Guia Técnica

Indicadores de Desempenho Financeiro e Social para Instituições Microfinanceiras

MicroRate

MicroRate agradece o apoio técnico e financeiro de ADA para a elaboração da *Guia Técnica: Indicadores de Desempenho Financeiro e Social para Instituições Microfinanceiras*

Acerca de ADA

Nos últimos de 20 anos, ADA dedicou-se a construir e catalisar a inclusão financeira de populações excluídas do sistema financeiro convencional, em países em desenvolvimento. Demos poder a instituições microfinanceiras e redes. Por meio do fundo de Desenvolvimento e Microfinanças de Luxemburgo, ajudamos as IMF a obter o fundeio necessário para seu crescimento sustentável. Enfocamo-nos no desenvolvimento de serviços financeiros inovadores, em desenvolver capacidades e na pesquisa. Compartilhamos nossa experiência para que seja empregada em áreas sobre inclusão financeira para jovens; acesso a energia renováveis através das microfinanças, microseguros e poupança reinvestida mediante remessas para migrantes. Além disso pomos nosso conhecimento ao serviço dos países para colaborar com eles em suas estratégias de expansão da inclusão financeira. Durante mais de 10 anos ADA esteve dedicada a promover a transparência e práticas de gestão do desempenho social assim como seus padrões. Brindamos apoio a iniciativas como Microfact 3.6, uma ferramenta que permite a implementação direta de tais padrões.

www.ada-microfinance.org
www.microfact.org

Sobre MicroRate

MicroRate é a primeira qualificadora especializada em microfinanças dedicada a avaliar o desempenho e o risco das instituições microfinanceiras (IMF) e fundos em microfinanças, também conhecidos como Veículos de Investimento Microfinanceiras (VIM). Como a mais antiga e prestigiosa organização de seu tipo, MicroRate realizou mais de 750 qualificações de IMF da América Latina, África, Europa e Ásia Central. MicroRate é a líder em qualificações sociais e também se converteu no maior avaliador de VIM da indústria.

Esta publicação foi preparada por MicroRate empregando a informação de The MIX Market. Este documento pode ser descarregado eletronicamente da página web de MicroRate (www.microrate.com). Qualquer comentário sobre a Guia Técnica deve ser enviado a MicroRate (info@microrate.com).
MicroRate agradece aos colaboradores que tornaram possível este relatório de pesquisa:

Sebastian von Stauffenberg, Damian von Stauffenberg, Maritza Rodriguez, Rebecca Spradlin, Antonio Bryant

Copyright © 2014 MicroRate Incorporated ("MicroRate"). Direitos reservados.

Este relatório pode ser reproduzido sempre que se indique como autor a "MicroRate Incorporated"

Exoneração de responsabilidade: *Sirva-se reconhecer que este relatório foi compilado basicamente sobre a base de informação própria. Esta pesquisa se entrega somente para fins de informação e sem nenhuma obrigação contratual ou de qualquer outra índole. Não há nenhuma garantia ou representação sobre a correção, complementaridade ou precisão da informação proporcionada. Os pontos de vista e interpretações expressadas neste relatório correspondem a MicroRate, não necessariamente expressam o ponto de vista daqueles envolvidos neste relatório.*

ÍNDICE

Apresentação **6**

A Metodologia: situando os indicadores no contexto **7**

Qualidade de Carteira **8**
- Índice de Carteira em Risco 10
- Índice de Créditos Castigados 15
- Índice de Despesa de Provisões 17
- Índice de Cobertura de Provisões 20

Eficiência & Produtividade **22**
- Índice de Despesas Operacionais 25
- Índice de Custo Operacional por Mutuário 28
- Índice de Produtividade do Pessoal 30
- Índice de Produtividade do Oficial de Crédito 33

Gestão Financeira **36**
- Índice de Despesas de Financiamento 38
- Índice de Custo de Fundeio 40
- Índice de Dívida a Patrimônio 42

Rentabilidade **45**
- Retorno sobre o Patrimônio 47
- Retorno sobre os Ativos 49
- Rendimento de Carteira 51

Desempenho Social **54**
- Índice Tamanho de Crédito Médio Nacional 56
- Índice de Retenção de Mutuários 58
- Índice de Retenção de Pessoal 60
- Índice de Eficiência Social 63

Anexo I: Grupos Pares e Fontes de Informação **65**

Anexo II: Calculando os Índices **66**

Anexo III: Índices Médios **72**

Acrônimos e Definições

APR	Taxa de juros porcentual anual
EIR	Taxa de juros efetiva
IMF	Instituição Microfinanceira
SIG	Sistema de Informação Gerencial
VIM	Veículos de Investimento em Microfinanças
MIX	Microfinance Information Exchange (também conhecido como The Mix Market)
ONG	Organização não governamental
PAR30	Carteira em Risco (Portfolio at Risk) normalmente maior a 30 dias de atraso. Se for dado em unidades monetárias é o saldo do capital total da dívida com atraso maior a 30 dias. Se for dado em porcentagem representa o saldo da carteira maior a 30 dias dividido pelo total da carteira).
ROA	Retorno sobre os ativos
ROE	Retorno sobre o patrimônio
SPTF	Social Performance Task Force
USSPM	Padrões Universais de Gestão do Desempenho Social, publicado pelo SPTF

Apresentação

Os investidores que buscam pôr seu dinheiro em microfinanças, enfrentam a tarefa de determinar quais instituições resultam mais adequadas a seus objetivos de investimento. Ao contrário dos investimentos tradicionais, há poucos benchmarks e pouca opinião respeito as IMF com o melhor desempenho. A falta de transparência respeito ao risco, desempenho financeiro e social e gestão das IMF representa uma significativa barreira para os investidores.

Desde que MicroRate publicou a primeira edição da *Guia Técnica* em 2000, a transparência nas microfinanças se incrementou dramaticamente. Agora há mais de 2,000 IMF que reportam seus dados a Mix Market e a avaliações independentes de terceiros, como as Qualificações Institucionais de Microfinanças (*MIR,* por suas siglas em inglês) e Qualificações Sociais são muito mais comuns. No entanto, com o fim de que a indústria avance e amadureça, e para que os esforços de transparência tenham um maior significado, tem que haver uma padronização e consenso dos indicadores chaves. O consenso no cálculo e interpretação de indicadores usados para medir o desempenho de uma IMF, é crítico. Isto foi importante em 2000 quando MicroRate produziu a primeira Guia técnica e segue sendo importante atualmente.

O propósito da *Guia Técnica* é ressaltar tendências recentes relacionadas aos 14 indicadores de desempenho mais comumente usados, e introduzir 4 novos indicadores que se enfocam no desempenho social. Para cada indicador, a Guia apresenta sua definição, interpreta seu significado, identifica potenciais imprecisões em seu uso, e facilita valores comparativos. Adicionalmente, MicroRate acrescentou uma seção para cada indicador respeito a "Como se relaciona com o setor bancário?" para fazer a Guia mais útil para os leitores novos em microfinanças. Estes indicadores são organizados em cinco seções: Qualidade de Carteira, Eficiência e Produtividade, Gestão de Financiamento, Rentabilidade e Desempenho Social. Apesar de que muitos outros indicadores pudessem ser considerados, os 18 apresentados resultam ser importantes porque tomados em conjunto, facilitam um olhar razoável sobre o desempenho, perfil de riscos e financeiro da IMF, assim como uma opinião sobre seu desempenho social.

Desde que esta *Guia Técnica* foi publicada por primeira vez em 2000, foi adotada como um manual de treinamento e fonte de informação para a indústria microfinanceira. Em colaboração com Mix Market, MicroRate atualizou esta edição com a data disponível mais recentes (Dez. 2012). Isto com o fim de servir como uma ferramenta útil, para entender as tendências mais recentes e análise comparativa do desempenho das IMF (Ver *Anexo 1* para a discussão da data e grupos pares). Com o fim de ajudar os leitores a entender como se calculam estes índices, o Anexo II provê um exemplo de Estados Financeiros e dados de uma IMF, com o cálculo respectivo de cada indicador.

Os leitores devem tomar nota das limitações desta Guia. Este documento não pretende ser nem um manual completo de "como fazer" para avaliar as IMF nem uma lista completa dos indicadores das IMF. Realmente não se incluem certos aspectos das IMF difíceis de avaliar com medições quantitativas. Por exemplo, em Gerência e Governo incluindo estrutura organizativa, medição do desempenho, práticas de cumprimento, fluxo de informação, "know how" das microfinanças e estrutura de propriedade - enquanto forem essenciais para entender o risco e desempenho integral perde sentido a incorporação de indicadores quantitativos. Assim também a Guia Técnica não discute ajustes financeiros, que são tipicamente necessários quando se trata de comparar instituições, que empregam práticas contáveis muito diferentes.

Dentro do seu objetivo cuidadosamente definido, achamos que esta Guia fará uma importante contribuição ao campo das microfinanças.

Damian von Stauffenberg
MicroRate

A Metodologia: situando os indicadores no contexto

Os indicadores apresentados nesta Guia entram em cinco categorias principais: qualidade de carteira, eficiência e produtividade, gestão financeira, rentabilidade e desempenho social. Enquanto que muitos outros indicadores de desempenho podem ser considerados na *Guia Técnica*, os 18 que foram escolhidos são indicadores importantes que, se forem tomados em conjunto, provêm uma observação razoável do desempenho, riscos e situação financeira de uma IMF. Uma descrição geral das categorias é proporcionada ao início de cada capítulo (veja *Calculando* os Índices do *Anexo II*)

Nossa perspectiva na elaboração da *Guia Técnica* é usar cifras não ajustadas; isto é, a data financeira é tomada diretamente dos estados financeiros de cada IMF. O problema óbvio sob esta aproximação é que as comparações entre IMF podem resultar enganosas devido à vasta diferença em práticas contáveis. As políticas de provisões, por exemplo, ilustram isso. No MicroRate 50, as reservas por provisões para cobrir possíveis perdas nos empréstimos vão desde níveis extremamente conservadores aos inadequados. Isto significa, que comparar as IMF em ambos os espectros seria como comparar maçãs com laranjas. As políticas de contabilidade sim importam.

Ao longo do documento um grupo por referencial é usado para propósitos comparativos e analíticos. O grupo par eleito incluiu IMF que são o suficientemente maduras para receber investimentos externos. São excluídas as IMF recentemente formadas ou pequenas ONG imaturas e não sustentáveis. As IMF foram agrupadas em níveis "Tier" (Tier I, Tier II e Tier III), segundo o documento *Definições de Niverl Tier para Instituições Microfinanceiras*[1] publicado por MicroRate (veja *Anexo I)*. O *Anexo II* mostra um exemplo de estado financeiro como ajuda concreta para aplicar os indicadores, e a fórmula para cada indicador. O *Anexo III* mostra a média para cada indicador e região.

[1] www.microrate.com/media/downloads/2013/04/MicroRate-White-paper-Microfinance-Institution-Tier-Definitions.pdf

Qualidade de Carteira

✓ Carteira em Risco
✓ Despesa de Provisões
✓ Créditos Castigados
✓ Cobertura de Provisões

Pontos a considerar na Qualidade de Carteira:

- *Avaliar somente créditos atrasados poderia subestimar o risco de carteira*
- *Avaliar castigos junto com o PAR provê uma perspectiva mais exata da Qualidade de Carteira*
- *As reservas acumuladas devem cobrir ao menos o 100% do PAR30*

Qualidade de Carteira

O maior ativo de uma Instituição Microfinanceira (IMF) é sua carteira de créditos. Portanto, sua carteira de colocações é a maior fonte de risco. Para IMF onde os créditos tipicamente não estão respaldados por colaterais, a qualidade da carteira é totalmente crucial. No entanto, a qualidade desse ativo, ao contrário do risco, pode ser difícil de medir. Afortunadamente, muitas IMF têm grande experiência e mantêm suas carteiras com uma muito alta qualidade. De fato, muitas IMF líderes tipicamente superam o desempenho dos bancos comerciais pares em vários países.

O índice mais usado no setor microfinanceiro para medir a qualidade da carteira é o chamado Portfolio at Risk (*PAR,* por suas siglas em inglês), que mede a porção da carteira afetada por descumprimento**,** como porcentagem do total das colocações. Apesar de que há outros índices que se usam regularmente, o índice PAR surge como o indicador líder, porque é facilmente entendível, não subestima o risco e é comparável entre instituições.

Um microcrédito é tipicamente considerado em risco se o repago do empréstimo estiver atrasado 30 dias a mais. Esta norma é mais estrita que a praticada por bancos comerciais, ainda que esteja justificada devido à falta de colaterais bancários e o curto prazo de repago da maioria destes empréstimos

Em adição ao indicador de Carteira em Risco, outros três indicadores relacionados à qualidade de carteira são frequentemente usados para complementar o PAR e dar uma melhor foto sobre a qualidade de carteira total. Estes incluem os Índices de Castigos, Despesa de Provisões e Cobertura por provisões[2]. Estes quatro indicadores, vistos em conjunto, facilitam uma idéia poderosa da qualidade de carteira de uma IMF e dos riscos.

[2] Ver CGAP, Occasional Paper No. 3 June 1999, "Measuring Microcredit Delinquency: Relações Can Be Harmful to Your Health" para uma excelente discussão das diversas medições sobre a qualidade de carteira.

Carteira em Risco

Como Calcular?

O Índice de Carteira em Risco (PAR) é calculado dividindo o saldo de todos os empréstimos com atrasos maior a 30 dias mais o saldo total dos empréstimos refinanciados (ou reestruturados)[3], sobre a quantia total de carteira bruta. A informação usada para este indicador se calcula sobre uma data de corte determinada. O PAR pode calcular-se para diferentes categorias de atraso como PAR30, PAR60, PAR90, ou PAR180, que representaria o saldo dos empréstimos com atraso maior a 30, 60, 90, ou 180 dias, respectivamente. O PAR30 é usado como a medida padrão em microfinanças.

Os créditos Reestruturados (ou Refinanciados) são créditos que evidenciam que os mutuários enfrentam dificuldades para repagar suas dívidas; que buscam renegociar os cronogramas de pagamento com o fim de aliviar a carga financeira do mutuário e permitir a IMF cobrar o crédito que, de outra maneira, poderia resultar totalmente sem pagamento. Quando uma IMF reestrutura um crédito toma o saldo pendente e o distribui em prazos maiores, que deveria resultar em quotas de pagamento mais manejáveis para o mutuário. Uma IMF refinancia o crédito criando um novo crédito que repaga o saldo do crédito anterior. Esta pode ser uma técnica para ocultar créditos em risco ou para incrementar legitimamente a quantia dos créditos a clientes com bom histórico de pagamento. Entender a natureza destes créditos e políticas relacionadas a reestruturar ou refinanciar resultam importantes para entender a qualidade de carteira real da instituição. O nome específico dado a este tipo de operações não é relevante e sim o fato de que este tipo de práticas creditícias arriscadas deveria estar incluído no cálculo do PAR, para uma melhor avaliação do risco creditício.

Que significa?

Este índice é a medida para avaliar a qualidade de carteira mais amplamente aceita. Mostra a porção da carteira que está contaminada por atrasos (a quantia total em atraso ou total de quotas de pagamento faltantes) e

[3] Os empréstimos refinanciados ou reestruturados são créditos onde o mutuário enfrenta dificuldades para o repago de seu crédito e se efetua uma revisão ao esquema de repago de tal maneira que permita à IMF recuperar o empréstimo que, de outro modo, ficaria sem pagamento. Este tipo de empréstimo representa assim risco para a entidade financeira. Quando uma IMF *reestrutura* um empréstimo toma o saldo pendente e a estrutura a um prazo mais longo para que resulte em quotas de pagamento manejáveis para o mutuário. Os empréstimos refinanciados podem ser incluídos também neste cálculo se estes estiverem vinculados a um histórico creditício débil. A IMF *refinancia* um empréstimo criando um novo crédito que cancela o saldo do crédito original. Esta pode ser uma técnica para ocultar empréstimos arriscados ou pode ser usado legitimamente para incrementar o tamanho do empréstimo do cliente quando este evidencia um bom histórico de repago. Entender a natureza destes créditos e as políticas vinculadas à reestruturação ou refinanciamento resulta importante para compreender a verdadeira qualidade de carteira da entidade.

portanto em risco de não ser pago. Quanto mais se demora um cliente no repago de seus empréstimos, menos provável é que o empréstimo seja pago. As IMF com metodologias creditícias fortes fazem seguimento aos clientes imediatamente depois que uma quota cai em atraso.

A medição do PAR está livre de qualquer interpretação subjetiva que pudessem ter outros indicadores de qualidade como a "taxa de repago dos créditos" ou a "mora" (que tipicamente só toma o capital com falta de pagamento não o saldo total com falta de pagamento incluídos interesses). Indo um pouco mais longe, o PAR é uma medição mais conservadora do risco institucional que a taxa de repago dos créditos ou atrasos dado que tanto o numerador e o denominador incluem o saldo total dos empréstimos (em lugar de só o saldo das quotas em atraso no numerador). Em consequência, mede o risco total do saldo do empréstimo com falta de pagamento e não só a ameaça imediata de quotas atrasadas.

Que se deve vigiar?

Algumas instituições só mostrarão o total de quotas com falta de pagamento em oposição ao saldo total de carteira em atraso. Esta prática subestimaria seriamente a qualidade de carteira já que só reflete uma visão marginal do total da carteira em risco.

A frequência da falta de pagamento do empréstimo é outro fator relevante para analisar a carteira em risco. Em geral, uma frequência mais alta com falta de pagamento eleva a seriedade dos resultados do PAR. Por exemplo, se as quotas são semanais, um empréstimo que excede os 30 dias de atraso terá pelo menos quatro quotas sem cancelar. Isto é o mais sério que um empréstimo com quotas mensais onde só uma quota estaria atrasada depois de 30 dias. No outro extremo, se deve ter cuidado com os créditos de pagamento único no final do período do empréstimo (denominado "*balloon payment*" em inglês), tipicamente associados aos créditos agrícolas com repago estabelecido em função ao ciclo do cultivo. Para este caso, as medições do PAR (30, 60, 90) carecem de sentido.

Adicionalmente, o tipo de metodologia creditícia aplicada pode ter impacto significativo no valor do PAR. Sob a metodologia de banca comunal, o grupo de mutuários solicitam o crédito grupalmente e garantem solidariamente uns a outros. Se um membro deixasse de pagar sua quota, se espera que o resto do grupo assuma a quantia com falta de pagamento[4]. Quando isto sucede e a IMF recebe o pagamento, o empréstimo é considerado como pago em sua totalidade, mesmo quando um de seus mutuários não cumpriu com o repago proporcional de sua dívida e possa estar incrementando o risco potencial para o grupo. Pelo contrário, quando um mutuário com dívida individual não paga uma quota, o empréstimo é registrado automaticamente como vencido. Estes fatos explicam porque os créditos de banca comunal registram naturalmente menores níveis de PAR. Em regiões onde o empréstimo grupal é mais comum como no Sul da Ásia, o PAR é significativamente pequeno (PAR 0.7%) em comparação com a Europa do Este e a Ásia Central onde o crédito individual é mais comum e o PAR é consideravelmente mais alto (PAR 4.5%).

A análise do PAR não só deve considerar a cifra do PAR mas também a fortaleza da metodologia creditícia que assegura um crescimento sadio em épocas de crise. Por exemplo, em economias crescentes como o Peru várias IMF tratam de manter sua posição de mercado descuidando as políticas creditícias alimentando assim o deterioro potencial da qualidade de carteira.

Além disso, as IMF com Índices PAR aparentemente similares podem operar sob diferentes perfis de risco. Ainda quando os resultados por PAR30 possam ser similares, uma carteira com alta concentração de empréstimos na categoria de maior atraso (maior a 90 ou 180 dias) será muito mais arriscada que uma carteira com atrasos dentro da categoria de 30 ou 60 dias.

[4] Estes pagamentos internos para cobrir os membros do grupo com atraso se chama comumente "mora interna" e o seguimento deste indicador pode ser útil para complementar o PAR de instituições que brinda a banca comunal.

Fator a considerar quando se analisa o nível de risco é a concentração da atividade econômica na carteira. Por exemplo, existem casos onde a IMF se localiza em regiões especializadas em pesca, indústria ou agricultura. Um PAR bom pode converter-se em mau quando sofre a atividade econômica que sustenta a carteira institucional. Por exemplo, no caso da Nicarágua, as carteiras típicas estiveram concentradas em empréstimos de pecuária o que evidencia um perfil de risco diferente ao de IMF com carteiras mais diversificadas. Quando existe concentração de carteira vulnerável, provisões adicionais podem ser necessárias para antecipar crises potenciais.

Apesar de que a maioria de microcréditos não contam com garantias reais, algumas IMF exigem alguma forma de colateral informal que mitiga o nível de risco creditício. Nesse contexto, é necessário conhecer se o sistema judicial do país é lento e ineficiente para executar estas garantias. Dito isto, apesar que as garantias existissem se não puderam ser executadas o PAR será igual de arriscado como se a IMF não contasse com essas garantias. Do mesmo modo, considerações de tipo política e de corrupção necessitam levar em consideração. Assim em alguns países, por exemplo, apesar de que as garantias puderam estar legalmente constituídas se forem de tipo agrícola são difíceis de executar devido a razões políticas.

A análise do PAR por produto é importante, dada as características dos diferentes produtos creditícios. Por exemplo, existe grande diferença entre o PAR de um microcrédito (normalmente sem garantia) e um crédito de consumo (que geralmente tem uma garantia salarial). A variação anual do PAR de cada produto sugeriria razões para aprofundar a análise respectiva.

A análise do PAR por prazo do crédito é um indicador em mercados competitivos onde as IMF alargam os prazos para incrementar a quantia do crédito oferecido. O microcrédito por sua natureza é empregado para financiar capital de trabalho com vencimento a curto prazo. Se o prazo exceder mais de dois anos é claro que enfrenta um maior risco.

Geralmente, em mercados competitivos, quando as IMF flexibilizam significativamente os requisitos para os créditos pequenos se começa a ver o deterioro sobre a qualidade de carteira. Em outros casos, se observa que os créditos com quantias grandes começam a deteriorar-se quando a IMF aplica a mesma metodologia creditícia para outorgar créditos que são para Pequena Empresa.

O PAR é um indicador útil, porém não revela a história total sobre a qualidade de carteira. Como toda medida de desempenho, o PAR pode ser manipulado. A forma mais comum de fazê-lo é castigar os créditos vencidos. Para assegurar-se que esta prática não distorce em forma importante a análise do risco creditício, se deve avaliar não só o PAR da IMF, mas também acrescentar o Índice de Créditos Castigados. A combinação do PAR30 e o Índice de Castigos resulta no indicador chamado Índice de Risco Total.

Outra distorção ocorre quando a IMF enfrenta altas taxas de crescimento. Com efeito, seu crescimento pode diluir o PAR. Os empréstimos tomam seu tempo antes de cair em inadimplemento. Este fato, unido com o atraso no tempo de registrar oficialmente os créditos atrasados em livros, pode conduzir a que o crescimento da carteira artificialmente reduza o PAR. No caso de forte crescimento de carteira, uma análise do incremento do PAR em termos nominais pode completar a avaliação da qualidade de carteira.

Uma opinião sobre a confiabilidade do sistema informático é outro fator de análise do PAR e da qualidade de carteira. Vários casos observados mostram que os números de carteira não resultam coerentes com o reportado nos estados financeiros. Em casos de fragrante inconsistência, o PAR reportado deve ser tomado com cautela.

Como se relaciona isto com o setor bancário tradicional?

No setor bancário tradicional o indicador que se compara mais com o PAR é o Índice de Empréstimos Vencidos (*Non Performing Loans- NPL* em inglês). O banco calcula este índice dividindo o total do saldo de créditos vencidos (não só os atrasos) excluindo os juros (o valor incorporado ao empréstimo) pela carteira

bruta. Os empréstimos vencidos ocorrem quando os pagamentos sobre a despesa dos juros e/ou do capital têm atrasos de 90 dias a mais e a soma destas duas quantidades é tomada como o saldo total dos empréstimos vencidos.

Os bancos que operam usando as normas Internacionais de Contabilidade empregam o Índice NPL e de Padrões Bancários. Um índice similar é o "Índice de créditos com dificuldades" (*impairment loan Índice,* em inglês) sob o sistema de contabilidade usado nos Estados Unidos.

A maioria de reguladores bancários consideram os empréstimos como vencidos depois dos 90 dias de atraso. Ao contrário do PAR, se o devedor começa a fazer pagamentos novamente de um crédito vencido, isto se converte em um "crédito que tornou a estar vigente", inclusive se o devedor não se pôs em dia em todos os pagamentos faltantes. Usar o PAR, no entanto, é uma medida mais conservadora devido a que um crédito não estará considerado em bom nível até que todas as quotas sejam pagas.

Similar ao PAR30, um banco também pode calcular o "Índice de Créditos Atrasados" sobre créditos que estiveram em atraso ao menos 30 dias.

Em 2006, o índice NPL nos Estados Unidos foi de 1%. Em 2008 se disparou até 5.7% a consequência da crise financeira e se estabeleceu próximo a 3% em 2013[5].

Onde está a indústria?

Em média, o PAR se incrementou mundialmente de 2007 a 2009, estabilizando-se em 2012. Em vários mercados, o incremento no PAR se deveu ao aumento do sobreendividamento onde os mutuários tomavam empréstimos de múltiplos credores e enfrentaram dificuldade para repagá-las. Notavelmente, vários mercados experimentaram um aumento em 2009 imediatamente depois da crise financeira global. Como resultado desta última, várias IMF adotaram políticas creditícias mais conservadoras que ocasionaram melhoria dos níveis PAR no ano 2010.

Antes se pensava que o setor microfinanceiro não era vulnerável às grandes crises econômicas. A última crise internacional demonstrou que apesar de que as microfinanças têm certo nível de resistência, é ainda vulnerável às flutuações macroeconômicas.

Devemos ressaltar que apesar de que Mix Market inclui os Créditos Reestruturados no cálculo do PAR, existem países onde a regulação não requer esta inclusão, pelo que se poderia distorcer o PAR média verdadeira da indústria. Ainda há países sofisticados em microfinanças, que não seguem incluindo o risco dos Créditos Reestruturados na análise do PAR. Este é o caso da Bolívia, onde o PAR está subestimado. Ao acrescentar os Créditos Reestruturados, os níveis de PAR se incrementam consideravelmente.

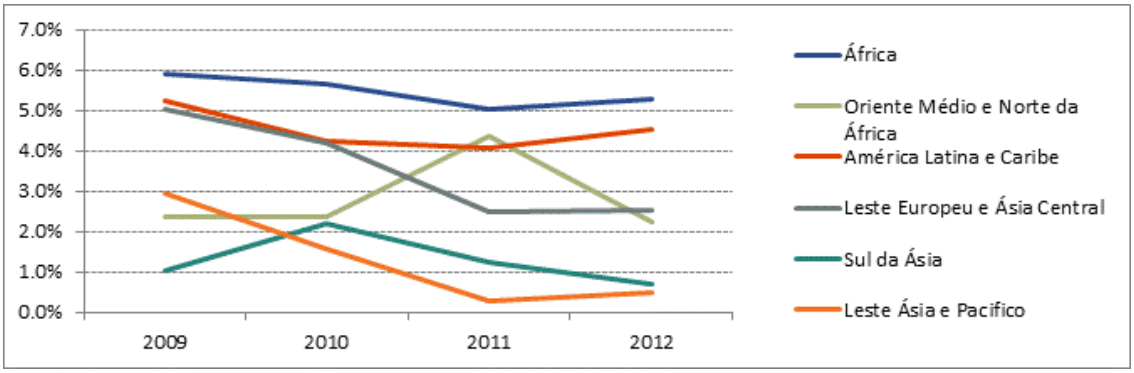
Na experiência de MicroRate, ainda quando o PAR possa variar de região a região, um índice PAR que está por acima do 8% (ou Índice de Risco Total que supere o 10%) deveria ser motivo de preocupação. Nos mercados mais maduros os Índices do PAR elevadas são comuns. Na América Latina, onde há uma mistura de metodologias creditícias, por exemplo, reportou um PAR de 4.5% (2012) enquanto que no Sul da Ásia onde a metodologia que prevalece é a grupal, se reporta um PAR de 0.7% (2012).

Por outro lado, fundos subsidiados do governo que exigem níveis estritos de qualidade podem levar a IMF a manipular seu PAR. Por exemplo, o governo mexicano exige um PAR 90 de 5% para aceder a certos fundos públicos. Isto motivou grandes distorções do PAR de parte das IMFs com o fim de assegurar esses recursos.

[5]Fonte: NYFED, "Quarterly Trends for Consolidated U.S. Banking Organizations Second Quarter 2013" http://www.newyorkfed.org/research/banking_research/QuarterlyTrends2013Q2.pdf, 2013

Observa-se que o setor tem cada vez mais e mais regularizações especializadas em microfinanças porém as práticas evolucionam a um ritmo mais rápido e encontram maneiras de burlar a política reguladora.

O risco mais forte em alguns mercados é o do sobre endividamento de clientes. Á medida que os mercados amadurecem, as IMF flexibilizam suas políticas creditícias e abandonam as melhores práticas. Geralmente, as causas do sobreendividamento são atribuídas a fatores externos ainda que a experiência mostre que fatores internos como as políticas de créditos são usualmente as que o explicam. Incontáveis exemplos de IMF de países que enfrentaram a crise de sobreendividamento demonstraram que as IMF com as melhores práticas em microfinanças sobreviveram e inclusive se desenvolveram mais.



Créditos Castigados

Como calcular?

O Índice de Créditos Castigados é calculado dividindo a quantia total de créditos castigados no período pela carteira bruta média.

Que significa?

Este indicador representa simplesmente os empréstimos que a instituição retirou de seus livros contáveis devido à forte dúvida em sua recuperação. O castigo dos empréstimos é uma transação contável que evita inflar os ativos por empréstimos improváveis de serem recuperados. O processo afeta igualmente a carteira bruta como as provisões acumuladas. Em consequência, a menos que a reserva de provisões seja insuficiente, esta transação não afetará o total de ativos, carteira neta, despesas ou ingressos netos. A castigo dos créditos não implica que os esforços de recuperação ou a obrigação de repago do cliente tenha se extinguido.

Que se deve cuidar?

Algumas instituições efetuarão castigos agressivamente em um esforço por sanear suas carteiras. Se essas IMF reportaram um PAR baixo, o Índice de Castigos ilustrará que a melhoria na qualidade da carteira não é real. Outras IMF, particularmente entidades não reguladas, se resistem a castigar seus créditos de maior atraso argumentando que o esforço de recuperação de créditos continua, e que castigar créditos afeta negativamente sua gestão de cobrança. Os castigos devem ser vistos em conjunto com o PAR para obter uma adequada avaliação sobre a qualidade de carteira.

Deve-se cuidar que o numerador mostre o saldo de capital dos créditos castigados do ano. Isto permitirá reduzir a distorção da frequência dos castigos realizados pela IMF, pois algumas vezes se realizam mensalmente, trimestralmente, semestralmente ou anualmente. Do mesmo modo, algumas IMF castigam o saldo de capital junto com os juros que deve o mutuário.

As políticas de castigos variam amplamente entre as IMF e entre os países devido a temas reguladores e tributários. Tipicamente, os créditos com 90 dias de atraso estão seriamente vencidos e têm alta probabilidade de não serem recuperados. Depois de 180 dias de atraso, os empréstimos são tipicamente castigados; no entanto, depende de cada IMF determinar quando os empréstimos devem ser castigados. É uma boa prática castigar créditos uma vez por ano.

É necessário analisar a antiguidade do PAR e entender porque a IMF não castigou saldos muito antigos. Uma das razões mais comuns é que a IMF não aprovisionou o suficiente.

Uma análise mais profunda dos castigos por produto, agências e ano de origem do crédito pode revelar problemas importantes na qualidade da carteira. O ano de origem do crédito pode revelar recentes mudanças na gestão e metodologia. Manter créditos vencidos muito antigos pode distorcer negativamente mudanças feitas na metodologia ou gerência.

Como se relaciona isto com o tradicional setor bancário?

O Índice de Castigos é conhecida comumente como Índice de "desencargos" no setor bancário tradicional. É usado da mesma maneira que em microfinanças onde os "desencargos" são o valor dos créditos irrecuperáveis e que são retirados dos registros contáveis.

Tipicamente, o índice captura a quantia dos desencargos como uma proporção da carteira total. A média do Índice de Desencargos dos Bancos Comerciais nos Estados Unidos foi de 1.8% de 2007 a 2010 post crise financeira[6]. O índice se localizou próximo a 1% em 2013[7].

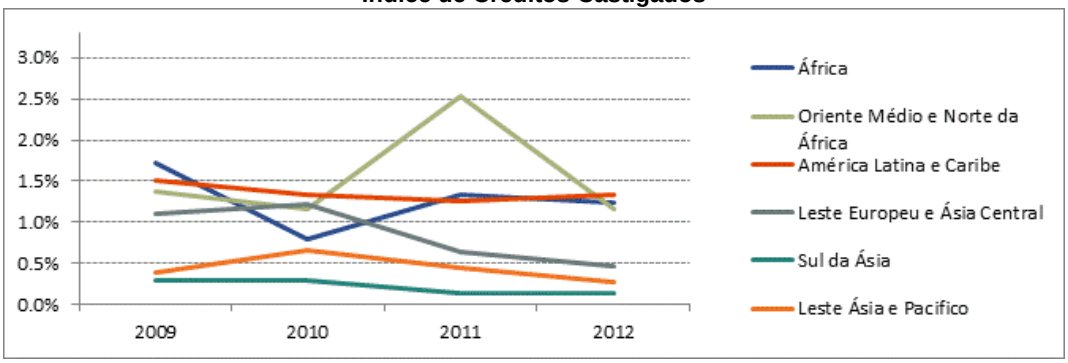
Onde está a indústria?

Ao avaliar o Índice de Créditos Castigados também foi incluída sob o Índice de Carteira em Risco para capturar a foto completa sobre a tendência da qualidade de carteira. Desde 2008 a 2009, o Índice de créditos castigados e o PAR, notavelmente subiram, refletindo o declive da indústria devido à crise mundial. Para 2010, a maioria de regiões mostraram um declive no PAR e nos castigos indicando uma melhoria geral na qualidade de carteira.

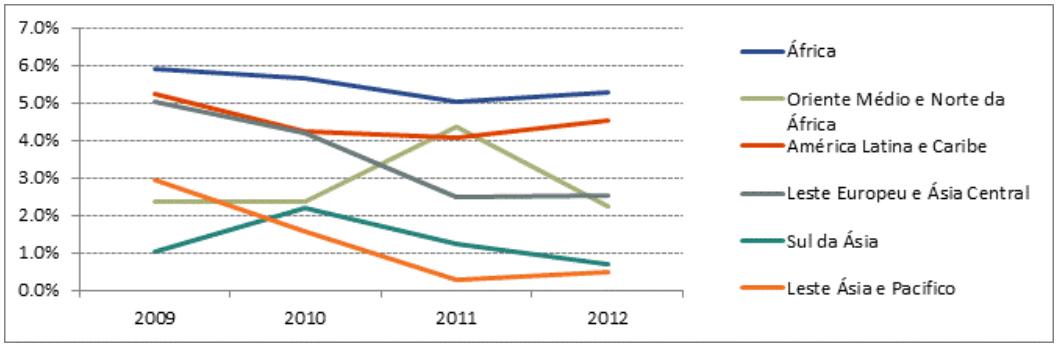
O índice se mantém mais alto na América Latina (1.3% a Dez-12) onde predomina a metodologia individual e muito mais baixo (0.1% a Dez-12) na Ásia do Sul onde predomina a metodologia grupal. Em geral, a experiência de IMF avaliadas por MicroRate indica que uma média de 1.5% é aceitável no setor.

Devemos ressaltar que geralmente as autoridades reguladoras, não publicam o Índice de Créditos Castigados.

Índice de Créditos Castigados



Índice PAR



[6] Ajustado Estacionalmente. Fonte: http://www.federalreserve.gov/datadownload/Preview.aspx?pi=400&rel=CHGDEL&preview=CHGDEL/CHGDEL/STFBQC%STFBAIL_MA.Q

[7] NYFED

Despesa de Provisões

Como calcular?

O Índice de Despesas de Provisões se calcula dividindo as despesas de provisões do período (também chamadas despesas de cobertura por provisão de maus créditos) pela Carteira Bruta Média.

A despesa de provisão do Estado de Resultados não deve ser confundido com a reserva acumulada para cobrir perda de empréstimos da folha de balanço.

Que significa?

Esta medida indica a despesa incorrida pela instituição para antecipar potenciais perdas de créditos do período proporcionais ao tamanho da carteira de créditos. Uma melhoria na qualidade da carteira se reflete em uma redução do índice. Para IMF reguladas, as políticas bancárias e a regulação de impostos ditam o índice mínimo por provisões a manter. As IMF não reguladas, por outro lado, seguem uma ampla variedade de práticas de provisão de despesas, incluídas não fazer nenhuma provisão em absoluto (não comum), aprovisionando certa porcentagem de seus créditos novos, ou vinculando as provisões em função à qualidade de carteira.

Que se deve cuidar?

As IMF necessitam práticas de cobertura de provisões mais estritas que os bancos ou as companhias financeiras devido a que seus empréstimos não são tipicamente garantidos por colaterais. Frequentemente, a regulação bancária não leva isto em conta e requer políticas de provisões e níveis de reserva que são inadequados para uma carteira de microcréditos. Algumas IMF reguladas poderiam estar cumprindo com a lei porém ainda assim com insuficiente cobertura.

Em alguns casos, também há incentivos para a sobrecobertura por provisão, particularmente entre as IMF não reguladas. Realmente, haveria um motivo de não mostrar ganâncias que pudessem desmotivar o acesso a doações.

Por outro lado, simplesmente reduzindo suas despesas de provisões, uma IMF pode mudar sua eminente perda em ganância durante um ou dois anos. Em geral, as práticas de cobertura de provisões necessitam serem vigiadas de perto já que algumas IMF tendem a fazer mal uso das despesas de provisões para ajudar a manipular o resultado líquido (geralmente, a legislação bancária limita esta possibilidade em IMF reguladas).

As despesas de provisões têm que ser analisadas junto com o Índice de Cobertura de Risco *(Ver o seguinte indicador, Índice de Cobertura de Risco)* para determinar o estimado de perda de empréstimos versus o que atualmente se incorreu. Se as reservas por empréstimos no balanço caem respeito à carteira em risco, as despesas de provisões provavelmente estejam sendo baixos.

As despesas de provisões são proporcionais ao perfil de risco do mutuário. Melhores práticas sugerem o cálculo de provisões em base ao número de dias de atraso do crédito. MicroRate aplica a seguinte escala que reflete estas condições:

- Empréstimos que estão atrasados entre 1-30 dias, provisão de 10% do saldo do empréstimo.
- Empréstimos que estão atrasados entre 31-60 dias, provisão 30% do saldo do empréstimo.
- Empréstimos que estão atrasados entre 61-90 dias, provisão 60% do saldo do empréstimo.
- Empréstimos que estão atrasados por >90 dias, 100% do saldo do empréstimo.
- 50% do saldo do empréstimo deveria ser aprovisionado para os empréstimos reestruturados ou refinanciados vigentes.
- 100% do saldo do empréstimo deveria ser aprovisionado para todos os empréstimos reestruturados ou refinanciados
- Vencidos a partir de 1 dia.

É importante mencionar que a IMF com grande participação de créditos respaldados com garantias reais não aplicam esta norma estrita de provisões. Do mesmo modo, se deve considerar que os créditos com garantias de ouro, geralmente, não contam com provisões.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

No setor bancário, o Índice de Despesas por Deterioro é comumente conhecida como Índice de Despesas de Provisões ou Provisão para Perda de Créditos. Este índice é importante porque afeta o capital de trabalho e é monitorado muito de perto pelos reguladores. A provisão para perdas de créditos realizada cada período se incrementa quando o risco dos créditos se incrementa. No entanto, um banco com um menor número de empréstimos arriscados terá uma provisão de despesas muito menor que a de um banco com um número maior de empréstimos de alto risco[8].

Onde está a Indústria?

Em 2012, os Índices de Despesas de Provisões foram entre 0.5% e 2.7% dependendo da localização geográfica.

No caso da América Latina e do Caribe, mercado microfinanceiro bem desenvolvido, com competência crescente e um perfil de risco mais alto, as IMF estão mais dispostas a fazer empréstimos arriscados causando um PAR relativamente alto e consequentemente um Índice de Despesas de Provisões elevada. No caso do Sul da Ásia, no entanto, os mutuários mostram uma alta taxa de repago. Isto devido a uma mais alta qualidade de carteira, em consequência, as despesas de provisões são mais baixas.

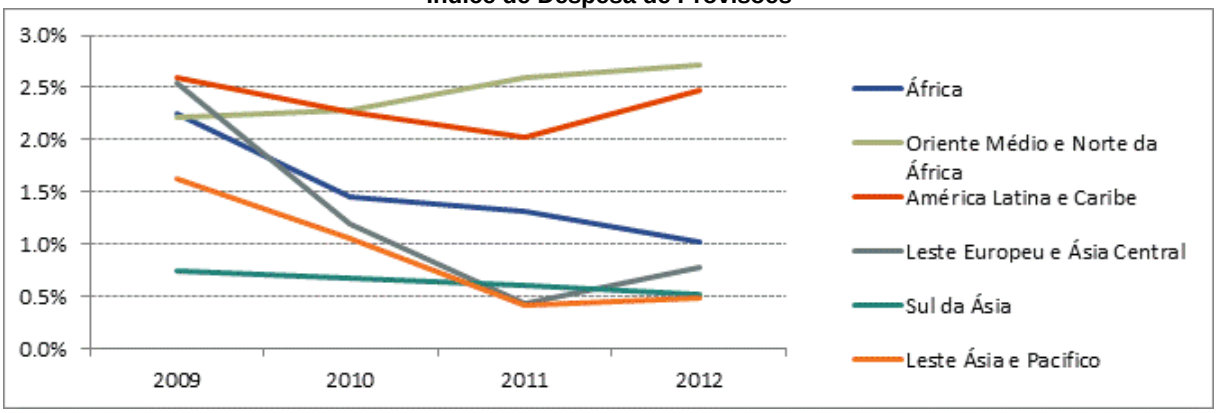
Seguindo a mesma tendência de melhoria do PAR entre 2009 e 2012, houve uma notável caída do Índice de Despesas de Provisões na maioria das regiões. Isto poderia ter sido atribuído à recuperação das carteiras cujo crescimento se viu impactado em 2009 pela crise financeira global.

Nos países mais avançados onde se vêm implementando as normas de Basilea para adequação do patrimônio, se exigem provisões "pro cíclicas". Isto significa, as instituições financeiras são requeridas a constituir provisões adicionais quando a economia está em alça. Com isto, se persegue cobrir necessidades de épocas baixas ("guardar pão para maio").

Por outro lado, países que desejam desmotivar o sobreendividamento por sobre oferta de créditos de consumo vêm utilizando a exigência de maiores provisões para estes créditos como uma ferramenta eficaz que protege o sistema financeiro.

[8] Fonte: http://www.investopedia.com/terms/p/provision-for-credit-losses.asp

Índice de Despesa de Provisões



Cobertura de Provisões

Como calcular?

O Índice de Cobertura de Provisões se calcula dividindo as provisões acumuladas de carteira entre o saldo de créditos atrasados mais de 30 dias mais o saldo de empréstimos reestruturados (refinanciados) (PAR30)[9].

Que significa?

Esta medida mostra que porcentagem da Carteira em Risco a 30 dias (incluindo créditos reestruturados e refinanciados) está coberta pelas reservas acumuladas para empréstimos. Este índice indica o quanto está preparada uma instituição para enfrentar um pior cenário (que poderia ser se todos os créditos atrasados não são pagos).

Que se deve cuidar?

Para as instituições microfinanceiras, um nível apropriado de cobertura é aproximadamente 100% do PAR30, e qualquer cifra maior se considera uma prática forte. Estes são níveis mais altos que os que mantêm os bancos comerciais. Em alguma forma, estas reservas altas refletem uma atitude de "quando houver dúvida, se deve ser conservador". As carteiras de microcrédito não estão tipicamente respaldadas com garantias reais pelo que é importante reservar uma quantidade de reservas suficiente para contrariar a não recuperação dos empréstimos.

Ainda que seja preferido um alto Índice de Cobertura de Provisões, há casos que justificam níveis mais baixos de cobertura. Por exemplo, quando a maior parte da carteira está formada por empréstimos que contam com garantias reais um índice menor a 100% é comum. Para as instituições reguladas, as normas usualmente fixam limites mínimos de reservas.

Para instituições com muito alta cobertura (maior a 200%), estas reservas, aparentemente altas, podem ser uma medida prudente para enfrentar futuras baixas na poupança ou adiantar-se a uma piora no desempenho da carteira. Em alguns casos, as IMF também podem estar compensando o fato de que o forte crescimento das colocações dilui o PAR (ver *Índice de Carteira em Risco)*. Ou talvez a IMF pode se estar preparando para uma redução nas taxas de crescimento no futuro, que poderia provocar que o risco da carteira se incremente.

Se as IMF operam com políticas de crédito agressivas que permitem práticas de crédito mais arriscadas, ou se não fazem seguimento aos créditos reestruturados, contar com um alto índice de cobertura é também prudente.

Quando o PAR é comumente baixo pode ser recomendável manter reservas altas para que, expressado em termos absolutos, as reservas acumuladas não caiam em um nível demasiado baixo. Similarmente, se as IMF

[9] Ver nota à margem em *Qualidade de Carteira*, onde se define os créditos reestruturados (também chamados Refinanciados).

empregam práticas creditícias inovadoras ainda não validadas, também têm que manter altas reservas para contrariar o risco de possíveis falhas nas suas inovações.

O Índice de Cobertura de Provisões deve ser analisada em conjunto com o PAR e com o Índice de Créditos Castigados já que os três são interdependentes. Como se menciona no Índice *de Carteira em Risco,* o mesmo PAR pode ter diferentes perfis de risco. Um PAR30 de 5% pode ser altamente arriscado se contém uma alta proporção de empréstimos que estão seriamente atrasados, especialmente passados os 90 dias; ou pode ser relativamente seguro se sabe que os empréstimos serão repagos. Igualmente, os castigos podem reduzir o PAR imediatamente. Para entender o risco de carteira, é essencial checar se os números de um bom PAR –e assim mesmo um Índice de Cobertura de Provisões favoráveis – é o resultado de uma boa avaliação do cliente ou de castigos massivos.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

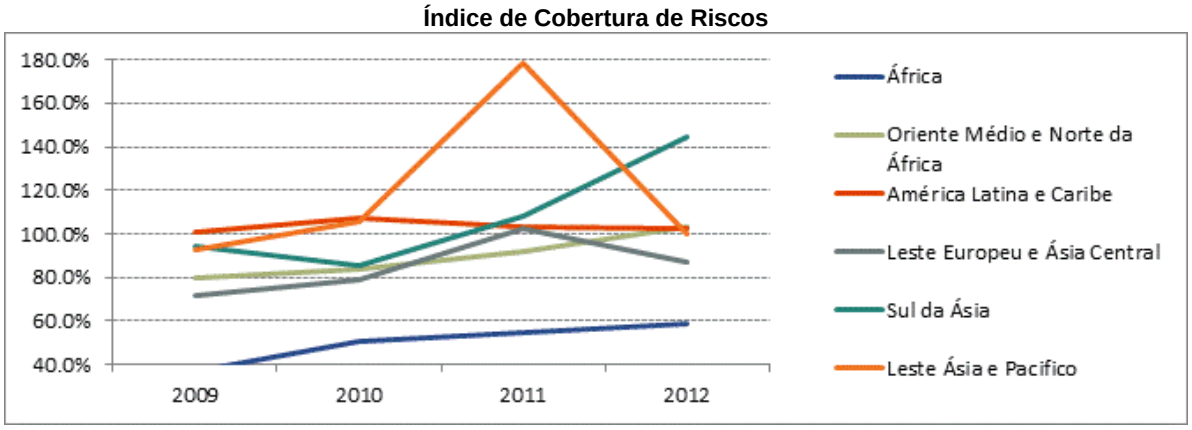
O Índice de Cobertura do Risco, como se define aqui, é equivalente à Índice de Cobertura de Provisões do setor bancário tradicional. O Índice de Cobertura de Provisão é calculado tomando a provisão acumulada total no final do período sobre o total de Carteira bruta vencida *(NPL)*, com o fim de antecipar o risco da carteira.

Similar ao Índice de Cobertura de Provisões, mostra a porcentagem da carteira que está coberta com a dotação designadas para provisões. A razão pela qual este índice é usado para analisar o desempenho dos bancos comerciais é para provar a liquidez de sua carteira no caso de perda potencial dos créditos vencidos. Devido à variedade de oferta em produtos e serviços que o setor bancário tradicional oferece, existem outras formas do Índice de Cobertura para medir a habilidade da instituição para fazer pagamentos sobre os ativos, cobrir suas obrigações; endividamento e mais.

Ao contrário do setor microfinanceiro, este índice para o setor bancário tradicional tenderá a ser mais baixo dependendo do tipo de empréstimo usado. Se por exemplo, o empréstimo outorgado é garantido, então diminui a necessidade do banco de cobrir o risco associado com esse empréstimo. Isto porque existe a garantia que pode ser realizada ou executada quando o crédito entra em descumprimento, acrescentando esse valor ao balanço geral.

Onde está a Indústria?

Geralmente, se assume que os Índices de Cobertura de Provisões poderiam gradualmente declinar conforme a indústria microfinanceira amadureça. No entanto, a informação entre 2009 e 2012 mostra quase uma constante cobertura cada ano. As médias nestes anos oscilaram entre 78% e 98%. Todas as regiões, com exceção da América Latina e da Ásia Oriental, mostram fortes incrementos associados possivelmente à melhoria na qualidade de carteira.



Eficiência e Produtividade

- ✓ Despesas Operacionais
- ✓ Custo por Mutuário
- ✓ Produtividade do Pessoal
- ✓ Produtividade por Oficial de Crédito

Pontos a serem considerados na Eficiência e Produtividade:

- *IMF são menos eficientes que os bancos comerciais*
- *IMF pequenas e rurais mostram menor eficiência*

Eficiência e Produtividade

Quatro indicadores chaves foram selecionados para medir a produtividade e eficiência: despesas operacionais, custo por mutuário, produtividade do pessoal e produtividade do oficial de crédito.

Os indicadores de eficiência e produtividade são coeficientes de desempenho que mostram que também é o desempenho operacional da entidade. Os indicadores de produtividade refletem a quantidade de produtos por unidade de insumo, enquanto que os indicadores de eficiência tomam também os custos dos insumos e/ou o preço dos produtos. Considerando que estes indicadores não podem ser manipulados facilmente, se pode compará-los melhor entre instituições que, por exemplo, os indicadores de rentabilidade (retorno sobre patrimônio ou retorno sobre ativos). Por outro lado, os índices de produtividade e eficiência são indicadores de menos integrais sobre o desempenho da entidade, que os de rentabilidade.

As IMF apresentam menores índices de eficiência que os bancos comerciais devido a que, dólar por dólar, o microcrédito representa um trabalho muito mais intensivo na utilização de mão de obra: um empréstimo de cem dólares requer quase tanto esforço administrativo como um crédito mil vezes maior. Em uma IMF os custos administrativos podem chegar a ser de $15, $20 ou inclusive $30 dólares americanos por cada $100 dólares da carteira de créditos; de maneira que o indicador de eficiência é de 15%, 20% ou 30%. Entretanto, na banca comercial os indicadores de eficiência de 1.5%, 2% ou 3% refletem que o tamanho de seus empréstimos é maior.

Despesas Operacionais

Como calcular?

O Índice de Despesas Operacionais se calcula dividindo todas as despesas relacionadas com a operação de intermediação (incluindo todos as despesas administrativas, planilhas, depreciação e dietas de diretório) pela Carteira Bruta Média do período. As despesas de juros e provisões por colocações assim como as despesas extraordinárias, despesas de períodos anteriores e outras despesas, não estão incluídas.

Que significa?

Este índice provê o melhor indicador da eficiência total da instituição mutuaria. Por esta razão, o índice também se chamo Índice de Eficiência e mede o custo institucional de realizar intermediação comparado com o tamanho médio de sua carteira. De tal forma que a regra geral é que a menor Índice de Despesas de Operação, maior será a eficiência.

Que se deve cuidar?

Este índice é de importância dado que pode ser administrado internamente e chega a resultar crítico à super-vivência de um banco em mercados mais competitivos. Se a IMF mantém altas Despesas Operacionais, as margens se verão afetadas sendo muito difícil competir por preço.

O tamanho da carteira, dos empréstimos, o tipo de metodologia creditícia e os preços de mercado ajudam a contextualizar a eficiência. O tamanho da carteira importa, porém o benefício das economias de escala rapidamente perde importância quando o tamanho de carteira supera os $5 milhões de dólares. No entanto, as pequenas IMF, podem ser mais eficientes, simplesmente por crescimento; enquanto que as instituições maiores devem recorrer a outras medidas. Na experiência de MicroRate, o tamanho do empréstimo tem impacto mais significativo sobre Índice de eficiência operacional. A metodologia creditícia aplicada também influi nas despesas operacionais. Em IMF que oferecem banca comunal, onde o crédito médio é baixo e a capacitação intensiva, os custos operacionais são tipicamente mais altos respeito às IMF com metodologia individual. Nestes casos é útil comparar o Custo por Mutuário (entre IMF do mesmo país) ao dividir total despesas operacionais entre o número de mutuários, independentemente do tamanho do empréstimo. (Ver *Custo por Mutuário)*

Outro fator a considerar é a diferença entre as operações creditícias no âmbito rural e os programas de micro crédito urbano. As despesas operacionais para os créditos rurais tendem a ser muito mais altos, partindo de que seus clientes estão muito mais dispersos e as despesas para chegar a eles são mais altos. As despesas operacionais estão fortemente correlacionadas ao nível de salários tal como se espera em uma indústria intensiva em mão de obra. No entanto, é necessário distinguir casos onde uma IMF não paga bem a seus empregados e onde simplesmente opera num ambiente de baixo custo. Um bom Índice de Despesas Operacionais obtido mediante o pagamento de ordenados baixos não sempre indica eficiência a longo prazo pois, a medida que o mercado se faça mais competitivo, os empregados irão ao competidor que pague mais.

A experiência de MicroRate indica que normalmente as Despesas de Pessoal geralmente correspondem ao 50% do total de despesas operacionais. Se as Despesas de Pessoal estiverem abaixo do referido nível se deveria aprofundar a análise dos salários.

As IMF que se preparam para captar poupança do público esperam beneficiar-se também de acesso a capital no longo prazo. No entanto, a implementação de processos para a captação pode ser custosa para uma IMF devido a despesas elevadas pagos sobre o sistema informático e de tipo administrativo, em prejuízo dos níveis de eficiência. Ainda mais, só quando os depósitos ultrapassem certos níveis mínimos, os custos operacionais caem significativamente enquanto se logram poupanças de escala.

O Índice de Oficiais de Crédito/Total Pessoal dá maior esclarecimento na análise do Índice de Despesas 7Operacionais. As despesas operacionais elevadas numa IMF muitas vezes se originam na alta participação de pessoal administrativo. Para IMF que captam depósitos, um bom Índice de Oficiais de Crédito sobre Pessoal Total pode ser 50%. Mais ainda, para IMF que não captam depósitos, esse índice normalmente está acima do 50% ou tão alto como 70%-80%.

Há várias maneiras nas que as IMF logram esconder as despesas operacionais. As organizações que prestam serviços de microcrédito e ao mesmo tempo oferecem outros serviços complementares por meio de subsidiárias podem distribuir os custos de tal maneira que suas operações de crédito pareçam mais eficientes do que realmente são. Uma maneira de esconder despesas é distribuí-los entre as subsidiárias ou não pô-lo nos livros, por exemplo quando os doadores assumem certos custos, como pagamento de consultores.

Outra maneira de distorcer eficiências é diferindo custos usando contas contáveis como a de "ativos diferidos". A IMF pode assim manipular seus resultados líquidos usando os ativos diferidos no final do período. MicroRate observou que ainda com Estados Financeiros Auditados, algumas IMF não brindam informação contável confiável, principalmente por ocultar despesas. Em vários casos se identificou que as despesas diferidas foram usadas para mostrar utilidade neta maior que a que em realidade se conseguiu.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O Índice de Despesas Operacionais para as IMF é parecido à Índice de Eficiência ou o Índice de Custo/Ingresso usado pela banca tradicional, para determinar quão eficientemente o banco usa seus ativos e passivos no funcionamento interno e vinculado à carteira creditícia. Em outras palavras, qual é a quantia das despesas (que não são juros nem provisões de carteira) necessária para gerar ingressos operacionais. Usando este cálculo, o desempenho do banco pode ser comparado relativamente com a indústria e a melhoria do índice usualmente se traduz em maior rentabilidade. Quando se comparam os bancos entre si, é importante considerar o modelo de negócio, tamanho entre outras operações. O objetivo de usar este indicador é buscar Índices de eficiência operacional menores que 10%.

Onde está a Indústria?

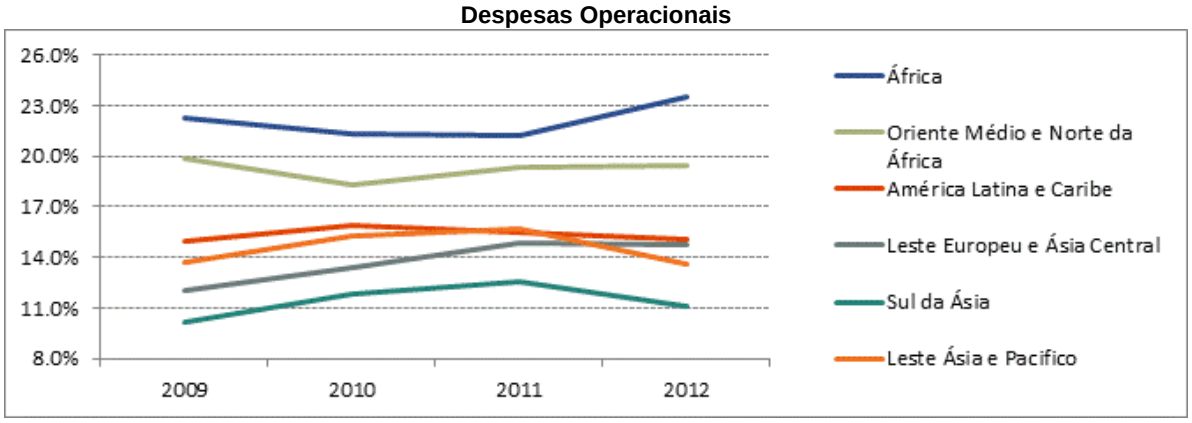
Os mercados em desenvolvimento como África Sub-Sahariana mostram altos Índices de Despesas Operacionais, apesar de que mostraram uma melhor tendência em 2012. Em geral, as IMF se estão convertendo em instituições mais sofisticadas e como resultado, estão experimentando ganâncias em eficiência.

Mercados maduros com mais altos níveis de competência como muitos países na América Latina tendem a ter melhores Índices de Despesas Operacionais (20%) que mercados menos competitivos como a África. Até uns poucos anos atrás um Índice de Despesa Operacional de 35% era considerado aceitável para uma IMF urbana. Atualmente, as IMF líderes mostram indicadores por abaixo de 10%.

Para IMF rurais, fator de importância na poupança de despesas operacionais é a programação cuidadosa da agenda dos Oficiais de Crédito quanto a zonas geográficas e de tempos de translado. Melhores práticas

sugerem que os Oficiais de Crédito não se transladem mais de duas horas (de dia) desde seu escritório de origem. Com isto se logra alta produtividade e eficiência, porém também permite maior controle na cobrança dos mutuários quando estes se atrasam. Benefício principal é a redução do esgotamento dos Oficiais de Crédito que redunda na sua permanência na instituição.

Em geral, os gráficos de eficiência operacional global mostram somente mínimas melhorias. No entanto, é certo que as IMF em geral estão chegando a mais clientes distanciados e estão sendo mais sofisticadas. Em 2012, o índice médio mundial foi 16.2%.



Custo Operacional por Mutuário

Como calcular?

O Índice de Custo por Mutuário se calcula dividindo todas as despesas relacionadas ao funcionamento da instituição (incluindo todos as despesas administrativas, planilhas, depreciação, e dietas do diretório) pelo número médio de mutuários ativos do período. As despesas por juros e provisões, extraordinárias, de períodos anteriores e outros custos não estão incluídos.

Que significa?

Este índice é uma medida significativa sobre a eficiência dado que mostra o custo médio de manter um mutuário de microcrédito ativo. Dado que o tamanho do empréstimo não é parte do denominador, aquelas instituições com empréstimos maiores não necessariamente se mostrarão como as mais eficientes como usualmente o mostra o Índice de Despesas Operacionais. O Custo Operacional por Mutuário é, nesse sentido, um indicador mais justo que o Índice de Despesas Operacionais.

Que se deve cuidar?

Quando existe suficiente informação sobre o número de mutuários por produto, empréstimo com garantias, com respaldo de ouro e outro tipo de crédito de consumo podem ser excluídos do denominador para dar-nos um custo por mutuário mais certeiro.

Este indicador complementa o Índice de Despesas Operacionais. É tentador concluir que altas despesas operacionais são sinônimas de ineficiência e que um PAR baixo é equivalente à excelente qualidade de carteira. Ambas as conclusões poderiam estar erradas. MicroRate observou casos nos que IMF fortes com despesas operacionais comparativamente altas devido ao pequeno tamanho médio de seus empréstimos, no entanto, mostram excelentes Índices de Custo por Mutuário que resultam ser mais uma fração do indicador de seus competidores mais eficientes. Comparar ambos indicadores ou, melhor ainda, combiná-los nos oferece uma foto mais completa (Ver *Índice de Eficiência no* Capítulo de Indicadores Social).

Há também uma correlação direta entre metodologia creditícia e eficiência. MicroRate observou que em mercados maduros, a média de Custo por Mutuário para entidades com banca comunal é significativamente mais baixo que para aquelas com metodologia individual. Isto és devido a que os clientes compartilham o esforço de selecionar os membros do banco (em oposição ao que faz um oficial de crédito) e também devido a que estes grupos requerem um menor custo operacional. Os oficiais de crédito para banca comunal podem cobrar as quotas em uma só reunião, enquanto que os oficiais que administram os empréstimos individuais devem visitar cada cliente.

De fato, o Índice de Despesas Operacionais e o Índice de Custo por Mutuário se movem em direções opostas. À medida que um empréstimo se incrementa, o Índice de Despesas Operacionais decresce, enquanto que o Índice de Custo por Mutuário se incrementa.

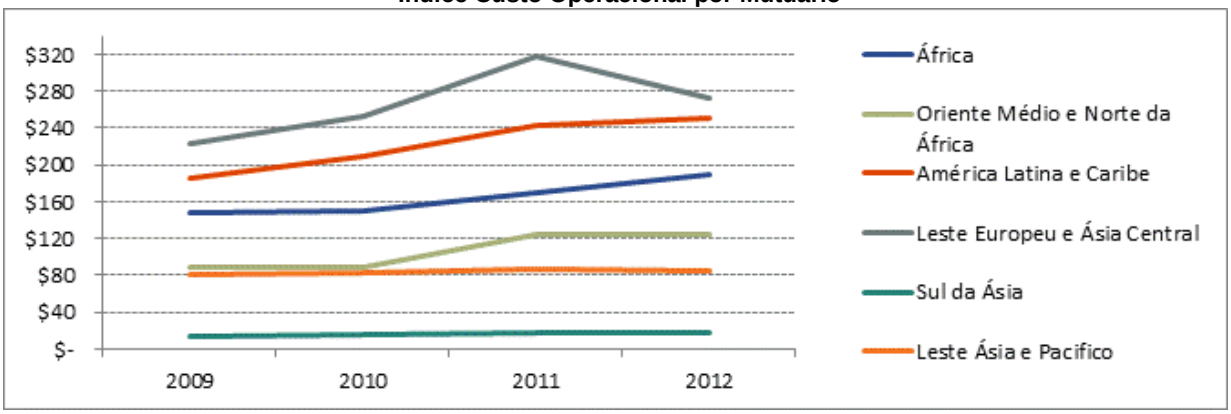
Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O setor bancário tradicional não utiliza o Índice de Custo Por Mutuário, possivelmente, devido ao enfoque na quantia da carteira que gera rentabilidade antes que no número e custo por mutuário.

Onde está a indústria?

Este índice piorado em forma importante em cada região do mundo e a categoria na que oscila é amplo. Por exemplo, se é verdade que para a Ásia do Este o Custo por Mutuário é US$ 17, para a Europa do Este e Ásia Central alcança os US$ 273, atribuído a um tamanho de empréstimo médio relativamente alto junto com despesas trabalhistas elevados. Em geral, o Custo Por Mutuário a nível mundial piora desde US$ 123 em Dezembro 2009 a US$ 156 em Dezembro 2012.

Índice Custo Operacional por Mutuário



Produtividade do Pessoal

Como se calcula?

O Índice de Produtividade do Pessoal se calcula dividindo o número de mutuários ativos pelo número total de pessoal.

O número de mutuários ativos é definido como os mutuários individualmente identificáveis que têm pelo menos um empréstimo vigente com a instituição. Assim, um empréstimo grupal de 4 membros é considerado como 4 mutuários. Os empréstimos múltiplos ao mesmo mutuário são considerados como um mutuário.

O número de mutuários se usa no numerador em lugar do número de empréstimos, devido a que o número de pessoas atendidas serve para determinar a carga de trabalho mais que o número de empréstimos. Dois empréstimos simultâneos ao mesmo mutuário não requerem dobrar o esforço de um empréstimo. Empréstimos por garantias e empréstimos de consumos podem ser excluídos desta análise devido a que requerem menos esforço em análise.

O pessoal total é definido como o número total de empregados que trabalham a tempo completo em uma IMF. Inclui pessoal contratado, isto é consultores, na medida em que eles trabalhem a tempo completo. Se houver um número significativo de empregados a meio tempo, esse número deve ser ajustado como equivalente a tempo completo (duas pessoas trabalhando meio tempo equivaleria a um empregado a tempo completo).

Que significa?

Este índice captura a produtividade do staff- quanto mais alto o índice, mais produtivo é o pessoal. Indiretamente, o índice indica que acertadamente a IMF adotou seus processos e procedimentos à administração de seus produtos e serviços. A baixa produtividade do pessoal não significa necessariamente que o pessoal trabalhe menos e sim que eles estão envolvidos em excessiva papelada e procedimentos.

Que se deve cuidar?

A eficiência da instituição pode ser facilmente distorcida se incluem os créditos de consumo ou créditos "pignoratícios" (com garantia de ouro) já que eles requerem muito menor esforço de análise creditícia que o microcrédito. Por isto, é preferível que estes tipos de créditos sejam excluídos dos cálculos. No entanto, não todas as IMF separam claramente estes créditos dos microcréditos não respaldados, o que torna difícil sua distinção.

Tradicionalmente, a comunidade microfinanceira usava o Índice de Clientes por Oficial de Crédito (ou empréstimos por Oficial de Crédito, ver Índice *Produtividade por Oficial de Crédito*) para medir a Produtividade. Apesar de que é um indicador útil, incluindo todo o pessoal em lugar de somente os Oficiais de Crédito no denominador, se obtém uma visão mais completa da Produtividade da instituição. Isto é particularmente útil em casos onde a IMF tem Oficiais de Crédito eficientes porém processos de *back office* com restrições e

burocráticos (ou vice-versa). Para que a IMF possa ter êxito no futuro, devem aprender a maximizar a Produtividade usando a menor quantidade de recursos para processar o maior volume de empréstimos sem que se sacrifique a qualidade de carteira ou serviço ao cliente. Este equilíbrio necessário em eficiência e produtividade deve ser referente a todo nível da IMF e medida chave da gestão operativa.

Em regiões com alto crescimento, as IMF são forçadas a incrementar proporcionalmente seus recursos para manter suas operações alinhadas às necessidades de seu pessoal. Desafortunadamente, em muitas regiões não há profissionais em microfinanças suficientemente treinados. Isto se observa a analisar-se o índice do pessoal inexperiente (aquele com menos de 12 meses de experiência prévia). Se é certo que aumentar pessoal permite à IMF incrementar sua capacidade para a colocação, também implica despesas de ter que contratar e capacitar novo staff e, em curto prazo (ou período de incremento) pode fazer que o Índice de Produtividade pareça ineficiente.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

Ao contrário do setor microfinanceiro, onde o Índice de Produtividade do Pessoal compara o número de mutuários por empregado a tempo completo, o setor da banca tradicional mede a produtividade em termos de empregados a ingressos. Este cálculo é chamado Ingressos por Empregado ou Vendas por Empregado[10]. Os bancos não medem o número de mutuários por pessoal devido à diversidade de seus clientes, estratégias de negócio e fontes de ingresso. O Índice de Produtividade do Pessoal é mais útil e mais precisa para instituições financeiras menores que têm seu enfoque no crescimento de sua base de clientes, enquanto que o Índice de Ingressos por Empregado resulta razoável para bancos grandes, mais comerciais que buscam crescimento no tamanho da carteira.

Onde está a Indústria?

A Produtividade do Pessoal é um índice que melhor define às IMF. Para ser financeiramente viável, as IMF devem ser capazes de manejar um grande número de clientes sob o menor esforço administrativo e sem afetar negativamente sua qualidade de carteira. As IMF jovens ou em caminho de amadurecimento devem enfocar-se mais sobre este indicador que as maiores e estabelecidas, já que elas necessitam ganhar eficiência por economia de escala.

Os Índices de Produtividade de Pessoal estiveram relativamente constantes entre 2009-2012. Índices de Produtividade destacáveis se mostram na Ásia do Sul (192 mutuários por empregado), atribuível à forte presença da banca comunal. Por outro lado, se observa uma baixa produtividade na Europa do Este e na Ásia Central devido ao relativo grande tamanho médio de seus créditos individuais.

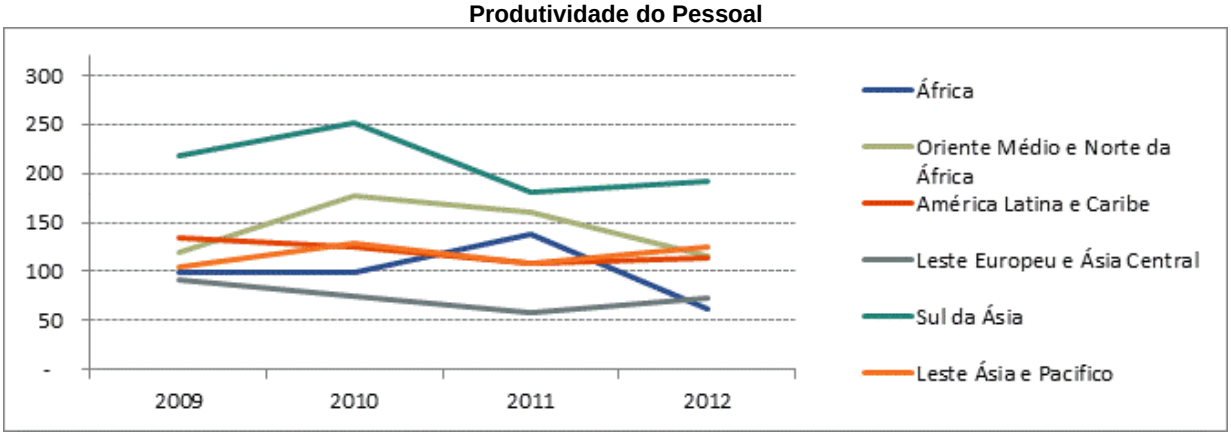
Na América Latina, MicroRate observou que as ONGs mostram uma produtividade consistentemente melhor que a de seus contrapartes. A banca comunal pode experimentar uma produtividade 50% mais alta respeito à que registram IMF orientadas a créditos individuais. Isto é esperado devido às diferenças no tamanho médio do empréstimo desses produtos ademais do maior tempo requerido para analisar um empréstimo individual.

MicroRate considera que uma política sana de incentivos pode manter alta produtividade com excelente qualidade de ativos. Este tipo de política costuma recompensar o incremento no número de mutuários que o do volume de carteira.

MicroRate considera que uma política de incentivos sadia pode contribuir à manutenção de uma alta produtividade junto com uma excelente qualidade de ativos. Este tipo de política costuma recompensar o incremento no número de mutuários que o do volume de carteira.

[10]http://www.massmac.org/newsline/0707/McKinsey.pdf

Produtividade do Pessoal



Produtividade do Oficial de Crédito

Como calcular?

O Índice de Produtividade por Oficial de Crédito se calcula dividindo o número total de mutuários ativos pelo número total de oficiais de crédito. Consistente com o Índice de Produtividade, os mutuários ativos estão definidos como o número de mutuários identificados individualmente com ao menos um empréstimo ativo com a instituição.

Os Oficiais de Crédito estão definidos como o pessoal cuja principal função é administrar uma parte da carteira de empréstimos. Isto inclui o pessoal de campo e o staff que interage diretamente com o cliente. Não se considera o pessoal administrativo ou analistas que processam os créditos porém que não têm contato direto com o mutuário. O número total de oficiais de crédito também inclui empregados com contrato que ainda que não sejam pessoal permanente são regularmente contratados para realizar a função do oficial de crédito.

Que significa?

Este índice captura a produtividade dos oficiais de crédito – a maior índice, mais produtiva é a instituição. É um dos índices de desempenho mais reconhecidas na indústria microfinanceira. Similar ao índice de Produtividade de Pessoal, o Índice de Produtividade do Oficial de Crédito é uma justa medida de quão bem a IMF adotou seus processos a sua missão de estender o microcrédito.

Que se deve cuidar?

Do mesmo modo que o indicador anterior, o Índice de Produtividade do Oficial de Crédito, é facilmente destorcida quando inclui empréstimos de consumo ou com garantia de ouro (ou "pignoratícios"), créditos totalmente diferentes ao microcrédito. Ambos os tipos de empréstimos se sustentam fortemente em garantias que em capacidade de pagamento. Isto torna possível que se possa processar um grande volume de créditos com pouco pessoal. Em consequência, os empréstimos de consumo e "pignoratícios" deverão ser excluídos do cálculo deste índice.

Assim como a Produtividade do Pessoal, a Produtividade do Oficial de Crédito é também afetada pelo contexto microfinanceiro, tamanho da carteira e do empréstimo médio. Contratar e capacitar novos oficiais de crédito não só é um processo administrativo longo, mas também toma o tempo e a atenção dos oficiais de crédito experimentados, porque além disso devem designar um tempo para a capacitação.

A produtividade do oficial de crédito deve ser analisada junto com a qualidade de carteira de seu portfólio. Os incentivos do oficial de crédito para incrementar o número de mutuários devem ser balanceados com os que motivam a qualidade de carteira, do contrário poderiam ver-se estimulados a colocar empréstimos de maior risco.

Para IMF com uma oferta variada de produtos tais como poupança e serviços não financeiros, a produtividade do oficial de crédito será também menor se estes são responsáveis por administrar estes serviços. Se uma IMF tem pessoal especializado para manejar os serviços não financeiros, então não deveria afetar a Produtividade do Oficial de Crédito.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O setor bancário tradicional não emprega índices similares ao Índice de Produtividade do Oficial de Crédito. Em seu setor tradicional da banca, a produtividade está primordialmente enfocada na quantia emprestada e sua qualidade creditícia[11]

Onde está a Indústria?

Uma alta produtividade foi aplaudida por ser positiva antes da crise financeira, especialmente se a qualidade da carteira pode ser mantida. No entanto, a crise financeira internacional afetou fortemente a qualidade de carteira em alguns países. Isto conduziu à implementação de medidas mais cuidadosas respeito à análise creditícia e de capacidade de pagamento, ainda que reduziu a produtividade. Não era pouco comum ver níveis de produtividade do oficial de crédito que excediam a cifra de 500 mutuários por oficial. Atualmente, as IMF tratam de limitar o indicador a uma média de 300 mutuários para crédito individual e máximo 400 para o grupal. Além disso, dada a maior competência, um melhor serviço ao cliente se traduz em maior fidelidade do cliente que a longo prazo promove uma melhor eficiência na IMF.

Nesse contexto, se observa que a Produtividade por Oficial de Crédito vem diminuindo em mercados maduros onde se torna mais difícil encontrar bons mutuários e onde a análise deve ser mais profunda frente ao maior risco de sobreendividamento do cliente. Para facilitar cifras representativas sobre uma amostra de IMF da América Latina, o MicroRate50[12] mostra que no ano 2012 a média de Produtividade do Oficial de Créditos para empréstimos individuais e grupais alcançou níveis de 200 e 350, respectivamente.

Do mesmo modo, comparado com áreas urbanas, as IMF enfocadas em atender clientes do âmbito rural em populações dispersas geralmente registram menores níveis de Produtividade.

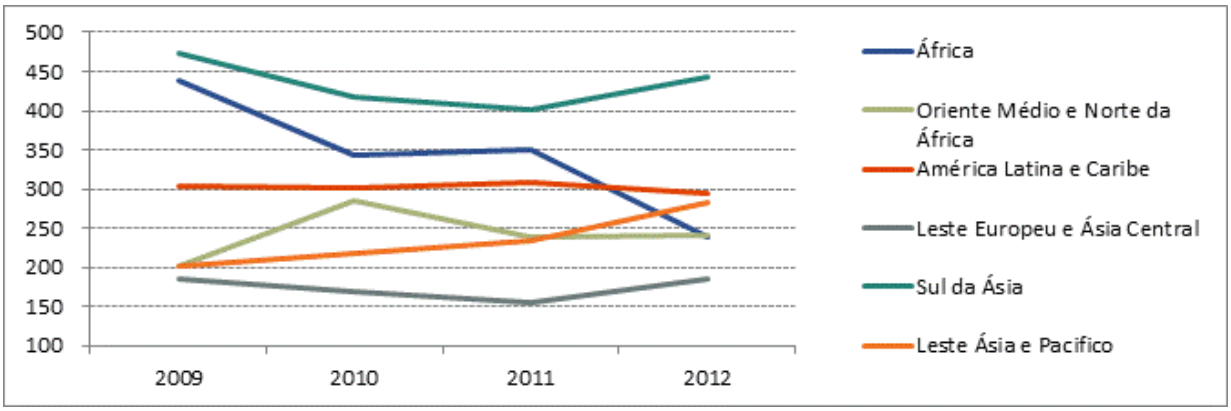
Dada a próximo Índice entre os Índices de Produtividade do Pessoal e Produtividade do Oficial de Crédito, não surpreende que uma mesma IMF resulte forte em ambos indicadores. Por exemplo, a Produtividade dos Oficiais de Crédito em 2012 foi mais alta na Ásia do Sul, com uma média de 444 mutuários. Consistentemente, a Ásia do Sul também manteve o Índice de Produtividade de Pessoal mais alto no mesmo ano. Ambas as tendências são atribuídas à predominância do empréstimo grupal na região.
Por outro lado, IMF que empregam ambas as metodologias creditícias (individual e grupal) especializam seus oficiais de crédito em cada metodologia permitindo- lhes assim uma maior produtividade.

As políticas de incentivos para Oficiais de Crédito cobram mais força em mercados competidos onde as IMF lutam por manter ou melhorar sua participação de mercado. No entanto, muitas IMF pressionam sobre o crescimento da carteira antes que a ampliação no número de mutuários, originando uma produtividade menor e um PAR maior.

Por outro lado, IMFs que manejam ambas as metodologias creditícias (individual e grupal), especializam a seus oficiais de crédito segundo metodologia, o qual permite uma maior produtividade.

[11] Jaideep G. Motwani, Victor E. Sower, *Benchmarking in Services*, (Emerald Group Publishing, 2006), 273-275.
[12] Amostra composta por 50 IMF Latino-Americanas qualificadas por MicroRate. Ver *Anexo I*.

Produtividade do Oficial de Crédito



Gestão Financeira

- ✓ Despesa Financeira
- ✓ Custo de Fundeio
- ✓ Índice Dívida/Patrimônio

Para levar em conta:

- *As IMF reguladas tendem a ter um maior custo de fundeio do que as IMF não reguladas devido a que têm maior acesso a fundeio comercial.*
- *A medida que as IMF crescem e amadurecem, o Índice Dívida/Patrimônio continuará incrementando-se. As IMF devem balancear o correspondente incremento em despesa financeira com melhoria em rentabilidade e eficiência.*

Gestão Financeira

A gestão financeira assegura que exista a liquidez suficiente para que a IMF cumpra com os desembolsos de créditos programados para seus mutuários e, por sua vez, que atenda o repago de dívidas ante seus credores. A pesar de que a gestão financeira é uma função administrativa (*back office*) interna, as decisões nesta área podem afetar diretamente os resultados da entidade. Os erros na gestão da liquidez ou do risco cambiário, por exemplo, podem facilmente comprometer a eficiência em seu processo de colocação ainda que também o bom manejo da IMF.

A importância de uma liquidez adequada, e em consequência, da gestão financeira, cresce na medida em que a IMF mobiliza depósitos do público. O manejo financeiro pode também ter um impacto decisivo sobre a rentabilidade através da Gestão de Financiamento também pode ter um impacto decisivo na rentabilidade segundo a habilidade com a que se invertam os fundos líquidos. O manejo do risco cambiário e o da incompatibilidade de prazo são parte de toda administração das finanças. A compatibilidade dos vencimentos dos ativos e passivos está relacionada com a gestão financeira. Ambos são áreas de risco potencial alto para qualquer IMF e marcam a importância de uma gestão competente nas finanças.

Os 3 indicadores para avaliar a gestão financeira em toda IMF incluem a Despesa Financeira, Custo de Fundeio e Índice Dívida a Patrimônio.

Despesas de Financiamento

Como se calcula?

O Índice de Despesas de Financiamento se calcula dividindo as despesas por juros e comissões de fundeio pela carteira bruta média.

Que significa?

Este índice mede a despesa total de juros nos que incorreu a instituição para financiar sua carteira de créditos. O Índice de Despesas Financeiras não é nem o *spread* financeiro nem a taxa média de juros à que se presta. (Ver Índice *Custo de Fundeio* abaixo).

Pelo contrário, este indicador é um dos três componentes usados para a taxa de juros ativa mínima que deve carregar por seus empréstimos para cobrir o custo de seu fundeio. A taxa de juros ativa mínima está determinada somando o Índice de Despesas de Provisões, Despesa de Operações e Despesas Financeiras. O Índice de Rendimento de Carteira *(*o ingresso gerado pelas colocações de carteira) menos as despesas por fundeio (o custo financeiro ao qual incorre a instituição para fundear-se) é a margem de juro neto.

O Custo de Fundeio indica a taxa de juro paga ao provedor de fundos, que é diferente às Despesas Financeiras relacionadas ao Nível de Dívida (com ou sem pagamento de juro) da carteira. Isto é dizer, quantos centavos por dólar recuperado sobre o colocado são despesas no pagamento de juro dos fundos tomados em empréstimo.

Que se deve cuidar?

O Índice de Despesas Financeiras está determinada mais em função a se a IMF se financia principalmente com dívida, patrimônio ou depósitos. Diz pouco sobre a situação financeira da IMF. Se a IMF recebe um capital de trabalho alimentado principalmente por doações, então a despesa por juros será pequena. O mesmo é certo para IMF novas e menos maduras, financiadas tipicamente por capital de seus acionistas e por doações (no caso das ONG). Isto mantém as despesas de fundeio baixos e manejáveis, e com sorte fomentará o crescimento da IMF. Uma vez que a IMF se torne maior pode solicitar crescentemente fundeio comercial e elevar sua capacidade de endividamento que inerentemente incremente suas despesas por juros e comissões.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

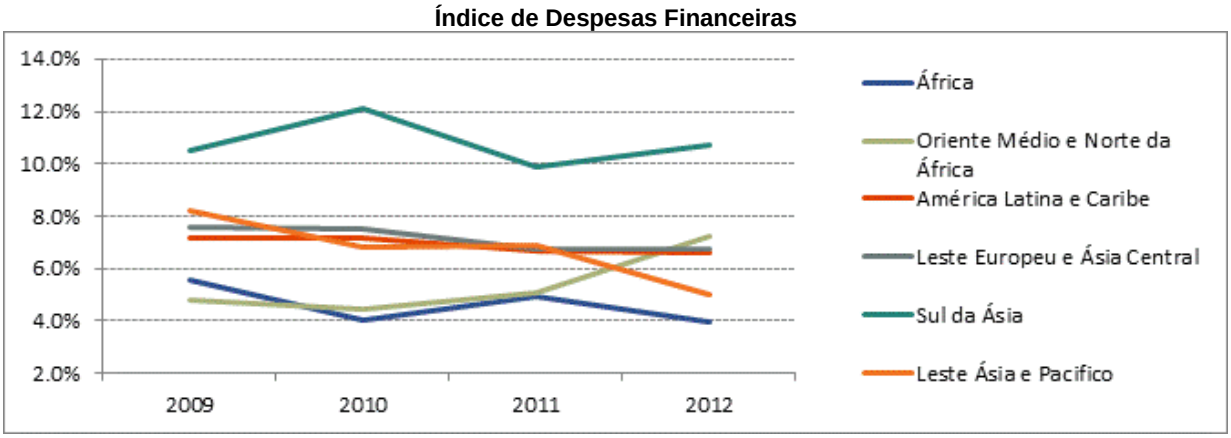
O Índice de Despesa Financeira é equivalente ao Índice Tradicional de Despesas Mutuarias. Na prática, este índice não está sendo usada amplamente. Para determinar um conjunto de informação similar, um banco poderia usar a Margem de Juro Líquido (NIM por suas siglas em inglês). Similar ao empregado em microfinanças, calcula a margem de juro que resulta do que o banco paga por seus passivos, do que cobra por suas colocações.

O NIM é calculado como o ingresso líquido de juro (juro pago menos recebido), como proporção das ganâncias médias do juro ativo. Isto facilita ao banco o cálculo da margem sobre seus fundos investidos que, tomado em conjunto com o Índice de Eficiência e Despesa de Provisões lhe permite entender sua estrutura de custos para definir a taxa de juro ativa mínima para lograr um retorno positivo.

Onde está a indústria?

Em geral, se observa melhoria deste indicador em todas as regiões. A África, a Ásia Oriental e o Pacífico ressaltam como as regiões com mais baixa despesa financeira. No caso da África (com um índice de 4%), muitas de suas IMF recebem doações e fundos subsidiados que explicam assim um Índice de Despesas Financeiras reduzido. Devido ao financiamento subsidiado e a escassez de IMF solventes, se observa pouco acesso a fundeio comercial, fato que prejudica muito o mercado africano.

Na América Latina, o Índice de Despesas Financeiras melhorou ligeiramente nos últimos anos registrando níveis de 7%. As ONG na América Latina vieram se autorregulando e tomando maiores dívidas.



Custo de Fundeio

Como calcular?

O Índice de Custo de Fundeio se calcula dividindo o total de Despesas Financeiras associado a seus passivos (juros e comissões) pela média de passivos financeiros. O denominador registra o total de passivos financeiros da instituição, incluindo depósitos, fundos comerciais, fundos subsidiados e quase-capital. Não inclui aquelas obrigações não associadas ao Financiamento das colocações; por exemplo, contas por pagar ou dívidas hipotecárias para financiar seus escritórios.

Que significa?

Como seu nome indica, este índice mede o custo médio dos recursos financeiros que a empresa emprega para financiar suas colocações. Ao comparar o Índice de Custo de Fundeio nas IMF, é importante distinguir entre aquelas IMF que têm a habilidade para captar poupanças como fonte de fundeio de baixo custo. As IMF que mobilizam depósitos tendem a ter custos de financiamento relativamente baixos. No entanto, esta vantagem pode ser neutralizada em certa medida pelo custo administrativo associado a facilitar produtos de poupança.

Que se deve cuidar?

Em muitos casos, as obrigações financeiras das IMF incluem recursos subsidiados e/ou doações. Estes subsídios farão que o custo dos recursos financeiros se mostre baixo quando em realidade o custo real de um crédito comercial para a instituição é muito mais alto. À medida que as IMF subsidiadas crescem, se veem forçadas a administrar cada vez mais o fundeio comercial a fim de sustentar seu crescimento. Estas IMF em consequência verão um aumento pronunciado no custo do fundeio, pondo severa pressão sobre as margens. Neste sentido, a gerência deve enfrentar a contração de margens mediante o recorte de outros custos ou elevando as taxas de juro ativas de suas colocações.

O contexto de cada país joga um papel importante no custo de fundeio. Por exemplo, fatores como a inflação ou riscos macroeconômicos resultam cruciais. Em países com alta inflação, por exemplo, o custo de financiamento é usualmente a soma da taxa de fundeio comercial mais a taxa de inflação. Em países com uma qualificação soberana ou de risco país desfavorável ou com volatilidade no setor microfinanceiro, as taxas de juro serão mais altas e refletem assim os riscos percebidos.

Outro fator fundamental, é a solvência e risco percebido sobre a IMF. O melhor recorde creditício e de desempenho refletido por melhores notas de qualificação, menores taxas de juro.

Quando se fazem ajustes ao ROA e ROE (ver Anexo II), MicroRate ajusta as taxas de juro consideradas como subsidiadas para permitir uma comparação justa entre as IMF.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O custo de fundos é usado da mesma maneira que na banca tradicional e pode estar referida como a Taxa Paga sobre os Fundos *(RFP em inglês)*. Este indicador é determinado tomando o total de despesas por juros

sobre o total de ativos rentáveis. Os ativos rentáveis são classificados como instrumentos financeiros sujeitos a juros, que incluem desde créditos até investimentos em valores negociáveis.

Este cálculo considera o custo médio do fundeio tomado para alimentar as operações e cumprir requerimentos de capital. O setor bancário tradicional tem uma variedade de fontes de fundeio como depósitos, empréstimos intermutuários, emissão de valores, empréstimos com o banco central. A diferença entre o custo de fundeio e o juro carregado aos mutuários é uma das principais fontes de rentabilidade para os bancos[13].

Onde está a indústria?

Nos últimos anos, as IMF estiveram convertendo suas dívidas denominadas em dólares (ou euros) a dívidas em moeda local. Este incrementou o custo financeiro para as IMF porém ao mesmo tempo reduziu o risco cambiário ao alinhar as moedas de passivos com a de seus ativos (colocações) e inclusive com a do ingresso de seus mutuários. Este último aspecto também reduziu o risco creditício.

Outro fator que incrementa o custo do fundeio é a inflação e o risco político. Países onde se produz alta inflação como a Argentina, Quênia e a Nicarágua (adicional ao risco político), as taxas de juros tendem a ser mais elevadas.

[13] http://www.fdic.gov/

Dívida / Patrimônio

Como calcular?

O Índice Dívida/Patrimônio se calcula dividindo o total de passivos pelo total do patrimônio. O total do passivo inclui tudo o que a IMF deve a terceiros, incluindo depósitos do público, poupança, contas por pagar e outros passivos. O total do patrimônio equivale ao total de ativos menos o total de passivos.

A dívida subordinada é considerada patrimônio se seu prazo de repago é maior a 5 anos. Deste modo, reduz o numerador e incrementa o denominador da referido índice. A porção da dívida que vencerá em menos de 5 anos é considerada como passivo.

Que significa?

O Índice Dívida/Patrimônio é a medida mais simples e melhor conhecida de adequação de capital devido a que mede o incremento total da instituição. Este índice é de particular interesse aos provedores de fundos porque indica quanto "colchão" seguro (em forma de patrimônio) tem a instituição como para absorver perdas.

Que se deve cuidar?

Tradicionalmente, as IMF mostraram índices baixos de dívida/patrimônio devido a que, em sua qualidade de entidades não reguladas, sua capacidade para tomar dívida comercial tipicamente estava limitada. No entanto, a medida que as IMF se transformaram em intermediários regulados, seus índices de endividamento se incrementaram com rapidez. O risco e a volatilidade das IMF (por exemplo, exposição aos câmbios no entorno empresarial) determinam quanta dívida pode tomar ante uma determinada quantia patrimonial. Ainda as IMF que têm maior incremento financeiro mostram menor dívida do que os bancos convencionais. Isto devido a que as carteiras de microcréditos contam com menor respaldo de garantias e seus perfis de risco continuam sem ser bem entendidos como os da banca convencional.

Seguidamente os câmbios e tendências no Índice de Dívida/Patrimônio são mais importantes que seus níveis absolutos. Se o índice se incrementa com rapidez, a IMF poderia estar aproximando-se a seu limite de máximo de endividamento, o que por sua vez força a restringir seu crescimento. Também, o rápido incremento na dívida põe pressão sobre as margens de rentabilidade. As condições de fundeio também influenciam em quanta dívida pode assumir a IMF em forma segura. Se grande parte de suas obrigações consiste de fundeio de longo prazo doado, um alto Índice Dívida/Patrimônio representará menor risco do que se a IMF dependesse de linhas de crédito de curto prazo.

Um dos incentivos mais fortes para que as IMF deixem sua posição livre de impostos e se sujeitem à disciplina das leis bancárias é o acesso a fundeio. Com a regulação e transparência vem a possibilidade do acesso aos mercados de capital. A regulação tipicamente permite à IMF alcançar um índice de Dívida/Patrimônio mais alto do que as ONG. De fato, uma vez autorizadas e supervisadas, as IMF

descobrem que os financiadores comerciais que previamente limitaram o índice a níveis de 1:1 ou 2:1 estariam dispostos a emprestar 3 ou 5 vezes o patrimônio da IMF.

No entanto, uma IMF tem que ser consciente de dar bom uso ao capital extra que recebe através de investimentos que incrementem as margens, a rentabilidade e eficiência. Do mesmo modo, a IMF deve assegurar-se de usar eficientemente esse capital e que não escape de controle o custo de fundeio associado a um maior endividamento e o incremento do PAR. O objetivo é usar a nova dívida para desenvolver operações construtivas, assegurando medidas de controle sobre o risco e a volatilidade.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O Índice Dívida/Patrimônio usada para avaliar IMF é a mesma para o setor bancário tradicional. O índice revela o nível em que o banco financia suas operações com dívida que com patrimônio. Isto permite aos bancos monitorar a solvência e analisar a estrutura de capital. Os índices de Dívida/Patrimônio variam consideravelmente dependendo do tipo de instituição. As ONG tipicamente têm índices de endividamento mais baixos (1:1 até 3:1) que as IMF reguladas e inclusive muito mais baixo que o dos bancos comerciais. As ONG não têm donos. A única forma de reforçar seu patrimônio é revertendo seus resultados líquidos ou recebendo doações.

Onde está a indústria?

Com exceção da Ásia do Sul que melhorou em forma importante o Índice de Dívida/Patrimônio (de 7:1 em Dez-09 a 5:1 em 2012), outras regiões não mostraram câmbios significativos. O índice médio mundial se manteve em 4:1, apesar do maior financiamento para o setor microfinanceiro.

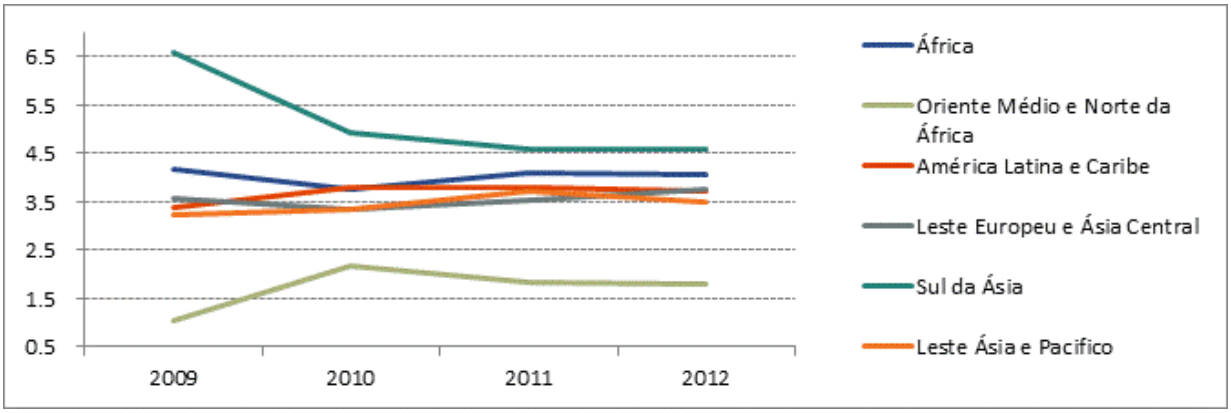
Na América Latina, o indicador permaneceu sem mudanças bruscas. No entanto, ao analisar as entidades incluídas na mostra MicroRate 50, se observa que no período 2009 a 2012, o índice se incrementou significativamente em IMF não reguladas, isto é, de 2:1 a 3:1. MicroRate observa que as ONG, principalmente na América Latina, se vêm regulando cada vez mais, incrementando sua capacidade para tomar maior dívida. Em câmbio, as IMF reguladas mantiveram um estável índice médio de 5:1.

Financiadores públicos sustentam o setor em alguns países e tornam difícil a competitividade dos fundos comerciais. Em muitos casos, oferecem taxa de juros menores e condições vantajosas. Inclusive uma alta participação de financiamento do governo incrementa o risco político e de concentração.

Por outro lado, cada vez mais e mais países vêm criando seguros de depósitos inclusive nas IMF. Isto reduz o risco de perda de poupanças dos que as depositam em IMF altamente alavancadas.

Finalmente, se observam importantes avanços em alguns países respeito à implementação de normas de Basilea II e III enfocadas em requerimentos mínimos de capital. Estes requerimentos são ajustados a riscos específicos a cada IMF como o creditício, operacional e financeiro (rentabilidade, liquidez, solvência, risco de taxas e de moedas). No entanto, MicroRate considera que o Índice Dívida/Patrimônio segue sendo uma ferramenta de importância para comparar o nível de risco para IMF de diferentes países, onde as normas de Basilea não foram aplicadas ou ajustadas à realidade do país.

Dívida / Patrimônio



Rentabilidade

- ✓ Retorno sobre Patrimônio
- ✓ Retorno sobre Ativos
- ✓ Rendimento de Carteira

Para tomar em conta na monitorização de Rentabilidade:

- Altos Índices de PAR e de Créditos Castigados reduzem o Rendimento de Carteira.
- Doações, contas extraordinárias e contas sobre operações prévias poderiam distorcer estes índices.

Rentabilidade

As medidas de rentabilidade tais como o Retorno sobre o Patrimônio e o Retorno sobre os Ativos resumem o desempenho de todas as áreas da empresa. Se a qualidade da carteira for fraca ou a eficiência for pequena se verá refletido na rentabilidade. Os indicadores de rentabilidade podem ser difíceis de interpretar devido a que constituem a soma de tantos fatores. O fato que uma IMF tenha um elevado ROE explica pouco porque é assim. Todos os indicadores de desempenho tendem a ser de uso limitado (em realidade, podem chegar a estar completamente equivocados) se são analisados separadamente e isto é precisamente o caso para os indicadores de rentabilidade.

Para entender como uma instituição logra utilidades (ou perdas), a análise também tem que considerar outros indicadores que informem sobre o desempenho operacional da instituição, tais como a eficiência operativa e a qualidade da carteira. A análise de rentabilidade se complica ainda mais pelo fato de que algumas IMF continuam recebendo doações e créditos subsidiados. Comparar "maçãs com maçãs" é sempre um problema em microfinanças devido a que os subsídios seguem sendo amplamente utilizados e as práticas contáveis variam consideravelmente.

Cada dia, as IMF se tornam reguladas e a informação começa a ser mais confiável e padronizada. No entanto, ainda existem instituições financeiras não reguladas que são capazes de lograr um câmbio dramático em sua rentabilidade após um simples ajuste no nível de provisões. Os analistas que centralizam seu enfoque exclusivamente na rentabilidade são frequentemente pouco capazes para detectá-lo.

Finalmente, esta guia agrupou o Rendimento de Carteira entre os indicadores de rentabilidade, não devido a que o custo do crédito para os clientes meça a rentabilidade per se, mas porque a rentabilidade é seguidamente uma função de quanto encarecem as IMF a seus clientes.

Outras instituições financeiras estão limitadas pela competência respeito a quanto podem encarecer, porém microfinanças é ainda uma atividade nova que muitas IMF operam em um mercado de vendedores. Ante a ausência de competidores, ainda mais IMF mais ineficiente podem manter-se rentáveis com só incrementar as taxas ativas de juros. Por outro lado, em mercados altamente competitivos como a Bolívia, ou no país onde o governo tem estabelecido topes à taxa efetiva de juros, como é o caso do Equador, ainda as IMF mais eficientes encontram difícil obter um maior Rendimento de Carteira.

Os três indicadores para medir a rentabilidade são o Retorno sobre Patrimônio, o Retorno sobre Ativos e Rendimento de Carteira. Como se mencionou anteriormente, com o fim de obter resultados comparáveis entre as instituições, os índices de retorno sobre patrimônio e sobre ativos foram ajustadas por subsídios e práticas contáveis distintas.

Retorno sobre Patrimônio

Como calcular?

O retorno sobre patrimônio (ROE por suas siglas em inglês) se calcula dividindo o resultado líquido (depois de impostos e excluindo qualquer doação ou subvenção) pelo patrimônio médio para um período dado. Só o capital devidamente pago é considerado. Quer dizer, o capital subscrito (prometido porém ainda não pago) não deve ser tomado em conta.

Que significa?

O retorno sobre patrimônio indica a rentabilidade da instituição. Para qualquer entidade privada, o ROE é um coeficiente de enorme importância já que reflete a taxa de retorno sobre a inversão de seus acionistas. No entanto, dado que muitas IMF são organizações sem fins de lucro que não distribuem utilidades, o ROE é utilizado geralmente como uma estimação da viabilidade comercial e fortaleza do patrimônio.

Que se deve cuidar?

O nível de incentivo - a proporção da dívida a patrimônio - é um fator crítico. Isto é, se uma IMF pode gerar 20 centavos de utilidade por cada dólar colocado, o ROE poderia resultar em 20% se não existisse dívida, 40% se a dívida for igual a patrimônio, 60% se a dívida for 2 vezes a quantia do patrimônio, etc. Uma IMF que quer alcançar um ROE alto tem forte incentivo para financiar a maioria de seus ativos com dívida.

De outro lado, um alto nível de incentivo pode conduzir também a níveis de risco maiores. Uma IMF pode transformar-se em altamente rentável se seu endividamento for elevado; perdas nas IMF podem potenciar-se em maior volume se a IMF se sustenta consideravelmente no financiamento. Os credores tipicamente imporão limites ao incentivo, enquanto que os acionistas podem pressionar por níveis de dívida mais altos. Quando se compara o ROE de diversas IMF é importante tomar em conta as diferenças por alavancagem e níveis de risco.

Outro fator importante é a estabilidade de ingressos e despesas. Um ROE alto num só período não indica necessariamente que a IMF seja muito rentável. Por exemplo, a IMF poderia haver vendido um ativo que lhe gerou um pico de rentabilidade por única vez. Ou poderia ter reduzido suas provisões para maus créditos. Para medir a fortaleza financeira, resulta necessário avaliar a rentabilidade durante um número de períodos sucessivos. Gerar resultados líquidos de maneira sustentável ano após ano é um bom indicador da fortaleza financeira da IMF.

Deve-se assinalar que para calcular este índice, The MIX não toma a utilidade neta do Estado de Resultados. Pelo contrário, se fixa no ingresso operacional depois de impostos. Então, também deduz os ingressos e egressos extraordinários.

Ao comparar o ROE de diferentes IMF, é importante ajustar as diversas práticas contáveis. De longe, a maior preocupação é a despesa de provisões. A rentabilidade do patrimônio de uma IMF que mantêm provisões ao 200% do PAR é dificilmente comparável com aquela onde as provisões cobrem apenas o 25% do PAR. Para eliminar esta distorção, o ROE deveria ser recalculado aplicando uma política de provisões padrão (Ver Índice de Despesas de Provisões, segundo nível de provisões recomendado).

A inflação joga um papel importante na análise deste índice. Se a inflação for alta, é possível que a IMF esteja perdendo dinheiro inclusive se mostrar utilidades.

O pagamento de dividendos não deve afetar o cálculo do ROE. Estes distribuem os benefícios, não os reduzem.

Injeções de capital adicional reduzirão o ROE. Esta redução na rentabilidade não é necessariamente um mau sinal enquanto a IMF use estes recursos adicionais adequadamente. Neste caso, o ROE se recuperará rapidamente.

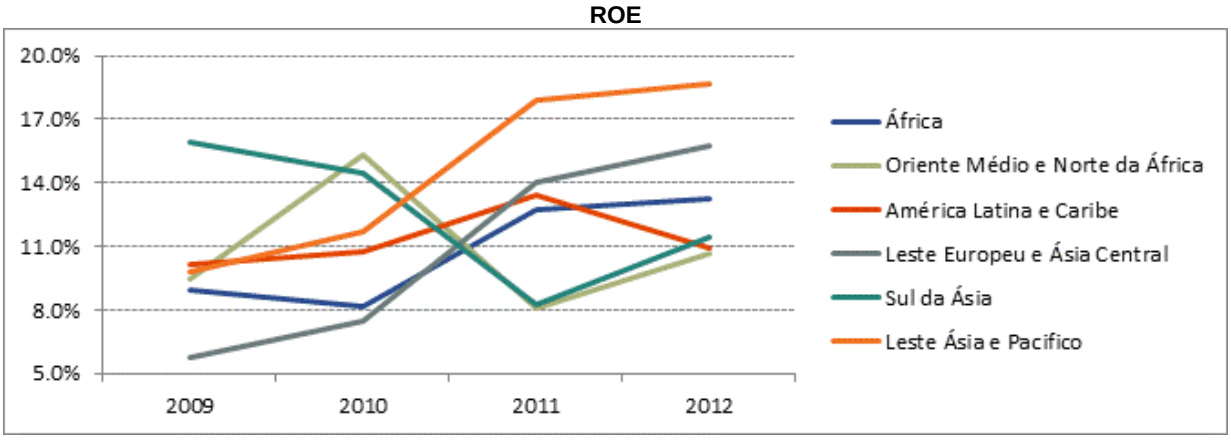
Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O cálculo do ROE é o mesmo para IMF e bancos tradicionais. No entanto, tipicamente os bancos comerciais mantêm tipicamente níveis de dívida mais altos sua alavancagem é maior que no caso das IMF. Isto deixou uma alta volatilidade das ganâncias durante a crise financeira. O ROE médio para os bancos dos Estados Unidos foi de -20% em 2008 - que caiu desde +15% em 2006. Para 2013, o ROE destes bancos se havia recuperado algo até 8.8%.

Onde está a indústria?

O retorno sobre patrimônio é talvez a história mais surpreendente que surge da indústria das IMF durante os últimos anos. Os rendimentos excedem facilmente os obtidos pelo setor bancário tradicional.
A crise financeira internacional não deixou as IMF totalmente ilesas. Em 2009, seu ROE se reduziu a 6.7% devido a que se incrementaram as despesas de provisões para cobrir o deterioro da carteira de colocações. Para 2012, este índice se recuperou até regressar a 13.4%

Há uns anos, um ROE de 40% a 50% era normal nas IMF. Conforme a indústria amadurece, estes níveis de rentabilidade se tornaram excepcionais. Atualmente, um ROE que excede 20% poderia ser considerado como alto na maioria de regiões.



Rentabilidade sobre Ativos

Como calcular?

A rentabilidade sobre ativos (ROA, por suas siglas em inglês) [14] é calculado dividindo o resultado líquido (depois de impostos e excluindo qualquer subvenção ou doação) pelo total de ativo médio do período.

Que significa?

O retorno sobre os ativos (ROA) é uma medida global de rentabilidade que reflete a margem operacional da instituição. Em poucas palavras, mede o quanto se utilizam os ativos para gerar utilidade.

Que se deve cuidar?

O retorno sobre os ativos é um coeficiente claro. No entanto, como ocorre com o ROE, uma correta avaliação do ROA dependerá da análise dos componentes que determinam os resultados líquidos. Se se retirasse os componentes da margem operativa[15], ficariam os impostos, provisões especiais e ingressos e despesas extraordinárias. Estes componentes ajudam a comparar o ROA de diferentes IMF.

Deve-se assinalar que para calcular este índice, o MIX não toma a utilidade neta do Estado de Resultados, e sim considera o Resultado Operacional Líquido menos Imposto de Renda, isto é, exclui outras despesas e ingressos de contas de exercícios anteriores e de contas extraordinárias.

Em 2012 na América Latina, as ONG lograram um Retorno sobre Ativos mais altos que o das IMF supervisadas, no entanto, não houve diferenças significativas entre seus respectivos ROE. Como foi explicado na seção anterior, o ROE é fortemente influenciado pela alavancagem da IMF ademais que tipicamente os intermediários financeiros regulados tipicamente assumem maiores níveis de dívida que as ONG. Estas últimas atendem além disso a setores de mercado de menor tamanho sobre o que podem cobrar mais juros– e portanto explicam um mais alto ROA. Em comparação, os intermediários financeiros regulados operam mais seguido em mercados competitivos onde a taxa de empréstimos é mais baixa.

Similar ao Rendimento de Patrimônio (ROE), se requer aplicar ajustes quando se compara o ROA das diversas instituições devido a que podem existir diferenças na contabilização. Estes ajustes se aplicam, por exemplo sobre as despesas de provisões, fundos subsidiados e ingressos calculados sobre o percebido (em contraposição ao chamado "acrescido").

[14] O termo "Rentabilidade sobre Ativos" é usado na data de corte que é medida do resultado líquido sobre a média do ativo. Se o resultado líquido é calculado a um corte de data, esta deveria ser especificada; por exemplo, "rentabilidade sobre ativos a Dezembro 2012". O mesmo se aplica para a Rentabilidade sobre Patrimônio.
[15] Ingressos de Carteira menos as despesas de provisões, financeiros e operacionais.

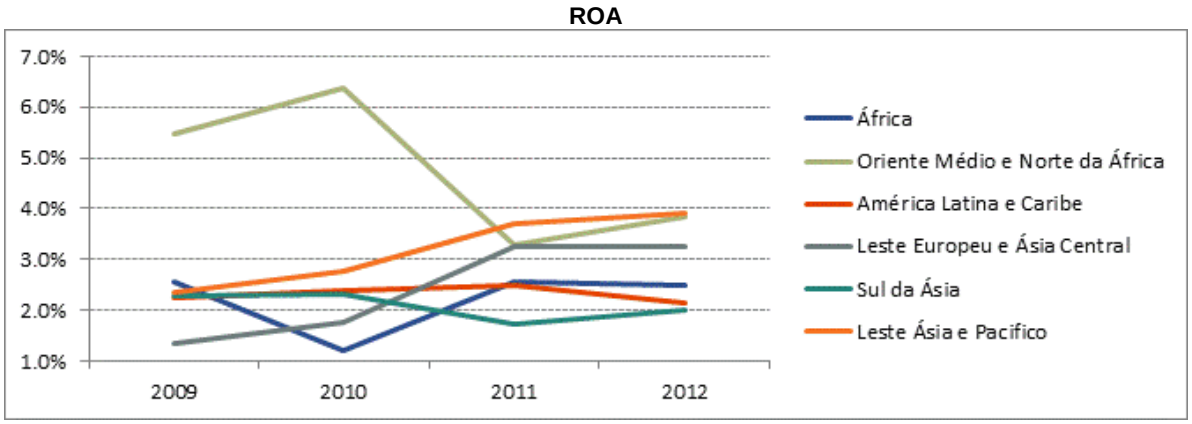
Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O cálculo do Retorno sobre Ativos é o mesmo para IMF e o setor bancário tradicional. Como este índice compara o ingresso líquido com o índice médio de ativos, as gerências e investidores podem ter uma perspectiva sobre a rentabilidade de cada dólar de ativo administrado. Similar ao ROE, a média do ROA decresceu durante a crise financeira. O ROA médio da indústria nos Estados Unidos se reduziu desde 1.2% (2007) a -1.7% (2009), para em seguida alcançar níveis melhores acima de 0.5% na segunda metade de 2010. Desde uma perspectiva global, o ROA médio dos 50 bancos mais importantes foi 0.85%, significativamente menor respeito aos níveis prévios à crise[16].

Onde está a indústria?

Em geral, as IMF alcançaram índices de ROA médio de 3%. Este nível está muito acima do ROA de bancos comerciais típicos. Após a crise financeira 2008-2009, o ROA médio se recuperou, no entanto, na maioria dos últimos períodos se é verdade que os mercados amadureceram e a competência incrementou, o ROA permaneceu praticamente estável.

Em 2012, o ROA mais alto (3.9%) foi registrado na Ásia do Este e Pacífico e o índice mais baixo (2%) foi obtida pela Ásia do Sul.



[16] Fonte: *Quarterly Trends for Consolidated U.S. Banking Organizations-Fourth quarter 2012, Top 50 Banks: The Bankers Database.*

Rendimento de Carteira

Como calcular?

O rendimento da carteira de créditos se calcula dividindo o total dos ingressos financeiros proveniente de colocações pela carteira bruta média do período.

O ingresso proveniente de créditos castigados é contabilizado como "Outros Ingressos" devido a que dita carteira não existe mais como ativo da empresa.

Que significa?

O rendimento da carteira mede quanto recebeu a IMF por conceito de juros de carteira e outros pagamentos de seus clientes durante o período analisado. Uma comparação entre o rendimento da carteira e a taxa efetiva de juro médio é a eficiência da instituição para recuperar seus créditos. Também provê uma revisão sobre a qualidade de carteira já que a maioria das IMF utilizam a contabilidade de efetiva e o Rendimento de Carteira não inclui as receitas acrescidas que os empréstimos atrasados deveriam ter gerado mas que não o fizeram.

O rendimento de carteira é amplamente usado em microfinançãs onde o verdadeiro custo dos créditos é seguido muito mais alto que o juro nominal cobrado. Dado que o rendimento de carteira toma em conta todas as comissões, descontos e cargos especiais resulta ser uma medida mais confiável sobre o custo real do crédito. Por outro lado, este índice subestima o custo real na medida em que os créditos estiverem em atraso.

Um modo efetivo de encontrar a Margem Operacional Neto de uma IMF é subtrair ao Rendimento de Carteira, os três Índices de Despesas (Operacional, por Provisões e Financeiro).

Que se deve cuidar?

Para que o Rendimento de Carteira tenha sentido, deve ser entendido no contexto em que opera a IMF, especificamente, em seu contexto de taxas de juro. Em termos gerais, o Rendimento de Carteira é o indicador inicial que reflete a capacidade da instituição para gerar ingressos suficientes que cubram suas despesas operacionais e financeiras.

As IMF tendem a encobrir suas taxas de juro ativas ao acrescentar cargos diversos por comissões, poupança forçadas, entre outras comissões. O rendimento da carteira é uma maneira fácil de calcular conservadoramente a taxa de juro atual que cobra a IMF. Mostra quanto, em média, recebe realmente a IMF pelo pagamento de juros, entre outros pagamentos, sobre os empréstimos que outorga. Porque as instituições ocultam suas taxas efetivas de juro? Pode ser que os clientes se desanimem em tomar os créditos, o que topes a taxas de juro provenientes do governo proíbam cobrar taxas de juro mais altas, necessárias para que as IMF sobrevivam. No entanto, considerando que os créditos em atraso reduzem o rendimento da carteira, uma análise do Rendimento de Carteira deveria considerar também o PAR e o índice de créditos.

O Rendimento de Carteira é fortemente afetado pela concorrência e o tamanho do crédito. Em mercados onde a concorrência entre as IMF é ainda baixa, o rendimento de carteira tende a ser alto. As IMF podem cobrar até o que o mercado lhes permita, sem ter que se preocupar por perder seus clientes. À medida que a concorrência avança, pode ocorrer que o Rendimento de Carteira caia desde níveis muitos altos – 60%, 80% ou mais - até a metade dessas quantias ou inclusive menos em poucos anos.

O tamanho do crédito também afeta fortemente a taxa de juro. Isto tem sentido dado que dólar por dólar emprestado é mais caro para processar um empréstimo pequeno que um grande. As IMF que empregam microcrédito individual quase sempre têm um rendimento de carteira menores que o de seus competidores com metodologia grupal. A razão está em que tipicamente os empréstimos individuais tendem a ser de maior tamanho que o dos créditos grupais. Isto leva a diminuir o Índice de Despesas Operacionais (ver Eficiência e Produtividade) para IMF que colocam créditos individuais que, em troca, lhes permite oferecer taxas de juro ativas menores. Para julgar se os empréstimos de uma IMF são caros ou baratos, primeiro é necessário observar o tamanho médio de seus empréstimos.

A frequência do repago dos créditos também influi no custo efetivo do crédito. Empréstimos pequenos são usualmente repagos de um modo mais rápido e em cotas mais frequentes que os empréstimos maiores. As IMF com banca comunal colocam créditos a prazos mais curtos com frequência de repago semanal. Esta estruturação de repago impulsiona para cima o Rendimento de Carteira em contraste ao efeito que produzem os créditos individuais, outorgados a prazos mais longos e com repago mensal.

A inflação é outro tema fundamental a determinar se o Rendimento de Carteira é alto. Se a inflação for alta, as IMF devem considerar este efeito em suas taxas de juro ativas. Do contrário poderiam mais tarde estar cobrando taxas de juro negativas (em termos de inflação ajustada "real").

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

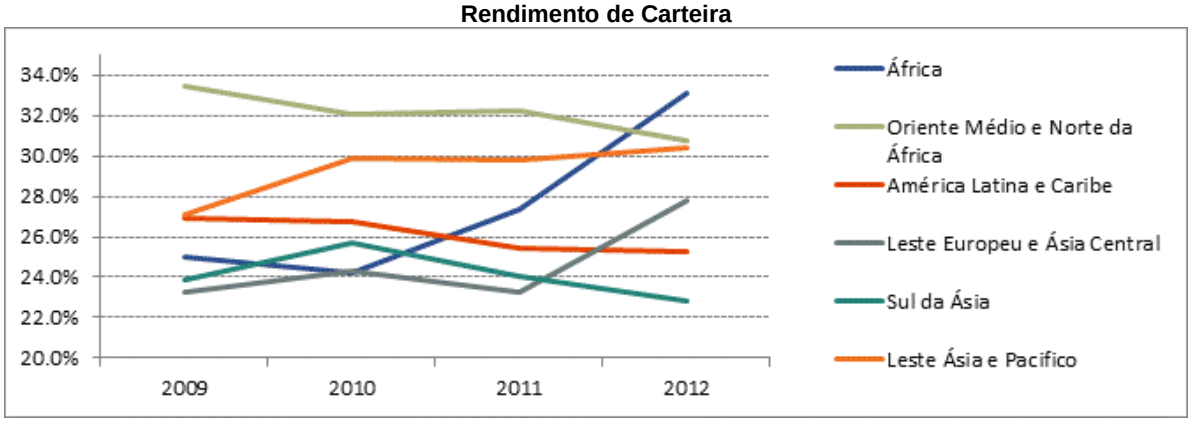
No setor bancário tradicional, o Rendimento Bruto sobre Ativos Rendáveis (*GYEA* por suas siglas em inglês)[17] é similar ao Rendimento de Carteira. Este é calculado tomando o total dos ingressos por juros sobre a média total de ativos rendáveis. São considerados ativos rendáveis aqueles instrumentos financeiros que geram juros, que incluem desde créditos até instrumentos de valor negociáveis (emissões). No entanto, o cálculo do Rendimento de Carteira é ligeiramente diferente devido a que se enfoca especificamente sobre os ativos que geram juro dentro da carteira de créditos e ignora ativos que não são parte da carteira.

Onde está a indústria?

O rendimento de carteira global continuou em descenso (desde 28.5% média em 2009 a 27.6% em 2012). Esta tendência deveria continuar conforme a indústria amadureça. Parece estar principalmente dirigida pela concorrência; no entanto, as taxas de juro internacionais decrescentes também exerceram impacto.
Em 2012, a nível regional, a África registra um Índice de Rendimento de Carteira de 33% anual. A Ásia do Sul mostra o índice mais baixo que alcança a 23%. Na América Latina, se observam grandes diferenças em taxas segundo a maturidade do mercado. No ano 2012 e a nível de mercados maiores, a Bolívia registrou as taxas mais baixas (20%), enquanto que o México as mais altas (67%).

[17] http://www.usbrn.com/datadict.asp?txtSrchWord=Banking

Rendimento de Carteira



Desempenho Social

- ✓ Índice Tamanho do Crédito Médio Nacional
- ✓ Índice Retenção de Mutuários
- ✓ Índice Rotação de Pessoal
- ✓ Índice de Eficiência Social

Para tomar em conta nos Indicadores Sociais:

- *O tamanho do crédito médio deve ser contextualizado segundo o nível de ingresso do país*
- *Uma baixa retenção de mutuários poderia evidenciar sua insatisfação.*
- *Uma alta rotação de pessoal é um dos principais problemas em mercados maduros.*

Desempenho Social

Produziu-se uma crescente demanda por conhecer a transparência do desempenho social das IMF. No entanto, indicadores que medem os resultados sociais não foram aceitos universalmente apesar dos objetivos de duplo retorno em microfinanças- retorno social e financeiro. Recentemente, certas controvérsias que vão desde uma excessiva rentabilidade e taxas de juro usurárias, crescente sobre endividamento dos clientes e casos de abuso sobre o cliente geraram o questionamento sobre a reputação social. Do mesmo modo, reclamações acerca de que o impacto social e de desenvolvimento das microfinanças poderia estar exagerado, o que pudesse estar prejudicando àqueles que foram estabelecidos para ajudar foram retirados da luz, forçando o setor a reavaliar sua responsabilidade social respeito a seus diversos agentes (*stakeholders*).

Iniciativas como o Social Performance Task Force (SPTF), MFTransparency, ou Centro para a Inclusão Financeira Smart Campaign sobre Princípios de Proteção ao Cliente, junto com as qualificações sociais de IMF todos contribuíram para incrementar a transparência e consciência respeito às melhores práticas.

Existem vários desafios ao avaliar o desempenho social das IMF. Não somente as IMF têm uma categoria ampla de missões sociais e objetivos estratégicos, mas também diversas perspectivas respeito ao que se considera "social", que varia também consideravelmente.
Algumas IMF se enfocam em atender às mulheres, os pobres rurais, ou a juventude, enquanto outros desejam incrementar o acesso aos serviços financeiros ou oferecer serviços não financeiros. Existem situações onde as IMF sem uma missão social abertamente estabelecida podem alcançar resultados sociais mais fortes que aquelas com missões sociais muito fortes. Entender as particularidades do contexto é crítico dado a natureza altamente subjetiva deste aspecto das microfinanças.

Algumas IMF se enfocam em atender mulheres, populações rurais pobres, ou jovens, enquanto outras tratam de incrementar o acesso aos serviços financeiros e oferecer serviços não financeiros. As IMF com uma clara missão podem alcançar resultados com êxito em comparação a outras com alto enfoque social. Uma devida diligência desde o ponto de vista do inversor é crítica dada a natureza subjetiva deste aspecto das microfinanças.

A medição do desempenho social está na sua etapa de infância, com só poucos indicadores quantitativos amplamente aceitos para capturar os resultados sociais das operações de uma IMF.

Este capítulo sobre *Desempenho Social* expõe três das métricas quantitativas mais universais para começar a medir a dimensão social. O quarto indicador não é amplamente usado, porém é uma boa maneira de medir o uso eficiente dos recursos. A pesar de que existe grande atenção sobre as taxas de juros cobradas pelas IMF, a análise sobre as taxas porcentuais anuais (APR por suas siglas em inglês) ou taxas efetivas de juros (EIR, por suas siglas em inglês) não é possível devido a limitações na informação (estatísticas a nível, IMF, país e região não estão o suficientemente disponível).

Devido à natureza qualitativa da análise de desempenho social, ademais da limitada informação disponível, os seguintes indicadores representam aproximações ao desempenho social. Estes indicadores devem ser avaliados junto com outras medições sociais e atributos qualitativos da instituição a fim de facilitar um completo entendimento sobre o desempenho social global da IMF.

Crédito Médio Nacional

Como calcular?

O Índice de Crédito Médio Nacional (NLR por suas siglas em inglês) se calcula dividindo o tamanho médio do crédito pelo Produto Bruto Interno (GNI por suas siglas em inglês) per capita do país no que a IMF opera.

Que significa?

Este índice facilita um cálculo simples para comparar o tamanho do crédito de uma IMF para diferentes geografias. Quanto mais baixo for o índice, menor é o tamanho do empréstimo comparado com a riqueza média de um país dado.

Não é suficiente comparar simplesmente o tamanho médio dos empréstimos em IMF na Índia, na Bósnia e no Peru e fazer suposições respeito ao alcance da IMF. Contextualizar o tamanho médio do empréstimo por PBI per capita é essencial para ajustar os variados níveis de ingresso entre países.

O tamanho dos créditos foi uma aproximação para estimar o setor do microcrédito da IMF. A pesar de que esta aproximação tem várias limitantes, continua sendo utilizada amplamente. Quanto menor é o tamanho do empréstimo, mais profundo é o mercado e mais pobre o nicho demográfico atendido. Em geral, um NLR menor a um indica o enfoque sobre um setor microfinanceiro mais baixo. Quando NLR se aproxima a dois, se acerca mais a um setor de pequena empresa.

Que se deve cuidar?

Dado que o PBI de um país não varia drasticamente ano após ano, uma mudança significativa neste índice implicaria uma mudança no tamanho do empréstimo médio, que mereceria maior análise. Seguidamente os câmbios no empréstimo médio estão afetados por câmbios na distribuição do produto no portafólio das IMF. Por exemplo, um câmbio de enfoque desde empréstimos micro a empréstimos de pequena e média empresa.

Ao avaliar o Crédito Médio de uma IMF é mais seguro considerar somente a porção da carteira que se enfoca em microcrédito, e excluir os empréstimos de consumo e os com garantia. Estes últimos tipos de empréstimo podem facilmente distorcer o objetivo sócio-demográfico da IMF. Por exemplo, quando uma IMF decide oferecer primeiro empréstimos de consumo, reduz o índice devido a que estes empréstimos tendem a ser pequenos, ainda que não necessariamente indicam um setor demográfico objetivo mais baixo- não necessariamente estão no setor baixo do mercado.

Reavaliação e desvalorização da moeda local devem ser também consideradas. Em países onde houve uma significativa reavaliação da moeda, o tamanho médio do empréstimo parecerá ou que sobe ou que baixa rapidamente.

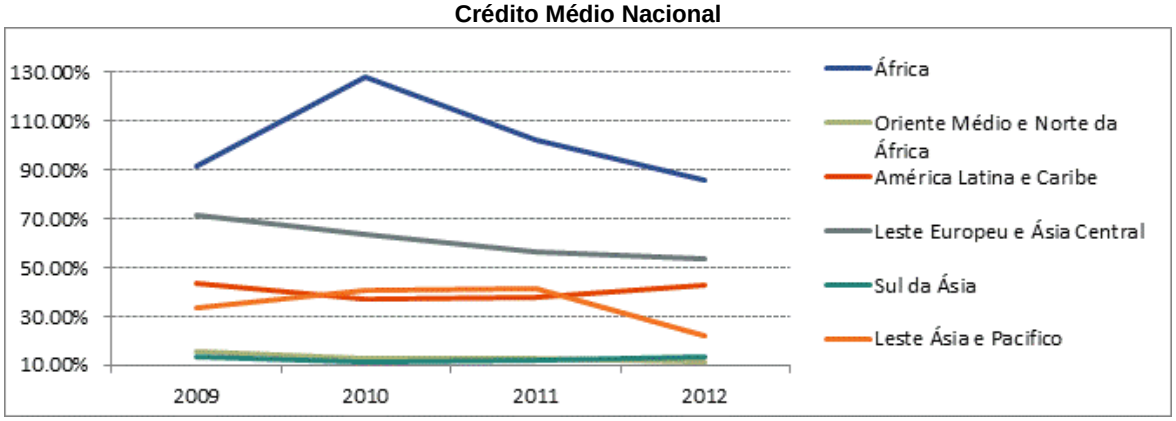
Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

O Índice de Crédito Médio Nacional não tem cálculo equivalente no setor da banca tradicional devido a que, ao contrário das microfinanças, o desempenho social não é usualmente um objetivo de negócio entre os bancos comerciais.

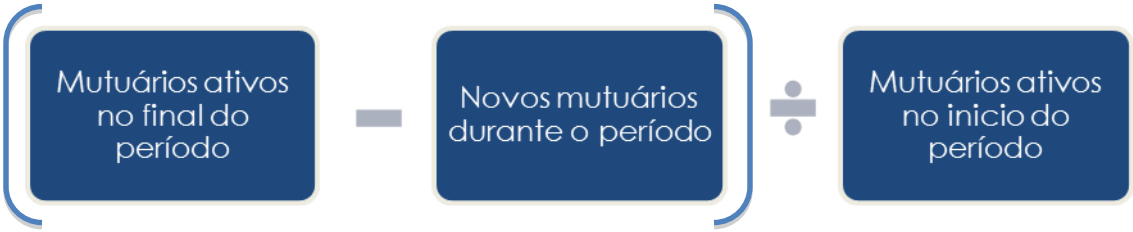
Onde está a indústria?

Os mercados tipicamente estão divididos em setores baixo, médio e alto. O setor de mercado alto está acima de 150% do PBI per capita, enquanto o nicho de mercado mais baixo gira usualmente por abaixo do 50% do PBI per capita. Em 2012, a Ásia do Sul teve o índice mais baixa enquanto que a África registrou a mais alta. Na África, a média do PBI tende a ser comparativamente baixa, distorcendo o índice para cima. Nos países onde a disparidade do ingresso é mais alta e o PBI per capita é alto- como o México- o Índice do Crédito Médio Nacional se pressiona para baixo. Similar a Europa do Este e a Ásia Central, o tamanho alto do empréstimo médio é contrarrestado por um PBI per capita relativamente mais alto.

Os Veículos de Investimento em Microfinanças (VIM) demonstraram que quando elegem entre 2 IMF com perfil de risco similar, é mais provável que elejam a IMF com pequeno Empréstimo Médio Nacional. Muitos sentem que servir o segmento de baixos ingressos traz mais benefícios socialmente, minimiza o risco e implica um melhor posicionamento estratégico devido às dificuldades próprias de atender este mercado.



Retenção de Mutuários



Como calcular?

O Índice de Retenção de Mutuários se calcula tomando como numerador o número de mutuários ativos no final do período dividido pela somatória do número de mutuários no início do período mais o número de novos mutuários incorporados durante o período de análise.
Outra fórmula para calcular este índice, também amplamente usada – empregada pelo Mix Market- mas não tão estrita é ***número de mutuários no final do período / (número de mutuários ao início do período + novos mutuários no final do período)***

Que significa?

Dado que os clientes devem ser o centro de toda atividade microfinanceira, é importante conhecer o grau de satisfação do cliente e avaliar a Responsabilidade Social Corporativa[18] da IMF para com seus clientes. As instituições devem servir adequadamente seus clientes considerando suas necessidades, desenhando produtos adequados e fazê-los chegar de uma maneira enfocada no cliente. Uma aproximação comum para estimar a satisfação do cliente se logra através da medição do Índice de Retenção de Mutuários. Um elevado Índice de Retenção representa um nível de satisfação maior.

Que se deve cuidar?

É necessário fazer uma distinção entre clientes e mutuários. Este índice mede a taxa de retenção daqueles que recebem os empréstimos (mutuários) e não de todos os clientes da entidade (incluindo poupadores). Incluir todos os clientes pode distorcer o índice devido à dificuldade em medir os clientes ativos beneficiados de produtos não creditícios.

Em mercados de baixa concorrência o Índice de Retenção de Mutuários pode permanecer alto, inclusive se as necessidades dos clientes não foram adequadamente atendidas. Os mutuários poderiam não ter outra opção e ver-se forçados a permanecer com a IMF apesar de uma baixa satisfação. Isto pode distorcer a eficácia do indicador para medir a satisfação do cliente, frente ao qual será necessário considerar outro tipo de indicadores e métricas.

Índices de retenção baixas é comum vê-las em mercados mais competidos assim como observar a IMF que buscam atrair novos clientes com produtos creditícios e prazos mais competitivos. Táticas agressivas podem provocar que os mutuários mudem de instituição.

[18] Iniciativa corporativa para analisar e tomar responsabilidade dos efeitos que provocam as empresas respeito ao meio ambiente e impacto sobre o bem-estar social - www.investopedia.com. Seguidamente vista como responsabilidade para os denominados *stakeholders* (ou agentes) como clientes, pessoal, comunidade e meio ambiente.

A Retenção de Mutuários afeta tanto as Despesas Operacionais como a Qualidade de Carteira. Atrair clientes novos custa mais que reter os atuais e manter os melhores expõe a IMF a menores riscos. Inclusive naqueles casos onde o Índice de Despesas Operacionais é alto, como por exemplo em banca comunal, os clientes novos requererão capacitação adicional enquanto que os antigos que estão mais familiarizados com a entidade custarão menos mantê-los.

Este índice poderia distorcer-se se a IMF tiver uma alto Índice de Castigos. Quer dizer, quando a IMF castiga os mutuários com dívida vencida, isto não necessariamente reflete insatisfação por parte do cliente, somente sua incapacidade para repagar a tempo.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

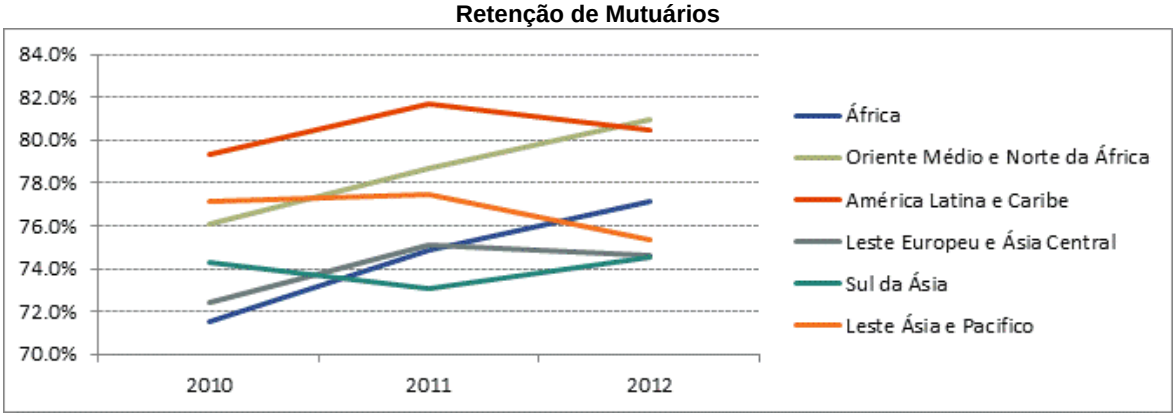
O setor da banca tradicional usa um cálculo similar para medir o serviço ao cliente.

Onde está a Indústria?

A nível global, o Índice de Retenção de Mutuários se incrementou de 75% em 2010 a 77% em 2012. Incrivelmente, quase todas as regiões mostraram melhorias apesar da competência mais forte. É possível que a recuperação das IMF após a crise internacional conduzisse a melhores práticas e proteção ao cliente que deviesse em maior retenção.

Em mercados maduros como a América Latina e a Ásia do Este um incremento na concorrência diminuiu o índice. Em alguns países os níveis se reduziram significativamente dadas as maiores operações que têm os clientes.

Segundo o Benchmark MicroRate 50, as IMF não reguladas (com índice médio de 63%) mostraram menor retenção de mutuários que as IMF reguladas (com índice médio de 71%); isto se explica possivelmente pela maior participação de créditos de banca comunal dentro do primeiro tipo de IMF. Sob dita metodologia, quando os mutuários "descansam" do crédito em um ciclo já não são considerados como mutuário.



Retenção de Pessoal

Como calcular?

O Índice de Retenção de Pessoal é a inversa do Índice de Rotação de Pessoal. 1 – (pessoal que saiu durante o período analisado no numerador dividido pelo médio do Pessoal no final do período mais o Pessoal no final do período com mais de um ano de antiguidade na instituição.

Quando existir pessoal de meio tempo, deve se considerar como equivalente ao número de empregados. Por exemplo, dois empregados a tempo parcial deveriam ser contabilizados como um empregado de tempo completo.

O pessoal pago por doadores também deve ser considerado se desempenham papéis semelhantes aos de empregados permanentes ou se forem responsáveis por uma posição trabalhista permanente.

Outra fórmula simples e popular é ***1- ((pessoal no início do período + pessoal novo durante o período analisado – pessoal no final do período) / pessoal no início do período).*** Observe-se que neste indicador não se diferencia entre pessoal novo e o aquele com mais de um ano na instituição.

Que significa?

A responsabilidade da instituição com seu pessoal é outra das áreas chaves do Desempenho Social e da Responsabilidade Social Corporativa. Entrevistas breves ou enquetes a clientes; os Índices de Retenção facilitam medidas quantitativas da satisfação do pessoal com a IMF. Enquanto mais baixo o índice, maior é o pessoal satisfeito com seus trabalhos.

Que se deve cuidar?

O Índice de Rotação de Pessoal em si mesmo não provê uma ideia completa de quanto satisfeito está o pessoal respeito a seus centros de trabalho. Nos casos onde a IMF experimentou crise e deve deixar ir seu pessoal, o índice não resulta aplicável.

O Índice de Rotação de Pessoal será mais alta nos mercados competitivos onde as IMF tratam de contratar pessoal já treinado por outras IMF.

Deve-se levar em conta que a maioria de IMF experimenta uma alta rotação durante o primeiro ano de emprego de seu pessoal – especialmente no caso de Oficiais de Crédito. É durante o período de indução do pessoal, que geralmente toma de um a três meses, nos que os oficiais de crédito se dão conta que o posto não é para eles. Uma análise mais sofisticada deste índice desconta o período de treinamento e começa sua contabilização uma vez que a indução tenha sido completada.

O pessoal que foi promovido dentro da organização não deve ser incluído na rotação, somente o pessoal que deixou a instituição.
Uma baixa rotação não sempre indica satisfação do pessoal e boa política de Recursos Humanos. A análise deve considerar o índice de emprego da região. Em zonas de elevado desemprego, é possível que o pessoal mantenha seus postos pelo temor de não encontrar um novo emprego. No entanto, a medida que aumentam as oportunidades trabalhistas na zona, o Índice de Rotação da IMF se incrementará se os salários e a gestão de HR não são adequados e não se construiu uma gestão de fidelização. Além de salários mais competitivos, as IMF seguidamente oferecem outros benefícios como a capacitação inicial e contínua, sistema de incentivos forte, compensação variável, benefícios de saúde que vão além do localmente exigido, e uma linha de carreira bem definida, entre outras coisas. Os incentivos não monetários jogam um papel importante no pacote de compensações.

Em geral, as IMF utilizam os salários variáveis para motivar a recuperação dos créditos e ativos de boa qualidade. No entanto, a experiência em IMF líderes sugerem que os incentivos devem jogar um papel importante sem chegar a ser excessivo. Efetivamente, manter salários fixos razoáveis brinda segurança e quando o salário variável é extremadamente alto (em alguns casos, até 100% é variável) então podem surgir práticas mais agressivas que podem devir em abuso e uma maior rotação.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

No setor da banca tradicional, o índice equivalente é chamado Índice de Rotação do Empregado. Este índice mostra uma medição similar dos empregados que saem do banco e é um indicador relevante para o departamento de Recursos Humanos. Uma alta rotação do pessoal é custosa e pode promover um ambiente de trabalho instável.

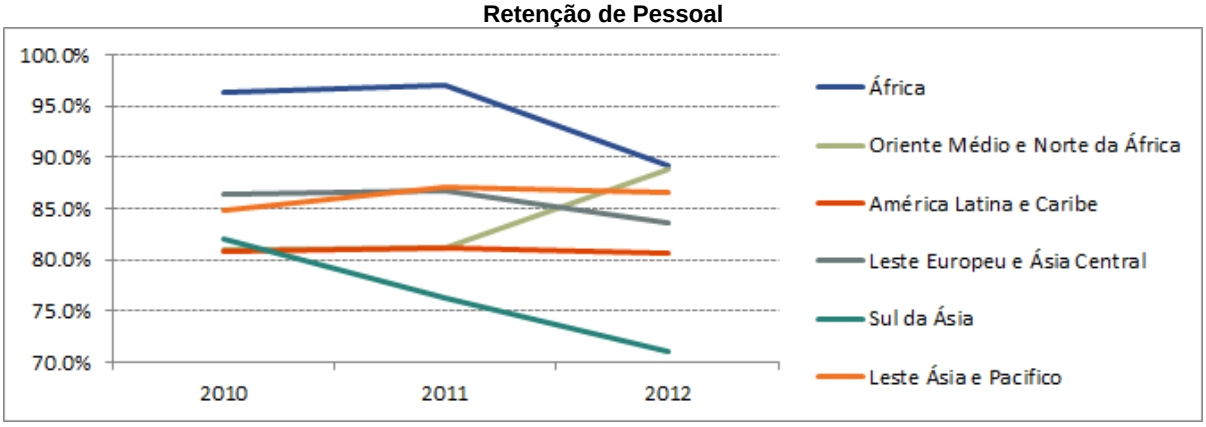
Onde está a indústria?

Os mercados microfinanceiros mais desenvolvidos na América Latina registraram um crescente Índice de Rotação de Pessoal, que passou desde 31% em 2009 a 35% em 2012. Problemas com a rotação não foram resolvidos com êxito nestes mercados.

O setor microfinanceiro na América Latina está experimentando os mais altos níveis de rotação de analistas que jamais tenha visto. Frente a isto, as IMF vêm realizando esforços importantes para melhorar suas políticas de Recursos Humanos com planos de incentivos monetários e não monetários. Além disso, vêm pondo especial atenção sobre o processo de seleção para alinhar melhor as atividades do dia a dia dos oficiais de crédito à missão social da IMF.

Além dos esforços mencionados, as IMF melhoraram a retenção de pessoal ao analisar sua carga diária de trabalho. Anteriormente, as IMF incrementaram salários, capacitação e incentivos não monetários. No entanto, não tinham reconhecido as longas horas e recarga trabalhista, especialmente nas zonas rurais e como isto constituía um fator determinante na retenção dos colaboradores. Depois de analisar a carga de trabalho e limitar as horas em campo, a rotação de pessoal decresceu significativamente.

Retenção de Pessoal



Índice de Eficiência Social

Como calcular?

O Índice de Eficiência Social se calcula multiplicando o Índice de Despesas Operacionais pelo Custo Operacional por Mutuário.

O Índice de Despesas Operacionais se calcula dividindo todas as despesas relacionadas à operação da instituição entre a Carteira Bruta Média anual (*Ver página 22*). O Índice de Custo por Mutuário se calcula dividindo todos as despesas operacionais pelo número médio de mutuários ativos do período (*Ver página 25*).

Note-se que este indicador é um índice – é um número, não uma porcentagem, taxa ou índice.

Que significa?

Este índice é uma aproximação de quando eficientemente a instituição está colocando seus empréstimos neutralizando ao mesmo tempo os efeitos do tamanho médio do crédito sobre a eficiência (tanto o índice de despesas operacionais como o custo por mutuário são fortemente influenciados pelo tamanho do crédito). O Índice de Despesas Operacionais favorece àquelas IMF com créditos e carteira grandes, enquanto que o Custo Operacional por Mutuário favorece àquelas IMF com quantia de créditos menores.

O Índice de Eficiência Social permite uma comparação mais direta entre os diferentes tipos de IMF de diversas metodologias creditícias.

Que se deve cuidar?

As IMF devem cuidar os elementos que afetam o custo de emprestar, porém que não está diretamente relacionado ao dinheiro emprestado. Por exemplo, as IMF que brindam serviços complementares como saúde ou capacitação incrementarão suas despesas operacionais ainda que estas despesas não estejam diretamente relacionadas ao custo de facilitar o crédito. Estes custos deveriam estar separados com o fim de ser comparativos com o de IMF que não facilitam os mencionados serviços.

Do mesmo modo, IMF que brindam outros serviços financeiros como captação de depósitos do público e seguros poderiam incrementar a despesa operacional não vinculado à outorga de créditos. O custo de oferecer estes outros serviços financeiros pode colocar a IMF em relativa desvantagem frente a outras que não prestam esses serviços.

Como se relaciona isto com o Setor Bancário Tradicional?

Este índice não é usado no setor bancário tradicional.

Onde está a indústria?

Em 2012, o MicroRate 50 para IMF da América Latina mostra uma categoria ampla do Índice de Eficiência Social que vai desde um resultado de 10 como o top melhor e 360 como o top pior.

Tipicamente, o desempenho pode ser dividido em quatro categorias que vão desde uma Eficiência Social Débil até Excelente. Em 2012, o MicroRate 50 poderia estar dividido como segue:

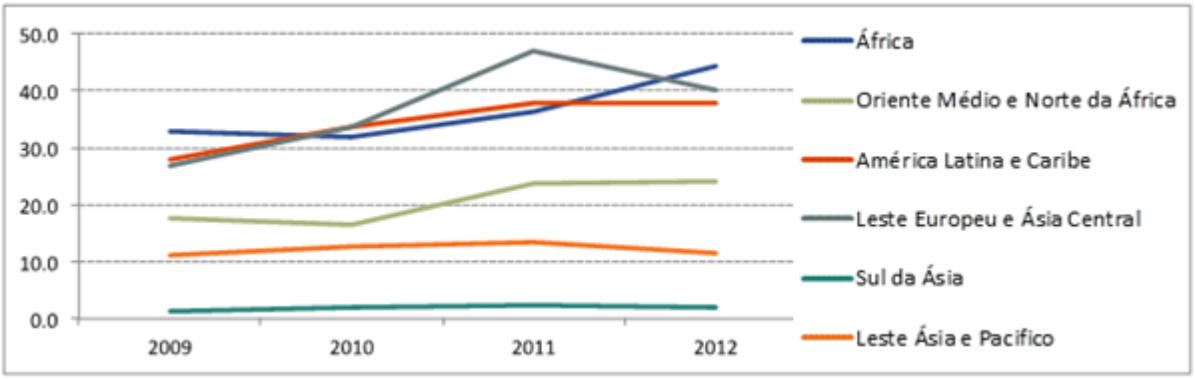
Resultados do Índice de Eficiência Social (MicroRate 50):

Desempenho	Pontuação do índice
Excelente Eficiência Social	Menor a 30
Boa Eficiência Social	De 30 a 50
Moderada Eficiência Social	De 50 a 100
Baixa Eficiência Social	Maior a100

Como se mencionou anteriormente, a disparidade entre IMF pode ser muito grande. Este é o caso para todas as regiões. No entanto, a Ásia do Sul e a Ásia do Este e Pacífico tenderam a ter um tamanho de empréstimo médio extremamente pequeno junto com Índices de Despesas Operacionais baixos que resultaram um desempenho global alto. Em muitas regiões como a África e a América Latina, o índice piorou devido ao incremento na concorrência que motivou muitas IMF a aumentar o empréstimo médio para ganhar eficiência operacional. Isto resultou em um lento avanço sobre as taxas de crescimento dos mutuários e no incremento importante do custo por mutuário, resultando então no incremento do índice.

Os resultados mostram que as IMF que facilitam banca comunal são, em geral, socialmente mais eficientes. Ainda tendem a ter Índices de Despesas Operacionais mais elevados (devido ao reduzido tamanho de seus empréstimos), logram uma alta eficiência social ao administrar um número maior de mutuários.

Índice de Eficiência Social



ANEXO I: Grupos Pares e Fontes de Informação

Ao longo do documento a referência sobre grupos pares foi utilizada para propósitos de comparação e análise. O grupo par escolhido incluiu as IMF que são potencialmente ou suficientemente maduras para receber inversão externa. Este excluiu as novas IMF ou pequenas ONG imaturas e não sustentáveis. As IMF foram agrupadas em três níveis TIE (Tier I, Tier II e Tier III), de acordo com o documento publicado por MicroRate "Definição de Níveis (Tier) para IMF" [19], e a um documento similar[20] publicado pela Plataforma Microfinanceira Europeia junto com MicroRate. Os grupos pares escolhidos para a Guia Técnica consideraram as IMF dos Tier I e II e excluíram as IMF do Tier III. O critério Tier e suas definições são as seguintes:

	Nível 1	**Nível 2**	**Nível 3**
Descrição	*IMF grandes, maduras, financeiramente sustentáveis e altamente transparentes*	*IMF pequenas ou medianas, ligeiramente menos maduras que são ou aproximam-se a rentabilidade*	*IMF recentemente operando e pequenas ONG que são imaturas e não rentáveis*
Sustentabilidade	i. ROA positivo durante 2 dos últimos 3 anos ii. ROA Total >-5%	i. ROA Positivo em ao menos 1 dos últimos 3 anos, e outros anos >-5% ii. Tendência positiva do ROA >-5%	As outras
Tamanho	> US$ 50 milhões	US$ 5 – 50 milhões	As outras
Transparência	i. Instituições Financeiras Reguladas ou ii. Instituições Financeiras Qualificadas	Sistemas Financeiros Auditados ao menos nos últimos 3 anos	As outras

Os dados dos grupos pares foram feitos a partir do MIX Market (www.mixmarket.org) e abrange informação das IMF de seis regiões durante os períodos 2009-2012, coletando um total de 289 IMF para a mostra do ano 2012. O tamanho do grupo par muda com o tempo devido as variações no panorama da IMF e participantes Tier. Em algumas ocasiões, não todas as IMF da mostra reportam informação sobre cada indicador. Os benchmarks são reportados como médias para eliminar o impacto dos valores extremos sobre as estadísticas reportadas. A tabla seguinte facilita uma olhada sobre o tamanho da mostra por ano e região.

	2009	**2010**	**2011**	**2012**
África	32	29	32	47
Oriente Médio & Norte da África	10	9	10	14
América Latina & Caribe	159	175	186	192
Leste Europeu & Ásia Central	67	66	80	89
Sul da Ásia	46	62	61	65
Leste Ásia & Pacifico	26	29	31	35
Total	**340**	**370**	**400**	**442**

Ao longo do texto também se apresenta informação adicional proveniente do MicroRate 50, benchmark feito sobre a base da informação de 50 IMF da América Latina registrada durante 5 anos.

[19] www.microrate.com/media/downloads/2013/04/MicroRate-White-paper-Microfinance-Institution-Tier-Definitions.pdf
[20] www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/documents/Action%20Group%20Discussion%20Paper%20No_1.pdf

ANEXO II: Calculando os Índices

Estados Financeiros Referenciais
Balanço Geral (US$'000)

NOME IMF	**31- Dez- 11**	**31 – Dez - 12**
ATIVOS		
Caixa e Bancos	434	1,439
Investimentos Temporários	2,068	2,072
Carteira Líquida	25,068	31,735
Carteira Bruta	27,443	34,604
Carteira Vigente	24,886	32,046
Carteira em Risco	2,557	2,557
Provisões para Empréstimos Duvidosos	2,374	2,868
Juros Acrescidos por Cobrar	336	437
Outros Ativos Correntes	356	343
Ativo Corrente	**28,262**	**36,027**
Investimentos a Longo Prazo	37	143
Ativo Fixo	918	835
Outros Ativos	-	-
Total Ativo	**29,217**	**37,005**
Passivos		
Poupança	233	1,780
Depósitos a Prazo Fixo, Curto Prazo	4,640	6,099
Obrigações, Curto Prazo	1,433	1,852
Outros Passivos, Curto Prazo	1,420	1,823
Passivo Corrente	**7,726**	**11,554**
Depósitos a Prazo Fixo, Longo Prazo	6,152	8,735
Obrigações, Longo Prazo	10,924	11,538
Quase-capital	-	-
Outros Passivos, Longo Prazo	-	-
Total Passivo	**24,802**	**31,827**
Patrimônio		
Capital	2,933	2,924
Ganhos (Perdas) Período	410	1,125
Resultado de Exercícios Anteriores	195	-
Outras Contas de Capital	877	1,130
Total Patrimônio	**4,415**	**5,179**
Total Passivo e Patrimônio	**29,217**	**37,005**

Estado de Resultados (US$ '000)

NOME IMF	31 –Dez- 11	31 –Dez- 12
Ingressos de Juros e Comissões	6,318	7,428
Juros Percebidos	5,982	6,990
Juros Acrescidos	336	437
Despesas de Juros e Comissões	2,009	1,913
Ingresso Financeiro Liquido	**4,309**	**5,514**
Provisão para Empréstimos Duvidosos	1,276	838
Ingresso Financeiro, Depois de Provisão	**3,033**	**4,676**
Despesas Operacionais	2,815	3,109
Pessoal	1,730	1,875
Outras Despesas Operacionais	1,085	1,234
Ingresso Liquido de Operações	**218**	**1,567**
Outros Ingressos	477	287
Ingressos de Investimentos	134	90
Outros Ingressos Não Extraordinários	343	196
Outras Despesas	116	371
Ajuste pelo Efeito da Inflação	56	123
Outras Despesas Não Extraordinárias	60	248
Ingressos Não Operacionais Líquidos	**579**	**1,482**
Extraordinários	(1)	-
Ingressos Extraordinários	-	-
Despesas Extraordinárias	1	-
Resultado Antes de Impostos	**577**	**1,482**
Impostos	167	358
Resultado	**410**	**1,125**

Informação Adicional para o Cálculo dos Índices (US$'000)

Indicador	2012
Caixa e Bancos e Investimentos Temporários	$3,511
Carteira em Risco	$2,557
Juros Percebidos	$7,428
Despesas de Juros e Comissões	$1,913
Provisão para Empréstimos Duvidosos	$838
Provisão Acumulada para Empréstimos Duvidosos	$2,868
Ingresso Liquido (Ajustado por	$1,023
Número de Mutuários em 2012	21,781
Número de Mutuários em 2011	20,239
Número de Novos Mutuários durante o período	5,000
Despesas Operacionais	$3,109
Total Ativo	$37,005
Total Patrimônio	$5,179
Total Passivo	$31,827
Total de Carteira Bruta	$34,604
Total Pessoal ao final do período	210
Pessoal que saiu durante o período	50
Total Pessoal na IMF com permanência maior a 1 ano	130
Número de Agentes de Crédito	88
Castigos durante o período	$247
Ativo Médio do Período	$33,111
Patrimônio Médio do Período	$4,797
Obrigações Financeiras Médias do Período	$26,693
Carteira Bruta Média do Período	$31,024
Crédito Médio por Cliente	S1,710
GNI per capita	$5,456

Resultados do Sistema

Índicadores de Desempenho

Qualidade de Carteira	Eficiência e Produtividade	Gestão Financeira	Rentabilidade	Social
Carteira em Risco	Despesas Operacionais	Despesas Financeiras	Retorno sobre o Patrimônio	Crédito Médio Nacional
Créditos Castigados	Custo Operacional por Cliente	Custo dos Recursos Financeiros	Retorno sobre o Ativo	Retenção de Clientes
Índice de Despesas de Provisões	Produtividade do Pessoal	Passivo / Patrimônio	Rendimento de Carteira	Rotação de Pessoal
Cobertura de Provisões	Produtividade do Agente de Crédito			Índice de Eficiência Social

Indicadores *(usar a seguinte informação financeira)*

Qualidade da Carteira

CARTEIRA EM RISCO	**Carteira em Risco maior a 30 dias mais Saldo de Créditos Refinanciados / Saldo Total de Carteira Bruta** **Exemplo: $2,557 / $34,604 = 7.4%**

CREDITOS CASTIGADOS	**Créditos Castigados / Carteira Bruta Média** **Exemplo: $247 / 31,024 = 0.8%**

DESPESA DE PROVISÕES	**Provisão para Empréstimos Duvidosos / Carteira Bruta Média** **Exemplo: $838 / 31,024 = 2.7%**

COBERTURA DE PROVISÕES	**Provisões Acumuladas para Empréstimos Duvidosos / Carteira em Risco** **Exemplo: $2,868 / $2,557 = 112.2%**

Eficiência e Produtividade

DESPESAS OPERACIONAIS	**Despesas Operacionais / Carteira Bruta Média** **Exemplo: $3,109/$31,024 = 10%**

CUSTO OPERACIONAL POR CLIENTE	**Despesas Operacionais / Número Médio de Mutuários Ativos** **Exemplo: $3,109 / (20,239 + 21,781 / 2) = $148**

PRODUTIVIDADE DO PESSOAL	**Número Total de Mutuários Ativos / Número Total de Pessoal** **Exemplo: 21,781 / 210 = 104**

PRODUTIVIDADE DO AGENTE DE CREDITO	**Número Total de Mutuários Ativos / Total Agentes de Crédito** **Exemplo: 21,781 / 88 = 248**

Gestão Financeira

DESPESAS FINANCEIRAS	**Despesas de Juros e Comissões / Carteira Bruta Média** **Exemplo: $1,913/31,024 = 6.2%**

CUSTO DE RECURSOS FINANCEIROS	**Despesas de Juros e Comissões / Obrigações Financeiras Médias do Período** **Exemplo: $1,913 / 26,693 = 7.2%**

PASSIVO / PATRIMÔNIO	**Total Passivo / Total Patrimônio** **Exemplo: $31,827 / 5,179 = 6.2**

Rentabilidade

RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO	**Ingresso Liquido / Patrimônio Médio** **Exemplo: 1,023 / 4,797 = 21%**

RETORNO SOBRE O ATIVO	**Ingresso Líquido / Ativo Médio** **Exemplo: $1,023 / 33,111 = 3.1%**

RENDIMENTO DE CARTEIRA	**Juros Percebidos / Carteira Bruta Média do Período** **Exemplo: $7,428 / 31,024 = 23.9%**

Desempenho Social

CRÉDITO MÉDIO NACIONAL	**Crédito Médio / GNI per Capita** **Exemplo: $1,710/5,456 = 31%**

RETENÇÃO DE MUTUÁRIOS	**(Número de mutuários no final do período – Número de mutuários novos durante o período) / (Número de mutuários no início do período)** **Exemplo: (21,781 – 5,000) / 20,239= 82.9%**

ROTAÇÃO DE EMPREGADOS	**1 – (Pessoal que saiu durante o período / ((Pessoal no final do período + Pessoal na IMF com permanência maior a 1 ano) /2))** **Exemplo: 1 - (50 / ((210+130) /2)) = 70.6%**

ÍNDICE DE EFICIENCIA SOCIAL	**Relação de Despesas Operacionais * Custo por Cliente** **Exemplo: 10% * $ 148 = 14.8**

ANEXO III: Índices Médios

O seguinte anexo mostra os Índices Médios de cada região para o ano 2012. De acordo com o indicado no Anexo I, só se considerou as IMFs do Tier I e Tier II de acordo com o documento publicado por MicroRate "Definição de Níveis (Tier) para IMF".

Indicador	África	Oriente Médio & Norte da África	América Latina & Caribe	Leste Europeu & Asia Central	Sul da Asia	Leste Asia & Pacifico
Qualidade de Carteira						
Carteira em Risco	5.3%	2.3%	4.5%	2.6%	0.7%	0.5%
Castigos	1.2%	1.2%	1.3%	0.5%	0.1%	0.3%
Despesas de Provisões	1.0%	2.7%	2.5%	0.8%	0.5%	0.5%
Cobertura de Provisões	59.1%	103.6%	102.2%	87.4%	144.2%	100.0%
EFICIÊNCIA Y PRODUTIVIDADE						
Despesas Operacionais	23.5%	19.5%	15.1%	14.7%	11.1%	13.6%
Custo por Mutuário	$189.00	$124.00	$251.00	$273.00	$17.50	$85.00
Produtividade dos Empregados	62	117	113	73	192	124
Produtividade Agente de Crédito	239	242	295	185	444	283
GESTÃO FINANCEIRA						
Despesas Financeiras	3.9%	7.2%	6.6%	6.7%	10.7%	5.0%
Passivo/ Patrimônio	4.1	1.8	3.7	3.8	4.6	3.5
RoE	13.3%	10.7%	10.9%	15.7%	11.4%	18.7%
RoA	2.5%	3.8%	2.1%	3.3%	2.0%	3.9%
Rendimento de Carteira	33.1%	30.7%	25.3%	27.8%	22.8%	30.4%
SOCIAL						
Crédito Médio Nacional	85.8%	11.1%	43.1%	53.5%	13.2%	21.9%
Retenção de Mutuários	77.1%	81.0%	80.5%	74.6%	74.6%	75.4%
Rotação de Empregados	10.8%	11.2%	19.3%	16.4%	28.9%	13.4%
Índice de Eficiência Social	44.4	24.1	37.9	40.1	1.9	11.6

MicroRate agradece o apoio técnico e financeiro de ADA na produção da *Guia: Indicadores de Desempenho Financeiro e Social para Instituições Microfinanceiras.*

Para descarregar este documento visite www.microrate.com ou escreva a info@microrate.com.