



**Evento de lanzamiento del Portal  
y Curso de Transferencia del  
Modelo UNIDOS**

**La Historia de las Microfinanzas,  
Mejores Prácticas**

**Álvaro Rodríguez Arregui**

*ITESM – Campus Monterrey  
12 de Mayo de 2011*



**Compartamos Banco**  
*Tu especialista en microfinanzas*

## Acerca de las Microfinanzas

### ¿Cómo se Definen las Microfinanzas?

Servicios bancarios o financieros dirigidos a negocios y/o hogares de ingresos bajos o medios, incluyendo la provisión de crédito.

### Productos Financieros Que Se Ofrecen:

- Microcréditos
- Microseguros
- Microahorros
- Remesas
- Educación Financiera Básica



**Compartamos Banco**

## La Realidad Financiera en la Base de la Pirámide



- Microempresas, como cualquier otro negocio, requiere de capital de trabajo y activos fijos.
- Clientes de bajos ingresos, como cualquier otro cliente, requieren de financiamiento.

En la ausencia de bancos tradicionales, hay dos recursos comunes:

- Prestadores locales, comúnmente Usureros.
- Último eslabón de la cadena de distribución.

Un servicio de gran valor agregado: sencillo y rápido

- Sin largos procesos burocráticos, decisiones y disminuciones inmediatas

Tasos de Interés:

- 5% semanal, hasta 30% mensual.
- = 1,164% p.a. a 2,230% p.a.

Compartamos *Banco*

## Racional Económico En La Base de la Pirámide



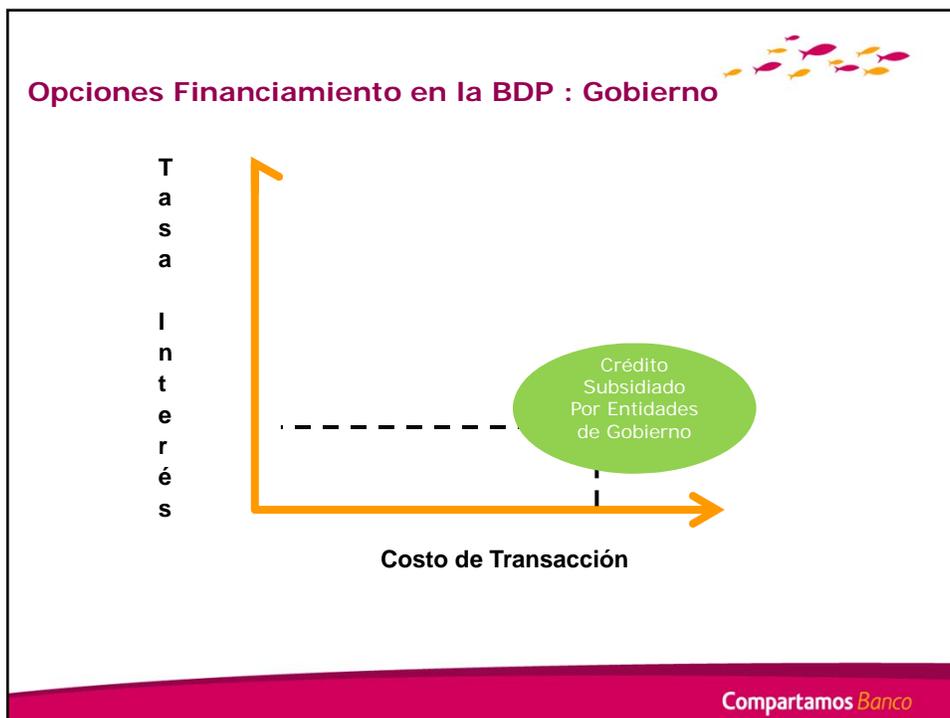
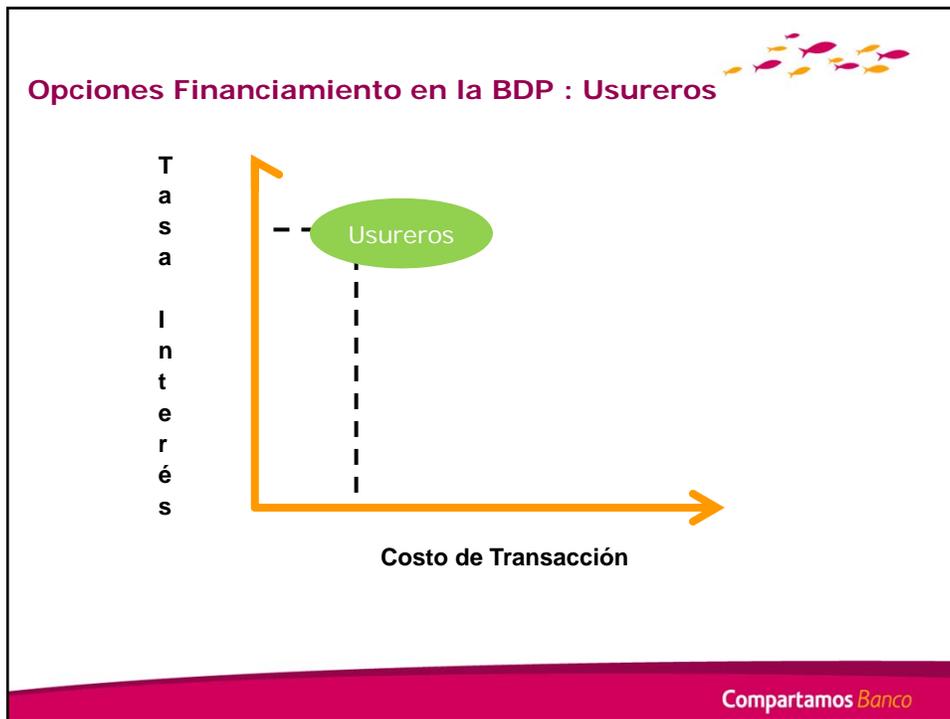
### ¿Por qué pedir prestamos a tales tasas?

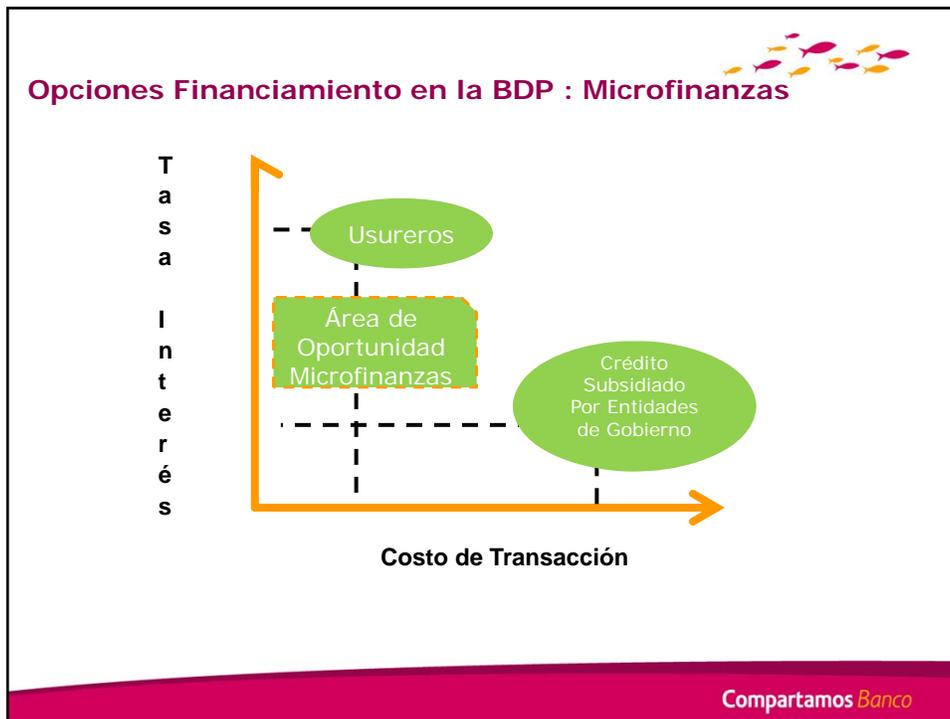
- Costo Financiamiento = Tasa Interés + Costo Transacción + Costos Oportunidad.
- El valor de un buen servicio en la Base de la Pirámide es diferente:
  - La productividad marginal del capital es mucho mayor.
- Créditos de corto plazo: Limita la acumulación de intereses.

Sin embargo, al nivel de los intereses que se ofrecen comúnmente al mercado de la Base de la Pirámide, generalmente Usureros, la productividad se va a quien otorga el capital y no a quien genera la productividad

- Esto resulta en un crecimiento imposible para las microempresas.

Compartamos *Banco*





## Impacto Social De Las Microfinanzas

Cuando las Microfinanzas alcanzan al cliente con el perfil apropiado:

- *Aumenta* el Ingreso Disponible accesible por la BDP.
  - Baja el precio del servicio utilizado por la BDP
- *Expande* el poder adquisitivo del Ingreso Disponible de la BDP.
  - Hace disponible bienes y servicios previamente inaccesibles (ahorros, vivienda, seguros, remesas, salud etc.)
- *Aumenta* Ingreso Disponible en las manos de la BDP.
  - Mayor rentabilidad en las microempresas
  - Mayor capacidad de empleos en la microempresa.

Microfinanzas: Un multiplicador de Ingreso Disponible

Adicionalmente, existe impacto no monetario

El logo 'Compartamos Banco' está visible en la parte inferior derecha del gráfico.

## Mercado Atendido

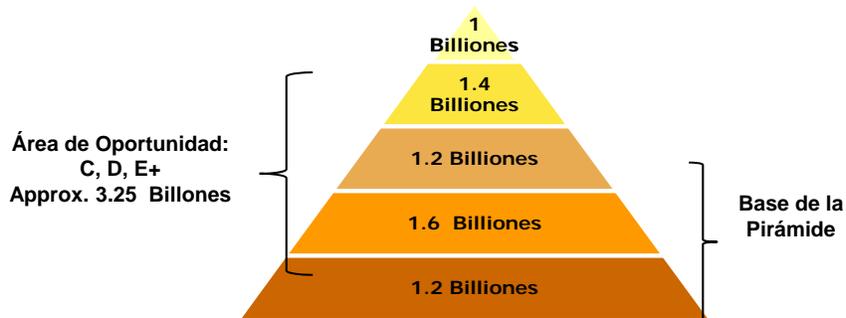


Servicios Financieros para la BDP:

- Tradicional: Préstamos de capital de trabajo y ahorros
- Hoy: Todo (incl. vivienda, remesas, seguros)

**BDP: 4.0 billones del total de 6.4 billones en la población mundial**

- Individuos con ingresos ~USD\$3,000 , o menos ,anualmente

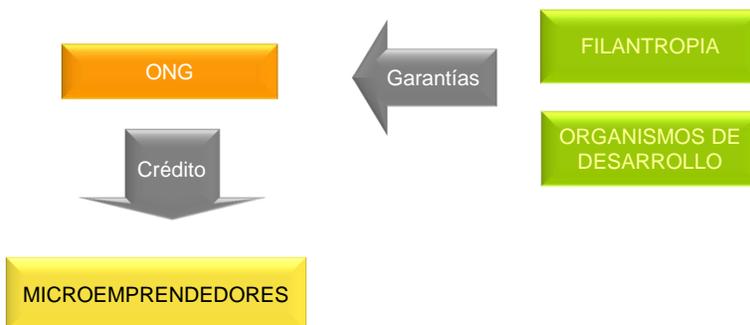


Compartamos *Banco*

## Historia - Años 70: Primeros Créditos y Experimentos Financieros



- 1970: Banco Dagang Bali – Indonesia
- 1971: Oportunidad Internacional– Colombia
- 1973: ACCION International – Brasil
- 1976: Proyecto Grameen – Bangladesh



Compartamos *Banco*

### Historia - Años 80: ONG Líder en Sector Alcanza Punto de Equilibrio

- Escala: De ser un reto, a ser un aliado.
- Crecimiento Explota: Red ACCION en América Latina
- 1983: Banco Grameen se establece bajo una régimen especial.
- 1984: BRI (Indonesia) se comienza con microfinanzas comerciales
- 1984: ACCION Fondo Puento: entra al sector bancario



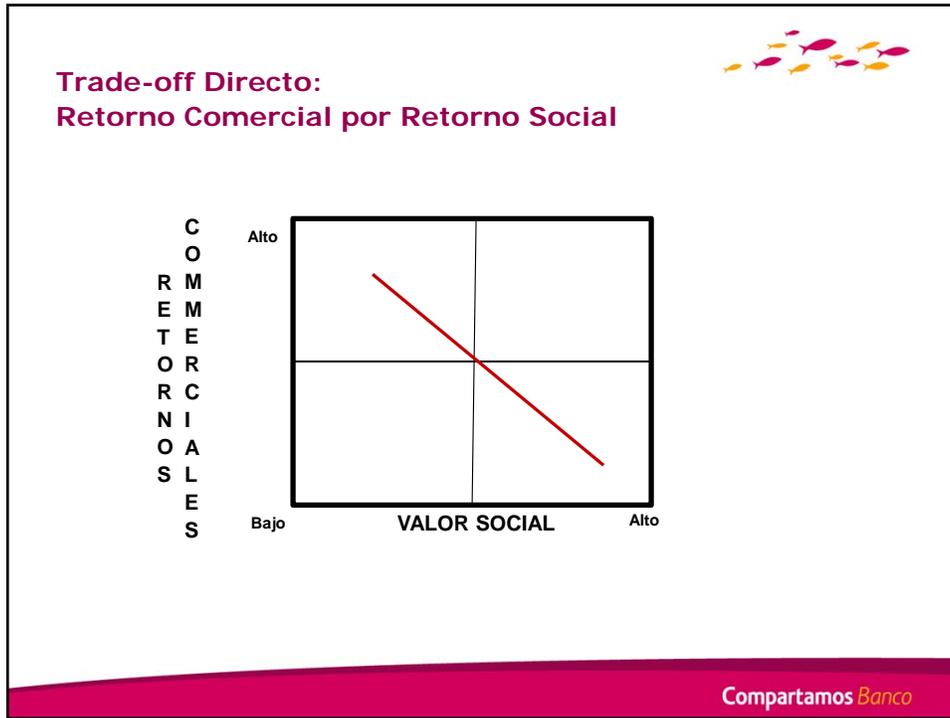
Compartamos Banco

### Historia - Años 90: Microfinancieras Reguladas: Entrada a Mercados de Capital

- 1992: BancoSol – Bolivia, seguido por FFPs: Caja Los Andes
- 1998: Mibanco – Perú
- 2000: Compartamos Banco - Mexico



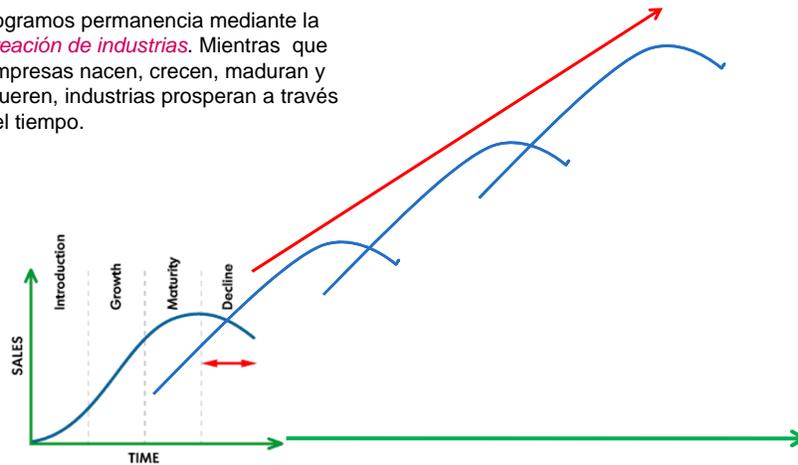
Compartamos Banco



## ¿Cómo logramos permanencia?



Logramos permanencia mediante la **creación de industrias**. Mientras que empresas nacen, crecen, maduran y mueren, industrias prosperan a través del tiempo.



Compartamos Banco

## ¿Cómo logramos eficacia y eficiencia?



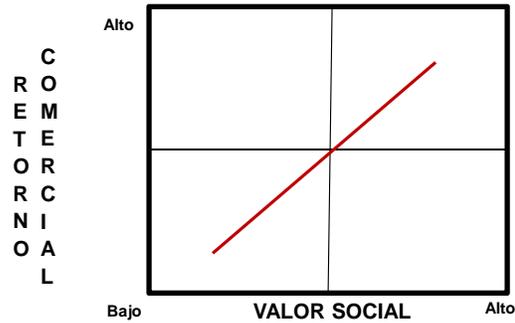
La **Competencia** es lo que concilia retornos y valor social

- Baja Precios
  - Maximiza opciones
  - Mejora Servicios
- } Para la Base de la Pirámide



Compartamos Banco

## Observación Empírica: Alto Retorno Comercial Puede Ser Integral Para Alto Retorno Social



Compartamos *Banco*

## Las Microfinanzas en México

- Nacieron en México a finales de los 70s (ADMIC) y mediados de los 80s (CAME) con modelo asistencialista, pero sigue siendo una industria MUY joven.
- Exclusivamente ONGs hasta finales de los 90s.
- Crecimiento inicia en los 90s con las cadenas comerciales
- Banco Azteca es la punta de lanza en gran escala
- El modelo comercial
- Entrada de competencia – creación de una industria
- Nuevos modelos de negocios
- Sector menos desarrollado que el resto de Latinoamérica.

Compartamos *Banco*

## Las Microfinanzas en México : Los 90's



- Principios de los 90's, masificación de la mano con los nexos de la banca de desarrollo – ADMIC – y principios de autosuficiencia e impacto.
- Cajas de Ahorro
- Financiera Independencia y Crédito Familiar (BBVA/Citi) como único modelo comercial desde su nacimiento.
- Crisis del '95 desaparece a la banca de desarrollo y a las microfinancieras.
- Crecimiento importante de cadenas comerciales.
  - Metodología de crédito a capital de trabajo y no de consumo
  - Bursatilización de cartera
  - Otros servicios financieros – remesas y ahorro
- Creación de nuevas IMF – Sta. Fe, Fincomún, Demic, Emprendemos.
- Principia la adopción del modelo Comercial – Compartamos se convierte a SOFOL.

Compartamos *Banco*

## Las Microfinanzas en México : Década 2000



- Uniprodueto a multiproducto.
- Adaptación de modelo comercial
- Crédito individual vs. grupal
- Casas de Empeño
- Creación de organizaciones gremiales – ADMIF y ProDesarrollo.
- Pronafin
- 2001 – Ley de Ahorro y Crédito Popular => Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SACP) como una figura cooperativa sin fines de lucro; o Sociedades Financieras Populares (SOFIPO) como una figura mercantil con fines de lucro.

Compartamos *Banco*

## Las Microfinanzas en México : Década 2000 (cont´d)



Competencia agresiva y crecimiento de crédito al consumos. Alto número de nuevas instituciones privadas participando en el mercado – más de 750 registradas en la Condusef.

- Crecimiento de las cajas – Caja Popular Mexicana y Caja Libertad
- Finsol (2000)
- Banco Azteca (2002)
  - > El pobre sí ahorra
  - > Del alto margen/bajo volumen a bajo margen/alto volumen
- Banco Walmart, Banco Famsa, Bancoppel, Banco Fácil, Banco Autofin
- Alianzas comerciales con bancos – Soriana con Banamex

Compartamos *Banco*

## Las Microfinanzas en México : Década 2000 (cont´d)



- IPO de Compartamos y Financiera Independencia (2007)
  - > Efecto demostrativo
  - > Entrada fuerte de nueva competencia => Banco Amigo, enConfianza
- Creación de una industria
- Innovación => uso de tecnología
- Nuevos modelos de negocio

Compartamos *Banco*



## Microfinanzas: El Caso de Compartamos Banco

- 1990: ONG – Iniciativa Social
  - > Operaciones Iniciales en Chiapas & Oaxaca (rural)
- 2000: SOFOL Compartamos
  - > Asociaciones: Compartamos ONG, ACCION, Profund, Inversioncitas Privados en Mexico.
- 2002: Primer Bono Emitido
- 2006: Banco: Licencia de Banco



## Microcréditos a población rural– 93% de Créditos



1. **Créditos Grupales a Mujeres**
  - De 12 a 50 Mujeres
  - Atendidas por Promotores de Compartamos (oficiales de crédito)
  - 3 sesiones de educación financiera previo a la primer disminución.
2. **Autoadministración**
  - Miembros indican el monto a tomar prestado y ahorrar semanalmente
  - Miembros eligen a la líder del grupo.
3. **Reuniones Semanales con Compartamos**
  - Tesorera del grupo hace colecta de pagos y depósitos.
  - Muestra a Promotor compartamos pagos y ahorros previos.

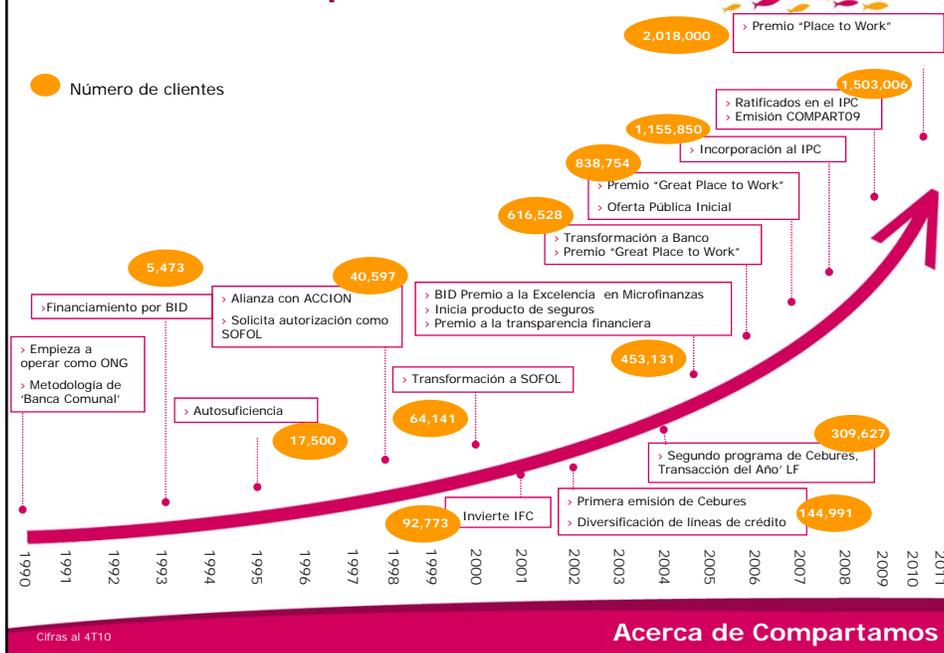
## Compartamos: Servicios Financieros Para Clientes de Bajos Ingresos



- Institución de microfinanzas **más grande** de México y América Latina
  - 2,018,000 clientes activos
  - US\$275 MM de cartera de créditos
  - 369 oficinas en 32 estados
  - ~10,900 empleados
- Mística Corporativa, Rentabilidad Financiera y Compromiso Social
  - Primer puesto por **dos años consecutivos** como **“Mejor Empresa para Trabajar en México – Compañías** con más de 5,000 empleados” otorgado por el Instituto de Mejor Lugar para Trabajar ([www.greatplacetowork.com](http://www.greatplacetowork.com))
  - El consejo de administración aprobó destinar el **2% de la utilidad neta de 2010 a acciones** con fines de desarrollo sustentable y responsabilidad corporativa.

Compartamos *Banco*

## Desarrollo Compartamos





**Beatriz Sánchez**  
Investor Relations  
(55) 5276 7250, ext. 7696

**María Teresa Chavira**  
Investor Relations Officer  
(55) 5276 6398

**Patricio Díez de Bonilla**  
Chief Financial Officer  
(55) 5276 7388

[investor-relations@compartamos.com](mailto:investor-relations@compartamos.com)  
[www.compartamos.com](http://www.compartamos.com)

