

CALIFICACIÓN INSTITUCIONAL

SOFIPA CORPORATION

México / Abril 2023

CALIFICACIÓN

β+

PERSPECTIVA

Estable

ANALISTAS

Daniel Panaifo

danielpc@microrate.com

Jhon Ramos

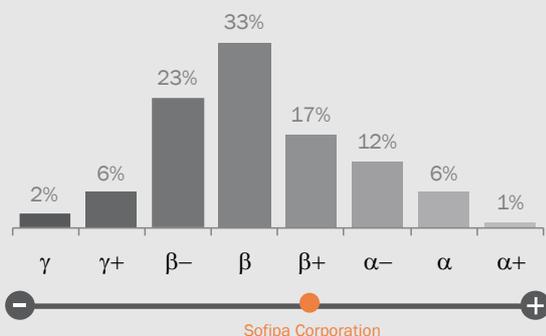
Jhon.ramos@microrate.com

CONTENIDO

Ambiente Microfinanciero	5
Gobierno y Gerencia	6
Organización	7
Operaciones Crediticias	9
Calidad de Cartera	10
Perfil financiero	12



Fecha de Validez ²	Abr 24
Perfil Financiero ³	β
Fecha de Evaluación	Abr 23
Fecha de Información Financiera	Dic 22

CALIFICACIONES INSTITUCIONALES OTORGADAS

PRINCIPALES INDICADORES DE DESEMPEÑO

	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Cartera Bruta (US\$000)	\$14,087	\$14,170	\$16,098
Número de Prestatarios	42,937	40,161	38,334
Crédito Promedio	\$328	\$353	\$420
Cartera en Riesgo	5.8%	5.0%	3.8%
Castigos	5.5%	6.2%	4.5%
Apalancamiento	3.1	3.1	3.3
ROE ajustado	1.7%	1.3%	-2.0%

SOFIPA CORPORATION

SOFIPA⁴ Corporation S.A.P.I. de C.V., SOFOM E.N.R.⁵ (en adelante *SOFIPA*) es una empresa microfinanciera privada no captadora de depósitos. Inicia operaciones en Oaxaca (suroeste de México) como Sociedad Cooperativa de Consumo en 2004. En 2010 cambia su figura a Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, reenfocando su oferta crediticia, principalmente al microcrédito grupal. En 2016, adopta su actual figura legal.

A diciembre 2022, registraba una cartera de US\$16.1 millones y 38,334 prestatarios, con crédito promedio de US\$420. Mediante metodología grupal e individual atiende áreas rurales, periurbanas y urbanas en 7 de 32 estados del país, a través de 47 sucursales.

FUNDAMENTOS DE CALIFICACIÓN

SOFIPA destaca por su excelente nivel de gobernanza, con un Consejo de Administración capaz, estable e independiente. El adecuado desempeño de la Dirección General y su equipo ha logrado reducir los niveles de cartera en riesgo y castigos, aunque persiste el desafío de revertir la tendencia decreciente del margen operativo del negocio y retomar el dinamismo de la base de clientes.

El ambiente de control interno es bueno, promovido por las altas instancias de la institución. No obstante, todavía presenta el reto de robustecer los niveles de eficiencia y productividad.

Mantiene un apropiado diseño y aplicación de la metodología grupal. Sin embargo, la metodología individual todavía presenta espacios de mejora en el análisis de originación.

FACTORES SOBRESALIENTES
Fortalezas

- » Excelente nivel de gobernanza.
- » Apropiado diseño y aplicación de metodología grupal.
- » Adecuado control interno.

Factores de riesgo

- » Espacio para seguir fortaleciendo la metodología individual.
- » Oportunidades para reforzar productividad y eficiencia.
- » Margen operativo negativo.

¹ Ver Anexo I.

² Las calificaciones son válidas hasta 1 año después de su publicación. MicroRate se reserva el derecho de modificar en cualquier momento las notas otorgadas por cambios que podrían producirse.

³ Ver Anexo I.

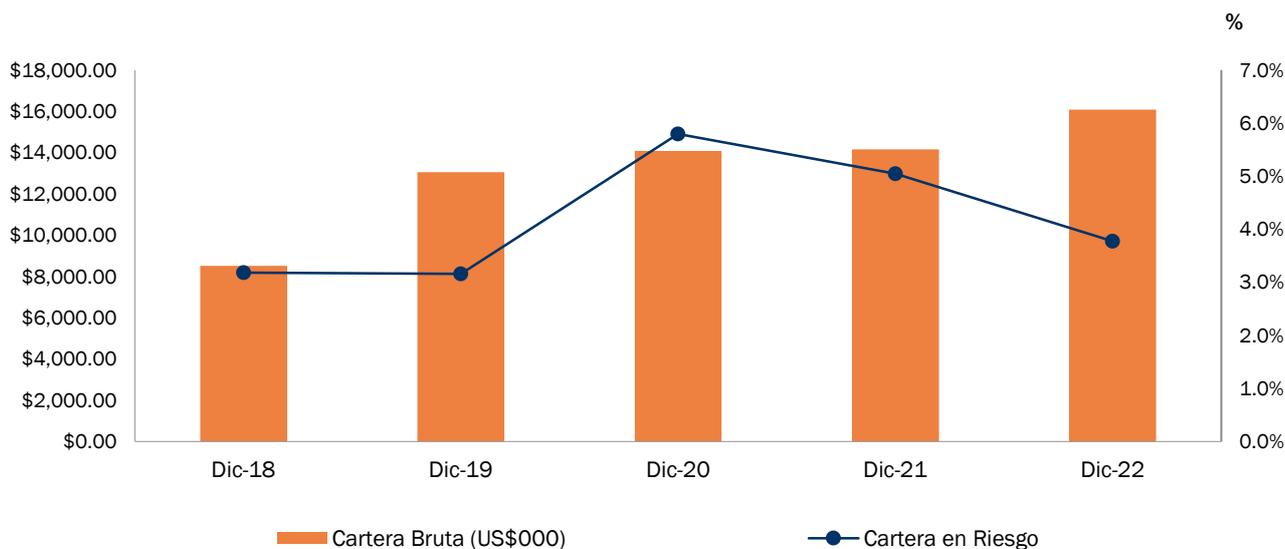
⁴ Sociedad Financiera del Pacífico.

⁵ Sociedad Financiera de Objeto Múltiple Entidad no Regulada.

RESUMEN GENERAL

Indicadores	SOFIPA		NO REGULADAS		MEXICO
	Dic-22	Cuartil*	1er Cuartil	Promedio	Promedio
ROE ajustado	-2.0%	2do	-1.5%	-4.8%	-7.9%
Apalancamiento	3.3	3ero	1.0	3.2	1.9
Cartera en Riesgo	4.5%	1ero	6.5%	9.5%	10.0%
Gastos Operativos	57.9%	4to	26.9%	38.9%	43.4%
Prestatarios por Personal	83	1ero	164	157	66
Margen operativo	-3.1%	4to	6.1%	2.3%	1.7%

	Dic-22	Promedio	Promedio
Total Ahorros (US\$000)	\$16,098	\$31,286	\$17,323
Número de clientes	38,334	136,801	25,699
Saldo de crédito por cliente	\$420	\$309	\$450



MÉXICO - SOFIPA CORPORATION

- » Cartera (US\$000): US\$ 16,098
- » Clientes: 38,334
- » Número de sucursales: 47
- » Número de departamentos atendidos en el país: 7 de 32
- » Tipo de metodología: grupal e individual
- » Número de productos: 3



AMBIENTE MICROFINANCIERO

Perfil del País	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Inflación Anual	4.8%	2.8%	3.2%	7.4%	7.8%
Devaluación Anual	-0.5%	-4.2%	5.8%	3.2%	-5.7%
Tasa de Cambio, fin del periodo/US\$	19.7	18.9	20.0	20.6	19.4
Tasa de Depósito Promedio	3.6%	3.2%	0.5%	1.1%	3.9%
Crecimiento Anual del PBI	2.2%	-0.2%	-8.3%	4.8%	3.1%

Fuente: International Finance Statistic

- » Aceptable ritmo de crecimiento económico, aunque con una inflación por encima del rango meta.
- » Recuperación gradual del sector microfinanciero alineado con la reactivación de la economía.
- » Mantiene buen posicionamiento, pese a creciente competencia.

Al cierre del último trimestre 2022, la economía mexicana muestra un aceptable crecimiento impulsado por los sectores de servicios, industria y comercio que, al igual que la inversión privada, muestran recuperación en esta etapa post pandemia. Sin embargo, la crisis geopolítica internacional seguiría afectando el desempeño económico traduciéndose en una desaceleración del PBI (1.8% para el 2023), según última proyección del Fondo Monetario Internacional.

En 2022, la inflación anual se mantuvo por encima del rango meta (2% a 4%) debido a los continuos aumentos en los precios de los "commodities" y los bienes básicos. Por otro lado, Fitch mantuvo la calificación de deuda soberana en BBB- (el nivel más bajo de grado de inversión), advirtiendo riesgos como la débil gobernanza e interferencia política que afecta las perspectivas de inversión.

En el plano político, genera incertidumbre el incremento de casos de corrupción en los últimos años, que han afectado la percepción de confianza en el país. Según Transparencia Internacional, a pesar de las medidas adoptadas para controlarlo, México no ha progresado en su Índice de Percepción de la Corrupción, ubicándose en el puesto 126 de 180 países evaluados a diciembre de 2022. Por otro lado, el gobierno de turno realizó una reconfiguración federal con la desaparición de instituciones y una serie de programas sociales en zonas rurales.

Según ProDesarrollo, la asociación de entidades microfinancieras locales, al primer trimestre del 2022 (última información disponible), el entorno microfinanciero está conformado por 56 instituciones: 2 Entidades Bancarias, 10 SOFIPO y SOFINCO, 35 SOFOM, 9 Entidades Dispersoras. En cuanto a su desempeño, la cartera del sector ha experimentado una

aceptable recuperación consistente con la reapertura gradual de actividades y menores índices de morosidad. Esta última manteniendo su tendencia decreciente. Sin embargo, siguen existiendo señales de sobreendeudamiento en el mercado.

Es preocupante la decisión impulsada por el gobierno de turno de extinguir la Financiera Nacional de Desarrollo (NAFIN), ya que ocasiona un desbalance en la liquidez del mercado microfinanciero, principalmente en aquellas que no estaban preparadas para esta medida. Frente a ello, algunas microfinancieras han venido coordinando esfuerzos entre ellas mismas para crear un fideicomiso que provea de financiamiento al sector.

En este contexto, SOFIPA mantiene un buen posicionamiento en su nicho objetivo a pesar de verse afectado por la creciente competencia de instituciones microfinancieras y los prestamistas informales. Por su lado, son favorables los esfuerzos de reforzar el posicionamiento de la marca Mas Bisnes (metodología individual) que atiende a hombres y mujeres (principalmente del nicho bajo del microcrédito local) que requieren mayores recursos para capital de trabajo. En efecto, en el 2022, el producto logró un buen crecimiento de cartera y clientes (*Ver Operaciones Crediticias*), apalancado en el reforzamiento de la estrategia comercial y la apertura de una nueva sucursal (febrero).

GOBIERNO Y GERENCIA

- » Apropiado gobierno corporativo, con adecuada estabilidad y balances de poderes.
- » Esquipo gerencial capacitado y con amplia experiencia en microfinanzas
- » Meta de crecimiento desafiante, considerando el contexto todavía complejo.
- » Mantiene buen posicionamiento, con acciones estratégicas para impulsar la marca individual.

SOFIPA posee un excelente gobierno corporativo, caracterizado por la adecuada estabilidad y balance de poderes entre sus órganos. El Consejo de Administración es multidisciplinario, y está compuesto por 4 miembros independientes (de un total de 5) quienes ejercen un monitoreo mensual sobre el desempeño de la institución y cuyo aporte es importante para la estrategia del negocio. Asimismo, la existencia de 7 comités especializados (auditoría interna, gobierno corporativo, riesgos, entre otros) favorecen a la comunicación y transparencia.

La Dirección General continúa al mando de un profesional (socio fundador) capacitado y comprometido con los objetivos de la institución. Está acompañado por un equipo gerencial con amplia experiencia y que contribuye al despliegue de las estrategias. Si bien el Gerente Comercial Corporativo y el Gerente de Administración (ambos socios fundadores) han asumidos sus funciones durante el 2022, vienen realizando una adecuada gestión. Es saludable que los socios que ocupan cargos gerenciales no conformen el Consejo de Administración.

Resalta la concientización sobre la gestión de desempeño social por parte del gobierno corporativo, lo cual involucra la definición de objetivos e indicadores dentro del último plan estratégico. Esto se suma a los otros objetivos relacionados con rentabilidad, eficiencia, cobertura y crecimiento, todo ello apalancado en un enfoque de transformación digital.

Resulta razonable que la estrategia de crecimiento estuviese enfocada en la colocación de créditos individuales, cuyo perfil de clientes es más resiliente al contexto inflacionario y los rezagos de la pandemia. Es así que, a pesar de los esfuerzos, la cartera grupal cayó tanto a nivel de saldos como de clientes (*Ver Operaciones Crediticias*) impidiendo alcanzar la meta proyectada para el 2022. Por otro lado, existe el reto de revertir el margen operativo que sigue decreciendo.

Para el 2023, la estrategia está enfocada en el crecimiento de la base de clientes y en continuar consolidando la transformación digital. Sin embargo, el crecimiento proyectado de la cartera resulta desafiante (28%) considerando la creciente competencia del mercado y un contexto económico todavía poco favorable.

De allí que la entidad apuesta por seguir impulsando progresivamente la colocación de créditos individuales (35%) don-

de existe potencial de crecimiento y un perfil de cliente relativamente menos riesgoso, pero sin dejar de lado el crecimiento de la metodología grupal (25%).

Asimismo, resulta prudente que se busque una participación máxima de 30% en metodología individual para este año, proyectando que para el 2025 se mantendrá en niveles similares (67% grupal y 33% individual).

Misión:

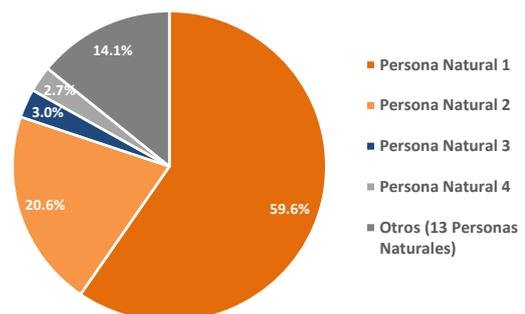
Mejorar la calidad de vida de las familias mediante soluciones financieras oportunas e innovadoras.

Visión:

Ser una empresa líder en finanzas populares, confiable y rentable, atendiendo a más de 150,000 familias al 2025.

Por otro lado, es positivo el compromiso de los accionistas con la institución a través de aportes de capital de manera anual y la no distribución de dividendos.

Gráfico 1: Estructura del Accionariado de SOFIPA Corporation - diciembre 2022



ORGANIZACIÓN

- » Estructura organizacional acorde al volumen de operaciones.
- » Niveles de rotación razonables para el mercado local.
- » Buen ambiente de control interno.
- » Sistema informático de adecuado desempeño, pero con algunas limitaciones.

SOFIPA cuenta con una estructura organizacional acorde al volumen de operaciones y un modelo de negocio especializado por metodología crediticia.

Perfil Organizacional

	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Número de agencias	46	46	47
Personal Total	490	473	462
Número de analistas	269	240	239
Rotación de personal	41.5%	36.7%	36.2%
Rotación de analistas	52.2%	45.7%	45.0%

La fuerte gestión de recursos humanos favorece al logro de indicadores de rotación de personal y analistas menores a lo comúnmente vistos en el mercado mexicano (vs 45.9% y 78.7%, respectivamente). Destaca el buen proceso de selección que permite conocer su entorno familiar e identificar la afinidad del candidato con el trabajo en campo. Además, la existencia de una línea de carrera clara y conocida por el personal comercial promueve su crecimiento interno. Se percibe un buen ambiente laboral, aunque la remuneración salarial y las extensas jornadas laborales son oportunidades de mejora según último estudio de clima organizacional.

Eficiencia y Productividad

	Dic-20	Dic-21	Dic-22	MicroRate Grupal
Gastos de operación	55.2%	55.0%	57.9%	38.9%
Gastos operativos / prestatario	\$182	\$187	\$223	\$132
Prestatarios / Analista	160	167	160	303
Prestatarios / Total Personal	88	85	83	157

El nivel de eficiencia es moderado. El elevado gasto operativo está sustentado sobre un modelo de negocio intensivo en campo y de atención en zonas alejadas. Sumado a ello, es importante resaltar las mayores inversiones en tecnología y posicionamiento de marca que explican el incremento de casi 3 puntos porcentuales respecto al año anterior.

La productividad de la fuerza comercial se ha visto desmejorando, manteniéndose en un nivel moderado. Las dificultades que representa el contexto y la fuerte competencia, así como el flujo de castigos influyeron en el resultado. Se espera que la consolidación del uso de herramientas tecnológicas puestas a disposición de la fuerza comercial y la revisión permanente de procesos internos permitan obtener un mejor indicador.

Controles Internos

SOFIPA presenta un adecuado control interno, promovido desde las altas instancias de la organización. De hecho, resalta la implementación de un plan operativo de riesgo y una matriz de riesgo operacional.

Es importante mencionar la labor del administrador de riesgo (asumida momentáneamente por el Gerente Corporativo Comercial) que monitorea la calidad de la cartera, además de abordar otros aspectos relacionados con riesgo liquidez y mercado. Mejores prácticas monitorean mensualmente operaciones comúnmente más riesgosas, como, por ejemplo, renovaciones anticipadas, excepciones, refinanciados, entre otros.

Destaca la participación de una Coordinadora Administrativa (independiente del área comercial) en cada sucursal que se encarga de velar por el cumplimiento de la política crediticia y el correcto llenado de la documentación relacionada a la operación. Además, brindan retroalimentación semanalmente al equipo comercial sobre observaciones identificadas.

El área de Auditoría Interna cumple una buena labor, aplicando una metodología COSO⁶. Es favorable que el equipo de auditores, quienes son capacitados mensualmente, realice 2 visitas al año a cada sucursal permitiendo identificar espacios de mejora de manera oportuna. Además, es positivo que realicen un seguimiento continuo a la subsanación de las observaciones. Dado el crecimiento de la metodología individual, resulta oportuna la próxima contratación de un nuevo auditor enfocado para dicho producto.

La oficialía de cumplimiento realiza un buen desempeño monitoreando los riesgos relacionados a Prevención de Lavado de Activos. Asimismo, realizan capacitaciones al personal de nuevo ingreso y de manera anual.

⁶ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.

Sistema de Información Gerencial (SIG)

El sistema informático SIMBANK brinda adecuado soporte al volumen de las operaciones. Es parametrizable, integrado y cuenta con alertas y bloqueos automáticos ante desvíos de la política de créditos. Sin embargo, no contar con los códigos fuentes genera una dependencia del proveedor que puede restar capacidad de respuesta oportuna al negocio. Además, existen dificultades para identificar sistemáticamente las renovaciones anticipadas y las excepciones.

Resaltan los esfuerzos por digitalizar el proceso de crédito incorporando nuevas herramientas dentro de MIOFI (aplicativo digital utilizado por el personal comercial para el levantamiento de información) tales como la consulta en buró, registros de recuperación y la georreferenciación de los clientes.

Existe un apropiado nivel de seguridad informática. Se realizan respaldos diarios en la nube, además que existen perfiles de acceso de acuerdo al cargo. Por otro lado, es una buena práctica que se realicen ejercicios de hackeo ético de manera semestral y que se ponga a prueba el plan de continuidad de negocio.

OPERACIONES CREDITICIAS

Perfil de la Compañía	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Cartera Bruta (US\$000)	\$8,517	\$13,053	\$14,087	\$14,170	\$16,098
Cambio Anual de Cartera Bruta	30.8%	53.3%	7.9%	0.6%	13.6%
Número de Prestatarios	34,497	39,176	42,937	40,161	38,336
Cambio Anual en Número de Prestatarios	26.5%	13.6%	9.6%	-6.5%	-4.5%
Número de Préstamos	34,497	39,363	43,048	40,227	38,378
Promedio Saldo de Créditos-Por Prestatario (US\$)	\$247	\$333	\$328	\$353	\$420
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	3.2%	3.2%	5.8%	5.0%	3.8%
Rendimiento de la Cartera	104.6%	97.6%	74.6%	76.9%	77.4%

- » Moderado crecimiento del saldo de cartera en moneda local, acompañado de una disminución de clientes.
- » Positiva especialización de la metodología crediticia, aunque con mejorable análisis de crédito individual.
- » Favorable reducción de la cartera en riesgo total.
- » Saludable nivel de cobertura por provisiones.

En términos de moneda local, la cartera reportó un moderado crecimiento de 7.1% sustentado en un incremento del crédito promedio (12.3%). La estrategia de diversificar el portafolio impulsando el producto individual resultó favorable, ya que permitió compensar la caída del saldo del producto grupal, sin embargo, en el número de clientes no se obtuvo el mismo efecto. Frente a ello, se están desplegando iniciativas por recuperar clientes entre las que resalta la inclusión de metas de reactivación dentro del esquema de bonificación del personal comercial.

Pese al incremento del crédito promedio, la cartera mantiene una buena atomización. La participación de los 20 principales prestatarios sigue siendo baja, aun cuando se visualiza un aumento (pasó de 1.4% a 3.6%).

Detalle de Cartera a diciembre 2022

Producto	Cartera		Prestatarios		Crédito promedio	
	Dic-21	Dic-22	Dic-21	Dic-22	Dic-21	Dic-22
Banca comunal	78.1%	72.5%	91.7%	90.9%	\$300	\$335
Microcrédito indiv.	21.4%	27.0%	8.1%	8.8%	\$935	\$1,283
Otros créditos	0.5%	0.5%	0.2%	0.3%	\$722	\$759
Total	100%	100%	100%	100%	\$353	\$420

Es comprensible el rápido crecimiento del saldo de cartera de la metodología individual (34.9%) dado que es un producto relativamente nuevo que busca atender un perfil de clientes con mayores necesidades de financiamiento, además que ha mostrado ser más resiliente ante cambios desfavorables en el entorno. No obstante, será importante seguir reforzando la originación y el control de las operaciones a fin de preservar un sano crecimiento. Además, presenta el reto de dinamizar el crecimiento de número de clientes (4.2%).

Respecto al crédito grupal, esta cartera muestra una reducción tanto en saldo como número de clientes explicado en parte por la creciente competencia de entidades financieras y prestamistas informales, así como un contexto país todavía retador. A ello se le suma la decisión de no atender clientes que presentaron dificultades para cumplir sus pagos y que vieron afectados sus ingresos por la quinta ola de la pandemia.

Las condiciones crediticias están adaptadas al perfil del cliente. Resalta la favorable inclinación hacia plazos relativamente cortos tanto en metodología grupal como en individual (4 y 9 meses en promedio, respectivamente). Además, presenta tasas de interés que se van reduciendo de acuerdo al número de ciclos y el comportamiento de pago, lo cual representa un beneficio para los clientes.

La diferenciación por metodología favorece la especialización de la fuerza comercial. Esto se complementa positivamente con un plan de capacitaciones y retroalimentación constantes por parte del gerente de sucursal que busca realizar una originación saludable.

La metodología grupal presenta un apropiado diseño y aplicación, con mecanismos de control dentro del mismo proceso. Resulta saludable que se visite el negocio y el domicilio del cliente a fin de evaluar su capacidad de pago. Asimismo, la participación del coordinador o gerente de sucursal en la reunión de consolidación permite reforzar la solidaridad del grupo y validar que los integrantes se conozcan entre sí. Por otro lado, mejores prácticas establecen límites de dispersión de montos entre miembros del mismo grupo, así como un

número máximo de familiares a nivel general de grupo (no solo en la mesa directiva).

Por su parte, el diseño de la metodología individual es aceptable, aunque su aplicación todavía es mejorable. Es saludable que se verifique el domicilio y el negocio del cliente, al igual que incluir las deudas y gastos familiares durante la evaluación de su capacidad de pago. Si bien existe un límite de cuota sobre disponible (hasta 100%), su elevado nivel potencia el riesgo crediticio, aun cuando sean clientes bien calificados. Asimismo, existen espacios para afinar la estimación de los ingresos y gastos del negocio. Por otro lado, mejores prácticas establecen un máximo de entidades acreedoras.

Es una práctica prudente que los clientes puedan acceder máximo a dos créditos. Aun cuando existe un incremento respecto al año anterior, la participación del número de paralelos en términos de saldo se mantiene bajo (pasó de 1.6% a 6.2%).

El proceso de aprobación es adecuado, mediante niveles de autonomía escalonados por monto y calificación del cliente. En sucursales, los comités están a cargo del Gerente y cuentan con la participación de 2 analistas con experiencia. Mejores prácticas realizan comités participativos a fin de generar espacios de retroalimentación y nutrir de experiencia a todo el equipo comercial.

La supervisión operativa en campo es razonable. Es positivo que en ambas metodologías los gerentes de sucursal monitoreen el desarrollo de las actividades de la fuerza comercial, además, los gerentes regionales visitan periódicamente las sucursales a su cargo. En la metodología individual resaltan las visitas pre desembolso para clientes nuevos y post desembolso para verificar la adquisición de activos fijos.

Calidad de Cartera

SOFIPA logra una razonable calidad de colocaciones, explicado por la disminución del nivel de cartera en riesgo total. Los buenos mecanismos de control dentro del proceso crediticio, así como el seguimiento cercano de las operaciones y el impulso hacia un sector más resiliente al contexto del país son factores que explican el resultado. Además, resulta positivo que exista un plan de capacitación continua sobre la metodología crediticia y herramientas que complementan el análisis de admisión de crédito (calificación interna, lista de clientes excluidos, entre otros).

A nivel de productos, el crédito grupal mantiene un sano indicador de cartera en riesgo, aunque la susceptibilidad de este tipo de clientes a este contexto inflacionario ha provocado un incremento del indicador. Por su lado, si bien la metodología individual muestra una reducción de su cartera en riesgo, esto es favorecido principalmente por el fuerte flujo de castigos (9.6% respecto a la cartera individual, equivalente a 43.9% del total de castigos) y la reactivación económica. No obstante, todavía existe margen para seguir afinando el análisis cuantitativo de la capacidad de pago,

más aun considerando el elevado ratio de cuota sobre disponible.

Riesgo de Cartera

	Dic-20	Dic-21	Dic-22	MicroRate Grupal
Cartera en Riesgo	5.8%	5.0%	3.8%	9.5%
Castigos	5.5%	6.2%	4.5%	4.4%
Cobertura por provisiones	90.4%	106.3%	108.8%	91.4%

Las renovaciones anticipadas presentan sanos criterios para su otorgamiento, siendo importante que se vuelva a visitar el negocio y el domicilio además de filtrar nuevamente al cliente y sus vinculados al crédito (aval y cónyuge, en caso de metodología individual). El porcentaje de avance para su otorgamiento es razonable. En el caso de crédito individual es al menos 60% de cuotas pagadas mientras que en el crédito grupal se otorga faltando una cuota para finalizar el ciclo. Además, existe un escalonamiento prudente que toma en consideración el comportamiento y la capacidad de pago.

Composición de la Cartera en Riesgo* por producto

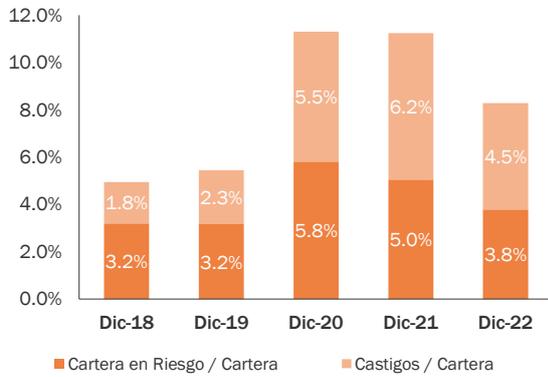
Producto	PAR		Peso en el PAR	
	Dic-21	Dic-22	Dic-21	Dic-22
Banca comunal	1.1%	3.3%	17.8%	62.7%
Microcrédito indiv.	19.3%	5.1%	82.0%	36.8%
Otros créditos	3.0%	3.9%	0.2%	0.5%
Total	5.0%	3.8%	100%	100%

* Cartera atrasada mayor a 30 días más créditos refinanciados.

Nota: En la banca comunal miden la cartera en riesgo de forma grupal.

Existe el reto de generar reportes acerca de renovaciones anticipadas a fin de monitorear permanentemente su desempeño. Sin embargo, es importante mencionar que durante el muestreo no se identificaron operaciones con perfil de refinanciado oculto.

Gráfico 2: Evolución de Cartera en Riesgo y Castigos



La gestión de recuperación es favorable, con procesos definidos y equipos especializados por metodología. Es una buena práctica que se envíen mensajes y/o llamadas de cobranza preventiva a fin de recordarle a los clientes de

individual la fecha de pago. Aun cuando el personal comercial tiene la responsabilidad de gestionar la recuperación hasta los 70 o 89 días de atraso, según tipo de crédito (grupal o individual, respectivamente), mejores prácticas optan por introducir el apoyo de gestores de cobranza en una etapa más temprana (a partir de 31 días y 61 para créditos de pago semanal y mensual, respectivamente).

El nivel de castigos es aceptable, mostrando una reducción respecto al año anterior. Si bien todavía existe margen para reducir el indicador, es importante mencionar que el 96.1% del saldo castigado fue otorgado en el 2020 y 2021, es decir, la época donde la pandemia afectó a gran parte de la población. Lo último sumado al razonable porcentaje de créditos con más de 180 días de atraso respecto al PAR30 (45.8%) permite inferir un nivel de castigos controlado para el 2023.

La cobertura por provisiones es apropiada (108.8%). Su elevado nivel es importante considerando que solo el 1.6% del saldo de cartera está respaldado por garantías hipotecarias.

PERFIL FINANCIERO		β				
Índices Financieros	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22	
Adecuación de Patrimonio						
Deuda / Patrimonio	2.8	3.1	3.1	3.1	3.3	
Calidad de Activos						
Cartera en riesgo / Cartera bruta	3.2%	3.2%	5.8%	5.0%	3.8%	
Castigos / Cartera bruta	1.8%	2.3%	5.5%	6.2%	4.5%	
Provisiones / Cartera en riesgo	129.6%	145.9%	90.4%	106.3%	108.8%	
Gasto de provisiones	4.9%	4.9%	7.0%	6.5%	3.8%	
Gerencia						
Gastos de operación	76.6%	71.9%	55.2%	55.0%	57.9%	
Suficiencia Operacional	102.8%	106.0%	97.6%	97.1%	95.5%	
Rendimiento						
Ingreso neto / Patrimonio promedio	18.6%	17.9%	4.0%	5.8%	4.1%	
Ingreso neto / Activo promedio	4.1%	4.0%	0.9%	1.3%	0.9%	
Rendimiento de cartera	104.6%	97.6%	74.6%	76.9%	77.4%	
Costo de fondeo	20.6%	17.1%	15.7%	18.4%	18.5%	
Liquidez						
Caja y Bancos + Inv. Temporales / Cartera Bruta	11.4%	11.2%	8.7%	22.2%	18.6%	

- » Mejorables niveles de rentabilidad.
- » Apropiada solvencia.
- » Adecuado nivel de liquidez, pero con oportunidad de mejoras en el fondeo.
- » Moderado riesgo de mercado.

SOFIPA muestra mejorables niveles de rentabilidad. El ROE se mantiene aceptable, siendo favorecido principalmente por la recuperación de créditos castigados. Aunque al ajustarse por inflación el indicador se vuelve negativo, todavía se ubica por encima de la media comparable.

Por su lado, el margen operativo sigue deteriorándose a pesar de la mejora en el rendimiento de cartera y gasto de provisiones. El incremento de gasto financiero está afectado por el aumento de las tasas variables relacionadas con el fondeo. Asimismo, el gasto operativo se ha elevado debido a la mayor inversión en tecnología y publicidad.

Frente a ello, resulta prioritario mejorar los niveles de productividad, conseguir financiamiento con condiciones más favorables y lograr un crecimiento de cartera saludable a fin de mejorar el desempeño financiero de la institución. A ello se suma el reto de seguir consolidando el proyecto de transformación digital con el objetivo de reforzar la eficiencia.

Componentes del Margen Operativo

	Dic-20	Dic-21	Dic-22	MicroRate Grupal
Rendimiento de cartera	74.6%	76.9%	77.4%	55.7%
Gastos Financieros	14.2%	17.7%	18.7%	7.9%
Margen financiero	60.4%	59.2%	58.7%	47.8%
Gastos Operativos	55.2%	55.0%	57.9%	38.9%
Gasto de provisiones	7.0%	6.5%	3.8%	6.5%
Margen operativo neto	-1.8%	-2.3%	-3.1%	2.3%
ROE ajustado	1.7%	1.3%	-2.0%	-4.8%

El nivel de solvencia es apropiado. El ratio de apalancamiento (3.3x) se mantiene bajo control a pesar de que está por encima de promedio comparable (1.9x Benchmark Grupal). Es resaltante el compromiso de los accionistas por fortalecer la solvencia por medio de la capitalización de utilidades y aportes de capital a lo largo de los últimos años. Además, es importante mencionar el interés de evaluar otras alternativas como la búsqueda de deuda subordinada y ampliar el accionariado.

Proveedores de Financiamiento

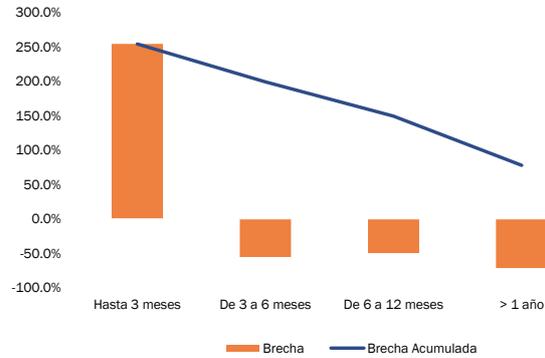
Préstamos Comerciales	%
Crowdcredit Estonia	33.0%
FND - Financiera Nacional de Desarrollo	19.1%
Global Partnerships Social Invest Fund	15.3%
EMF Microfinance Fund	12.5%
Luxembourg Microfinance and Development Fund	7.8%
Blue Orchard Invest	6.2%
Locfund	6.1%
Total	100%

El riesgo de mercado está controlado. El 12.2% del saldo de obligaciones financieras están pactados en moneda extranjera mientras la totalidad de las colocaciones son desembolsadas en moneda local. Por otro lado, 24.8% del fondeo está sujeto a tasa de interés variable. Resulta positivo que se hayan contratado coberturas tanto para el tipo de cambio como tasa de interés variable mitigando ambos tipos de riesgo.

Gráfico 3: México - Evolución de TIE (28 días), 2017 - 2022


La gestión de liquidez es apropiada, con un monitoreo diario del flujo operativo y financiero. Posee un sano indicador de activos líquidos sobre cartera superior al promedio comparable (18.6% vs 16.8% Benchmark Grupal). A pesar del cierre de NAFIN, la institución ha sido capaz de afrontar este acontecimiento gracias a la diversificación de su fondeo. Resulta positivo que se estén evaluando otras alternativas nacionales de financiamiento (bancos privados y un fideicomiso), lo cual ayudaría a desconcentrar la participación de fuentes internacionales (81.1% del saldo de fondeo). Asimismo, mejores prácticas buscan una concentración por acreedor de máximo 25% del fondeo. Por otro lado, es favorable que exista una política de inversiones y un plan de contingencias de liquidez.

El riesgo de descalce está bajo control. Si bien existe brechas marginales en plazos mayores a 3 meses, éstas son cubiertas debidamente en términos acumulados.

Gráfico 4: Análisis de Brecha Marginal y Acumulada entre Activo y Pasivo sobre Patrimonio (%)


FUTURO

- » Cálculo de la mora de forma individual en la metodología grupal.
- » Apertura de nuevas sucursales en el segundo semestre 2023.
- » Proyecto de firma digital.
- » Incorporación de un gerente de riesgos.

Estado de Situación Financiera (US\$000)

	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Activo	11,416	17,280	18,659	20,174	22,771
Caja y Bancos	973	1,429	1,231	3,135	2,988
Inversiones Temporarias	-	32	1	10	6
Cartera Neta	8,165	12,451	13,348	13,410	15,437
Cartera Bruta	8,517	13,053	14,087	14,170	16,098
Cartera Vigente	8,245	12,640	13,270	13,455	15,490
Cartera en Riesgo	271	413	817	715	608
Provisiones para Préstamos Dudosos	352	602	739	760	661
Intereses Devengados Por Cobrar	158	283	521	337	373
Otros Activos Corrientes	236	430	519	524	627
Inversiones de Largo Plazo	817	1,210	1,387	892	824
Activo Fijo	824	1,052	1,046	1,016	1,077
Otros Activos	242	393	608	850	1,438
Pasivos	8,680	13,551	14,532	15,647	17,861
Ahorros	-	-	-	-	-
Depósitos a Plazo Fijo, Corto Plazo	-	-	-	-	-
Obligaciones, Corto Plazo	3,551	8,027	11,641	7,305	13,215
Otros Pasivos, Corto Plazo	1,143	1,873	1,609	1,462	1,448
Depósitos a Plazo Fijo, Largo Plazo	-	-	-	-	-
Obligaciones, Largo Plazo	3,987	3,651	1,282	6,880	3,198
Cuasicapital	-	-	-	-	-
Otros Pasivos, Largo Plazo	-	-	-	-	-
Patrimonio	2,736	3,729	4,127	4,527	4,910
Capital	2,307	2,729	3,092	3,337	4,642
Ganancias (Pérdidas) Periodo	431	580	156	251	194
Resultado de Ejercicios Anteriores	(6)	394	828	881	-
Otras Cuentas de Capital	3	26	52	58	74
Total Pasivo y Patrimonio	11,416	17,280	18,659	20,174	22,771
Fuente de los Estados Financieros :	EEFF Auditados	Reporte de gerencia	Estados Financieros	Reporte de gerencia	Reporte de gerencia

Estado de Resultados (US\$000)

Por los periodos comprendidos entre:	Ene-18 Dic-18	Ene-19 Dic-19	Ene-20 Dic-20	Ene-21 Dic-21	Ene-22 Dic-22
Ingresos de Intereses y Comisiones	7,857	10,525	10,120	10,863	11,715
Intereses Percibidos	7,699	10,242	9,600	10,525	11,341
Intereses Devengados	158	283	521	337	373
Gastos de Intereses y Comisiones	1,516	1,646	1,927	2,497	2,834
Ingreso Financiero Neto	6,341	8,879	8,193	8,365	8,880
Provisión para Préstamos Dudosos	370	534	951	922	581
Ingreso Financiero, Después de Provisión	5,971	8,345	7,242	7,444	8,299
Gastos Operativos	5,759	7,754	7,487	7,771	8,765
Personal	2,573	3,537	3,898	3,781	4,128
Otros Gastos Operativos	3,186	4,217	3,589	3,991	4,637
Ingreso Neto de Operaciones	212	591	(245)	(328)	(466)
Otros Ingresos	227	154	305	526	716
Ganancia (Pérdida) de Inversiones	108	91	94	85	80
Otros Ingresos No Extraordinarios	119	63	211	441	636
Otros Gastos	(56)	(83)	-	52	60
Ajuste por el Efecto de Inflación	-	-	-	-	-
Otros Gastos No Extraordinarios	(56)	(83)	-	52	60
Resultado Antes de Cuentas Extraordinarias	495	828	60	146	191
Extraordinarios	121	-	-	-	-
Ingresos Extraordinarios	121	-	-	-	-
Gastos Extraordinarios	-	-	-	-	-
Resultado Antes de Impuestos	616	828	60	146	191
Impuestos	185	249	(96)	(105)	(4)
Resultado	431	580	156	251	194
Fuente de los Estados Financieros :	EEFF Auditados	Repoete de gerencia	Estados Financieros	Reporte de gerencia	Reporte de gerencia

Estado de Situación Financiera (MX\$000)

	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Activo	224,696	325,728	372,250	415,179	441,985
Caja y Bancos	19,161	26,943	24,559	64,517	57,995
Inversiones Temporarias	-	604	12	210	114
Cartera Neta	160,708	234,700	266,291	275,979	299,625
Cartera Bruta	167,634	246,053	281,029	291,625	312,464
Cartera Vigente	162,292	238,269	264,735	276,901	300,661
Cartera en Riesgo	5,342	7,784	16,294	14,724	11,803
Provisiones para Préstamos Dudosos	6,926	11,353	14,737	15,646	12,839
Intereses Devengados Por Cobrar	3,118	5,334	10,389	6,943	7,249
Otros Activos Corrientes	4,653	8,114	10,344	10,776	12,176
Inversiones de Largo Plazo	16,078	22,801	27,666	18,356	15,998
Activo Fijo	16,210	19,821	20,860	20,913	20,907
Otros Activos	4,767	7,411	12,129	17,484	27,921
Pasivos	170,850	255,438	289,920	322,010	346,677
Ahorros	-	-	-	-	-
Depósitos a Plazo Fijo, Corto Plazo	-	-	-	-	-
Obligaciones, Corto Plazo	69,885	151,315	232,234	150,331	256,494
Otros Pasivos, Corto Plazo	22,490	35,299	32,105	30,098	28,113
Depósitos a Plazo Fijo, Largo Plazo	-	-	-	-	-
Obligaciones, Largo Plazo	78,476	68,823	25,581	141,581	62,070
Cuasicapital	-	-	-	-	-
Otros Pasivos, Largo Plazo	-	-	-	-	-
Patrimonio	53,846	70,290	82,330	93,169	95,308
Capital	45,411	51,443	61,678	68,678	90,092
Ganancias (Pérdidas) Periodo	8,483	10,928	3,109	5,170	3,771
Resultado de Ejercicios Anteriores	(114)	7,436	16,513	18,135	-
Otras Cuentas de Capital	65	484	1,030	1,186	1,444
Total Pasivo y Patrimonio	224,696	325,728	372,250	415,179	441,985
Fuente de los Estados Financieros :	EEFF Auditados	Reporte de gerencia	Estados Financieros	Reporte de gerencia	Reporte de gerencia

Estado de Resultados (MX\$000)

Por los periodos comprendidos entre:	Ene-18 Dic-18	Ene-19 Dic-19	Ene-20 Dic-20	Ene-21 Dic-21	Ene-22 Dic-22
Ingresos de Intereses y Comisiones	154,651	198,395	201,902	223,551	227,381
Intereses Percibidos	151,533	193,061	191,513	216,607	220,132
Intereses Devengados	3,118	5,334	10,389	6,943	7,249
Gastos de Intereses y Comisiones	29,841	31,033	38,444	51,389	55,017
Ingreso Financiero Neto	124,810	167,362	163,457	172,162	172,363
Provisión para Préstamos Dudosos	7,279	10,062	18,971	18,969	11,277
Ingreso Financiero, Después de Provisión	117,531	157,300	144,487	153,193	161,086
Gastos Operativos	113,352	146,157	149,367	159,933	170,132
Personal	50,636	66,666	77,758	77,807	80,119
Otros Gastos Operativos	62,716	79,491	71,610	82,126	90,013
Ingreso Neto de Operaciones	4,179	11,143	(4,881)	(6,740)	(9,046)
Otros Ingresos	4,462	2,897	6,080	10,815	13,907
Ganancia (Pérdida) de Inversiones	2,127	1,716	1,879	1,746	1,556
Otros Ingresos No Extraordinarios	2,335	1,181	4,201	9,069	12,351
Otros Gastos	(1,104)	(1,573)	-	1,060	1,161
Ajuste por el Efecto de Inflación	-	-	-	-	-
Otros Gastos No Extraordinarios	(1,104)	(1,573)	-	1,060	1,161
Resultado Antes de Cuentas Extraordinarias	9,745	15,612	1,199	3,015	3,699
Extraordinarios	2,379	-	-	-	-
Ingresos Extraordinarios	2,379	-	-	-	-
Gastos Extraordinarios	-	-	-	-	-
Resultado Antes de Impuestos	12,124	15,612	1,199	3,015	3,699
Impuestos	3,641	4,684	(1,910)	(2,155)	(72)
Resultado	8,483	10,928	3,109	5,170	3,771
Fuente de los Estados Financieros :	EEFF Auditados	Repoete de gerencia	Estados Financieros	Reporte de gerencia	Reporte de gerencia

AJUSTES FINANCIEROS

Los Estados Financieros son presentados de acuerdo a un formato común, pero no fueron ajustados por diferentes políticas de contabilización y tampoco por subsidios. Para permitir una comparación entre instituciones microfinancieras, la tabla que se presenta a continuación muestra indicadores de desempeño basados en estados financieros ajustados. Los ajustes están concentrados en las siguientes áreas: ajuste por inflación en caso la institución no lo realice, castigos y provisiones por colocaciones⁷ y el ajuste por fondos subsidiados⁸. Las provisiones y castigos son recalculados sobre la base de una fórmula generalmente aceptada como prudente para carteras con las características típicas de una microfinanciera.

En el caso de SOFIPA, MicroRate realizó ajustes equivalentes a US\$287,000 por inflación, reduciendo el resultado anual neto de US\$194,000 a -US\$93,000. De este modo, el ROE final se reduce de 4.1% a -2.0%.

Resumen de Ajustes Financieros al Resultado (US\$000)

	Dic-20	Dic-21	Dic-22
Resultado anualizado antes de un ajuste	\$156	\$251	\$194
Ajuste por inflación	-\$91	-\$196	-\$287
Ajuste por castigos	\$0	\$0	\$0
Ajuste por provisiones	\$0	\$0	\$0
Ajuste por costo de fondeo	\$0	\$0	\$0
Resultado ajustado	\$65	\$55	-\$93

⁷ MicroRate castiga préstamos en mora > 180 días y recalcula las provisiones de acuerdo con lo siguiente:

1-30 días	10%
31-60 días	30%
61-90 días	60%
> 90 días	100%
Refinanciados	50%
Refinanciados con > 1 día mora	100%

⁸ MicroRate toma la tasa de depósitos del FMI/Estadísticas Financieras Internacionales como la tasa mínima de mercado para préstamos en moneda local. Para pasivo en US\$, se utilizan la tasa LIBOR a un año +2% y la tasa PRIME para los préstamos a corto y largo plazo respectivamente. La diferencia entre la tasa mínima del mercado y la tasa cobrada por los fondos se aplica al promedio de los fondos en balance y es imputada como un gasto financiero adicional.

Tabla Comparativa Ajustada

 Indicadores Promedio de Muestras Comparativas MicroRate
 (US\$000)

<i>Período: Junio 2022*</i>	SOFIPA CORPORACION**	GRUPAL	MÉXICO	NO REGULADAS
Cartera de Préstamos				
Cartera Bruta (US\$000)	\$16,098	\$31,286	\$17,323	\$59,517
Cambio Anual Cartera Bruta	13.6%	169.0%	10.6%	18.4%
Número de Préstamos	38,378	136,801	25,699	108,335
Cambio Anual en Número de Préstamos Vigentes	-4.6%	9.7%	-8.2%	13.4%
Número de Prestatarios	38,334	138,506	26,176	111,123
Cambio Anual en Número de Prestatarios	-4.5%	12.5%	-6.0%	14.2%
Saldo promedio de Prestatarios - US\$	\$420	\$309	\$450	\$1,141
Cartera en Riesgo / Cartera Bruta	3.8%	9.5%	10.0%	7.6%
Castigos / Cartera Bruta	4.5%	4.4%	4.9%	2.6%
Provisiones / Cartera en Riesgo	108.8%	91.4%	78.9%	91.3%
Gasto de Provisiones / Cartera Promedio	3.8%	6.5%	5.7%	3.6%
Indicadores de Productividad				
Gastos operativos / Cartera bruta promedio	57.9%	38.9%	43.4%	25.7%
Número de Prestatarios por Analista	160	303	175	214
Número de Prestatarios/Total Personal	83	157	66	98
Rendimiento de Cartera	77.4%	55.7%	59.8%	40.8%
Gasto de personal /Cartera bruta promedio	27.3%	24.1%	22.5%	15.2%
Oficiales de crédito / Total personal	51.7%	50.2%	35.7%	45.5%
Sueldo variable / Sueldo base	33.0%	46.8%	42.0%	44.4%
Personal con < 12 meses en la empresa	47.0%	29.7%	30.6%	28.9%
Gastos operativos / Prestatarios	\$223	\$132	\$1,195	\$606
Relaciones Financieras				
Pasivo / Patrimonio	3.3	3.2	1.9	2.2
Patrimonio/Activo	21.6%	32.4%	41.0%	35.9%
Ingreso Neto / Patrimonio promedio (ROE)	-2.0%	-4.8%	-7.9%	1.2%
Ingreso Neto / Activo promedio (ROA)	-0.4%	-1.2%	-3.0%	-0.2%
Gasto de interés / Cartera bruta promedio	18.7%	7.9%	9.0%	7.3%
Gasto de interés / Oblig. financieras promedio	18.5%	12.1%	15.8%	9.9%
Caja y Bancos + Inv. Temporales / Cartera Bruta	18.6%	16.8%	17.4%	13.5%
Margen Operativo	-3.1%	2.3%	1.7%	4.2%
Montos Absolutos (US\$000)				
Ingresos por Intereses y Comisiones	\$11,715	\$11,438	\$8,496	\$20,003
Resultado Neto	(\$93)	(\$730)	(\$712)	\$508
Activo Total	\$22,771	\$43,826	\$24,120	\$72,840
Depósitos	\$0	\$21,674	\$0	\$26,677
Fondos Financieros (excluye Depósitos)	\$16,412	\$10,543	\$13,875	\$32,495
Patrimonio	\$4,910	\$14,835	\$7,763	\$23,656

* Información disponible más reciente

**Datos con cifras a Diciembre 2022

ANEXO I: TABLA PARA CALIFICACIÓN INSTITUCIONAL EN MICROFINANZAS

Calificación Institucional	Una calificación Institucional en Microfinanzas provee una opinión sobre la viabilidad institucional a largo plazo y su capacidad financiera a través de una evaluación integral de riesgo y desempeño.
$\alpha+$ α	<ul style="list-style-type: none"> » Aquellas instituciones financieras con alta viabilidad institucional a largo plazo y alta capacidad financiera. » Excelente desempeño. Bajo riesgo o riesgo bien manejado en el corto y mediano plazo.
$\alpha-$ $\beta+$	<ul style="list-style-type: none"> » Aquellas instituciones financieras con buena viabilidad institucional a largo plazo y buena capacidad financiera. » Buen desempeño. Riesgo moderado o riesgo bien manejado en corto plazo.
β $\beta-$	<ul style="list-style-type: none"> » Aquellas instituciones financieras con moderada viabilidad institucional a largo plazo y moderada capacidad financiera. » Desempeño satisfactorio. Riesgo moderado a medio alto.
$\gamma+$ γ	<ul style="list-style-type: none"> » Aquellas instituciones financieras con baja viabilidad institucional a largo plazo e insuficiente capacidad financiera. » Desempeño débil o pobre. Riesgo alto a muy alto.
Sub-calificación: Perfil Financiero	MicroRate califica la capacidad financiera de la institución emitiendo opinión sobre la fortaleza financiera y su habilidad para cumplir con el repago de sus obligaciones financieras.

Perspectiva de Calificación	Tendencia esperada de la calificación en los próximos 12 meses
Positiva	Se espera que la calificación mejore.
Estable	Se espera que la calificación se mantenga.
Negativa	Se espera que la calificación desmejore.
Incierta	Por la incertidumbre de factores fuera de control de la institución, no se puede dar una perspectiva de calificación.

ANEXO II: GLOSARIO E INDICADORES DE CALIFICACIÓN INSTITUCIONAL EN MICROFINANZAS

Operaciones Crediticias

- » **Cartera Bruta**
Saldo de Cartera Bruta a una fecha dada.
- » **Cartera Bruta Promedio**
(Saldo de Cartera Bruta al inicio del periodo + Saldo de Cartera Bruta al final del periodo) / 2
- » **Número de Créditos**
Número de Créditos a una fecha dada.
- » **Número de Prestatarios**
Número de Prestatarios con crédito a una fecha dada (asume que un prestatario puede tener más de un crédito a la vez).
- » **Crédito Promedio**
Saldo de Cartera Bruta a una fecha dada / Número de Prestatarios a una fecha dada.

Cartera en Riesgo

- » **Cartera en Riesgo**
(Saldo de cartera atrasada más de 30 días + Saldo total de Créditos Refinanciados) / Saldo de la Cartera Bruta.
- » **Castigos**
Monto de Créditos Castigados / Saldo de Cartera Bruta
- » **Ratio de Gastos de Provisiones**
Gasto de Provisiones de Cartera / Cartera Bruta Promedio
- » **Ratio de Cobertura de Provisiones**
Provisiones Acumuladas de Cartera / (Saldo de cartera atrasada más de 30 días + Saldo total de Créditos Refinanciados)

Productividad

- » **Ratio de Gastos Operativos**
Total de Gastos Operativos / Cartera Bruta Promedio
- » **Costo por Prestatario**
Total de Gastos Operativos / Número Prestatarios Activos
- » **Prestatarios por Oficial de Créditos**
Número de Prestatarios a una fecha dada (excluyendo Créditos de Consumo) / Número de Oficiales de Créditos a una fecha dada
- » **Prestatarios por Empleado**
Número de Prestatarios a una fecha dada (excluyendo Créditos de Consumo) / Total de Empleados a una fecha dada

Situación Financiera

- » **Deuda / Patrimonio**
Saldo de Obligaciones Financieras / Patrimonio Total
- » **Rentabilidad de Patrimonio**
Utilidad Neta / Patrimonio Promedio
- » **Rentabilidad de Activos**
Utilidad Neta / Activos Promedio
- » **Rendimiento de Cartera**
Ingresos de Intereses y Comisiones / Cartera Bruta Promedio
- » **Ratio de Gastos Financieros**
Gastos de Intereses y Comisiones / Cartera Bruta Promedio
- » **Ratio de Costo de Fondos**
Gastos de Intereses y Comisiones / Saldo de Obligaciones Financieras Promedio
- » **Ratio de Liquidez**
Caja, Bancos e Inversiones Temporarias / Cartera Bruta
- » **Ratio de Cobertura de Depósitos**
Caja, Bancos e Inversiones Temporarias / Depósitos del público

Copyright © 2023 MicroRate

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso de **MicroRate**. La calificación otorgada refleja las opiniones y observaciones de análisis. Son afirmaciones de opinión y no afirmaciones de hecho o recomendaciones para comprar, vender o mantener títulos valores.

Toda la información contenida en este documento proviene de fuentes que se estiman confiables y precisas. Debido a la posibilidad de error humano o mecánico, **MicroRate** no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el uso de esa información. La Gerencia de la empresa calificada y Auditores Externos responderán en cualquier caso acerca de la veracidad de los datos facilitados. No es función de **MicroRate** realizar una auditoría a los estados financieros de la empresa calificada.

Copyright © 2023 by MicroRate

All rights reserved. The reproduction of this document either as a whole or in part without **MicroRate**'s permission is prohibited. Ratings are opinions, based on analysis and observations. As statements of opinion they must be distinguished from statements of fact. In no case are they recommendations to purchase, sell or hold any securities.

All information contained herein is obtained from sources believed to be accurate and reliable. Because of the possibility of human or mechanical error, **MicroRate** makes no representation or warranty as to the accuracy or completeness of any information. Under no circumstances shall **MicroRate** have any liability to any person or entity for any loss in whole or in part caused by or relating to any error (negligent or otherwise) or other circumstance or contingency within or outside the control of **MicroRate**. The CEO and External Audit Firm(s) of the entity under review are responsible for the consistency and accuracy of the information given to **MicroRate**. **MicroRate** does not have the function of auditing the financial statements of the entity.