

SESIÓN 4. LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS II

4.a ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS IMF

¿En qué se diferencia el balance de una IMF del de cualquier empresa?

Si hablamos de estructura financiera, balances, cuentas anuales, análisis cuantitativo y cualitativo de la institución... la idea que subyace de fondo es la de una institución que presta servicios de microfinanzas con vocación de permanencia: una institución microfinanciera (IMF) o una cooperativa de crédito.

Otros instrumentos de carácter temporal (fondos rotatorios), formas institucionales de programas de microfinanzas menos complejas (promotora de programas de microfinanzas, RoSCAs, self help groups, bancos de aldea...) y entidades promotoras de programas de microfinanzas que no proveen estos servicios directamente deberán también llevar una determinada gestión económico-financiera pero su estructura financiera no es tan compleja ni determinante porque, de hecho, en algunos casos ni siquiera tendrán forma jurídica propia.

Concentrándonos en las IMF, el balance de cualquier entidad recogerá separadamente su activo y su patrimonio neto y pasivo que se estructura por tipología y realizabilidad o exigibilidad, respectivamente. Los programas de microfinanzas, como cualquier entidad financiera, presentan particularidades como son:

- La gran importancia de la estructura de pasivo: la financiación de las operaciones de microcrédito se alimentará a partir de fondos propios, donaciones, préstamos de terceros y, si es entidad regulada, la recogida de ahorro a largo y corto plazo.
- La necesaria dotación para cobertura del riesgo de préstamos impagados.
- El destino del activo fundamentalmente a inversiones financieras a corto plazo (microcréditos).

Gráficamente se puede observar a continuación una estructura de balance de una entidad microfinanciera:

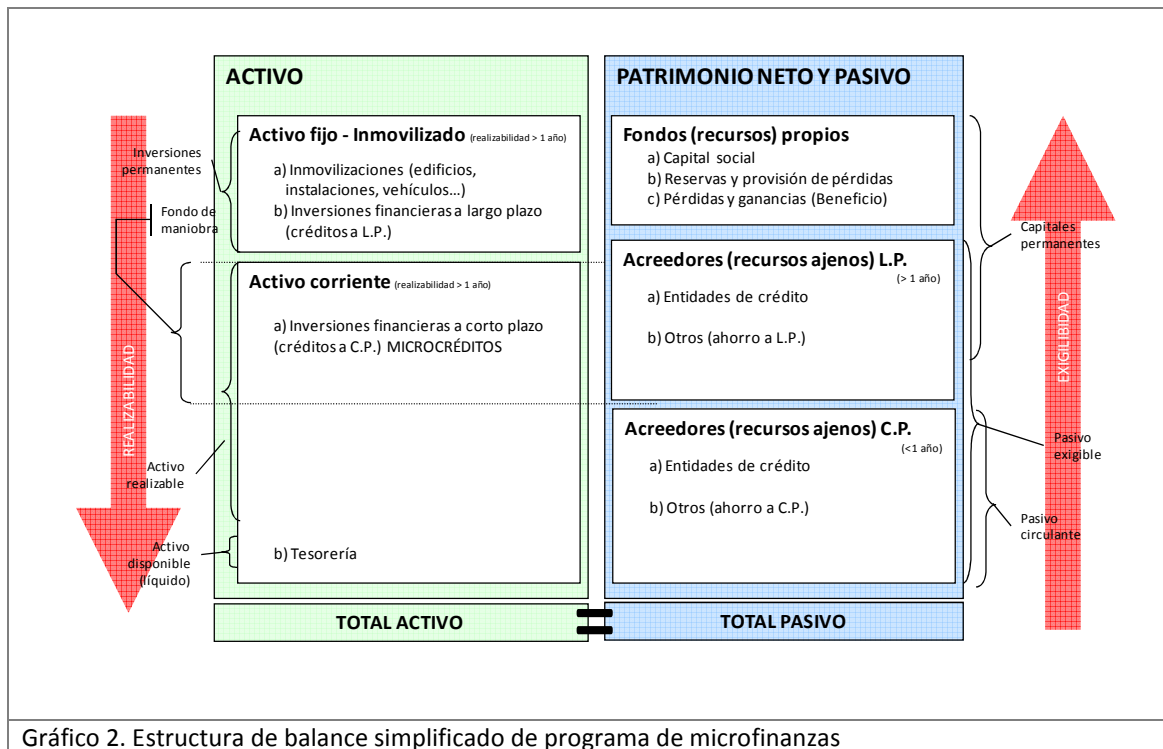


Gráfico 2. Estructura de balance simplificada de programa de microfinanzas

¿Qué aspecto tiene la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de un programa de microfinanzas?

Un programa de microfinanzas es una versión muy simple de una entidad financiera. En consecuencia el grueso de sus operaciones serán financieras, tanto del lado del ingreso como del gasto. Obtendrá ingresos fundamentalmente de la cartera de préstamo (microcréditos) y tendrá gastos de tres tipos: gastos operativos, gastos para remunerar el ahorro y el capital (intereses sobre préstamos recibidos, dividendos...) y gastos para hacer frente a impagos.

En los programas de microfinanzas la morosidad suele ser superior a la de las entidades convencionales y las prácticas de cobertura de riesgos también suelen ser más conservadoras. En consecuencia la provisión por morosidad suele ser un gasto notable en los programas de microfinanzas. La regulación bancaria suele exigir que todos los préstamos con mora superior a 1 año deben ser declarados impagados automáticamente, si bien voluntariamente se pueden adoptar políticas más exigentes de asignación a impagados (a 6 meses, a 3 meses, a 1 mes...). La dotación a la provisión por pérdidas se verá disminuida en la cantidad no requerida para cubrir préstamos morosos de ejercicios anteriores que sí pudieron ser cobrados.

Como ingresos operativos tendrá únicamente las comisiones por servicios (depositoría, transferencias...) y las donaciones obtenidas. En el lado de los gastos operativos se situarán los gastos de personal, que son muy elevados en los programas de microfinanzas, y el resto de gastos habituales en cualquier entidad (aprovisionamientos, amortización...).

Cuadro 2. Cuenta de pérdidas y ganancias simplificada de un programa de microfinanzas

OPERACIONES DE EXPLOTACIÓN	
INGRESOS	
Ingresos por comisiones y otros servicios	
Donaciones	
GASTOS	
Gastos de personal	
Dotaciones para las amortizaciones de inmovilizado	
Otros gastos de la explotación	
RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN (1)	
OPERACIONES FINANCIERAS	
INGRESOS	
Interés de la cartera de préstamo (microcréditos)	
Ingresos de inversiones financieras	
Otros ingresos financieros	
GASTOS	
Interés a depósitos de ahorro	
Interés sobre préstamos recibidos	
Provisión por morosidad - Morosidad recuperada	
RESULTADOS FINANCIEROS (2)	
RESULTADOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (1+2)	
OPERACIONES EXTRAORDINARIAS	
Ingresos extraordinarios	
Gastos extraordinarios	
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (3)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (1+2+3)	
IMPUESTOS	
Impuestos	
RESULTADO DEL EJERCICIO	

Fuente: elaboración propia

¿Cómo se analiza financieramente una IMF?

Existe una vasta literatura en relación al análisis de Instituciones Microfinancieras. Numerosas metodologías¹⁰ se ofrecen para la evaluación de IMF tanto como

¹⁰ Hay metodologías de evaluación tales como CAMEL de Accion International, PEARLS del World Council of Credit Unions' (WOCCU), SEEP o las guías técnicas del CGAP o del BID. También existen agencias de rating especializadas en microfinanzas (MicroRate, M-CRIL, Microfinanza, CRISIL, PlaNet Finance...) y agencias de rating convencionales haciendo sus pinitos en evaluación de microfinancieras (Standard and Poor's, Fitch, Apoyo, Class, Pacific Credit Rating, Equilibrium...).

herramienta de bench-marking¹¹ para las propias IMFs como información valiosa para inversores y donantes en microfinanzas.

Sea cual sea la herramienta elegida el análisis debe incorporar una parte cuantitativa (análisis de ratios financieros) y una cualitativa centrada en la calidad de la gestión de la IMF.

Debemos dejar claro que este análisis no busca medir el impacto social del programa de microfinanzas. Sobre ello hablaremos más adelante en este curso.

Análisis cuantitativo

Una batería de indicadores para el análisis financiero de IMFs debe contemplar al menos 5 categorías: alcance, calidad del capital, calidad de los activos, rentabilidad y eficiencia y productividad. En el anexo 1 se propone una determinada batería de indicadores y se proporciona un ejemplo numérico de evaluación de estos indicadores a partir de las variables recogidas inmediatamente a continuación.

Quizá los ratios más comunes en la industria del microcrédito sean los relativos a la autosuficiencia operativa y la autosuficiencia financiera. Cuando una IMF tiene un 100% de autosuficiencia operativa significa que está cubriendo la totalidad de sus gastos operativos con sus ingresos. Sin embargo para que la IMF sea autosuficiente financieramente deberá generar mayores ingresos para cubrir también los costes de oportunidad, es decir para remunerar convenientemente al capital dispuesto a invertir en la entidad, incluso introduciendo factores de corrección por la obtención de capital donado, y para evitar la devaluación de sus fondos por la inflación. Obviamente la autosuficiencia financiera es más exigente que la operativa.

Junto a la autosuficiencia también reciben mucha atención los ratios relativos a la morosidad y gestión del riesgo:

- En relación a la morosidad se analizan el PAR (portfolio at risk - morosidad) > 30 días, el PAR > 90 días, los impagados así como las recuperaciones. Es común escuchar que si el PAR>30 días es superior a 10% del volumen o los impagados son superiores al 5% del volumen de la cartera de préstamo hay problemas serios de sostenibilidad. Habitualmente se dice que un 3% de impagados es razonable y hay IMFs que se vanaglorian de tener incluso un 0%. ¿Fantasía o realidad?.
- Para poder afrontar la morosidad y los impagados la IMF debe tener una muy bien dotada provisión de pérdida, con ratios de cobertura¹² superiores al 100%. Si además la IMF recibe capital del exterior en divisas debe reservar una provisión ante el riesgo cambiario o bien adquirir productos de cobertura de este riesgo.

¹¹ En la industria de las microfinanzas la plataforma de bench-mark más utilizada es The Microfinance Information eXchange (www.mixmarket.org) y el MicroBanking Bulletin (MBB) (www.mixmbb.org).

¹² En función de la regulación en cada país se debe dotar la provisión de pérdidas con una determinada cantidad en función de la morosidad del préstamo. Por ejemplo un 30% del capital vigente de préstamos con morosidad superior a 30 días, un 50% si es superior a 90 días y un 100% a 180 días. El ratio de cobertura indica la salud de la provisión de pérdidas respecto a la cobertura requerida.

Análisis cualitativo

El análisis cualitativo de las IMFs es tan importante (si no más) que el estudio de sus ratios financieros, particularmente en las IMFs más pequeñas y más jóvenes. Entre los aspectos a considerar se pueden enumerar:

- la calidad de la gerencia
- la buena gobernabilidad: estructuras de gobierno claras y eficaces e independientes de instancias políticas
- un estatus legal claro
- los sistemas de gestión implantados
 - software de gestión bancaria
 - variedad de productos
 - políticas de concesión de préstamo
 - estandarización – scoring
 - políticas de recuperación de impagados o morosos
 - variedad de fuentes de financiación...
- las tasas de interés (reales) en préstamo y ahorro
- el estado de la competencia
- la rotación de personal
- las medidas de prevención de la corrupción/fraude...
- la gestión de riesgos
 - adecuada clasificación de préstamos por riesgos y una política prudente y transparente de identificación de préstamos refinanciados
 - riesgos en general (concentración en algún producto, sector o área geográfica, vulnerabilidad a cambios en el entorno – tasas de cambio, tipo de interés, desastres naturales...)
- la posibilidad de verificación externa de la información suministrada por la gerencia

¿Cómo alcanzar la sostenibilidad económica de las IMF?

La permanencia y el crecimiento de las IMF sólo es posible si se alcanza la sostenibilidad financiera. No vamos a abordar aquí el debate de si la obsesión por la sostenibilidad va en detrimento del servicio proporcionado a los más pobres. La realidad es que la sostenibilidad no es una obsesión sino una necesidad para los programas de microfinanzas con vocación de permanencia, que si no se gestiona bien puede tener efectos indeseables.

Las estrategias para alcanzar la sostenibilidad financiera pasan por los siguientes factores que permitan reducir equilibrar gastos e ingresos y manejar sus carteras manteniendo bajo control el riesgo:

- exigente contención de costes operativos
- acceso a capital prestable a bajo coste, principalmente mediante la movilización de ahorro o préstamos a bajo coste
- fijación de tipos de interés suficientes para la cobertura de costes

- la utilización de metodologías de concesión y recuperación de crédito que permitan obtener una excelente calidad de la cartera, con un ratio de moras y fallidos muy reducido. Estas metodologías pueden incorporar:
 - La inclusión de incentivos adecuados para los clientes por ejemplo mediante el acceso sucesivo a préstamos con montos crecientes.
 - Los incentivos para los agentes o empleados de la IMF vinculados a la tasa de devolución en su cartera y no sólo dependientes del rápido crecimiento de la misma, que puede no ser proporcionada, estar basado en proyectos dudosos y generar problemas futuros.
 - Poner en marcha sistemas de cálculo simplificado de la viabilidad de los negocio para los que los clientes piden el préstamo.
 - Utilización del scoring o evaluación automática de créditos.
- diversificación de la cartera evitando la dependencia excesiva de una determinada actividad productiva, por ejemplo una cosecha, que puede ser afectada por factores externos (climatología). Una cartera con diferentes inversiones en agricultura, comercio, servicios, etc. puede permitir a la IMF afrontar problemas generalizados en uno de los sectores sin que cause su quiebra definitiva.

Para ello se deben combinar sistemas de información y tramitación ágiles y estables con una adecuada descentralización y motivación del personal de campo, para obtener buenos resultados.

El servicio a los clientes más pobres suele ser más costoso que atender a otro tipo de clientela. El montante de cada préstamo es inferior, la vulnerabilidad de la unidad familiar (y, por ende, el riesgo del préstamo) es mayor y el seguimiento que requiere es más intenso. Este mayor coste sólo puede soportarse mediante mayores tasas de interés u obteniendo fondos donados o a muy bajo coste.

Los tipos de interés suelen ser mayores que los del sistema formal, pero claramente menores que las alternativas informales. En realidad, deben tenerse en cuenta los costes de operar en cada situación con estos pequeños montos y en zonas alejadas, y contemplar también lo que los tipos y otros problemas suponen para los clientes. Para una familia en una zona rural, y un préstamo de 100 dólares, por ejemplo, un aumento del 5% en el tipo de interés anual supone 5 dólares cada año. Si la IMF dispone de sistemas adecuados y cercanos de pago, puede que el ahorro en desplazamientos al banco al cabo del año (probablemente al centro urbano donde se sitúa la sucursal) compense sobradamente el coste del 5% adicional.

No hay que perder de vista que en muchos lugares las IMF se han encontrado en situación de pseudo-monopolio, agravado por un acceso sencillo a fondos de bajo coste. Este hecho indirectamente conlleva el relajamiento en la contención de costos y la práctica de una débil cultura de negocio. Este hecho ha sido ampliamente criticado ya que los pobres no tienen porqué cargar con altas tasas de interés consecuencia de la ineficaz labor de unos gestores.

4.b FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿Cómo se financian los programas de microfinanzas?

El enorme número de organizaciones que desarrollan programas de microfinanzas hace muy complejo una estimación fiable de la distribución del capital que utilizan para proporcionar crédito. Algunas fuentes¹³ mencionan el siguiente desglose aproximado de fondos:

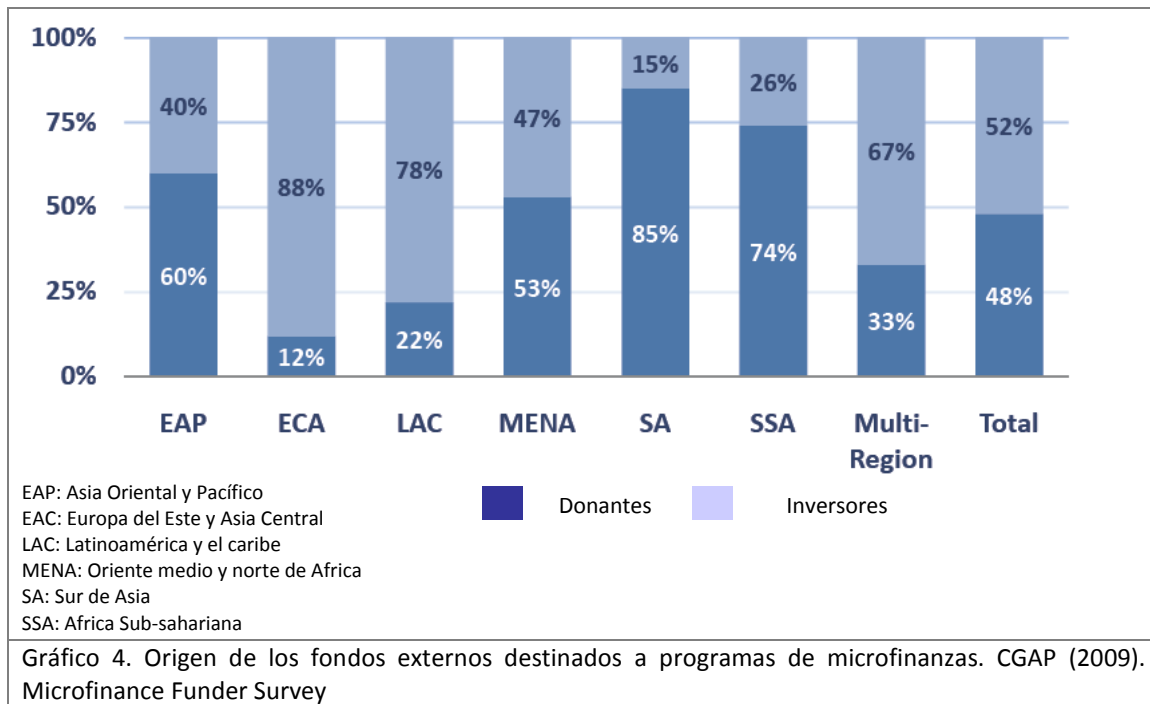
- Fondos propios (capital social, reservas, provisiones...): 45%
- Depósitos de ahorro (voluntario u obligatorio): 20 %
- Deuda (préstamos comerciales y préstamos blandos – u otros instrumentos de deuda): 35%.

Se observa que la dependencia de fondos propios aumenta con cualquiera de las características de la organización que se mencionan abajo:

- jóvenes
- pequeñas
- no reguladas
- orientadas específicamente a los pobres
- no sostenibles financieramente
- en regiones donde las IMFs captan muy poco ahorro (Europa del Este, medio oriente, Asia central y norte de África)

No sólo cabe preguntarse por la distribución contable de los fondos sino también sobre su origen. En este sentido la fuente principal de capital son las donaciones y los préstamos blandos, que en su mayoría provienen de organismos públicos de cooperación al desarrollo y, en concreto, de las agencias bilaterales o multilaterales de ayuda oficial al desarrollo. La maduración de las entidades microfinancieras y su consolidación las permiten progresivamente acceder a préstamos de la banca comercial y, paralelamente y si se constituyen en entidades reguladas, a ahorro depositado por sus clientes. En ambos casos la entidad accede a financiación mediante dinámicas de mercado y se hace mucho menos dependiente de las donaciones y los organismos de cooperación al desarrollo.

¹³ Stephens, B. (2005). Bulletin Highlights – Microfinance Institution. The MicroBanking Bulletin nº 7. Agosto 2005.



La tendencia de los últimos años es de reducción en la parte proveniente de agencias públicas de desarrollo y crecimiento de los préstamos de inversores y de la captación de ahorro.

¿Cómo están operando las agencias públicas de cooperación al desarrollo?

En la última década las microfinanzas han estado muy presentes en las agendas de los organismos de cooperación al desarrollo. Una ingente cantidad de fondos se ha destinado a financiar las microfinanzas mediante donación, adquisición de capital social de microfinancieras o préstamos blandos a organizaciones de microfinanzas. Entre los organismos más activos en este campo se pueden mencionar las agencias estatales de cooperación internacional (USAID en Estados Unidos, KfW y DEG desde Alemania...), los bancos de desarrollo (Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo...) y otras entidades de capital público (Comunidad Europea, OPEP, IFC del grupo del Banco Mundial...).

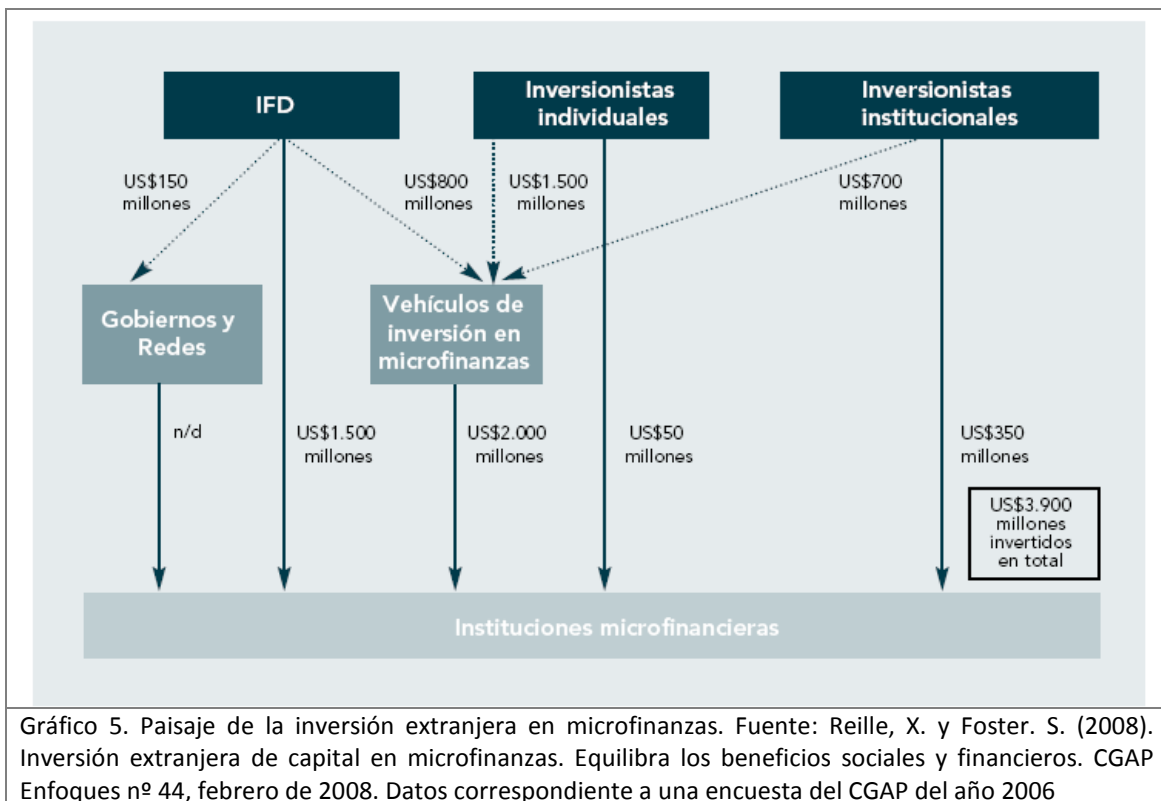
Las microfinanzas son una industria incipiente y en muchas ocasiones estos fondos no se han encaminado de la mejor manera posible. Algunas voces son fuertemente críticas con el funcionamiento de las agencias de cooperación por sus altos costes de gestión y consultoría, que consumen una parte excesiva de los fondos inicialmente asignados. De la misma manera se critica que el desconocimiento del sector y la excesiva influencia de las voces que abogan por la sostenibilidad financiera de las microfinancieras ha propiciado que los fondos se dirijan mayoritariamente a las entidades más fuertes, sin proporcionar apoyo suficiente a organizaciones prometedoras o que proporcionan servicios en entornos que las hace más difícilmente viables desde el punto de vista financiero. Además los organismos donantes han tenido cierta tendencia a sobreestimar la necesidad de capital, sin tener en cuenta que no

todos los pobres tienen espíritu emprendedor y necesidad de solicitar préstamo. Este hecho ha sido uno de los desencadenantes de las situaciones de sobreendeudamiento de clientes de microcrédito en determinados países (Bolivia, Perú, Nicaragua, Camboya, Bosnia, India, Bangladesh...) por exceso de oferta de crédito.

Junto a las agencias de capital público existen multitud de entidades privadas (fundaciones, asociaciones, obra social de empresas...) en número difícilmente cuantificable, que destinan donaciones y préstamos a IMF pero por importes ciertamente menores.

¿Qué está pasando con los préstamos de la banca comercial?

La inversión extranjera en microfinanzas puede provenir de fuentes públicas (IFD) o privadas (inversores individuales o institucionales) y traza recorridos variados, según se ve en el gráfico a continuación. La utilización de organismos de segundo nivel (gobiernos y redes) u organizaciones o fondos especializados en financiación de microfinancieras (vehículos de inversión en microfinanzas) complica conocer el origen inicial de los fondos.



Como se observa y ya se ha mencionado anteriormente, buena parte son fondos públicos en origen. No obstante es creciente el número de actores que se hacen presentes en la financiación de microfinancieras, entre los que se encuentra un número cada vez mayor de fondos privados. El acceso al capital comercial redundará en una menor dependencia de las agencias de cooperación al desarrollo y en la posibilidad de ampliar recursos monetarios que permita la expansión y el alcance de

mayor número de receptores de préstamo. Sin embargo, el recurso al capital privado comercial conlleva costos añadidos en función del precio del dinero de mercado; costos que lamentablemente deben ser repercutidos a las tasas de interés de los microcréditos pero que, por el contrario, aseguran la viabilidad a largo plazo de la IMF.

Esta presencia de inversores privados hace surgir de inmediato el interrogante sobre el efecto que puede tener sobre la industria de las microfinanzas. Existe la creencia de que muchos de estos inversores privados se acercan únicamente atraídos por la remuneración de la inversión. Incluso los llamados fondos de inversión socialmente responsable que pretenden canalizar la los fondos de personas con motivaciones éticas exigen una rentabilidad elevada y comparable a los fondos convencionales. La pregunta es: ¿los inversores meramente comerciales que buscan el máximo rendimiento permitirán a las microfinanzas mantener la misión social que ha sido la clave de su éxito?

Un análisis objetivo de la inversión extranjera comercial en microfinanzas¹⁴ indica que la inversión comercial realmente privada sigue siendo minoritaria y que se destina a las IMFs de más tamaño y más sólidas. El destino hacia un número limitado de IMFs hace que éstas tengan sobreoferta de fondos privados mientras que la mayoría de las IMFs más jóvenes y menos desarrollados suelen tener dificultades de acceso a fondos. Los inversores extranjeros agregarían más valor al mercado de las microfinanzas si fueran capaces de incorporar el análisis de impacto social a sus criterios de financiación. Esto redundaría en una mayor diversificación de las organizaciones financiadas, una menor aversión al riesgo y una adecuación de sus productos a las necesidades reales de las instituciones de microfinanzas, particularmente mediante el préstamo en moneda local que exima de riesgo cambiario a las microfinancieras.

Los últimos fenómenos dentro de la financiación comercial para microfinanzas indican que se está entrando en una etapa de madurez en este sector. Se han producido ya las primeras experiencias de acceso a mercados de capital, mediante la emisión de bonos (Compartamos, MiBanco...) o la cotización en mercados bursátiles, aunque aún de segundo nivel. Del mismo modo estamos asistiendo a casos incipientes de titulización o la simple venta de carteras de microcrédito para su traspaso a entidades financieras convencionales (BRAC, ProCredit Bulgaria, Bank Rakyat Indonesia, Equity Bank Kenia...) para liberar recursos y poder continuar el crecimiento de las entidades microfinancieras. Incluso se ha puesto en el mercado algún producto estructurado vinculado a microcréditos que se asemejan al modelo “generar y distribuir” que ha saltado a la luz pública tras el colapso de las hipotecas subprime.

¿Cómo elegir a qué programas destinar fondos donados o préstamos blandos?

Ya hemos visto que las microfinanzas son una industria compleja y, en ocasiones, controvertida. Aun así, el microcrédito es un destino muy apetecible para los donantes y financiadores. Implica bajos costes en comparación con el teórico impacto obtenible

¹⁴ Ivatury G. y Abrams J. El mercado para la inversión extranjera en el sector de las microfinanzas: oportunidades y desafíos. CGAP Enfoques nº 30, agosto de 2005

en el desarrollo, porque es un instrumento con cierto grado de uniformidad en todo el mundo y porque puede ser evaluable en base a parámetros financieros cuantificables.

Por su complejidad y por la heterogeneidad de organizaciones de microfinanzas es imprescindible un buen análisis antes de conceder financiación o concretar una alianza. A continuación, se enumeran algunas recomendaciones generales que pueden ayudar a enfocar mejor la donación o inversión destinada a servicios microfinancieros:

- Subvencionar las IMF durante sus primeros años de existencia. Se estima que las IMF tardan entre 5 y 10 años en ser autosostenibles, aunque esto debe ser matizado con las salvedades antes expuestas al hablar de sostenibilidad y alcance de las IMF.
- Subvencionar los servicios colaterales no bancarios que proporcionan algunas IMF a sus prestatarios tales como la formación empresarial, el apoyo a la mejora de la distribución...
- Subvencionar o financiar siempre el propio desarrollo de la IMF. El objetivo es subvencionar las instituciones, no los destinatarios, subvencionar el modelo de microfinanzas pero sin subvencionar las tasas de interés o cribar el tipo de destinatario. No parece sensato inducir cambios desde el exterior en la estrategia de negocio de una determinada IMF, sino que los donantes deben seleccionar a priori las IMF que se adecuan a sus criterios y objetivos de desarrollo prestando especial atención al grado de implicación de las IMF con los más desfavorecidos y a no apoyar IMF que mediante un funcionamiento poco eficaz o prácticas de cobro agresivas pongan un pesado yugo sobre los clientes, articulado en forma de altos intereses y nula flexibilidad al impago.
- Fortalecer la independencia de las IMF mediante toma de capital social, si eso las permite optar a transformarse en entidades reguladas u ofrecer mayor solvencia para poder solicitar créditos comerciales.
- Excluir las IMF que no alcancen relaciones que fomenten la dignidad de sus clientes o que tengan prácticas poco transparentes de fijación de precios o de recolección de préstamos.
- No imponer a las IMFs productos y programas para la concesión de la donación, ya que no podrían continuarse cuando se deja de recibir la ayuda.
- Realizar las aportaciones en coordinación con otros donantes o financiadores.
- Estudiar la posibilidad de financiar a través de organizaciones de segundo piso (redes de IMFs, apex institutions) porque puede ser mucho más sencillo y eficaz que la búsqueda de IMFs particulares, aunque esto incorpora costes añadidos al capital que pueden llegar a ser injustificables y se debe vigilar especialmente la posible injerencia política en estas instituciones que impida que los fondos se dirijan a los destinos más adecuados.
- Financiar en moneda local, evitando que el riesgo cambiario recaiga totalmente sobre la IMF.

Estas recomendaciones para donantes contrastan con las que sugiere otras entidades¹⁵, mucho más orientadas al fortalecimiento de entidades sostenibles que puedan conformar un sistema financiero accesible a todas las personas que replique de manera acrítica el sistema presente en los países desarrollados.). Es un reflejo más de los diferentes enfoques del microcrédito.

4.c LA INDUSTRIA DE LAS MICROFINANZAS

¿Qué volumen tiene las microfinanzas en el mundo?

Si tratamos de conocer el tamaño de la industria de las microfinanzas y su penetración (personas con acceso a servicios bancario) existen 3 fuentes principales de información: la campaña de la cumbre del microcrédito, la Microfinance Information eXchange (MIX) y el estudio sobre acceso a servicios financieros del CGAP.

a) La campaña de la cumbre del microcrédito

A raíz de la primera Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington entre el 2 y el 4 de febrero de 1997, se lanzó una campaña de nueve años con el objetivo de que 100 millones de las familias más pobres del mundo accediesen a un microcrédito. Esta meta fue casi alcanzada, y en noviembre de 2006 la Campaña fue renovada hasta 2015 con dos nuevos retos:

- Llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 175 millones de las familias más pobres del mundo
- Asegurar que 100 millones de familias superen el umbral de US\$1 al día

La Campaña de la Cumbre del Microcrédito realiza una intensa labor de recogida de datos para comprobar el avance de sus objetivos y anualmente publica un informe con los resultados.

A la fecha de elaboración de este curso (junio 2010) el último informe disponible es el de 2009 en que se hicieron públicas las cifras a 31 de diciembre de 2007. Que arroja los siguientes valores:

¹⁵ A modo de ejemplo se pueden citar las recomendaciones del CGAP (CGAP Good practice guidelines for funders of microfinance microfinance consensus guidelines. October 2006, 2nd edition)

Cuadro 3. Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2007.

Dato	Hallazgo
Número de IMF que reportaron datos (de 1997 a 2007)	3.552
Número de IMF que reportaron datos en 2008 solamente	861
Porcentaje de clientes más pobres en las IMF que reportaron datos en 2008	83,4%
Número total de clientes (a 31 de diciembre de 2007)	154.825.825
Número total de mujeres (a 31 de diciembre de 2007)	109.898.894
Número total de clientes más pobres (a 31 de diciembre de 2007)	106.584.676
Número total de mujeres más pobres (a 31 de diciembre de 2007)	88.726.893

Fuente: Informe 2009 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito

Ese mismo informe contiene un análisis de la cobertura de las microfinanzas, es decir, del porcentaje de población que tiene acceso a las mismas. Según los datos del informe se observan grandes diferencias regionales. En Asia, donde se sitúa la mayoría de las familias más pobres (123 millones) la tasa de cobertura es del 78,5%. Por el contrario en “África”, “América Latina y Caribe” y “Europa Oriental y Asia Central” las tasas de cobertura son muy inferiores (12,3%, 23,8% y 29,2%, respectivamente) aunque también es menor la población más pobre (60,4, 9,4 y 0,8 millones de familias, respectivamente).

b) Microfinance Information Exchange (MIX)

Microfinance Information Exchange es una red de intercambio de información, fundada por el CGAP, que proporciona datos de bench-mark en la industria de las microfinanzas. Proporciona datos detallados de desempeño financiero y social clasificado por regiones y tamaños de organización y también ofrece comparativas por grupos pares. Esta información la proporciona a través de una plataforma on-line (MIX market) y mediante publicaciones como el MicroBanking Bulletin, si bien los datos se presentan de modo diferente en uno y otro soporte.

A continuación se recogen los datos que ofrece MIX a finales de 2007. En el anexo 2 se ha incluido una extensión y actualización de estos datos.

Cuadro 4. Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2007.

Región	Clientes de préstamo (millones)	Nº de IMFs
Asia oriental y Pacífico	18,4	241
Europa del Este y Asia Central	2,6	259
Latinoamérica y Caribe	13,8	714
Oriente Medio y Norte de África	2,5	67
Asia del Sur	52,4	606
África Sub-sahariana	9,6	533
Total	99,4	2.420

Fuente: Gonzalez, Adrian, 2008. “How Many Borrowers and Microfinance Institutions (MFIs) Exist?” Microfinance Information Exchange (MIX), Washington, D.C.

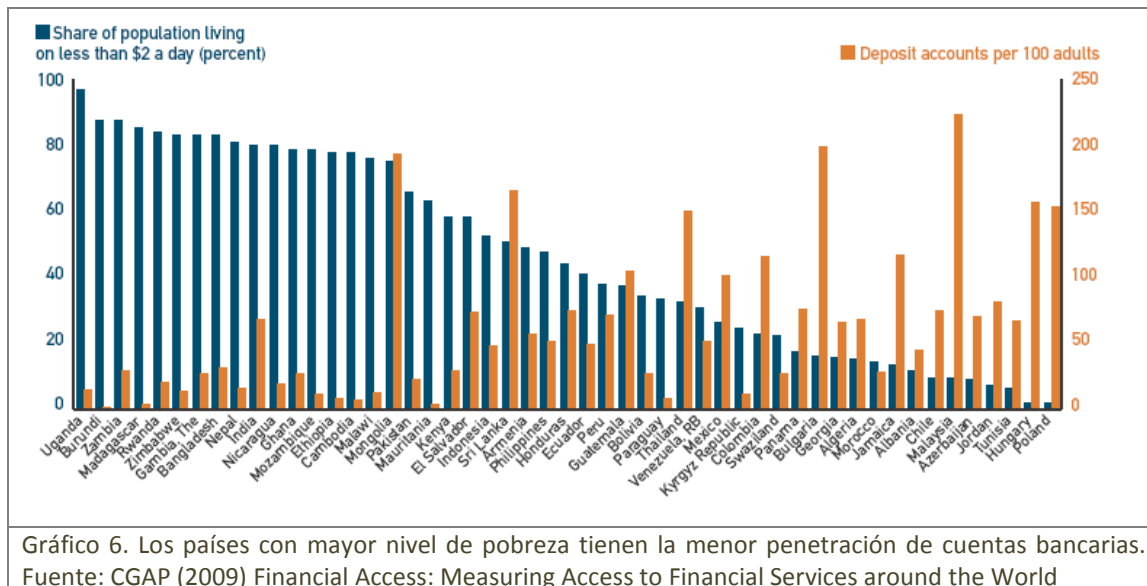
c) CGAP Financial Access

El CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) es un centro de investigación auspiciado por el Banco Mundial y apoyado por muchas agencias públicas de cooperación internacional y fundaciones privadas. Pone a disposición de la comunidad de investigadores y profesionales de las microfinanzas muchísimos recursos técnicos, entre los que puede destacar la biblioteca on-line “Microfinance Gateway”.

Uno de los estudios que publica el CGAP es el relativo al acceso a servicios financieros en todo el mundo. El último fue publicado en 2009 y, aunque deja muy clara la debilidad de las fuentes de información que soportan algunos de los datos, se atreve a cifrar en 160 millones de adultos la personas que no tienen acceso a servicios bancarios en los países desarrollados, lo que supone un 19% de los adultos, y en 2.700 millones de adultos en los países en desarrollo (72% de los adultos).

Este informe también concluye que *“en países con mayores ingresos y más penetración de los cuentas de depósito, el ratio de tamaño de cuenta respecto a los ingresos es menor”*. Esto significa que *“los bancos habitualmente llegan a clientes de altos ingresos antes de que puedan alcanzar a los pobres. Cuando mejoran los servicios financieros y más personas pueden usarlos los nuevos clientes tienden, por término medio, a ser más pobre que los clientes existentes y, en consecuencia, a tener cuentas menores”*.

A continuación se recogen algunos gráficos contenidos en el mencionado informe.



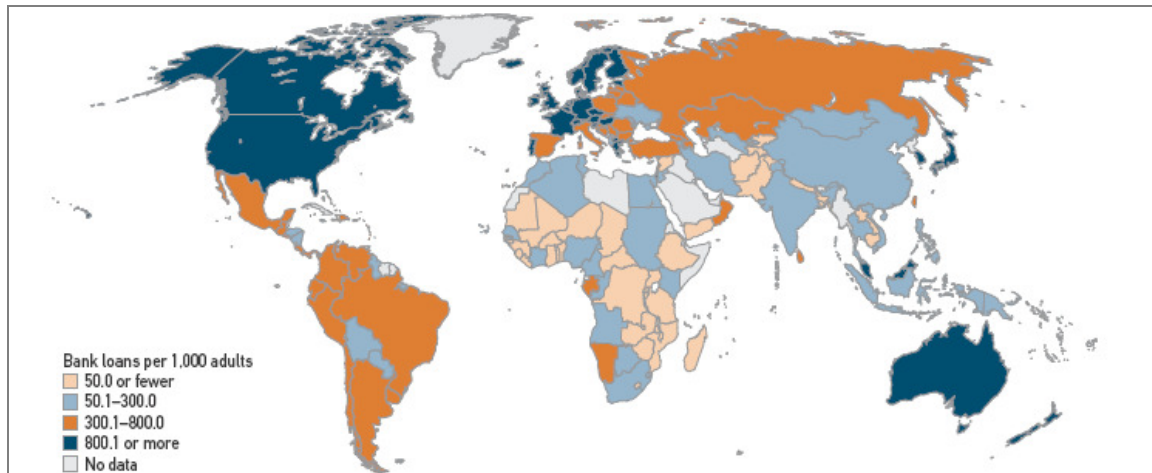


Gráfico 7. El número de créditos por cada 1000 adultos está correlado con el desarrollo económico.
Fuente: CGAP (2009) Financial Access: Measuring Access to Financial Services around the World

¿Qué papel juegan las redes nacionales y regionales?

Existen numerosísimas redes de entidades de microfinanzas a nivel nacional y regional. Estas redes han jugado un papel muy importante en la maduración de la industria del microcrédito. Entre las funciones que cubren estas redes podemos señalar las siguientes:

1. representar al sector
 - a. interlocución ante otras entidades
 - b. lobbying
 - c. divulgación, publicaciones...
2. lugar de encuentro y aprendizaje
 - a. benchmark
 - b. colaboración entre IMFs (en desarrollo de productos, compartir recursos...)
 - c. facilitan la autorregulación del sector
 - d. fomento de transparencia y estandarización de indicadores de desempeño
 - e. reforzamiento institucional (buen gobierno, expansión, participación en capital, creación de nuevas IMFs...)
3. ofrece servicios a sus asociados
 - a. formación
 - b. consultoría (estratégica, financiera, evaluación de impacto, riesgos, desarrollo de productos, elaboración de informes de gestión...)
 - c. credit information bureau (oficina de centralización de información bancaria que permite compartir información sobre clientes, para evitar sobreendeudamientos excesivos por toma de múltiples microcréditos con distintas entidades).
 - d. aseguramiento frente a riesgo crediticio
 - e. auditoría
 - f. sistemas informáticos
 - g. canal para acceso a fondos prestados o donados

Además de las redes regionales y locales también existen otros dos tipos de redes reseñables:

1. Las redes de temática específica como, por ejemplo, la protección de clientes (Microfinance Transparency, The Smart Campaign...) y las redes para la promoción del análisis de impacto social (Social Microfinance, Social Performance Task Force...).
2. Las redes de instituciones internacionales de programas de microfinanzas o de microfinancieras con modelos análogos (red Grameen, Accion, Opportunity, Procredit...)

¿Hay agencias y consultoras especializadas en microfinanzas?

Motivado por el rápido crecimiento de las microfinanzas han surgido agencias de rating y consultoras que se concretan en este sector. Es otro síntoma de un sector en maduración que requiere estos servicios para facilitar el trabajo a los inversores y financiadores y para el asesoramiento de las propias entidades de microfinanzas. Su desarrollo futuro puede ser un elemento importante para el crecimiento de la industria de las microfinanzas pero a su vez puede representar favorecer el riesgo de que se convierta en una réplica del problemático sistema financiero convencional.

Las agencias de ratings están analizando en la actualidad el riesgo global de la institución pero también de las incipientes emisiones de bonos. Las principales agencias activas en este campo son Planet rating (metodología GIRAFE), ACCION (metodología CAMEL), M-CRIL y Microrate, pero también las grandes agencias se están acercando (Standard and Poor's y Fitch, aunque aún no Moody's) así como algunas otras.

El análisis (rating) de microfinancieras no es aún una técnica estandarizada. En general se centran en el análisis financiero y en la solidez de sus órganos de gobierno y gestión. Algunas metodologías intentan introducir ya aspectos relativos al desempeño social, no sólo al análisis financiero, pero de manera muy tímida. Una investigación reciente¹⁶ ha demostrado que cuanto mayor, más rentable, más productiva y menos arriesgada es la IMF mejor ratings consigue pero, en contraste, no se observa ninguna relación entre el desempeño social y el rating.

¹⁶ Gutiérrez-Nieto, B y Serrano-Cinca, C (2007) Factors Explaining the Rating of Microfinance Institutions. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Vol. 36, No. 3

Anexo 1 a la sesión 4 – Ejemplo de análisis financiero de una IMF.*Indicadores para el análisis financiero simplificado de una IMF*

		FÓRMULA	VALOR
Alcance - amplitud y profundidad			
a	Nº de préstamos activos vigentes	E	100.000
b	Volumen medio de préstamo(\$)	G / E	100
c	Volumen medio de préstamo como % del PIB per cápita	b / A	40%
Calidad del capital			
a	Ratio de capital social: capital social / activos totales (%)	W / U	10%
b	Ratio de dependencia de donaciones: donaciones / activos totales (%)	C' / U	2%
c	Ratio de apalancamiento: pasivo exigible total / activos totales (%)	A' / U	83%
Calidad de los activos			
d	Morosidad > 30 días	J / G	2,5%
e	Ratio de impagados	K / F	2,0%
f	Ratio de recuperación	L / M	95,0%
g	Ratio de reservas sobre activos	X / U	7,1%
h	Ratio de provisión sobre cartera de préstamo	Y / G	10,0%
Rentabilidad			
i	Resultado del ejercicio	P	200.000
j	Retorno sobre el capital (ROE)	P / W	10%
k	Retorno sobre activos (ROA)	$P / (U+T)/2$	1,0%
l	Autosuficiencia operativa	N / O	104,2%
m	Resultado neto del ejercicio ajustado (\$)	$P - (F'+G'+H')$	- 537.500
n	Autosuficiencia financiera	$N / (O+F'+G'+H')$	90,3%
o	Rendimiento sobre activos ajustado (ROAA)	$m / (U+T)/2$	-2,7%
Eficiencia y productividad¹⁷			
p	Ratio de costes operativos sobre cartera de crédito	$Q / (F+G)/2$	20,0%
q	Ratio de costes salariales sobre cartera de crédito	$R / (F+G)/2$	13,3%
r	Coste medio por cliente (\$)	$Q / (D+E)/2$	20
s	Coste medio por cliente como % del PIB per cápita (\$)	r / A	8,0%
t	Eficiencia del personal: prestatarios por empleado	$(D+E)/2 / S$	360
v	Productividad del personal: volumen de préstamo por empleado (\$)	$(F+G)/2 / S$	36.000

Fuente: elaboración propia

¹⁷ Otros indicadores habituales de eficiencia y productividad son a) costo por prestatario (bruto y en % de PIB per cápita), b) costo por ahorrador (bruto y en % de PIB per cápita), c) prestatarios por empleado y d) ahorradores por empleado

Variables para el análisis financiero simplificado de una IMF

A	PNB per cápita	250
B	Tasa de inflación en el ejercicio	5,0%
C	Duración media del préstamo (en años)	0,5
D	Nº de prestatarios vigentes a principio de ejercicio	80.000
E	Nº de prestatarios vigentes a cierre de ejercicio	100.000
F	Volumen vigente de préstamo a principio de ejercicio(\$)	8.000.000
G	Volumen vigente de préstamo a final de ejercicio (\$)	10.000.000
H	Volumen de préstamos con al menos un pago en mora > 30 días (\$)	200.000
I	Volumen de préstamos con al menos un pago en mora > 30 días pero que han sido refinanciados (\$)	50.000
J	Total cartera en riesgo (\$) (H + I)	250.000
K	Impagados durante el ejercicio (\$)	160.000
L	Total pagos (principal + intereses) recibido durante el ejercicio (\$)	19.000.000
M	Total pagos (principal + intereses) debidos durante el ejercicio (\$)	20.000.000
N	Ingresos del ejercicio (excluyendo donaciones) (\$)	5.000.000
O	Costes del ejercicio (\$)	4.800.000
P	Resultado del ejercicio (excluyendo donaciones) (\$) (N - O)	200.000
Q	Costes operativos (administración y personal) (\$)	1.800.000
R	Costes salariales (\$)	1.200.000
S	Nº empleados	250
T	Activos totales a principio de ejercicio (\$)	19.000.000
U	Activos totales a cierre de ejercicio (\$)	21.000.000
V	Capital social a principio del ejercicio (\$)	2.000.000
W	Capital social a cierre del ejercicio (\$)	2.000.000
X	Reservas totales (\$)	1.500.000
Y	Provisión de pérdidas (\$)	1.000.000
Z	Pasivo exigible a principio de ejercicio (\$)	17.000.000
A'	Pasivo exigible a cierre de ejercicio (\$)	17.500.000
B'	Volumen de préstamos subsidiados vigente medio en el ejercicio (\$)	5.000.000
C'	Volumen de donación acumulada vigente media en el ejercicio (\$)	400.000
D'	Tasa de interés de préstamos subsidiados	10,0%
E'	Tasa de interés de mercado	12,0%
F'	Valor de mercado de donaciones en especie (\$)	100.000
G'	Ajuste por inflación (\$) (((U+T)/2 - (A'+Z)/2) x K3)	137.500
H'	Ajuste por costes financieros no incurridos (por donaciones o préstamos subsidiados) (\$) ((B'x(E'-D')) + C')	500.000

Fuente: elaboración propia

Anexo 2 a la sesión 4 – Tamaño de la industria del microcrédito. Datos del MIX.*Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2009.*

	Africa (Subsahariana)	Asia Oriental y Pacífico	Europa del Este y Asia Central	Latinoamérica y caribe	Oriente Próximo y Norte de Africa	Asia del Sur	Total
Alcance							
Nº de IMFs	275	194	292	384	60	190	1,395
Nº de Prestatarios (millones)	7.5	14.6	3.0	14.1	2.5	44.4	86.2
Nº de Ahorradores Voluntarios (millones)	18.0	25.7	5.2	14.4	0.1	32.4	95.8
Profundidad de Alcance							
Volumen medio de préstamo por cliente (\$)	626	684	4,008	1,341	746	912	1,588
Volumen medio de préstamo por cliente (% of PIB per Capita)	138	48	155	47	44	115	97
Balance							
Cartera bruta de préstamo (millones de \$)	3,335	8,185	10,065	16,739	1,178	4,697	44,199
Ahorro voluntario (millones de \$)	1,89	6,457	899	6,674	0	203	16,124
Activos (millones de \$)	5,512	12,03	13,366	21,1	1,557	7	60,565
Capital Social (millones de \$)	1,173	1,34	2,106	3,441	527	1,348	9,936
Eficiencia							
Gastos operativos (% medio de Cartera bruta de préstamo)	44	24	19	39	25	18	30
Coste por Prestatario (\$)	187	102	610	294	121	283	301
Coste por Prestatario (% PIB per Capita)	41	8	24	9	8	32	21
Rentabilidad %							
ROA - media -	-3.0	1.5	3.1	0.7	1.1	-1.4	0.4
ROA – mediana -	1.1	2.8	2.9	2.3	2.9	1.0	2.1
ROE - media -	-9.0	4.1	16.9	-0.5	-6.9	-4.5	1.4
ROE – mediana -	3.6	13.9	11.3	8.8	4.1	8.7	8.9
Calidad de la Cartera							
PAR 30 (% de Cartera bruta de préstamo media)	9.3	6.7	4.4	7.1	6.4	5.6	6.7
Ratio de impagados (% de Cartera bruta de préstamo media)	2.2	1.1	0.6	2.6	2.0	1.1	1.7

Tasas de crecimiento anuales (%)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media compuesta
Nº of Prestatarios	14.5	21.0	26.5	22.0	22.0	20.0	21.0
Cartera Bruta de Préstamo (\$)	32.8	37.8	32.4	38.1	45.4	20.1	34.2
Nº de Ahorradores	13.2	11.2	12.1	11.7	1.5	25.9	12.4
Ahorro voluntario (\$)	33.9	22.9	13.8	29.2	31.9	16.8	24.5

Fuente: Gonzalez, A. (2010) Microfinance at a Glance – 2008 Updated on December 31, 2009. MicroFinance Information eXchange

Anexo 3 a la sesión 4 – Microcrédito en el Norte

Como ya hemos visto anteriormente la exclusión bancaria en los países del Norte (los mal llamados países desarrollados) es muchísimo menor que en los países periféricos. Casi se puede decir que la exclusión bancaria es insignificante porque casi cualquier persona puede abrir una cuenta de ahorro. Es, de facto, uno de los mínimos básicos para la inclusión social de cualquier persona. Y en lo que respecta al acceso a capital los bancos convencionales sí dan créditos para que sean destinados no sólo al consumo sino a la formación de capital productivo, incluso en cantidades tan pequeñas en proporción con la renta per cápita de estos países que podríamos llegar a llamar microcréditos. Pero la imagen es bien distinta si examinamos quién tiene acceso a estos créditos, porque las entidades financieras habituales lo supeditan a una evaluación convencional de riesgo, dejando fuera a muchos potenciales prestatarios, a pesar de que existen políticas públicas de promoción del emprendizaje que incluyen acceso a capital financiero en condiciones favorables. Es en esos casos de denegación de crédito donde entran las microfinanzas, en forma de microcréditos destinados a excluidos.

¿Existe una demanda importante de microcréditos al margen del sistema financiero convencional? Podemos afirmar que sí existe demanda, pero en ningún caso comparable a la situación en el Sur. Aunque la coyuntura financiera de los últimos años ha introducido grandes barreras para el acceso a crédito incluso para personas y empresas completamente insertas en la sociedad podemos seguir manteniendo que las personas que no obtienen crédito convencional suelen ser en su mayoría personas en posición de grave exclusión económica, que no se encuentran en situación de generar ingresos para devolver un préstamo de un importe mediano y menos aún en la tesitura de iniciar o mejorar una iniciativa emprendedora. A esas personas un crédito al consumo puede representar una verdadera soga al cuello y un crédito empresarial carece de sentido en la mayoría de los casos. Por tanto, queda un universo reducido de posibles clientes de microcrédito, aunque el fenómeno de la inmigración está cambiando este panorama.

En resumen, la demanda de crédito no atendido que proviene de personas excluidas con capacidad de generar ingresos y, en consecuencia, de amortizar el préstamo es reducida pero existe y las iniciativas de microcrédito en el Norte atienden esta demanda.

Las características principales de este tipo de microcréditos en el Norte se pueden resumir de la siguiente manera:

- Su público objetivo (clientes, usuarios) son personas desfavorecidas con dificultades particulares para encontrar empleo y sin acceso al sistema financiero formal, principalmente por falta de garantías. El objetivo principal de muchos de estos programas en la reducción del desempleo en colectivos desfavorecidos y las personas inmigrantes se están convirtiendo en el colectivo que más requiere estos servicios.
- Los préstamos van destinados casi exclusivamente hacia el emprendizaje (nuevos negocios, microempresas) como fuente de autoempleo y de nuevos puestos de trabajo. Esto exige que el cliente deba tener ciertas habilidades económicas y sociales y, además, una iniciativa de negocio viable. Generalmente no se ofrece crédito al consumo aunque el fenómeno de la inmigración irregular ha hecho surgir algunos programas que cubren la demanda de crédito al consumo de estas personas, en particular para liquidar deudas para el viaje contraídas en sus países de origen -muchas veces con usureros informales-, porque la falta de “papeles” -situación legal regularizada- es una dificultad añadida para el acceso a servicios bancarios.

- Sus importes son más comparativamente más altos que en los países del Sur, aunque si lo analizamos en términos de PIB per cápita vemos que en ambos casos el importe medio de los microcréditos ronda el 50% del PIB per cápita.
- La distribución entre sexos de las personas beneficiarias de los programas de microcrédito es más paritaria que en el Sur, es decir, no están tan decantados hacia la financiación para mujeres.
- La metodología utilizada es casi exclusivamente de préstamo individual.
- Los préstamos se conceden habitualmente en condiciones muy favorables para los clientes (préstamos blandos). No son excepción los programas en que los intereses están subsidiados, que conceden un periodo de gracia para el inicio de los pagos, que no exigen garantías y que no cargan ningún tipo de comisiones.

La mayoría de los programas de microcrédito se diseñan como programas de intervención social y no como herramientas para el acceso a servicios financieros. Por tanto el enfoque en la sostenibilidad es prácticamente inexistente en los programas de microfinanzas del Norte que, en la práctica, en la mayoría de los casos no son siquiera sostenibles operativamente. Esta circunstancia tiene su justificación en el hecho de que va dirigido a estratos de población con muchas dificultades y pocas capacidades mientras que el Sur, donde la pobreza está tristemente masificada, existen muchas personas con habilidades socioeconómicas que viven en situación de pobreza y para las que el acceso a crédito puede ser un impulso importante para mejorar su condición, lo que permite que los programas de microfinanzas puedan tender a ser económicamente sostenibles. No obstante no deja de ser una paradoja que desde el Norte (los financiadores) se haga tanto énfasis en la sostenibilidad en los programas de microfinanzas en el Sur y sin embargo en el propio Norte no se enfoque de ese modo sino como, simplemente, una herramienta de intervención social hacia los desfavorecidos y necesitada de financiación a fondo perdido, argumentando que las microfinanzas, incluso fuertemente subsidiadas, son una herramienta más eficiente (en términos coste-beneficio) que la mayoría de los programas de apoyo a desempleados y que el propio subsidio de desempleo.

Teniendo en cuenta lo anterior no es de extrañar que la mayoría de los programas de microfinanzas en el Norte hayan surgido desde ONGs. En España, particularmente, además de los programas impulsados desde ONGs se ha producido la entrada del Instituto de Crédito Oficial (entidad de crédito del Gobierno), en colaboración con algunas entidades financieras convencionales, y la puesta en funcionamiento de programas desde las Cajas de Ahorro pero integrado (directa o indirectamente) en su Obra Social. En este último caso (Cajas de Ahorro) suelen aliarse con ONGs o entidades sociales que apoyan el proceso de selección y acompañamiento del microempresario.