



# Tasas de interés de microcrédito en México

Encuentro Sparkassenstiftung  
Latinoamerica y El Caribe 2017

San Salvador, El Salvador 05/10/2017

 Sparkassenstiftung für  
internationale Kooperation



# Índice

1

Descripción del Estudio

2

Principales Resultados

3

Perfil de Clientes

4

Propuestas

# 1

## Descripción del Estudio

# Mesa Financiadores



# Objetivos y metodología

**Objetivo:** analizar la tasa de interés y determinar el impacto de cada uno de sus componentes para alcanzar un mejor entendimiento de la estructura de precios del microcrédito y de su evolución en el tiempo.

Siguiendo la metodología de Rosenberg (2013), se estima el **Rendimiento por Intereses** como proxy de la tasa de interés y se desagrega en cuatro componentes:

$$RI = CO + CF + EP + Ut$$

Para cada componente se analiza el **nivel y tendencias 2006-2015**.

A través de un **modelo de regresiones econométricas**, se determina la magnitud del cambio en la tasa de interés ante un cambio de cada uno de sus componentes.

**Base de datos:** 156 IMFs acreditadas a PRONAFIM y Banco Compartamos.

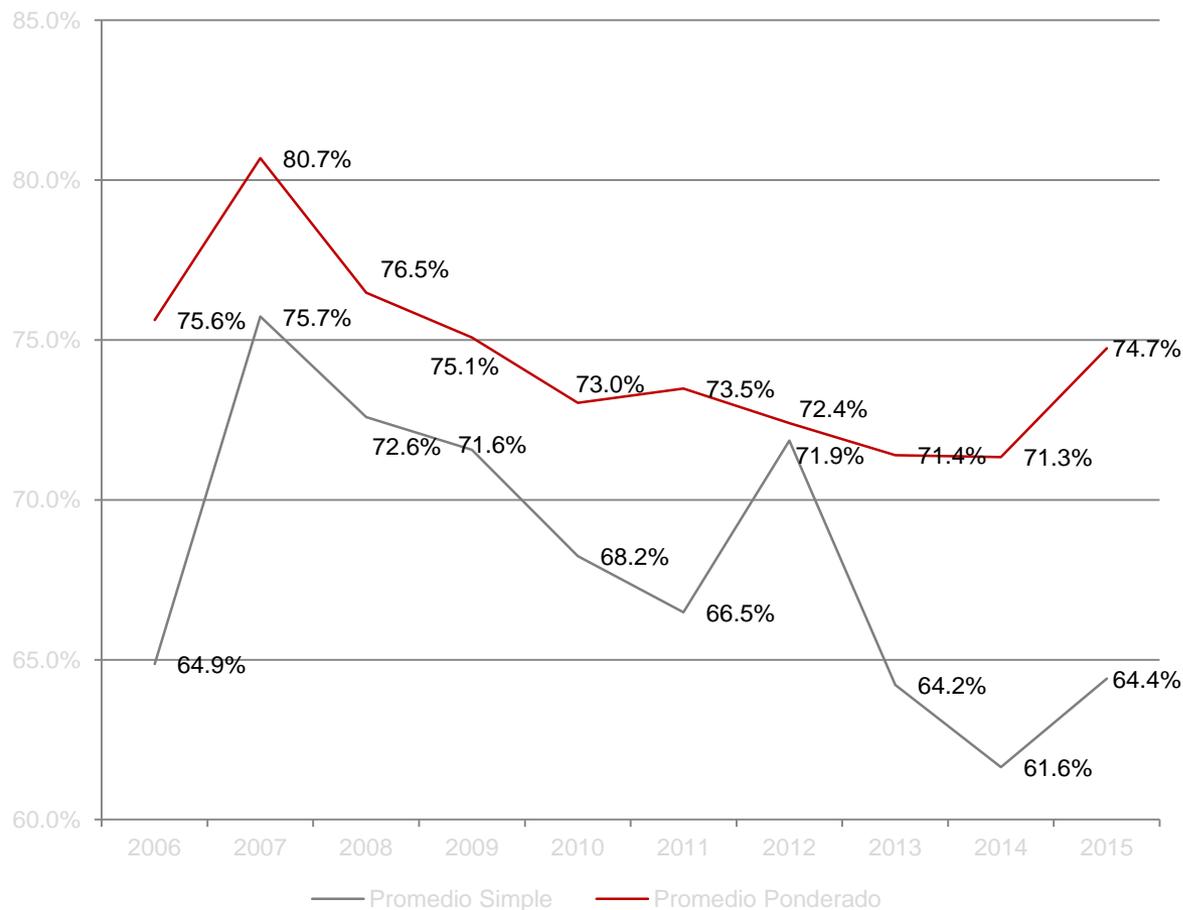


Perfil de IF: segmentar por escala de operación, figura jurídica, antigüedad.

# 2

## Principales Resultados

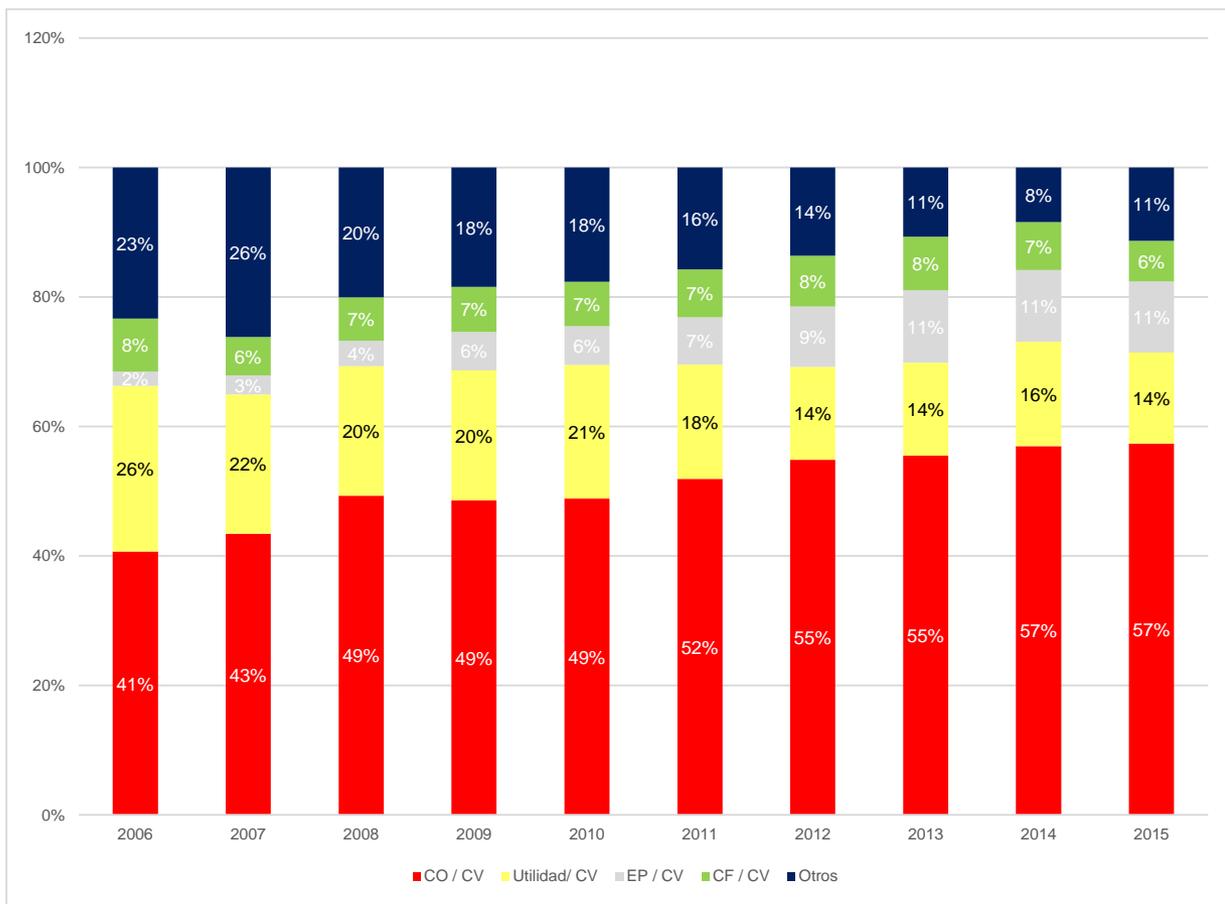
# Rendimiento por Intereses 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

- Definido como la suma de Ingresos Financieros/Cartera Vigente.
- Presenta una tendencia **predominantemente decreciente**, aunque las reducciones son poco significativas en comparaciones con periodos anteriores.
- El mínimo es 71.4% en 2014. El máximo es 80.7% en 2007.
- Costos asociados a la gestión de solicitar, recibir y pagar el crédito: **costos de transacción**. Se estimó en hasta 20 puntos porcentuales adicionales a la tasa de interés.

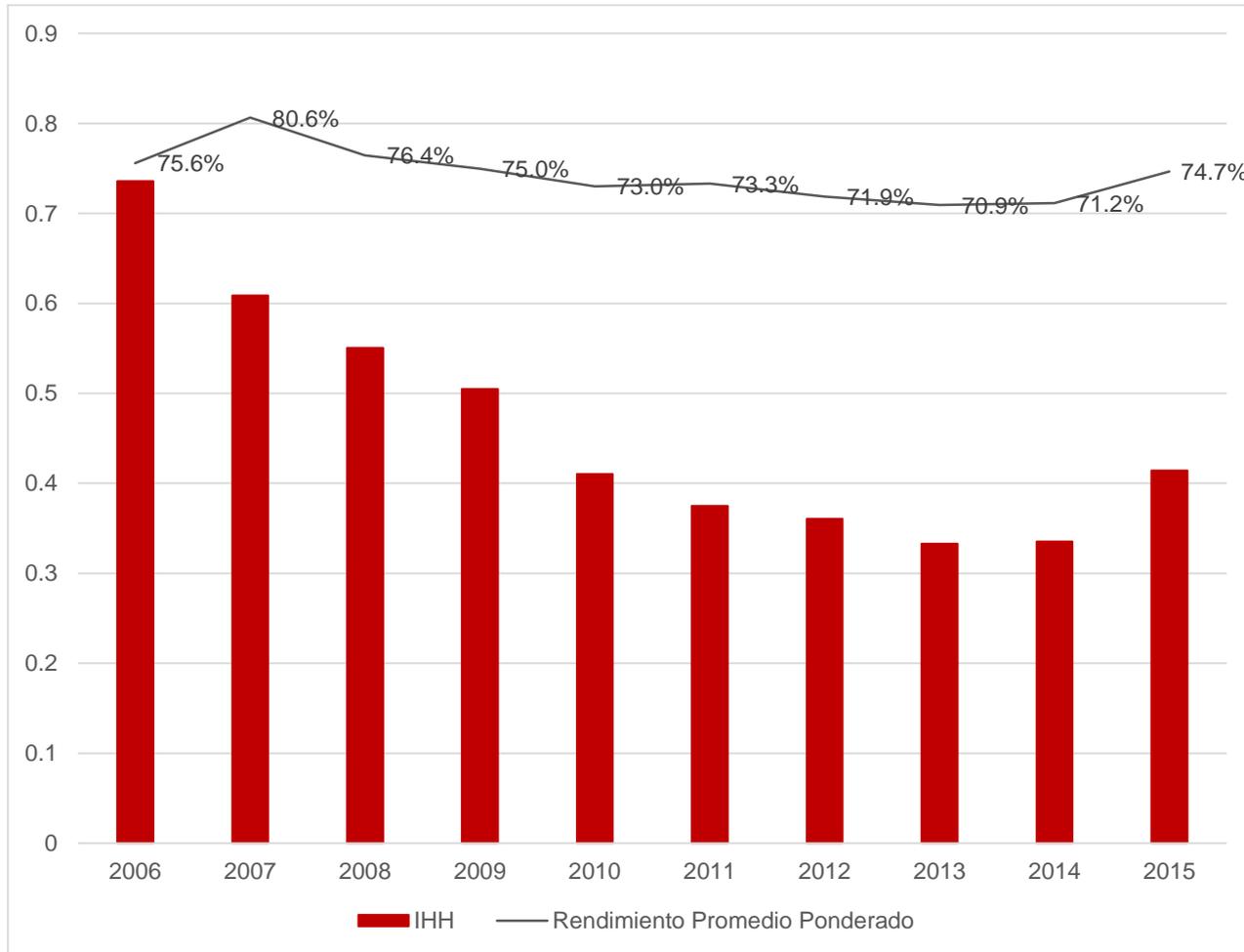
# Estructura de Rendimiento por Intereses 2006-2015



- El **CO** representa el **57%** del RI en 2015. Tendencia Creciente.
  - Los **Gastos de Personal** representan el **70.2%** del Costo de Operación total.
- La **Utilidad** representa el **14%** del RI en 2015. Tendencia decreciente.
- Las **EP** representan el **11%** del RI en 2015. Tendencia creciente.
- El **CF** representa el **6%** del RI en 2015. Tendencia decreciente.

Fuente: Elaboración propia

# Competencia y Rendimiento por Intereses 2006-2015



Fuente: Elaboración propia

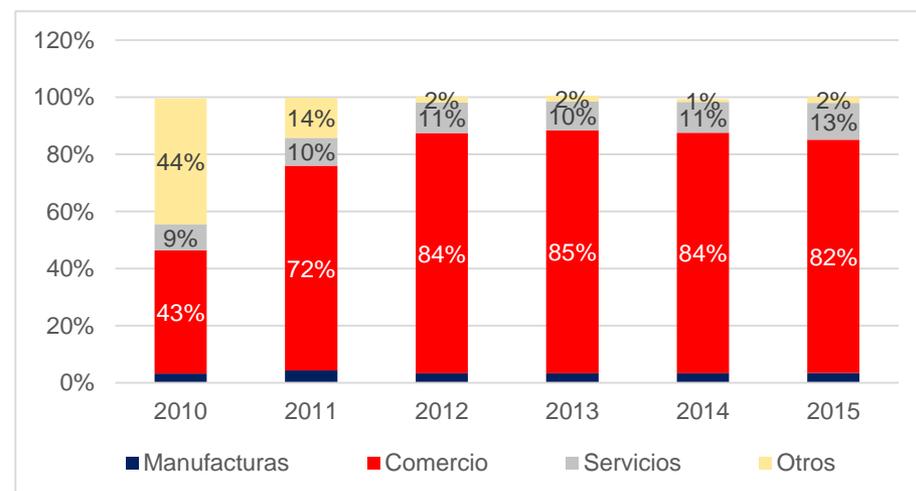
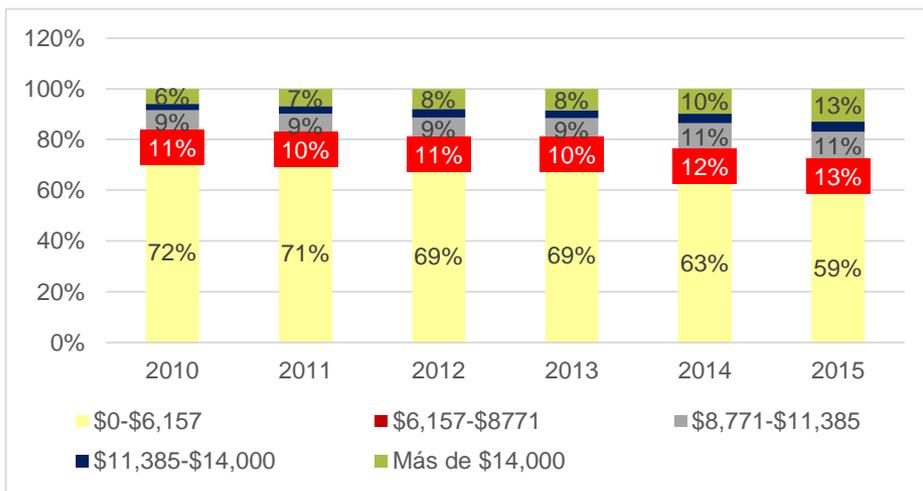
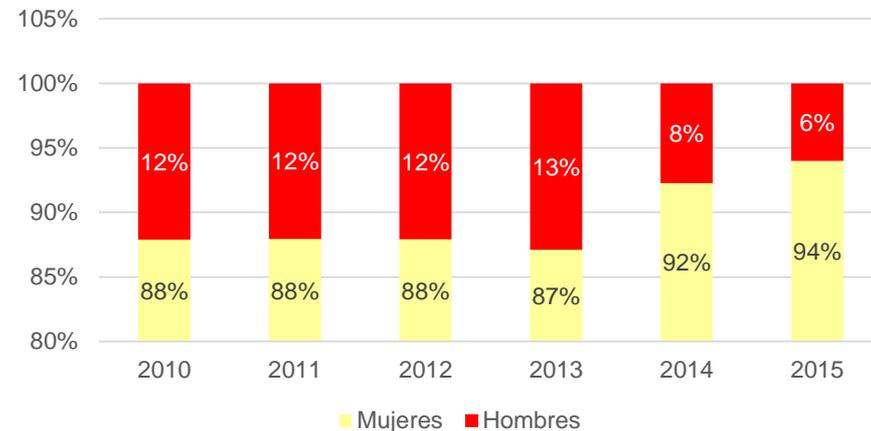
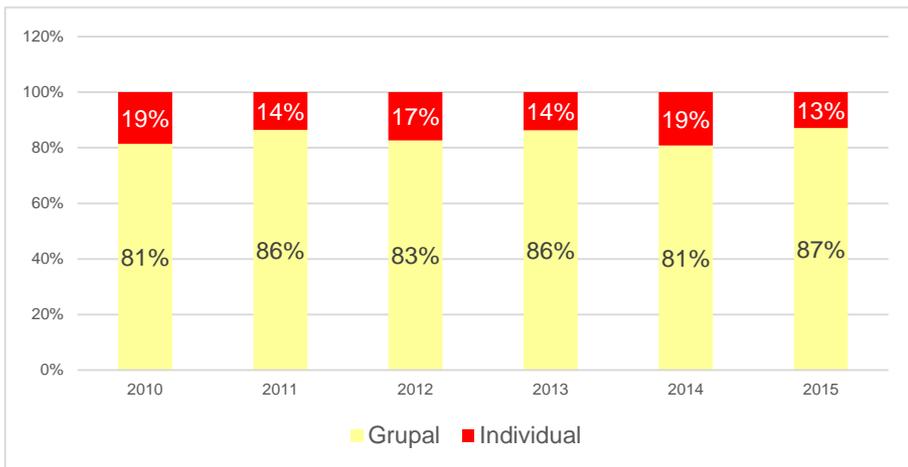
- El Índice de Herfindahl Hirschman (**IHH**) se define como la sumatoria de las participaciones en el mercado relevante de cada una de IMFs participantes elevadas a la segunda potencia.
- Se observa que el nivel de competencia **influye** significativamente en el **RI**.
- A menor nivel de concentración, mayor nivel de competencia y menor nivel de RI.
- Al aplicar el IHH a la banca mexicana, los resultados apuntan a la existencia de poca competencia, con costos operativos y márgenes financieros, comisiones y rentabilidad altos (2013).

# 3

## Perfil de Clientes

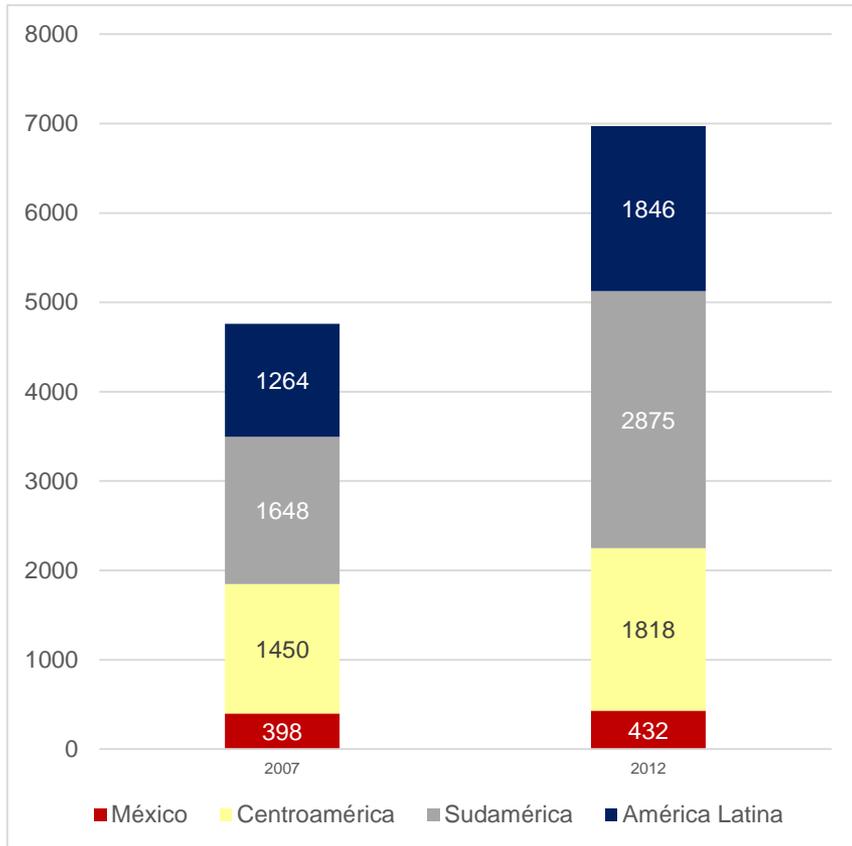
# Perfil de Clientes 2006 – 2015

## Distribución del No de Créditos por Perfil

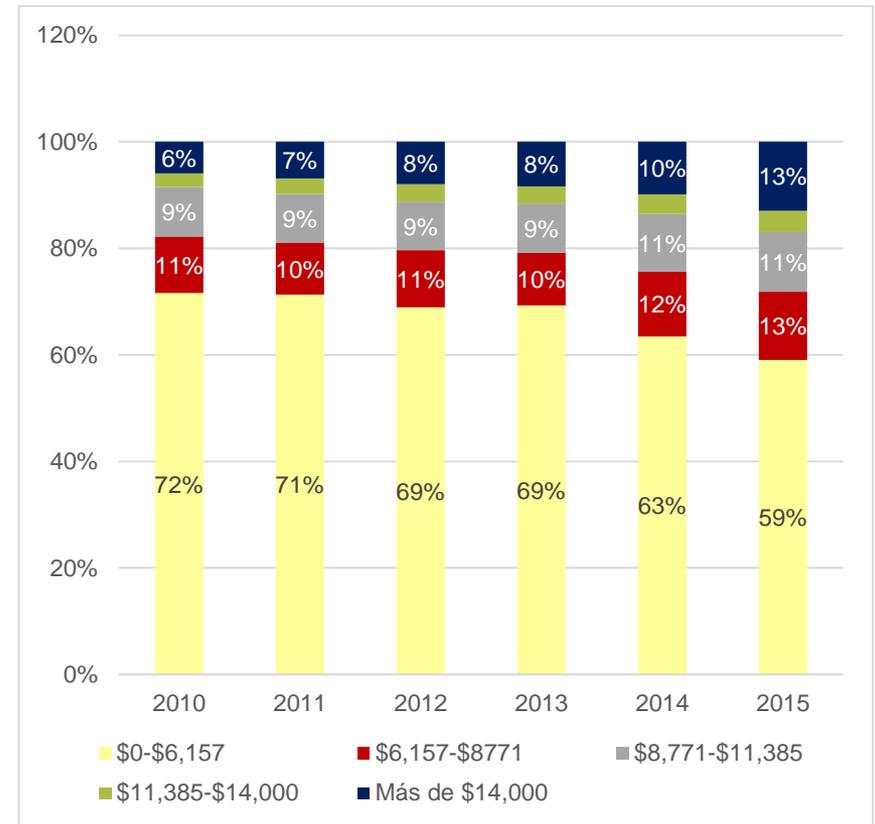


# Crédito Promedio en A.L. y México

## Crédito Promedio en A.L.

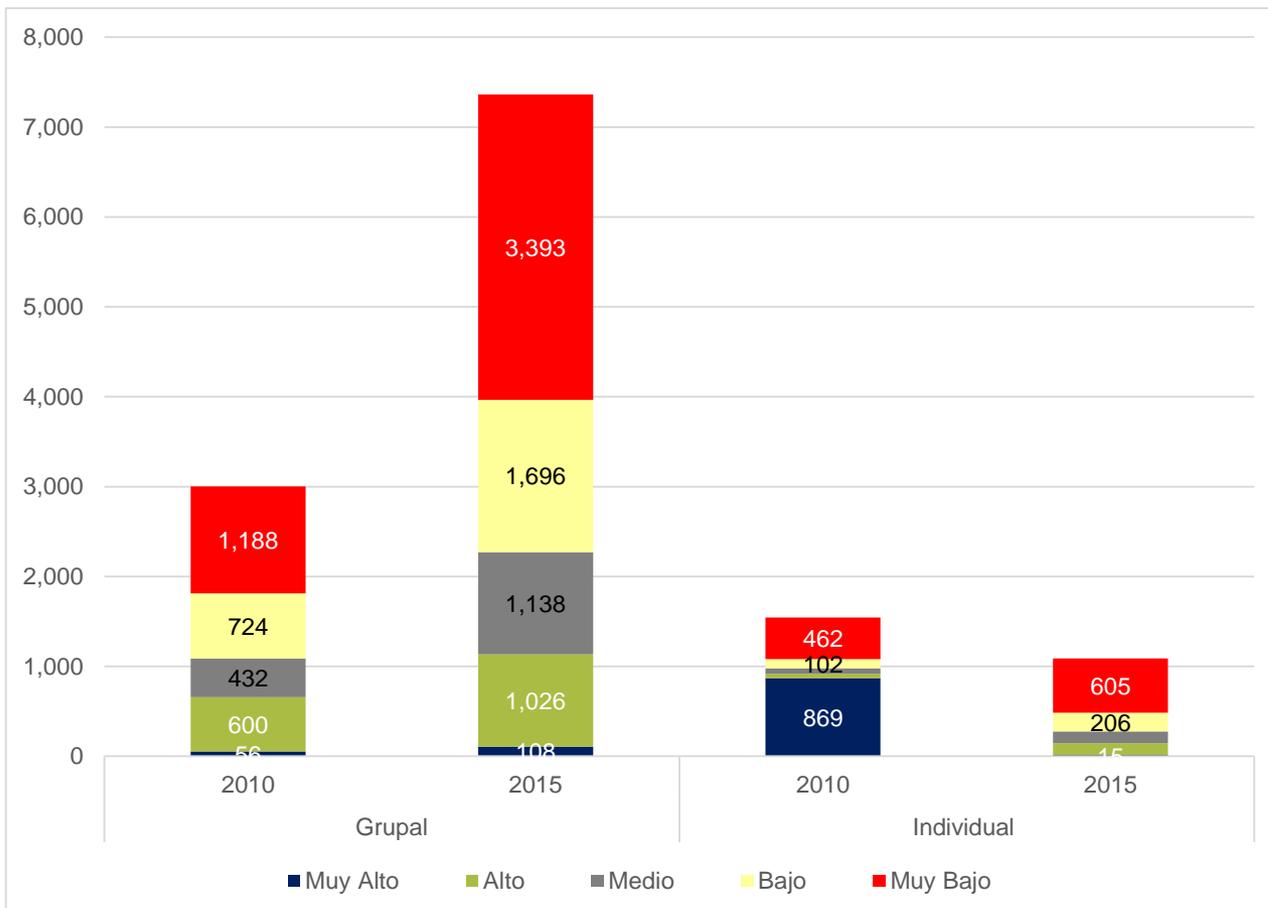


## Distribución de Crédito por Tamaño



Fuente: Elaboración propia

# Distribución de Cartera de Crédito por nivel de marginación



(cifras en millones de MX)

- Predominio de Metodología Grupal.
  - **Crecimiento** Acelerado
  - Atención de zonas de alta y muy alta marginación.
  - El crédito grupal está **limitado** por la **capacidad colectiva de pago** del grupo
  - Se estima que el **26%** de los solicitantes de crédito son clientes que ya cuentan con al menos un crédito, pero que necesitan **mayor financiamiento** del que tienen acceso en su IMF.

# Distribución de población adulta con acceso a crédito

	Total	Mujeres	Hombres
<b>Nacional</b>			
Crédito informal	25.4%	23.9%	27.0%
Crédito formal	16.4%	16.3%	16.5%
Ambos	12.6%	12.7%	12.5%
No tiene crédito	<b>45.6%</b>	47.0%	44.0%
<b>Urbano</b>			
Crédito informal	23.7%	22.9%	24.6%
Crédito formal	19.3%	17.9%	21.0%
Ambos	15.05	15.5%	14.3%
No tiene crédito	42.0%	43.7%	40.1
<b>Rural</b>			
Crédito informal	28.5%	26.0%	31.1%
Crédito formal	11.0%	13.2%	8.8%
Ambos	8.3%	7.2%	9.5%
No tiene crédito	52.1%	53.6%	50.6%

- El porcentaje de población adulta que tiene **acceso a crédito** formal es **bajo** y se reduce aún más en los segmentos más vulnerables.
- En el mercado de crédito es mayor la cantidad demanda que la cantidad ofertada, lo que produce un **exceso de demanda**.
- De acuerdo con la ENIF (2012), **34%** de los usuarios de tarjetas de crédito bancarias **no conocen su tasa de interés** y 36% no conocen las comisiones a que están obligados.

Fuente: Enafin 2015

# 4

# Propuestas

# Estrategias de Eficiencia

## Aumentar la Escala de Operación

- *Aumentando la base de clientes de las IMFs.*
- *Incrementando el crédito promedio, a través de crédito individual.*

## Controlar las Pérdida por Riesgo Crediticio

- *Identificar, medir y controlar las pérdidas por riesgo operativo para minimizar su impacto y reducir los costos de operación.*

## Analizar el Gasto en Personal

- *Estudio cuantitativo sobre sueldos y salarios y su apego a mejores prácticas.*
- *Analizar los niveles de productividad y rotación de personal.*

## Impulsar la Innovación Tecnológica

- *Para agilizar y abaratar los procesos para realizar transacciones financieras.*

## Promover la Competencia

- *Promover la consolidación de IMFs fuertes y de tamaño significativo, que puedan realmente influir en el mercado.*

# Recomendaciones

## *Fortalecer IMFs*

- *Evaluación crediticia.*
- *Fortalecer sus unidades de administración de riesgos.*
- *Estructura de fondeo sólida.*

## *Simplificar Marco Regulatorio*

- *Simplificación en materia de otorgamiento y ejecución de garantías crediticias.*

## *Reforzar marco acción de SICs*

- *La universalidad de la información.*
- *La obligatoriedad de reportar información.*
- *Mecanismos de supervisión que garanticen la calidad, veracidad y oportunidad de la información.*

## *Prácticas Prudenciales de Banca de Desarrollo*

*Mantener buenas prácticas prudenciales de supervisión y gobierno corporativo*

# Muchas gracias!

 **Finanzgruppe**  
Sparkassenstiftung für  
internationale Kooperation



 **Sparkassenstiftung für**  
internationale Kooperation

 **Finanzgruppe**  
Sparkassenstiftung für  
internationale Kooperation

**Gerd Weissbach**

Director General

América Latina y el Caribe

Loma de Ajuchitlán N° 40  
Colonia Loma Dorada, C.P. 76060  
Querétaro

Tel: (01 442) 242 4669

Celular: 442 219 6495

[gerd.weissbach@fundacionalemana.com.mx](mailto:gerd.weissbach@fundacionalemana.com.mx)  
[www.fundacionalemana.mx](http://www.fundacionalemana.mx)

 **Finanzgruppe**  
Sparkassenstiftung für  
internationale Kooperation

**Blanca Aldasoro**

Consulotra Senior

Oficina de Representación en Chile

[blanca.aldasoro@fundacionalemana.com.mx](mailto:blanca.aldasoro@fundacionalemana.com.mx)  
[www.fundacionalemana.mx](http://www.fundacionalemana.mx)