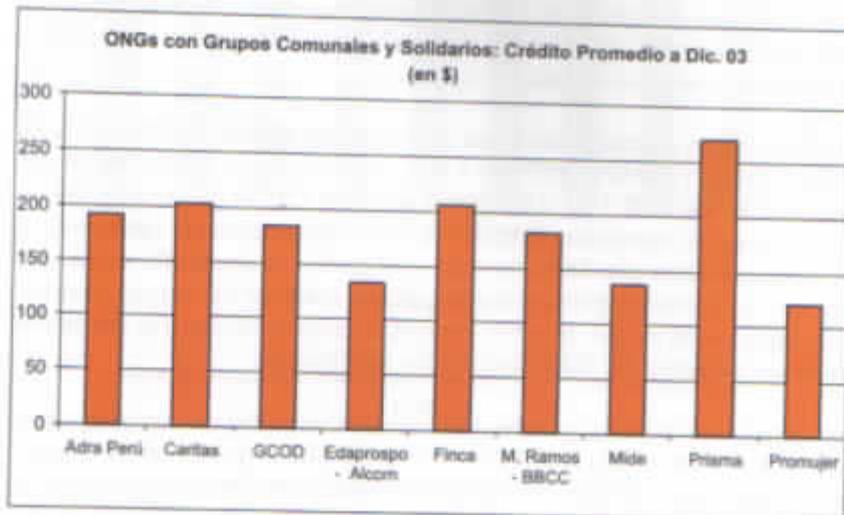


Gráfico N° 9

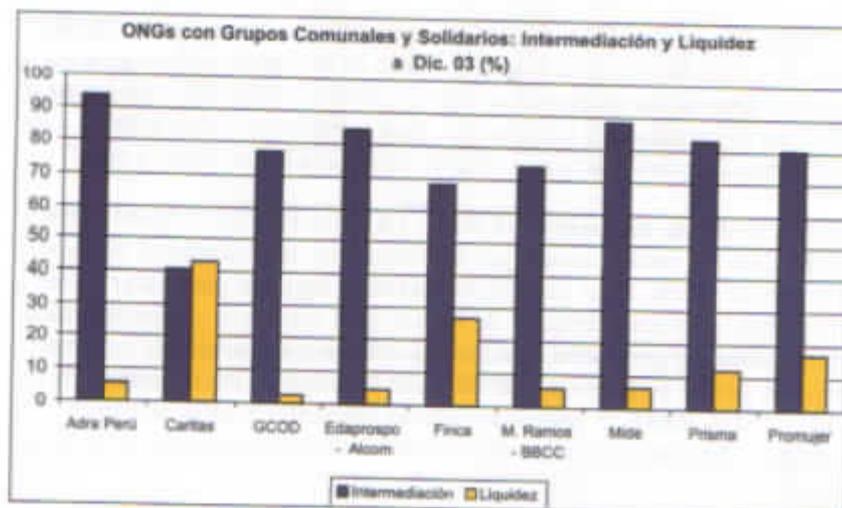


Gráfico N° 10

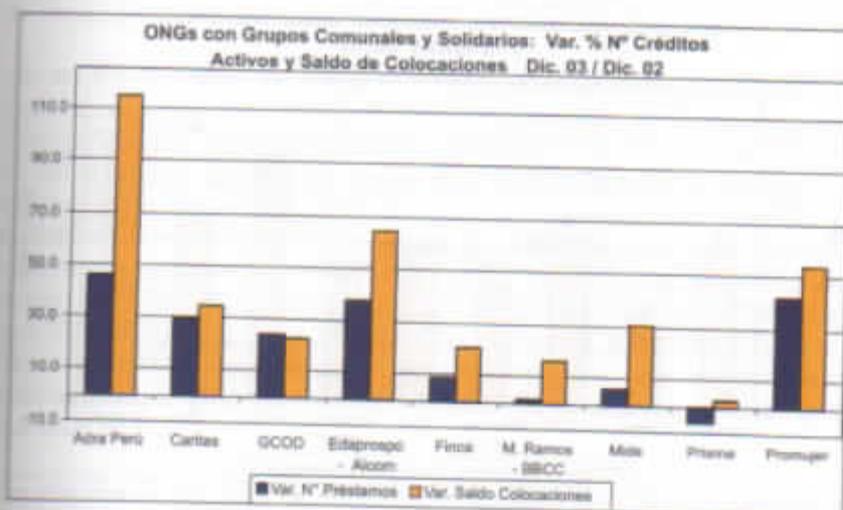


Gráfico N° 11

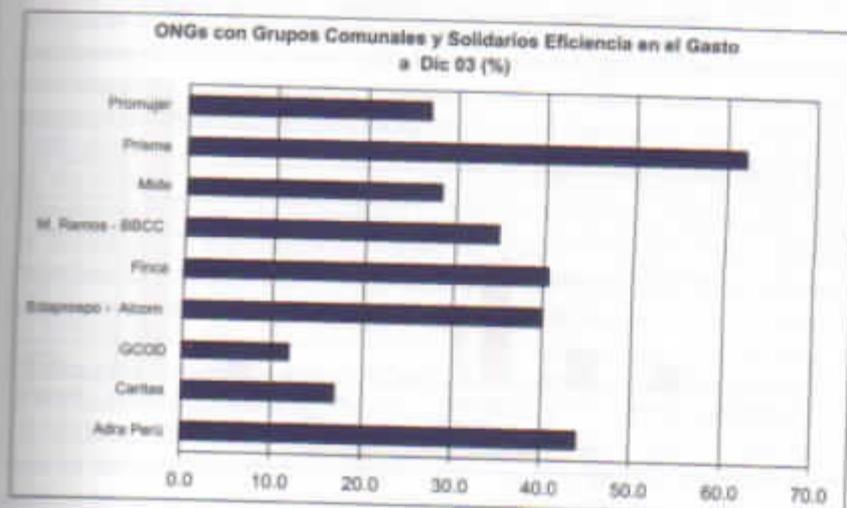


Gráfico N° 12

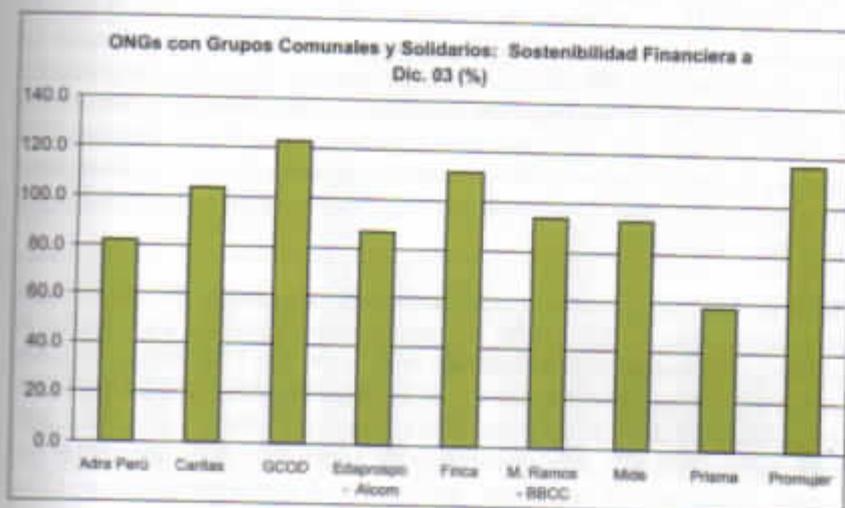


Gráfico N° 13

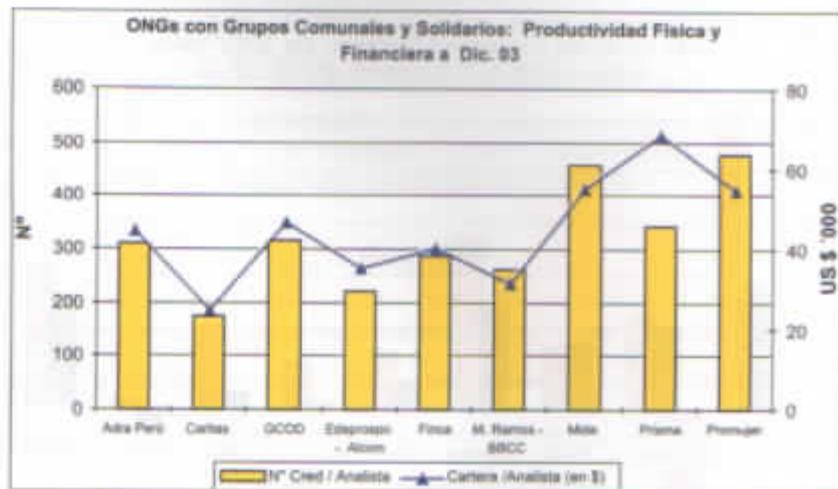
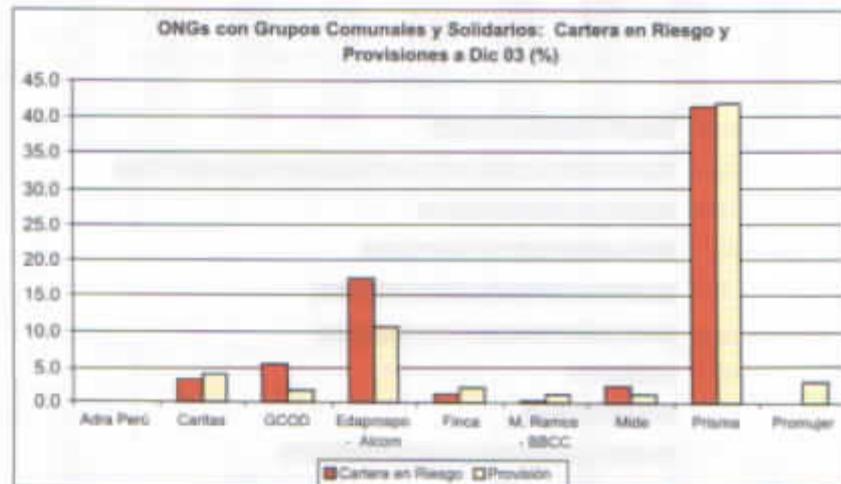


Gráfico N° 14



### EDPYMEs

En esta ocasión, para la elaboración del presente reporte, hemos incluido a 13 EDPYMEs, con la sola exclusión de RAIZ, intermediarios que en su gran mayoría provienen de ONGs y Cámaras de Comercio que durante las décadas de los '80 y '90 administraron programas de créditos importantes y representativos en sus regiones, sobre las cuales se montaron estructuras organizacionales que adaptadas a las exigencias de la Superintendencia de Banca y Seguros, han permitido garantizar una oferta de servicios financieros más sostenibles, dados los requisitos exigidos y controles desarrollados por el órgano supervisor.

Una de las características saltantes como resultado del proceso de transformación a EDPYMEs, ha sido el incremento de los montos de crédito, ubicándose el promedio de estos sobre los US\$ 800, y llegando como en el caso de CREAM CUSCO, EDYFICAR, ALTERNATIVA, NUEVA VISIÓN y SOLIDARIDAD a cifras superiores a los US\$ 1,000, aspecto que refleja la implementación de políticas muy distintas a las que como entidad no regulada aplicaron. Contrariamente a ellas, PRONEGOCIOS, CAMCO PIURA y CREDIVISION mantuvieron

importes de préstamos cuyo promedio no superó los US\$ 800, resultado de contar con productos crediticios orientados a poblaciones demandantes de financiamientos no elevados, comerciantes en alto grado.

Salvo CONFIANZA, las demás EDPYMEs cerraron el ejercicio 2003 con porcentajes de disponibilidad no superiores al 20%, siendo CREDIVISION, CREAM CUSCO y CAMCO PIURA aquellas en las cuales el ratio de liquidez fue menor al 10% frente al total de sus activos, razones suficientes para entender los procesos de búsqueda y negociación con fuentes nacionales y extranjeras de financiamiento que puedan suministrar recursos suficientes para atender los planes de expansión de muchas de ellas, expansión que durante el año concluido estuvo liderada por PRONEGOCIOS y CONFIANZA. En tanto, CAMCO PIURA y SOLIDARIDAD registraron una marcada retracción en el ritmo de sus colocaciones, al igual que CREAM TRUJILLO, entidad cuyo crecimiento fue muy reducido.

En relación al indicador de eficiencia en la aplicación del gasto, (medido frente a la cartera promedio del período evaluado), CONFIANZA, CREAM CUSCO, NUEVA VISION, CREAM TACNA, EDYFICAR y CREAM AREQUIPA, registraron porcentajes que no superaron el 20%, cifra apropiada y obtenida como resultado, principalmente de los más altos volúmenes de recursos intermediados, aunado a la aplicación de políticas acertadas para la administración de sus carteras, aspectos que finalmente apoyaron la consolidación de su sostenibilidad financiera a lo largo del 2003, siempre al amparo de prácticas de gestión muy idóneas, soportadas en algunas de ellas con consultorías desarrolladas desde la *Iniciativa Microfinanzas*, como por ejemplo en tecnología de créditos, implementación de manuales y reglamentos según las últimas disposiciones de la Superintendencia de Banca y Seguros, implantación de unidades de riesgos, diagnósticos de sistemas de información, entre otras.

De otra parte, cuando apreciamos los ratios de productividad, observamos la elevada productividad física registrada por ALTERNATIVA y PRONEGOCIOS, instituciones que durante el 2003, acogiendo prácticas usuales de crédito informal, implementaron con gran éxito productos financieros de créditos pequeños dirigidos a comerciantes y de recuperación diaria, mientras que los volúmenes de cartera por Analista más altos fueron los alcanzados por NUEVA VISION, CONFIANZA, SOLIDARIDAD y EDYFICAR.

Gráfico N° 15

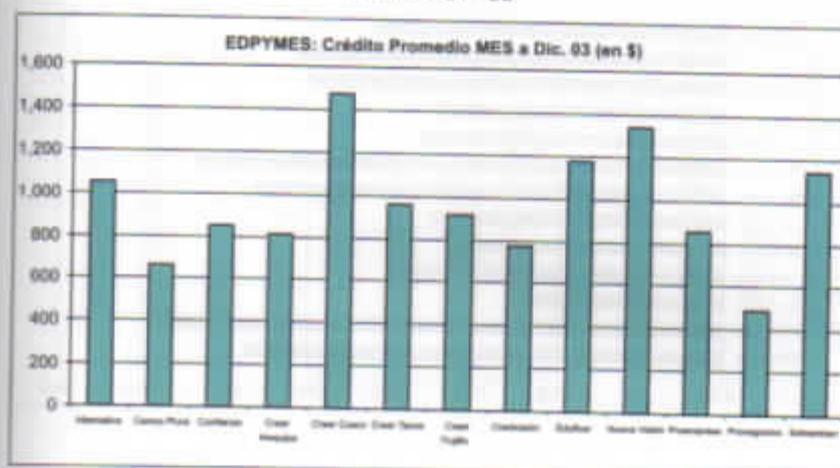


Gráfico N° 16

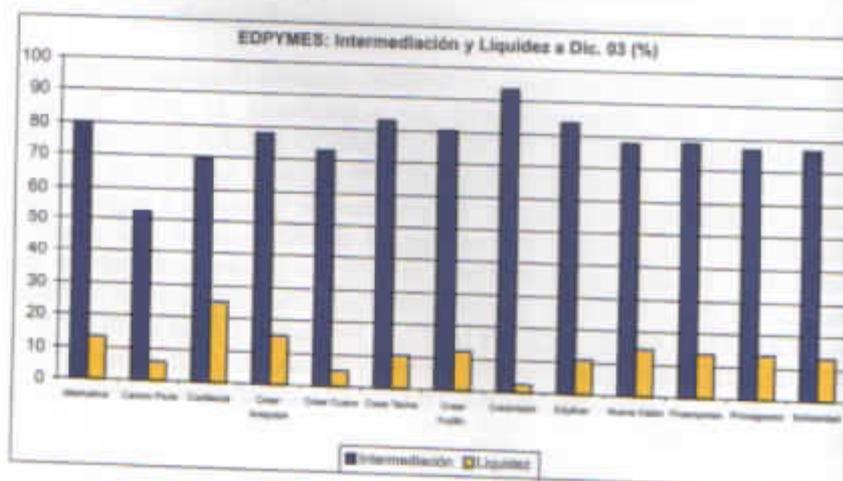


Gráfico N° 17

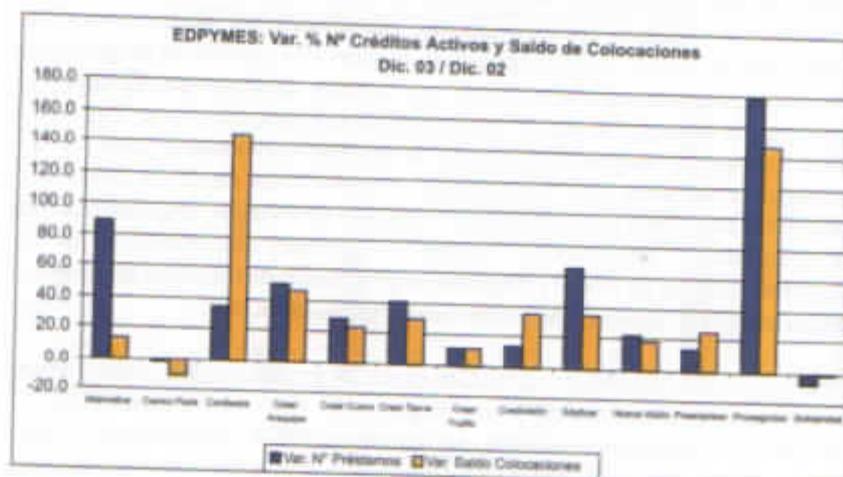


Gráfico N° 18

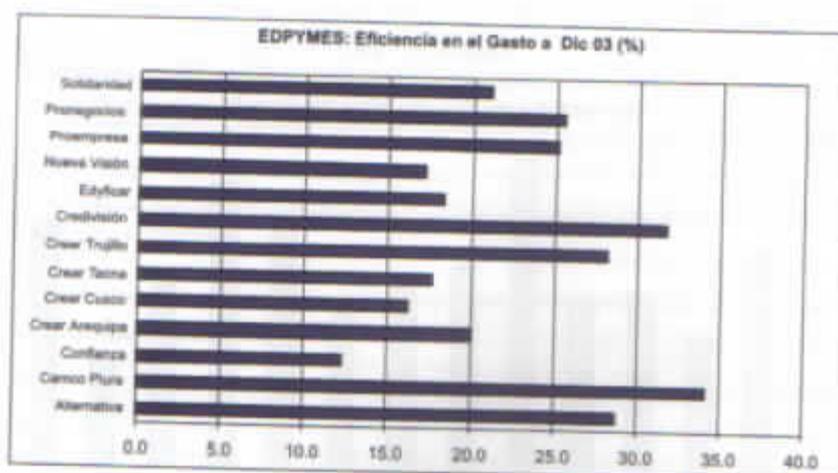


Gráfico N° 19

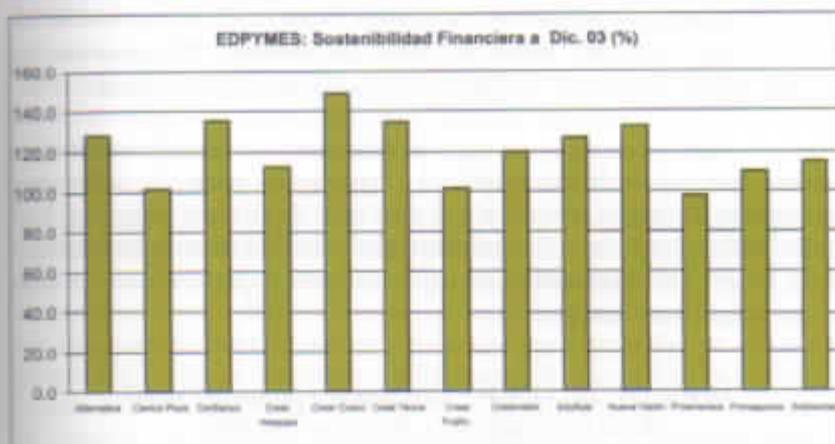


Gráfico N° 20

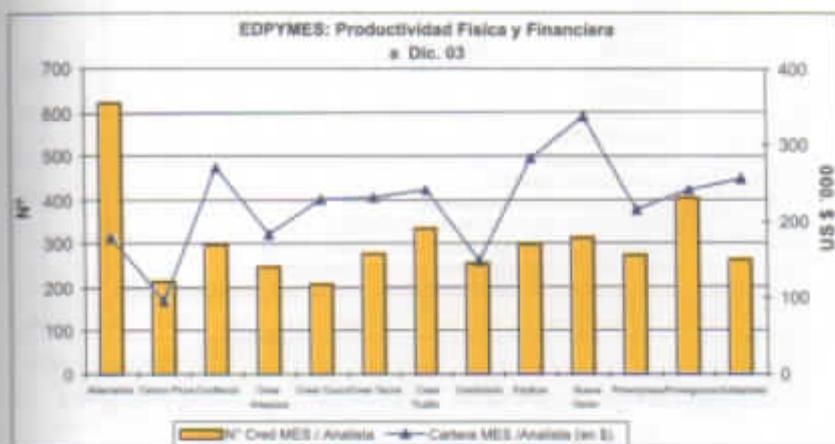
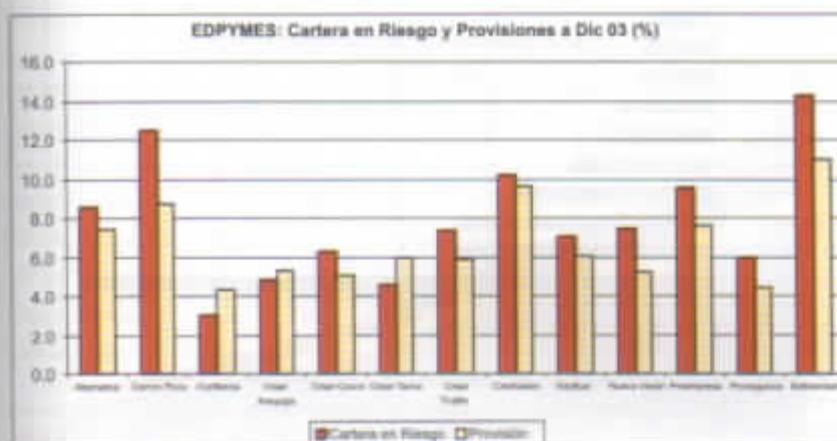


Gráfico N° 21



Para el período comprendido entre los meses de diciembre de 1998 y el 2003, hemos realizado el cálculo de las variaciones registradas en el crecimiento anual de las colocaciones, tanto de las EDPYMEs como de las ONGs<sup>5</sup>, intermediarios sobre los cuales la *Iniciativa Microfinanzas* ha volcado, desde sus inicios, las mayores acciones de fortalecimiento.

Como lo hemos expresado en páginas anteriores, las variaciones en estas instituciones son de diversa magnitud y expresan la correlación de factores que siendo de origen interno y/o el resultado de factores exógenos, han contribuido a los índices de crecimiento hallados, los mismos que, junto a otros ratios<sup>6</sup> son comentados cuando evaluamos la performance de cada grupo par de intermediarios.

Gráfico N° 22: ONGs – Crecimiento promedio anual de las Colocaciones a diciembre del 2003

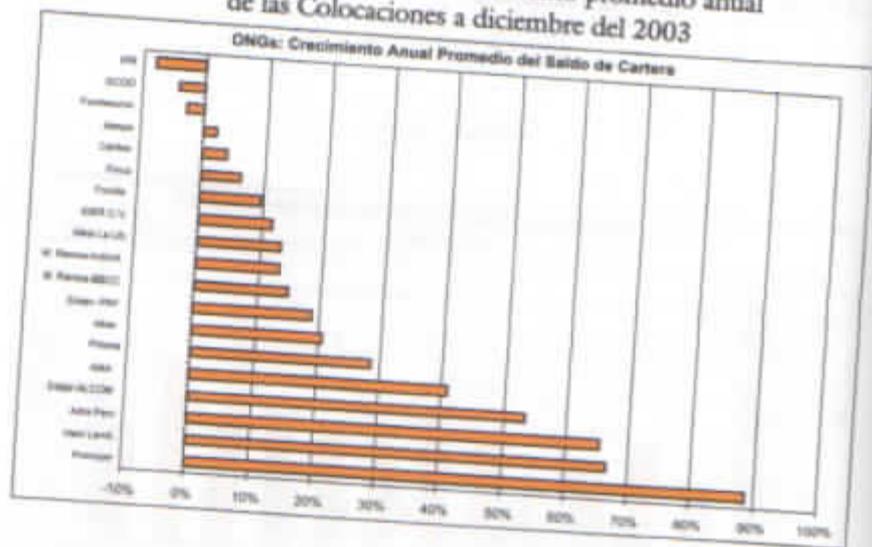


Gráfico N° 23: EDPYMEs – Crecimiento promedio anual de las Colocaciones a diciembre del 2003



<sup>5</sup> Se han considerado para el referido cálculo sólo los años en los cuales estas instituciones entregan su información al SINFONED, destacándose que para el caso de las EDPYMEs, éste se realizó desde el ejercicio económico en el cual inician actividades.

<sup>6</sup> Crecimientos importantes en sí no traducen necesariamente una acertada performance institucional, pues éste debe ser analizado con los indicadores de liquidez, calidad de cartera, eficiencia en la aplicación del gasto y rentabilidad, principalmente.

No obstante ello, queremos destacar los porcentajes de crecimiento anual promedio registrados por PROMUJER, IDESI LAMBAYEQUE, EDAPROSPRO y AMA, ONGs cuyas carteras se incrementaron en un ritmo superior al 40% por año, mientras que fueron las EDPYMEs CREAR TRUJILLO, CONFIANZA, PRONEGOCIOS y EDYFICAR, aquellas en donde la gestión de sus carteras permitieron registrar variaciones también superiores al porcentaje señalado.

Las razones, tal como lo hemos indicado, son diversas, y van desde elevados niveles de disponibilidad de recursos para hacer frente a una agresiva política de promoción y colocaciones, hasta problemas de índole institucional que se tradujeron en ciertos casos en la colisión de crecimientos importantes y los sistemas de control interno, pasando por estrategias de expansión geográfica, acciones orientadas a la búsqueda de nuevas fuentes de fondeo, innovación e implantación de nuevos productos crediticios, sanciamiento de carteras y progresiva constitución de provisiones, puesta en marcha de prácticas de prudencia financiera y austeridad en el gasto, entre otros.

Gráfico N° 24: ONGs – Evolución de las Colocaciones a diciembre del 2003 (S/. '000)

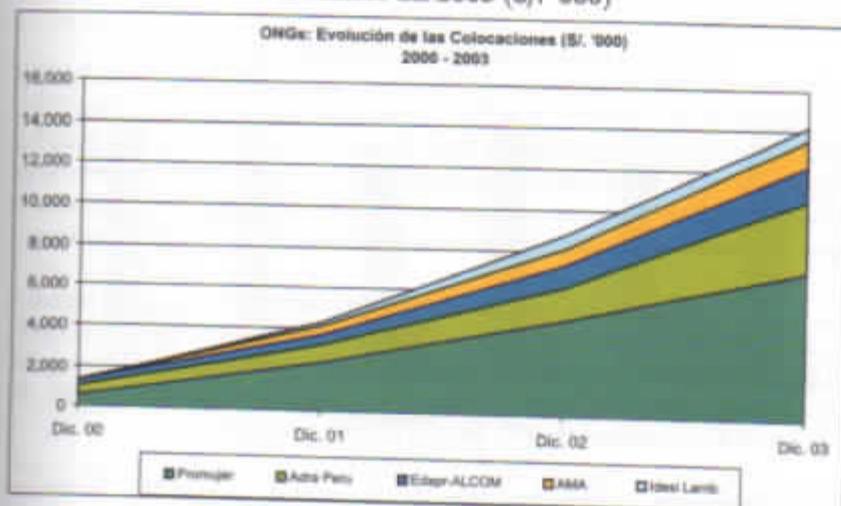
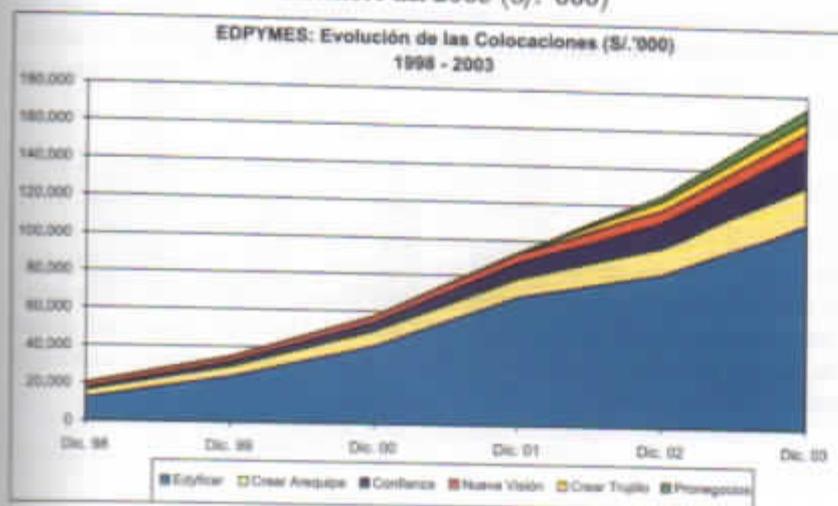


Gráfico N° 25: EDPYMEs – Evolución de las Colocaciones a diciembre del 2003 (S/. '000)



Al mes de marzo del 2004, las IMF's en general, frente a las cifras que en la sección segunda del presente reporte se muestran y corresponden al cierre del ejercicio último, no han registrado variación importante, manteniéndose las características financieras y en general la performance registrada en diciembre pasado. Así lo demuestran los ratios de las ONG's y EDPYME's que apreciaremos más adelante.

### Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y MIBANCO

Se han incluido en este comentario, a las cinco CMAC's que han accedido a servicios de asistencia técnica brindados por la IM, además de MIBANCO; referente ideal para comparar la performance de las primeras, dada la semejanza en las operaciones que realizan.

La lectura del primer gráfico traduce de alguna manera el tipo de población objetivo que MIBANCO frente a las CMAC's atiende. Esto es, comerciantes en una alta proporción, ubicados gran parte de ellos en mercados de Lima Metropolitana y capitales de las principales ciudades del país, sector en el cual también las carteras de las CMAC's tienen alta predominancia, a pesar de ser sus importes de crédito superiores, alcanzando todas en promedio los US\$ 1,000.

En general, todas las entidades presentadas han registrado entre los meses de diciembre del 2002 y 2003, crecimientos en los recursos colocados, destacando que la proporción de éstos ha sido mayor a la variación positiva registrada en el número de créditos para igual periodo, con excepción de la CMAC MAYNAS, hecho que releva los mayores montos de préstamos que en promedio han canalizado estas instituciones en el ejercicio último.

Es la CMAC CUSCO la que mejor ratio de eficiencia en el gasto registró al 31 de diciembre pasado, seguida de la CMAC HUANCAYO y CMAC ICA, todas ellas con porcentajes que no superaron el 15% frente al promedio de la cartera administrada el último año, mientras que los gastos de MIBANCO superaron el 20% para el mismo periodo.

Indudablemente, los óptimos ratios de eficiencia de las CMAC's citadas en el párrafo anterior, contribuyeron a que ellas mismas sean las que alcancen los más altos índices de sostenibilidad, resultado a su vez que se tradujo en elevados niveles de rentabilidad. Así, MIBANCO y las CMAC's en su conjunto, alcanzaron con los márgenes financieros generados por sus operaciones activas y pasivas, coberturar plenamente sus gastos operativos, incluyéndose en éstos las provisiones contables por incobrabilidad de préstamos.

No obstante lo citado anteriormente, la sostenibilidad alcanzada, a pesar de ser mayor al 100% en todos los casos, es menor en las CMAC ICA, MAYNAS y CHINCHA, resultado que se ha visto influenciado por el incremento moderado de los niveles de cartera en riesgo mayor a 30 días, hecho que obligó a un mayor aprovisionamiento de la cartera y que no se presentó en la CMAC CUSCO y MIBANCO, IMF's en donde este índice no superó el 5.0% y las reservas para malas deudas superaron incluso la cartera de alto riesgo.

Gráfico N° 26

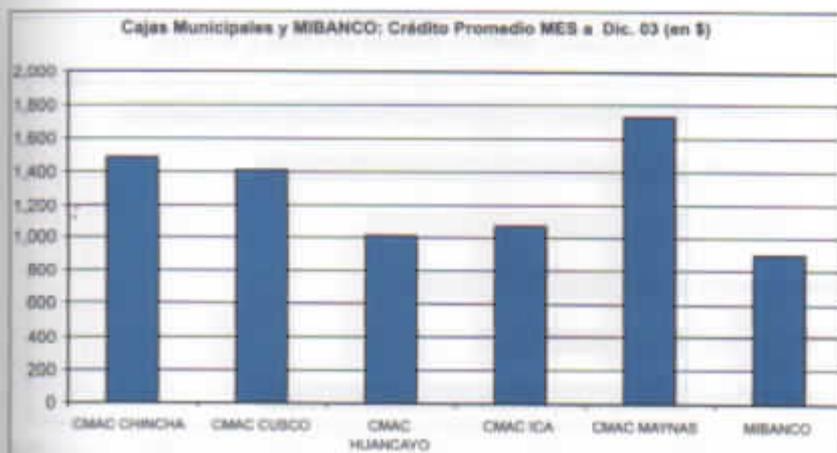


Gráfico N° 27

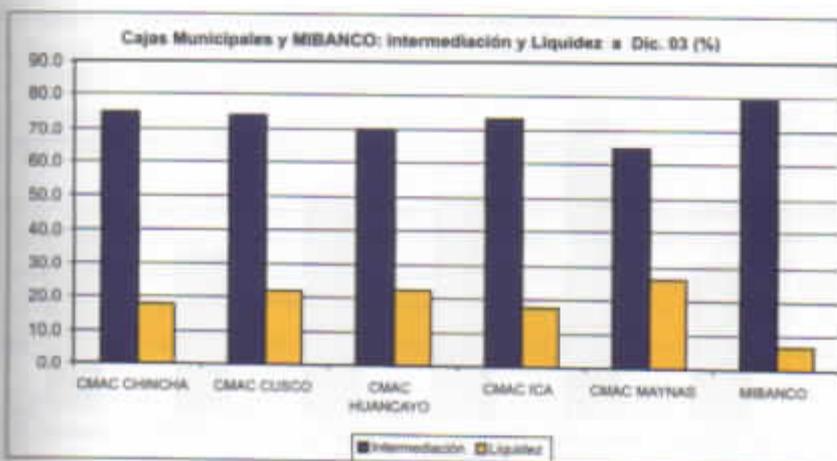


Gráfico N° 28

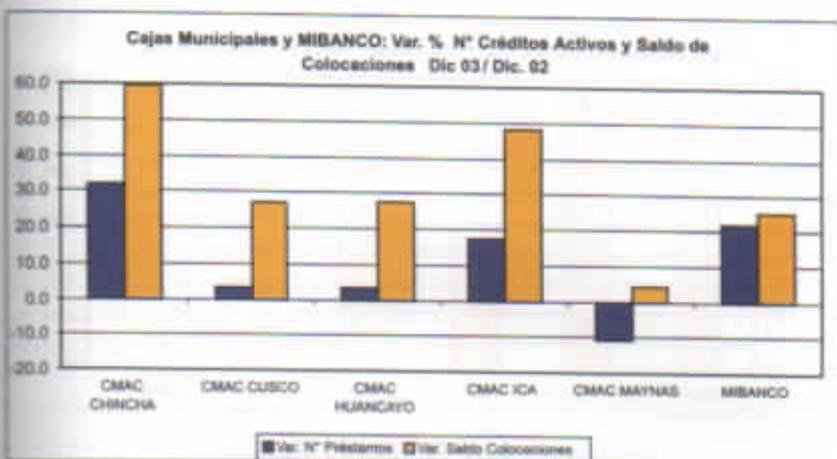


Gráfico N° 29

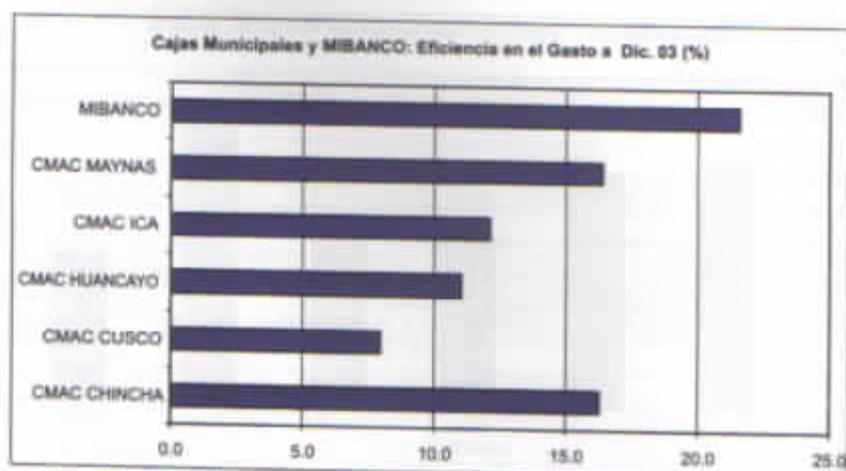


Gráfico N° 30

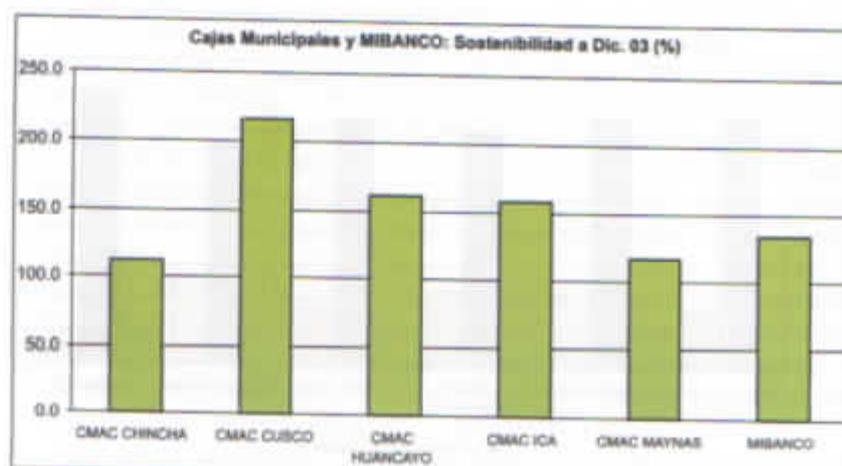


Gráfico N° 31

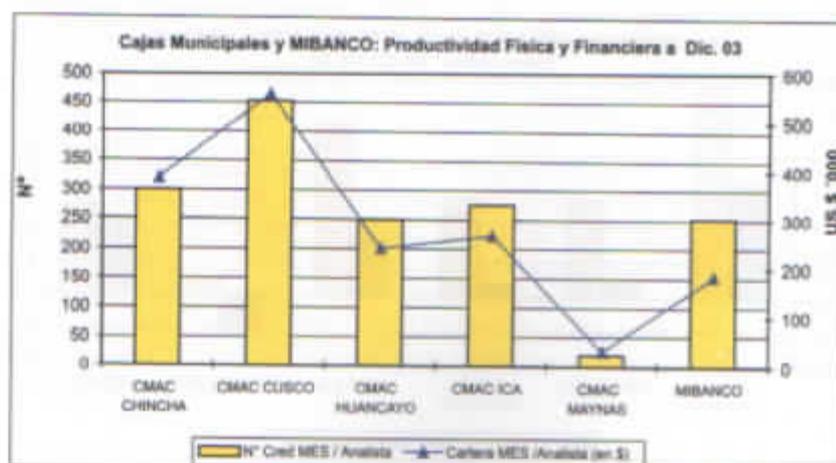
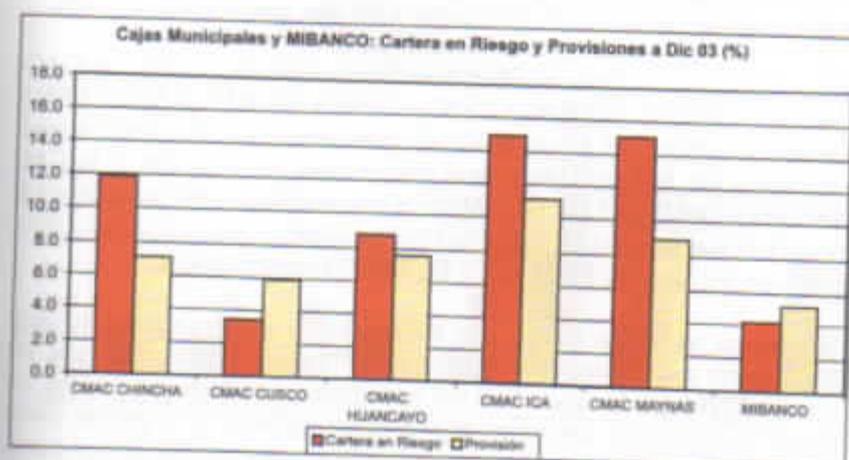


Gráfico N° 32



### Cooperativas de Ahorro y Crédito

La nueva orientación de la *Iniciativa Microfinanzas*, a efectos de promover el fortalecimiento de intermediarios financieros en regiones en las cuales se ejecutan actividades del programa *Desarrollo Alternativo*, nos ha exigido el acercar nuestra mirada a un conjunto de nueve CACs que operan en los departamentos de San Martín, Ayacucho, Junín y Cusco.

El grupo par de este tipo de instituciones, presenta para las IMF's que lo conforman, niveles de performances diversas, comportamientos que derivan de las características inherentes a los servicios y productos que ofrecen, así como a los grupos objetivos que atienden y, también, por los niveles de competencia que enfrentan en las zonas en las que operan.

A pesar de lo expuesto, se observa en el grupo, exceptuando a la CAC QUILLABAMBA, niveles de liquidez que no sobrepasan el 20%, de ahí la importancia y ardua tarea que estas entidades desarrollan por promover sus servicios de depósitos y captar un número creciente de socios para de esa manera asegurar el crecimiento de sus colocaciones, variación que para el período 2003 fue importante en la CAC SAN MARTÍN, y en menor medida en las CACs VIRGEN DE LAS NIEVES, SANTA MARÍA MAGDALENA y SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA.

El análisis del ratio de eficiencia en el gasto, contrastado frente a las colocaciones promedio del ejercicio, para todos los casos, con la sola excepción de las CACs SANTO DOMINGO DE GUZMÁN y TOCACHE, no supera el 15%, cifra que guarda estrecha relación con experiencias cooperativistas de otros países, resultado de los menores esfuerzos desarrollados y tiempos insumidos por este tipo de entidades durante el proceso crediticio, dentro del cual la fase de evaluación no implica necesariamente el desarrollo del trabajo de campo, tan propio a intermediarios especializados en microfinanzas.

El gráfico que presenta los índices de sostenibilidad, nos muestra resultados satisfactorios para siete de las nueve CACs, aspecto que demuestra una acertada gestión de los recursos captados y colocados. Sobre este particular, las CACs SANTO CRISTO DE BAGAZÁN, SAN MARTÍN DE

PORRES, VIRGEN DE LAS NIEVES Y VIRGEN DEL CARMEN DE LLATA son aquellas que mejor calidad de cartera obtuvieron, con porcentajes de cartera en riesgo mayor a 90 días que bordean el 6.0%.

Con relación a la productividad física por empleado, fueron las CACs SANTO CRISTO DE BAGAZÁN y SANTA MARÍA MAGDALENA las que al interior del grupo analizado presentaron los más altos niveles, superior a los 200 préstamos en el primer caso, en tanto que es la CAC SANTO DOMINGO DE GUZMÁN el intermediario cuya productividad financiera fue mayor (S/. 598.6 mil por empleado), seguida de las CACs antes citadas, con S/. 527.1 mil y S/. 555.7, respectivamente.

Finalmente, debemos señalar que los niveles de aprovisionamiento para hacer frente a la cartera en riesgo mayor a 90 días, en este grupo par, no ponen en peligro la afectación del patrimonio institucional, ya que en todos los casos los importes consignados cubren, en algunos casos excesivamente, los saldos impagos de créditos vencidos clasificados como dudosos y pérdida, práctica consistente y alineada a las exigencias exigidas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Gráfico N° 33

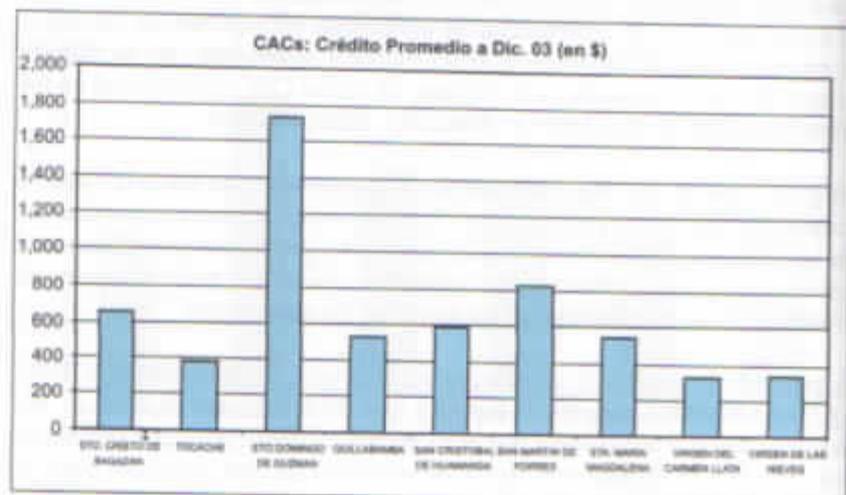


Gráfico N° 34

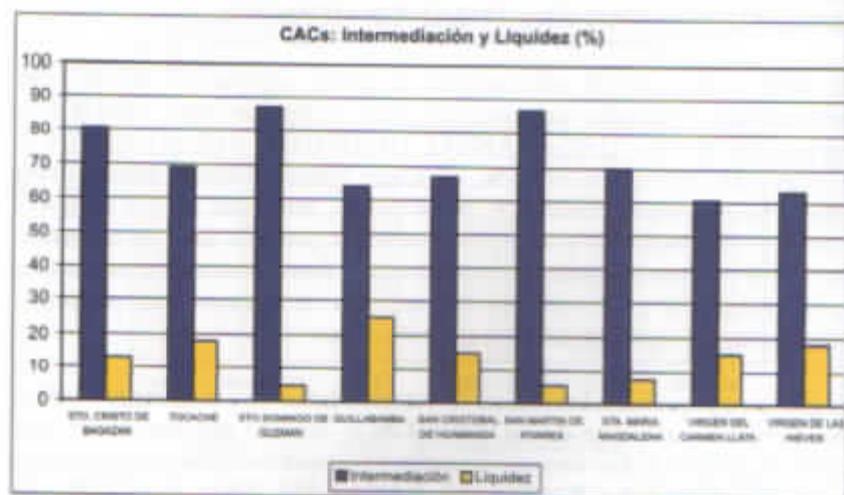


Gráfico N° 35

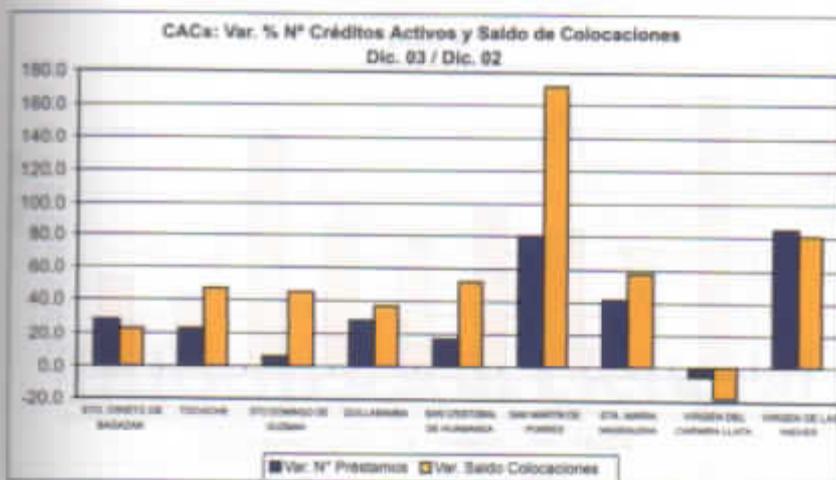


Gráfico N° 36

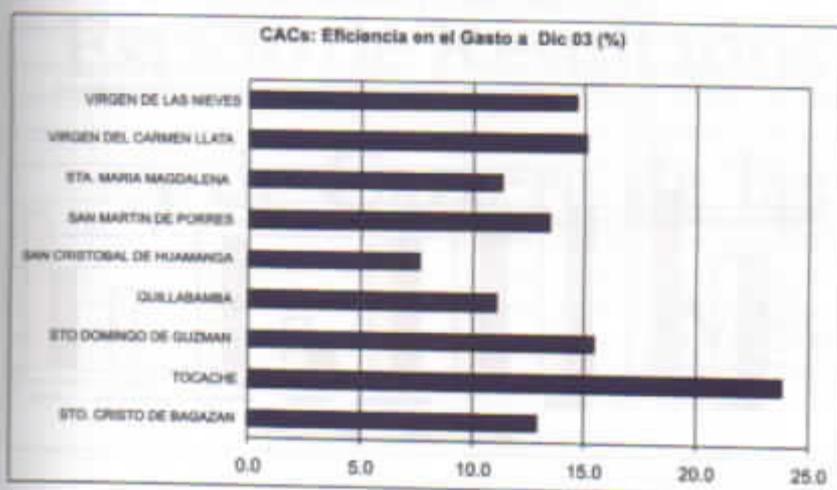


Gráfico N° 37

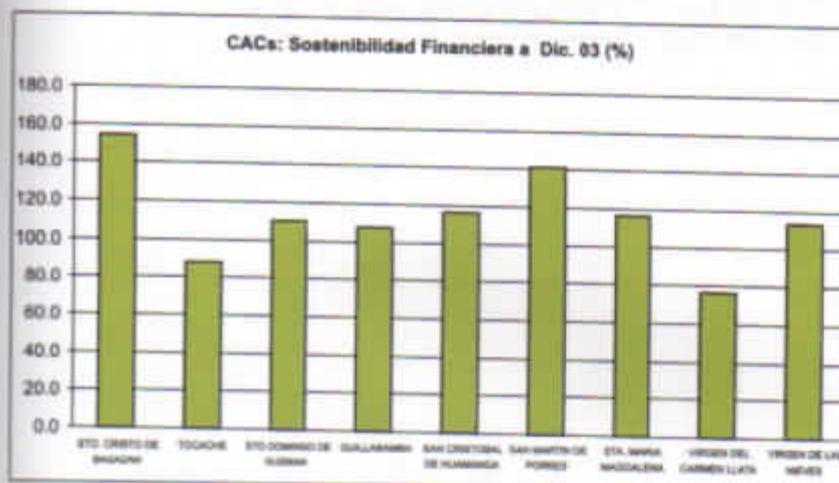


Gráfico N° 38

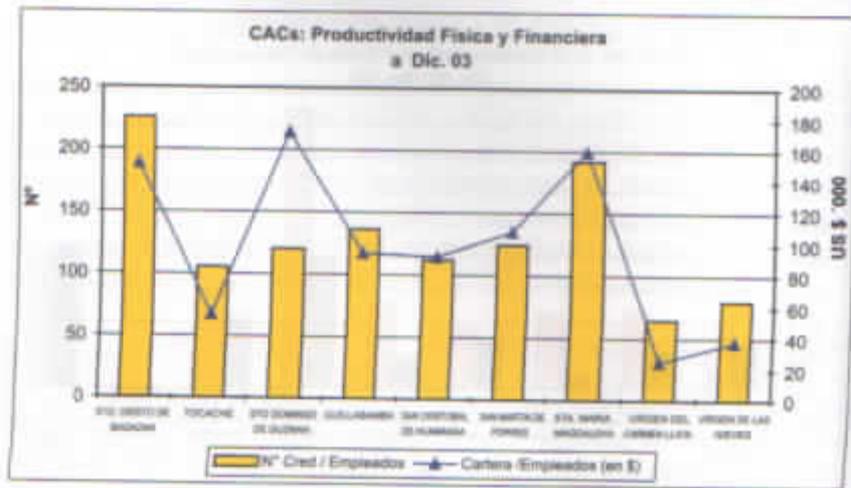
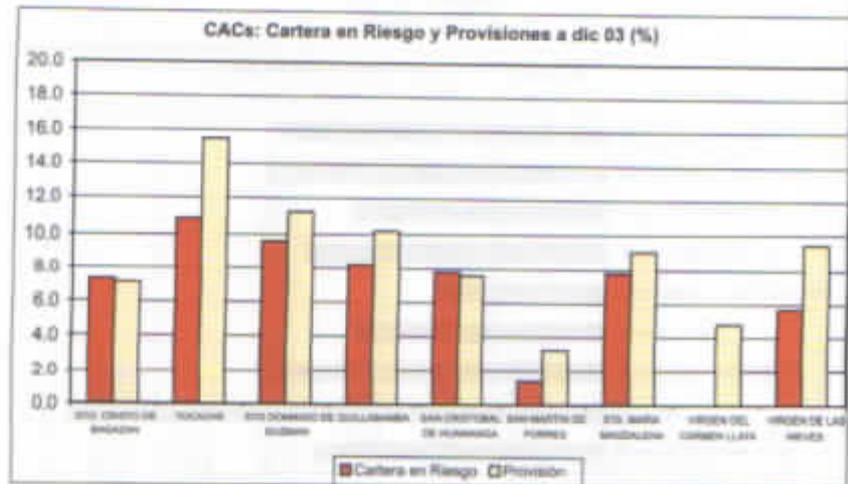


Gráfico N° 39



**Información General**  
**del Balance General,**  
**Estado de Resultados**  
**y de Cartera de las**  
**IMFs**

**A diciembre 2003**

Información General

el Balance General

Estado de Resultados

y de Cartera de las

IMF

A diciembre 2003

ONGs  
con Programas de  
Financiamiento a  
PYMEs

A diciembre 2003

INFORMACION GENERAL DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

IMF's / Asociación / Federación	Cargo y Funcionario Responsable	Ámbito Departamental de Operaciones
<b>IMF's NO REGULADAS</b>		
Adra Ofasa	Adm. Prog. Des. Económ.	Lima, Arequipa, Cusco, Puno y Ucayali
AMA - Asociación Mujeres en Acción	Gerente de Créditos	La Libertad
Caritas del Perú	Gerente Microfinanzas	Cusco, Huánuco, Junín y Puno
GCOD	Director	Junín
Edaprospro - Programas PAF y ALCOM	Director	Lima
Finca	Directora Ejecutiva	Lima, Ayacucho y Huancavelica
Fondesurco	Gerente	Arequipa
Fovida - Progr. Creditiva	Gerente	Lima
Ideisi La Libertad	Gerente	La Libertad
Ideisi Lambayeque	Director	Lambayeque
Idespa	Director Ejecutivo	Apurímac
Ider César Vallejo	Director Ejecutivo	La Libertad
Ipr - Instituto de Promoción Regional	Directora	Lambayeque
Manuela Ramos - Prog. Cred. Individ.	Responsable	Lima
Manuela Ramos - Prog. BBCC	Gerente SF Credimujer	Lima, La Libertad, Puno, San Martín, Ucayali
Mide - Progr. La Chuspa	Gerente	Cusco
Prisma	Director de Microfinanzas	Ancash, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica, Huánuco, Junín, Lima, Piura, Puno, San Martín y Ucayali
Promujer	Directora	Puno
	Naldi Delgado	

## PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE IMF S A DICIEMBRE DEL 2003

	Activo		Pasivo		Patrimonio		Ingresos		Gastos	
	Total (S/)	Total (S/)	Total (S/)	Total (S/)	(S/)	(S/)	Financ. (S/)	Operativos (S/)	Operativos (S/)	Operativos (S/)
ONG Adra Perú	3,672,962	1,693,625	1,979,337	1,326,916						1,614,428
ONG AMA	1,277,157	552,740	724,417	752,330						606,899
ONG Caritas del Perú	18,295,716	14,922,469	3,373,247	3,227,385						3,115,749
ONG GCOD	1,455,368	701,580	753,788	286,568						173,147
ONG Edaprospro - ALCOM	1,892,608	1,661,547	231,061	762,856						756,706
ONG Edaprospro - PAF	2,258,459	1,463,017	795,442	1,287,227						926,124
ONG Finca	4,813,170	276,019	4,537,151	2,376,466						1,953,192
ONG Fondesurco	4,291,703	1,697,595	2,594,108	959,996						794,258
ONG Fovida	2,219,902	716,350	1,503,552	595,488						440,551
ONG IDER Cesar Vallejo	1,193,806	719,457	474,349	408,249						319,780
ONG Idesi La Libertad	1,723,218	1,162,321	560,897	760,738						678,691
ONG Idesi Lambayeque	908,004	809,211	98,793	338,125						292,694
ONG Idespa	694,757	0	694,757	283,020						218,000
ONG IPR	2,783,856	2,214,474	569,382	718,099						459,912
ONG Manuela Ramos - BBCC	5,331,634	252,487	5,079,146	1,882,376						1,859,426
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	1,178,027	379,642	798,385	712,308						621,750
ONG Mide	1,732,696	1,578,053	154,643	548,729						489,134
ONG Prisma	13,668,716	783,515	12,885,201	5,095,445						8,491,023
ONG Promujer	8,562,042	4,128,626	4,433,415	2,810,448						2,309,056

## PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

	N° de Personal	N° de Analistas	N° de Préstamos	Cartera (S/)	Cartera (US \$/)	Saldo de Crédito Prom (\$)	Crédito Prom (\$)
ONG Adra Perú	40	22	6,774	3,448,456	990,366	146	192
ONG AMA	14	7	1,495	1,244,680	357,461	239	238
ONG Caritas del Perú	49	87	15,226	7,609,701	2,185,440	144	202
ONG GCOD	11	7	2,202	1,146,157	329,166	149	183
ONG Edaprospro - ALCOM	19	14	3,093	1,738,418	499,258	161	134
ONG Edaprospro - PAF	17	9	1,281	2,185,259	627,587	490	593
ONG Finca	63	23	6,634	3,271,098	939,431	142	205
ONG Fondesurco	13	5	974	3,349,098	961,832	988	1,149
ONG Fovida	6	3	519	1,911,130	548,860	1,058	1,083
ONG IDER Cesar Vallejo	16	4	1,319	971,996	279,149	212	314
ONG Idesi La Libertad	14	5	1,224	1,273,418	365,715	299	402
ONG Idesi Lambayeque	6	2	647	642,103	184,406	285	488
ONG Idespa	10	2	647	649,051	186,402	288	340
ONG IPR	23	3	1,557	1,126,625	323,557	208	437
ONG Manuela Ramos - BBCC	46	35	9,135	3,895,142	1,118,651	122	183
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	4	2	468	1,217,603	349,685	747	1,083
ONG Mide	13	8	3,652	1,553,951	446,281	122	136
ONG Prisma	128	78	26,855	18,799,585	5,399,077	201	270
ONG Promujer	53	37	17,657	7,112,812	2,042,738	116	121

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera / Activo Total	Gastos Operat. / Activo Total	Margen Financ. / Gastos Operat.	Cartera en Riesgo	Utilidad / Activo Total
ONG Adra Perú	5.87%	46.11%	93.89%	43.95%	81.44%	0.00%	0.11%
ONG AMA	3.05%	43.28%	91.60%	47.52%	115.13%	10.01%	6.34%
ONG Caritas del Perú	43.09%	81.56%	40.67%	17.03%	103.50%	3.18%	5.23%
ONG GCOD	2.76%	48.21%	77.46%	11.90%	122.76%	5.48%	4.14%
ONG Edaprospro - ALCOM	4.72%	87.79%	84.39%	39.98%	86.96%	17.37%	-4.65%
ONG Edaprospro - PAF	4.30%	64.78%	91.81%	41.01%	117.98%	9.73%	7.34%
ONG Finca	27.06%	5.73%	68.42%	40.58%	111.69%	1.13%	4.87%
ONG Fondesurco	23.88%	39.56%	71.12%	18.51%	107.73%	10.72%	5.04%
ONG Fovida	12.08%	32.27%	82.98%	19.85%	124.21%	4.15%	4.66%
ONG IDER Cesar Vallejo	5.36%	80.27%	76.99%	26.79%	119.17%	6.36%	5.01%
ONG Idesi La Libertad	1.13%	67.45%	68.73%	39.39%	93.51%	6.57%	2.41%
ONG Idesi Lambayeque	7.12%	89.12%	65.45%	32.23%	85.03%	11.90%	0.27%
ONG Idespa	3.12%	0.00%	84.00%	31.38%	127.81%	13.77%	9.20%
ONG IPR	6.73%	79.55%	36.09%	16.52%	114.98%	15.37%	2.48%
ONG Manuela Ramos - BBCC	5.92%	4.74%	73.86%	34.88%	93.70%	0.12%	-1.75%
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	10.97%	32.23%	81.97%	52.78%	46.61%	23.11%	-28.62%
ONG Mida	6.10%	91.08%	88.59%	28.23%	92.55%	2.37%	0.34%
ONG Prisma	12.13%	5.73%	82.99%	62.12%	57.94%	41.42%	-28.47%
ONG Promujer	16.90%	48.22%	80.58%	26.97%	116.44%	0.00%	13.71%

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Variación %		Variación %		N° Prest. MES / Empleado	Cartera MES / Empleado (en S./)	N° Prest. MES / Analista	Cartera MES / Analista (en S./)
	N° Prest. MES Dic 03/ Dic 02	47%	Cartera MES Dic 03/ Dic 02	115%				
ONG Adra Perú					169	86,211	308	156,748
ONG AMA	26%		52%		107	88,906	214	177,811
ONG Caritas del Perú	29%		35%		311	155,300	175	87,468
ONG GCOO	24%		23%		200	104,196	315	163,737
ONG Edaprospro - ALCOM	38%		65%		163	91,496	221	124,173
ONG Edaprospro - PAF	7%		10%		75	128,545	142	242,807
ONG Firca	9%		21%		105	51,922	288	142,222
ONG Fondesurco	-11%		-11%		75	257,623	195	669,820
ONG Fovida	7%		38%		87	318,522	173	637,043
ONG IDER Cesar Vallejo	2%		25%		82	60,750	330	242,999
ONG Idesi La Libertad	31%		8%		87	90,958	245	254,684
ONG Idesi Lambayeque	10%		-7%		108	107,017	324	321,052
ONG Idespa	17%		4%		65	64,905	324	324,526
ONG IPR	76%		28%		68	48,984	519	375,542
ONG Manuela Ramos - BBCC	1%		16%		199	84,677	261	111,290
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	-34%		-41%		117	304,401	234	608,802
ONG Mide	6%		30%		281	119,535	457	194,244
ONG Prisma	-6%		2%		210	146,872	344	241,020
ONG Promujer	43%		54%		333	134,204	477	192,238

DISTRIBUCIÓN DE NÚMERO DE CRÉDITOS POR TECNOLOGÍA, SECTOR, DESTINO Y GÉNERO POR IMF<sub>3</sub> DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Perú	0%	0%	100%	11%	0%	82%	7%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG AMA	100%	0%	0%	8%	0%	68%	26%	100%	0%	0%	35%	65%
ONG Caritas del Perú	0%	36%	62%	9%	4%	75%	12%	100%	0%	0%	14%	86%
ONG GCOO	13%	0%	87%	5%	2%	51%	42%	0%	0%	100%	13%	87%
ONG Ediproso - ALCOM	0%	13%	87%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	15%	85%
ONG Ediproso - PAF	100%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	38%	62%
ONG Finca	4%	0%	98%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	2%	98%
ONG Fondesuro	97%	3%	0%	0%	81%	17%	3%	95%	5%	0%	60%	34%
ONG Fovida	98%	2%	0%	8%	11%	78%	3%	100%	0%	0%	42%	58%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	16%	0%	69%	15%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Ideal La Libertad	100%	0%	0%	1%	0%	94%	6%	100%	0%	0%	38%	62%
ONG Idesi Lambayeque	100%	0%	0%	10%	0%	31%	59%	99%	0%	1%	67%	33%
ONG Idespa	98%	2%	0%	6%	17%	63%	14%	96%	0%	4%	32%	68%
ONG IPR	100%	0%	0%	35%	0%	61%	4%	94%	6%	0%	51%	49%
ONG Manuela Ramos - BBCC	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	100%	0%	0%	34%	0%	62%	5%	100%	0%	0%	24%	76%
ONG Mide	5%	85%	10%	17%	33%	36%	14%	0%	0%	100%	5%	95%
ONG Prisma	0%	18%	82%	54%	0%	39%	6%	100%	0%	0%	36%	64%
ONG Promujer	0%	35%	62%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES (S/) POR TECNOLOGÍA, SECTOR, DESTINO Y GÉNERO POR IMF's DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Perú	0%	0%	100%	12%	0%	81%	7%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG AMA	100%	0%	0%	8%	0%	56%	37%	100%	0%	0%	42%	58%
ONG Caritas del Perú	0%	54%	46%	8%	4%	76%	12%	100%	0%	0%	15%	85%
ONG GCOD	30%	0%	70%	14%	6%	46%	34%	0%	0%	100%	23%	77%
ONG Edaprospro - ALCOM	0%	36%	64%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	15%	85%
ONG Edaprospro - PAF	100%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	38%	62%
ONG Finca	9%	0%	91%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	2%	98%
ONG Fondesarco	99%	1%	0%	0%	83%	15%	2%	93%	7%	0%	66%	34%
ONG Fovida	98%	2%	0%	8%	9%	74%	9%	100%	0%	0%	48%	52%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	16%	0%	69%	15%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Ideas! La Libertad	100%	0%	0%	1%	0%	40%	59%	100%	0%	0%	74%	26%
ONG Ideas! Lambayeque	100%	0%	0%	12%	0%	33%	55%	97%	0%	2%	62%	38%
ONG Ideaspa	98%	2%	0%	6%	17%	63%	14%	96%	0%	4%	35%	65%
ONG IPR	100%	0%	0%	45%	0%	48%	6%	83%	17%	0%	55%	45%
ONG Manuela Ramos - BBCC	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	100%	0%	0%	36%	0%	55%	9%	99%	1%	0%	23%	77%
ONG Mide	8%	81%	11%	22%	35%	30%	13%	0%	0%	100%	7%	93%
ONG Prisma	0%	23%	77%	57%	0%	36%	7%	100%	0%	0%	39%	61%
ONG Promujer	0%	26%	74%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%

DISTRIBUCIÓN DE NÚMERO DE CRÉDITOS POR MONTOS Y PLAZOS POR IMFs DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	US \$ Dólares				Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4 a 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
ONG Adra Perú	94%	5%	0%	0%	63%	37%	0%	0%
ONG AMA	93%	7%	1%	0%	87%	13%	0%	0%
ONG Caritas del Perú	95%	5%	0%	0%	60%	40%	0%	0%
ONG GCOD	90%	8%	2%	0%	11%	89%	0%	0%
ONG Edaprospro - ALCOM	0%	11%	15%	74%	100%	0%	0%	0%
ONG Edaprospro - PAF	46%	40%	14%	1%	15%	82%	3%	0%
ONG Finca	90%	9%	1%	0%	86%	14%	0%	0%
ONG Fondesurco	7%	50%	43%	0%	1%	94%	5%	0%
ONG Fovida	21%	45%	31%	3%	23%	75%	2%	0%
ONG IDER Cesar Vallejo	74%	26%	0%	0%	6%	94%	0%	0%
ONG Idesi La Libertad	84%	13%	3%	0%	94%	5%	1%	0%
ONG Idesi Lambayeque	0%	91%	8%	1%	49%	36%	15%	0%
ONG Idespa	72%	25%	3%	0%	18%	80%	1%	0%
ONG IPR	66%	28%	5%	0%	45%	46%	9%	0%
ONG Manuela Ramos - BBCC	100%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	14%	57%	26%	3%	5%	93%	2%	0%
ONG Mide	99%	1%	0%	0%	44%	56%	0%	0%
ONG Prisma	71%	29%	0%	0%	0%	100%	0%	0%
ONG Promujer	100%	0%	0%	0%	63%	37%	0%	0%

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES POR MONTOS Y PLAZOS POR IMF's DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	US \$ Dólares			Meses				
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
ONG Adra Perú	82%	18%	1%	0%	57%	43%	0%	0%
ONG AMA	63%	16%	21%	0%	78%	21%	1%	0%
ONG Caritas del Perú	86%	14%	0%	0%	54%	46%	0%	0%
ONG GCOD	69%	20%	11%	0%	14%	86%	0%	0%
ONG Edaprospro - ALCOM	0%	19%	13%	68%	100%	0%	0%	0%
ONG Edaprospro - PAF	16%	40%	35%	9%	6%	81%	13%	0%
ONG Finca	65%	28%	7%	0%	76%	24%	0%	0%
ONG Fondesurco	2%	33%	65%	0%	1%	93%	6%	0%
ONG Fovida	5%	27%	48%	21%	17%	74%	8%	1%
ONG IDER Cesar Vallejo	53%	47%	0%	0%	5%	95%	0%	0%
ONG Idesi La Libertad	31%	9%	13%	47%	90%	7%	4%	0%
ONG Idesi Lambayeque	0%	58%	29%	14%	49%	39%	12%	0%
ONG Idespa	44%	43%	12%	2%	13%	81%	6%	0%
ONG IPR	39%	29%	19%	13%	28%	58%	10%	4%
ONG Manuela Ramos - BBCC	100%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
ONG Manuela Ramos - Cred. Individ.	4%	34%	47%	15%	5%	89%	6%	0%
ONG Mide	95%	5%	0%	0%	30%	70%	0%	0%
ONG Prisma	53%	47%	0%	0%	0%	100%	0%	0%
ONG Promujer	98%	1%	0%	0%	51%	49%	0%	0%

**EDPYMEs,**  
**Cajas Municipales**  
**y Mibanco**

**A diciembre 2003**

INFORMACION GENERAL DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

IMF's / Asociación / Federación	Cargo y Funcionario Responsable	Ambito Departamental de Operaciones
<b>EDPYMES</b>		
EDPYME Alternativa	Gerente General	Lambayeque
EDPYME Camco Piura	Gerente General	Piura
EDPYME Confianza	Presidente Ejecutiva	Junín y Huancavelica
EDPYME Clear Arequipa	Gerente General	Arequipa y Lima
EDPYME Clear Cusco	Gerente General	Cusco
EDPYME Clear Tacna	Gerente General	Tacna y Moquegua
EDPYME Clear Trujillo	Gerente General	La Libertad
EDPYME Creditvisión	Gerente General	Lima y Cusco
EDPYME Edylcar	Gerente General	Lima, Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, La Libertad, Piura y Puno
EDPYME Nueva Visión	Gerente General	Arequipa
EDPYME Proempresa	Gerente General	Lima, Arequipa y Ayacucho
EDPYME Pro Negocios	Gerente General	La Libertad
EDPYME Solidaridad	Gerente General	Lambayeque y Cajamarca
<b>CAJAS MUNICIPALES Y MIBANCO</b>		
CMAC CUSCO	Gerentes*	Cusco y Apurímac
CMAC HUANGAYO	Gerentes*	Huánuco, Junín y Pasco
CMAC ICA	Gerentes*	Ayacucho, Ica y Lima
CMAC MAYNAS	Gerentes*	Huánuco, Loreto y Ucayali
MIBANCO	Gerente General	Arequipa, Ica, Junín, Lambayeque, Lima, Callao

(\*) La Gerencia en las CMACs es de naturaleza mancomunada.

## PRINCIPALES RUBROS DE EFF DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

	Activo Total (S/)	Pasivo Total (S/)	Patrimonio (S/)	Ingresos Financ. (S/)	Gastos Operativos (S/)
EDPYME Alternativa	3,568,177	1,507,652	2,060,525	1,493,221	1,025,669
EDPYME Camco Piura	1,829,011	441,100	1,387,912	711,004	624,823
EDPYME Confianza	39,927,521	32,659,170	7,268,351	8,957,621	4,901,662
EDPYME Crear Arequipa	28,458,604	23,408,847	5,049,757	8,418,293	5,705,064
EDPYME Crear Cusco	6,421,124	4,811,920	1,609,204	2,068,695	1,043,930
EDPYME Crear Tacna	18,072,322	13,725,919	4,346,403	5,293,436	3,195,713
EDPYME Crear Trujillo	7,071,413	5,873,993	1,197,420	2,710,402	1,996,631
EDPYME Credivisión	5,588,141	619,817	4,968,323	2,145,654	1,774,930
EDPYME Edyficar	126,480,889	103,000,150	23,480,739	34,506,806	23,152,406
EDPYME Nueva Visión	11,743,006	7,536,132	4,206,874	3,344,625	2,018,168
EDPYME Proempresa	33,953,482	27,690,810	6,262,672	11,119,163	8,530,233
EDPYME Pronegocios	7,829,347	4,650,590	3,178,756	2,505,115	1,999,120
EDPYME Solidaridad	4,724,678	2,962,941	1,761,737	1,409,986	995,155
CMAC CHINCHA	18,049,323	16,062,750	1,986,573	5,308,632	2,934,842
CMAC CUSCO	187,694,968	157,205,203	30,489,766	38,803,340	14,877,710
CMAC HUANCAYO	161,588,248	135,573,198	26,015,050	36,295,300	17,817,472
CMAC ICA	79,455,419	64,183,813	15,271,607	19,147,144	9,617,521
CMAC MAYNAS	71,368,619	60,937,802	10,430,816	18,358,398	11,691,351
MIBANCO	481,293,608	370,722,127	110,571,482	162,555,442	103,756,430

## PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMFs A DICIEMBRE DEL 2003

	N° de		N° de	N° de	Cartera MES	Cartera MES	Cartera MES	Saldo de Crédito	Crédito
	Personal	Analistas							
EDPYME Alternativa	15	4	2,488	2,472,172	709,986		285	1,048	
EDPYME Camco Piura	12	3	644	1,002,068	287,785		447	659	
EDPYME Confianza	65	23	6,814	21,643,124	6,215,716		912	850	
EDPYME Crear Arequipa	82	33	8,163	21,061,059	6,048,552		741	813	
EDPYME Crear Cusco	17	6	1,236	4,743,382	1,362,258		1,102	1,475	
EDPYME Crear Tacna	39	15	4,157	11,999,294	3,446,092		829	964	
EDPYME Crear Trujillo	37	7	2,328	5,858,696	1,682,566		723	916	
EDPYME Credivisión	23	11	2,807	5,602,365	1,608,950		573	776	
EDPYME Edyficar	339	113	33,630	110,505,475	31,736,208		944	1,178	
EDPYME Nueva Visión	24	7	2,187	8,175,218	2,347,851		1,074	1,342	
EDPYME Proempresa	75	31	8,459	23,021,478	6,611,567		782	859	
EDPYME Pronegocios	29	7	2,820	5,883,084	1,689,570		599	488	
EDPYME Solidaridad	13	4	1,051	3,561,486	1,022,828		973	1,137	
CMAC CHINCHA	36	8	2,391	10,704,748	3,074,310		1,286	1,482	
CMAC CUSCO	136	38	17,208	73,636,743	21,147,830		1,229	1,406	
CMAC HUANCAYO	154	62	15,460	51,884,277	14,900,711		964	1,010	
CMAC ICA	110	45	12,416	42,017,478	12,067,053		972	1,074	
CMAC MAYNAS	133	30	5,600	32,957,192	9,465,018		1,690	1,721	
MIBANCO	747	428	108,717	271,893,642	78,085,480		718	900	

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera / Activo Total	Gastos Operat. / Activo Total	Margen Financ / Gastos Operat.	Cartera en Riesgo	Utilidad / Activo Total
EDPYME Alternativa	13.09%	42.25%	79.73%	28.74%	128.52%	8.54%	4.98%
EDPYME Camco Piura	6.06%	24.12%	52.31%	34.16%	101.49%	12.49%	1.50%
EDPYME Confianza	24.96%	81.80%	69.48%	12.28%	135.14%	3.00%	2.80%
EDPYME Crear Arequipa	15.31%	82.28%	78.12%	20.05%	112.39%	4.81%	4.93%
EDPYME Crear Cusco	4.80%	74.94%	72.83%	16.26%	149.04%	6.28%	5.54%
EDPYME Crear Tacna	10.19%	75.95%	82.95%	17.68%	134.57%	4.58%	5.75%
EDPYME Crear Trujillo	12.49%	83.07%	80.63%	28.24%	101.20%	7.32%	0.33%
EDPYME Creditación	2.68%	11.09%	93.51%	31.76%	119.90%	10.19%	10.40%
EDPYME Edyficar	10.90%	81.44%	83.80%	18.31%	126.83%	7.02%	3.16%
EDPYME Nueva Visión	14.65%	64.18%	77.75%	17.19%	131.88%	7.43%	4.69%
EDPYME Proempresa	13.66%	81.56%	78.39%	25.12%	97.03%	9.56%	1.88%
EDPYME Pronegocios	13.93%	59.40%	77.07%	25.53%	110.07%	5.96%	2.77%
EDPYME Solidaridad	13.31%	62.71%	77.14%	21.06%	115.15%	14.28%	4.24%
CMAC CHINCHA	17.93%	88.99%	74.87%	16.26%	112.81%	11.94%	2.01%
CMAC CUSCO	21.80%	83.76%	74.32%	7.93%	216.29%	3.41%	6.79%
CMAC HUANCAYO	22.35%	83.90%	69.85%	11.03%	161.68%	8.78%	4.68%
CMAC ICA	17.94%	80.78%	73.08%	12.10%	158.18%	14.95%	5.83%
CMAC MAYNAS	26.25%	85.36%	64.67%	16.38%	117.70%	15.04%	2.87%
MIBANCO	6.54%	77.03%	79.22%	21.56%	134.47%	4.18%	5.22%

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Variación %		N° Prest. MES / Dic 03/ Dic 02	Cartera MES Dic 03/ Dic 02	Variación %	N° Prest. MES / Empleado	Cartera MES / Empleado (en S/.)	N° Prest. MES / Analista	Cartera MES / Analista (en S/.)
	N° Prest. MES Dic 03/ Dic 02	Cartera MES Dic 03/ Dic 02							
EDPYME Alternativa	86.63%	13.00%	166	164,811	622	618,043			
EDPYME Camco Piura	-2.57%	-10.75%	54	83,506	215	334,023			
EDPYME Confianza	34.42%	144.70%	105	332,971	296	941,005			
EDPYME Crear Arequipa	49.72%	46.14%	100	256,842	247	638,214			
EDPYME Crear Cusco	28.08%	23.00%	73	279,022	206	790,564			
EDPYME Crear Tacna	41.01%	29.43%	107	307,674	277	799,953			
EDPYME Crear Trujillo	11.07%	10.39%	63	158,343	333	836,957			
EDPYME Credivisión	13.32%	34.32%	122	243,581	255	509,308			
EDPYME Edyficar	64.92%	34.34%	99	325,975	298	977,925			
EDPYME Nueva Visión	21.84%	17.49%	91	340,634	312	1,167,888			
EDPYME Proempresa	12.85%	25.05%	113	306,953	273	742,628			
EDPYME Pronegocios	178.66%	147.28%	97	202,865	403	840,441			
EDPYME Solidaridad	-7.48%	-1.13%	81	273,960	263	890,372			
CMAC CHINCHA	31.95%	59.45%	66	297,354	299	1,338,094			
CMAC CUSCO	3.35%	27.20%	125	533,600	453	1,937,809			
CMAC HUANCAYO	3.29%	27.42%	100	336,911	249	836,843			
CMAC ICA	17.34%	48.20%	113	381,977	276	933,722			
CMAC MAYNAS	-10.73%	3.98%	42	247,798	187	1,088,573			
MIBANCO	21.77%	25.18%	146	363,981	254	635,266			

DISTRIBUCIÓN DE NÚMERO DE CRÉDITOS POR TECNOLOGÍA, SECTOR, DESTINO Y GÉNERO POR IMF'S DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Alternativa	100%	0%	0%	8%	0%	66%	24%	92%	6%	2%	60%	40%
EDPYME Camco Piura	78%	22%	0%	11%	0%	72%	17%	95%	5%	0%	45%	55%
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	6%	26%	58%	11%	100%	0%	0%	54%	46%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	11%	0%	68%	21%	98%	2%	0%	43%	57%
EDPYME Crear Cusco	100%	0%	0%	21%	0%	41%	38%	84%	16%	0%	47%	53%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	12%	0%	55%	33%	72%	28%	0%	48%	52%
EDPYME Crear Trujillo	94%	6%	0%	13%	0%	78%	10%	94%	6%	0%	44%	56%
EDPYME Creditvisión	91%	9%	0%	18%	6%	62%	14%	93%	2%	5%	40%	60%
EDPYME Edyficar	98%	2%	0%	15%	1%	68%	15%	87%	13%	0%	45%	55%
EDPYME Nueva Visión	100%	0%	0%	16%	7%	49%	28%	84%	16%	0%	52%	48%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	10%	3%	73%	14%	85%	10%	5%	46%	54%
EDPYME Pronegocios	100%	0%	0%	4%	0%	90%	6%	99%	1%	0%	42%	58%
EDPYME Solidaridad	84%	9%	7%	4%	34%	59%	3%	100%	0%	0%	69%	31%
CMAC CHINCHA	100%	0%	0%	5%	2%	62%	31%	100%	0%	0%	53%	47%
CMAC CUSCO	100%	0%	0%	3%	1%	75%	21%	99%	1%	0%	49%	51%
CMAC HUANCAYO	100%	0%	0%	15%	10%	54%	22%	85%	15%	0%	59%	41%
CMAC ICA	100%	0%	0%	6%	26%	52%	16%	100%	0%	0%	48%	52%
CMAC MAYNAS	100%	0%	0%	1%	0%	68%	31%	85%	15%	0%	53%	47%
MIBANCO	100%	0%	0%	21%	9%	60%	10%	79%	5%	16%	53%	47%

## DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES (S) POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO POR IMF'S DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Alternativa	100%	0%	0%	7%	0%	70%	23%	88%	10%	2%	60%	40%
EDPYME Camco Piura	83%	17%	0%	11%	0%	72%	17%	90%	10%	0%	53%	47%
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	5%	30%	52%	13%	100%	0%	0%	58%	42%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	13%	0%	66%	21%	95%	5%	0%	47%	53%
EDPYME Crear Cusco	100%	0%	0%	22%	0%	36%	42%	62%	38%	0%	51%	49%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	12%	0%	54%	34%	66%	34%	0%	55%	45%
EDPYME Crear Trujillo	93%	7%	0%	13%	0%	76%	10%	91%	9%	0%	47%	53%
EDPYME Credivisión	94%	6%	0%	18%	5%	62%	14%	92%	5%	3%	44%	56%
EDPYME Edyficar	97%	2%	1%	16%	1%	64%	18%	76%	24%	0%	55%	45%
EDPYME Nueva Visión	100%	0%	0%	16%	6%	45%	33%	72%	28%	0%	61%	39%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	11%	2%	68%	19%	73%	19%	8%	51%	49%
EDPYME Pronegocios	100%	0%	0%	7%	0%	84%	9%	99%	1%	0%	42%	58%
EDPYME Solidaridad	91%	5%	4%	4%	66%	28%	3%	100%	0%	0%	73%	27%
CMAC CHINCHA	100%	0%	0%	5%	2%	60%	34%	100%	0%	0%	58%	42%
CMAC CUSCO	100%	0%	0%	3%	1%	68%	28%	98%	2%	0%	47%	53%
CMAC HUANCAYO	100%	0%	0%	13%	8%	49%	30%	71%	29%	0%	63%	37%
CMAC ICA	100%	0%	0%	6%	17%	60%	17%	100%	0%	0%	49%	51%
CMAC MAYNAS	100%	0%	0%	1%	1%	68%	30%	63%	37%	0%	63%	37%
MIBANCO	100%	0%	0%	18%	2%	67%	13%	82%	10%	7%	50%	50%

## DISTRIBUCIÓN DE NÚMERO DE CRÉDITOS POR MONTOS Y PLAZOS POR IMFs DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	Hasta		US \$ Dólares		Meses			
	a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	4 a 12	13 a 24	25 a más	
EDPYME Alternativa	18%	48%	32%	2%	6%	88%	6%	0%
EDPYME Camco Piura	32%	49%	17%	2%	21%	72%	7%	0%
EDPYME Confianza	45%	32%	19%	4%	5%	64%	27%	4%
EDPYME Crear Arequipa	39%	38%	20%	3%	28%	53%	18%	1%
EDPYME Crear Cusco	14%	39%	38%	9%	4%	80%	12%	4%
EDPYME Crear Tacna	35%	36%	24%	5%	9%	77%	14%	0%
EDPYME Crear Trujillo	23%	44%	30%	3%	24%	60%	15%	0%
EDPYME Creditvisión	26%	49%	24%	1%	6%	92%	2%	0%
EDPYME Edyficar	32%	35%	24%	9%	4%	90%	7%	0%
EDPYME Nueva Visión	27%	37%	27%	9%	25%	60%	13%	1%
EDPYME Proempresa	38%	37%	22%	3%	19%	71%	8%	2%
EDPYME Pronegocios	65%	26%	10%	0%	77%	21%	2%	0%
EDPYME Solidaridad	19%	39%	21%	20%	69%	29%	2%	0%
CMAC CHINCHA	22%	36%	31%	11%	14%	64%	19%	3%
CMAC CUSCO	17%	38%	36%	9%	7%	75%	15%	3%
CMAC HUANCAYO	35%	37%	22%	6%	7%	66%	24%	3%
CMAC ICA	27%	41%	26%	7%	20%	80%	0%	0%
CMAC MAYNAS	27%	33%	33%	6%	51%	42%	6%	1%
MIBANCO	63%	16%	15%	6%	2%	82%	10%	6%

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES POR MONTOS Y PLAZOS POR IMF's DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2003

	US \$ Dólares				Meses				
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más	
EDPYME Alternativa	5%	31%	52%	12%	5%	81%	13%	1%	
EDPYME Carnco Piura	11%	41%	38%	10%	17%	68%	15%	0%	
EDPYME Confianza	12%	23%	40%	25%	2%	47%	37%	14%	
EDPYME Crear Arequipa	11%	29%	42%	18%	19%	45%	32%	5%	
EDPYME Crear Cusco	3%	17%	44%	37%	3%	59%	22%	16%	
EDPYME Crear Tacna	9%	24%	41%	27%	5%	60%	32%	3%	
EDPYME Crear Trujillo	7%	30%	51%	12%	20%	55%	23%	1%	
EDPYME Credivisión	9%	37%	45%	9%	3%	89%	8%	0%	
EDPYME Edyficar	7%	18%	35%	40%	2%	77%	18%	3%	
EDPYME Nueva Visión	5%	17%	34%	44%	18%	52%	24%	6%	
EDPYME Proempresa	10%	27%	42%	21%	11%	62%	21%	6%	
EDPYME Pronegocios	32%	33%	32%	2%	52%	41%	6%	0%	
EDPYME Solidaridad	5%	23%	23%	49%	86%	11%	3%	0%	
CMAC CHINCHA	4%	21%	40%	35%	9%	44%	39%	9%	
CMAC CUSCO	3%	17%	44%	36%	4%	54%	29%	13%	
CMAC HUANCAYO	8%	23%	38%	31%	4%	48%	36%	12%	
CMAC ICA	6%	24%	40%	30%	18%	80%	2%	0%	
CMAC MAYNAS	3%	14%	34%	49%	32%	46%	14%	7%	
MIBANCO	8%	39%	37%	17%	7%	76%	15%	2%	

**Cooperativas**  
**de Ahorro**  
**y Crédito**

**A diciembre 2003**

INFORMACION GENERAL DE IMFs A DICIEMBRE DEL 2003

IMFs / Asociación / Federación	Cargo y Funcionario Responsable	Ámbito Departamental de Operaciones
<b>COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO</b>		
CAC STO. CRISTO DE BAGAZÁN	Gerente General Rolando Reategui Barrera	San Martín
CAC TOCACHE	Gerente General Freddy Ruiz Pérez	San Martín
CAC STO DOMINGO DE GUZMÁN	Gerente General José Felipe Zelada Cazorta	Cusco
CAC QUILLABAMBA	Gerente General Elmer Yarmas Palomino	Cusco
CAC SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA	Gerente General César Alca Mendoza	Ayacucho
CAC SAN MARTÍN DE PORRES	Gerente General Angel Gallegos Arévalo	San Martín
CAC STA. MARÍA MAGDALENA	Gerente General Samuel Taco Castro	Ayacucho
CAC VIRGEN DEL CARMEN LLATA	Gerente General Lolo Santillán Benavides	Huánuco
CAC VIRGEN DE LAS NIEVES	Gerente General Amadeo Terrazas Maldonado	Ayacucho

## PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

	Activo Total (S/)	Pasivo Total (S/)	Patrimonio (S/)	Ingresos Financ. (S/)	Gastos Operativos (S/)
CAC STO. CRISTO DE BAGAZAN	12,726,103	5,632,199	7,093,904	2,919,293	1,641,606
CAC TOCACHE	3,264,113	2,081,081	1,183,032	848,439	776,907
CAC STO DOMINGO DE GUZMAN	19,503,731	9,768,848	9,734,883	4,072,700	3,013,878
CAC QUILLABAMBA	10,103,735	6,994,918	3,108,817	1,906,612	1,121,598
CAC SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA	13,347,934	7,606,592	5,741,342	1,477,172	1,016,663
CAC SAN MARTIN DE PORRES	14,736,035	8,697,772	6,038,263	3,489,709	1,978,969
CAC STA. MARIA MAGDALENA	36,986,280	19,688,389	17,297,891	5,606,565	4,178,891
CAC VIRGEN DEL CARMEN LLATA	271,271	144,945	126,326	47,451	40,779
CAC VIRGEN DE LAS NIEVES	1,154,307	526,106	628,201	232,349	168,554

## PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMF's A DICIEMBRE DEL 2003

	N° de Personal	N° de Préstamos	Cartera Total (US \$)	Saldo de Crédito Prom. (\$)	Crédito Prom (\$)
CAC STO. CRISTO DE BAGAZAN	21	4,730	3,179,159	672	659
CAC TOCACHE	14	1,484	763,741	515	377
CAC STO DOMINGO DE GUZMAN	32	3,843	5,501,565	1,432	1,733
CAC QUILLABAMBA	22	2,990	2,062,111	690	528
CAC SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA	30	3,372	2,764,442	820	589
CAC SAN MARTIN DE PORRES	35	4,352	3,787,411	870	822
CAC STA. MARIA MAGDALENA	51	9,809	8,138,717	830	549
CAC VIRGEN DEL CARMEN LLATA	2	129	49,549	384	338
CAC VIRGEN DE LAS NIEVES	6	480	230,023	479	346

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera / Activo Total	Gastos Operat. / Activo Total	Margen Financ / Gastos Operat.	Cartera en Riesgo (*)	Utilidad / Activo Total
CAC STO. CRISTO DE BAGAZAN	12.98%	44.26%	80.81%	12.90%	154.17%	7.29%	8.97%
CAC TOCACHE	17.93%	63.76%	68.83%	23.80%	88.15%	10.85%	3.36%
CAC STO DOMINGO DE GUZMAN	4.72%	50.09%	87.18%	15.45%	110.57%	9.58%	2.16%
CAC QUILLABAMBA	25.14%	69.23%	63.85%	11.10%	107.31%	8.12%	5.49%
CAC SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA	15.07%	56.99%	66.66%	7.62%	116.67%	7.80%	2.57%
CAC SAN MARTIN DE PORRES	5.58%	59.02%	86.66%	13.43%	140.81%	1.43%	5.34%
CAC STA. MARIA MAGDALENA	7.54%	53.23%	69.77%	11.30%	116.09%	7.78%	2.71%
CAC VIRGEN DEL CARMEN LLATA	15.10%	53.43%	60.55%	15.03%	76.71%	0.00%	0.32%
CAC VIRGEN DE LAS NIEVES	17.80%	45.58%	62.91%	14.60%	113.67%	5.71%	9.07%

(\*) Cartera en riesgo mayor a 90 días.

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL A DICIEMBRE DEL 2003 (Sin Ajustar)

	Variación %		Variación % Cartera Total Dic 03/ Dic 02	N° Prestamos / Empleado	N° Prestamos / Empleado (en S/.)
	N° Prést. Total Dic 03/ Dic 02				
CAC STO. CRISTO DE BAGAZAN	28.05%	22.92%	225	527,135	
CAC TOCACHE	22.85%	47.74%	106	189,953	
CAC STO DOMINGO DE GUZMAN	6.54%	45.17%	120	598,639	
CAC QUILLABAMBA	28.44%	37.50%	136	326,376	
CAC SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA	17.29%	52.57%	112	320,860	
CAC SAN MARTIN DE PORRES	80.88%	171.46%	124	376,793	
CAC STA. MARIA MAGDALENA	42.24%	58.65%	192	555,667	
CAC VIRGEN DEL CARMEN LLATA	-5.15%	-18.40%	65	86,265	
CAC VIRGEN DE LAS NIEVES	85.33%	81.66%	80	133,490	

Información General  
del Balance General,  
Estado de Resultados  
y de Cartera de las  
IMFs

A marzo 2004

Información General:  
del Balance General  
Estado de Resultados  
y de Cartera de las

DAIS

A MARZO 2004

**ONGs**  
**con Programas de**  
**Financiamiento a**  
**PYMES**

**A marzo 2004**

ONG

con l'obiettivo di

il finanziamento

LAUREA

IL PRIMO 2004

## PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE IMFs NO REGULADAS A MARZO DEL 2004

	Activo Total (S/)	Pasivo Total (S/)	Patrimonio (S/)	Ingresos Financ. (S/)	Gastos Operativos (S/)
ONG Adra Peru	3,272,385	181,931	3,090,454	529,282	261,003
ONG AMA	1,372,563	624,626	747,937	200,518	182,388
ONG Caritas del Perú	18,641,005	14,470,207	4,170,798	852,349	879,449
ONG Edaprospro - ALCOM	1,547,970	1,611,150	-63,180	196,144	483,743
ONG Edaprospro - PAF	2,048,429	1,179,587	868,842	302,349	242,746
ONG Finca	5,003,953	357,699	4,646,254	651,961	484,952
ONG Fondesurco	4,452,237	1,786,079	2,666,158	264,573	175,600
ONG Fovida	2,245,420	646,610	1,598,810	177,814	90,335
ONG IDER Cesar Vallejo	1,089,098	603,261	485,837	118,282	87,623
ONG Idesi La Libertad	2,155,784	1,590,893	564,892	186,279	190,218
ONG Idesi Lambayeque	887,773	791,124	96,649	79,537	85,006
ONG Idespa	719,624	0	719,624	74,935	57,340
ONG IPR	2,889,989	2,317,519	572,470	181,374	127,990
ONG Manuela Ramos - BBCC	5,498,693	404,338	5,094,354	479,545	453,164
ONG Mide	1,827,129	1,639,990	187,139	160,189	124,132
ONG Prisma	17,295,587	4,665,192	12,630,395	1,465,825	2,178,399
ONG Promujer	8,822,158	4,026,331	4,795,826	889,012	567,357

## PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMF's NO REGULADAS A MARZO DEL 2004

	N° de Personal	N° de Analistas	N° de Préstamos	Cartera (S/)	Cartera (US \$)	Saldo de Crédito Prom (\$)	Crédito Prom (\$)
ONG Adira Ofasa	37	21	7,120	3,009,389	864,270	121	224
ONG AMA	14	8	1,692	1,354,569	389,020	230	254
ONG Caritas del Perú	86	50	15,785	6,934,841	1,991,626	126	205
ONG Edaprospro - ALCOM	19	13	4,163	1,698,066	487,670	117	126
ONG Edaprospro - PAF	12	6	1,176	1,881,733	540,417	460	606
ONG Finca	61	22	6,633	2,865,466	822,937	124	203
ONG Fondesurco	13	5	981	3,690,145	1,059,777	1,080	1,233
ONG Fovida	6	3	555	1,696,450	487,206	878	1,078
ONG IDER Cesar Vallejo	17	4	1,311	975,118	280,045	214	339
ONG Idesi La Libertad	12	4	1,252	1,382,461	397,031	317	256
ONG Idesi Lambayeque	6	2	566	647,419	185,933	329	460
ONG Idespa	10	2	657	643,664	184,855	281	358
ONG IPR	20	3	742	1,258,395	361,400	487	391
ONG Manuela Ramos - BBCC	40	29	9,012	3,505,778	1,006,829	112	180
ONG Mide	16	10	5,709	1,535,138	440,878	77	150
ONG Prisma	176	78	29,041	20,846,882	5,987,043	206	345
CNG Promujer	53	35	18,977	6,626,449	1,903,058	100	123

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMFs NO REGULADAS A MARZO DEL 2004 (Sin Ajustar)

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera / Activo Total	Gastos Operat./ Activo Total	Margen Financ./ Gastos Operat.	Cartera en Riesgo	Utilidad / Activo Total
ONG Adra Ofasa	6.79%	5.56%	91.96%	7.98%	200.67%	0.00%	8.03%
ONG AMA	2.30%	45.51%	91.87%	13.29%	96.66%	11.64%	1.71%
ONG Caritas del Perú	47.43%	77.63%	36.12%	4.72%	107.54%	4.65%	4.41%
ONG Edaprospro - ALCOM	9.25%	104.08%	81.28%	31.25%	38.53%	26.14%	-19.30%
ONG Edaprospro - PAF	8.62%	57.58%	87.67%	11.85%	115.14%	9.84%	2.48%
ONG Finca	32.35%	7.15%	57.60%	9.69%	118.17%	1.54%	2.18%
ONG Fondesurco	17.73%	40.12%	76.52%	3.94%	118.99%	8.75%	1.62%
ONG Fovida	23.73%	28.80%	71.45%	4.02%	186.75%	7.00%	4.24%
ONG IDER Cesar Vallejo	1.85%	55.39%	83.28%	8.05%	121.78%	7.22%	1.75%
ONG Idesi La Libertad	9.95%	73.80%	59.42%	8.82%	68.35%	14.43%	0.19%
ONG Idesi Lambayeque	5.52%	89.11%	67.66%	9.58%	63.50%	14.06%	-0.51%
ONG Idespa	3.51%	0.00%	83.70%	7.97%	130.69%	10.19%	3.46%
ONG IPR	5.76%	80.19%	62.94%	4.43%	79.70%	18.50%	0.33%
ONG Manuela Ramos - BBCC	25.08%	7.35%	64.51%	8.24%	101.79%	0.25%	0.27%
ONG Mide	13.13%	89.76%	81.62%	6.79%	110.06%	4.70%	1.78%
ONG Prisma	19.74%	26.97%	76.50%	12.60%	65.68%	39.98%	-3.09%
ONG Promujer	24.99%	45.64%	72.53%	6.43%	156.53%	0.00%	4.19%

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMFs NO REGULADAS A MARZO DEL 2004 (Sin Ajustar)

	Variación %		Variación %		N° Prést. MES / Empleado	Cartera MES / Empleado (en S./)	N° Prést. MES / Analista	Cartera MES / Analista (en S./)
	N° Prést. MES	Cartera MES	N° Prést. MES /	Cartera MES /				
	Mar 04/ Dic 03	Mar 04/ Dic 03	Empleado	Empleado (en S./)				
ONG Adra Ofasa	5%	-13%	192	81,335	339	143,304		
ONG AMA	13%	9%	121	96,755	212	169,321		
ONG Caritas del Perú	4%	-9%	184	80,638	316	138,697		
ONG Edaprosipo - ALCOM	35%	-2%	219	89,372	320	130,620		
ONG Edaprosipo - PAF	-8%	-14%	98	156,811	196	313,622		
ONG Finca	0%	-12%	109	46,975	302	130,248		
ONG Fondesurco	0%	10%	75	283,857	196	738,029		
ONG Fovida	-20%	27%	93	282,742	185	565,483		
ONG IDER Cesar Vallejo	-1%	0%	77	57,360	328	243,780		
ONG Idesi La Libertad	17%	9%	104	115,205	313	345,615		
ONG Idesi Lambayeque	-13%	1%	94	107,903	283	323,710		
ONG Idespa	2%	-1%	66	64,366	329	321,832		
ONG IPR	-52%	12%	37	62,920	247	419,465		
ONG Manuela Ramos - BBCC	-1%	-10%	225	87,644	311	120,889		
ONG Mide	56%	-1%	357	95,946	571	153,514		
ONG Prisma	8%	11%	165	118,448	372	267,268		
ONG Promujer	7%	-7%	358	125,027	542	189,327		

**DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO  
POR IMFs NO REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2004**

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Ofasa	0%	0%	100%	12%	0%	81%	7%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG AMA	100%	0%	0%	6%	0%	67%	27%	0%	100%	0%	29%	71%
ONG Caritas del Perú	0%	40%	60%	9%	5%	74%	11%	100%	0%	0%	14%	86%
ONG Edaprospro - ALCOM	0%	6%	94%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	15%	85%
ONG Edaprospro - PAF	100%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	38%	62%
ONG Finca	1%	0%	99%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	1%	99%
ONG Fondesurco	96%	4%	0%	0%	82%	16%	3%	94%	6%	0%	65%	35%
ONG Fovida	96%	4%	0%	9%	15%	72%	4%	100%	0%	0%	40%	60%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	63%	0%	19%	18%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Idesi La Libertad	100%	0%	0%	0%	0%	96%	3%	100%	0%	0%	34%	66%
ONG Idesi Lambayeque	100%	0%	0%	10%	0%	34%	55%	100%	0%	0%	63%	37%
ONG Idespa	98%	2%	0%	4%	7%	73%	17%	84%	16%	0%	32%	68%
ONG IPR	100%	0%	0%	30%	67%	3%	0%	91%	9%	0%	47%	53%
ONG Manuela Ramos - BBCC	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Mide	7%	80%	13%	6%	22%	68%	4%	0%	1%	99%	5%	95%
ONG Prisma	13%	17%	70%	54%	13%	33%	0%	100%	0%	0%	46%	54%
ONG Promujer	0%	40%	60%	0%	0%	0%	100%	100%	0%	0%	0%	100%

**DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES (S/I) POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO  
POR IMFs NO REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2004**

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Ofasa	0%	0%	100%	12%	0%	80%	7%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG AMA	100%	0%	0%	6%	0%	54%	40%	0%	100%	0%	44%	56%
ONG Caritas del Perú	0%	55%	45%	9%	5%	75%	12%	100%	0%	0%	16%	84%
ONG Edaprospro - ALCOM	0%	14%	86%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	15%	85%
ONG Edaprospro - PAF	100%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	38%	62%
ONG Finca	3%	0%	97%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	1%	99%
ONG Fondesurco	93%	7%	0%	0%	76%	20%	4%	92%	8%	0%	64%	36%
ONG Fovida	98%	2%	0%	11%	11%	75%	2%	100%	0%	0%	47%	53%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	66%	0%	19%	15%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Idesi La Libertad	100%	0%	0%	1%	0%	57%	42%	100%	0%	0%	61%	39%
ONG Idesi Lambayeque	100%	0%	0%	9%	0%	32%	60%	100%	0%	0%	69%	31%
ONG Idespa	98%	2%	0%	4%	6%	70%	20%	82%	18%	0%	34%	66%
ONG IPR	100%	0%	0%	38%	61%	2%	0%	82%	18%	0%	52%	48%
ONG Manuela Ramos - BBCC	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Mide	12%	72%	15%	6%	21%	68%	5%	0%	1%	99%	7%	93%
ONG Prisma	26%	18%	56%	45%	26%	29%	0%	100%	0%	0%	53%	47%
ONG Promujer	0%	32%	68%	0%	0%	0%	100%	100%	0%	0%	0%	100%

DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR MONTOS Y PLAZOS POR IMFs NO REGULADAS  
DE ENERO A MARZO DEL 2004

	US \$ Dólares				Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
ONG Adra Ofasa	90%	10%	0%	0%	49%	51%	0%	0%
ONG AMA	93%	6%	0%	0%	87%	13%	0%	0%
ONG Caritas del Perú	96%	4%	0%	0%	59%	41%	0%	0%
ONG Edaprospro - ALCOM	8%	11%	73%	8%	100%	0%	0%	0%
ONG Edaprospro - PAF	50%	37%	11%	1%	7%	80%	13%	0%
ONG Finca	92%	7%	1%	0%	88%	12%	0%	0%
ONG Fondesurco	7%	47%	46%	0%	1%	91%	8%	0%
ONG Fovida	23%	42%	32%	4%	25%	71%	4%	1%
ONG IDER Cesar Vallejo	69%	30%	0%	0%	4%	96%	0%	0%
ONG Idesi La Libertad	89%	10%	1%	0%	96%	3%	0%	0%
ONG Idesi Lambayeque	93%	5%	2%	0%	29%	41%	30%	0%
ONG Idespa	71%	25%	4%	0%	16%	81%	3%	0%
ONG IPR	74%	22%	4%	0%	32%	67%	2%	0%
ONG Manuela Ramos - BBCC	100%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
ONG Mide	96%	4%	0%	0%	34%	66%	0%	0%
ONG Prisma	88%	12%	0%	0%	31%	69%	0%	0%
ONG Promujer	99%	1%	0%	0%	68%	32%	0%	0%

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES (SOLES) POR MONTOS Y PLAZOS POR IMF's NO REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2004

	US \$ Dólares					Meses				
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más		
ONG Aíra Ofasa	75%	23%	2%	0%	44%	56%	0%	0%		
ONG AMA	63%	15%	1%	21%	79%	20%	0%	1%		
ONG Caritas del Perú	87%	13%	0%	0%	54%	46%	0%	0%		
ONG Edaprospro - ALCOM	10%	6%	69%	14%	100%	0%	0%	0%		
ONG Edaprospro - PAF	20%	38%	30%	12%	7%	80%	13%	0%		
ONG Finca	69%	24%	6%	0%	79%	21%	0%	0%		
ONG Fondesurco	2%	30%	65%	3%	1%	84%	15%	0%		
ONG Fovida	5%	25%	49%	21%	25%	65%	9%	0%		
ONG IDER Cesar Vallejo	46%	52%	1%	0%	3%	96%	0%	1%		
ONG Idesi La Libertad	42%	16%	3%	39%	92%	8%	1%	0%		
ONG Idesi Lambayeque	69%	11%	20%	0%	32%	43%	25%	0%		
ONG Idespa	44%	39%	17%	0%	11%	81%	9%	0%		
ONG IPR	54%	34%	10%	2%	25%	71%	4%	0%		
ONG Manuela Ramos - BBCC	100%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%		
ONG Mide	82%	14%	4%	0%	23%	77%	0%	0%		
ONG Prisma	84%	16%	0%	0%	28%	72%	0%	0%		
ONG Promujer	98%	2%	0%	0%	60%	40%	0%	0%		

# EDPYMES

A marzo 2004

1977  
1977

1977

1977

1977

1977

## PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE EDPYMES A MARZO DEL 2004

	Activo Total (S/)	Pasivo Total (S/)	Patrimonio (S/)	Ingresos Financ. (S/)	Gastos Operativos (S/)
EDPYME Confianza	40,577,750	32,856,212	7,721,538	2,971,524	1,670,606
EDPYME Crear Arequipa	26,357,102	20,959,389	5,397,712	2,503,959	1,382,142
EDPYME Crear Cusco	6,436,681	5,005,409	1,431,272	558,116	302,450
EDPYME Crear Tacna	17,896,543	13,283,565	4,612,979	1,459,199	902,427
EDPYME Edyficar	125,341,425	100,221,509	25,119,916	10,847,431	7,002,311
EDPYME Nueva Visión	11,770,164	7,375,997	4,394,167	916,733	646,900
EDPYME Proempresa	31,835,302	25,590,048	6,245,254	2,911,219	2,185,817
EDPYME Pronegocios	8,203,879	4,879,773	3,324,106	799,354	546,055
EDPYME Solidaridad	4,918,986	2,803,385	2,115,600	329,330	253,597

PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE EDPYMES A MARZO DEL 2004

	N° de Personal	N° de Analistas	N° de Prést. MES	Cartera MES (S/)	Cartera MES (US \$/)	Saldo de Crédito MES Prom. (\$)	Crédito MES Prom (\$)
EDPYME Confianza	77	25	10,994	23,167,335	6,653,456	605	693
EDPYME Crear Arequipa	85	33	5,839	20,618,300	5,921,396	1,014	810
EDPYME Crear Cusco	17	6	1,289	4,958,565	1,424,057	1,105	1,567
EDPYME Crear Tacna	46	20	4,351	12,389,498	3,558,156	818	955
EDPYME Edyficar	344	126	37,226	109,463,318	31,436,909	844	955
EDPYME Nueva Visión	24	7	2,210	8,073,027	2,318,503	1,049	1,247
EDPYME Proempresa	89	38	8,168	21,611,926	6,206,756	760	818
EDPYME Pronegocios	29	7	3,051	6,176,751	1,773,909	581	495
EDPYME Solidaridad	13	4	1,011	3,359,344	964,774	954	1,022

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE EDPYMES A MARZO DEL 2004 (Sin Ajustar)

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera / Activo Total	Gastos Operat. / Activo Total	Margen Financ. / Gastos Operat.	Cartera en Riesgo	Utilidad / Activo Total
EDPYME Confianza	19.88%	80.97%	73.49%	4.12%	135.28%	3.17%	1.12%
EDPYME Crear Arequipa	13.11%	79.52%	81.18%	5.24%	134.64%	6.08%	1.49%
EDPYME Crear Cusco	3.40%	77.76%	75.43%	4.70%	138.78%	7.27%	1.63%
EDPYME Crear Tacna	6.10%	74.22%	86.85%	5.04%	133.43%	4.58%	1.00%
EDPYME Edyficar	11.60%	79.96%	83.12%	5.59%	128.04%	7.39%	0.77%
EDPYME Nueva Visión	14.02%	62.67%	78.53%	5.50%	111.98%	7.73%	0.59%
EDPYME Proempresa	12.72%	80.38%	79.13%	6.87%	102.58%	9.34%	0.46%
EDPYME Pronegocios	12.15%	59.48%	77.75%	6.66%	130.31%	6.48%	1.00%
EDPYME Solidaridad	17.01%	56.99%	73.35%	5.16%	108.56%	15.76%	0.51%

## INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE EDPYMES A MARZO DEL 2004 (Sin Ajustar)

	Variación %		N° Prést. MES / Empleado	Cartera MES / Empleado (en S/.)	N° Prést. MES / Analista	Cartera MES / Analista (en S/.)
	N° Prést. MES Mar 04/ Dic 03	Cartera MES Mar 04/ Dic 03				
EDPYME Confianza	12.09%	7.04%	143	300,874	440	926,693
EDPYME Crear Arequipa	-28.47%	-2.08%	69	242,568	177	624,797
EDPYME Crear Cusco	-0.62%	3.07%	76	291,680	215	826,428
EDPYME Crear Tacna	4.67%	3.25%	95	269,337	218	619,475
EDPYME Edyficar	10.69%	-0.94%	108	318,207	295	868,756
EDPYME Nueva Visión	1.05%	-1.25%	92	336,376	316	1,153,290
EDPYME Proempresa	-3.44%	-6.12%	92	242,831	215	568,735
EDPYME Pronegocios	8.19%	4.99%	105	212,991	436	882,393
EDPYME Solidaridad	-3.81%	-5.68%	78	258,411	253	839,836

## DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO POR EDPYMEs DE ENERO A MARZO DEL 2004

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	4%	16%	70%	10%	100%	0%	0%	50%	50%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	10%	0%	66%	24%	99%	1%	0%	44%	56%
EDPYME Crear Cusco	100%	0%	0%	21%	0%	36%	44%	83%	17%	0%	50%	50%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	12%	0%	54%	33%	74%	26%	0%	45%	55%
EDPYME Edyficar	99%	1%	0%	14%	1%	67%	17%	87%	13%	0%	44%	56%
EDPYME Nueva Visión	100%	0%	0%	16%	6%	52%	26%	99%	1%	0%	47%	53%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	11%	2%	67%	20%	84%	10%	7%	50%	50%
EDPYME Pronegocios	100%	0%	0%	4%	0%	86%	10%	95%	5%	0%	42%	58%
EDPYME Solidaridad	81%	7%	12%	15%	62%	18%	5%	100%	0%	0%	64%	36%

## DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES (S/) POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO POR EDPYMEs DE ENERO A MARZO DEL 2004

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	4%	25%	60%	10%	100%	0%	0%	56%	44%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	13%	0%	65%	22%	98%	2%	0%	47%	53%
EDPYME Crear Cusco	100%	0%	0%	19%	0%	35%	47%	62%	38%	0%	51%	49%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	13%	0%	54%	33%	68%	32%	0%	50%	50%
EDPYME Edyficar	98%	2%	0%	15%	1%	63%	20%	77%	23%	0%	52%	48%
EDPYME Nueva Visión	100%	0%	0%	11%	14%	48%	26%	91%	9%	0%	63%	37%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	11%	2%	65%	22%	73%	18%	8%	55%	45%
EDPYME Pronegocios	100%	0%	0%	6%	0%	81%	13%	92%	8%	0%	42%	58%
EDPYME Solidaridad	91%	5%	4%	8%	76%	15%	1%	100%	0%	0%	63%	37%

## DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR MONTOS Y PLAZOS POR EDPYMEs DE ENERO A MARZO DEL 2004

	US \$ Dólares			Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4 a 12	13 a 24	25 a más
EDPYME Confianza	52%	30%	15%	3%	7%	71%	2%
EDPYME Crear Arequipa	5%	35%	42%	18%	29%	55%	1%
EDPYME Crear Cusco	16%	39%	34%	11%	4%	79%	1%
EDPYME Crear Tacna	36%	36%	24%	4%	7%	76%	0%
EDPYME Edyficar	39%	34%	21%	6%	4%	91%	0%
EDPYME Nueva Visión	40%	36%	18%	6%	25%	64%	1%
EDPYME Proempresa	40%	35%	22%	2%	17%	73%	0%
EDPYME Pronegocios	63%	28%	8%	0%	81%	17%	0%
EDPYME Solidaridad	16%	38%	26%	21%	76%	24%	0%

## DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES (S/) POR MONTOS Y PLAZOS POR EDPYMEs DE ENERO A MARZO DEL 2004

	US \$ Dólares			Meses				
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4 a 12	13 a 24	25 a más	
EDPYME Confianza	16%	26%	37%	21%	5%	57%	32%	6%
EDPYME Crear Arequipa	11%	29%	39%	21%	24%	43%	30%	3%
EDPYME Crear Cusco	3%	17%	39%	41%	2%	60%	33%	5%
EDPYME Crear Tacna	9%	23%	42%	25%	3%	57%	37%	2%
EDPYME Edyficar	10%	22%	37%	32%	3%	81%	15%	2%
EDPYME Nueva Vision	7%	18%	28%	49%	30%	49%	14%	6%
EDPYME Proempresa	11%	27%	46%	15%	10%	66%	22%	2%
EDPYME Pronegocios	32%	36%	29%	3%	58%	34%	8%	0%
EDPYME Solidaridad	4%	23%	33%	40%	84%	16%	1%	0%

Indicadores de  
Performance  
alcanzada por  
Instituciones de  
Microfinanzas  
Líderes  
en Latinoamérica

A diciembre 2003

Indicazioni de

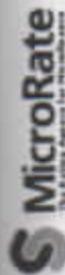


Tabla de Comparaciones Ajustada (US\$'000)

Periodo: Diciembre-2003  
 Salvo que se especifique lo contrario las cifras se muestran en:

Basada en Instituciones de Microfinanzas Líderes en Latinoamérica

MINIMO IER. CUARTIL. PROMEDIO MEDIANA IER. CUARTIL. MAXIMO

Miles Miles Miles Miles Miles Miles

Cartera de Préstamos	\$2,714	\$7,953	\$28,660	\$18,297	\$39,046	\$93,148
Cartera Bruta	12.6%	29.4%	43.9%	39.9%	59.0%	80.4%
Cambio Anual Cartera Bruta	2,680	14,282	38,906	24,123	48,022	217,454
Número de Préstamos Vigentes	-2.5%	20.9%	32.7%	29.1%	41.4%	68.5%
Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes	2,505	12,589	35,734	20,733	42,646	217,454
Número de Clientes	-2.5%	23.2%	35.0%	34.7%	41.7%	68.5%
Cambio Anual en Número de Clientes	\$146	\$509	\$854	\$890	\$1,069	\$2,126
Saldo promedio de clientes - Montos en Unidades	0.4%	1.9%	4.4%	4.5%	6.0%	14.3%
Cartera en Riesgo No Ajustada / Cartera Bruta No Ajustada	0.0%	0.3%	1.2%	0.7%	2.1%	4.1%
Cargos / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	43.1%	84.3%	153.9%	102.7%	141.3%	908.1%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo No Ajustada	0.0%	1.4%	2.5%	2.3%	3.3%	6.2%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio						

Indicadores de Productividad						
Gastos operativos / Cartera bruta promedio	10.5%	13.5%	19.6%	19.2%	21.3%	65.7%
Número de clientes por Oficial de Crédito	101	206	308	273	373	676
Número de Clientes/Total Personal	48	81	129	99	152	311
Reclutamiento de Cartera	22.5%	31.4%	38.6%	36.9%	41.9%	86.0%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	5.7%	7.4%	10.7%	8.8%	11.3%	44.2%
Oficiales de crédito / Total personal	24.2%	35.8%	41.9%	38.9%	48.4%	75.6%
Sueldo variable / Sueldo base	0.0%	19.5%	37.6%	32.0%	48.3%	110.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	17.1%	24.1%	30.8%	28.8%	36.3%	48.5%

Relaciones Financieras						
Pasivo / Patrimonio	0.0	2.4	3.3	4.1	5.1	6.9
Patrimonio/Activo	11.7%	15.7%	26.4%	18.5%	28.7%	97.9%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	-11.5%	8.8%	20.8%	19.4%	30.3%	52.1%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	-2.1%	1.9%	5.1%	4.2%	6.4%	11.8%
Gasto de intereses no Ajustado/ Cartera bruta promedio	0.0%	5.4%	7.9%	8.2%	10.3%	13.7%
Gasto de intereses no Ajustado / Oblig. financieras promedio	0.0%	5.8%	8.7%	9.1%	12.1%	13.9%
Activo corriente / Pasivo corriente	1.2	1.4	5.1	2.4	3.2	43.6

Mostró Absolutos						
Ingresos por Intereses y Comisiones	\$924	\$2,546	\$8,679	\$5,342	\$10,455	\$45,327
Resultado Neto	(\$464)	\$202	\$1,673	\$943	\$1,927	\$13,802
Activo Total	\$3,394	\$9,762	\$36,282	\$23,398	\$48,683	\$123,538
Depósitos	\$0	\$0	\$14,467	\$0	\$19,502	\$84,761
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$0	\$4,311	\$12,976	\$7,987	\$17,341	\$52,493
Patrimonio	\$1,216	\$2,447	\$7,303	\$4,414	\$10,874	\$10,578



Tabla de Comparaciones Ajustada (US\$'000)

Periodo: Diciembre-2003

Salvo que se especifique lo contrario las cifras se muestran en:

**Cartera de Préstamos**

	BIANCO SOL Bolivia 31-Dic-03 Miles	ANDES Bolivia 31-Dic-03 Miles	FIE Bolivia 31-Dic-03 Miles	DIACONIA FRIP Bolivia 31-Dic-03 Miles	PRO. MUJER Bolivia 31-Dic-03 Miles	WWB CALI Colombia 31-Dic-03 Miles
Cartera Bruta	591,059	582,074	540,338	55,364	55,594	537,455
Cambio Anual Cartera Bruta	12.6%	28.0%	16.6%	27.8%	23.5%	68.5%
Número de Préstamos Vigentes	42,827	53,216	33,100	17,258	30,380	77,347
Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes	-2.9%	4.1%	25.1%	24.5%	8.7%	66.9%
Número de Clientes	42,827	n/a	31,397	17,258	30,380	70,200
Cambio Anual en Número de Clientes	-2.5%	n/a	21.7%	24.5%	8.7%	62.9%
Saldo promedio de clientes - Montos en Unidades	\$2,126	\$1,542	\$1,285	\$485	\$146	\$534
Saldo en Riesgo No Ajustado / Cartera Bruta No Ajustada	9.0%	5.3%	5.1%	4.8%	0.4%	0.9%
Cargos / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	1.1%	2.3%	2.6%	0.4%	0.7%	0.7%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo no Ajustada	79.2%	105.7%	143.5%	139.0%	908.1%	255.1%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	3.7%	2.9%	3.6%	2.9%	1.1%	1.0%

**Indicadores de Productividad**

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	13.0%	12.9%	10.7%	13.5%	32.9%	11.1%
Número de clientes por Oficial de Crédito	183	327	235	443	492	685
Número de Clientes/Total Personal	68	79	92	203	149	299
Rendimiento de Cartera	22.5%	23.0%	23.4%	27.5%	26.8%	33.0%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	7.1%	7.9%	6.3%	7.7%	16.3%	6.0%
Oficiales de crédito / Total personal	37.3%	24.2%	39.0%	45.9%	30.4%	49.4%
Salario variable / Sueldo base	34.0%	17.9%	48.3%	39.0%	0.0%	30.0%
Personal tom < 12 meses en la empresa	29.6%	27.3%	33.4%	30.6%	0.0	28.9%

**Relaciones Financieras**

Pasivo / Patrimonio	5.5	6.9	5.8	0.0	0.5	2.1
Patrimonio/Activo	14.7%	12.1%	14.0%	97.9%	63.2%	31.8%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	13.3%	19.4%	20.5%	8.3%	3.0%	27.0%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	1.9%	2.2%	2.9%	8.1%	1.9%	8.9%
Gasto de interés no Ajustado/ Cartera bruta promedio	5.0%	4.7%	4.8%	0.0%	2.7%	9.1%
Gasto de interés no Ajustado / Oblig. financieras promedio	4.8%	4.9%	5.5%	0.0%	4.3%	12.5%
Activo corriente / Pasivo corriente	2.0	2.3	3.1	43.6	38.4	2.4

**Montos Absolutos**

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$19,371	\$16,846	\$8,757	\$2,050	\$1,804	\$9,840
Resultado Neto	\$2,099	\$1,811	\$1,168	\$794	\$162	\$2,996
Activo Total	\$114,173	\$96,288	\$44,714	\$10,280	\$8,901	\$41,054
Depósitos	\$69,874	\$48,442	\$19,817	\$0	\$0	\$0
Provisión Financieras (excluye Depósitos)	\$22,653	\$31,854	\$16,582	\$0	\$3,089	\$27,237
Patrimonio	\$16,788	\$11,682	\$6,344	\$10,066	\$5,625	\$13,058



TABLA DE COMPARACIONES AJUSTADA (US\$'000)

Periodo: Diciembre-2003

Salvo que se especifique lo contrario las cifras se muestran en:

**Cartera de Préstamos**

	WWB POPAYAN Colombia 31-Dic-03 Miles	FINAMERICA Colombia 31-Dic-03 Miles	WWB BUCARAMANGA Colombia 31-Dic-03 Miles	WWB BOGOTA Colombia 31-Dic-03 Miles	WWB MEDELLIN Colombia 31-Dic-03 Miles	D-MIRO Ecuador 31-Dic-03 Miles
Cartera Bruta	\$18,684	\$18,459	\$10,227	\$7,955	\$6,591	\$3,502
Cambio Anual Cartera Bruta	56.4%	16.7%	64.5%	64.5%	47.1%	69.8%
Número de Préstamos Vigentes	71,107	23,392	42,603	23,044	20,149	9,013
Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes	34.5%	15.3%	39.3%	40.9%	25.4%	29.3%
Número de Clientes	60,140	20,733	42,464	22,124	19,299	9,013
Cambio Anual en Número de Clientes	24.4%	13.0%	39.6%	41.5%	23.3%	29.3%
Saldo promedio de clientes - Montos en Unidades	\$311	\$890	\$241	\$360	\$341	\$389
Cartera en Riesgo No ajustada / Cartera Bruta No Ajustada	1.0%	6.9%	0.7%	2.0%	1.8%	0.8%
Cuotas / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	0.3%	1.1%	0.3%	1.1%	0.0%	0.3%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo no Ajustada	80.5%	43.1%	100.0%	79.3%	94.6%	184.6%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	0.6%	2.6%	0.4%	1.8%	1.5%	1.2%

**Indicadores de Productividad**

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	10.5%	21.2%	22.0%	21.5%	18.0%	25.1%
Número de clientes por Oficial de Crédito	676	273	609	417	371	410
Número de Clientes/Total Personal	311	103	296	203	193	154
Reembolso de Cartera	40.6%	29.6%	41.7%	39.6%	36.2%	46.5%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	5.7%	10.8%	10.6%	10.8%	10.6%	14.6%
Oficiales de crédito / Total personal	46.1%	37.6%	48.6%	48.6%	52.0%	37.6%
Salario variable / Sueldo base	78.0%	22.5%	28.8%	50.4%	na	na
Personal con < 12 meses en la empresa	17.1%	26.2%	34.1%	26.7%	35.0%	46.2%

**Relaciones Financieras**

Pasivo / Patrimonio	0.6	4.0	3.2	2.8	2.0	0.5
Patrimonio/Activo	60.1%	19.2%	23.3%	25.7%	33.0%	60.7%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	31.3%	-11.5%	6.5%	6.3%	9.3%	14.1%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	18.8%	-2.1%	1.6%	1.7%	3.3%	9.3%
Gasto de intereses no Ajustado/ Cartera bruta promedio	5.4%	9.0%	13.1%	10.5%	10.4%	3.1%
Gasto de intereses no Ajustado / Olig. financieras promedio	12.4%	9.1%	13.5%	11.1%	13.3%	10.5%
Activo corriente / Pasivo corriente	6.5	1.5	2.5	2.2	3.3	2.3

**Montos Absolutos**

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$6,216	\$5,068	\$3,428	\$2,330	\$2,805	\$1,292
Resultado Neto	\$3,254	(\$464)	\$182	\$135	\$223	\$283
Activo Total	\$20,731	\$23,398	\$13,427	\$9,415	\$7,978	\$3,908
Depósitos	\$0	\$12,817	\$0	\$0	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$7,987	\$5,541	\$10,027	\$7,941	\$5,163	\$1,155
Patrimonio	\$12,456	\$4,307	\$3,135	\$2,320	\$2,637	\$2,374



TABLA DE COMPARACIONES AJUSTADA (US\$'000)

Periodo: Diciembre-2001

Salvo que se especifique lo contrario las cifras se muestran en:

**Cartera de Préstamos**

	CALPIA El Salvador 31-Dic-03 Miles	COMPARTAMOS Mexico 31-Dic-03 Miles	FINCOMUN Mexico 31-Dic-03 Miles	CONFINA Nicaragua 31-Dic-03 Miles	FINDESA Nicaragua 31-Dic-03 Miles	NIEBOROWSKI Nicaragua 31-Dic-03 Miles
Cartera Bruta	\$66,130	\$63,159	\$7,715	\$25,339	\$18,297	\$7,975
Cambio Anual Cartera Bruta	47.0%	49.3%	33.9%	68.0%	73.1%	46.7%
Número de Prestatarios Vigentes	54,208	217,454	14,044	30,754	14,519	11,133
Cambio Anual en Número de Prestatarios Vigentes	21.3%	50.0%	66.0%	52.4%	60.9%	37.3%
Número de Clientes	48,688	217,454	14,044	29,212	14,519	11,133
Cambio Anual en Número de Clientes	14.4%	50.4%	68.1%	68.1%	69.9%	37.3%
Saldo promedio de clientes - Montos en Unidades	\$1,358	\$290	\$549	\$867	\$1,260	\$716
Cartera en Riesgo No Ajustada / Cartera Bruta No Ajustada	2.1%	0.7%	4.3%	1.9%	1.4%	4.5%
Cautivos / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	0.7%	0.3%	1.1%	0.1%	0.8%	0.0%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo no Ajustada	148.2%	578.3%	82.5%	181.3%	98.0%	75.9%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	2.6%	1.8%	2.0%	5.1%	2.2%	2.5%

**Indicadores de Productividad**

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	15.9%	34.1%	65.7%	20.7%	19.3%	13.9%
Número de clientes por Oficial de Crédito	369	375	160	300	198	231
Número de Clientes/Total Personal	130	213	62	113	48	84
Renacimiento de Cartera	23.9%	46.0%	76.0%	45.1%	42.1%	39.4%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	7.8%	20.1%	44.2%	7.8%	11.9%	7.9%
Oficiales de crédito / Total personal	35.3%	56.9%	38.9%	37.8%	24.6%	36.2%
Salario variable / Salario base	41.0%	40.0%	66.0%	110.0%	110.0%	32.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	28.6%	43.4%	27.9%	27.6%	48.5%	24.1%

**Relaciones Financieras**

Pasivo / Patrimonio	4.4	1.7	4.1	6.0	4.5	3.1
Patrimonio/Activo	17.4%	35.3%	18.5%	12.2%	17.5%	21.5%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	12.0%	52.1%	-1.5%	40.7%	19.3%	39.8%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	2.0%	18.0%	-0.2%	4.7%	3.0%	12.0%
Gasto de interes no Ajustado / Cartera bruta promedio	3.4%	11.1%	9.8%	13.4%	13.7%	6.7%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. financieras promedio	3.5%	13.4%	5.9%	12.2%	13.9%	8.4%
Activo corriente / Pasivo corriente	2.0	2.9	1.6	1.3	8.6	2.8

**Montos Absolutos**

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$13,261	\$45,327	\$5,118	\$9,112	\$6,081	\$2,644
Resultado Neto	\$1,415	\$12,802	(\$31)	\$1,230	\$649	\$1,000
Activo Total	\$86,743	\$86,593	\$16,458	\$30,958	\$23,230	\$9,502
Depósitos	\$35,310	50	\$8,279	\$12,019	\$445	\$0
Fondos Financieros (incluye Depósitos)	\$30,940	\$53,493	\$4,081	\$14,060	\$17,847	\$6,372
Patrimonio	\$15,123	\$30,578	\$3,044	\$3,765	\$4,072	\$2,042

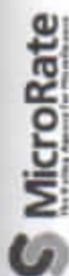


TABLA DE COMPARACIONES AJUSTADA (US\$'000)

Periodo: Diciembre-2003

Salvo que se especifique lo contrario las cifras se muestran en:

**Carteras de Préstamos**

	CMAC AREQUIPA Perú 31-Dic-03 Miles	CMAC TRUJILLO Perú 31-Dic-03 Miles	CMAC CUSCO Perú 31-Dic-03 Miles	CMAC SULLANA Perú 31-Dic-03 Miles	EDIFICAR Perú 31-Dic-03 Miles	CMAC TACNA Perú 31-Dic-03 Miles
Cartera Bruta	\$93,148	\$77,401	\$42,272	\$37,754	\$31,938	\$25,185
Cambio Anual Cartera Bruta	34.2%	61.7%	45.4%	39.9%	36.4%	39.4%
Número de Préstamos Vigentes	95,041	90,245	30,227	59,083	83,630	24,123
Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes	24.2%	27.0%	12.9%	17.4%	42.0%	21.0%
Número de Clientes	78,282	76,447	n/a	n/a	33,630	n/a
Cambio Anual en Número de Clientes	23.2%	34.7%	n/a	n/a	42.0%	n/a
Saldo promedio de clientes - Montos en Unidades	\$1,190	\$1,014	\$1,398	\$639	\$950	\$1,042
Cartera en Riesgo No Ajustada / Cartera Bruta No Ajustada	6.1%	4.3%	3.1%	7.2%	6.4%	5.0%
Cantigos / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	0.9%	0.7%	0.1%	2.6%	4.1%	0.1%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo no Ajustada	111.2%	94.2%	191.4%	109.8%	95.7%	84.2%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	3.1%	2.1%	2.5%	2.9%	1.6%	0.8%

**Indicadores de Productividad**

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	12.3%	13.7%	10.7%	17.1%	22.5%	13.5%
Número de clientes por Oficial de Crédito	313	275	226	251	263	178
Número de Clientes/Total Personal	133	83	136	89	99	86
Retendimiento de Cartera	33.7%	31.5%	30.7%	38.6%	35.9%	31.3%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	6.5%	6.6%	6.1%	8.0%	12.8%	6.5%
Oficiales de crédito / Total personal	42.6%	30.1%	60.1%	35.3%	37.8%	48.3%
Sueldo variable / Sueldo base	7.4%	na	9.0%	13.0%	27.0%	na
Personal con < 12 meses en la empresa	24.0%	37.2%	21.7%	21.4%	46.9%	18.6%

**Relaciones Financieras**

Pasivo / Patrimonio	4.8	5.8	4.9	5.4	4.1	5.7
Patrimonio/Activo	16.1%	14.4%	16.3%	15.2%	18.6%	14.6%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	41.3%	40.9%	48.8%	29.2%	15.4%	28.7%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	6.5%	5.8%	7.5%	4.5%	3.1%	4.2%
Gasto de intereses no Ajustado/ Cartera bruta promedio	6.6%	6.0%	5.4%	10.2%	5.4%	8.9%
Gasto de intereses no Ajustado / Oblig. financieras promedio	6.2%	5.8%	5.1%	9.3%	6.6%	7.2%
Activo corriente / Pasivo corriente	1.2	1.3	1.2	1.4	1.9	1.4

**Montos Absolutos**

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$27,394	\$19,748	\$10,964	\$12,503	\$9,946	\$6,757
Resultado Neto	\$7,125	\$4,559	\$3,486	\$2,042	\$948	\$1,366
Activo Total	\$122,538	\$94,868	\$54,269	\$52,651	\$36,555	\$37,257
Depósitos	\$84,761	\$48,409	\$39,792	\$26,041	\$0	\$19,137
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$11,169	\$19,896	\$3,880	\$16,335	\$27,614	\$11,790
Patrimonio	\$19,784	\$13,617	\$8,845	\$4,003	\$6,786	\$5,446

**TABLA DE COMPARACIONES AJUSTADA (US\$'000)**

Periodo: Diciembre-2003

Sólo se especifica que lo contrario las cifras se muestran en:

**Cartera de Préstamos**

	CMAC ICA Perú 31-Dic-03 Miles	CMAC SANTA Perú 31-Dic-03 Miles	PROEMPRESA Perú 31-Dic-03 Miles	CONFIANZA Perú 31-Dic-03 Miles	AREQUITA Perú 31-Dic-03 Miles	CREAR TACNA Perú 31-Dic-03 Miles	NUEVA VISION Perú 31-Dic-03 Miles
Cartera Bruta	\$17,803	\$14,180	\$8,086	\$7,951	\$6,570	\$4,506	\$2,714
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	38.3%	39.6%	30.0%	89.4%	50.0%	22.2%	28.2%
Número de Préstamos Vigentes	21,970	21,422	9,217	10,411	9,090	5,296	2,680
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	29.1%	18.5%	20.8%	98.5%	55.0%	38.9%	39.9%
Número de Clientes	16,805	18,142	8,245	9,742	7,110	4,948	2,505
<i>Cambio Anual en Número de Clientes</i>	36.2%	22.0%	27.4%	98.5%	54.1%	34.8%	37.8%
Saldo promedio de clientes / Montos en Unidades	\$1,054	\$782	\$981	\$816	\$924	\$911	\$1,084
Cartera en Riesgo No Ajustada / Cartera Bruta No Ajustada	14.3%	6.6%	9.0%	4.2%	5.1%	5.4%	6.0%
Cautivos / Cartera Bruta Promedio No Ajustada	0.5%	0.4%	3.1%	2.1%	1.8%	2.4%	2.1%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo no Ajustada	80.4%	138.7%	84.4%	102.7%	104.3%	110.8%	87.5%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	0.6%	5.8%	6.2%	4.3%	3.6%	0.0%	3.9%

**Indicadores de Productividad**

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	16.5%	19.3%	23.7%	19.2%	20.1%	19.5%	19.2%
Número de clientes por Oficial de Crédito	226	196	217	349	101	184	113
Número de Clientes/Total Personal	79	61	84	137	77	84	60
Rendimiento de Cartera	33.5%	43.1%	44.2%	41.5%	43.6%	36.9%	38.3%
Gasto de personal / Cartera bruta promedio	8.4%	8.8%	11.1%	9.6%	10.9%	11.5%	11.4%
Oficiales de crédito / Total personal	35.0%	31.3%	38.8%	39.5%	75.6%	45.7%	52.9%
Salario variable / Sueldo base	ni	0.0%	20.0%	19.5%	50.0%	ni	47.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	24.2%	36.7%	29.6%	27.9%	43.9%	21.7%	23.5%

**Relaciones Financieras**

Pasivo / Patrimonio	3.9	6.9	4.5	4.3	4.4	2.9	1.7
Patrimonio/Activo	19.6%	11.7%	17.7%	18.4%	17.7%	24.1%	35.8%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	33.7%	22.0%	3.4%	7.5%	27.2%	24.3%	13.2%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	6.3%	2.6%	0.6%	1.3%	4.9%	5.7%	4.5%
Gasto de intereses no Ajustado / Cartera bruta promedio	7.4%	11.0%	13.5%	10.2%	10.1%	6.8%	8.2%
Gasto de intereses no Ajustado / Oblig. financieras promedio	7.3%	10.5%	13.3%	9.2%	10.4%	8.1%	11.0%
Activo corriente / Pasivo corriente	1.2	1.2	2.6	3.8	4.9	3.7	3.1

**Montos Absolutos**

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$5,134	\$5,242	\$3,159	\$2,562	\$2,388	\$1,519	\$924
Resultado Neto	\$1,279	\$421	\$57	\$118	\$336	\$271	\$136
Activo Total	\$22,544	\$18,964	\$9,708	\$11,400	\$8,225	\$5,223	\$3,394
Depósitos	\$13,675	\$9,598	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$3,440	\$5,676	\$7,742	\$8,979	\$6,436	\$3,655	\$3,070
Patrimonio	\$4,414	\$2,224	\$1,715	\$2,101	\$1,459	\$1,256	\$1,216

## **ARTÍCULO**

### ***En Busca de Credibilidad:***

### ***Transparencia y la Industria Microfinanciera***

*Por: Robert Peck Christen*

*Consultor Senior CGAP*

*Microbanking Bulletin, Noviembre 2001*

Las microfinanzas se están convirtiendo rápidamente en una industria. Ya sea que uno considere las microfinanzas como una iniciativa social para aliviar la pobreza o como una banca de menudeo en los países en vías de desarrollo, es justo decir que la proliferación de las microfinanzas es algo bueno en general. Sin embargo, para crecer exponencialmente, las microfinanzas requieren atraer capital privado, y para hacer esto es necesario acrecentar su credibilidad. El centro de este problema es la habilidad de producir información transparente y confiable.<sup>1</sup>

#### **Antecedentes**

A pesar que en la actualidad otras instituciones financieras están entrando en el discurso de la industria, la corriente principal de las microfinanzas está representada por organizaciones no gubernamentales (ONGs) que ofrecen crédito a unidades familiares de bajos ingresos. Históricamente, la mayor parte de ONGs de microcréditos operaban virtualmente con no requerimientos de información externa. Por años, la mayor parte de la información para los microcréditos de las ONGs se limitaba a historias conmovedoras utilizadas para levantar fondos de donantes.

Hacia inicios de 1980, las ONGs líderes en microcréditos se dieron cuenta que los micropréstamos tenían el potencial de crecer sustancialmente, hacerse sostenibles y alcanzar a millones de familias de bajos ingresos. Reconocieron que era posible obtener altas tasas de amortización de los préstamos a los pobres, y cargar tasas de intereses suficientes para cubrir los costos operativos.

Los directores de estas operaciones determinaron que necesitaban mejores herramientas para comprender sus negocios. Entonces iniciaron la búsqueda, que continúa hasta nuestros días, del sistema de información administrativo (SIA - MIS) óptimo y de indicadores de desempeño. Pero debido a que las ONGs de microcréditos nacieron fuera del sector financiero, y debido a que tenían fuertes raíces no lucrativas, no se sintieron cómodas utilizando los indicadores de desempeño de la industria de la banca.

Como resultado de esto, la comunidad de microfinanzas estableció sus propios indicadores. El nuevo ratio más resaltante era sostenibilidad. Ya que las instituciones sin fines de lucro no generaban beneficios, las ONGs desarrollaron un modelo de recuperación de costos para analizar el desempeño financiero. Los ratios de sostenibilidad relacionaban los ingresos

---

<sup>1</sup> Este artículo es una adaptación de tres informes de CGAP sobre transparencia financiera: «Resource Guide to Microfinance Assessments» (Focus Note 22), «Financial Transparency: A Glossary of Terms» y «Focus on Financial Transparency», todos publicados en noviembre del 2001.

con los gastos para revelar si una organización cubría sus costos con los ingresos generados por sus actividades de préstamo.

Las ONGs empezaron a desarrollar otros indicadores de desempeño que le informaban a los directores sobre la calidad de la cartera, la eficiencia operativa y la productividad. La información adicional ayudó a mejorar el desempeño entre los pioneros de la industria, algunos de los cuales empezaron a financiar parte de su cartera de préstamos pidiendo prestado a los bancos. Conforme más instituciones de microfinanzas (IMF) acceden a fondos de fuentes no donantes, los escollos del sistema financiero desarrollado están desapareciendo.

Hoy, la industria de microfinanzas cuenta con organismos de clasificación de riesgos, puntos de referencia de desempeño, procesos de due diligence, lineamientos para la presentación de estados financieros y capacitación para auditores. Conforme los inversionistas ingresan al campo de las microfinanzas, hay un interés creciente en herramientas para validar la información sobre el desempeño financiero de las instituciones de microfinanzas.

El resultado ha sido un conjunto substancial de técnicas y de terminología que, en vez de acrecentar la credibilidad de las microfinanzas, puede confundir a los mismos individuos de la industria a los que está tratando de convencer. Las inconsistencias incluyen:

- Auditorías externas que fallan al capturar la verdadera posición financiera de las instituciones de microfinanzas;
- Indicadores de desempeño que comparten nombres comunes en los que sin embargo la base subyacente de sus cálculos puede ser bastante distinta;
- Evaluaciones conducidas por organismos de clasificación que no proveen la clasificación real;
- Ejercicios de benchmark que fallan al tomar en cuenta la noción de grupos pares; y
- Falta de estándares de evaluación y de evaluación de riesgos del desempeño financiero de la institución de microfinanzas.

Estas situaciones son un acontecimiento natural en una industria infante, pero tienen que rectificarse.

Este artículo, dividido en dos partes, aspira a aclarar los diferentes pasos en el proceso de evaluación financiera. La primera sección discute los elementos claves involucrados en la presentación de información financiera y la evaluación de las instituciones de microfinanzas, al mismo tiempo que se resaltan varias iniciativas de transparencia que se están llevando a cabo. La segunda sección resume los retos y los próximos pasos hacia la construcción de transparencia en la industria de microfinanzas.

### Elementos del Proceso de Evaluación

A pesar que los términos auditoría, evaluación, medición, benchmarking, clasificación por rangos (ranking) y puntuación (rating), pueden parecer sinónimos, cada operación es distinta y sirve a un propósito específico. Cada operación es complementaria, formando un nexo en la cadena de evaluación que va desde la recolección de información hasta la medición

de riesgo. Mientras que algunas técnicas por el lado del espectro de evaluación de riesgo se construyen claramente sobre bases sólidas del lado de la auditoría, cada herramienta se encuentra sola al servir ciertos propósitos. Pero salvo que el papel de cada operación sea claro, los esfuerzos para promover transparencia y mejorar las prácticas entre las instituciones de microfinanzas pueden conducir a mayor confusión. Esta sección describe cuatro clases distintas de evaluación financiera: auditorías, evaluaciones, benchmarking y puntuación (rating).

### **Auditorías**

Hay muchos tipos de auditorías. Las más comunes son las auditorías externas de los estados financieros, pero también hay auditorías internas, auditorías de sistemas de información administrativo y auditorías de cuentas o departamentos específicos. Hay inclusive una auditoría de «pobreza» que verifica hasta qué punto la institución de microfinanzas cumple con sus propios criterios meta.

En todo esto, el elemento clave que las distingue de las otras herramientas es que una auditoría se enfoca en el alcance hasta el cual se han cumplido ciertos lineamientos predeterminados. Por ejemplo, una auditoría de estados financieros anuales revisa la política de contabilidad de un institución de microfinanzas para ver si concuerdan con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP). Adicionalmente, la auditoría anual expresa una opinión sobre si los estados financieros representan una figura verdadera y clara en un momento particular.

En una auditoría estándar, la mayor parte del tiempo y del esfuerzo se dirige a probar la consistencia de las prácticas contables: ¿están asentadas las transacciones en las cuentas correctas y se puede creer en los totales de estas cuentas? Para determinar si se puede creer en estas cuentas, los auditores desempeñan una serie de procedimientos incluyendo pruebas de control y pruebas a los balances de las cuentas.

Una prueba típica en el balance de una cartera de préstamos consiste en enviar cartas a prestatarios elegidos al azar con el balance vigente estimado. En esta carta el auditor le pide al cliente que confirme el balance y, de haber discrepancia, contestar la carta con la suma correcta. No debe ser una sorpresa que esta prueba no revele realmente tergiversación en la cartera de préstamo de las instituciones de microfinanzas. La mayor parte de los clientes no se molestarán en contestar la carta; muchos son analfabetos; muchos no sabrán cómo calcular sus balances vigentes; y otros no querrán molestar a sus oficiales de crédito en caso de haber alguna discrepancia.

Depender de una auditoría para verificar si una cartera de préstamo tiene cierto nivel de riesgo, tal como se refleja en las provisiones para cuentas de cobranza dudosa o para los castigos anuales, probablemente es poner fe en un instrumento inapropiado. De hecho, el párrafo inicial de una auditoría es bien claro al decir que los estados financieros son exactos basándose en la información provista al auditor, y que la institución cumple con ciertos estándares contables. Pero el estándar contable rara vez dice algo sobre las políticas de provisiones y de castigos de los préstamos no redituables, lo que es un tremendo defecto cuando se busca comprender la posición financiera de la instituciones de microfinanzas.

Para apoyar a la comunidad de microfinanzas con auditorías externas, el Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) y sus colaboradores han desarrollado una serie de herramientas y de servicios en base a páginas web:

- Los **Lineamientos para la Presentación de Informes Financieros por Instituciones de Microfinanzas (Disclosure Guidelines for Financial Reporting by Microfinance Institutions)** enumera la información financiera que debe ser incluida, ya sea en los estados financieros o en las notas que los acompañan;
- El **Manual de Auditorías Externas para Instituciones de Microfinanzas (Handbook on External Audits of Microfinance Institutions)** está dividido en dos partes, una para clientes de auditoría y otra para auditores;
- El **Centro de Información de Auditoría (Audit Information Center)** es un servicio a través de una página web para instituciones de microfinanzas, donantes y auditores para proveer apoyo en línea sobre cómo contratar, conducir y utilizar las auditorías de las instituciones de microfinanzas;<sup>2</sup>
- Para proveer transparencia para los software de Sistemas de Información Administrativo para microfinanzas, el servicio de **Sistemas de Información (Information System)** ayuda a los directores de las instituciones de microfinanzas a seleccionar el paquete de software adecuado para su organización.<sup>3</sup>

Las auditorías externas juegan un papel importante en la generación de credibilidad para las instituciones de microfinanzas y establecen los bloques de construcción básicos para muchas otras herramientas discutidas más adelante. Si los auditores hacen un trabajo pobre al reflejar la posición financiera de la institución de microfinanzas, entonces los indicadores de desempeño, las evaluaciones, los benchmarks y las puntuaciones carecen de sentido. Sin embargo, las auditorías externas por lo general no tienden a abordar el riesgo central del negocio, evaluar el riesgo de la dirección, o inclusive descubrir fraude. Estas tareas se dejan para otros instrumentos.

El tema de **control interno** ha sido mayormente descuidado en microfinanzas. No obstante, el control interno debería jugar un papel vital en el diseño de los sistemas de suministro de servicios en microfinanzas dada la estructura organizativa descentralizada que es necesaria y usual en las instituciones de microfinanzas. Los mecanismos de control interno para prevenir fraude incluyen el requerir dos firmas en los cheques, asegurarse de que el efectivo nunca sea manejado por un solo individuo, hacer que los supervisores visiten inmediatamente a los clientes que aparecen como morosos en los informes de la institución, y hacer que el personal revise el trámite de la documentación del préstamo.

Típicamente el departamento de auditoría interna diseña y apoya estas prácticas. Aparte de promover los controles internos, el departamento de auditoría interna participa en la revisión de los estados financieros preparados por el departamento de contabilidad. Normalmente, un departamento de auditoría interna rinde cuentas directamente al Directorio para mantener autonomía de la dirección y operaciones de la institución.

<sup>2</sup> El Centro de Información de Auditoría se encuentra a disposición en <http://www.ids.ac.uk/cgap/audit/index.html>

<sup>3</sup> El servicio está disponible en [http://www.cgap.org/iss\\_site/index.html](http://www.cgap.org/iss_site/index.html)

Con demasiada frecuencia, las instituciones de microfinanzas se atienen a los auditores internos tradicionales para mejorar los controles. Desafortunadamente, los auditores internos comparten las mismas tendencias que los auditores externos; buscan primeramente la conformidad con los procedimientos formales. Con tal que el diseño de estos productos fuese efectivo en la prevención de fraude, una auditoría de conformidad sería suficiente. En la práctica, sin embargo, muchas instituciones de microfinanzas no han construido la prevención de fraude en sus procesos, por lo que las auditorías de conformidad prueban ser bastante débiles. La documentación formal del trámite puede que no revele o prevenga préstamos fantasmas, préstamos paralelos, comisiones clandestinas, sobornos y otros tipos de dolo. Las instituciones de microfinanzas requieren departamentos de auditoría que tengan experiencia operativa y que puedan diseñar procesos de revisión que disuadan a los oficiales de crédito de comprometerse sistemáticamente en comportamientos fraudulentos.

La Red de Microfinanzas (Microfinance Network), una asociación mundial de profesionales líderes en microfinanzas, ha publicado recientemente una guía **Mejorando el Control Interno (Improving Internal Control)** que toca muchos de estos temas.<sup>4</sup> Esta útil herramienta se basa en la experiencia práctica de un número de líderes de la industria en confrontar fraude y diseñar sistemas para control interno.

### Evaluaciones

Al igual que las auditorías, las evaluaciones (también conocidas como apreciaciones o valoraciones) son variadas en tipo y propósito, sin embargo comparten cierto número de elementos analíticos. Las evaluaciones usualmente incluyen elementos cuantitativos y cualitativos. La mayor parte de las evaluaciones revisa las áreas claves de la dirección de las instituciones de microfinanzas tales como suficiencia de capital, calidad de cartera, liquidez, rentabilidad y competencia general.

Una evaluación se basa en muchos aportes de datos incluyendo estados financieros auditados, estrategias de negocios y de financiamiento, antigüedad de la cartera, un análisis del sistema de información de la institución, estructura de gobernabilidad, operaciones y dotación de personal, entrevistas a clientes y el ambiente económico y de mercado. Una evaluación identifica defectos y da recomendaciones para mejoras. A diferencia de las auditorías externas, las evaluaciones no son evaluaciones de cumplimiento, son más bien evaluaciones holísticas de desempeño.

Los planteamientos de las evaluaciones de microfinanzas están guiados por tres factores. Primero, la corriente principal de las prácticas de evaluación está impulsada por donantes y redes de instituciones de microfinanzas. Para ellos, la necesidad de medir el riesgo es secundaria a la necesidad de medir desempeño, evaluar la calidad de la dirección e identificar necesidades de asistencia técnica. Como resultado, sus evaluaciones tienden a ser exhaustivas e intensas en cuanto al uso de recursos. Estas evaluaciones costosas son difíciles de actualizar regularmente, lo que es un problema en el ambiente rápidamente cambiante donde la cartera de la institución de microfinanzas se puede deteriorar en tan poco como en tres meses.

<sup>4</sup> Campion, Anita. (2000). *Improving Internal Control: A Practical Guide for Microfinance Institutions*. Washington, DC: MicroFinance Network with GTZ, Technical Note No. 1.

Segundo, debido a que las instituciones de microfinanzas reguladas son relativamente nuevas, los estándares que gobiernan a las instituciones financieras formales no existen en microfinanzas. Los evaluadores de microfinanzas no pueden confiar en el cuerpo de información financiera estandarizada que los analistas esperan de los bancos comerciales o de la compañías financieras.

Tercero, debido a las debilidades subyacentes en la calidad de la información financiera, las agencias de evaluación deben de ir más allá de su papel tradicional de evaluación y puntuación basado en la evidencia (tal como detalles de préstamo, satisfacción del cliente, y actas de reuniones de directorio) que normalmente son revisadas por las firmas de auditoría. Esta amplia mezcla de funciones hace que el proceso de evaluación de las instituciones de microfinanzas – y los informes de evaluación – sean largos y complicados. Los costos de las evaluaciones oscilan entre los US\$ 5,000 y los US\$ 25,000, lo que es una gran cantidad con relación a los presupuestos de la mayoría de las instituciones de microfinanzas.

La mayoría de las evaluaciones se adecuan a propósitos específicos. Por ejemplo, la herramienta de ACCION CAMEL fue desarrollada para fortalecer la dirección y generar un marco común para comparar el desempeño de los afiliados en distintos países con una base de confidencialidad. El Consejo Mundial de Mutuales de Crédito (World Council of Credit Unions - WOCCU) desarrolló su sistema cuantitativo PEARLS para monitorear el desempeño de mutuales de crédito, especialmente utilizado en sus programas de fortalecimiento institucional. El Banco de Desarrollo de las Pequeñas Industrias de la India (Small Industries Development Bank of India - SIDBI) usa evaluaciones de M-CRIL, una agencia de puntuación para instituciones de microfinanzas, como due diligence antes de otorgar subvenciones o préstamos a instituciones de microfinanzas.

### Estándares de Desempeño y Benchmarking

Todas las industrias tienen estándares para identificar desempeño aceptable y excepcional. En microfinanzas, los estándares de desempeño se basan en una serie de ratios financieros que capturan qué tan bien está una institución de microfinanzas en cierto número de áreas claves. Los estándares de desempeño para la industria están determinados por los resultados de los líderes de la industria. Mientras que los ejemplos de programas exitosos pueden ser utilizados para benchmark el desempeño esperado de otros, los estándares se hacen mucho más poderosos si representan el resultado de un número grande de instituciones durante un periodo substancial de tiempo. Los estándares que representan los resultados de muchas instituciones de microfinanzas han tenido éxito en diluir el contexto de explicaciones específicas de logros exitosos y resaltar la naturaleza general del logro.

**Benchmarking** compara el desempeño con estos estándares. Ya sea que la medición de desempeño se haga sobre una base absoluta, benchmarking pone el desempeño en contexto al compararlo con organizaciones similares. Una institución de microfinanzas que parece altamente rentable puede ser solamente promedio al ser comparada con sus pares. La meta de benchmarking es identificar rangos de desempeño (del mejor al peor) para las distintas categorías de instituciones de microfinanzas. Estos rangos determinan qué tan lejos las prácticas se pueden desviar de los estándares

promedios o prescritos y, eventualmente, pueden conducir a sistemas de scoring para puntuación.

El proceso de establecer benchmarks puede ser un reto desde el punto de vista conceptual. Los ratios financieros no siempre tienen interpretaciones no ambiguas. Tomemos, por ejemplo, suficiencia de capital, un ratio que mida la protección de los activos. Algunos analistas creen que una fuerte suficiencia de capital beneficia a la institución de microfinanzas. Otros creen que una suficiencia de capital fuerte diluye los recursos y debilita la dirección financiera. El tema es, ¿cuál es el impacto de varias estrategias de suficiencia de capital en los distintos tipos de instituciones de microfinanzas? Se necesitan más esfuerzos para explorar las diferentes prácticas de la industria y establecer benchmarks que no sean ambiguos.

El *MicroBanking Bulletin* reúne la base de datos más amplia de información financiera sobre instituciones de microfinanzas y tiene la mayor habilidad para generar benchmarks para sub grupos similares de instituciones de microfinanzas. Es decir, no es útil comparar la rentabilidad de Unit Desa de BRI en Indonesia con la de Fundusz Mikro, una institución de microfinanzas polaca que tiene menos clientes que las sucursales que tiene BRI. Por otro lado, es útil comparar pequeñas instituciones de microfinanzas basadas en ONGs en Europa del Este y Asia Central si todas sirven al mismo grupo objetivo.

La mayoría de las 148 instituciones de microfinanzas que en la actualidad informan al *Bulletin* se encuentran entre las mejores ejecutantes en sus regiones y comparten una preocupación por lograr sostenibilidad financiera. El «Informe de Desempeño Financiero» (Financial Performance Report) que las instituciones de microfinanzas participantes reciben es una herramienta de dirección poderosa. Adicionalmente, la información publicada en el *Bulletin* forma la base para el desarrollo de los estándares de la industria alrededor de un número de temas claves de dirección.

Las organizaciones principales locales e internacionales y las redes están empezando a jugar un rol importante en alentar a sus miembros a adherirse a estándares comunes de presentación de informes. Finalmente, estos esfuerzos van a ampliar la base de información financiera de calidad que salga de la industria de microfinanzas y aumentará el benchmarking en más contextos locales. Mientras que los grupos paritarios enumerados en el *MicroBanking Bulletin* tienen la ventaja de representar una norma internacional y crear estándares de desempeño basado en el desempeño de líderes, las organizaciones principales que reportan la misma información para un número de instituciones de microfinanzas en cualquier mercado particular deberían proveer comparaciones locales relevantes.

### Clasificación y Supervisión Prudencial

Una clasificación provee una opinión para inversionistas no informados a ser utilizada para decidir si involucrarse o no con una institución de microfinanzas en particular. Los clasificadores generan una puntuación que permite a los inversionistas que no saben nada sobre el negocio específico invertir sus fondos de acuerdo con sus propias preferencias de riesgo. Mientras que los clasificadores desempeñan muchas de las mismas tareas y análisis que los asesores, ellos van un paso más allá. Ellos deben centrar su atención en elementos al interior de las actividades de las

instituciones de microfinanzas que plantean riesgo a los inversionistas, especialmente la calidad de la cartera de préstamos de la institución de microfinanzas.

En la actualidad, hay un interés naciente en clasificaciones genuinas de instituciones de microfinanzas para servir a inversionistas responsables socialmente, y hay una demanda creciente de los supervisores de banca para desarrollar técnicas de clasificación para evaluar a las ONGs en transformación que están llegando bajo su autoridad. La clasificación y la supervisión prudencial comparten una característica común: el requerimiento de que el evaluador llegue a una opinión definitiva, incondicional sobre el desempeño actual de una institución y sobre el riesgo que su desempeño futuro pueda deteriorarse substancialmente desde ese nivel.

Una **clasificación** está diseñada para producir un grado simple por la calidad del desempeño de una institución que pueda ser entendido por inversionistas potenciales. La «AAA», «B» o clasificación de bonos envía señales claras sobre el riesgo potencial asociado con una inversión. El trabajo de la clasificadora es seleccionar los riesgos normales del negocio y clasificar a la institución según su perfil de riesgo. La clasificadora es una tarea fundamentalmente distinta a la evaluación, a pesar de que la clasificadora utilice muchas de las mismas técnicas analíticas.

Virtualmente ninguna de las herramientas de auditoría y evaluación mencionadas anteriormente llega al corazón del tema de calidad de la cartera de préstamo. La próxima **Herramienta de Evaluación de la Cartera de Microcréditos (Microcredit Portfolio Assessment Tool)**, a ser publicada por CGAP, proveerá a los inversionistas y reguladores con técnicas para evaluar si las demandas de las instituciones de microfinanzas sobre el perfil de riesgo de sus préstamos se mantiene bajo un examen más cercano.

Las instituciones de microfinanzas están expuestas a distintos riesgos que los bancos, a pesar que ambas son instituciones financieras. No obstante, el hecho de que los bancos y las instituciones de microfinanzas estén expuestos a riesgos distintos no significa que las herramientas para clasificar la capacidad crediticia de los bancos no sean útiles para las instituciones de microfinanzas o que no se pueda compartir la escala de evaluación de crédito internacional. Después de todo, los hoteles, las compañías de telecomunicaciones, las firmas consultoras, las compañías hipotecarias y las casas de corretaje todas son distintas, sin embargo si obtienen una clasificación de «A», quiere decir que sus riesgos son similares.

A parte de las diferencias en la exposición al riesgo de los bancos comerciales y las instituciones de microfinanzas, también hay diferencias en las motivaciones de las entidades de financiamiento. Las motivaciones de los inversionistas comerciales –que invierten sus propios fondos a la espera de ganancias atractivas– son significativamente distintas de aquellas de donantes preocupados en maximizar los beneficios de los clientes y la cobertura. Esta distinción es importante porque influencia el mercado de clasificación y los ejercicios de evaluación. Con la notable excepción de unos pocos países como Bolivia y Perú donde las superintendencias de banca están encargadas de la supervisión prudencial de las instituciones de microfinanzas, existe solamente un mercado naciente para clasificación comercial. Un mercado para clasificación surgirá si los inversionistas potenciales pesasen las decisiones de inversión basándose en la evaluación de riesgo realizada por una clasificadora.

La mayor parte de los inversionistas de instituciones de microfinanzas provienen de fuentes «soft money» cuyas decisiones se basan en una serie de criterios, solo uno de los cuales es el desempeño financiero y la clasificación de riesgo. Los nuevos inversionistas, sin embargo, tales como Dexia Micro-Credit Fund, Triodos Band y LaCif,<sup>3</sup> están más seriamente interesados en crédito y riesgo fiduciario. Algunos de estos nuevos inversionistas en instituciones de microfinanzas están desarrollando sociedades con agencias de clasificación internacionales tales como Fitch IBCA para utilizar tecnologías en base a páginas web para hacer seguimiento de riesgos con regularidad. Un mercado de inversionistas estrecho y ventajas financieras poco claras al ser evaluado hacen difícil para las agencias de clasificación rendir ganancias sirviendo a este sector. Las cosas se complican con la escasez de analistas calificados en microfinanzas.

Para abordar la debilidad de este mercado, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y CGAP han establecido recientemente un **Fondo de Clasificación (Rating Fund)** piloto para ayudar a financiar clasificaciones/evaluaciones para instituciones de microfinanzas por medio de agencias certificadas. El Fondo de Clasificación es una parte integral de los esfuerzos por promover el desarrollo institucional y la transparencia de la información en microfinanzas. Sus objetivos son: (i) alentar la demanda de las instituciones de microfinanzas que estén interesadas en saber cómo se están desempeñando financieramente, (ii) construir una oferta de clasificación competente y servicios de evaluación, y (iii) alentar un mayor flujo de inversión privada al sector de microfinanzas al promover la calidad y la frecuencia de la información del desempeño de las instituciones de microfinanzas.

El Fondo de Clasificación financiará hasta el 80 por ciento de los costos de una evaluación o puntuación inicial y financiará actualizaciones subsecuentes en base declinante. Se da fuerte preferencia a las instituciones de microfinanzas que estén de acuerdo con la divulgación pública de sus estados financieros auditados y el resumen del informe de clasificación. Los resultados de esta iniciativa incluirán, adicionalmente a las evaluaciones mismas, divulgación pública en la página web de los estados financieros auditados de las instituciones de microfinanzas evaluadas, retroalimentación de las instituciones sobre las agencias que evaluaron o asignaron la clasificación, y una descripción del proceso y las metodologías utilizadas por las organizaciones aprobadas de clasificación y evaluación.

Al igual que los evaluadores, los **supervisores** de la banca tienen la responsabilidad de determinar el grado de riesgo presente en las instituciones de microfinanzas porque los inversionistas, acreedores y ahorristas confían en ellos para desempeñar esta función. Tal como en la banca tradicional, el motivo principal por el que las autoridades reguladoras están inclinadas a supervisar las microfinanzas es proteger a los ahorristas y asegurar que préstamos con alto riesgo no amenacen la estabilidad del sistema financiero. A pesar que este tema está ganando atención creciente, la experimentación con la supervisión en microfinanzas es tan reciente que hay pocos precedentes históricos que guíen el debate.

---

<sup>3</sup> LaCif es un fondo de inversión privado para América Latina con base en Lima, Perú.

## Retos en la Construcción de Credibilidad

Conforme la industria de microfinanzas busca construir credibilidad con los inversionistas potenciales, varios retos aparecen como prioridades.

### *Mejorar la integridad de la información contenida en los estados financieros auditados*

La pieza de construcción más importante para incrementar la transparencia es mejorar la integridad de la información presentada en los estados financieros auditados. Este es el propósito de «Lineamientos para la Presentación de Informes Financieros por Instituciones de Microfinanzas», que aclara el tipo de información que es requerida para evaluar de manera adecuada la calidad de la cartera, constitución de provisiones y redacción políticas, costo de fondos y ajustes de inflación, la naturaleza y la cantidad de subsidio operativo recibido por el programa, y otras políticas contables.

También es vital mejorar la calidad de las auditorías externas. Frecuentemente, grandes firmas de auditoría asignan a su personal menos experimentado a las organizaciones sin fines de lucro. Las ONGs generalmente pagan relativamente poco por las auditorías y no representan clientes atractivos a largo plazo para las grandes firmas de auditoría. Consecuentemente, reciben un servicio pobre. El «Manual de Auditoría Externa para Instituciones de Microfinanzas» de CGAP es un paso en la dirección correcta, pero se requiere más trabajo de este tipo para mejorar la calidad de las auditorías. Más importante aun, las instituciones de microfinanzas y los donantes deben exigir un estándar más alto en el trabajo que realizan los auditores.

### *Facilitar el benchmarking al aumentar el número de instituciones de microfinanzas que informan sobre el desempeño financiero*

Propagar benchmarking para grupos pares para que los directores de las instituciones de microfinanzas sientan que presentar adecuadamente su realidad puede ser el medio más eficaz en función de costos para mejorar el desempeño financiero de la industria. Si ellos sienten que el benchmark es justo y válido, los directores competirán entre ellos mismos y contra el estándar para mejorar su desempeño.

El programa de SEEP Network Developing Services está colaborando con MicroBanking Standards Project, que produce el *Bulletin*, para ayudar a las redes nacionales de instituciones de microfinanzas en el monitoreo y en la valoración del desempeño más efectivo de sus miembros, dirigido a mejorar los estándares a través de la recolección y divulgación extendida de información de colegas. Esta iniciativa equipa a las redes con las herramientas y el conocimiento para convertirse en monitores significativos del desempeño de las instituciones de microfinanzas.

### *Estandarizar definiciones y métodos de cálculos de los indicadores de desempeño básicos*

Hoy en día hay un consenso en desarrollo sobre cómo medir el desempeño financiero en la industria de microfinanzas. Este consenso incluye un número de ajustes a los estados financieros para comparar el desempeño de las instituciones de microfinanzas que operan en diferentes ambientes

inflacionarios, con distintos grados de subsidio, y que utilizan diferentes políticas contables para registrar préstamos improductivos y castigos.

Sin embargo, no existe consenso sobre qué ratios financieros medir o sobre cómo son definidos. Los cientos de indicadores utilizados para evaluar a las instituciones de microfinanzas reflejan una variedad de prácticas, definiciones, frases, culturas y métodos de cálculos. Este laberinto de ratios y definiciones hace más difícil y costoso la presentación de informes para las instituciones de microfinanzas, que con frecuencia tienen que hacer los informes a la medida de distintas entidades de financiamiento.

Para abordar este problema, MicroRate, PlaNet Finance, grandes donantes, el MicroBanking Standards Project y las redes de instituciones de microfinanzas están desarrollando un conjunto de ratios financieros estándares utilizando una nomenclatura sobre la que se han puesto de acuerdo que deberá aclarar el uso y significado de un conjunto central de indicadores para análisis. Las definiciones y ratios que han sido acordados serán publicados hacia fines del 2001.

#### *Aumentar la presentación de informes y monitoreo actual del desempeño financiero*

La industria de microfinanzas está dominada por activos de corto plazo (los plazos promedios de los préstamos son de tres a seis meses) y pasivos institucionales de corto a mediano plazo (de uno a tres años en el mejor de los casos). A pesar de esto las causas del colapso financiero tienen raíces profundas, y puede tomar tiempo capitalizar, una institución de microfinanzas puede enfrentar una deterioración financiera en unos pocos meses como resultado de una cartera de pobre calidad. Las cifras contables de más de seis meses están completamente desactualizadas. La mayor parte de las instituciones de microfinanzas y sus redes de apoyo tienen muy débiles requerimientos de presentación de informes intermedios (trimestral o semi-anual), muchos menos de revisiones. Ya que los analistas no pueden depender de mercados de capital transparentes con fuertes normas de divulgación reguladas, el costo de monitorear instituciones de microfinanzas entre las evaluaciones anuales se hace alto.

Sin embargo, la situación está cambiando lentamente. La LaCif pone como condición que cada institución de microfinanzas que pide préstamos debe informar mensualmente sobre un cierto número de información financiera clave. Blue Orchard Finance S.A.<sup>6</sup> también está requiriendo las mismas condiciones en sus contratos de préstamos.

Las herramientas de evaluación utilizadas por muchas redes de microfinanzas afiliadas se asemejan más a una auditoría de supervisión que a lo que los bancos comerciales realizan anualmente con cada una de sus sucursales. Pero para las instituciones de microfinanzas, estas evaluaciones en el lugar son demasiado caras para ser realizadas anualmente. Por lo que una solución es combinar los informes financieros trimestrales con evaluaciones completas cada tres o cuatro años.

<sup>6</sup>Blue Orchard Finance S.A. es una compañía de evaluación suiza especializada en microfinanzas. Actúa como asesor de dirección de Dexia Asset Management y de Dexia Micro-Credit Fund.

*Reducir el costo de la evaluaciones in situ*

Las evaluaciones financieras de las instituciones de microfinanzas son caras y altamente especializadas.<sup>7</sup> De hecho, la práctica de evaluación en microfinanzas es con frecuencia mucho más rigurosa y detallada que la clasificación de crédito comercial. Hasta la fecha ninguna agencia de clasificación de microfinanzas ha tenido éxito en desarrollar un modelo de negocio sostenible y encontrar un mercado lo suficientemente grande para su negocio.

Esto no quiere decir que los analistas deban bajar sus estándares, pero sí sugiere que necesitan aplicar re-ingeniería a sus sistemas para bajar costos. Algunas organizaciones están experimentando con plataformas de Internet para permitir informes frecuentes y mejorar la comunicación con los analistas. Las agencias pequeñas también pueden lograr mayor apalancamiento fusionándose o vinculándose con agencias de clasificación más grandes, o colaborando de manera más cercana las unas con las otras. Las agencias de clasificación también deberían buscar mayor colaboración con los auditores para liberar a los evaluadores de sus responsabilidades extra curriculares auditoriales actuales. Algunos evaluadores están también bajando costos desarrollando capacidades analíticas a nivel regional.

Construir un cuerpo fuerte y confiable de analistas es un reto serio para una compañía de clasificación/evaluación, sin embargo es aquí donde radica la mayor parte de su valor. Es extremadamente costoso mantener un equipo bien calificado de analistas en vista de las tasas relativamente pobres de ingresos y de los caros gastos de viaje. Mientras que algunas agencias de clasificación contratan consultores a medio tiempo para reducir costos, no parece apropiada la fuerte dependencia de consultores externos para construir conocimiento y una mejor comprensión de las prácticas de la industria.

**Conclusiones**

La industria de microfinanzas está experimentando un rápido desarrollo de infraestructura para aumentar transparencia. Mientras que el lenguaje que rodea muchas de estas iniciativas implica mucho más una orientación de mercado comercial que lo que se está evidenciado en la práctica actual, estos son intentos creíbles para mejorar la presentación de informes financieros en muchos programas en muchas regiones. Sin embargo, es necesario continuar trabajando en los bloques de construcción elementales de la presentación de informes financieros, de instituciones de microfinanzas sólidas, y de controles internos y auditorías externas. Mucho de lo que sigue siendo reportado por las instituciones de microfinanzas es simplemente inexacto y engañoso, aunque no necesariamente intencional.

Se requiere de gran trabajo para promover la divulgación básica y los estándares de la presentación de informes sobre el cual el benchmarking válido pueda ser construido. Adicionalmente, se necesitará construir una

<sup>7</sup> El costo de dar clasificación a una institución de microfinanzas según los mejores estándares ha sido estimado por ACCION, MicroRate y PlaNet Finace entre US\$ 5,000 y US\$ 25,000 (lo más bajo para renovación de clasificaciones y lo más alto para puntuaciones por primera vez en Africa) para el equipo de analistas, cubriendo salarios, gastos de viaje, trabajo secretarial, etc. Se requieren unos 10 días de trabajo de tres personas para completar un ejercicio completo de puntuación.

masa crítica de información de desempeño para validar los estándares a los que las futuras generaciones de instituciones de microfinanzas se pueda asir.

Finalmente, el énfasis actual en evaluaciones y clasificaciones tiene que ser guiado por la motivación de mejorar la dirección financiera de las instituciones de microfinanzas, en vez de la necesidad de ejecutar due diligence para los donantes y proveer clasificaciones para inversionistas. Los intentos de complacer a los donantes y de atraer inversionistas son poco probables de ser exitosos salvo que se basen en un deseo por una mejor dirección y desempeño al interior de las instituciones de microfinanzas. No hacerlo de esta manera constituiría la pérdida de una gran oportunidad para mejorar el desempeño general de la industria.

The first part of the paper discusses the general theory of the subject. It is shown that the theory is based on the principle of least action. The second part of the paper discusses the application of the theory to the case of a particle in a magnetic field. It is shown that the theory predicts the existence of a magnetic moment for the particle. The third part of the paper discusses the experimental verification of the theory. It is shown that the theory is in good agreement with the experimental results.

1. Introduction

2. General theory

3. Application to a particle in a magnetic field

4. Experimental verification

5. Conclusion

6. Acknowledgments

7. References

8. Appendix

9. Index

10. Bibliography

11. Glossary

12. List of figures

13. List of tables

14. List of equations

15. List of symbols

16. List of abbreviations

17. List of acronyms

18. List of footnotes

M  
A  
C  
I

## ARTÍCULO

### *Gobernabilidad Corporativa en el sector no lucrativo: Un marco de trabajo para las instituciones de microfinanzas*

*Por: Marc Labie  
Profesor Asociado  
Université de Mons-Hainaut (Bélgica)*

#### **Introducción**

Las organizaciones de microfinanzas son instituciones establecidas –la mayor de las veces en países en vías de desarrollo– para financiar a las pequeñas y micro empresas, que están excluidas del ejercicio de la banca tradicional. Con frecuencia es percibido como un campo muy interesante por lo menos por dos razones. Primero, las microfinanzas son vistas generalmente como un factor clave en el desarrollo de la intermediación financiera en los países en vías de desarrollo. Segundo, estas organizaciones se encuentran de cierta forma en el límite entre la gestión lucrativa y la gestión sin fines de lucro. Ciertamente, para sobrevivir y desarrollar, salir sin ganar ni perder es esencial pero al mismo tiempo, los márgenes de ganancias que se pueden lograr con estas actividades no son de ninguna manera la preocupación principal de aquellos interesados en desarrollarlas y controlarlas ya que su impacto social es considerado la mayor parte de las veces el tema principal.

Como parte de una investigación más amplia en esa área, este documento está desarrollado en cuatro secciones. La primera resume el estado de la investigación sobre gobierno corporativo en microfinanzas. La segunda sección presentará brevemente un caso de América Latina basándose en la investigación de campo que hemos conducido en Actuar Famiempresas (Medellín – Colombia). Esto nos permitirá enfatizar lo que está dando el conocimiento actual y al mismo tiempo lo que subyace a los límites de dicha aproximación. La tercera sección se construye sobre las dos primeras para señalar qué consideraciones deberán tomarse en cuenta para proponer un marco de trabajo de gobierno corporativo adecuado para las organizaciones de microfinanzas. Por último pero no menos importante, considerando la alta heterogeneidad del sector, la cuarta sección sugerirá una tipología para identificar mecanismos que puedan ser aplicados para cada una de las tres categorías principales de organizaciones de microfinanzas (instituciones financieras, ONGs, mutuales de crédito).

#### **Microfinanzas y Gobierno Corporativo**

«El Gobierno Corporativo puede ser definido como el conjunto de medidas tomadas dentro de una entidad social para estimular los agentes económicos que toman parte en el proceso productivo y así generar algún superplus y estructura organizativa (MAATI, 1999)».

Como se puede comprender fácilmente, tras esta definición, el asunto central es la iniciativa y los mecanismos de control que permiten a una organización desarrollarse respetando un cierto balance entre los intereses de cada uno de sus socios. En el campo de las microfinanzas, así como en la literatura

económica y financiera en su totalidad, esto ha traído un fuerte enfoque en algunos temas claves. Aquí, revisaremos los tres mayores.

Primero, los derechos de propiedad y su relación con el tipo de gobierno. En este campo hay diferencias substanciales cuando se toman en consideración el tipo de organización y las características de los propietarios<sup>1</sup>. Ciertamente, si estamos tratando con un banco comercial tradicional que ha decidido moverse hacia el sector de microempresas por motivos estratégicos, estamos generalmente enfrentando el «tipo clásico de accionista» que está guiado esencialmente por el lucro y para el cual las microfinanzas son solamente otro mercado. Por otro lado, si estamos tratando con una institución financiera (es decir una regulada) creada de la transformación de una ONG de microcréditos, la situación puede ser un poco distinta. Ciertamente, en este caso, los accionistas tendrán un «perfil mixto», al tener fines de lucro pero estar grandemente interesados en el compromiso social de la organización y sus perspectivas de viabilidad. Tomemos nota que en este tipo de organización, el hecho de combinar diferentes tipos de accionistas puede generar una cierta incoherencia en las prioridades que se le darán a la organización. Por cierto, uno puede comprender con facilidad que los accionistas históricos (de perfil mixto) y los otros –es decir, los que se unen a la organización luego de su proceso de institucionalización– no tienen, por naturaleza, las mismas prioridades. Por último pero no menos importante, cuando se trata con una ONG, es obvio que –stricto sensu– no tenemos accionistas (nadie tiene reclamación final sobre los activos de la organización si ésta concluye); por lo tanto, hablar de la estructura de los accionistas no significa mucho. De hecho, en ese caso, son con frecuencia los fundadores de la ONG los que en realidad llevan y controlan la organización, haciéndola mucho más comparable con cualquier otra institución de microfinanzas que con una organización mayor con cheques y sistemas de balances. Mencionemos también que en el caso de estas ONGs, con frecuencia es muy difícil para el fundador renunciar a su papel operativo líder cuando un proceso de crecimiento grande se está llevando a cabo y, algunas veces inclusive, se le hace difícil aceptar el ser controlado directamente por un «grupo de expertos» o un «directorio en vigencia»<sup>2</sup>.

Finalmente, junto a estos tres primeros casos, debemos mencionar también otros dos que son un poco distintos: la estructura de gobierno del Gobierno y la de las cooperativas. Cuando una organización es propiedad del Gobierno, podemos volver a los argumentos presentados en el caso de «tipo mixto de accionistas», la acción del Gobierno tiende tanto al uso adecuado del dinero público y a la creación de externalidades positivas para la sociedad en su totalidad. Sin embargo, en este caso, una pequeña diferencia con lo que hemos mencionado anteriormente es que la motivación no es solamente mixta sino también indirecta ya que el funcionario público (que actúa «como accionista») no tiene interés personal en la participación. No obstante, debemos anotar que en el campo de las microfinanzas, el único ejemplo bien conocido de este tipo de relación es el caso de BRI en Indonesia. Con relación al sector de cooperativas, es también por naturaleza –los propietarios son los beneficiarios– un ejemplo de la estructura de gobierno caracterizada por objetivos mixtos.

<sup>1</sup> Un resumen de los intereses en juego para cada tipo de propietario ha sido sugerido por (ROCK, OTERO, SALTZAMAN, 1998, 24) y por María OTERO en (CHURCHILL, 1998, 5).

<sup>2</sup> Esta comparación entre ONGs y instituciones de microfinanzas ha sido desarrollada –entre otros– por (MOORE, STEWART, 1998).

Segundo, la existencia de accionistas institucionales. En la literatura económica sobre Gobierno Corporativo, los accionistas llamados institucionales son «fondos mutuos» que invierten en «instituciones minoristas». Al hacer esto, ellos se confrontan con estos y conducen, por lo tanto, a cierta estandarización de las prácticas del sector. Cuando una institución de microfinanzas no está cotizada en bolsa, este mecanismo se hace crucial ya que los únicos accionistas que pueden sostener los costos de controles extensivos son los institucionales. Realmente, los pequeños accionistas van a preferir con frecuencia diversificar sus riesgos a través de la administración de su cartera que aceptar el costo de un análisis cabal. Por eso es que con frecuencia se les llama «socios durmientes». Ya que muy pocas instituciones de microfinanzas están cotizadas, tal mecanismo no existe en realidad aún en el campo de las microfinanzas. A pesar de eso, debemos indicar que los accionistas de esos fondos son de un «tipo mixto» también. Por lo tanto, el problema de equilibrar ambos objetivos (ganancia e impacto social), que hemos mencionado previamente, aparece una vez más y de una forma más compleja. Ciertamente estamos enfrentando un problema de doble agencia: primero entre los accionistas y el fondo mismo, segundo entre los administradores del fondo y la organización de microfinanzas. Se debe enfatizar, sin embargo, que al proveer una estructura de accionistas estables, de «tipo mixto», y que puede ser orientada en parte al mercado financiero, estos fondos pueden proveer medios para mejorar las conexiones entre las organizaciones de microfinanzas y los mercados financieros como fue dicho por los administradores de Profundi: «La mayor parte de los accionistas de Profund están interesados primeramente en recibir un retorno a su inversión, pero también quieren jugar un papel importante en el desarrollo de la industria de microfinanzas. Profund puede ayudar a cumplir este segundo objetivo al ampliar la base de inversionistas potenciales en microfinanzas, y al preparar el camino para aumentar la participación del capital comercial en el mercado micro» (SILVA, A., HARPE, S., in CHURCHILL, 1997,9).

Tercero, el control de los accionistas sobre los directores. Directamente relacionado con los dos puntos precedentes, la relación de control que existe entre los accionistas y los directores es sin lugar a dudas, el tema que ha sido más estudiado en esa área<sup>3</sup>. Está influenciado por varios factores. Primero, el tipo de accionistas a los que el director debe enfrentar. Verdaderamente, mientras mayor sea el interés que el accionista tenga en las acciones, mayor será la probabilidad de que provea un control estricto sobre la gestión del director. Por eso es que muchos autores piensan que los tipos de accionistas guiados por el lucro mejoran el control de la eficiencia. Sin embargo, hay problemas que abordar. Primero, hay muy pocos accionistas «puramente guiados por el lucro» en microfinanzas<sup>4</sup>. Segundo, hay una posibilidad de que el tipo de accionistas guiado solamente por el lucro pueda conducir a la organización fuera de alguno de sus objetivos al enfocarse solo en los indicadores de retorno financiero. En este caso, las instituciones de microfinanzas pueden encontrarse a sí mismas conducidas progresivamente fuera de las microfinanzas. Por otro lado, vale la pena mencionar que «el tipo mixto de accionista» puede pasarla difícil controlando hasta qué punto una organización realmente cumple ambos objetivos financieros y sociales. Puede, inclusive, ser más difícil considerar

<sup>3</sup> Para una presentación teórica sobre lo que está en juego en este tema, ver por ejemplo (JOHN, SENBET, 1998).

<sup>4</sup> Una explicación clara de por qué hay muy pocos guiados solo por el lucro -accionistas en organizaciones de microfinanzas- incluyendo a los recientemente institucionalizados- es dada en (CAMPION, WHITE, 1999,28).

el hecho de que algunos directores pueden estar implementando estrategias de afianzamiento para aumentar su poder discrecional<sup>5</sup>.

Cuando la organización es una ONG o una institución financiera creada de una ONG, podemos pensar inclusive que estas estrategias de afianzamiento serán más fáciles de establecer porque, muchas veces, el éxito -y/o la institucionalización en una entidad regulada- de la organización estará concedida al «líder visionario». Este tema ha sido ampliamente estudiado gracias a la teoría de la entidad. Trata de comprender los medios por los que un agente económico -denominado «agente»- cumple con los compromisos que el/ella ha hecho con anterioridad. De cierto modo, la teoría de afianzamiento es una respuesta del agente al principal. J.Maati lo define como: «una estrategia que incluye todas las medidas que el agente puede hacer valer para reducir la eficiencia del control y de los mecanismos de sanción y maximizar sus utilidades previstas gracias a una sobre apropiación del retorno organizacional (MAATI, 1999, XV). Mencionemos que esta «utilidad anormal» puede ser ilustrada por gastos suntuosos (oficinas lujosas, carros,?) pero también por otros tipos de gastos menos obvios como, por ejemplo, el desarrollo de una estrategia poco estudiada que encaja más en las prioridades de los directores que en las de la organización.

Aparte de la naturaleza de los accionistas, otro tema clave es la composición del directorio. La mayor parte del tiempo, el control no es ejercido directamente por los accionistas sino por sus representantes en el directorio de la organización. Como mencionó Sharon Oster, profesora de la «School of Organization and Management» de Yale, hay una distinción esencial entre las organizaciones con fines de lucro y las organizaciones sin fines de lucro<sup>6</sup>: «En el sector con fines de lucro, los accionistas hacen cumplir sus derechos sobre los de los directores, mientras que los clientes se protegen a sí mismos a través de su comportamiento adquisitivo. También notamos que el directorio de las entidades sin fines de lucro no está limitado por un mercado absorbente activo, y esta ausencia hace que su papel sea de amortiguamiento entre los intereses de fuera y los intereses más cruciales de los directores» (OSTER, 1995, 77).

La mayor parte del tiempo, los directorios de las organizaciones de microfinanzas están formados por representantes de los accionistas y por distintas categorías de individuos, internos y externos. Con relación a los representantes internos, parece que hay una tendencia a disminuir la representación para evitar lo que Mintzberg llama una coalición interna dominante en la organización (MINTZBERG, QUIN, GHOSHAL, 1995). Con relación a los representantes externos (sin tomar en cuenta a aquellos que representan a los accionistas), el motivo por el cual forman parte del directorio y su perfil generan impacto en el tipo de gobierno aplicado en la organización. Algunos son individuos prestigiosos que desean compartir su prestigio con la organización formando parte del directorio. Otros son individuos influyentes que esperan que, siendo parte del directorio, se puedan beneficiar con una mejora simbólica en su propia

<sup>5</sup> Presentado por Shleifer y Vishny a finales de los 80, el concepto de afianzamiento ha sido estudiado extensamente por varios autores. Ver por ejemplo: (PAQUEROT, 1996).

<sup>6</sup> Por favor, tomar nota que la oposición que se hace entre el sector con fines de lucro y el sector sin fines de lucro no significa que el primero sólo busca la ganancia y que el segundo no quiere generar ganancias sino más bien que el primero tiene a la generación de ganancias como su mayor objetivo mientras que el segundo no.

imagen en la comunidad en la que viven y trabajan<sup>7</sup>. En algunos casos, estamos hablando de gente que tiene algunos recursos y habilidades que son muy útiles para la organización –por ejemplo, en los aspectos de administración financiera y/o en la actividad de levantar fondos– mientras que en otros casos, estamos hablando de gente que desea participar sólo porque están altamente motivados por las prioridades sociales de la organización.

Algunos autores insisten en la importancia de los cambios experimentados por el directorio. Ciertamente, ninguna solución permanente parece ser apropiada mientras la adaptación del directorio debe seguir el desarrollo de la organización. Diane Duca, inspirada por el trabajo de Miriam Wood, muestra que la vida de un directorio está hecha de distintas fases. Durante estas fases, muchos parámetros evolucionarán. Solo para mencionar los más importantes, podemos nombrar: las características de los miembros, el papel del directorio, los valores dominantes y los comportamientos característicos del mismo (DUCA, 1996, 9).

Con base en estos elementos, podemos decir que el análisis detallado de las motivaciones y habilidades de los diversos directores del directorio debe hacerse al mismo tiempo que el análisis de la estructura presente y futura de la organización. Esto es absolutamente necesario si uno quiere evaluar el tipo de Gobierno Corporativo existente (o que debiera existir) en la organización de microfinanzas<sup>8</sup>.

Si volvemos a la distinción entre el «tipo clásico» de accionistas (con fines de lucro) y el «tipo mixto» de accionistas (impacto social y fines de lucro) que hemos sugerido en la primera sección de este documento, podemos formular la hipótesis de que el «tipo clásico» tenderá a favorecer el enfoque del accionista y que el «tipo mixto» estará convencido más fácilmente por el planteamiento de los accionistas. Por otro lado, como ya se ha mencionado, hay muy pocos accionistas puros con fines de lucro en el campo de las microfinanzas. Por lo tanto, podemos anticipar que las organizaciones de microfinanzas tienden a desarrollar un planteamiento de actores. Sin embargo, este no es el caso. Muy pocas organizaciones tienen realmente mecanismos que permiten a los empleados, beneficiarios, proveedores de préstamos, etc., ejercer una influencia directa verdadera sobre el manejo de la organización.

Se pueden dar dos motivos para explicar esta paradoja. Primero, el planteamiento de un actor es más largo, más difícil y más caro (por lo menos a corto plazo) para implementarse. Segundo, el planteamiento del actor puede parecer que pudiese reducir la influencia de los directores ya que trae muchos más puntos de vista al directorio, forzándolo a decidir sobre temas difíciles que anteriormente hubiesen sido manejados directamente por los directores. Tomando en cuenta lo que hemos dicho sobre las estrategias de afianzamiento de algunos directores, se puede entender que ellos no estén a favor de este.

(Es esta una buena razón para abogar que cualquier tipo de organización de microfinanzas deba implementar un planteamiento de actores de ser factible? No necesariamente.

<sup>7</sup> Ver (BOWEN, 1994).

<sup>8</sup> Sobre la importancia de valorar los directorios para ver hasta qué punto pueden desempeñar sus papeles, entre otros en tiempos de crisis, ver (CONGER, FINEGOLD, LAWLER, 1998).

Primero, debemos enfatizar que en algunos casos, es perfectamente factible mantener objetivos duales (buena dirección e impacto social) dentro de un planteamiento de accionista. Esto puede ser ilustrado por un caso en el que hay dos tipos de accionistas (clásico y mixto), el directorio tendrá entonces la posibilidad de integrar en sus funciones ambos objetivos. Las iniciativas y los mecanismos represores serán implementados por lo tanto para asegurarse de que los directores también sigan ambos objetivos. Mencionemos sin embargo que si, como se dijo anteriormente, todos los accionistas son del «tipo clásico» o si el directorio está dominado por directores que representan el «tipo clásico» de accionistas, puede que no sea posible mantener ambos objetivos y, en este caso, hay algunas razones para temer que un planteamiento de accionista con fines de lucro pueda dañar hasta cierto punto a la organización como un todo.

Si, por otro lado, los accionistas son claramente del «tipo mixto», el tema principal es cómo evaluar la compensación recíproca entre varios objetivos<sup>9</sup>. El problema es que cuando haya más de un objetivo y la compensación recíproca sea necesaria, controlar a los directores puede ser más difícil y, en este caso, se puede abogar que el planteamiento de actores puede ser más capaz de participar en un desarrollo a largo plazo de la organización. Un buen ejemplo de lo que se puede encontrar es el conflicto que algunas veces surge entre los requerimientos de la metodología de crédito en microfinanzas y los objetivos de crecimiento de la cartera. Muchas veces, los directores tienden a favorecer el crecimiento mucho más de lo que otros actores hacen. El motivo de esto radica en el hecho que el aumento en el número de clientes (o de créditos) y el tamaño total de la cartera son elementos claves que se encuentran entre los primeros a ser mencionados cuando se presenta a una organización de microfinanzas. Sin embargo, algunas experiencias recientes en el campo han mostrado que no siempre es fácil combinar el crecimiento extensivo y los requerimientos de metodología. Porque muchas organizaciones de microfinanzas utilizan metodologías descentralizadas, las decisiones operativas son tomadas con frecuencia por el personal en el campo. Es por lo tanto este tipo de personal el que es capaz, muchas veces, de percibir cuándo el crecimiento se está tornando «excesivo». Un planteamiento de actor, al dar más influencia a los empleados (entre otros), dará por lo tanto oportunidad a este tipo de empleados para alertar al directorio cuando la misión se está perdiendo. Esto es inclusive más importante si tomamos en cuenta, como escribió Diane Duca, que «numerosos estudios sobre lo que hace a una organización sin fines de lucro efectiva han mostrado que los ingredientes primarios de la efectividad organizativa son un claro sentido de la misión y un gobierno centrado en la misión» (DUCA, 1996, 121).

#### **Lecciones Claves de un Caso Colombiano**

Para probar hasta qué punto el planteamiento del gobierno corporativo puede ser aplicado a las organizaciones de microfinanzas, hemos conducido un análisis exploratorio en la principal ONG de microfinanzas en Colombia, Actuar Famiempresas. Actuar fue creada en 1983 por empresarios privados como parte de su compromiso social con la comunidad. Entre 1983 y 2002, Actuar ha otorgado préstamos por un total de más de cinco millones de USD, el préstamo promedio es de un poco más de 800 USD. Conjuntamente con sus servicios financieros, Actuar está también

<sup>9</sup> Para una revisión más profunda de este tema, ver por ejemplo (HERZLINGER, 1994).

profundamente involucrada en apoyar programas de capacitación y marketing para microempresarios colombianos.

Para realizar nuestro diagnóstico, adoptamos la siguiente metodología. Primero, hemos visitado la organización dos veces para comprender su estructura y sus procedimientos. Luego, realizamos un cuestionario que utilizamos para recolectar información en 22 entrevistas directas que realizamos en el mes de abril del 2001. Las entrevistas fueron realizadas con la mayoría de los miembros del directorio, los ejecutivos de la organización y algunos de los accionistas (banqueros y auditores principalmente). Por otro lado, se estudiaron sistemáticamente los informes de directorio correspondientes a un período de ocho años. El objetivo de todo esto era establecer hasta qué punto los mecanismos del gobierno corporativo formal (directorio, asamblea, comités específicos) eran apropiados o no para el caso de esta organización de microfinanzas.

Recapitulamos aquí los cuatro hallazgos mayores de esta investigación<sup>10</sup>: Primero, el directorio es percibido ampliamente como un mecanismo clave del gobierno corporativo de la organización. Sin embargo, vale la pena notar que si bien el directorio es verdaderamente activo, está mayormente interesado en el seguimiento de la vida diaria de la organización y no pone suficiente atención a los temas de estrategia y planificación (esto también es cierto para la asamblea y los comités).

Segundo, el directorio está conformado por tres categorías de miembros: los fundadores, los técnicos y los pasivos. Los fundadores tienen dificultades en adaptar sus puntos de vista porque la organización ha alcanzado ya objetivos mayores; los técnicos, debido al respeto que tienen por los fundadores y por los ejecutivos de la organización, sólo hacen sugerencias marginales; mientras que los pasivos son inactivos por naturaleza. Esta combinación favorece en gran parte a la unanimidad pero limita las posibilidades de tener un debate verdadero sobre el futuro de la organización.

Tercero, a pesar de que el directorio se presenta oficialmente como controlando a los ejecutivos, parece que el mecanismo clave para hacerlo de esta forma es balancear realmente los poderes entre los ejecutivos mismos basándose en sus prioridades y habilidades distintivas.

Cuarto, la ONG parece estar protegida por una fuerte cultura que unifica a los diversos actores alrededor de su misión centrada en la idea de combinar servicios financieros y no financieros para los micro empresarios.

Si damos una mirada a estos hallazgos, podemos resumirlos diciendo que los mecanismos formales de Actuar están proveyendo solamente parte de su gobierno. Los mecanismos no formales, como la cultura corporativa o el balance de poderes entre los ejecutivos, también juegan un papel vital para este tipo de organización.

### **Buscando un Marco de Trabajo Adecuado**

Como en otros campos de actividad, los temas de gobierno corporativo han sido planteados primeramente en microfinanzas a través de la

<sup>10</sup> Se publicará un documento presentando más ampliamente los resultados de esta investigación en el *Rapport Centre Walras* (Université de Lyon 2) 2003, a ser publicado por Economica, Paris.

composición del directorio y de políticas. Esto ha originado una serie de publicaciones que tratan de estudiar el gobierno corporativo a través de roles y requerimientos básicos. Con relación a los roles, se han identificado cuatro: fiduciario, estratégico, supervisor y de desarrollo directivo. Con relación a los requerimientos, con frecuencia ponen énfasis en la composición del directorio (necesidad de miembros externos, división de las funciones del ejecutivo y del presidente, número óptimo de miembros del directorio, límites de los períodos, y similares) y en los potenciales conflictos de intereses, así como también, en la necesidad de evolución cuando una ONG se está transformando en una organización regulada (ver, por ejemplo, Clarkson & Deck, 1997).

Un planteamiento más reciente ha sido también desarrollado por CERISE<sup>11</sup>. Propone un marco de trabajo basándose en la idea de que el buen gobierno debe fundamentarse no solamente en su habilidad de asegurar la sostenibilidad financiera y la competencia reguladora sino también en una visión estratégica clara y en un alto nivel de transparencia, todo lo cual será más fácil de hacer en un planeamiento de actores que incluya a todos los actores claves de la organización (trabajadores, representantes elegidos, clientes, operadores, proveedores de fondos y/o accionistas) (LAPENU, 2002). En base a esto, CERISE sugiere que el análisis de gobierno sea realizado en tres pasos. El primero considera quién tiene realmente el poder en la organización en base a dos criterios principales (quién es el dueño y quién toma las decisiones). El segundo paso se enfoca en cómo se ejerce el poder tomando en consideración qué información es ofrecida para que emerja una decisión. El tercer paso se centra en el análisis del mal funcionamiento y del riesgo.

Este marco de trabajo es realmente interesante ya que se enfoca en asuntos (poder, transparencia, participación de actores) que pueden ser considerados como muy relevantes para las organizaciones de microfinanzas. Ciertamente, como se mostró en la primera sección de este documento, las metodologías de microfinanzas se basan siempre en procedimientos altamente descentralizados, que apoyan en la idea de que la transparencia y la participación de los actores tienen sentido para este tipo de organización. Es muy útil, por lo tanto, como planteamiento de directorio. Sin embargo, podemos preguntarnos si no es posible sugerir un marco de trabajo más detallado que nos permita identificar los mecanismos potenciales para cada tipo de organización de microfinanzas.

Gerárd Charreaux, profesor de la Universidad de Bourgogne y uno de los docentes franceses más reputados sobre Gobierno Corporativo, ha sugerido un marco de trabajo de análisis que clasifica los mecanismos de Gobierno Corporativo. A pesar de que no ha sido establecido para microfinanzas, puede ser utilizado para tener un primer planteamiento de los mecanismos potenciales.

<sup>11</sup> CERISE (Comité d'échange, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit) es un grupo de centros de investigación franceses (CIDR, CIRAD, GRET& IRAM).

	Mecanismos Específicos	Mecanismos No Específicos
Mecanismos Intencionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control directo de accionistas (asamblea)</li> <li>• Directorio</li> <li>• Mecanismos de salario y gratificación</li> <li>• Estructura formal</li> <li>• Auditores internos</li> <li>• Comité Corporativo</li> <li>• Sindicato sólido</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ambiente legal</li> <li>• Sindicatos nacionales</li> <li>• Auditores legales</li> <li>• Asociaciones de consumidores</li> </ul>
Mecanismos Espontáneos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes informales (relaciones)</li> <li>• Control cruzado de directores</li> <li>• Cultura cooperativa</li> <li>• Reputación (entre los empleados)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercados de bienes y servicios</li> <li>• Mercados financieros (inc. adquisitivos)</li> <li>• Intermediación financiera</li> <li>• Crédito entre empresas</li> <li>• Mercado laboral</li> <li>• Mercado político</li> <li>• Mercado de capital social</li> <li>• Ambiente social</li> <li>• Ambiente de los medios de comunicación</li> <li>• Cultura empresarial</li> <li>• Mercado educativo y vocacional</li> </ul>

(CHARREAUX, 1997, 427)

Como se puede ver inmediatamente, el cuadro de Charreaux se basa en dos criterios: la intencionalidad del mecanismo (usada ya anteriormente por Williamson) y su carácter específico y no específico. Por supuesto, este cuadro no sugiere que todos los mecanismos son realmente relevantes en todos los casos. Por el contrario. La idea que Charreaux favorece es observar todo el cuadro para identificar los mecanismos claves para una organización dada. Es por lo tanto posible identificar el marco de trabajo general en el cual el gobierno corporativo está siendo organizado para una organización específica.

En este momento podemos, entonces, mencionar que:

- *los mecanismos intencionales y específicos* son aquellos que se han estudiado más en la literatura de microfinanzas (inclusive algunos mecanismos como el impacto de los sindicatos sólidos que representan a los empleados no ha sido aún estudiado – hasta donde nosotros sabemos). El debate sobre las relaciones entre accionistas, directorios y directores es parte de esta categoría.
- *los mecanismos no específicos e intencionales* no han sido estudiados completamente, excepto a través del estudio de las acciones de las entidades de regulación y supervisión. Sin embargo, se debe notar, que en este caso, la mayor parte del tiempo solo las instituciones de microfinanzas reguladas han sido cubiertas.
- *los mecanismos específicos y espontáneos* son, como se demuestra en la sección previa de este documento, muy importantes en el mundo de las ONGs, en el que, ciertamente, los mecanismos de confianza y cultura juegan un papel importante para establecer qué es aceptable y qué no lo es. También hay mecanismos que pueden ser encontrados en cooperativas.
- *los mecanismos no específicos y espontáneos* han jugado y siguen jugando un papel modesto en todos los tipos de organizaciones. Sin embargo,

tomemos en cuenta que a través de los fondos mutuos específicos que mencionamos, y gracias a la posibilidad de ver a algunas instituciones de microfinanzas convertirse en «sucursales» de instituciones financieras mayores, es razonable pensar que los mercados financieros pueden jugar un papel de control mayor en el futuro.

Tomando en consideración lo que hemos aprendido de nuestros casos de estudio, el aporte del planteamiento de CERISE y la utilización de los cuatro grupos de mecanismos provistos por Charreaux, sugerimos un cuadro de criterios anticipados que pueden ser útiles para analizar el gobierno corporativo de varios tipos de instituciones de microfinanzas<sup>12</sup>. Por supuesto, este cuadro puede ser visto como un conjunto de hipótesis que necesitarán ser confirmadas por la investigación posterior. Sin embargo, da una idea clara de los elementos claves del gobierno corporativo para muchas organizaciones de microfinanzas.

Influencia anticipada del gobierno corporativo de:	ONG	DMF (institución microfinanciera regulada)	Cooperativa
<b>Al Interior</b>			
Fundadores de la organización	Con frecuencia fuertes	Pueden ser débiles	Con frecuencia fuertes
Directores de la organización	Fuertes	Fuertes	Con frecuencia fuertes
Accionistas/proveedores de capital	Pueden ser débiles	Se espera que sean fuertes	Se espera que sean fuertes
Empleados	Se espera que sean fuertes	Pueden ser débiles	Pueden ser débiles
<b>Actores</b>			
Bancos/proveedores de fondos	Pueden ser débiles	Se espera que sean fuertes	?
Ciudadanos	Pueden ser débiles	Se espera que sean débiles	Se espera que sean fuertes
<b>Mecanismos Potenciales</b>			
Mecanismos específicos e intencionales	Se espera que sean fuertes	Se espera que sean fuertes	Se espera que sean fuertes
Mecanismos no específicos e intencionales	Pueden ser débiles	Se espera que sean fuertes	Pueden ser débiles
Mecanismos específicos y espontáneos	Fuertes	Pueden ser débiles	Se espera que sean fuertes
Mecanismos no específicos y espontáneos	?	Pueden ser fuertes	?

En este momento, no se puede sacar ninguna conclusión sobre qué mecanismo sería el más eficiente para cada tipo de organización de microfinanzas. Sin embargo, pensamos que presentar las hipótesis a ser probadas es un aporte, ya que muestra la importancia del planteamiento de actores y el tipo de mecanismo a ser favorecido diferirá en gran parte dependiendo de si las organizaciones que estamos estudiando son ONGs, mutuales de crédito o instituciones de microfinanzas reguladas. Como tal, creemos que esto es, desde ya, un plus comparado con la propuesta estándar para el gobierno corporativo de microfinanzas que ha sido adoptado hasta ahora.

<sup>12</sup> Para la forma de este cuadro nos hemos inspirado en una presentación hecha por Depret & Hamdouch en la conferencia «Gouvernance et Nouvelle Economie» organizada por la Universidad de Mons - Hainaut, Mayo 19-20 del 2003.

**Notas Finales**

Hasta aquí, el gobierno corporativo en microfinanzas ha sido planteado en una forma muy estandarizada utilizando conceptos y prioridades que han sido creados para regular a firmas con fines de lucro. En este documento, hemos tratado de mostrar los límites de esta propuesta por dos motivos. Primero, las organizaciones de microfinanzas solo comparten parte de las características de las firmas regulares. Segundo, hay varios tipos de organizaciones de microfinanzas y parece razonable pensar que esto generará prioridades diferentes en términos de mecanismo de gobierno corporativo a ser favorecidos. Por supuesto, falta mucho por hacer y hay una necesidad real de recolectar más información para validar la hipótesis que hemos mencionado y presentar un marco de trabajo de análisis completamente adecuado.

The present study was designed to investigate the effects of... (text is extremely faint and illegible)

Table with multiple columns and rows of data, likely representing experimental results. The text is too faint to transcribe accurately.

Received... (text is extremely faint and illegible)

## ARTÍCULO

### *Bonanza Macroeconómica y Malestar Microeconómico*

*Por: Jürgen Schuldt*

Después de ocho trimestres de evolución positiva del producto bruto interno real, persiste todavía una opinión muy extendida entre los peruanos: «el crecimiento económico no se siente en los bolsillos». ¿A qué factores se puede atribuir este fenómeno?

La economía peruana creció al 5,3% el año pasado y alcanzó un 4,7% en el primer semestre del presente. Esos guarismos contrastan con la opinión del 50% de la población (limeña) que considera que su «situación económica actual» es mala, 44% que es regular y 6% que es buena, según las encuestas de Apoyo (junio 2003).

Preguntados por su situación actual respecto a la que tenían doce meses atrás, un 49% dice estar peor, 36% que igual y 14% que mejor. Curiosamente, la auto percepción del bienestar del ciudadano promedio es similar a la que declararon en el peor momento de toda la década pasada (setiembre 1990), poco después del súper-paquete de ajuste. ¿Cómo explicar esta aparente paradoja entre el crecimiento económico relativamente satisfactorio y la insatisfacción generalizada de la gente?

En primer lugar, es necesario indicar que lo relevante para la población sería, no el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) agregado, sino su aumento por habitante, que es inferior a aquel en 1,7 puntos porcentuales, que es el crecimiento demográfico anual del país.

En segunda instancia, hay que llamar la atención sobre el hecho de que el crecimiento del PIB real -absoluto o per cápita- no es un buen indicador del aumento del bienestar de la gente, ya que la gente no come, ni oro (exportaciones), ni máquinas (inversión). Y, si la expansión de las exportaciones o de la inversión explican el mayor crecimiento del PIB en uno o más años, ello puede significar que el consumo privado no aumentó al mismo ritmo o, incluso, que pueda haber descendido. Obviamente, también puede suceder lo contrario.

El año pasado, el consumo privado creció al 4,4%; es decir, casi un punto porcentual menos que el PIB y si le restamos el crecimiento poblacional, apenas se expandió al 2,7%. Si hacemos el cálculo para el último quinquenio, observaremos que el consumo por habitante no aumentó en absoluto.

Abundando en la materia, las expansiones del Producto demoran en llegar a los bolsillos de la gente y no se dan apenas se reactiva la economía. Es lo que podríamos bautizar como efecto Hora-Cabana. Obviamente, en algunos casos, el aumento apenas gotea hacia ciertos segmentos de la población seis meses después de la reactivación; pero, no se derrama sobre ella, si los sectores que alimentan el crecimiento son intensivos en capital y/o en importaciones.

Más aún, desde otra perspectiva, el PIB incluye una serie de componentes que no llegan al bolsillo de la gente, que es lo que finalmente le interesa a cada uno para calibrar el impacto en su «nivel de vida». A ese efecto hay

que tener presente que lo que les importa en términos de bienestar es, en última instancia, lo que se denomina Ingreso Personal Disponible (YPD), que es el dinero del que se dispone para consumo y, si alcanza, para ahorro.

Este indicador fundamental se obtiene de restarle una serie de rubros al PIB: los pagos netos a factores de producción foráneos; la depreciación del stock de capital de la economía; los impuestos directos e indirectos; las utilidades no distribuidas de las empresas; las contribuciones a la seguridad social; entre otros (a la vez, hay que sumarle los subsidios y demás transferencias que el gobierno brinda al sector privado). De esos cálculos resulta que, en términos gruesos, el valor absoluto del YPD sea 25% inferior al PIB.

Como corolario de lo antedicho, es evidente que el PIB puede muy bien crecer, pero paralelamente el ingreso disponible pueda decrecer, como consecuencia del aumento de alguno o varios de los rubros que hemos restado, como sucedió de hecho en años recientes por los aumentos del pago de intereses sobre la deuda externa y de los impuestos indirectos. Eso explica, entre otros factores, por qué el ingreso mensual real del poblador promedio (de Lima) se mantuvo prácticamente constante en 760 soles (a precios de diciembre 2001) desde marzo 2001, según datos de la Nota Semanal del BCR. En pocas palabras, el crecimiento del PIB no es un buen indicador del aumento del bienestar subjetivo de la gente.

En segundo lugar, es de esperar que parte importante de la insatisfacción del poblador peruano se deba además, al hecho que desee recuperar su nivel de ingreso real máximo alcanzado en el pasado reciente. En nuestro caso concreto, ello consistiría en llegar al nivel-pico logrado probablemente en 1997, a fin de poder realizar los mismos o mayores gastos de consumo que alcanzó a sufragar entonces.

Además, una y otra vez, se ha defraudado las esperanzas de la población basadas en las promesas que los diversos gobiernos le hicieron, y de acuerdo con los cuales, poco a poco, las reformas «estructurales» que se llevaron a cabo y que estimularían el crecimiento económico «chorrearían» sobre los sectores menos favorecidos de la sociedad en términos de mayores ingresos.

Tercero: Y así como sus experiencias del pasado pueden configurar el bienestar relativo actual de las personas, también es probable que sus expectativas a futuro (estabilidad o ascenso de puesto, tener su propia empresa, mayores ingresos) influyan sobre su grado de satisfacción. Preguntados sobre su situación económica dentro de un año, 71% de los encuestados por Apoyo señalaron que estarían peor (38%) o igual (33%) que ahora, mientras que apenas un muy optimista 20% espera estar mejor a mediados de 2004.

Cuarto: que el consumo privado o el ingreso disponible aumente por encima del crecimiento demográfico tampoco es garantía que aumente el bienestar, ya que hay que tener en cuenta cómo ese valor absoluto se distribuye entre la población. Porque en efecto, ese aumento en el Ingreso puede venir acompañado de una redistribución regresiva del ingreso, en que por ejemplo la mayor tajada del pastel económico la absorban las ganancias (de las personas que tienen empresas) y no los salarios, con lo que el nivel de vida de la mayoría de la población se vería desfavorecida en términos absolutos o relativos. En efecto, las remuneraciones han visto reducir sustancial y persistentemente su participación en el Producto Nacional (según el INEI), de 30% en 1991 a 24,5% en 2001.

Además, ha crecido la dispersión de las remuneraciones, como consecuencia del aumento de las diferencias entre las diversas categorías, con lo que también se habría deteriorado la distribución de ingresos al interior del estamento de trabajadores, a favor de los sectores medios (con negociación colectiva) y altos (ejecutivos) y en contra de los más desprotegidos.

De manera más precisa, las brechas crecieron:

- a. entre los sueldos y los salarios del sector privado, en que los primeros han aumentado y los segundos han disminuido en términos absolutos durante el último quinquenio;
- b. entre los sueldos de los empleados propiamente dichos y los sueldos de los ejecutivos, en que estos últimos se han expandido bastante más que los anteriores;
- c. entre las remuneraciones del sector privado y las del sector público, en que estas últimas han decrecido más que las demás categorías; y
- d. entre las remuneraciones mínimas vitales y el resto de ingresos del segmento formal.

En quinto lugar, si bien los economistas siempre hemos postulado una correlación positiva entre el crecimiento económico y el empleo, recientemente algunos de ellos han detectado que esa relación ya no es tan mecánica. A tal punto que a tasas elevadas de crecimiento del PIB no le sigue un aumento automático del empleo formal. Y, como todos sabemos, el desempleo es el elemento que más contribuye al malestar de las personas, no solo porque no le permite conseguir ingresos, sino porque afecta su autoestima.

En el Perú el desempleo abierto se mantiene en torno al 9% de la población económicamente activa (que asciende a 11 millones de personas), con lo que tendríamos que casi un millón de trabajadores está desempleado. A ello habría que añadir el desempleo oculto, conformado por todas aquellas personas desempleadas que ya ni siquiera buscan trabajo por haber perdido la esperanza de conseguirlo, que ascendería a un 4% de la población en edad de trabajar.

Más grave aún, considerando solo Lima, durante el último oncenio se han generado un millón cien mil empleos (habiendo crecido el empleo en un aceptable 3,6% anual), pero gran parte de ellos fue gestado en el segmento informal de la economía metropolitana. Mientras el segmento formal de la economía metropolitana ofreció 250.000 empleos, el informal absorbió cerca de 850.000 personas; lo que explica porqué este segmento creció de un 57% de la PEA a 64% en Lima Metropolitana. Fueron las microempresas las que más empleo generaron (350.000), siguiéndole el autoempleo (independientes no profesionales), que se expandió en 300.000 personas, el «resto» en 185.000, los independientes profesionales/técnicos en 93.000, el sector público 60.000, la mediana y gran empresa en torno a los 50.000 y la pequeña empresa en 38.000.

Para colmo de males, en sexto lugar, se han deteriorado drásticamente las condiciones y la intensidad de los trabajos, y no solo por el crecimiento exponencial del empleo informal (que corre bastante parejo al subempleo).

**Uno:** el número de horas trabajadas ha aumentado en el empleo principal (más horas extra) y, lo que es más importante, porque han tenido que conseguirse un empleo adicional («cachuelo»), el que ejercerían los fines de semana o fuera del horario normal del empleo básico.

De ahí resulta que el asalariado peruano es el que más horas anuales trabaja entre todos los latinoamericanos, según la OIT; por lo que el problema es más bien el de la bajísima productividad.

**Dos:** el número de miembros de la familia que ingresó «forzadamente» a la PEA ha aumentado, si es que no se ha lanzado al «mercado» de actividades ilícitas o denigrantes, tales como el narcotráfico, el contrabando, la prostitución, la mendicidad, la delincuencia, etc.

**Tres:** se ha incrementado la inseguridad en el puesto de trabajo, como consecuencia del aumento de la rotación (v.gr. empleo temporal), que ha descendido de siete a cinco años.

**Cuatro:** la proporción de trabajadores sindicalizados con respecto a los sindicalizables cayó de 50% a 10% durante el último decenio.

**Cinco:** la proporción de la fuerza laboral limeña sin contrato aumentó de 38% en 1992 a 46% en 2000; a los que cabría añadir los que son trabajadores a comisión o destajo, services y otros, que en ese mismo periodo aumentaron del 8% de la PEA al 16%. Con lo que los que tienen la suerte de tener un contrato formal de trabajo caen en quince puntos porcentuales, de 53% a 38%.

**Seis:** El porcentaje de asalariados que tiene acceso a la seguridad social disminuyó de 54% a 49%, entre 1990 y 2001. Siete, finalmente, es palpable el deterioro de los ambientes físicos del lugar de trabajo, la reducción de los beneficios de jubilación, el aumento del empleo y la explotación de los niños. Etcétera.

Entrando a un campo más complicado y controvertido, en séptima instancia, para aproximarnos a una «medida» del bienestar de la gente, tendríamos que considerar sus aspiraciones. Y es que, en efecto, muy bien puede ser que aumente el ingreso familiar, pero si las expectativas y deseos de la gente lo hacen a una tasa mayor, el «bienestar psicológico» de la gente se deteriora.

Y, en efecto, como lo demuestran los diversos estudios sobre la «felicidad» de la gente en relación con sus ingresos a través del tiempo en países desarrollados, resulta que su bienestar no parece haber aumentado, a pesar del incremento de sus ingresos reales. Y es que, efectivamente, a medida que aumentan los ingresos de las familias se expanden también sus «necesidades», con lo que no necesariamente aumenta su bienestar.

En estrecha relación con lo anterior, parte importante del «bienestar» que perciben las familias en el corto plazo tiene que ver con las expectativas que el gobierno de turno les ha generado, al ofrecerles infinidad de promesas que no se han cumplido, a juzgar por ellos. Esta, obviamente, es también una de las principales causas del malestar que actualmente predomina entre nuestra población, junto con la sensación de desgobierno reinante.

Un octavo factor a tomar en cuenta, deriva de constatar que -ya que vivimos en sociedad- las familias acostumbran comparar sus patrones de consumo y niveles de gasto con ciertos «grupos de referencia», sea con el de los vecinos, sea con el de los estratos más privilegiados, con lo que -a pesar de haber aumentado sus ingresos- se pueden «sentir menos», sea porque los de los demás pueden haber aumentado más, sea porque a quienes emulan tienen un nivel de vida muy superior. La evidencia empírica recogida en

países desarrollados parece confirmar, en efecto, la hipótesis de que el ingreso relativo es más importante que el ingreso absoluto como determinante de los niveles personales de satisfacción psicológica.

En noveno lugar, se nos ocurre que mucho tiene que ver también con los patrones de consumo vigentes, y tal como se propagan en los medios de comunicación, y por la proliferación del «efecto demostración». Crecientemente se pueden estar consumiendo bienes de estatus o de «lujo», a costa de bienes «esenciales». Eso vale incluso para bienes que son menos nutritivos, que los que podrían adquirir el consumidor.

Sabemos que no necesariamente mayores ingresos traen mayor bienestar, si los patrones de consumo están distorsionados por la información imperfecta de las familias, como p.ej. sobre el valor nutritivo de los alimentos, con lo que en teoría deberíamos -es un decir- consumir más habas y quinua, que arroz y fideos. Si bien este es un tema extremadamente complejo y discutible, la educación y la información pública podrían contribuir a mejorar el nivel de vida de la gente en el mediano plazo, precisamente a partir de una paulatina «racionalización» de los gastos de consumo.

Junto con los patrones de consumo y gasto, habría que tener en cuenta también las formas cómo se financian. Si ello sucede principalmente sobre la base, no de los ingresos corrientes, sino de endeudamiento, observaríamos que la carga de su servicio puede ir aumentando y, con ello, a la larga tendería a reducir el bienestar de la gente.

Finalmente, décimo, deberíamos considerar también una serie de «externalidades negativas» que reducen el bienestar, independientemente del ingreso que se perciba. Trátase de procesos que -más allá de los ingresos de la gente- se encuentran en el entorno «extraeconómico». A este respecto cabría preguntarse: ¿De qué me sirve que aumenten mis ingresos si paralelamente, en mi entorno, se incrementa la drogadicción, el alcoholismo, la delincuencia, las violaciones (desde las sexuales hasta las de los derechos humanos), la desunión y el maltrato familiar, las epidemias, la corrupción en el Poder Judicial, la contaminación, la congestión del tráfico y la agresividad de los choferes, etc.?

En nuestro caso, en efecto, esos factores y sobre todo la inseguridad ciudadana tienen mucho que ver con el malestar reinante en las grandes ciudades. Una parte importante de los ingresos (y del tiempo) de las familias se pierde a consecuencia de ellos (por robos, enfermedades, etc.); y otra parte de los ingresos, se tiene que destinar justamente a bienes y servicios que permitan afrontar esos «males públicos», tales como rejas, «guachimanes», coimas, trámites burocráticos, y en casos extremos para rescates.

Entre otras externalidades de este tipo se tienen aquellas relacionadas con la discriminación existente en el país, desde la racial/cultural, pasando por varias otras, hasta la de género. Sin embargo, para compensar en parte los procesos negativos anteriores, necesariamente habría que añadirle a la «utilidad» de la gente la que proviene de, cuando menos, otras tres variables: el stock de activos privados que rinden servicios a las personas, los bienes públicos y la política social.

Esta decena de factores son los que se me ocurren por el momento -y seguramente el acucioso lector podrá encontrar muchos más-, para plantear

algunas hipótesis que puedan servir para determinar por qué se ha dado este notorio abismo entre la bonanza macroeconómica (derivada de las cuentas nacionales) y el malestar familiar (recogido por las encuestas de percepción de la gente).

Varias de esas variables forman parte de la enorme literatura que ha ido surgiendo entre economistas, especialmente desde hace treinta años, en torno al estudio de la «felicidad» del ser humano. Evidentemente, no es posible comprar la felicidad con dinero, pero sí contribuye en gran medida a aproximarse en algo a ella, en especial cuando los ingresos de la mayoría son muy bajos. A niveles más altos de ingreso, la gente comienza a valorar otros bienes «no posicionales» y otros goces inmateriales, en concordancia con la teoría de Maslow o la de las preferencias lexicográficas.

En todo caso, el lector atento habrá calibrado de la lista anotada que resulta extremadamente complejo determinar los motivos por los cuales la gente puede estar sintiendo un malestar y una frustración crecientes en el Perú, a pesar de haber aumentado el PIB.

En conclusión, nuestra hipótesis predilecta para aproximarnos a una estimación del bienestar de las personas, es una que intenta englobar todos los temas anteriores, a saber (aunque sea de perogrullo): el bienestar de la gente es una función creciente del acortamiento de la brecha entre expectativas-aspiraciones y logros alcanzados, considerando que ambos extremos de esa brecha son también cambiantes.

A mayor brecha, mayor frustración y, con ello, menor bienestar o felicidad. Lamentablemente, esa brecha se ha ido abriendo durante la última generación, de modo tal que el malestar de gran parte de nuestra población ya parece ser congénita. Lo que también explica por qué la emigración neta al exterior oscila alrededor de 100.000 personas al año; lo que ciertamente no se compensa por el hecho de que, a cambio, ingresen por remisiones del exterior unos US\$ 1.200 millones anuales.

Planteadas las hipótesis, se podría avanzar poco a poco en la determinación de las principales variables que configuran la «felicidad» o satisfacción psicológica de la gente y en el diseño de políticas para elevar el nivel de vida de la gente, lo que evidentemente no se consigue solo con aumentos en el ingreso personal, tarea que deberíamos emprender con las nuevas generaciones de economistas (y psicólogos).

¿No era para eso que estudiamos economía? Muchos nos hemos olvidado, a pesar del tremendo desarrollo de la teoría económica y de las herramientas de análisis (no siempre bien direccionadas), a quiénes nos debemos y cuáles son nuestras tareas fundamentales con miras al fomento del «desarrollo humano».

## GLOSARIO

### Principales Indicadores

#### empleados por la Iniciativa Microfinanzas

##### I.- INDICES DE ESTRUCTURA

- 1) *Disponibilidad de Fondos: Disponible / Activo Total*  
Ratio que permite visualizar la posibilidad de la IMF de atender los compromisos inmediatos de nuevos créditos, tomando en consideración para tal efecto la disponibilidad de los recursos.
- 2) *Nivel de Intermediación: Cartera Neta de Provisión / Activo Total*  
Se busca reflejar la participación de las Colocaciones Netas sobre el total de los Activos institucionales, siendo la diferencia a 1, la proporción de componentes que generan, p.e. niveles de ingreso no derivado propiamente a la actividad crediticia (acciones y/o certificados bancarios) o participan en el negocio como capital inmovilizado (inmuebles y equipo). Así, dado el negocio de la IMF, lo ideal sería que el indicador refleje una proximidad, o progresivo incremento a 1.
- 3) *Multiplificador del Patrimonio: Cartera Total / Patrimonio*  
Indicador que nos presenta la intensidad con que se está empleando el capital y propiedad de los dueños de la IMF. Así, un ratio elevado podría p.e. indicar que la IMF está operando cerca de su capacidad máxima permitida y/o adecuada, existiendo por lo tanto la dificultad de generar más negocio sin un aumento de capital.

##### II.- INDICES DE SUSTENTABILIDAD

- 4) *Sostenibilidad Financiera 1: Margen Financiero Sin Ajuste / Gasto Operativo Total Sin Ajuste*  
Indicador que refleja la capacidad de la IMF de ser sostenible en el plazo inmediato cubriendo todos los costos operativos sólo con el ingreso neto generado internamente por sus operaciones y en las condiciones actuales, durante el ejercicio.
- 5) *Sostenibilidad Financiera 2: Margen Financiero Ajustado/ Gasto Operativo Total Ajustado*  
Indicador que luego de realizarse los ajustes necesarios según los Parámetros establecidos por la Iniciativa Microfinanzas, refleja la capacidad de la IMF de ser sostenible financieramente en el largo plazo cubriendo todos los costos operativos sólo con el ingreso neto generado internamente por sus operaciones. Éste es un índice del grado de eficiencia de la industria crediticia.
- 6) *Retorno sobre Patrimonio: Utilidad Neta / Patrimonio*  
La propiedad de la IMF se aplica a la actividad crediticia para obtener un beneficio, para lo cual el indicador calculado se convierte en un reflejo de la correspondencia habida, permitiéndoles a los

accionistas y posibles inversionistas conocer la rentabilidad de sus aportes. El coeficiente obtenido se convierte en un elemento, si bien no determinante, fundamental para determinar la fortaleza de la IME. Sin embargo, al igual que la totalidad de indicadores, es necesario apreciar el comportamiento de la IMF en su integridad, considerándose para ello, su antigüedad, magnitud del capital inicial, etc.

7) *Retorno sobre Cartera: Utilidad Neta / Cartera Total*

Indicador que nos precisa qué tan eficientemente se están empleando los recursos prestables para generar excedentes, reflejando el nivel de su apalancamiento. Es lógico pensar que a la mayoría de IMFs les gustaría obtener una mayor rentabilidad de su Cartera, sin embargo su capacidad para hacerlo está limitada p.e. (i) por la competencia, situación en la cual una mayor rotación de Fondos Prestables compensaría los márgenes reducidos; (ii) por una reducida participación de la Cartera en el Activo, para lo cual una mejora de la Tecnología Crediticia o un replantamiento de los objetivos institucionales que busque incrementar la productividad y reducir costos, se constituyen en elementos indispensables.

### III.- INDICES DE EFICIENCIA

8) *Nivel de Gastos: Gasto Operativo Total / Cartera Total Promedio*

Es la medida clave de la eficiencia del servicio de crédito y del grado de desarrollo institucional, pudiéndose deducir -de ser el caso- que se está empleando una Tecnología Crediticia adecuada y eficiente así como un personal altamente productivo. Éste es, en realidad, un indicador de gestión que utilizamos como medida del grado de adecuación del tamaño de planta a la masa de recursos intermediada.

9) *Gastos Salariales: Gastos de Personal / Cartera Total Promedio*

Índice que permite calcular el monto requerido para cubrir las remuneraciones del personal de la IME, reflejando la suma que debe gastar la institución en salarios para mantener una unidad de dinero prestada durante el ejercicio. Es común que en las IMFs el gasto en salarios supere al de los Otros Gastos Operativos, sin embargo, no debe excluirse la posibilidad de que ocurra lo contrario, siempre que, p.e. el nivel de remuneraciones sea bajo frente al de otras instituciones que a su vez contrarrestan un mayor índice con una mayor Productividad Financiera por Analista.

10) *Gasto de Provisiones por Colocaciones: Provisión por Créditos Incobrables / Cartera Total Promedio*

Indicador que nos muestra los requerimientos de Provisión sobre las colocaciones para el ejercicio, esto es, el monto proveído en cada período para cubrir pérdidas futuras en la cartera de créditos. La magnitud de los montos provisionados dependen directamente de los criterios establecidos por la IME, así como de un cabal conocimiento de la real situación de los préstamos vigentes.

#### IV PRODUCTIVIDAD.-

**11) Productividad Física: N° Préstamos Vigentes / N° de Analistas**

Refleja el desempeño del Analista y la eficiencia en la selección y aplicación de la Tecnología Crediticia, constituyéndose por tanto en un indicador valioso para monitorear la productividad del personal del área y para determinar la eficiencia operativa institucional. Así, la carga de casos está determinada por los aspectos metodológicos de la IMF, ya que Tecnologías de Crédito bien diseñadas y correctamente aplicadas serán capaces de alcanzar altos números de prestatarios por cada Analista.

**12) Productividad Financiera: Cartera Vigente / N° de Analistas**

Muestra la productividad financiera potencial del Analista, constituyéndose en un indicador clave de viabilidad financiera, ya que una cartera más alta por Analista generará más ingresos cuando los costos del personal se mantienen constantes o bajos. Existe una estrecha interrelación entre carga de casos, cartera por Analista e ingresos por el servicio crediticio, p.e. si el indicador cae, una posible solución sería administrar una carga más elevada de casos a fin de mantener el mismo monto de cartera de préstamos o, de otra parte, si la IMF deja de mantener una cartera alta por Analista, pudiera verse la IMF obligado a cobrar tasas de interés más altas a fin de generar el mismo monto de ingresos.

El tamaño promedio de la Cartera del Analista es un producto del número de préstamos activos y el tamaño de un préstamo promedio, representando la Productividad Física y Financiera del Analista el grado de eficiencia en las economías de escala del elemento central de una operación de crédito (Analistas perfectamente capacitados), vale decir, el ratio de número de clientes activos por Analista, no cambiará independientemente de la escala de operaciones.

El análisis histórico de este indicador nos muestra el proceso de intermediación o desintermediación financiera y la recuperación de la masa intermediada de parte de la IMF. Podría p.e. decirse que determinada IMF es eficiente o no en función al dimensionamiento/sobredimensionamiento respecto al volumen de recursos reales que intermedia. Se constituye en un indicador muy sensible a los cambios de eficiencia debido a las economías de escala de las IMFs, pudiendo estas ser más eficientes si se logra una racionalización en los sistemas de apoyo y gestión.

#### V.- INDICES DE CALIDAD DE CARTERA

**13) Cartera en Mora: Capital Vencido No Pagado > 30 días / Cartera Total**

Indica la proporción de préstamos impagos, considerando para tal efecto sólo el valor de las cuotas vencidas de la Cartera Atrasada. Sin embargo, su desventaja radica en que p.e. si una cartera está creciendo rápidamente, puede subestimarse la morosidad, mientras ésta incluya todos los préstamos, aún aquellos que no han quedado vencidos todavía. no conociéndose el potencial riesgo de incobrabilidad a tiempo.

**14) Cartera en Riesgo: Cartera Atrasada > 30 días / Cartera Total**

Indica la proporción de préstamos impagos, considerando para tal efecto el valor total de la deuda, esto es, el capital vencido no pagado y el saldo de ella pendiente. Constituye un indicador de alerta anticipada al reflejar en su análisis el potencial riesgo de no adoptar medidas correctivas inmediatas.

# Directorio de IMFs

Directorio  
de DAFs

## ONGs con Programas de Financiamiento a PYMEs

### ADRA OFASA DEL PERU

Administradora Programa Desarrollo  
Económico: Tania Cutipa González  
Av. Angamos 770 - Miraflores. Lima  
Télf. 213-7700 Fax: 213-7714  
e-mail: [cutipa@adra.org.pe](mailto:cutipa@adra.org.pe)

### ASOCIACION BENEFICA PRISMA

Director de Microfinanzas: Diego Fernández  
Concha Muzzari  
Carlos González N° 251, Urb. Maranga -  
San Miguel. Lima  
Télf. 464-0490  
e-mail: [dfernandez@prisma.org.pe](mailto:dfernandez@prisma.org.pe)

### ASOCIACION MUJERES EN ACCIÓN (AMA)

Gerente de Créditos: Ziara Silva  
Cavero y Muñoz 126. La Quintana. Trujillo  
Télf. 044-203468  
e-mail: [ama-ong@terra.com.pe](mailto:ama-ong@terra.com.pe)

### CARITAS DEL PERÚ

Gerente Microfinanzas: María Emilia  
Alvarez Cortez  
Calle Omicrón N° 492 - Callao  
Télf. 451-1552 / 451-1694. Fax: 464-2595  
e-mail: [emilia.alvarez@caritas.org.pe](mailto:emilia.alvarez@caritas.org.pe)

### EDAPROSPO

Director Programas PAF y ALCOM: Gastón  
Barazorda  
Pje. Octavio Bernal 598 - Jesús María. Lima.  
Télf. 463-4173 / 461-6014. Fax: 460-4572  
e-mail: [postmaster@edapr.org.pe](mailto:postmaster@edapr.org.pe)

### FINCA PERU

Directora Ejecutiva: Yolirruith Núñez  
Domingo Casanova 151 - Lince  
Teléfono: 422-5643 / 222-9220  
e-mail: [finca.peru@infotex.com.pe](mailto:finca.peru@infotex.com.pe)

### FONDESURCO

Gerente: Ricardo Muñoz Hurtado  
Av. Rep. de Argentina 326, Urb. La Negrita.  
Arequipa  
Télf. 054-283715. Fax: 054-247325  
e-mail: [fondesurco@terra.com.pe](mailto:fondesurco@terra.com.pe)

### FOVIDA

Gerente de Créditos: Luisa Santur Alberca  
Av. Javier Prado Oeste 109 - Magdalena  
Télf. 461-4856 / 261-7548. Fax 461-0106  
e-mail: [luisa@fovida.org.pe](mailto:luisa@fovida.org.pe)

### GCOD

Director Ejecutivo: Manuel Gonzales Dávila  
Jr. Junín 855, El Tambo. Huancayo  
Télf. 064-244261  
e-mail: [gcod@terra.com.pe](mailto:gcod@terra.com.pe)

### IDESI LA LIBERTAD

Gerente: Delmer Espinoza Quispe  
Cavero y Muñoz 126. La Quintana. Trujillo  
Teléfono: 044-261793  
e-mail: [idesill@terra.com.pe](mailto:idesill@terra.com.pe)

### IDESI LAMBAYEQUE

Director: Dante Supo  
Torres Paz 317 - Chiclayo  
Télf. 074-222014  
e-mail: [idesilambayeque@telefonica.net.pe](mailto:idesilambayeque@telefonica.net.pe)

### IDESPA

Director: Anibal Valer  
Pje. Kennedy 111. Abancay. Apurímac  
Télf. 083-322498  
e-mail: [idespa@terra.com.pe](mailto:idespa@terra.com.pe)

### IDER César Vallejo

Director Ejecutivo: Enrique Paredes  
Mza. LL, Lote 19, Urb. San Isidro. Trujillo  
Télf. 044-206217  
e-mail: [ider@idercv.org](mailto:ider@idercv.org)

### IPR (INSTITUTO DE PROMOCION REGIONAL)

Directora: Norma Díaz Vargas  
Francisco Cabrera 1471. Chiclayo  
Teléfono: 074-231044  
e-mail: [ipr.peru@terra.com.pe](mailto:ipr.peru@terra.com.pe)

### MIDE CUSCO

Gerente: Rosina Valverde Delgado  
Calle Saphy N° 808. Cusco  
Télf. 084-203649 / 084-225731  
e-mail: [mide@speedy.com.pe](mailto:mide@speedy.com.pe)

**MOVIMIENTO MANUELA RAMOS**

Gerente SF Credimujer: Gloria Díaz  
Campoblanco  
Pablo Fernandini 1550 - Pueblo Libre  
Telefax: 423-8840  
e-mail: [gdiuz@manucla.org.pe](mailto:gdiuz@manucla.org.pe)

**PRO MUJER PERÚ**

Directora: Naldi Delgado  
Jr. Libertad N° 345. Puno  
Telefax: 051-363198  
e-mail: [ndelgado@promujerperu.org.pe](mailto:ndelgado@promujerperu.org.pe)

**EDPYMEs****EDPYME ALTERNATIVA**

Gerente General: José Gonzales Tapia  
7 de enero N° 232. Chiclayo  
Telf. 074-204808 / 074-206446  
e-mail: [jgalter@eclam.org.pe](mailto:jgalter@eclam.org.pe)

**EDPYME CAMCO Piura**

Gerente General: Manuel Tudela Gubhins  
Urb. San Eduardo A-2. Piura  
Telf. 073-323377 / 073-303733  
e-mail: [camco-piura@mail.udcp.edu.pe](mailto:camco-piura@mail.udcp.edu.pe)

**EDPYME CONFIANZA**

Presidenta Ejecutiva: Elizabeth Ventura  
Egoavil  
Av. Centenario 346, Urb. San Carlos.  
Huancayo  
Telefax: 064-212417 / 064-217000  
e-mail: [confian@terra.com.pe](mailto:confian@terra.com.pe)

**EDPYME CREAR AREQUIPA**

Gerente General: Javier Valencia Nuñez  
La Merced 121-A. Arequipa  
Telf. 054-289192. Fax: 054-281364  
e-mail: [creargerencia@terra.com.pe](mailto:creargerencia@terra.com.pe)

**EDPYME CREAR CUSCO**

Gerente General: Risa Sologuren  
Av. Garcilazo 506. Cusco  
Telf. 084-244858. Telefax: 084-231203  
e-mail: [crearcusco@terra.com.pe](mailto:crearcusco@terra.com.pe)

**EDPYME CREAR TACNA**

Gerente General: Freddy Ramos Vargas  
San Martín 788. Tacna  
Telf. 052-741388. Fax 052-728058  
e-mail: [frames@creartacna.com.pe](mailto:frames@creartacna.com.pe)

**EDPYME CREAR TRUJILLO**

Gerente General: Carlos Pucheco Caycho  
Av. Jesús de Nazareth 371, Urb. San Andrés.  
Trujillo  
Telf. 044-222012 / 044-225214  
e-mail: [creartrujillo@terra.com.pe](mailto:creartrujillo@terra.com.pe)

**EDPYME CREDIVISION**

Gerente General: Leoncio Furfán  
Jr. Alberto Alexander N° 2398 - Lince  
Telf. 265-1108 Fax. 471-3144  
e-mail: [credivision@terra.com.pe](mailto:credivision@terra.com.pe)

**EDPYME EDYFICAR**

Gerente General: Ana María Zegarra  
General Córdova 591 - Santa Cruz.  
Miraflores  
Telf. 422-9014 Fax: 441-3153  
e-mail: [zegarra@edyficar.com.pe](mailto:zegarra@edyficar.com.pe)

**EDPYME NUEVA VISION**

Gerente General: Daniel Alberto Lira Guillén  
Jerusalén 202-B, Cercado. Arequipa  
Telf. 054-247766 / 054-247764  
Fax: 054-247765  
e-mail: [alira@nuevavision.com.pe](mailto:alira@nuevavision.com.pe)

**EDPYME PROEMPRESA**

Gerente General: Guillermo Portugal Rojas  
Carlos Arrieta 1066 - Santa Beatriz. Lince  
Telf. 470-3880 / 470-3876 / 470-3871  
e-mail: [gerenciag@proempresa.com.pe](mailto:gerenciag@proempresa.com.pe)

**EDPYME PRONEGOCIOS**

Gerente General: Humberto Leturia  
Av. 28 de Julio 114. Trujillo  
Telf. 044-205796 / 044-242869  
e-mail: [hleturia@camaratru.org.pe](mailto:hleturia@camaratru.org.pe)

**EDPYME SOLIDARIDAD**

Gerente General: Pedro Yesquén  
Torres Paz 338 - Chiclayo  
Telf. 074-226927 / 074-232288  
e-mail: [pyesquen@edpymesol.com.pe](mailto:pyesquen@edpymesol.com.pe)

## Cajas Municipales y Mibanco

### CMAC Cusco

*Gerentes:*

*Dario León Urribarren (Créditos)*  
*Raúl Velazco (Ahorros y Finanzas)*  
*Carlos Tamayo Caparó (Administración)*  
 Portal Espinar 146. Cusco  
 Telf. 084-231510. Fax: 084-233660  
 e-mail: [dleon@cmac-cusco.com.pe](mailto:dleon@cmac-cusco.com.pe)

### CMAC Chincha

*Gerentes:*

*Victor Nahui Aliaga (Ahorros y Finanzas)*  
*Mirtha Hilario Yrribarri (Administración)*  
 Av. Mscal. Oscar Benavides 299. Chincha  
 Telf. 056-263030 / 263329  
 e-mail: [mhilario@cmac-chincha.com.pe](mailto:mhilario@cmac-chincha.com.pe)

### CMAC Huancayo

*Gerentes:*

*Ciro Yacsahuache (Créditos)*  
*Edgar Berrocal Vargas (Ahorros y Finanzas)*  
*Henri Camayo Montalván (Administración)*  
 Calle Real 341-343. Huancayo  
 Telf. 064-233511 / 064-232840  
 e-mail: [cycacsahuache@cmac-huancayo.com.pe](mailto:cycacsahuache@cmac-huancayo.com.pe)

### CMAC Ica

*Gerentes:*

*Edwin Miguel Olivera Guillén (Créditos)*  
*Carlos Uribe García (Ahorros y Finanzas)*  
*Francisco Hilario Soto (Administración)*  
 Av. Municipalidad 152. Ica  
 Telf. 056-211700 / 225726  
 e-mail: [emog@cmacica.com.pe](mailto:emog@cmacica.com.pe)

### CMAC Maynas

*Gerentes:*

*Jaime Guzmán Ramos (Créditos)*  
*Italo Ciccarelli Godoy (Ahorros y Finanzas)*  
*José Ramos Legua (Administración)*  
 Jr. Próspero 791. Iquitos  
 Telf. 065-223323 / 065-221256  
 e-mail: [jguzman@cmacmaynas.com.pe](mailto:jguzman@cmacmaynas.com.pe)

### MIBANCO

*Gerente General: Rafael Llosa Barrios*  
 Av. Domingo Orué 165. Surquillo  
 Telf. 513-8000. Fax: 513-8155  
 e-mail: [mibanco@mibanco.com.pe](mailto:mibanco@mibanco.com.pe)

## Cooperativas de Ahorro y Crédito

### CAC Santo Cristo de Bagazán

*Gerente General: Rolando Reátegui Barrera*  
 Jr. Dos de Mayo 833. Rioja. San Martín  
 Telf. 042-558183

### CAC Tocache

*Gerente General: Fredy Ruiz Pérez*  
 Jr. San Martín 231. Tocache. San Martín  
 Telf. 042-551210

### CAC Santo Domingo de Guzmán

*Gerente General: José Felipe Zelada Cazorla*  
 Av. El Sol 415. Cusco  
 Telf. 084-221861

### CAC Quillabamba

*Gerente General: Elmer Yarmas Palomino*  
 Jr. Independencia 318. Quillabamba. Cusco  
 Telf. 084-281137

### CAC San Cristóbal de Huamanga

*Gerente General: César Alca Mendoza*  
 Jr. 28 de Julio 113-117. Ayacucho  
 Telf. 066-812513

### CAC San Martín de Porres

*Gerente General: Angel Gallegos Arévalo*  
 Plaza de Armas 455. Tarapoto. San Martín  
 Telf. 042-522213. Fax: 042-521001

### CAC Santa María Magdalena

*Gerente General: Samuel Taco Castro*  
 Jr. San Martín 558. Ayacucho  
 Telf. 066-812260

### CAC Virgen del Carmen Llata

*Gerente General: Lolo Santillán Benavides*  
 Jr. Bolognesi s/n Llata. Huánuco

### CAC Virgen de las Nieves

*Gerente General: Amadeo Terrazas Maldonado*  
 Jr. Nicolás de Piérola 700. Coravara. Ayacucho  
 Telf. 066-541020 / 451005

Este libro fue impreso en los talleres de:  
Servicios Gráficos Sunset Color  
RUC 1088632960  
Tells. 330-4573 - Cel. 97040618

**Iniciativa Microfinanzas** Convenio COPEME-USAID  
Jr. León Velarde 333 Lima 14. Perú • Telfs: (51-1) 472-5988 471-9526 Fax 471-6816  
E-mail: [copeme@copeme.org.pe](mailto:copeme@copeme.org.pe)  
<http://www.copeme.org.pe>