

MICROFINANZAS

EN EL PERÚ

REPORTE

FINANCIERO

DE INSTITUCIONES

DE MICROFINANZAS

INFORMACIÓN A MARZO 2006

MICROFINANZAS

EN EL PERÚ

REPORTE
FINANCIERO
DE INSTITUCIONES
DE MICROFINANZAS
INFORMACIÓN A MARZO 2006

INDICE

<i>Los Retos del Sistema Financiero en el desarrollo de las MyPEs en el Perú (Por Alejandro Velasco)</i>	Pág. 5
<i>Benchmarking 2005 entre las IMFs Peruanas y Latinoamericanas (Por Renso Martínez - The Mix)</i>	Pág. 13
<i>Mitos sobre el Rating en Microfinanzas (Por Gema Pérez y Jared Miller - Planet Rating)</i>	Pág. 21
<i>Retos en el Gobierno Corporativo de las Cajas Municipales (Por José Zapata La Torre)</i>	Pág. 25
Performance de las EDPYMES y ONGs Crediticias en el Perú a Marzo 2006	Pág. 29
Información General del Balance General, Estado de Resultados y de Cartera de las IMFs (a Marzo 2006)	Pág. 35
Tablas Comparativas de Indicadores de 41 Instituciones Latinoamericanas Líderes en Microfinanzas seguidas por MICRORATE a Diciembre del 2005	Pág. 69
<i>10 Instituciones Microfinancieras Peruanas ganan Menciones Honor al Mérito en el Premio CGAP a la Transparencia Financiera 2005</i>	Pág. 79
Glosario de Principales Indicadores	Pág. 81
Directorio de IMFs	Pág. 85

Los Retos del Sistema Financiero **en en el desarrollo de las** **MyPEs en el Perú**

Por: Alejandro Velasco Vásquez
Consultoría Financiera Especializada
avelasco@infonegocio.net.pe

La Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el Sistema Financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

La Banca Múltiple: Su Evolución y sus Retos

El comportamiento de la Banca representa el resultado de la política aplicada entre 1992 y 1998 en la que se puede apreciar un período de crecimiento económico y de las colocaciones bancarias de US\$ 2,041 millones a US\$ 13,320 millones. Este período se ha caracterizado por la aplicación de un conjunto de reformas del Estado y de un modelo de desarrollo que privilegió una economía competitiva de libre mercado, sobre la base de cierta disciplina fiscal, una política monetaria restrictiva, un tipo de cambio libre, acompañado con reformas a nivel macro y micro económico, reformas del Estado, de la propiedad y de las Instituciones.

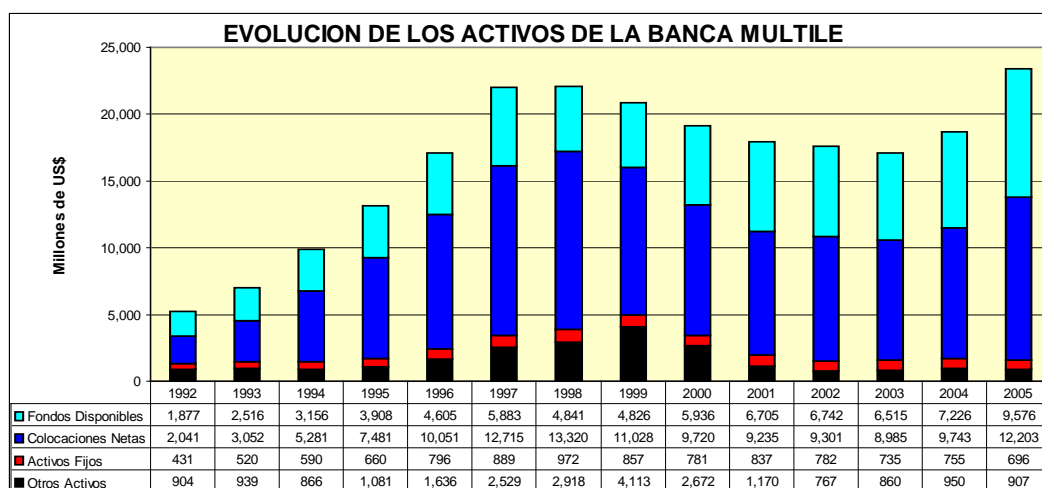
Este conjunto de medidas y en especial la política de disciplina fiscal y la política monetaria restrictiva, ha permitido mantener el valor de la moneda y en consecuencia una baja inflación e indicadores macro económicos estables.

El período 1998-2003 se ha caracterizado por la contracción de la cartera de créditos vigente, con una creciente cartera pesada, dentro de un entorno económico internacional negativo, se tuvo un manejo político poco acertado, que lejos de solucionar la crisis económica, la agudizó. Esta situación llevó a algunos bancos a la quiebra y a fusionarse a otros, período crítico que continúa hasta el 2001 en que las colocaciones bajaron a US\$ 9,235 millones e inicia un nuevo gobierno.

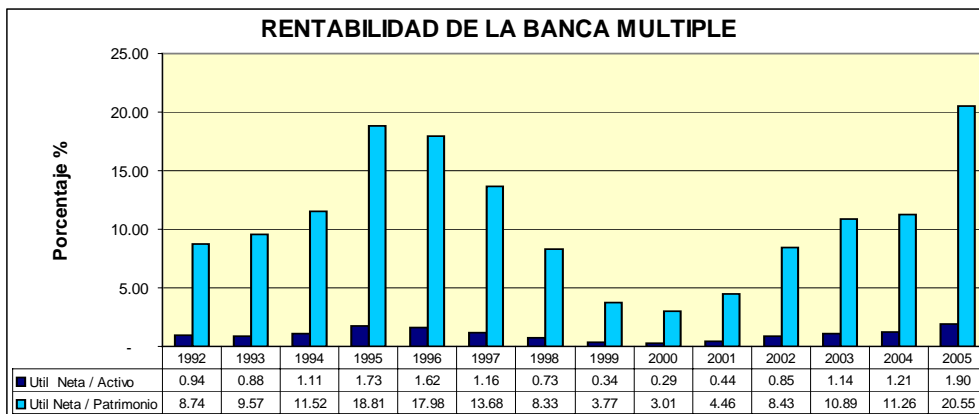
A partir del 2002 se registra un proceso de recuperación de las carteras de créditos de los Bancos, en un contexto internacional favorable, con aumento de precios de los minerales, con el que se da inicio a un período de recuperación y crecimiento hasta el 2005, llegando las colocaciones a US\$ 12.203 millones y se proyecta una situación favorable para los próximos años.

Es importante observar que a pesar de haber pasado 8 años de la crisis del 97, aún no se ha logrado superar el nivel de colocaciones del año 1998 y que tampoco el Perú ha logrado colocar en forma eficiente en créditos productivos la liquidez del sistema financiero que va en permanente aumento. Esta incapacidad se traduce en el aumento de los recursos ociosos de US\$ 4,800 millones en el año 1998 a US\$ 9,500 millones en el 2005 para promover el desarrollo empresarial y productivo que el país requiere para lograr un mayor desarrollo económico y social.

Más del 80% de las colocaciones de la Banca se concentran en Lima y el apoyo al agro no llega al 5% de las colocaciones a pesar que más del 60% de la población de provincias depende directa o indirectamente del agro. Al respecto es importante mencionar que no se han desarrollado mecanismos efectivos de mercado suficientes para evitar las fluctuaciones de los precios y de la sobreproducción que permitan al intermediario financiero manejar los riesgos originados por los precios y las cantidades producidas.



El exceso de liquidez y el contexto internacional ha originado que las tasas por los ahorros sean muy bajas, sin embargo las tasas de interés para los préstamos se encuentran en nivel alto, lo que ha generado una mayor rentabilidad para la Banca. Desde el punto de vista macroeconómico es ineficiente mantener tantos recursos ociosos, si tenemos que es imperioso colocar más recursos para invertir en actividades productivas que generan valor, empleo y mejoran la calidad de vida de la población. Esta situación requiere revisar mecanismos de mercado para promover la inversión productiva utilizando modelos de desarrollo como las «incubadoras de negocios» que promuevan la generación de «empresas locomotoras del desarrollo» manejadas por el sector privado con el apoyo decidido del sector público que organice la oferta productiva del país y comparta su rentabilidad.



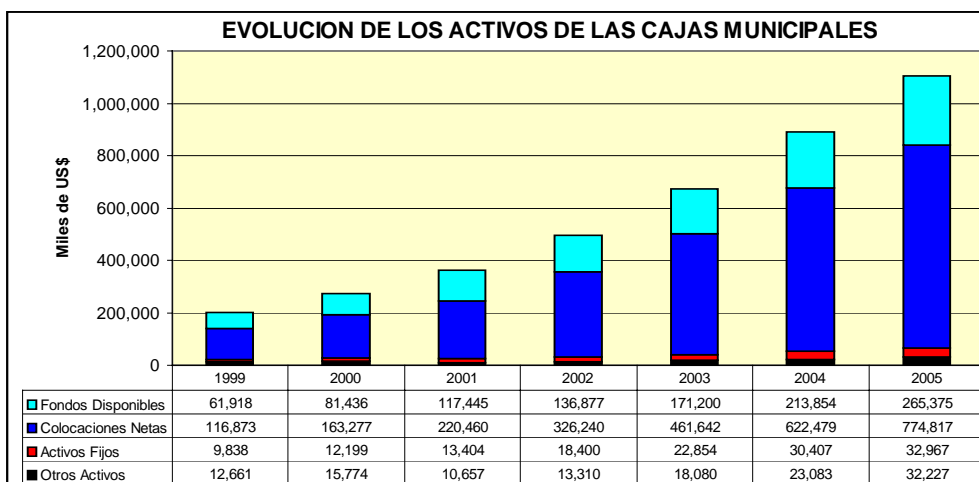
El reto del Perú y de la Banca está en identificar empresas capaces de absorber con un nivel de riesgo razonable los excedentes de liquidez del sistema financiero y desarrollar los mecanismos de promoción de empresas competitivas de alto impacto económico y social, además de un sistema financiero más dispuesto a afrontar riesgos de crecimiento económico empresarial con un spread más razonable y acorde a las condiciones de plazo y tasas de interés internacionales.

Las Cajas Municipales: Un boom económico de aporte social agotado

Mientras la Banca múltiple luchaba para mejorar su cartera de créditos durante el 1998, al 2005 las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones.

Este crecimiento sostenido acompañado con una alta rentabilidad y eficiencia, ha hecho de las Cajas Municipales las Instituciones Financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las MyPEs y a los créditos de consumo.

A pesar de este éxito su contribución al desarrollo económico y social se va limitando cada vez más, puesto que el 60% de las créditos están en el Comercio, el 30% destinado al crédito de consumo y solamente el 10% está destinado a la industria, artesanía, agricultura y otras actividades.

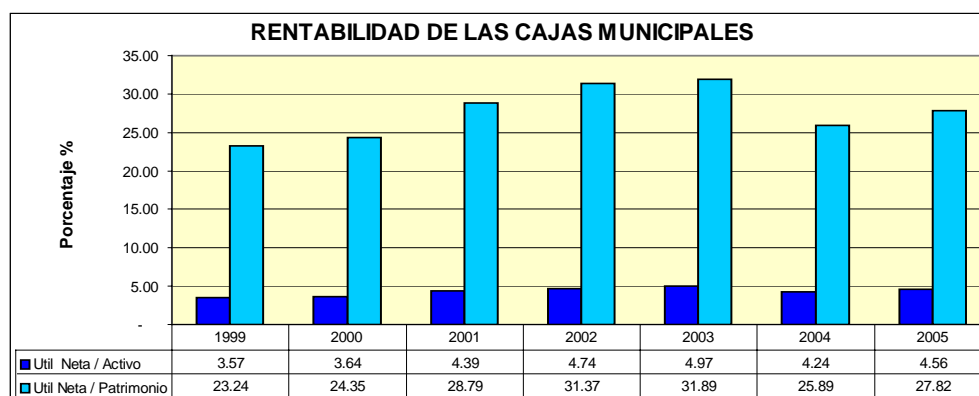


Las CMACs se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes.

Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles ha despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales. Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento.

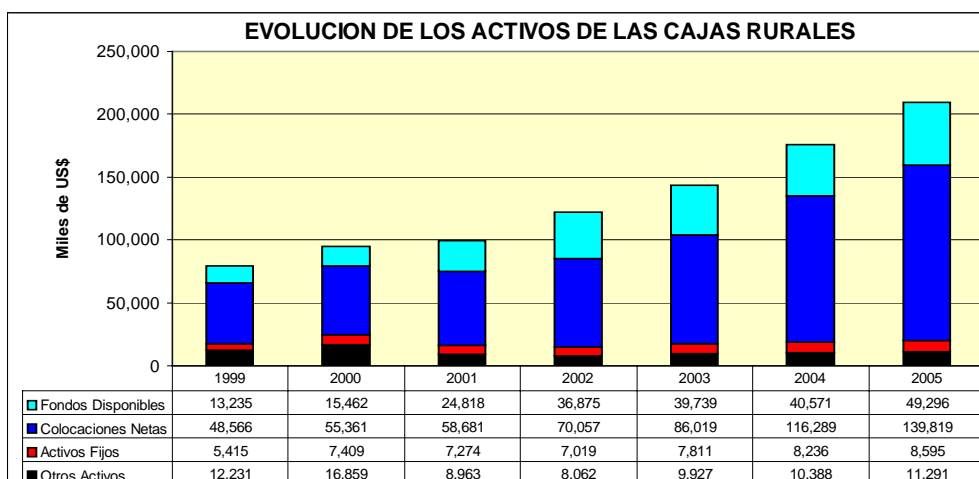
Es imposible que las MyPEs tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo tributario similar al de la mediana y gran empresa y absolver el 19% de impuesto al valor agregado, el 30% de impuesto a la renta y además cubrir los costos de seguridad laboral. Por esta razón se tiene que el 98% de las MyPEs son informales y no podrán usufructuar los beneficios de crédito formal de la Banca y aprovechar los US\$ 9,500 millones de liquidez para generar más valor, empleo e impuestos.

El gran aporte de Cajas Municipales al Perú es haber identificado emprendedores y generado muchos prósperos empresarios provincianos que pueden constituirse en el motor del desarrollo si es que pueden acceder al crédito en condiciones favorables para que pueda compensarse el costo de la formalidad con el beneficio del crecimiento.



Las Cajas Rurales: Un mártir de la economía de mercado y de la informalidad

Las Cajas Rurales creadas con el objeto de reemplazar el vacío de financiamiento dejado por el Banco Agrario, lograron hacer crecer sus colocaciones entre 1998 y el 2005 de US\$ 48.6 millones a US\$ 139.9 millones, sin embargo los últimos años para poder subsistir han diversificado su cartera y apoyado cada vez menos al sector agrario por los altos riesgos que el mercado del agro representa para los intermediarios financieros.



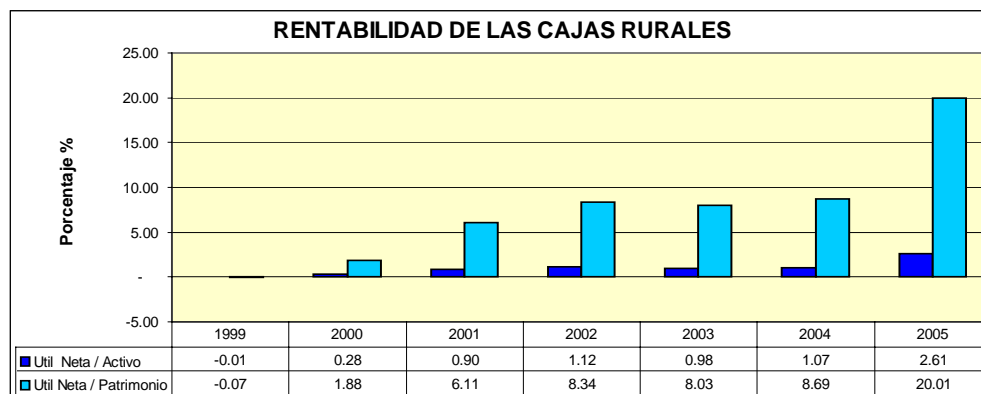
Los principales problemas del mercado en el sector agrario empiezan por la falta de información de los agentes, el poco manejo de la perecibilidad de los productos, la presencia de pocos compradores mayoristas que fijan el precio de los productos y la falta de mercado para absolver los excedentes de producción. Todo esto repercute en la volatilidad de los precios y que tradicionalmente cuando un producto tiene un buen precio, hace que muchos agricultores incursionen en el cultivo y sobre-oferten el mercado, dando como consecuencia la baja del precio y el incumplimiento de pago del financiamiento.

Hay muchos casos en que los agricultores han obtenido mejores resultados económicos con una cosecha mediocre que con una buena cosecha por el problema del precio y la sobre-oferta. Este problema está siendo superado por empresas agro industriales exportadoras que aseguran precios, rentabilidad y asistencia técnica a los pequeños agricultores y que han hecho del Perú el principal exportador de espárragos en el mundo.

Estas experiencias empresariales del Norte del Perú, constituyen un excelente ejemplo a replicar en la selva Peruana con la palma aceitera que tiene la posibilidad de desarrollar en los próximos años 400,000 Hectáreas con una inversión de US\$ 800 millones. Este gran potencial podría generar impuestos por más de US\$ 160 millones anuales y beneficiar a 40,000 agricultores y sus familias organizadas para cultivar 10 Hectáreas cada una. De esta manera se podría promover 20 empresas del tamaño de «Palmas del Espino» u «Olamsa».

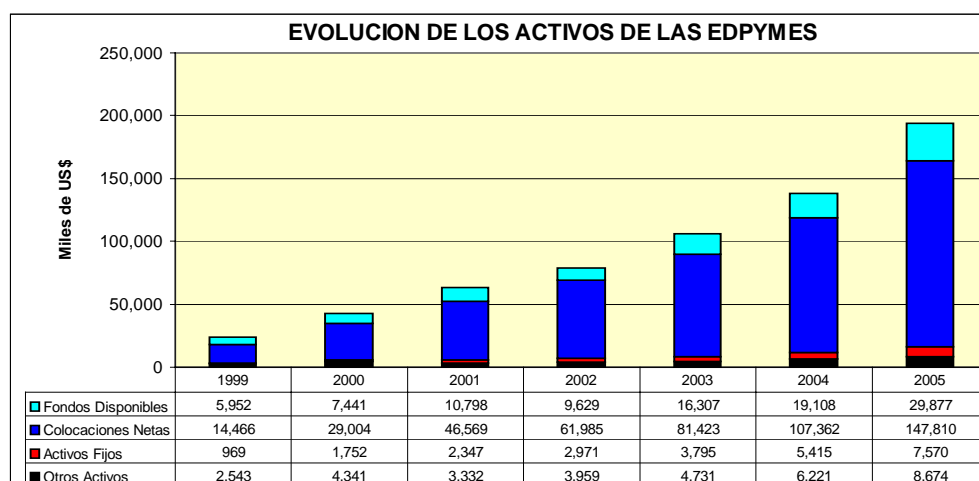
El problema a resolver en este caso es la falta de productos financieros para el agro a largo plazo puesto que requiere 4 años para el inicio de producción y toda una estrategia de desarrollo empresarial patrocinada por el Estado, Instituciones de Cooperación Internacional para convocar al sector privado a invertir y asegurar la asistencia en el campo.

El reto del país es la identificación de este tipo de proyectos, que resultan clave para el desarrollo económico y social. Además de fortalecer y capacitar a los funcionarios y profesionales de instituciones para que se especialicen en la evaluación, el financiamiento, la administración, el seguimiento y la asistencia técnica para organizar la oferta agro industrial del Perú con una perspectiva de largo plazo, que organice y haga rentable la cadena de valor del agro, como se está haciendo en el norte peruano.

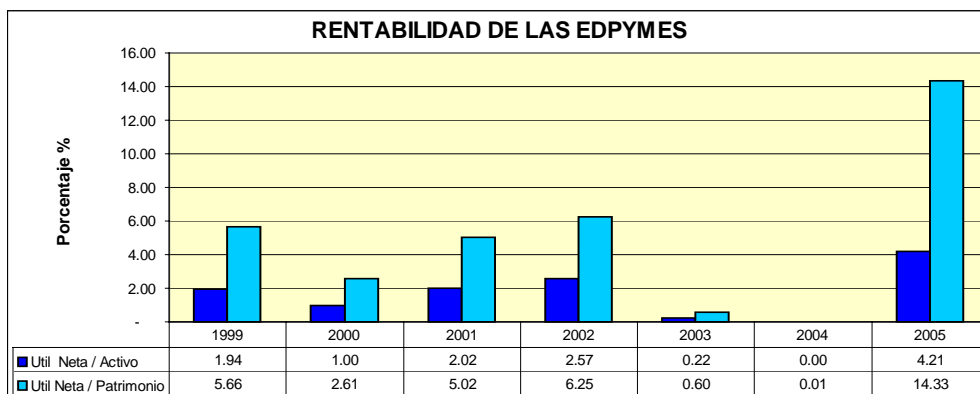


Las Edpymes: Un reto para la formalidad y el crecimiento

Las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa «Edpymes» han encontrado un nicho en el mercado peruano donde desarrollarse y crecer. Las Edpymes han crecido de US\$ 14.5 millones a US\$ 147.8 millones entre el año 1998 y el año 2005. El apoyo financiero es principalmente dirigido a las MyPEs dedicadas al comercio minorista y mayorista y muy limitada a la industria, artesanía, agricultura y servicios.



La rentabilidad promedio de las Edpymes está entre el 0.01% y el 6.25% anual sobre el patrimonio en el periodo 1998 y el 2004. En el 2005 registra una rentabilidad del 14.33% que se debe a la recuperación de cartera atrasada y se espera un mejor desempeño en los próximos años, sobre la base de la experiencia, mejor manejo crediticio y una coyuntura económica favorable para las MyPEs en el país.



Los retos de las Edpymes se traducen en identificar las nuevas actividades donde las MyPEs tienen ventaja comparativa y donde las MyPEs puedan integrarse a cadenas productivas rentables y organizadas para competir. Esto significa una nueva visión del desarrollo de las MyPEs organizadas que proveen bienes y servicios a las empresas corporativas agro exportadoras o de mercado nacional, contribuyendo en el financiamiento y en el conjunto de acciones que asegure el precio y la cantidad para que las MyPEs tengan una rentabilidad de mercado razonable.

El desarrollo de las MyPEs: Un reto para el Estado, las Empresas y las Instituciones.

El reto económico de la Banca y del país es el financiamiento de las empresas corporativas y agro industriales de alto impacto económico y social. El reto de las Instituciones Financieras especializadas en el financiamiento de las MyPEs es la oferta organizada de las MyPEs para atender la oportunidad de negocios de producir bienes y servicios que las empresas corporativas requieren y el reto del Estado de dar un marco jurídico viable y el apoyo necesario para la articulación productiva de las MyPEs con la mediana y gran empresa, en un clima de estabilidad y confianza.

Para asegurar el desarrollo de las MyPEs es indispensable la formalización de las MyPEs que asegure su crecimiento de micro a pequeña empresa y de ésta hacia la mediana y gran empresa. Esto significa un cambio de legislación laboral y tributaria que aliente la formalización de las MyPEs y destierre el atractivo de la informalidad, que sacrifica el beneficio del crecimiento virtuoso de las MyPEs por falta de financiamiento.

El reto del Perú y del nuevo gobierno está en identificar en cada región del Perú proyectos agro industriales de alto impacto económico y social, que asegure una articulación competitiva de los diferentes actores económicos, las MyPEs, la mediana y gran empresa, las instituciones financieras, las instituciones de apoyo y el Estado, de manera que asegure una razonable rentabilidad de mercado en cada eslabón de la cadena de valor, con mecanismos de intervención del Estado y/o instituciones en el mercado, que asegure la ejecución de proyectos productivos de alto impacto social.

La agroindustria y el turismo constituye una oportunidad para el nuevo gobierno de una intervención decidida de crecimiento de las MyPEs con medidas pragmáticas de legislación laboral y tributaria que permita la formalización real y concreta de las MyPEs como lo hizo España en los años '80 a la fecha.

Esta legislación debe ser proyectada para constituirse en el motor de la economía para generar valor y empleo como una forma de capitalismo popular que aliente la formalización de MyPEs y haga posible que la Banca pueda utilizar los US\$ 9,500 millones de liquidez y generar valor que tanto necesitan los empresarios y trabajadores de las MyPEs para mejorar su calidad de vida.

Benchmarking 2005 **entre las IMFs Peruanas y** **Latinoamericanas**

Por: Renso Martínez Ramírez
Analista MIX para América Latina
(rmartinez@themix.org)

Introducción

En la edición del año pasado (*Benchmarking entre las IMFs Peruanas y Latinoamericanas*) se concluyó que las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) peruanas en conjunto tienen respecto a los resultados de la Región, un mayor nivel de apalancamiento, menor volumen de cartera y prestatarios, mayores niveles de Riesgo y Rentabilidad. Pero al distinguir las IMFs No Reguladas peruanas, que concentran cerca del 5% del mercado nacional, éstas atienden exclusivamente al segmento de menores ingresos, su financiamiento es mayormente con capital propio, y obtienen una menor Rentabilidad. Para esta edición hemos incluido otros grupos pares latinoamericanos para enriquecer y hacer más comparativo el análisis entre instituciones similares, y verificaremos si las características se asemejan o difieren.

Breve Reseña del Contexto Peruano y Latinoamericano

La Cartera de Créditos de las IMFs viene creciendo a un ritmo del 30% anual en los últimos 5 años lo cual va de la mano con el incremento de los depósitos que muestran los Bancos y las Cajas Municipales principalmente. Pero el sobreendeudamiento que ya se evidencian en sus clientes (trabajan con 3 instituciones en promedio) se constituye en la principal limitante a futuro del notable crecimiento que se viene experimentando. Esta dinámica crediticia y el sobreendeudamiento de los clientes también se evidencian en otros países de la región.

Aunque no han surgido nuevos operadores en el mercado peruano, hay bancos europeos que han expresado su interés de incursionar en la plaza peruana dado la estabilidad macroeconómica mostrada en los últimos años. En otros países de la región hay ejemplos de IMFs que están optando por cambiar su estatus jurídico, principalmente para captar depósitos y poder reducir sus costos financieros. Hay que precisar además, que los cambios de Gobierno en la región pueden influir en la industria dependiendo de las medidas a tomar.

¹ Para más información sobre las definiciones y métodos empleados favor dirigirse a los sitios Web: www.mixmbb.org y www.themix.org

Datos de Comparación

Los datos utilizados tienen fecha de corte el 31 de diciembre del 2005 totalizando 120 IMFs latinoamericanas, 33 de las cuales son peruanas (27,5% de las IMFs). Toda la información ha sido suministrada voluntariamente, estandarizada y ajustada según los procesos del *MicroBanking Bulletin* del Microfinance Information eXchange (The MIX)¹. Para la gran mayoría de IMFs peruanas, la información ha sido facilitada gracias a la intermediación de la *Iniciativa Microfinanzas*, de COPEME. El análisis es estático (a una fecha de corte) y se han considerado siete grupos de comparación:

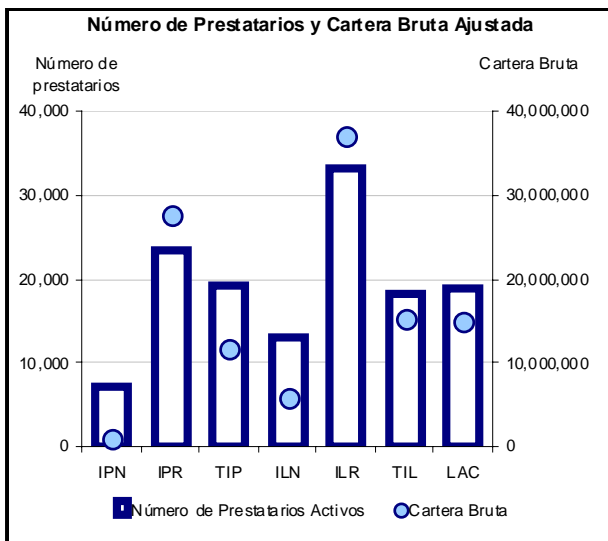
- IPN : IMFs Peruanas No Reguladas (ONGs)
- IPR : IMFs Peruanas Reguladas (Bancos, Cajas Municipales, Edpymes y Cooperativas)
- TIP : Total de IMFs Peruanas
- ILN : IMFs Latinoamericanas y del Caribe No Reguladas, excepto Perú
- ILR : IMFs Latinoamericanas y del Caribe Reguladas, excepto Perú
- TIL : Total IMFs Latinoamericanas y del Caribe, excepto Perú
- LAC : Todas las IMFs Latinoamericanas y del Caribe

Comparación de Grupos Pares

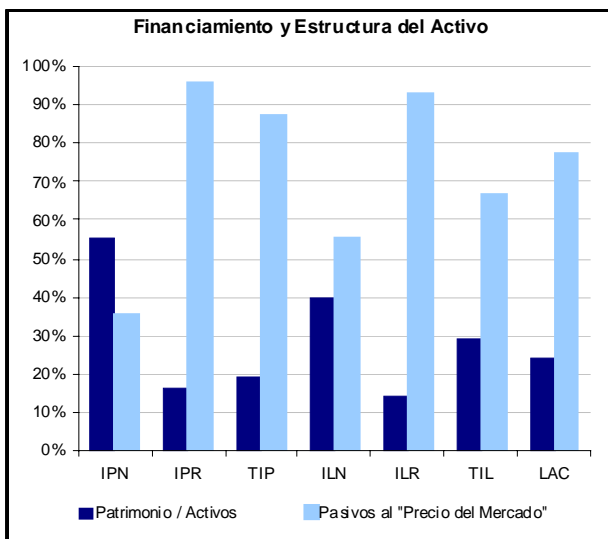
El total de IMFs peruanas logran un número de prestatarios muy similar a otras IMFs de la región, aunque con una **Escala** (Cartera Bruta de Préstamos) ligeramente menor. No obstante, las IMFs reguladas de otros países son más grandes que sus pares peruanas. De otro lado, es muy notoria la brecha de las IMFs No reguladas, sean peruanas o no, frente a sus respectivas IMFs reguladas, siendo las ONGs peruanas las más pequeñas.

A pesar de su menor tamaño, dado que el grupo par IPN trabaja principalmente con metodología grupal, brindan servicios a pequeña escala dada su mayor profundización de mercado al poseer el menor Saldo de Créditos por Prestatario (apenas US\$ 185) y este mismo indicador como porcentaje del PNB Per Cápita ² es de sólo 7,8%. Este indicador para las IMFs no reguladas no peruanas están más acorde al promedio regional, dado su mayor sesgo por la metodología individual.

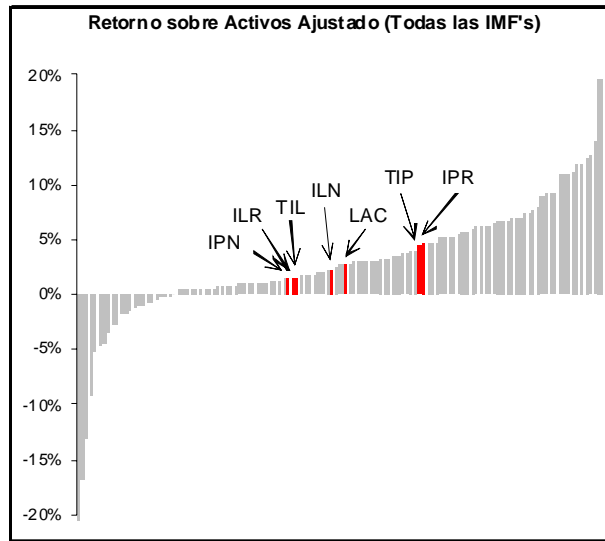
² Este indicador (Saldo Promedio de Créditos por Prestatario / PNB per Cápita) mide el saldo promedio de un crédito en comparación con una referencia del ingreso nacional per cápita. Permite comparaciones internacionales de la escala de servicios financieros de las IMFs tomando en cuenta que el índice de precios es distinto en los diversos países.



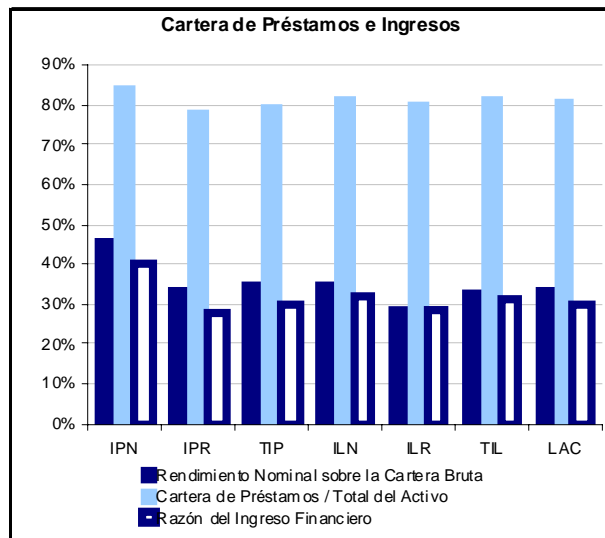
La **Estructura de Financiamiento** de las ONGs peruanas se caracterizan por un bajo financiamiento de su Cartera con Obligaciones Comerciales (35,4%) y sus activos se financian principalmente con el Patrimonio (55,1%). El grupo par ILN logra captar mayores obligaciones comerciales dado que su nivel de endeudamiento es ligeramente mayor que IPN, pero no se asemeja a los niveles de las IMFs reguladas. Es destacable que las IMFs reguladas peruanas logran financiar su cartera mayormente con depósitos (70,8%) respecto al grupo ILR (54,1%).



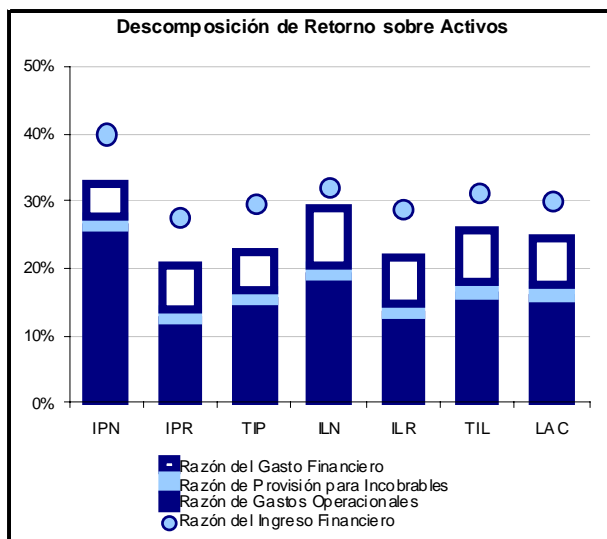
Las IMFs peruanas prueban ser más rentables en su conjunto, puesto que la **Rentabilidad** de Activos (4,4%) supera al promedio Latinoamericano (2,7%). Sin embargo, esto se dio por los mayores resultados del grupo par IPR (4,6%), puesto que los resultados de las ONGs peruanas son las menores observadas (1,5%). Asimismo, a pesar de las estructuras de financiamiento próximas que tienen los grupos pares IPR e ILR, las IMFs reguladas peruanas obtienen una Rentabilidad sobre el Patrimonio notablemente mayor (28,8% vs. 9,8%).



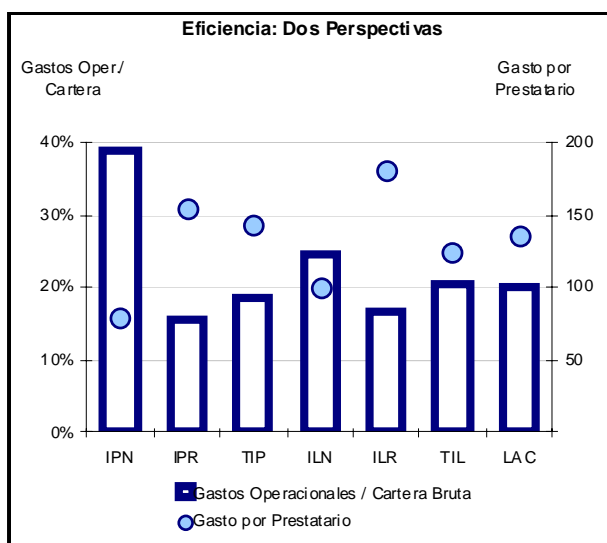
En cuanto a los **Ingresos**, las instituciones peruanas muestran los dos extremos entre los grupos pares, ya que la Razón del Ingreso financiero es mayor en IPN (40,1%) pero en IPR es la menor (27,6%), mientras que la diferencia entre las instituciones no peruanas es menos pronunciada. Asimismo, las ONGs peruanas cobran mayores tasas de interés al tener el mayor Rendimiento Nominal de Cartera Bruta, pero su Margen de Ganancia es el menor. Independiente de los resultados obtenidos en el ingreso, el Rendimiento sobre Activos de los grupos pares es resultado principalmente por las Razones de Gasto.



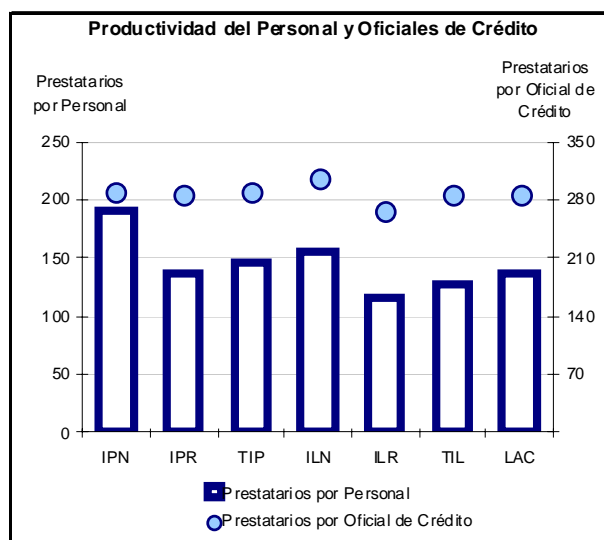
Al descomponer las razones de **Gasto**, se reitera una misma distribución que en el ingreso: IPR tiene la menor Razón de Gasto Total (21,8%) mientras que IPN muestra el mayor indicador (38,5%). Esta situación de las ONGs peruanas se explica principalmente por la mayor Razón de Gasto Operacional (26,1%), tanto por Gasto de Personal y Administrativo que se destacan notablemente de todos los pares latinoamericanos. Paradójicamente, IPN posee la menor Razón de Gasto Financiero (4,9%) y Provisión para incobrables (1,5%), dado su mayor financiamiento con Patrimonio y mejor calidad de cartera respectivamente.



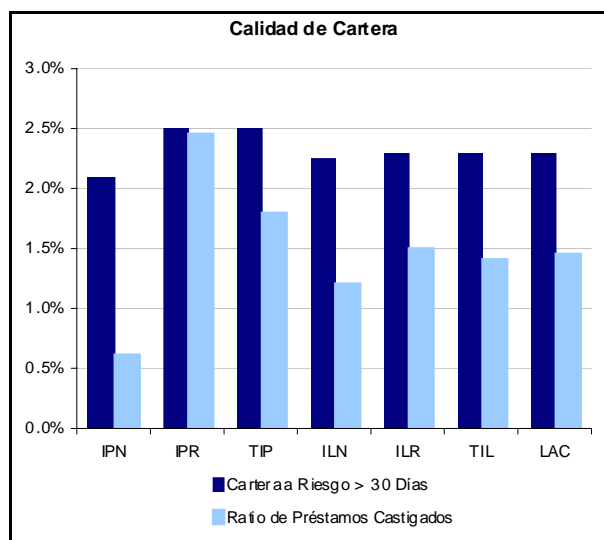
La **Eficiencia** muestra resultados mixtos dependiendo de la escala de operaciones de los grupos pares. IPR e ILR muestran la menor proporción de Gastos Operacionales respecto a su Cartera Bruta (15,7% y 16,8% respectivamente), y esto es consecuencia de su mayor tamaño de operaciones y sus créditos por prestatario más grandes. No obstante, el Gasto por Prestatario es menor en IPN e ILN (US\$ 80 y US\$ 99 respectivamente), dado que son las IMFs que utilizan principalmente la metodología de créditos grupal (bancos comunales y grupos solidarios) y les permite distribuir más adecuadamente sus Gastos Operacionales.



La **Productividad** de los oficiales de crédito de las IMFs peruanas están en niveles similares a la región en conjunto considerando el número de prestatarios, pero es el grupo par ILN quien se destaca por tener una productividad por oficial ligeramente mayor a los otros grupos. Al considerar todo el personal, IPN destaca por su mayor nivel, lo cual explica en parte su Razón de Distribución de Personal, indicador que es más alto en las IMFs peruanas, superando a las demás IMFs de la región, sobretodo al grupo ILR.



La Cartera en **Riesgo Mayor a 30 Días** de las ONGs peruanas y su Ratio de Préstamos Castigados son los menores frente a los demás grupos pares, mientras que las IMFs reguladas peruanas muestran los mayores ratios. La cobertura de riesgo fue mayor al 100% en todos los casos, aunque es menor para las IMFs no peruanas. Frente al promedio regional, las IMFs peruanas en conjunto mostraron indicadores de cartera ligeramente superiores, pero destaca siempre su mayor cobertura de Riesgo.



Conclusión

Frente a las IMFs Latinoamericanas No Reguladas, sus pares peruanas (ONGs) muestran algunas diferencias destacables: brindan servicios a una menor escala, financian sus actividades con un mayor nivel de patrimonio al tener menor proporción de adeudados, por lo que tienen un menor tamaño y alcance de operaciones, limitando con ello su crecimiento. Además, enfrentan un mayor Gasto Operacional lo cual induce a mayores tasas de interés, pero obtienen una menor Rentabilidad sobre Activos. Finalmente, sus oficiales de crédito son ligeramente menos productivos, pero ostentan la Cartera de Créditos más saludable de la región.

Del otro lado están las IMFs peruanas reguladas, las cuales tienen una estructura de financiamiento muy similar a las demás IMFs reguladas de la región, aunque son ligeramente menores en tamaño y alcance. Sin embargo, la mayor rentabilidad de las primeras es resultado de su menor Gasto Financiero y de Personal junto a una mayor productividad de sus oficiales de crédito, a pesar que en promedio tienen tasas de interés más altas y su riesgo de Cartera es ligeramente mayor.

A nivel regional, las estructuras de financiamiento de las IMFs se están volviendo cada vez más comerciales, lo cual contribuye con el crecimiento del sector, tal como viene sucediendo con las IMFs reguladas peruanas. Ante ello, las ONGs Peruanas deberán asumir un rol más protagónico en el segmento donde operan, creando mercado principalmente (para no contribuir con el sobreendeudamiento) e innovando con nuevos productos, puesto que muchos de sus clientes ya han accedido a las IMFs reguladas. Son momentos en que el exceso de prudencia puede ser perjudicial, por lo que deberán optar por fortalecer su actual posición de mercado o por especializarse en segmentos donde las IMFs reguladas (Bancos, Cajas, Edpymes y Cooperativas) definitivamente no van a atender.

Mitos sobre el Rating en Microfinanzas

Por: *Gema Pérez*
Jared Miller
Planet Rating
gperez@planetrating.com
jmiller@planetrating.com

Afortunadamente, hablar de calificaciones de riesgo en microfinanzas en Perú no es ninguna novedad: el rating es un fenómeno peruano; algo realmente meritorio que ha contribuido a ensalzar el reconocimiento de las microfinanzas peruanas a nivel mundial. Los muchos años de experiencia de calificación de riesgos en Perú han permitido crear una cultura de transparencia. La transparencia es una cualidad que se debe reafirmar día a día: someterse a cualquier ejercicio de evaluación supone un esfuerzo, pero todo esfuerzo trae sus recompensas. No es casualidad por lo tanto, que Perú figure como el tercer país a nivel mundial que ha recibido más inversión extranjera en forma de deuda, capital y garantías destinada a financiar actividades de microfinanzas¹. Varios son los factores que contribuyen a la elevada demanda de las calificaciones: sin duda la gran madurez del sector de las microfinanzas en el Perú, pero también su alto grado de institucionalización. La presencia en el Perú de importantes actores como la SBS, COPEME, el MIX y también de varias clasificadoras de riesgos locales e internacionales, ha sido decisiva. Todos ellos han contribuido a fomentar la cultura de transparencia necesaria para el buen desarrollo del sector.

Las calificaciones cumplen con el objetivo de expandir el alcance de los servicios de microfinanzas, al atraer nuevas fuentes de financiamiento y al mejorar la eficiencia del sector en general. Para consumir estos objetivos, la realización de calificaciones no debe ser un fenómeno esporádico, sino un elemento recurrente en la planificación anual de cualquier institución de microfinanzas (IMF). Pero queremos ser honestos: hacer un rating no es un proceso fácil, aunque sin lugar a dudas, es un proceso que merece la pena ser experimentado por la mayoría de las IMFs. Es por lo tanto una decisión importante que requiere ser tomada con todos los elementos de juicio: cuanta mayor información, mejor decisión. Desde Planet Rating, la agencia de calificación especializada en microfinanzas con mayor cobertura mundial, tenemos el propósito de esclarecer importantes dudas que persisten sobre las calificaciones. Para ello, creemos importante desterrar algunos falsos mitos. Lo haremos apoyándonos en nuestra experiencia de más de seis años evaluando todo tipo de IMFs en cuarenta países de cuatro continentes: la metodología GIRAFE, reconocida a nivel internacional por su alto grado de estandarización y transparencia, ha sido aplicada a una gran diversidad de figuras jurídicas como ONGs, Bancos, Cajas de Ahorro, EDPYMES, Uniones de Crédito, entre otras.

¹ Según la encuesta realizada en 2004 por CGAP-MIX-ADA sobre inversionistas extranjeros. Referirse al FocusNote N° 30 de agosto 2005 publicada por el CGAP.

«Hacer una calificación es una pesadilla»

Una calificación debe ser vista en todo momento como una inversión: se trata de una herramienta más en el proceso de búsqueda de financiamiento y también, de un instrumento de gestión en que apoyarse en los procesos de planificación. La relación costo/beneficio es claramente positiva: el costo en términos de precio y tiempo invertido en el proceso, es claramente inferior a los beneficios del alcance de notoriedad, prestigio y mejora de la gestión. En efecto, el costo de no ser transparente, es mucho mayor al de serlo. Como dijo el Gerente General de una IMF peruana sobre su proceso de búsqueda de financiamiento «sin el rating, antes ni nos recibían los papeles».

«Las calificaciones entre diferentes agencias de calificación no son comparables»

Ninguna IMF es parecida a otra. Cada una tiene un desempeño y necesidades diferentes. Actualmente, en el Perú existen dos tipos de oferta de calificaciones: «ratings de crédito» y «ratings institucionales», que cubren dos tipos de necesidades. Los ratings de crédito tienen por fin evaluar la capacidad de repago de la institución basándose en su calidad financiera. Los ratings institucionales son más sensibles a la idiosincrasia de los riesgos inherentes al sector de las microfinanzas, abarcando un perímetro de evaluación más amplio: sin dejar de lado el desempeño financiero, analizan el conjunto de riesgos que pueden afectar la sostenibilidad de la institución en el largo plazo.

La escala de los ratings de crédito realizados por las clasificadoras locales permiten a las IMFs ser comparadas con cualquier tipo de empresa, financiera o no, pero sólo a nivel local; mientras que la escala de los ratings institucionales realizados por agencias de calificación internacionales, permiten la comparación con solamente IMFs pero a nivel internacional. Los primeros sirven principalmente para cumplir con los requerimientos de la regulación local y buscar fuentes de financiamiento a nivel local, mientras que los segundos permiten especialmente abrir las puertas al mercado de financiamiento a nivel internacional. Las calificaciones de riesgos institucionales permiten a los inversionistas internacionales comparar las IMFs peruanas a nivel global. Esto es algo fundamental puesto que una IMF peruana compite en el mercado internacional de capitales de microfinanzas por los mismos fondos que una IMF boliviana o mozambiqueña, por ejemplo. Por lo tanto, ambos tipos de calificación no son servicios rivales, sino complementarios.

«Los ratings quitan demasiado tiempo»

Los ratings quitan tiempo, pero no quitan tanto como se podría imaginar. Si se realiza de manera organizada, se convierte en un ejercicio muy llevadero. En algunas instituciones, sí puede requerir más tiempo de aquellas personas que acumulan un gran saber institucional y también de aquellas personas encargadas de la generación de la información. Pero generalmente, el proceso se agiliza si hay una persona encargada de coordinarlo. La evaluación con Planet Rating está estructurada con el fin de permitir a las IMFs mantener su ritmo de operaciones regular: comienza con una fase de preparación y el envío de informaciones preliminares y continúa con la visita de campo basada en la verificación de información in situ y entrevistas personales escalonadas. Cuanta mayor información previa y mayor organización del proceso, menos tiempo quita.

«Una mala nota puede cerrar puertas de financiamiento»

La mejor nota que puede recibir una IMF es aquella nota que más se ajusta a su realidad. Cada institución tiene diferentes fortalezas y debilidades y en consecuencia, tiene diferentes necesidades de financiamiento. Las notas más altas permiten en efecto acceder a mayor financiamiento por la sencilla razón de que también se podrá acceder a fondos de carácter comercial proveniente de instituciones bancarias locales e internacionales que generalmente imponen mayores exigencias. Estos proveedores de fondos requerirán que las IMFs tengan la capacidad suficiente para absorber esas exigencias. Y no todas las instituciones están necesariamente preparadas para ello.

Hubo un tiempo en el que muchos pretendientes corrían detrás de la misma novia y se dio la paradoja de que el financiamiento internacional estaba concentrado en muy pocas IMFs solventes y reconocidas. Afortunadamente, la situación ha cambiado y existen cada vez más inversionistas dispuestos a asumir mayores riesgos con el fin de crear capacidades en nuevas instituciones, cubrir determinadas áreas de actuación, o simplemente, mejorar el sector de las microfinanzas. Un sistema de calificación por áreas como el de GIRAFE permite distinguir a los distintos tipos de inversionistas el perfil de IMF que quieren financiar dependiendo de su aversión al riesgo y de los procesos internos que están dispuestos a apoyar. Además, el sistema de calificación por área con una nota ponderada permite diluir la sobremitificación que a veces se hace de la nota final. En una escala GIRAFE, toda nota superior a «C-» significa estar por encima del mínimo requerido y por lo tanto, ser elegible para fondeo. Son muchas las IMFs que tras una nota de C ó B- han obtenido financiamiento internacional de diferentes tipos de inversionistas. Aquellas instituciones que reciben «D» no están preparadas para recibir financiamiento en forma de deuda y necesitan por lo tanto financiamiento en forma de donaciones para reforzar sus procesos internos antes de contraer obligaciones.

«La nota puede ser demasiado subjetiva»

Todo proceso en la vida está expuesto a la subjetividad, pero en las calificaciones de riesgo esta subjetividad se minimiza al máximo hasta ser casi inexistente. Esto es posible gracias a que las calificaciones otorgadas con la metodología GIRAFE están basadas en una escala de calificación cualitativa y cuantitativa que marca los rangos para cada uno de los factores que componen cada área para dar lugar a la nota final mediante una ponderación matemática. Estas calificaciones se otorgan en sesión de un Comité de Calificación compuesto por miembros permanentes que cuentan con completa independencia y experiencia en el ámbito de las microfinanzas. Todas las primeras misiones de campo son llevadas a cabo por al menos dos analistas, para que exista un contraste de información en todo momento. Los equipos están compuestos por personal local e internacional con el objetivo de evitar cualquier tipo de incidencias políticas.

«No hay un buen momento para hacer un rating»

Quizás nunca es el momento ideal para hacer un rating, pero si hubiera alguno, éste sería ese uno. Efectivamente, el Fondo de Calificación BID/CGAP que desde 2001 ha financiado hasta el 80% del costo de la primera calificación, tocará su fin en 2007. Por lo que es, sin lugar a dudas, el momento de aprovechar. Si el rating pretende ser utilizado como una

herramienta de búsqueda de fondos, debería realizarse con varios meses de antelación, puesto que siempre existe un período de incubación hasta la obtención de los primeros fondos derivados de la calificación.

Pero sí es cierto que no todas las instituciones están preparadas para hacer un rating en todo momento. ¿Cuándo ocurre esto? Cuando las instituciones no cuentan con información financiera auditada de calidad que permita un mínimo grado de confiabilidad o cuando las instituciones consideran que tienen algo que esconder. Un rating forma parte de un proceso de transparencia total: para sacar el mayor provecho, se debe estar dispuesto a proveer el mayor grado de información posible. Es una vía de un solo sentido, por lo que si hubiera algo que ocultar, mejor no embarcarse en el proceso.

«Un rating termina con la nota final»

Una calificación no termina: es un proceso continuo, que empieza con la decisión de ser transparente y continúa cada día con la mejora de procesos. Si bien la entrega del reporte con la calificación final marca simbólicamente la finalización de un proceso, en realidad, éste prosigue: llega el momento de la búsqueda de fondos y aplicación de las mejoras en las áreas identificadas como débiles en el reporte. Toca prepararse para una nueva calificación que permita recoger las mejoras realizadas.

«Los ratings no se adaptan a las microfinanzas porque las IMF no pueden tener un buen desempeño financiero y social a la vez»

Las instituciones pueden tener diversos objetivos sociales o incluso no tenerlos, pero todas deben ser sostenibles para seguir brindando sus servicios en el tiempo. Los ratings institucionales analizan la eficacia con la que la IMF ha sabido controlar los riesgos a los cuales está expuesta; es decir, evalúan los procesos internos y la estructura de rentabilidad que permiten asegurar una sostenibilidad en el largo plazo. El poder brindar servicios de calidad en el largo plazo también es un modo de desempeño social. Tras las recientes cumbres a nivel internacional se ha llegado al consenso de que a pesar de su complementariedad, las calificaciones en desempeño financiero y desempeño social, deben ser consideradas de manera independiente. Por este motivo, han surgido entre algunas agencias de calificación iniciativas interesantes de creación de una herramienta de evaluación de desempeño social. Planet Rating ha creado la herramienta GIRAFE-S que pretende evaluar la adecuación de los procesos internos de una IMF para alcanzar su misión social. Esto se hace a través de la evaluación de áreas como la gestión del desempeño social, alcance de los servicios, calidad de los servicios y la responsabilidad social.

Afortunadamente hablar de ratings en el Perú no es novedad, pero la decisión de ser calificado es tan importante, que cualquier información adicional, siempre es bienvenida. La oferta de agencias de calificación es numerosa, por lo que antes de tomar una decisión, cualquier IMF debería contar con la respuesta de algunas preguntas importantes: ¿Cuál es la experiencia de la agencia de calificación evaluando mi tipo de institución? ¿Con qué escala y con quiénes voy a ser comparada? ¿Cómo sé que la metodología de esta agencia se adapta a mis necesidades? ¿Qué factores sustentan la calificación que voy a recibir? ¿Voy a tener acceso al mercado global de capitales? ¿Cuál es la reputación de la agencia de calificación? Si se cuenta con estas respuestas entre algunas otras, no se debería tener miedo a la calificación. Sólo toca esperar la evaluación: el mero hecho de realizarla muestra una voluntad de apertura y mejora constante reconocida por cualquier tipo de inversionista.

Retos en el Gobierno Corporativo de las Cajas Municipales

*Por: José Zapata La Torre
Consultor en Microfinanzas
jzapata@viabcp.com*

La Ley 26702 «Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros», trajo consigo la obligatoriedad de que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), luego de ser Asociaciones, pasaran a ser Sociedades Anónimas, sin el requisito de pluralidad de accionistas.

Luego de un proceso ordenado y regulado por la Superintendencia, estas instituciones en su totalidad se convirtieron en Sociedades Anónimas. Sustentaba esta decisión, entre otros motivos, dos aspectos de singular importancia: Presentar un Sistema Financiero netamente privado, dentro de una concepción de mercado libre, donde el Estado (y el Gobierno) no mantuviera una participación de competencia (que pudiera ser desleal o subsidiada), y el dotar a las mismas de una mayor elasticidad operativa, ajena a los requerimientos propios presupuestales y de control de cualquier empresa del Estado.

Sin embargo, si bien se ha dado un cambio en el status societario de estos ya importantes intermediarios financieros, no ha habido cambios en la composición de su accionariado. Cada Concejo Municipal actúa como «Junta General de Accionistas» y el Directorio conformado tanto por los representantes de los Concejos Municipales, como de las Mypes, la Cámara de Comercio, el Clero y Cofide, son los responsables de la dirección de la empresa en el adecuado manejo corporativo, sin interferir en las funciones ejecutivas propias de su gerencia mancomunada.

El Decreto Supremo 157, del año 90, con vigencia antes de la aplicación de los principios de Basilea en la Legislación Peruana, actualmente con fuerza de ley por la propia Ley 26702, estableció un régimen operativo bastante idóneo y protector para el adecuado crecimiento y desarrollo de las CMACs, sin esperar una exposición riesgosa al manejo político de las mismas, por cambios y/o decisiones que pudieran tomarse al interior de los Concejos Municipales, al mantenerse un Directorio compartido y gerencia mancomunada. Es así como hoy en día, este «Sistema» tomado del modelo Alemán de Cajas Municipales (Sparkassen), a nivel agregado, ha presentado un nivel de participación en el Sistema Financiero Peruano, creciente y especializado en el apoyo financiero a la micro y pequeña empresa y son tomadas inclusive como modelo internacional de gestión en microfinanzas.

Congregadas en su propia Federación (FEPCMAC) y con su propio banco de segundo piso (FOCMAC), las CMACs se presentan, en épocas actuales, ante grandes retos, entre ellos destaco dos: mantener creciente su nivel de competencia en un mercado de micro créditos donde ya vemos algunos bancos muy interesados y agresivos en competir; y controlar adecuadamente el riesgo de gobernabilidad que está presente en su gestión y que nace por

su estructura societaria actual (un solo accionista – el Concejo Municipal), siendo una Sociedad Anónima (son las únicas exceptuadas de tener al menos 2 accionistas).

Se interpretaba que esta decisión de conversión a Sociedad Anónima de las CMAC se debía dar posibilitando la apertura de su patrimonio a nuevos inversionistas, que cada Concejo Municipal compartiera el manejo de la misma con otras personas (Inversionistas Nacionales y/o Extranjeros), lo cual podría posibilitar una mejor gestión, mucho más solvente, estable en su gobierno y minimizando el riesgo político; sin embargo, habiendo ya transcurrido más de 7 años de este cambio «teórico», hasta la fecha se sigue manteniendo la estructura patrimonial uni-accionarial de las CMACs.

Mucho se ha hablado y discutido sobre el tema. Hay quienes apoyan la «privatización real» de estas empresas, otros son contrarios a ella por el hecho de que constituyen una de las pocas actividades donde el Estado (a través de los Municipios) es exitoso (en promedio las CMACs son altamente rentables y parte de sus utilidades deben destinarse a obras publicas en beneficio de la colectividad). Otras posiciones más conservadoras sostienen que, en la misma medida que las CMACs no necesiten capital fresco y en tanto los propios Municipios puedan cubrir dichas exigencias (?), resulta racional (y conveniente) continuar bajo el mismo esquema actual.

No obstante, es de esperar en un corto plazo que la mayor competencia que van a encontrar las CMACs principalmente frente a algunos bancos de primer nivel, en el segmento crediticio a la microempresa y personales, además de motivar una readecuación en sus aspectos financieros (de mucha importancia por cierto por el costo del crédito), tiene que conllevar también a una implementación efectiva en el ordenamiento de la gobernabilidad de las mismas.

En Alemania, las «Sparkassen» (489 cajas de ahorro), siguen manteniendo su estatus de no tener propietarios individuales o socios y además conservan el principio de regionalidad, aspectos que las CMACs en el Perú han perdido por aplicación de la Ley. La libre competencia y el ser (al menos teóricamente) Sociedades Anónimas, ha motivado que la «eficiencia individual» se sobreponga a conservar el principio de regionalidad. En los actuales momentos existe competencia, no solamente en Lima, entre las propias CMACs, pasando a un plano complicado el tema de la actuación federativa que establece el Decreto Supremo 157. Se expone así a un sistema exitoso, a tener que actuar «individualmente» para enfrentar una creciente competencia que puede estar dispuesta, dentro de la libertad de mercado existente, que no tiene prejuicios con la función social que cumplen las CMACs.

En España, las Cajas (46) mantienen su característica jurídica de Fundación, de naturaleza privada, con fin social. Tanto en la Asamblea General como en el Consejo de Administración de ellas participan representantes de los Concejos Municipales, impositores, empleados, como de entidades representativas de la localidad, lo cual pluraliza la toma de decisiones y minimiza el riesgo de gobernabilidad.

En suma, tanto en Alemania como en España, las Cajas Municipales, además de mantener su naturaleza jurídica de Asociaciones o Fundaciones, actúan corporativamente, lo cual redundará en su vitalidad de largo plazo, sanidad y el elevado nivel de competitividad dentro del Sistema Financiero.

En el Perú, la «privatización indefinida» de las CMACs podría complicar su adecuado gobierno corporativo y por ende minimizar una fortaleza que se les dio legalmente desde su nacimiento, el actuar solidariamente a través de una Federación (FEPCMAC) que debe tener mucha solvencia técnica promotora, unificadora y moderna, apoyados con su propia banca de segundo piso, el FOCMAC, que dicho sea de paso, podría también (o muy bien) llegar a constituirse en el Banco de segundo piso de las microfinancieras, con la participación de las Cajas Rurales y Edpymes que se adhieran voluntariamente. Para ello, consideramos que se va a necesitar efectuar algunos ajustes positivos del Decreto Supremo 157 a fin de «poner a punto» para la época la base legal de las CMACs como Sistema, de tal forma que se asegure su desarrollo como líderes en microfinanzas en el Perú y América, sin perder el objetivo social de su creación.

PERFORMANCE

DE LAS EDPYMES Y

ONGs CREDITICIAS

EN EL PERÚ

AL MES DE MARZO 2006

El mercado de microfinanzas en el Perú, de acuerdo a la opinión de numerosos analistas del país y el exterior, y a nuestro propio entender a partir de las estadísticas administradas, ha registrado durante la última década un crecimiento importante y sostenido, hecho que sumado a la aún relevante cifra de pequeñas unidades empresariales sin financiamiento directo (aproximadamente se estima existen poco más de 3 millones de éstas a nivel nacional), lo ubica en una posición expectante para el próximo quinquenio.

Estimación del Número de Pequeñas y Microempresas en el Perú

Actividad Económica	N° Pymes	Porcentaje (%)
Agropecuaria	1'380,000	45
Manufactura	255,000	8
Comercial	1'120000	36
Servicios	345,000	11
Total	3'100,000	100

La expansión de los servicios ofrecidos en la industria de microfinanzas, se ha sustentado principalmente en la ampliación de la cobertura geográfica que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) que han llevado adelante a nivel nacional, incluso en Lima¹, así como la incursión de bancos comerciales a través de unidades o áreas especializadas, y a la consolidación de la mayoría de Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYMEs), doce de las cuales provienen de nueve ONGs y tres programas de crédito de Cámaras de Comercio que durante los años '80 y primer quinquenio de los '90, lograron posicionarse en sus mercados y captar importantes fondos de la cooperación internacional y también COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) para canalizarlos a favor de la microempresa.

¹ Han sido las CMACs Piura, Trujillo y Huancayo, las primeras en incursionar a Lima Metropolitana, además de las CMACs Sullana e Ica que se encuentran en provincias aledañas a Lima.

Oferta de financiamiento a la Pequeña y Microempresa

Tipo IMF	Saldo Créd. MES	Nº Créd. MES	Créd. Prom.	Mora
ONGs	35,482	135,084	263	3.9%
CMACs	442,449	313,568	1,411	6.9%
CRACs	80,647	54,970	1,467	9.3%
EDPYMEs	127,086	156,775	811	5.4%
MIBANCO	160,926	126,341	1,274	2.6%
Bca. Múltiple	513,794	191,041	2,689	10.3%
Total	1,360,384	977,779	1,391	

Cifra en miles de dólares.

La transformación habida en las ONGs y programas de las Cámaras de Comercio a efecto de constituirse en instituciones reguladas por la *Superintendencia de Banca y Seguros*, generó durante los primeros años de su funcionamiento en la mayoría de ellas, cambios profundos que afectaron sus expectativas de crecimiento, con el consiguiente deterioro de sus performances, poniendo en serio riesgo la continuidad de algunas de ellas, hecho que después de motivar la liquidación de la primera EDPYME constituida, merced a diversos programas de fortalecimiento y consecución de líneas de crédito, ha permitido en la mayoría de los casos al día de hoy asegurar su crecimiento y consolidación, sin por ello anotar la importancia que aún reviste la necesidad de mejorar aspectos tales como su fondeo, gobierno, y sistemas de control interno y gestión de riesgos, principalmente.

Sistema de EDPYMEs – a Diciembre 2002 y Marzo 2006

EDPYMES	Status anter.	Activo Total (\$)		Cartera Total (\$)		Sostenibil 1 (%)		Sostenibil 2 (%)		ROA (%)	
		Dic-02	Mar-06	Dic-02	Mar-06	Dic-02	Mar-06	Dic-02	Mar-06	Dic-02	Mar-06
ALTERNATIVA	Cám. Comercio	933	4,200	734	2,962	104%	114%	119%	121%	2.7%	6.2%
EFFECTIVA	Cám. Comercio	629	4,635	340	4,529	98%	111%	110%	131%	3.3%	8.0%
CONFIANZA	Ong	6,150	31,752	4,407	24,059	115%	123%	130%	136%	3.2%	3.3%
CREAR AREQUIPA	Ong	5,472	20,314	4,380	16,612	129%	151%	141%	167%	4.7%	6.8%
CREAR CUSCO	Ong	1,624	2,546	1,110	2,100	133%	157%	137%	164%	3.9%	6.9%
CREAR TACNA	Ong	4,318	11,027	3,745	9,332	89%	140%	105%	148%	2.0%	4.6%
CREAR TRUJILLO	Ong	1,730	2,596	1,510	2,184	99%	102%	110%	114%	2.4%	3.8%
CREDIVISION	Ong	1,273	2,353	1,187	2,263	69%	102%	97%	119%	1.4%	7.7%
EDYFICAR	Ong	24,567	69,469	23,410	56,756	102%	145%	123%	152%	3.1%	5.3%
NUEVA VISION	Acc. Privados	2,617	6,765	2,120	5,657	109%	142%	118%	153%	2.9%	5.9%
PROEMPRESA	Ong	8,668	15,971	6,217	12,704	109%	85%	123%	104%	1.6%	1.7%
PRONEGOCIOS	Cám. Comercio	1,559	1,474	746	1,195	66%	97%	75%	108%	-1.7%	3.6%
RAIZ	Acc. Privados	17,429	27,030	16,546	22,882	104%	73%	135%	89%	1.7%	-2.5%
SOLIDARIDAD	Ong	1,573	1,687	1,070	1,148	92%	71%	106%	83%	2.9%	0.4%

Cifras en miles de dólares / Sostenibilidad 1, no incluye los ingresos extraordinarios y otros no derivados de la gestión de la cartera activa, los mismos que sí se han considerado para el cálculo de la Sostenibilidad 2.

Sin duda, las EDPYMEs EDYFICAR, CREAM AREQUIPA, CONFIANZA, EFECTIVA y PROMPRESA, han sido aquéllas que han destacado dentro del sistema, debido al crecimiento sostenido y progresiva mayor cobertura de sus operaciones en el país, en tanto que ALTERNATIVA, CREAM TACNA, NUEVA VISION y CREAM CUSCO, han logrado una sustantiva consolidación en sus mercados y posicionar en éstos la imagen de empresa financiera, habiendo para ello realizado valiosos cambios al interior de sus organizaciones, orientados a implementar nuevos productos, atender grupos objetivos distintos, y/o a la mejora de sus procesos.

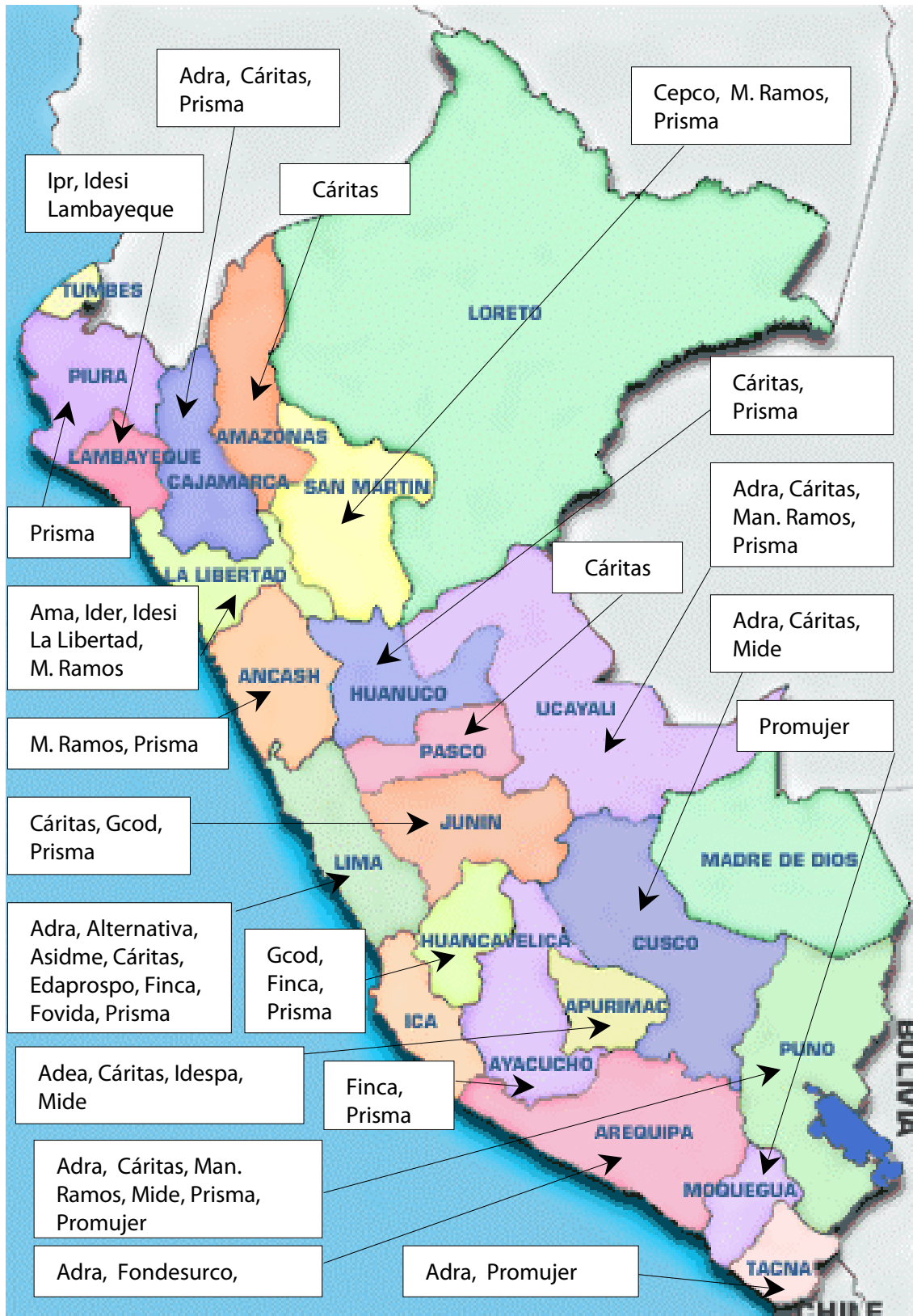
Por su parte, SOLIDARIDAD, CREAM TRUJILLO y PRONEGOCIOS, como resultado de un incremento moderado en el flujo de recursos frescos, así como a la adopción de decisiones surgidas como respuesta a problemas habidos en la calidad de sus carteras (implantación de nuevos productos de crédito, incursión en nuevos mercados, y designación de nuevos gerentes y personal de mando medio), han logrado revertir la situación financiera de años anteriores, estando aún para ellas pendiente la tarea de fortalecerse y asegurar para el corto y mediano plazo la obtención de fondos de préstamos, la revisión y mejora de sus productos y procesos de crédito, así como dotar a la entidad de adecuados sistemas de control interno y para la gestión de riesgos de operación, entre otros.

De la mano a la expansión de las CMACs y consolidación de las EDPYMEs en sus mercados locales, e incursión de algunas de ellas en Lima, principalmente en los distritos ubicados en los denominados «conos» de la ciudad, se ha evidenciado el trabajo que en el país desarrolla un grupo representativo de ONGs con programas de crédito que en su momento no optaron o desistieron en su intención de proponer un cambio en su estatus jurídico que permita su inclusión en la Ley de Bancos y por ende del marco de regulación establecido por la *Superintendencia de Bancos* por constituir una entidad regulada.

Estas entidades, 21 de las cuales participan activamente de los diversos servicios proporcionados desde la *Iniciativa Microfinanzas* de COPEME, han permitido con su intervención a diciembre del 2005 atender aproximadamente 125 mil clientes, y a marzo del 2006 poco más de 10 mil adicionales, en su mayoría todos ellos prestatarios con unidades económicas ubicadas en una alta proporción en los departamentos de la sierra y selva del país, que brindan empleo en promedio a 2 ó 3 trabajadores, -además del propietario- algunos de ellos con vínculos familiares².

² Según estudios sobre el sector, se estima que las pequeñas y microempresas en su conjunto absorben aproximadamente el 75% de la Población Económicamente Activa (PEA), estando el 85% de los trabajadores ubicados en el área geográfica urbana, registrando Lima Metropolitana el 37% de los mismos. Asimismo, se señala que en la microempresa se concentra el 95% de los trabajadores y el restante 5% lo hace en la pequeña empresa, en tanto que en los últimos años la pequeña y microempresa a nivel urbano ha registrado una tasa de crecimiento anual mayor al 5%, mayor al mostrado por la PEA para los mismos años.

Ámbitos de operación de ONGs Crediticias a Marzo 2006



ONGs con programas de crédito a la microempresa en Perú - a Marzo 2006

ONGs	Activo Total (\$/.)	Cartera (US \$/)	Nº de Préstamos	Crédito Prom (\$)	Marg Financ / Gast Operat.	ROA	Cartera en Riesgo
Adra Peru	6,209,328	1,910,562	9,949	257	161.28%	15.39%	0.00%
Adea Andahuyalas*	4,093,738	1,259,612	1,311	336	143.37%	8.52%	2.01%
Alternativa	2,860,508	880,156	4,003	263	140.22%	6.64%	0.28%
AMA	4,590,710	1,412,526	3,107	349	177.26%	19.04%	7.91%
ASIDME	3,924,161	1,207,434	6,314	139	96.40%	0.41%	10.21%
Caritas del Perú	26,755,044	8,232,321	24,538	416	119.27%	10.35%	3.53%
CEPCO	1,014,118	312,036	525	734	102.17%	5.67%	12.10%
GCOD	1,493,030	459,394	2,506	199	11.74%	-6.76%	0.51%
Edaprospo	3,694,441	1,136,751	7,085	109	86.67%	1.36%	12.37%
Finca-Perú	5,878,294	1,808,706	7,428	234	106.69%	3.94%	0.45%
Fondesorco	5,809,058	1,787,402	1,449	1,139	88.72%	2.60%	5.99%
Fovida	2,812,296	865,322	606	1,314	124.24%	6.77%	5.28%
IDER Cesar Vallejo	2,276,692	700,521	1,349	411	85.75%	1.08%	4.38%
Idesi La Libertad	4,000,841	1,231,028	2,345	287	147.40%	11.98%	10.59%
Idesi Lambayeque	768,948	236,599	506	388	93.35%	1.57%	29.07%
Idespa	1,088,512	334,927	1,142	311	91.49%	1.39%	2.70%
IPR Lambayeque	1,890,539	581,704	807	327	32.95%	-0.65%	17.84%
Manuela Ramos	6,442,784	1,982,395	9,703	240	120.53%	8.23%	0.38%
Midec	2,641,347	812,722	4,782	171	96.93%	5.20%	5.15%
Prisma	12,491,372	3,843,499	15,306	331	91.37%	2.11%	9.05%
Promujer	14,579,238	4,485,919	30,323	134	158.41%	15.45%	0.00%

(*) Información a diciembre del 2005

En general, consideramos que la expansión de los servicios ofertados por las instituciones de microfinanzas especializadas, durante el ejercicio 2005 y al cierre del primer trimestre del 2006, han sido, en gran medida, el reflejo de los mayores esfuerzos desplegados por las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito por soportar sus colocaciones con un flujo creciente de depósitos, fuente principal de su financiamiento.

A lo mencionado, se suman los crecientes accesos de las EDPYMEs y en menor grado de las ONGs, a recursos de terceros, sean éstos comerciales o provenientes de entidades de cooperación. Aún así, creemos que la brecha de microempresas aún no atendidas con financiamiento, además de la mayor competencia en los mercados, exigen a las entidades especializadas, sean estas reguladas o no, el emprender estrategias y gestiones para la consecución de nuevos fondos, caso contrario el avasallamiento de la banca comercial mermará la participación y pudiera, en determinadas regiones, afectar sustancialmente la sustentabilidad de las agencias o IMF's en ellas operando.

Consideramos a su vez, que en las decisiones de los gestores de instituciones de microfinanzas, trascendencia deber representar, entre otros aspectos, el desarrollo de nuevos productos y la búsqueda de una mayor fidelización –o menor deserción- de sus clientes, además de una siempre disposición de la mejora de sus procesos y organización con el propósito de ser más eficientes en el uso de sus recursos y empleo del personal, a efectos de lograr una reducción de sus costos y consiguientemente, menores tasas de interés, ambas aún elevadas en muchas de las EDPYMEs y ONGs.

**Tasas de interés anuales promedio para créditos MES
a Junio 2006**

Tipo de entidad	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
Bancos	48.37	23.83
CMACs	60.44	23.21
CRACs	54.59	32.62
EDPYMEs	66.64	41.06
ONGs – BBCC y Grupos Solid.	62.66	42
ONGs - Créditos Individuales	55.67	51

Fuente: SBS –tasas de préstamo para capital de trabajo y plazos de hasta 9 meses- y COPEME

Es pertinente señalar que si bien, el universo de instituciones de microfinanzas en el Perú, a nivel agregado presentan niveles de rentabilidad superiores a los obtenidos en otros países, así como índices de mora menores a sus pares, tiene en su interior aún un pequeño número de entidades reguladas, entre CRACs y EDPYMEs, y de ONGs, cuyos márgenes financieros superan ligeramente los costos incurridos en sus operaciones, resultado generado en gran medida por sus altos gastos administrativos, bajos índices de productividad y/o ausencia de una tecnología crediticia y cultura de control y gestión de riesgos acordes a las exigencias del mercado y mejores prácticas microfinancieras.

A lo anterior, debemos añadir que en gran parte de las EDPYMEs y ONGs, es un denominador común el reducido nivel de liquidez y bajo grado de apalancamiento global, aspecto que no hacen más que anotar la urgencia de aplicar, con prontitud, medidas correctivas sustentadas en experiencias y resultados concretos de éxito, caso contrario la viabilidad institucional podrá verse afectada en un horizonte no muy distante.

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

A Marzo 2006

ONGs
con Programas de
Financiamiento a
PYMES

A Marzo 2006

PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE IMFs NO REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Activo		Cartera		Pasivo		Patrimonio		Ingresos		Gastos		
	Total (S/.)		Bruta (S/.)		Total (S/.)		(S/.)		Financ. (S/.)		Financ. (S/.)	Operativos (S/.)	
ONG Adra Peru	6,209,328		4,939,672		1,513,362		4,695,966		671,829		39,838		633,926
ONG Adea Andahuaylas*	4,093,738		3,837,848		452,801		3,640,937		1,023,346		59,910		897,485
ONG Alternativa	2,860,508		2,515,599		2,074,468		786,040		242,328		65,134		181,840
ONG AMA	4,590,710		3,719,675		3,077,406		1,513,304		624,461		167,368		429,511
ONG ASIDME	3,924,161		2,278,849		1,948,389		1,975,772		545,260		162,870		377,211
ONG Cáritas del Perú	26,755,044		22,634,672		20,420,824		6,334,220		2,609,021		5,621		2,344,353
ONG CEPCO	1,014,118		642,830		342,732		671,386		65,688		11,981		54,854
ONG GOOD	1,493,030		1,324,530		465,267		1,027,763		113,821		29,533		13,394
ONG Edaprospro	3,694,441		3,444,277		1,910,457		1,783,984		433,305		50,724		328,052
ONG Finca Perú	5,878,294		3,583,413		369,079		5,509,215		780,853		228,850		557,342
ONG Fondesurco	5,809,058		5,352,984		2,627,723		3,181,335		419,628		132,490		249,226
ONG Fovida	2,812,296		2,467,579		503,190		2,309,105		190,549		65,015		112,495
ONG IDER Cesar Vallejo	2,276,692		1,293,505		1,643,685		633,008		144,892		20,821		101,112
ONG Idesi La Libertad	4,000,841		2,772,494		2,854,030		1,146,811		509,561		188,499		309,712
ONG Idesi Lambayeque	768,948		525,653		683,317		85,631		71,446		26,981		61,514
ONG Idespa	1,088,512		906,274		222,833		865,679		92,413		5,090		78,294
ONG IPR	1,890,539		1,573,206		1,445,215		445,324		32,194		8,586		15,760
ONG Manuela Ramos	6,442,784		5,178,080		943,532		5,499,252		771,510		12,989		709,760
ONG Mide	2,641,347		2,285,859		2,093,616		547,731		238,703		34,007		184,589
ONG Prisma	12,491,372		12,931,378		5,179,960		7,311,413		1,366,394		34,869		1,380,237
ONG Promujer Perú	14,579,238		11,746,395		5,765,066		8,814,172		1,536,677		116,232		1,410,621

(*) ADEA Andahuaylas con Información a diciembre del 2005

PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMF's NO REGULADAS A MARZO DEL 2006

	N° de		N° de	N° de	Cartera	Saldo de Crédito		Crédito
	Personal	Analistas				Préstamos **	(US \$)	
ONG Adra Peru	52	24	24	9,949	1,471,454	148	257	
ONG Adca Andahuaylas*	12	5	5	1,311	1,118,906	853	336	
ONG Alternativa	15	11	11	4,003	749,359	187	139	
ONG AMA	22	10	10	3,107	1,108,035	357	349	
ONG ASIDME	38	24	24	10,312	678,835	66	139	
ONG Caritas del Perú	142	84	84	24,538	6,742,530	275	416	
ONG CEPCCO	9	3	3	423	191,489	453	139	
ONG GCOD	12	7	7	2,506	394,558	157	199	
ONG Edaprospro	51	17	17	7,085	1,025,999	145	109	
ONG Finca Perú	63	22	22	7,428	1,067,445	144	234	
ONG Fondesurco	22	6	6	1,449	1,594,574	1,100	1,139	
ONG Fovida	8	5	5	606	735,055	1,213	1,314	
ONG IDER Cesar Vallejo	11	3	3	1,349	385,316	286	411	
ONG Idesi La Libertad	14	6	6	2,345	825,884	352	287	
ONG Idesi Lambayeque	6	2	2	506	156,584	309	388	
ONG Idespa	11	4	4	1,142	269,965	236	311	
ONG IPR	13	2	2	807	468,634	581	327	
ONG Manuela Ramos	42	35	35	9,703	1,542,472	159	240	
ONG Mide	26	18	18	4,782	680,923	142	171	
ONG Prisma	112	62	62	15,306	3,852,064	252	331	
ONG Promujer Perú	85	43	43	30,323	3,499,075	115	134	

(*) ADEA Andahuaylas con Información a diciembre del 2005

(**) En la columna N° de préstamos hace referencia a los clientes activos.

TC: 3.357

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMF's NO REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Caja Bancos /		Pasivo Total /		Cartera Bruta /		Gastos Operat. /		Margen Financ. /		Cartera		Provisiones /		Utilidad /	
	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total	Activo Total
ONG Adra Peru	18.66%	24.37%	79.55%	6.33%	7.33%	160.79%	0.00%	100.00%	3.85%							
ONG Adea Andahuaylas*	4.29%	11.06%	93.75%	3.82%	4.38%	153.90%	2.01%	305.93%	8.52%							
ONG Alternativa	5.53%	72.52%	87.94%	4.53%	4.79%	136.63%	0.28%	409.21%	1.66%							
ONG AMA	0.51%	67.04%	81.03%	5.28%	6.73%	188.64%	7.91%	102.49%	4.76%							
ONG ASIDME	23.31%	49.65%	58.07%	9.97%	18.70%	97.72%	10.21%	40.81%	0.10%							
ONG Caritas del Perú	13.10%	76.33%	84.60%	7.35%	8.64%	132.45%	3.53%	105.49%	2.59%							
ONG CEFCO	3.46%	33.80%	63.45%	5.29%	8.83%	100.03%	12.10%	85.91%	1.42%							
ONG GCOD	2.35%	31.16%	88.71%	7.64%	7.78%	73.87%	0.51%	0.00%	-1.69%							
ONG Edaprospro	4.74%	51.71%	93.23%	10.24%	10.54%	101.08%	12.37%	39.93%	0.34%							
ONG Finca Perú	14.86%	6.28%	60.96%	8.89%	14.37%	105.67%	0.45%	320.68%	0.99%							
ONG Fondesurco	1.46%	45.23%	92.15%	4.84%	5.26%	102.22%	5.99%	70.98%	0.65%							
ONG Fovida	12.92%	17.89%	87.74%	3.22%	3.62%	138.64%	5.28%	88.94%	1.69%							
ONG IDER Cesar Vallejo	22.18%	72.20%	56.82%	5.18%	9.94%	105.22%	4.38%	110.60%	0.27%							
ONG Idesi La Libertad	8.59%	71.34%	69.30%	5.25%	7.48%	152.81%	10.59%	86.76%	3.00%							
ONG Idesi Lambayecque	8.27%	88.86%	68.36%	8.57%	11.95%	67.48%	29.07%	25.09%	0.39%							
ONG Idespa	1.75%	20.47%	83.26%	7.86%	10.29%	102.05%	2.70%	98.89%	0.35%							
ONG IPR	0.06%	76.44%	83.21%	2.53%	3.04%	49.36%	17.84%	37.97%	-0.16%							
ONG Manuela Ramos	16.56%	14.64%	80.37%	9.14%	10.43%	128.81%	0.38%	352.44%	2.06%							
ONG Mide	9.56%	79.26%	86.54%	7.21%	8.67%	107.48%	5.15%	91.00%	1.30%							
ONG Prisma	3.93%	41.47%	103.52%	12.09%	11.26%	88.15%	9.05%	128.10%	0.53%							
ONG Promujer Perú	13.99%	39.54%	80.57%	6.11%	7.59%	159.52%	0.00%	100.00%	3.86%							

(*) ADEA Andahuaylas con Información a diciembre del 2005

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMF_s NO REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Variación %		Variación %		N° Prést. / Empleado	Cartera / Empleado (en S/.)	N° Prést. / Analista	Cartera / Analista (en S/.)
	N° Prést.		Cartera					
	Mar 06 / Dic 05	Mar 06 / Dic 05	Mar 06 / Dic 05	Mar 06 / Dic 05				
ONG Adra Peru	4%	-15%	191	94,994	415	205,820		
ONG Adea Andahuaylas*	16%	16%	109	319,821	262	767,570		
ONG Alternativa	0%	-13%	267	167,707	364	228,691		
ONG AMA	3%	7%	141	169,076	311	371,968		
ONG ASIDME	10%	20%	271	59,970	430	94,952		
ONG Caritas del Perú	4%	-1%	173	159,399	292	269,460		
ONG CEPCO	12%	12%	47	71,426	141	214,277		
ONG GCOOD	-3%	-18%	209	110,378	358	189,219		
ONG Edaprospro	9%	-8%	139	67,535	417	202,605		
ONG Finca Perú	3%	-3%	118	56,880	338	162,882		
ONG Fondeturco	3%	0%	66	243,317	242	892,164		
ONG Fovida	2%	-2%	76	308,447	121	493,516		
ONG IDER Cesar Vallejo	10%	20%	123	117,591	450	431,168		
ONG Idesi La Libertad	11%	-3%	168	198,035	391	462,082		
ONG Idesi Lambayecque	-7%	-9%	84	87,609	253	262,827		
ONG Idespa	17%	20%	104	82,389	286	226,569		
ONG IPR	0%	0%	62	121,016	404	786,603		
ONG Manuela Ramos	-1%	-15%	231	123,288	277	147,945		
ONG Mide	5%	9%	184	87,918	266	126,992		
ONG Prisma	1%	-7%	137	115,459	247	208,571		
ONG Promujer Perú	8%	0%	357	138,193	705	273,172		

(*) ADEA Andahuaylas con Información a diciembre del 2005

DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO
 POR IMFs NO REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Perú	0%	0%	100%	13%	0%	80%	8%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Adea Andahuaylas	39%	61%	0%	4%	7%	72%	17%	85%	15%	0%	28%	72%
ONG Alternativa	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	11%	89%
ONG AMA	100%	0%	0%	21%	0%	59%	21%	100%	0%	0%	33%	67%
ONG ASIDME	2%	0%	98%	0%	99%	1%	0%	99%	1%	0%	7%	93%
ONG Cáritas del Perú	6%	67%	26%	7%	5%	75%	13%	100%	0%	0%	19%	81%
ONG CEPKO	93%	7%	0%	19%	16%	34%	31%	77%	16%	8%	52%	48%
ONG GCOOD	11%	0%	89%	10%	3%	48%	39%	0%	0%	100%	11%	89%
ONG Edaprospro	6%	1%	92%	3%	7%	78%	11%	90%	0%	10%	11%	89%
ONG Finca Perú	0%	1%	99%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	94%	6%
ONG Fondesurco	100%	0%	0%	21%	59%	13%	7%	92%	3%	5%	60%	40%
ONG Fovida	94%	6%	0%	10%	17%	66%	7%	100%	0%	0%	37%	63%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	17%	0%	67%	16%	100%	0%	0%	9%	91%
ONG Idesi La Libertad	100%	0%	0%	14%	0%	84%	1%	100%	0%	0%	35%	65%
ONG Idesi Lambayeque	100%	0%	0%	13%	0%	64%	23%	100%	0%	0%	36%	64%
ONG Idespa	76%	0%	24%	3%	14%	76%	8%	92%	0%	8%	22%	78%
ONG IPR	100%	0%	0%	12%	84%	4%	0%	100%	0%	0%	30%	70%
ONG Manuela Ramos	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Mide	22%	76%	1%	1%	36%	61%	2%	0%	0%	100%	3%	97%
ONG Prisma	14%	6%	80%	5%	29%	58%	8%	100%	0%	0%	30%	70%
ONG Promujer Perú	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%

DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES (SOLES) POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO
 POR IMFs NO REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006

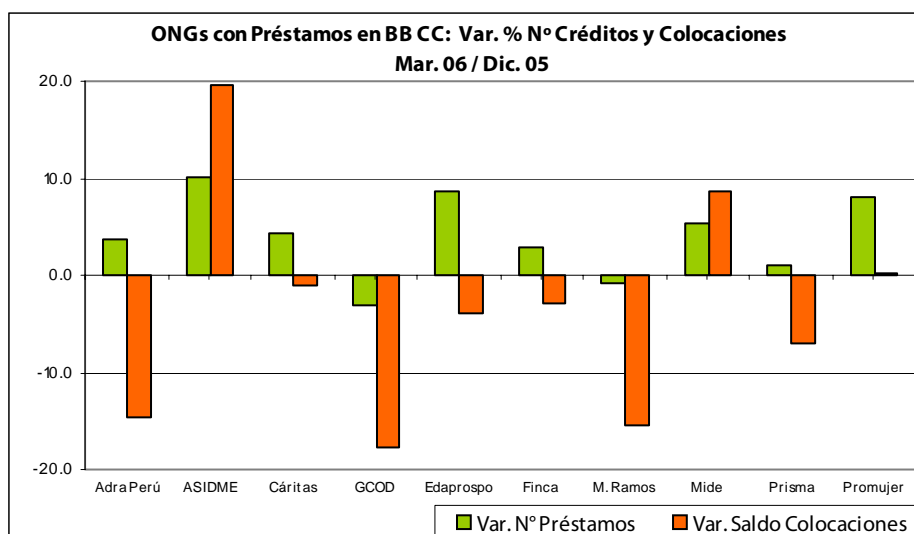
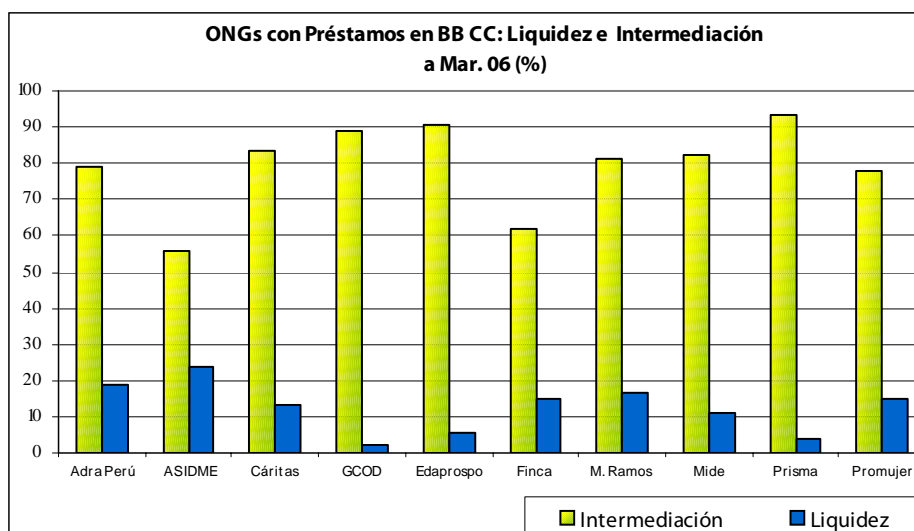
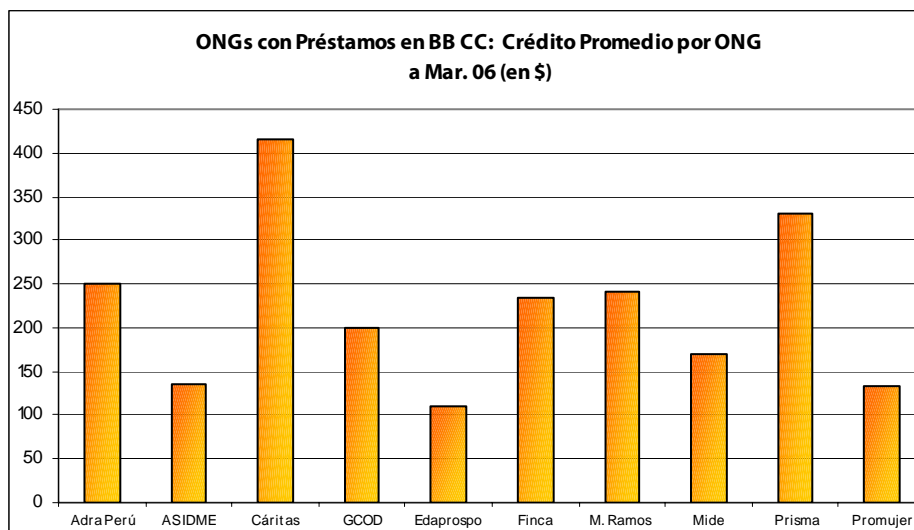
	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
ONG Adra Perú	0%	0%	100%	13%	0%	79%	8%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Adca Andahuaylas	67%	33%	0%	17%	6%	42%	35%	85%	15%	0%	25%	75%
ONG Alternativa	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	5%	95%
ONG AMA	100%	0%	0%	29%	0%	57%	14%	100%	0%	0%	36%	64%
ONG ASIDME	19%	0%	81%	3%	91%	6%	0%	93%	7%	0%	14%	86%
ONG Cáritas del Perú	13%	69%	18%	8%	4%	73%	15%	100%	0%	0%	22%	78%
ONG CEPCO	92%	8%	0%	23%	12%	33%	32%	64%	32%	4%	59%	41%
ONG GCOD	14%	0%	86%	13%	3%	47%	38%	0%	0%	100%	11%	89%
ONG Edaprosop	22%	5%	73%	12%	3%	50%	35%	84%	3%	13%	12%	88%
ONG Finca Perú	1%	1%	98%	10%	0%	75%	15%	100%	0%	0%	94%	6%
ONG Fondesurco	100%	0%	0%	23%	57%	12%	9%	90%	5%	6%	62%	38%
ONG Fovida	98%	2%	0%	10%	19%	62%	9%	100%	0%	0%	51%	49%
ONG IDER Cesar Vallejo	100%	0%	0%	18%	0%	66%	16%	100%	0%	0%	9%	91%
ONG Idesi La Libertad	100%	0%	0%	19%	0%	79%	2%	100%	0%	0%	35%	65%
ONG Idesi Lambayeque	100%	0%	0%	11%	0%	45%	45%	100%	0%	0%	47%	53%
ONG Idespa	91%	0%	9%	4%	11%	71%	14%	87%	0%	13%	25%	75%
ONG IPR	100%	0%	0%	8%	88%	4%	0%	100%	0%	0%	31%	69%
ONG Manuela Ramos	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%
ONG Mide	24%	74%	2%	1%	36%	60%	3%	0%	0%	100%	3%	97%
ONG Prisma	27%	9%	64%	4%	26%	60%	9%	100%	0%	0%	34%	66%
ONG Promujer Perú	0%	0%	100%	0%	0%	100%	0%	100%	0%	0%	0%	100%

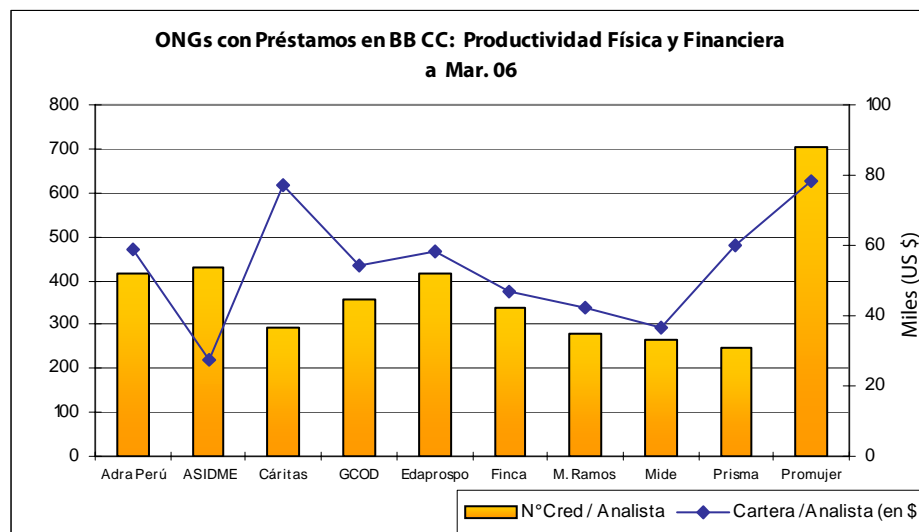
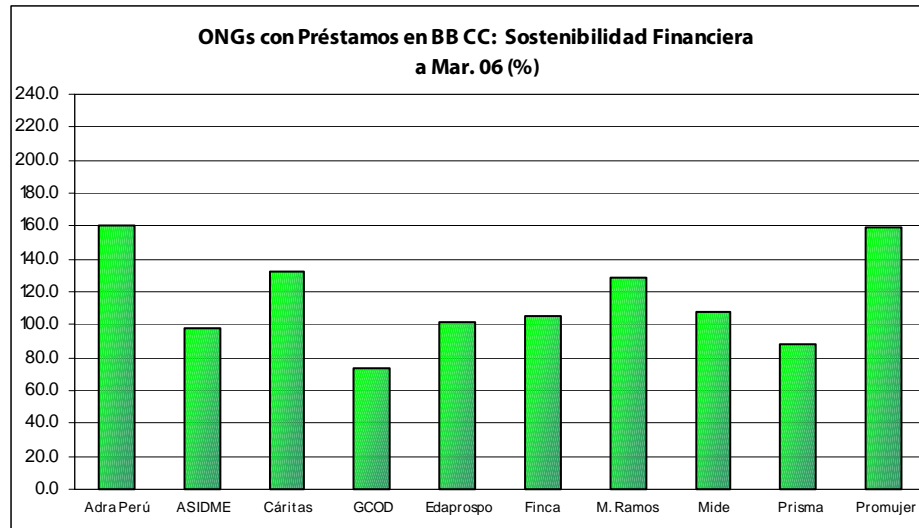
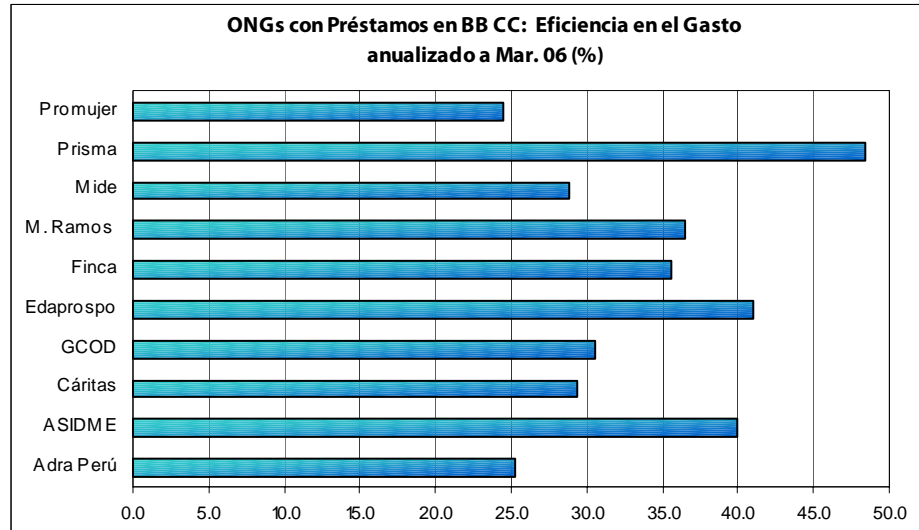
DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS POR MONTOS Y PLAZOS POR IMF_s NO REGULADAS
 DE ENERO A MARZO DEL 2006

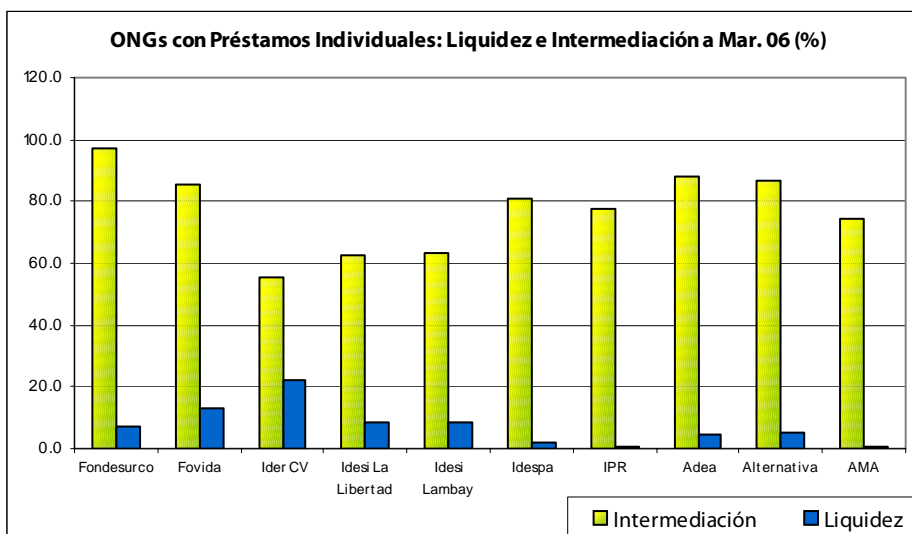
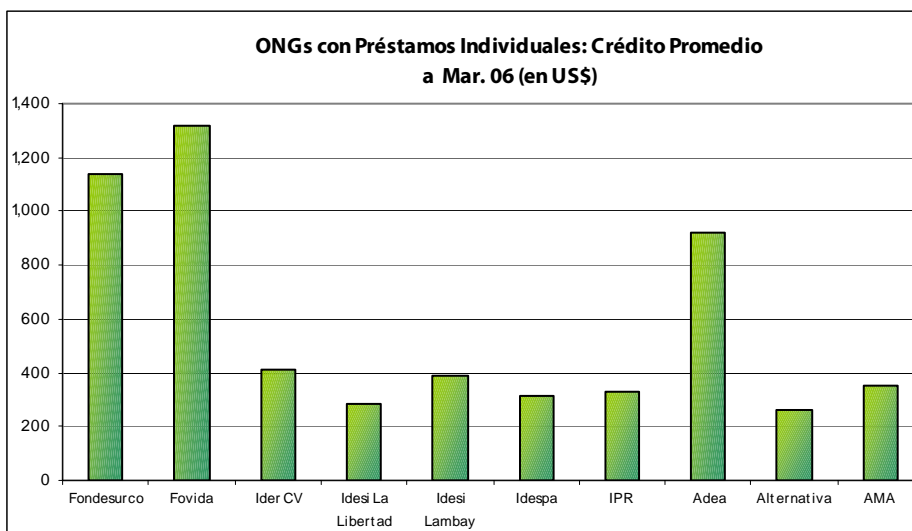
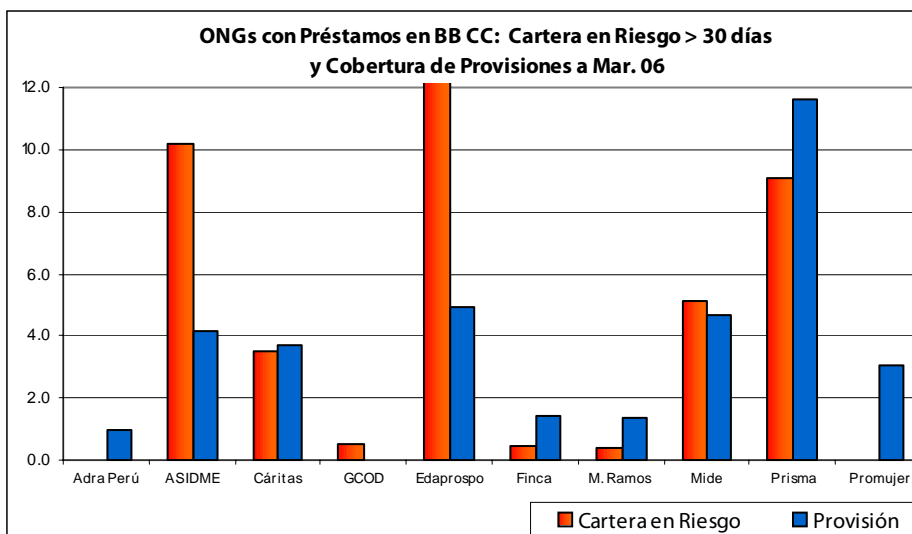
	US \$ Dólares			Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
ONG Adra Perú	86%	13%	1%	38%	62%	0%	0%
ONG Adca Andahuaylas	28%	51%	17%	13%	63%	22%	2%
ONG Alternativa	96%	3%	1%	86%	13%	1%	0%
ONG AMA	77%	23%	0%	80%	15%	5%	0%
ONG ASIDME	98%	1%	1%	98%	2%	0%	0%
ONG Cáritas del Perú	63%	33%	5%	14%	86%	0%	0%
ONG CEPCCO	43%	36%	17%	1%	87%	12%	0%
ONG GCOD	98%	2%	0%	10%	90%	0%	0%
ONG Edaprospro	89%	7%	3%	86%	0%	14%	0%
ONG Finca Perú	88%	11%	1%	89%	11%	0%	0%
ONG Fondesurco	1%	23%	54%	3%	87%	10%	0%
ONG Fovida	41%	31%	20%	51%	44%	5%	0%
ONG IDER Cesar Vallejo	59%	38%	3%	15%	85%	0%	0%
ONG Idesi La Libertad	66%	32%	2%	76%	16%	8%	0%
ONG Idesi Lambayeque	0%	97%	2%	0%	64%	34%	2%
ONG Idespa	74%	23%	2%	15%	81%	5%	0%
ONG IPR	73%	24%	3%	67%	33%	0%	0%
ONG Manuela Ramos	100%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
ONG Mide	93%	7%	0%	37%	63%	0%	0%
ONG Prisma	78%	18%	4%	1%	99%	0%	0%
ONG Promujer Perú	88%	12%	0%	68%	32%	0%	0%

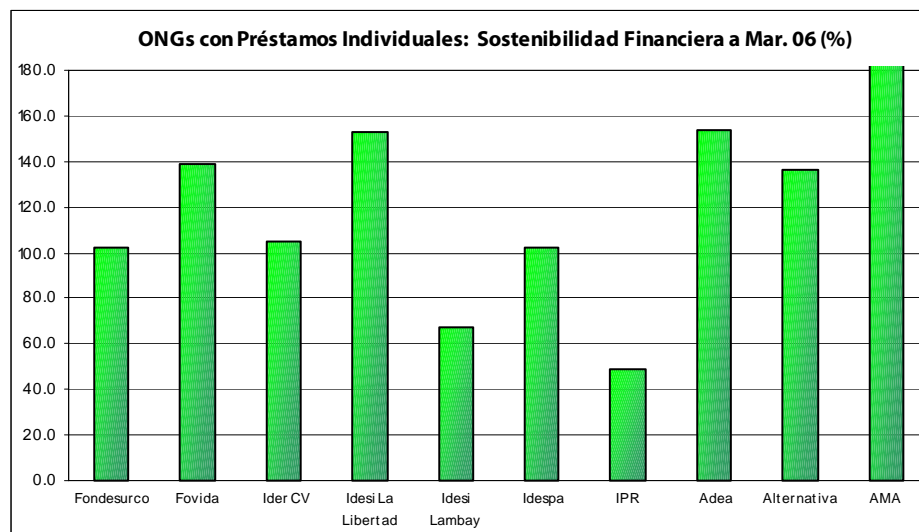
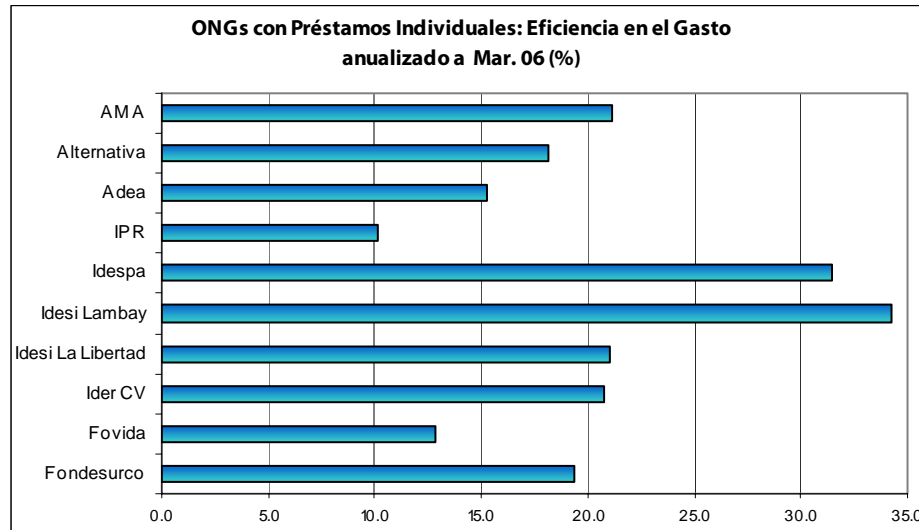
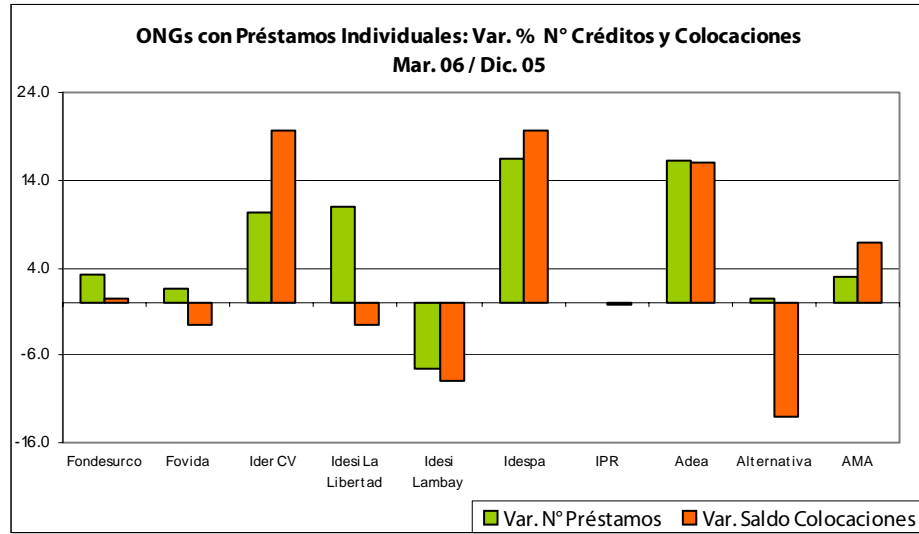
DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES (SOLES) POR MONTOS Y PLAZOS POR IMF_s NO REGULADAS
DE ENERO A MARZO DEL 2006

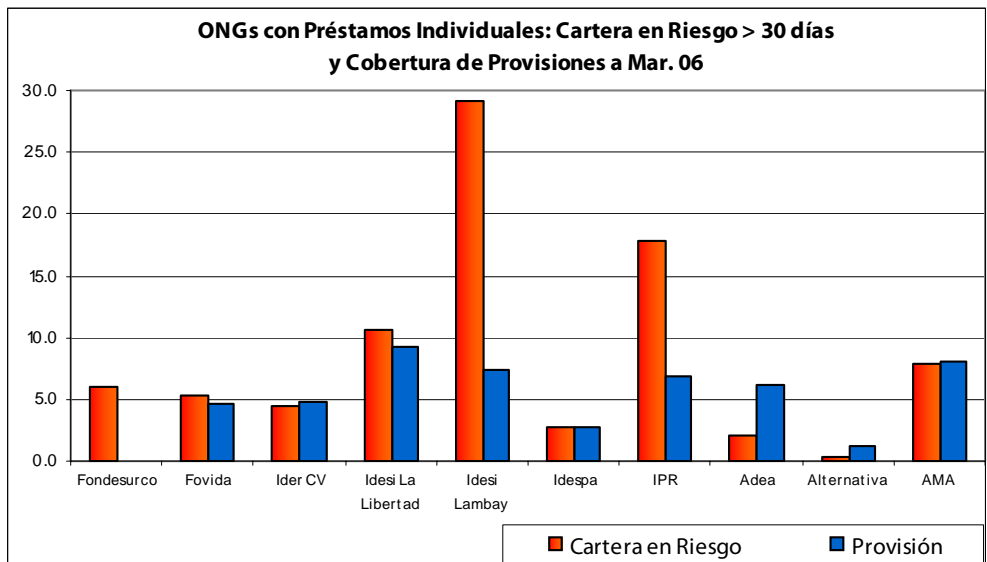
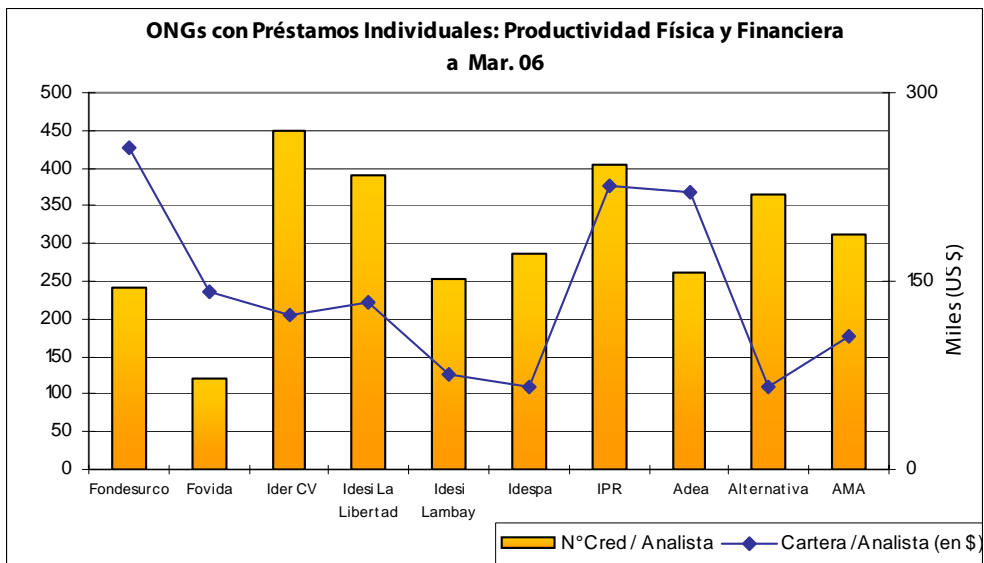
	US \$ Dólares				Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
ONG Adra Perú	66%	29%	5%	0%	32%	68%	0%	0%
ONG Adea Andahuaylas	10%	35%	35%	21%	7%	43%	41%	9%
ONG Alternativa	88%	7%	5%	0%	78%	18%	4%	0%
ONG AMA	67%	31%	2%	0%	63%	28%	8%	0%
ONG ASIDME	80%	4%	11%	4%	81%	16%	3%	0%
ONG Cáritas del Perú	35%	47%	15%	2%	12%	88%	0%	0%
ONG GEPCO	16%	33%	38%	13%	0%	76%	23%	0%
ONG GCOD	94%	6%	0%	0%	17%	83%	0%	0%
ONG Edaprospro	56%	34%	9%	2%	62%	36%	2%	0%
ONG Finca Perú	60%	30%	9%	1%	84%	16%	0%	0%
ONG Fondesurco	0%	11%	54%	34%	1%	81%	18%	0%
ONG Fovida	6%	16%	26%	52%	30%	46%	23%	1%
ONG IDER Cesar Vallejo	33%	57%	11%	0%	10%	89%	1%	0%
ONG Idesi La Libertad	50%	40%	10%	0%	63%	24%	13%	0%
ONG Idesi Lambayeque	0%	76%	14%	10%	0%	8%	85%	7%
ONG Idespa	45%	44%	9%	1%	12%	77%	11%	0%
ONG IPR	47%	39%	11%	3%	63%	37%	0%	0%
ONG Manuela Ramos	100%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%
ONG Mide	78%	21%	1%	0%	21%	78%	1%	0%
ONG Prisma	49%	32%	18%	0%	2%	98%	0%	0%
ONG Promujer Perú	83%	17%	0%	0%	60%	40%	0%	0%











IMFs
Reguladas

A Marzo 2006

PRINCIPALES RUBROS DE EEFF DE IMFs REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Caja		Activo Total (S/.)	Cartera Total (S/.)	Cartera MES (S/.)	Pasivo		Patrimonio (S/.)
	Bancos (S/)	Total (S/.)				Total (S/.)	(S/.)	
EDPYME Alternativa	66,938	14,097,845	9,940,832	9,017,592	10,371,219	3,726,626		
EDPYME Efectiva	103,968	15,560,240	15,178,490	1,661,080	11,797,027	3,763,213		
EDPYME Confianza	1,010,410	106,591,576	80,746,638	60,845,468	88,460,872	18,130,705		
EDPYME Crear Arequipa	522,983	68,194,099	55,766,850	51,917,680	57,876,128	10,317,970		
EDPYME Crear Cusco*	61,311	8,265,928	6,873,983	6,225,770	6,041,168	2,224,760		
EDPYME Crear Tacna	222,908	37,016,911	31,286,123	22,705,914	29,290,927	7,725,985		
EDPYME Crear Trujillo	32,396	8,713,255	7,313,422	7,453,217	7,147,038	1,566,217		
EDPYME Edyficar	2,689,167	233,207,627	190,530,991	190,530,991	189,881,685	43,325,942		
EDPYME Nueva Visión	85,888	22,709,405	18,961,927	13,917,818	16,674,005	6,035,401		
EDPYME Proempresa	669,725	53,613,743	42,411,972	33,674,679	43,301,365	10,312,377		
EDPYME Solidaridad	33,461	5,664,042	3,771,538	3,390,015	3,820,931	1,843,111		
CMAC HUANCAYO	25,072,691	312,181,321	233,764,123	102,943,581	264,226,568	47,954,753		
CMAC ICA	11,369,180	148,798,103	117,445,544	67,453,884	123,913,755	24,884,348		
COOPAC CHIQUINQUIRA	191,569	8,357,577	6,030,755	2,386,929	4,559,450	3,798,127		

(*) Información a diciembre del 2005

PRINCIPALES RUBROS DE EFFF DE IMF_s REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Ingresos		Gastos		Margen		Gastos		Utilidad	
	Financ. (S/.)	Financ. (S/.)	Financ. (S/.)	Financ. (S/.)	Financ. (S/.)	Financ. (S/.)	Operativos (S/.)	Operativos (S/.)	Total (S/.)	Total (S/.)
EDPYME Alternativa	1,387,894	254,862	1,133,031	885,076	220,143					
EDPYME Efectiva	2,084,664	207,303	1,877,361	1,541,320	313,030					
EDPYME Confianza	6,588,648	1,756,278	4,832,370	3,554,331	882,200					
EDPYME Crear Arequipa	5,616,087	1,471,834	4,144,253	3,049,286	1,157,125					
EDPYME Crear Cusco*	2,706,599	666,342	2,040,257	1,347,215	424,703					
EDPYME Crear Tacna	2,445,996	679,313	1,766,683	1,217,622	426,475					
EDPYME Crear Trujillo	802,213	177,220	624,993	549,737	81,919					
EDPYME Edyficar	17,265,416	3,298,776	13,966,640	9,450,934	3,087,985					
EDPYME Nueva Visión	1,681,790	361,114	1,320,676	886,383	332,197					
EDPYME Proempresa	3,835,549	946,054	2,889,494	2,800,078	223,175					
EDPYME Solidaridad	271,487	57,381	214,107	273,089	5,318					
CMAC HUANCAYO	16,898,991	4,132,329	12,766,663	8,972,276	2,412,659					
CMAC ICA	10,291,790	2,254,918	8,036,872	4,522,072	2,401,809					
COOPAC CHIQUINQUIRA	384,073	93,690	290,383	369,145	-22,840					

(*) Información a diciembre del 2005

PERSONAL, CREDITOS ACTIVOS Y CARTERA DE IMF'S REGULADAS A MARZO DEL 2006

	N° de Personal	N° de Analistas MES	N° de Prést. Total	N° de Prést. MES	Cartera Total (US \$/)	Cartera MES (US \$/)	Saldo Crédito MES Prom. (\$)	Crédito MES Prom (\$)
EDPYME Alternativa	47	16	7,304	5,999	3,048,400	2,686,206	448	474
EDPYME Efectiva	141	3	21,182	1,293	4,654,551	494,811	383	665
EDPYME Confianza	169	73	28,448	23,198	24,761,312	18,124,953	781	937
EDPYME Crear Arequipa	170	74	18,335	15,949	16,612,109	15,465,499	970	755
EDPYME Crear Cusco *	18	6	1,951	1,709	2,107,937	1,909,160	1,117	1,436
EDPYME Crear Tacna	69	35	9,211	7,275	9,594,027	6,763,752	930	1,127
EDPYME Crear Trujillo	44	11	3,286	3,108	2,242,693	2,220,202	714	850
EDPYME Edyficar	511	160	72,114	72,114	58,427,167	56,756,327	787	978
EDPYME Nueva Visión	71	31	7,546	4,840	5,814,758	4,145,909	857	995
EDPYME Proempresa	128	64	15,883	13,677	13,005,818	10,031,182	733	922
EDPYME Solidaridad	15	3	663	635	1,123,485	1,009,835	1,590	2,522
CMAC HUANCAYO	226	59	49,232	22,404	71,684,797	30,665,350	1,369	1,297
CMAC ICA	189	75	31,765	15,939	36,015,193	20,093,501	1,261	1,462
COOPAC CHIQUINQUIRA	36	5	2,213	541	1,849,358	161	0	0

(*) Información a diciembre del 2005

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMF_s REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Caja y Bancos / Activo Total	Pasivo Total / Activo Total	Cartera Total / Activo Total	Cartera MF _s / Activo Total	Gastos Operat./ Activo Total
EDPYME Alternativa	12.24%	73.57%	70.51%	63.96%	6.28%
EDPYME Efectiva	3.87%	75.82%	97.55%	10.68%	9.91%
EDPYME Confianza	1.40%	82.99%	75.75%	57.08%	3.33%
EDPYME Crear Arequipa	5.99%	84.87%	81.78%	76.13%	4.47%
EDPYME Crear Cusco*	1.45%	73.09%	83.16%	75.32%	4.07%
EDPYME Crear Tacna	12.41%	79.13%	84.52%	61.34%	3.29%
EDPYME Crear Trujillo	7.43%	82.02%	83.93%	85.54%	6.31%
EDPYME Edyficar	1.91%	81.42%	81.70%	81.70%	4.05%
EDPYME Nueva Visión	9.17%	73.42%	83.50%	61.29%	3.90%
EDPYME Proempresa	5.91%	80.77%	79.11%	62.81%	5.22%
EDPYME Solidaridad	16.90%	67.46%	66.59%	59.85%	4.82%
CMAC HUANCAYO	21.30%	84.64%	74.88%	32.98%	2.87%
CMAC ICA	18.40%	83.28%	78.93%	45.33%	3.04%
COOPAC CHIQUINQUIRA	6.28%	54.55%	72.16%	0.01%	4.42%

(*) Información a diciembre del 2005

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMFs REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Ingreso Finan / Cartera Promedio	Margen Financ / Gastos Operat.	Cartera Total en Riesgo	Provisiones / Cartera Riesgo	Utilidad / Activo Total
EDPYME Alternativa	61.9%	128.02%	3.95%	105.97%	1.56%
EDPYME Efectiva	59.8%	121.80%	10.91%	61.88%	2.01%
EDPYME Confianza	33.7%	135.96%	3.45%	129.61%	0.83%
EDPYME Crear Arequipa	40.1%	135.91%	3.04%	161.18%	1.70%
EDPYME Crear Cusco*	88.0%	151.44%	5.89%	95.57%	5.14%
EDPYME Crear Tacna	32.2%	145.09%	3.00%	156.78%	1.15%
EDPYME Crear Trujillo	42.9%	113.69%	9.91%	74.46%	0.94%
EDPYME Edyficar	36.5%	147.78%	4.50%	113.09%	1.32%
EDPYME Nueva Visión	35.9%	149.00%	5.76%	78.82%	1.46%
EDPYME Proempresa	37.1%	103.19%	8.71%	77.90%	0.42%
EDPYME Solidaridad	32.9%	78.40%	18.78%	55.22%	0.09%
CMAC HUANCAYO	29.1%	142.29%	5.13%	129.98%	0.77%
CMAC ICA	30.7%	177.73%	6.30%	129.17%	1.61%
COOPAC CHIQUINQUIRA	27.8%	78.66%	7.49%	112.93%	-0.27%

(*) Información a diciembre del 2005

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMF's REGULADAS A MARZO DEL 2006

	Variación %		Variación %		Variación %	
	Nº Prést. Total Mar 06 / Dic 05	Nº Prést. MFS Mar 06 / Dic 05	Cartera Total Mar 06 / Dic 05	Cartera MFS Mar 06 / Dic 05	Cartera Total Mar 06 / Dic 05	Cartera MFS Mar 06 / Dic 05
EDPYME Alternativa	18.30%	15.10%	24.12%	22.02%	24.12%	22.02%
EDPYME Efectiva	37.09%	-1.60%	19.95%	-2.36%	19.95%	-2.36%
EDPYME Confianza	9.51%	8.19%	6.73%	7.46%	6.73%	7.46%
EDPYME Crear Arequipa	7.83%	6.66%	-0.80%	-1.69%	-0.80%	-1.69%
EDPYME Crear Cusco*	29.03%	27.73%	13.85%	12.27%	13.85%	12.27%
EDPYME Crear Tacna	5.49%	5.74%	5.89%	4.75%	5.89%	4.75%
EDPYME Crear Trujillo	6.72%	6.77%	3.80%	3.80%	3.80%	3.80%
EDPYME Edyficar	5.65%	5.65%	1.39%	1.39%	1.39%	1.39%
EDPYME Nueva Visión	24.05%	16.04%	2.53%	1.33%	2.53%	1.33%
EDPYME Proempresa	9.27%	8.32%	6.75%	6.68%	6.75%	6.68%
EDPYME Solidaridad	21.21%	22.82%	33.36%	48.85%	33.36%	48.85%
CMAC HUANCAYO	2.54%	4.18%	1.02%	0.81%	1.02%	0.81%
CMAC ICA	2.46%	4.10%	-22.67%	-23.07%	-22.67%	-23.07%
COOPAC CHIQUINQUIRA	12.51%	25.23%	19.92%	6.81%	19.92%	6.81%

(*) Información a diciembre del 2005

INDICADORES DE PERFORMANCE INSTITUCIONAL DE IMF's REGULADAS A MARZO DEL 2006

	N° Prést. Total /		Cartera Total /		N° Prést. Total /		Cartera Total /		N° Prést. MES /		Cartera MES /	
	Empleado	Empleado	(en S./.)	Analista	Analista	Analista	Analista	Analista	Analista	Analista	(en S./.)	Analista
EDPYME Alternativa	155	211,507	457	375	621,302	563,600						
EDPYME Efectiva	150	107,649	7,061	431	5,067,637	553,693						
EDPYME Confianza	168	477,791	390	318	1,106,118	833,500						
EDPYME Crear Arequipa	108	328,040	248	216	753,610	701,590						
EDPYME Crear Cusco *	108	381,888	325	285	1,091,377	1,037,628						
EDPYME Crear Tacna	133	453,422	263	208	893,889	648,740						
EDPYME Crear Trujillo	75	166,214	299	283	693,355	677,565						
EDPYME Edyficar	141	372,859	451	451	1,190,819	1,190,819						
EDPYME Nueva Visión	106	267,069	243	156	611,675	448,962						
EDPYME Proempresa	124	331,344	248	214	666,389	526,167						
EDPYME Solidaridad	44	251,436	221	212	1,257,179	1,130,005						
CMAC HUANCAYO	218	1,034,355	834	380	3,963,669	1,744,806						
CMAC ICA	168	621,405	424	213	1,558,998	899,385						
COOPAC CHIQUINQUIRA	61	167,521	443	108	1,206,151	477,386						

(*) Información a diciembre del 2005

**DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS
POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO POR IMF's REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006**

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Alternativa	100%	0%	0%	3%	9%	71%	18%	91%	0%	8%	38%	62%
EDPYME Efectiva	6%	94%	0%	6%	1%	74%	19%	93%	4%	3%	40%	60%
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	3%	8%	67%	22%	100%	0%	0%	50%	50%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	8%	0%	66%	25%	99%	1%	0%	42%	58%
EDPYME Crear Cusco*	100%	0%	0%	15%	0%	42%	44%	83%	17%	0%	47%	53%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	12%	0%	57%	31%	76%	24%	0%	39%	61%
EDPYME Crear Trujillo	100%	0%	0%	14%	0%	70%	16%	91%	9%	0%	51%	49%
EDPYME Edyficar	100%	0%	0%	9%	3%	62%	26%	81%	19%	0%	45%	55%
EDPYME Nueva Vision	100%	0%	0%	15%	9%	44%	32%	100%	0%	0%	45%	55%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	9%	11%	59%	22%	60%	14%	25%	46%	54%
EDPYME Solidaridad	100%	0%	0%	14%	0%	83%	3%	100%	0%	0%	62%	38%
CMAC HUANCAYO	100%	0%	0%	12%	13%	50%	25%	79%	19%	2%	57%	43%
CMAC ICA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	19%	21%	60%	46%	54%
CAC CHIQUINQUIRA	100%	0%	0%	1%	2%	94%	3%	100%	0%	0%	55%	45%

(*) Información a diciembre del 2005

DISTRIBUCION DE LAS COLOCACIONES (SI.)
 POR TECNOLOGIA, SECTOR, DESTINO Y GENERO POR IMFs REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006

	Indiv.	Solid.	BBCC	Prod.	Agro.	Com.	Serv.	Cap. Trab.	Act. Fijo	Libre Disp.	Masc.	Fem.
EDPYME Alternativa	100%	0%	0%	4%	11%	69%	17%	88%	0%	12%	42%	58%
EDPYME Efectiva	12%	88%	0%	6%	1%	74%	18%	95%	3%	2%	43%	57%
EDPYME Confianza	100%	0%	0%	2%	9%	69%	21%	100%	0%	0%	54%	46%
EDPYME Crear Arequipa	100%	0%	0%	8%	0%	66%	25%	99%	1%	0%	42%	58%
EDPYME Crear Cusco	100%	0%	0%	15%	0%	36%	49%	59%	41%	0%	51%	49%
EDPYME Crear Tacna	100%	0%	0%	12%	0%	55%	33%	68%	32%	0%	47%	53%
EDPYME Crear Trujillo	100%	0%	0%	13%	0%	69%	18%	86%	14%	0%	54%	46%
EDPYME Edyficar	99%	1%	0%	11%	3%	60%	26%	70%	30%	0%	52%	48%
EDPYME Nueva Visión	100%	0%	0%	14%	16%	36%	34%	100%	0%	0%	61%	39%
EDPYME Proempresa	100%	0%	0%	8%	8%	57%	27%	45%	25%	31%	52%	48%
EDPYME Solidaridad	100%	0%	0%	14%	0%	83%	3%	100%	0%	0%	62%	38%
CMAC HUANCAYO	100%	0%	0%	11%	9%	52%	28%	69%	29%	2%	61%	39%
CMAC ICA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	13%	22%	64%	48%	52%
COOPAC CHIQUINQUIRA	100%	0%	0%	3%	1%	92%	4%	100%	0%	0%	55%	45%

**DISTRIBUCIÓN DE NUMERO DE CREDITOS
POR MONTOS Y PLAZOS POR IMFS REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006**

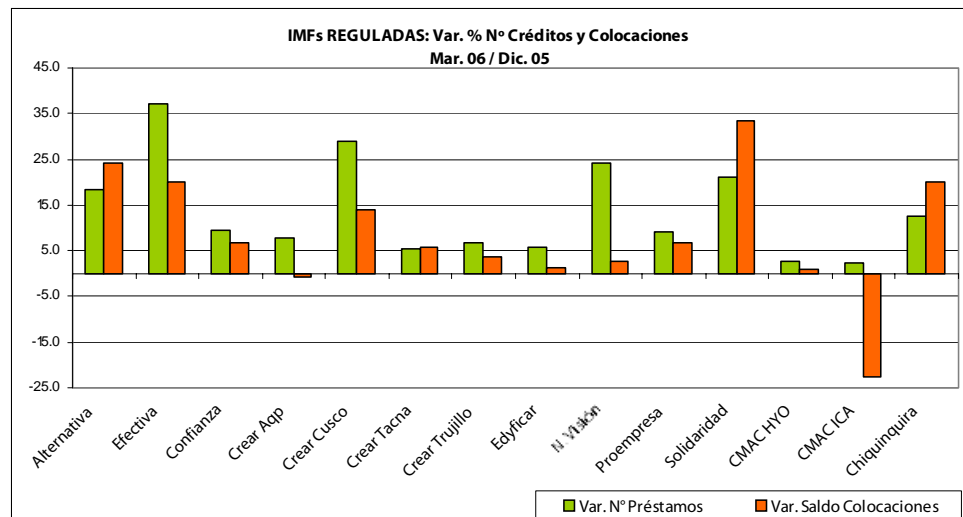
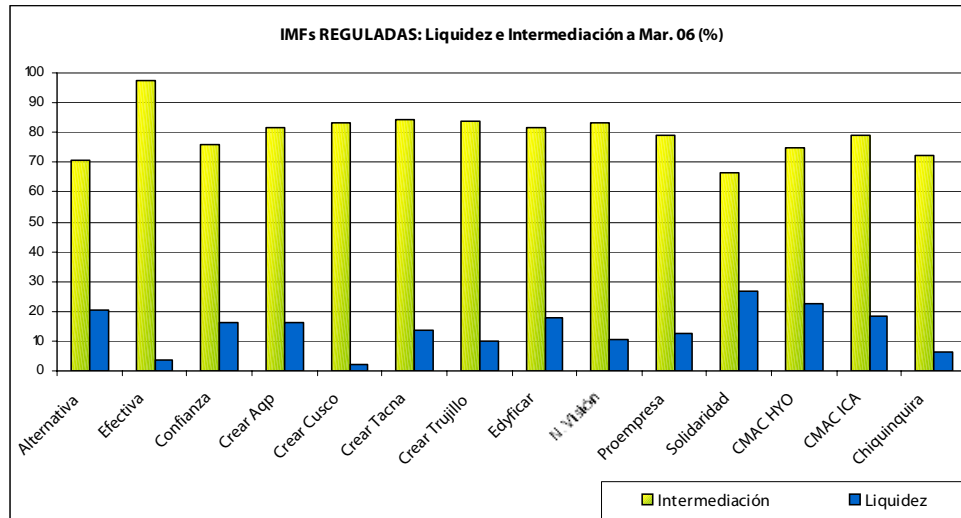
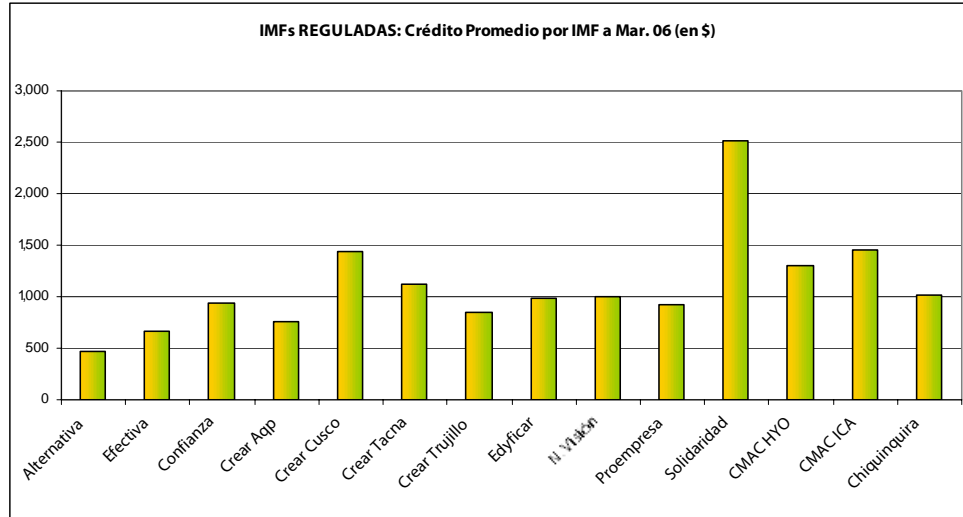
	US \$ Dólares				Meses			
	Hasta a 400	401 a 1000	1001 a 3000	3001 a más	Hasta 4	4 a 12	13 a 24	25 a más
EDPYME Alternativa	58%	35%	7%	0%	68%	32%	1%	0%
EDPYME Efectiva	43%	43%	13%	2%	11%	85%	5%	0%
EDPYME Confianza	44%	34%	17%	5%	7%	57%	32%	4%
EDPYME Crear Arequipa	46%	37%	14%	3%	15%	56%	28%	2%
EDPYME Crear Cusco	16%	46%	29%	8%	4%	79%	16%	1%
EDPYME Crear Tacna	34%	37%	21%	8%	9%	73%	16%	2%
EDPYME Crear Trujillo	44%	35%	19%	2%	18%	24%	55%	2%
EDPYME Edyficar	43%	34%	17%	7%	4%	90%	6%	0%
EDPYME Nueva Visión	51%	29%	14%	6%	20%	68%	10%	1%
EDPYME Proempresa	38%	37%	21%	4%	8%	79%	11%	1%
EDPYME Solidaridad	83%	2%	5%	10%	76%	3%	16%	5%
CMAC HUANCAYO	10%	60%	28%	3%	10%	60%	28%	3%
CMAC ICA	23%	35%	29%	14%	12%	30%	49%	9%
CAC CHIQUINQUIRA	21%	42%	24%	14%	2%	13%	25%	60%

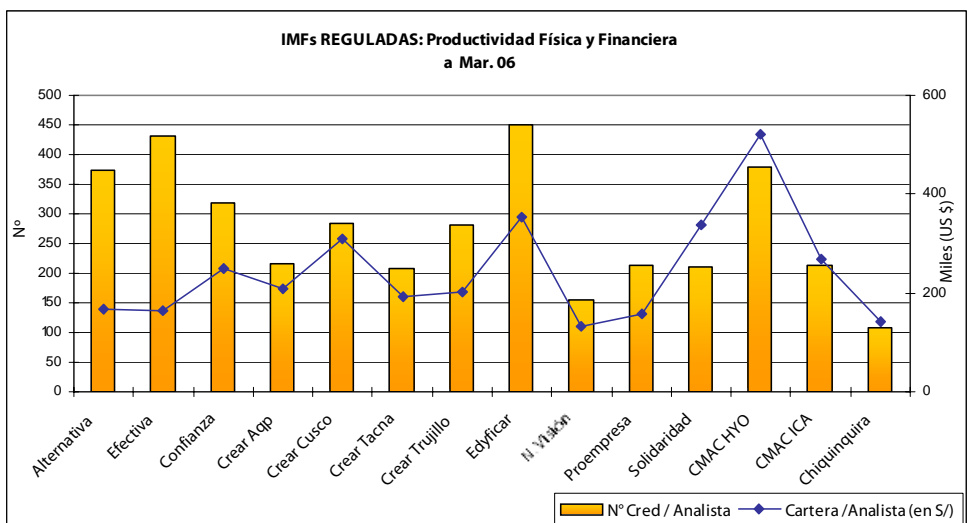
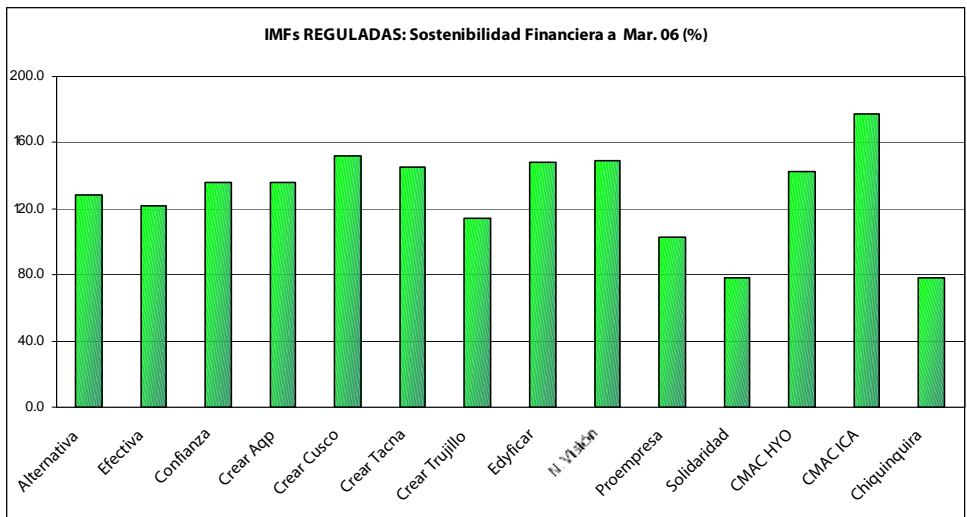
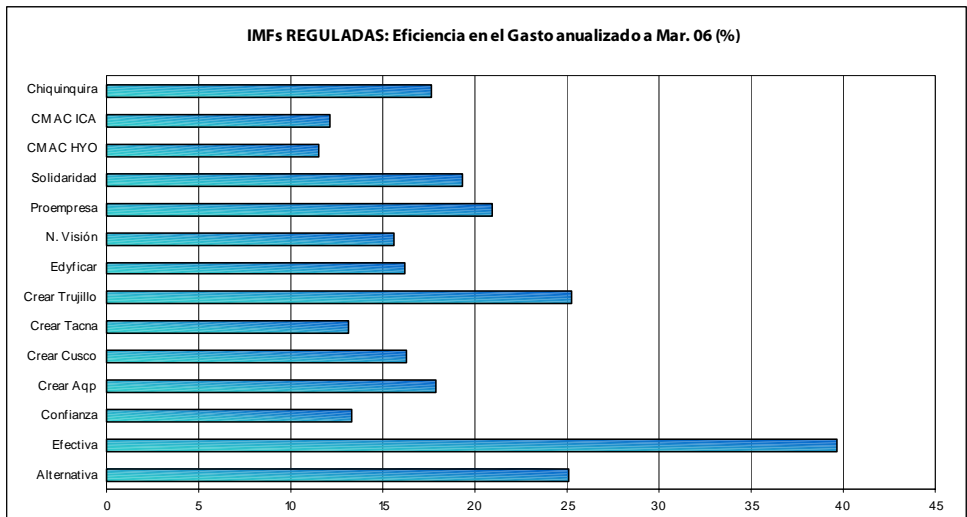
(*) Información a diciembre del 2005

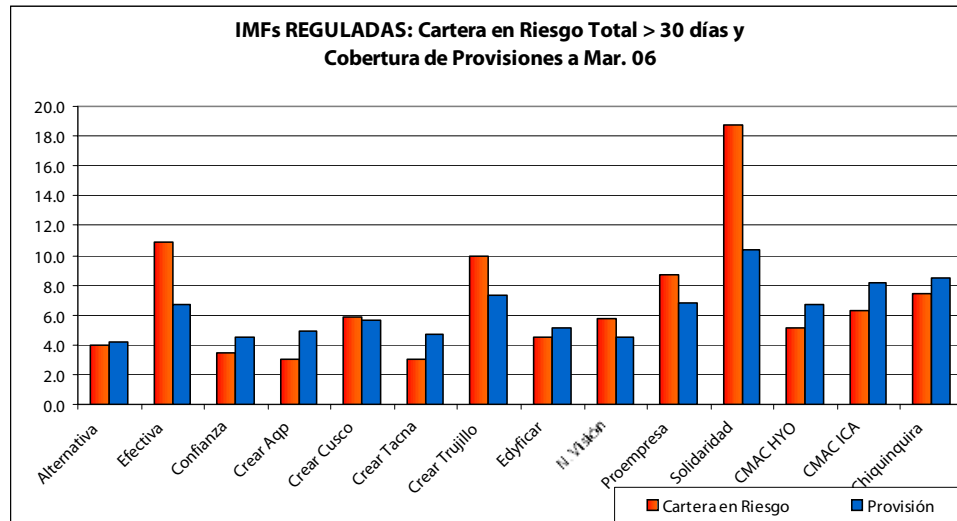
DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES (S/.)
 POR MONTOS Y PLAZOS POR IMFs REGULADAS DE ENERO A MARZO DEL 2006

	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	29%	48%	22%	0%	56%	42%	2%	0%
EDPYME Efectiva	17%	40%	32%	12%	12%	79%	10%	0%
EDPYME Confianza	11%	24%	32%	32%	6%	33%	45%	16%
EDPYME Crear Arequipa	46%	37%	14%	3%	15%	56%	28%	2%
EDPYME Crear Cusco	3%	21%	38%	37%	2%	57%	37%	4%
EDPYME Crear Tacna	8%	22%	32%	38%	8%	49%	33%	10%
EDPYME Crear Trujillo	17%	31%	40%	12%	16%	21%	57%	6%
EDPYME Edyficar	11%	22%	29%	38%	2%	75%	19%	4%
EDPYME Nueva Visión	13%	18%	24%	45%	20%	48%	22%	10%
EDPYME Proempresa	10%	26%	40%	24%	6%	62%	28%	4%
EDPYME Solidaridad	83%	2%	5%	10%	76%	3%	16%	5%
CMAC HUANCAYO	7%	41%	40%	12%	7%	41%	40%	12%
CMAC ICA	4%	16%	34%	46%	12%	19%	45%	24%
CAC CHIQUINQUIRA	21%	41%	24%	14%	2%	13%	25%	60%

(*) Información a diciembre del 2005







Tablas Comparativas
de Indicadores
de 41 Instituciones
Latinoamericanas
Líderes en Microfinanzas
seguidas por
MICRORATE
a Diciembre del 2005



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

BASADA EN 41 INSTITUCIONES LATINOAMERICANAS DE MICROFINANCIAMIENTO

Periodo: Diciembre 2005

	MINIMO	1ER. CUARTIL	PROMEDIO	MEDIANA	3ER. CUARTIL	MAXIMO
Cartera de Préstamos	\$829	\$5,892	\$37,225	\$16,327	\$54,789	\$180,796
Cartera Bruta	-24.8%	27.2%	39.1%	35.0%	53.4%	100.6%
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	2,267	10,842	50,495	30,309	64,517	481,389
Número de Préstamos Vigentes	-23.3%	16.4%	27.9%	28.9%	36.0%	83.9%
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	2,236	10,842	46,564	26,168	58,301	453,131
Número de Prestatarios	-23.3%	16.4%	28.1%	27.1%	35.7%	83.9%
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	\$122	\$475	\$827	\$756	\$995	\$2,656
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	0.0%	1.8%	3.9%	3.4%	5.9%	11.8%
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	0.0%	0.4%	1.1%	0.7%	1.5%	9.1%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	55.0%	83.1%	158.1%	102.1%	130.5%	901.5%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	0.3%	1.3%	2.5%	2.1%	3.2%	9.5%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio						

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	6.2%	14.3%	21.3%	17.3%	25.5%	66.5%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	110	189	309	278	400	702
Número de Prestatarios/Total Personal	38	79	133	104	182	295
Rendimiento de Cartera	19.8%	30.6%	38.5%	34.2%	40.2%	97.5%
Gasto de personal/Cartera bruta promedio	4.4%	7.6%	11.7%	9.6%	15.2%	34.9%
Oficiales de crédito / Total personal	28.3%	35.7%	43.3%	41.6%	50.0%	71.7%
Sueldo variable / Sueldo base	0.0%	12.0%	39.7%	33.3%	52.9%	186.4%
Personal con < 12 meses en la empresa	13.1%	26.7%	34.5%	32.2%	39.5%	64.7%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	0.0	1.2	3.1	3.1	4.6	8.4
Patrimonio/Activo	10.3%	17.2%	31.5%	23.3%	39.8%	75.7%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	0.2%	8.0%	16.7%	16.2%	24.3%	51.0%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	0.1%	2.0%	4.8%	3.8%	6.2%	19.0%
Gasto de interes no Ajustado/ Cartera bruta promedio	0.6%	5.1%	7.0%	7.1%	8.4%	14.9%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio	1.7%	6.1%	8.8%	8.6%	11.9%	16.3%
(Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	0.3%	6.0%	16.5%	12.5%	18.5%	120.4%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$396	\$2,121	\$11,662	\$1,665	\$16,172	\$121,978
Resultado Neto	\$5	\$233	\$2,200	\$4,649	\$1,582	\$32,696
Activo Total	\$1,088	\$7,188	\$45,781	\$9,812	\$67,898	\$210,780
Depósitos	\$0	\$0	\$14,385	\$4,091	\$12,762	\$117,215
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$0	\$3,255	\$19,047	\$5,806	\$23,935	\$124,818
Patrimonio	\$293	\$2,754	\$10,063	\$4,838	\$10,961	\$79,398

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com

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

Periodo: Diciembre 2005

ANDES FIE AGROCAPITAL PROMUJER FUNBODEM WWB CALI

Bolivia Bolivia Bolivia Bolivia Bolivia Colombia

Cartera de Préstamos						
Cartera Bruta	\$146,449	\$73,850	\$16,334	\$11,156	\$4,051	\$100,492
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	29.0%	36.4%	20.2%	55.8%	21.1%	53.4%
Número de Préstamos Vigentes	80,201	56,446	6,451	64,517	5,248	129,382
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	16.3%	25.0%	26.2%	33.0%	16.6%	26.5%
Número de Prestatarios	74,878	51,973	6,149	64,517	5,224	116,725
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	n/a	24.1%	27.4%	33.0%	27.1%	26.1%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$1,956	\$1,421	\$2,656	\$173	\$775	\$861
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	3.0%	2.4%	6.8%	0.5%	1.8%	1.5%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	1.9%	0.7%	2.4%	0.1%	1.0%	0.7%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	123.1%	227.1%	105.5%	755.6%	121.5%	202.1%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	2.4%	1.6%	3.2%	1.3%	1.0%	2.5%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	12.4%	12.0%	16.4%	27.3%	15.0%	10.8%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	245	216	205	587	344	521
Número de Prestatarios/Total Personal	79	70	61	178	139	262
Rendimiento de Cartera	19.8%	21.5%	23.5%	35.3%	24.9%	31.1%
Gasto de personal/Cartera bruta promedio	6.7%	7.0%	7.9%	12.7%	8.2%	6.0%
Oficiales de crédito / Total personal	32.1%	32.4%	30.0%	30.3%	40.5%	50.3%
Sueldo variable / Sueldo base	37.5%	60.4%	0.0%	0.0%	59.0%	30.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	19.5%	39.5%	27.0%	n/a	35.1%	36.4%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	8.4	7.1	0.8	0.6	1.5	3.0
Patrimonio/Activo	10.3%	11.7%	52.0%	59.5%	39.8%	23.6%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	5.8%	17.5%	1.8%	6.1%	8.6%	18.9%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	0.6%	2.1%	1.0%	3.8%	3.5%	4.8%
Gasto de interes no Ajustado/ Cartera bruta promedio	5.2%	5.2%	3.6%	1.5%	3.6%	6.1%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio (Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	18.5%	16.8%	13.3%	9.8%	6.0%	2.0%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$25,692	\$13,741	\$3,510	\$3,233	\$922	\$25,801
Resultado Neto	\$961	\$1,528	\$187	\$436	\$148	\$4,658
Activo Total	\$179,052	\$85,457	\$19,380	\$13,159	\$4,640	\$121,650
Depósitos	\$90,320	\$32,583	\$0	\$0	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$63,168	\$37,728	\$8,697	\$4,766	\$2,688	\$86,450
Patrimonio	\$18,357	\$9,966	\$10,336	\$7,832	\$1,847	\$28,738

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com



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

Periodo: Diciembre 2005

	WWB POPAYAN	WWB BUCARAMANGA	WWB BOGOTA	WWB MEDELLIN	ADOPEM	FDD
	Colombia	Colombia	Colombia	Colombia	Dominican Republic	Dominican Republic
Cartera de Préstamos						
Cartera Bruta	\$45,524	\$36,657	\$22,255	\$16,327	\$15,070	\$1,608
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	53.9%	87.0%	56.0%	53.4%	24.0%	-24.8%
Número de Préstamos Vigentes	110,148	76,346	48,875	26,284	56,108	3,877
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	26.8%	36.6%	41.4%	18.2%	17.5%	-23.3%
Número de Prestatarios	95,906	75,952	48,875	24,582	56,108	3,877
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	27.6%	36.6%	45.9%	14.5%	17.5%	-23.3%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$475	\$483	\$465	\$664	\$269	\$415
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	1.0%	0.6%	2.4%	3.5%	2.7%	9.7%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.4%	0.2%	1.7%	1.2%	0.5%	9.1%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	80.9%	100.0%	73.7%	72.0%	101.3%	74.4%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	0.5%	0.3%	2.7%	2.2%	1.5%	6.5%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	10.7%	15.3%	19.6%	14.3%	21.7%	47.3%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	505	673	440	396	469	125
Número de Prestatarios/Total Personal	237	277	220	182	243	48
Rendimiento de Cartera	35.4%	37.6%	34.6%	28.0%	48.0%	57.4%
Gasto de personal/Cartera bruta promedio	5.9%	8.7%	9.2%	8.0%	12.0%	26.5%
Oficiales de crédito / Total personal	47.0%	41.1%	50.0%	45.9%	51.7%	38.3%
Sueldo variable / Sueldo base	80.0%	33.3%	21.1%	52.9%	80.0%	18.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	30.8%	32.2%	50.9%	21.5%	30.4%	39.3%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	0.9	4.0	3.7	3.1	0.8	0.2
Patrimonio/Activo	50.8%	18.5%	20.9%	24.0%	52.9%	75.7%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	24.3%	34.6%	12.2%	5.8%	16.6%	8.7%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	12.7%	6.7%	2.7%	1.6%	9.5%	6.7%
Gasto de intereses no Ajustado/ Cartera bruta promedio	6.5%	11.7%	8.3%	8.4%	6.6%	0.6%
Gasto de intereses no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio	12.6%	13.0%	10.2%	10.5%	12.7%	1.7%
(Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	3.7%	0.8%	0.3%	9.0%	8.6%	120.4%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$13,307	\$10,587	\$6,315	\$3,772	\$6,529	\$1,075
Resultado Neto	\$5,291	\$2,264	\$539	\$233	\$1,748	\$246
Activo Total	\$50,216	\$44,700	\$23,793	\$18,059	\$19,590	\$3,882
Depósitos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,656	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$23,935	\$32,622	\$18,194	\$13,450	\$4,526	\$595
Patrimonio	\$25,508	\$8,258	\$4,966	\$4,330	\$10,371	\$2,939

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com

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

Periodo: Diciembre 2005

D-MIRO BANCO ODEF HERMANDAD COMPARTAMOS FINCOMUN
PROCREREDIT El Salvador Honduras Honduras Mexico Mexico

	Ecuador	El Salvador	Honduras	Honduras	Mexico	Mexico
Cartera de Préstamos						
Cartera Bruta	\$5,892	\$102,456	\$7,894	\$4,801	\$180,796	\$21,103
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	31.0%	13.4%	33.3%	34.8%	78.9%	41.0%
Número de Préstamos Vigentes	10,842	66,461	13,940	9,765	481,389	34,300
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	16.6%	4.9%	n/a	31.9%	48.4%	34.4%
Número de Prestatarios	10,842	66,461	13,826	9,493	453,131	34,292
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	16.6%	11.4%	0.2%	34.0%	46.3%	37.0%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$543	\$1,542	\$571	\$506	\$399	\$615
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	1.4%	2.1%	2.5%	7.4%	1.2%	4.7%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.3%	1.0%	1.0%	0.0%	0.4%	0.6%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	101.4%	143.7%	257.8%	79.3%	359.4%	137.9%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	0.6%	2.5%	1.3%	2.3%	3.3%	9.5%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	25.6%	12.6%	26.6%	25.5%	37.3%	66.5%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	434	325	175	352	333	170
Número de Prestatarios/Total Personal	155	116	103	122	197	71
Rendimiento de Cartera	40.8%	20.6%	41.5%	32.3%	86.6%	97.5%
Gasto de personal /Cartera bruta promedio	15.7%	5.8%	15.9%	15.6%	22.4%	34.9%
Oficiales de crédito / Total personal	35.7%	35.7%	59.0%	34.6%	59.3%	41.6%
Sueldo variable / Sueldo base	117.0%	40.0%	22.0%	45.0%	42.0%	56.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	15.7%	30.6%	33.6%	37.2%	50.5%	40.8%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	0.2	5.8	1.5	1.2	1.6	4.2
Patrimonio/Activo	70.4%	13.8%	38.2%	38.3%	37.7%	17.8%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	8.6%	8.0%	0.9%	1.8%	51.0%	22.9%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	5.9%	1.1%	0.4%	0.8%	19.0%	4.1%
Gasto de interes no Ajustado/ Cartera bruta promedio	1.2%	4.7%	7.9%	8.2%	11.4%	14.9%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio (Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	6.1%	4.5%	12.3%	14.6%	16.3%	11.3%
	7.0%	20.9%	11.0%	15.0%	15.2%	64.9%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$2,121	\$19,849	\$2,867	\$1,352	\$121,978	\$17,592
Resultado Neto	\$353	\$1,370	\$34	\$47	\$32,696	\$1,299
Activo Total	\$6,708	\$131,072	\$10,058	\$7,188	\$210,780	\$38,128
Depósitos	\$0	\$64,744	\$176	\$0	\$0	\$12,762
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$945	\$40,599	\$5,563	\$3,255	\$124,818	\$15,455
Patrimonio	\$4,719	\$18,030	\$3,842	\$2,754	\$79,398	\$6,785

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com



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

FINCA MEXICO PROREDIT NIEBOROWSKI PRODESA LEON 2000 FUNDESER

Periodo: Diciembre 2005

México Nicaragua Nicaragua Nicaragua Nicaragua Nicaragua

Cartera de Préstamos	México	Nicaragua	Nicaragua	Nicaragua	Nicaragua	Nicaragua
Cartera Bruta	\$9,805	\$64,466	\$14,954	\$10,500	\$4,397	\$4,119
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	83.4%	47.9%	39.9%	27.9%	34.4%	36.5%
Número de Préstamos Vigentes	41,142	58,117	19,790	12,929	7,826	7,190
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	83.9%	28.9%	33.1%	30.3%	18.1%	36.0%
Número de Prestatarios	41,142	52,097	19,790	12,929	7,826	7,190
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	83.9%	27.9%	33.1%	30.3%	18.1%	36.0%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$238	\$1,237	\$756	\$812	\$562	\$573
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	2.4%	1.8%	6.1%	1.9%	4.6%	3.8%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.1%	0.5%	0.7%	0.0%	1.0%	3.5%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	104.8%	230.5%	85.2%	107.0%	55.0%	90.8%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	2.1%	4.9%	3.6%	1.1%	2.1%	4.7%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	53.4%	16.8%	15.9%	6.2%	22.3%	16.1%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	321	348	250	427	189	190
Número de Prestatarios/Total Personal	194	99	92	218	75	92
Rendimiento de Cartera	76.2%	36.3%	34.2%	25.7%	40.2%	33.5%
Gasto de personal/Cartera bruta promedio	19.3%	n/a	8.7%	4.4%	12.9%	10.4%
Oficiales de crédito / Total personal	60.4%	28.3%	36.9%	51.0%	39.7%	48.4%
Sueldo variable / Sueldo base	78.0%	55.0%	31.0%	51.4%	32.7%	50.0%
Personal con < 12 meses en la empresa	63.7%	39.7%	36.3%	28.6%	21.9%	23.4%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	1.4	4.8	3.2	1.6	1.1	3.1
Patrimonio/Activo	39.7%	16.5%	22.6%	36.7%	44.7%	23.3%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	36.9%	9.2%	8.0%	17.7%	0.2%	2.9%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	15.9%	1.4%	2.0%	6.1%	0.1%	0.7%
Gasto de interés no Ajustado/ Cartera bruta promedio	4.2%	10.2%	10.5%	7.8%	7.5%	10.2%
Gasto de interés no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio	5.2%	10.5%	12.4%	11.8%	14.1%	12.9%
(Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	27.7%	15.5%	11.2%	5.7%	3.4%	15.2%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$5,770	\$19,618	\$4,388	\$2,402	\$1,542	\$1,196
Resultado Neto	\$1,582	\$922	\$289	\$607	\$5	\$30
Activo Total	\$13,171	\$78,002	\$17,045	\$11,289	\$4,735	\$4,779
Depósitos	\$0	\$23,801	\$0	\$0	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$7,362	\$38,578	\$12,313	\$6,752	\$2,386	\$3,438
Patrimonio	\$5,231	\$12,869	\$3,857	\$4,139	\$2,118	\$1,112

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com



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

Periodo: Diciembre 2005

	Nicaragua	Paraguay	Perú	CMAC TRUJILLO	CMAC SULLANA	CMAC CUSCO	EDYFICAR
Cartera de Préstamos							
Cartera Bruta	\$2,542	\$13,350	\$135,486	\$133,436	\$76,149	\$71,957	\$54,789
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	29.2%	41.2%	16.3%	28.5%	25.7%	21.7%	31.5%
Número de Préstamos Vigentes	13,815	30,309	120,372	116,659	74,836	38,098	68,260
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	-3.2%	31.9%	15.0%	11.1%	5.0%	5.7%	43.8%
Número de Prestatarios	12,387	27,113	98,796	103,365	58,301	34,034	63,761
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	-12.6%	29.9%	11.6%	12.6%	-4.6%	5.4%	35.4%
Saldo promedio de Prestatarios -Unidades	\$205	\$492	\$1,371	\$1,291	\$1,306	\$2,114	\$859
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	0.3%	5.0%	5.9%	5.0%	3.4%	6.5%	4.6%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.4%	2.5%	1.7%	1.1%	1.3%	0.1%	1.5%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	901.5%	77.3%	98.1%	74.3%	256.4%	89.4%	102.1%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	1.4%	3.6%	1.9%	1.6%	4.5%	0.8%	1.5%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	30.3%	21.6%	9.6%	11.5%	12.7%	8.8%	18.5%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	400	172	357	278	184	251	317
Número de Prestatarios/Total Personal	170	54	143	118	72	104	137
Rendimiento de Cartera	48.4%	39.1%	29.0%	26.3%	33.5%	24.7%	34.1%
Gasto de personal /Cartera bruta promedio	15.0%	11.3%	4.9%	5.6%	6.1%	5.2%	12.1%
Oficiales de crédito / Total personal	42.5%	40.1%	40.1%	42.3%	39.3%	41.4%	43.2%
Sueldo variable / Sueldo base	9.0%	186.4%	6.3%	35.0%	12.0%	12.0%	19.4%
Personal con < 12 meses en la empresa	31.5%	49.8%	13.1%	31.7%	34.0%	24.1%	26.5%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	0.5	3.4	3.8	5.3	5.1	4.1	4.9
Patrimonio/Activo	65.5%	21.3%	19.3%	15.5%	15.1%	18.7%	16.1%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	3.6%	14.1%	35.5%	27.1%	27.8%	35.4%	23.5%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	2.6%	3.0%	6.5%	4.2%	4.1%	6.2%	3.8%
Gasto de interes no Ajustado/ Cartera bruta promedio	1.9%	7.0%	7.0%	5.6%	7.7%	4.7%	6.3%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio (Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	6.1%	6.8%	7.4%	5.6%	7.5%	4.6%	6.5%
	16.4%	25.1%	24.0%	19.9%	28.0%	31.1%	1.8%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$1,091	\$4,458	\$36,582	\$31,147	\$22,875	\$16,172	\$16,429
Resultado Neto	\$72	\$479	\$10,421	\$6,169	\$3,738	\$5,348	\$2,268
Activo Total	\$3,343	\$17,721	\$168,304	\$163,864	\$100,821	\$93,223	\$67,898
Depósitos	\$0	\$11,949	\$117,215	\$84,011	\$49,109	\$68,082	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$1,070	\$1,010	\$6,050	\$50,390	\$28,429	\$3,046	\$53,850
Patrimonio	\$2,190	\$3,775	\$32,556	\$25,371	\$15,215	\$17,445	\$10,961

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com



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

CMAC MAYNAS CONFIANZA CMAC SANTA AREQUIBA PROEMPRESA CREAMAR TACNA

Periodo: Diciembre 2005

	Perú	Perú	Perú	Perú	Perú
Cartera de Préstamos					
Cartera Bruta	\$26,029	\$22,057	\$21,486	\$16,473	\$11,578
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	35.1%	60.6%	27.5%	55.9%	16.4%
Número de Préstamos Vigentes	31,221	26,256	23,305	22,259	14,536
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	15.0%	53.3%	7.3%	62.5%	35.9%
Número de Prestatarios	26,168	24,132	23,305	16,987	12,944
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	16.1%	50.6%	25.7%	67.6%	26.0%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$995	\$914	\$922	\$970	\$894
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	7.5%	4.0%	11.8%	3.4%	7.2%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.5%	1.9%	1.6%	1.2%	1.8%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	104.6%	115.3%	74.2%	122.7%	91.9%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	1.7%	3.3%	0.9%	2.8%	2.7%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	17.3%	15.4%	17.9%	14.9%	21.3%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	110	196	187	113	129
Número de Prestatarios/Total Personal	38	103	72	81	75
Rendimiento de Cartera	31.5%	33.3%	30.6%	34.5%	33.2%
Gasto de personal/Cartera bruta promedio	9.8%	7.8%	8.1%	8.8%	10.4%
Oficiales de crédito / Total personal	34.7%	52.6%	38.3%	71.7%	58.7%
Sueldo variable / Sueldo base	32.0%	26.8%	0.0%	50.0%	11.9%
Personal con < 12 meses en la empresa	35.7%	52.6%	21.8%	64.7%	62.7%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	5.4	4.6	5.7	6.1	3.5
Patrimonio/Activo	14.6%	17.2%	13.5%	13.8%	21.5%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	25.5%	16.2%	10.2%	25.8%	12.7%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	3.8%	2.8%	1.3%	3.8%	2.7%
Gasto de interes no Ajustado/ Cartera bruta promedio	7.1%	8.5%	8.8%	9.2%	8.1%
Gasto de interes no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio	7.0%	8.4%	9.3%	9.3%	8.4%
(Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	22.7%	6.0%	15.9%	3.5%	8.7%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$7,124	\$5,953	\$5,871	\$4,659	\$3,715
Resultado Neto	\$1,113	\$641	\$313	\$622	\$361
Activo Total	\$33,168	\$28,645	\$25,531	\$19,894	\$14,540
Depósitos	\$16,436	\$0	\$14,956	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$9,758	\$22,704	\$4,664	\$16,843	\$10,896
Patrimonio	\$4,838	\$4,916	\$3,438	\$2,743	\$3,130
					\$2,466
					\$360
					\$9,567
					\$0
					\$7,246
					\$2,028

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.microrate.com

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

NUEVA VISION **PROMUJER** **ADRA PERU** **IDESI**
Perú **Perú** **Perú** **LA LIBERTAD**
Perú

Periodo: Diciembre 2005

	Perú	Perú	Perú	Perú
Cartera de Préstamos				
Cartera Bruta	\$5,392	\$3,416	\$1,688	\$829
<i>Cambio Anual Cartera Bruta</i>	41.9%	26.1%	n/a	100.6%
Número de Préstamos Vigentes	6,848	35,342	9,584	2,267
<i>Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes</i>	78.5%	29.5%	n/a	39.3%
Número de Prestatarios	6,210	28,071	9,584	2,236
<i>Cambio Anual en Número de Prestatarios</i>	80.4%	22.7%	n/a	70.8%
Saldo promedio de Prestatarios - Unidades	\$868	\$122	\$176	\$371
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	6.6%	0.0%	0.0%	10.0%
Castigos / Cartera Bruta Promedio	0.5%	0.0%	0.0%	0.7%
Provisiones No Ajustadas / Cartera en Riesgo	76.0%	n/a	n/a	88.9%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	2.1%	0.8%	0.4%	3.9%

Indicadores de Productividad

Gastos operativos / Cartera bruta promedio	17.3%	29.3%	25.0%	36.1%
Número de Prestatarios por Oficial de Crédito	168	702	417	264
Número de Prestatarios/Total Personal	81	295	208	81
Rendimiento de Cartera	32.8%	47.3%	39.8%	63.8%
Gasto de personal /Cartera bruta promedio	10.9%	19.6%	16.6%	22.9%
Oficiales de crédito / Total personal	48.1%	42.1%	50.0%	30.8%
Sueldo variable / Sueldo base	49.6%	0.0%	0.0%	80.8%
Personal con < 12 meses en la empresa	21.2%	27.4%	n/a	34.6%

Relaciones Financieras

Pasivo / Patrimonio	2.8	0.6	0.0	2.4
Patrimonio/Activo	26.2%	59.1%	66.7%	26.9%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	9.5%	17.8%	17.3%	34.3%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	2.8%	10.0%	11.6%	9.2%
Gasto de intereses no Ajustado/ Cartera bruta promedio	7.1%	3.9%	n/a	11.8%
Gasto de intereses no Ajustado / Oblig. Financ. Promedio	8.9%	8.8%	n/a	12.3%
(Disp + Inv temporarias) / Cartera Bruta	12.5%	12.5%	14.0%	4.5%

Montos Absolutos

Ingresos por Intereses y Comisiones	\$1,510	\$1,447	\$672	\$396
Resultado Neto	\$150	\$374	\$225	\$85
Activo Total	\$6,346	\$4,072	\$1,945	\$1,088
Depósitos	\$0	\$0	\$0	\$0
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$4,585	\$1,404	\$0	\$696
Patrimonio	\$1,663	\$2,406	\$1,297	\$293

* Con el fin de entender mejor las empresas cuyos indicadores se presentan aquí, se encuentran disponibles en la página Web, los resúmenes de su calificación de desempeño: www.micronate.com

10 Instituciones Microfinancieras Peruanas Ganan Menciones Honor al Mérito en el Premio CGAP a la Transparencia Financiera 2005

27 de Marzo del 2006

El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP), el Microfinance Information eXchange (MIX) y COPEME, organizaron el 23 de Marzo en Lima, la Ceremonia de Entrega de *Premios CGAP a la Transparencia Financiera 2005*. Este concurso anual tiene como fin promover un mayor grado de transparencia en la publicación anual de estados financieros auditados. Las instituciones peruanas que junto a otras 165 postularon al Premio CGAP a la Transparencia Financiera 2005 y que clasificaron dentro de las 67 que se hacen acreedoras de menciones honor al mérito son: **Banco del Trabajo, Caja Nor Perú, CMAC Sullana, Edpyme Edyficar, Edpyme Proempresa, Finca Perú, Mibanco, Movimiento Manuela Ramos, Prisma y Promujer Perú.**

En su segundo año, el Premio CGAP a la Transparencia Financiera atrajo a más de 175 concursantes de 54 países alrededor del mundo. Perú es el país con el mayor número de instituciones microfinancieras galardonadas, lo que demuestra un claro avance de la industria microfinanciera peruana en el ámbito de la revelación de información financiera.

«La transparencia financiera es una clara señal de compromiso, de las instituciones que la practican, a la disciplina financiera y a la autorregulación, y es por tanto un mensaje positivo a los inversionistas, cuya contribución es necesaria para ampliar y profundizar el impacto de las microfinanzas» apunta Narda Sotomayor, Jefe del Departamento de Análisis de Instituciones Microfinancieras en la Superintendencia Peruana de Banca y Seguros.

Los participantes fueron calificados en base a su cumplimiento con normas internacionales de revelación de información financiera y de la industria, todas ellas contenidas en las Guías CGAP para la Publicación de Información Financiera—la medida más aceptada en transparencia microfinanciera. Los organizadores de CGAP manifiestan que el premio ya está atrayendo la atención de inversionistas, responsables de las políticas y reguladores—otra señal de que la industria microfinanciera continúa consolidándose.

«Este premio marca otro hito importante en el desarrollo de la industria microfinanciera,» dice la Gerente Ejecutiva de CGAP, Elizabeth Littlefield.

En algunos mercados, las instituciones microfinancieras son más fuertes y producen mayores ganancias que los bancos líderes. El Microfinance Information Exchange reporta información sobre más de 600 de estas instituciones, varias de las cuales tienen clasificación de «5 diamantes».

Para mayor información sobre el Premio a la Transparencia Financiera CGAP visite www.cgap.org.

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) *Multiplicador 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 IMF. 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 IMF, 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 IMF, así como de un cabal conocimiento de la real situación de los préstamos vigentes.

IV PRODUCTIVIDAD.-**11) *Productividad Física: Nº Préstamos Vigentes / Nº 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 / Nº 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

ONGs con Programas de Financiamiento a PYMEs

ADRA PERU

Administradora Programa Desarrollo Económico: Tania Cutipa González
Av. Angamos 770 - Miraflores. Lima
Telf: 712-7791 Fax: 712-7740
e-mail: cutipa@adra.org.pe

ADEA ANDAHUAYLAS

Director Ejecutivo: Freddy Ugarte
Av. Perú 363. Andahuaylas
Telf: 083-421698
e-mail: fugarte@adea.org.pe

ASOCIACIÓN MUJERES EN ACCIÓN (AMA)

Gerente de Créditos: Ziara Silva
Cavero y Muñoz 126. Urb. Las Quintanas.
Trujillo
Telf: 044-203468
e-mail: ama-ong@terra.com.pe

ASIDME

Directora Ejecutiva: Gloria Yabar
Calle Manco Segundo 2628. Lince
Telf: 422-0838
e-mail: asidme@speedy.com.pe

CARITAS DEL PERÚ

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

EDAPROSPO

*Directora del Programa de Créditos:
Jenny Chuquillanqui*
Pje. Octavio Bernal 598 - Jesús María. Lima.
Telf: 463-4173 / 461-6014. Fax: 460-4572
e-mail: postmaster@edapr.org.pe

FINCA PERU

Directora Ejecutiva: Iris Lanao Flores
Domingo Casanova 151 - Lince
Telefax: 422-5643 / 222-9220
e-mail: finca.peru@infotex.com.pe

FONDESURCO

Gerente: Héctor Madariaga
Av. Rep. de Argentina 326, Urb. La Negrita.
Arequipa
Telf: 054-283715. Fax: 054-247325
e-mail: fondesurco@terra.com.pe

FOVIDA

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

GCOD

Director: Manuel Gonzales
Jr. Junín 855, El Tambo. Huancayo
Telf: 064-244261
e-mail: gcod@terra.com.pe

IDER CV

Gerente de Créditos: Juan Ramírez
Mza. LL, Lote 19, Urb. San Isidro. Trujillo
Telf: 044-206217
e-mail: ider@idercv.org

IDESI LA LIBERTAD

Gerente: Delmer Espinoza Quispe
Cavero y Muñoz 126. La Quintana. Trujillo
Telefax: 044-261793
e-mail: idesill@terra.com.pe

IDESI LAMBAYEQUE

Director: Dante Supo
Torres Paz 317 - Chiclayo
Telf: 074-222014
e-mail: idesilambayeque@telefonica.net.pe

IDESPA

Director Ejecutivo: Anibal Valer
Psje. Kennedy 111. Abancay. Apurímac
Telf: 083-322498
e-mail: idespa@terra.com.pe

IPR (INSTITUTO DE PROMOCION REGIONAL)

Directora Ejecutiva: Norma Díaz Vargas
Francisco Cabrera 1471. Chiclayo
Telefax: 074-231044
e-mail: ipr.peru@terra.com.pe

MIDE CUSCO

Gerente: Rosina Valverde Delgado
Plaza de Armas de San Sebastián 114-B. Cusco
Télf. 084-270648
e-mail: mide@speedy.com.pe

MOVIMIENTO MANUELA RAMOS

Gerente SF Credimujer:
Gloria Díaz Campoblanco
Pablo Fernandini 1550 - Pueblo Libre
Télefax: 423-8840
e-mail: gdiaz@manuela.org.pe

PRISMA

Director de Microfinanzas:
Diego Fernández Concha Muzzari
Carlos González N° 251, Urb. Maranga -
San Miguel. Lima
Télf. 616-5500
e-mail: dfernandezconcha@prisma.org.pe

PRO MUJER PERÚ

Directora: Naldi Delgado
Jr. Libertad N° 345. Puno
Télefax: 051-363198
e-mail: ndelgado@promujerperu.org.pe

IMFs Reguladas

EDPYME ALTERNATIVA

Gerente General: José Gonzáles Tapia
7 de enero N° 232. Chiclayo
Télf. 074-204808 / 074-206446
e-mail: jgalter@cclam.org.pe

EDPYME CONFIANZA

Presidenta Ejecutiva: Elizabeth Ventura
Egoavil
Av. Centenario 346, Urb. San Carlos.
Huancayo
Télefax: 064-212417 / 064-217000
e-mail: confianza@edpymeconfianza.com.pe

EDPYME CREAM AREQUIPA

Gerente General: Javier Valencia Núñez
La Merced 121-A. Arequipa
Télf. 054-289192. Fax: 054-281364
e-mail: creargerencia@terra.com.pe

EDPYME CREAM CUSCO

Gerente General: Rita Sologuren
Av. Garcilazo 506. Cusco
Télf. 084-244858. Télefax: 084-231203
e-mail: crearcusco@terra.com.pe

EDPYME CREAM TACNA

Gerente General: Freddy Ramos Vargas
San Martín 788. Tacna
Télf. 052-741388. Fax 052-728058
e-mail: framos@creartacna.com.pe

EDPYME CREAM TRUJILLO

Gerente General: Carlos Pacheco Caycho
Av. Jesús de Nazareth 371,
Urb. San Andrés. Trujillo
Télf. 044-222012 / 044-225214
e-mail: creartrujillo@terra.com.pe

EDPYME EDYFICAR

Gerente General: Ana María Zegarra
General Córdova 591. Santa Cruz. Miraflores
Télf. 422-9014 Fax: 441-3153
e-mail: zegarra@edyficar.com.pe

EDPYME EFECTIVA

Gerente General: Javier Sánchez Griñan
Av. Luis Gonzales 1315. Of. 302. Chiclayo
Télf. 074-274867
e-mail: jsg@efectiva.com.pe

EDPYME NUEVA VISION

Gerente General: Daniel Alberto Lira Guillén

Jerusalén 202-B, Cercado. Arequipa

Télf. 054-247766 / 054-247764

Fax: 054-247765

e-mail: alira@nuevavision.com.pe

EDPYME PROEMPRESA

Gerente General: Guillermo Portugal Rejas

Av. Aviación 2433. San Borja

Télf. 625-8080. Fax: 625-8073

e-mail: gerenciag@proempresa.com.pe

EDPYME SOLIDARIDAD

Gerente General: Rosa Cruzado

Torres Paz 338 - Chiclayo

Télf. 074-226927 / 074-232288

e-mail: rcruzado@edpymesol.com.pe

CMAC Huancayo

Gerente: Luz Limaymanta

Calle Real 341-343. Huancayo

Télf. 064-481000

e-mail: llimaymanta@cmac-huancayo.com.pe

CMAC Ica

Gerente: Edwin Miguel Olivera Guillén

Av. Municipalidad 152. Ica

Télf. 056-211700

e-mail: emog@cmacica.com.pe

COOPAC CHIQUINQUIRÁ

Gerente: Héctor Cabezas

Av. Sucre 1122. Caraz. Ancash

Télf. 043-391239

e-mail: chiq@terra.com.pe