

ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE *PERFORMANCE* DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS: COMPARATIVA CON LAS ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES

Ana Isabel Irimia Dieguez (anairimia@us.es)

M^a Dolores Oliver Alfonso (moliver@us.es)

M^a Jesús Piñas Azpitarte (mjesusp@us.es)

Universidad de Sevilla

Dpto. de Economía Financiera y Dirección de Operaciones

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Financiación: Trabajo financiado con los fondos procedentes de la Ayuda a Consolidación de Grupos de Investigación dentro del III PAI .Grupo de Investigación “Nuevos Desarrollos en Finanzas” (SEJ 381).

RESUMEN

Desde sus comienzos en los años 70 al día de hoy, podemos hablar del sector de las microfinanzas como un sector en crecimiento, pero ya consolidado por el gran número de instituciones especializadas en servicios microfinancieros y el resultado de sus prácticas exitosas.

En el trabajo que presentamos realizamos un estudio preliminar sobre los indicadores de *performance* de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs). Nuestro objetivo es detectar las particularidades en los resultados de dichos parámetros y ratios en dichas instituciones. Para ello llevamos a cabo un análisis teórico de los ratios más aceptados por la comunidad financiera implicada en el suministro de información sobre los resultados y la *performance* de las IMFs. El estudio se completa comparando los datos suministrados por estas instituciones con los equivalentes en entidades financieras tradicionales de nuestro entorno, haciendo especial hincapié en la actividad de estas últimas entidades en Latinoamérica.

1. Objetivo, marco metodológico y estructura

En el trabajo que presentamos realizamos un estudio preeliminar sobre los indicadores de *performance* de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs).

Nuestro objetivo es detectar las particularidades en los datos proporcionados por dichos parámetros y ratios en las IMFs. Para ello llevamos a cabo un análisis teórico de los ratios más aceptados por la comunidad financiera implicada en el suministro de información sobre los resultados y la actuación de las IMFs. Dicho análisis se realiza a partir de los datos proporcionados por diversas agencias privadas especializadas en la calificación crediticia de estas instituciones. Estas son:

1. *MicroRate*, una compañía privada, con sede en Washington, y Banco Interamericano de Desarrollo. Desde 1997, estas instituciones han realizado más de 140 evaluaciones de IMFs en América Latina y África.
2. *PlaNNet Rating*, una agencia calificadora de IMFs perteneciente a PlaNNet Finance, organización no gubernamental internacional cuya misión es servir al sector microfinanciero.
3. *Cyrano Management S.A.*, gestora de fondos y asesor financiero especializado en microempresas con sede en Perú.

La falta de indicadores universales en microfinanzas hizo que las dos primeras agencias junto al Grupo Consultivo para Asistencia a los Más Pobres (CGAP), a la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y a otra agencia calificadora (MCRIL) se reunieran y acordaran los nombres y las definiciones de un conjunto de indicadores comúnmente utilizados. El resultado del denominado "Grupo de Mesas Redonda" fue la publicación de una lista de 20 definiciones de indicadores de desempeño.

Por último, la estructura del trabajo presenta dos partes diferenciadas. En primer lugar, en el apartado de antecedentes, situamos el objeto de nuestro estudio: las IMFs; establecemos su definición, sus orígenes y su marco de actuación. En segundo lugar, para cada indicador, agrupados en tres partes diferenciadas (Rentabilidad y apalancamiento financiero, Eficiencia y productividad, y Gestión del riesgo) presentamos la definición, interpretamos su significado y proporcionamos valores de referencia para una muestra de IMFs comparando dichos valores con los obtenidos por entidades financieras tradicionales de nuestro entorno, haciendo especial hincapié en la actividad de estas últimas entidades en Latinoamérica.

La muestra utilizada en nuestro trabajo está compuesta por dos grupos diferentes:

1. En primer lugar, un informe elaborado en el año 2001 por *MicroRate* sobre 29 IMFs de América Latina.
2. En segundo lugar, un informe elaborado en el año 2003 por Corporación Andina de Fomento sobre 28 IMFs de América Latina.

Los datos contenidos en ambos informes no forman una muestra representativa del sector de las microfinanzas, ya que por un lado, es pequeña y por otro lado, se incluyen únicamente las de mejor desempeño. No obstante, es una muestra ajustada por las diferencias en los criterios de contabilidad que utilizan las distintas IMFs y por tanto, nos aproxima al conocimiento de la evolución de sus resultados y actuación.

2. Antecedentes de las Instituciones Microfinancieras (IMFs).

El sector de las microfinanzas ha tenido un considerable desarrollo en los últimos tres decenios desde que en 1974, el profesor Muhammad Yunus estableciera las bases prioritarias del microcrédito en Bangladesh y la creación del Grameen Bank, institución de microfinanzas pionera en el mundo, y la de mayor solvencia y cobertura. Coexistiendo en el tiempo, Joseph Blatchford funda en 1961, Acción, una organización no gubernamental sin fines de lucro (ONG), cuyo objetivo inicial fue el desarrollo económico para eliminar la pobreza en América Latina. Años más tarde, Acción Internacional se convierte en una red compuesta por 19 instituciones repartidas por toda América Latina especializadas en servicios microfinancieros.

Desde sus comienzos al día de hoy, podemos hablar del sector de las microfinanzas como un sector en crecimiento pero ya consolidado por el gran número de instituciones especializadas en estos servicios y el resultado de sus prácticas exitosas. Podemos definir las microfinanzas, según Naciones Unidas¹, como la

¹ "Observancia del primer Decenio de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza (1977-2006) y proyecto de programa de acción del Año Internacional del Microcrédito, 2005" Asamblea General Naciones Unidas A/58/179

prestación de diversos servicios financieros destinados a erradicar la pobreza a través de la creación de microempresas o actividades de obtención de ingresos.

El instrumento más conocido y utilizado es el microcrédito, que consiste en la concesión de pequeños créditos destinados a la creación de unidades generadoras de ingresos, que se conceden sin garantías convencionales a personas que están excluidas del sector financiero formal, estando formado el público objetivo principalmente por mujeres.

Por lo tanto, el destino de las microcréditos son los pobres, es decir, aquellas personas que viven con menos de 1 dólar diario, y que según el Banco Mundial² en 1999 suponían 1.169 millones repartidos en todo el mundo. Los estudios realizados por el B.M. sobre la pobreza demuestran que el porcentaje de pobres ha descendido un 6,4% en la última década, pero este descenso no ha sido uniforme, solo han experimentado dicho descenso Asia Meridional, Oriental y Pacífico, y China, el resto de continentes ha sufrido incrementos en sus índices de pobreza.

Las Instituciones Microfinancieras (IMFs) que ofrecen estos servicios forman un sector muy heterogéneo, por lo que resulta difícil establecer un criterio clasificatorio. Definimos las IMFs, como aquellas instituciones que ofrecen servicios financieros a personas excluidas del sistema financiero formal, principalmente pobres. Podríamos clasificar estas instituciones atendiendo a distintos criterios como su origen (ONGs, cooperativas de crédito, banca convencional con líneas de microfinanzas, instituciones microfinancieras, bancos de desarrollo), o bien, según si existe o no marco regulador en el país de origen, si pueden o no captar ahorros, según el tamaño de sus activos, su enclave o situación geográfica, si son programas de microfinanzas en países desarrollados o no, si están enfocadas a clientes rurales o urbanos, etc. Otro de los criterios clave es el estudio de la metodología que utilizan estas instituciones para ofrecer recursos, es decir si ofrecen préstamos de forma individual (microcrédito), o de forma grupal (fondos rotativos o grupos solidarios). Pero el objetivo fundamental de cualquier IMF es la autosostenibilidad que implica operar y establecer precios en sus productos tal que el retorno del capital neto de cualquier subsidio o donación sea igual o mayor al coste de oportunidad de los fondos utilizados y debe conseguirse sin sacrificar el público objetivo, los pobres. (M. Schreiner, J. León, 1998).

En los años 90 muchas de estas instituciones consiguieron ser rentables y sostenibles, compitiendo en un entorno de gran inestabilidad económica y política; países como Bolivia y Perú cuentan hoy día con un nutrido número de entidades que ofrecen estos servicios, obteniendo tasas de rentabilidad superiores a la banca convencional, aún soportando costes de transacción más elevados debidos a la específica tecnología, no sólo informática, que es necesario emplear para otorgar este tipo de préstamos.

A su vez, hay que señalar el papel fundamental que juegan distintos organismos internacionales apoyando a este sector, desde distintas perspectivas tanto financiera como de asesoramiento y formación. Debemos señalar entre otros el Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Naciones Unidas a través de su programa para el Desarrollo PNUD, Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP), la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), y en España, la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) o el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Asimismo, debemos mencionar la labor que realizan otras instituciones que reportan madurez a este sector financiero, como son las agencias de *rating*; *MicroRate*, que opera en América Latina, *PlaNNet Rating* en África, América Latina y Europa del Este o M-CRL en India y Asia.

3. Los indicadores de *Perfomance* de las IMFs

El desarrollo de una metodología que permita medir y comparar la actuación de las diferentes IMFs y, a su vez, posibilite la definición e implantación de los objetivos de este tipo de instituciones ha sido un tema de gran interés para la comunidad microfinanciera. En este artículo nos planteamos, por un lado, hasta que punto la metodología utilizada en la banca tradicional es aplicable a las IMFs y, por otro lado, si la tendencia de las IMFs exitosas es convertirse en instituciones formales.

Las diferentes metodologías analizadas agrupan los indicadores en tres categorías: rentabilidad y apalancamiento, eficiencia y productividad, y gestión del riesgo, que analizamos a continuación.

² “*Global Economic Prospects and Developing Countries 2003*” Informe del Banco Mundial , cuadro 1.9 pág 30. (Washington, d.c., 2003)

3.1. La rentabilidad y el apalancamiento financiero en las IMFs

Para valorar la rentabilidad de las instituciones financieras, los indicadores más utilizados en la banca tradicional son el ROA, rentabilidad sobre activos, y el ROE, rentabilidad sobre recursos propios:

$$ROA = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Total}}$$

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Recursos Propios}}$$

Estos dos indicadores medidos sobre valores medios tanto del activo como de los recursos propios, nos aproximan a la viabilidad y eficiencia de las instituciones; en este sentido, el cálculo del beneficio neto es en sí mismo, una aproximación del buen hacer de una empresa o institución.

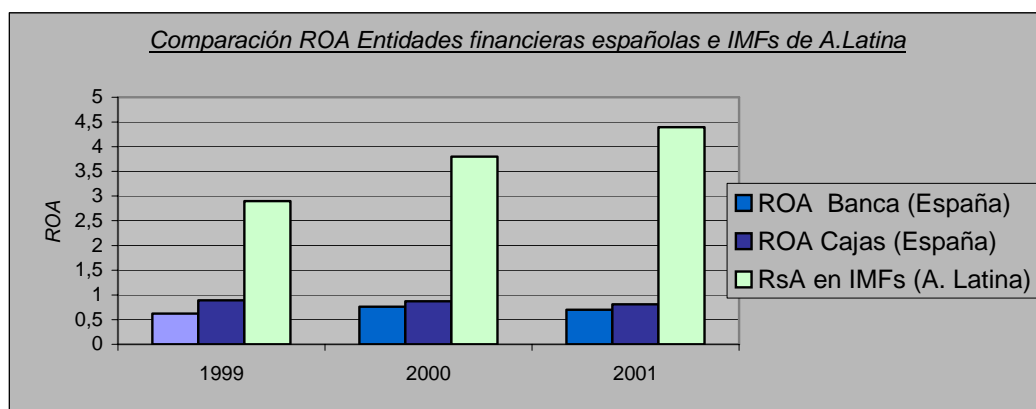
Las IMFs utilizan estos mismos indicadores para medir sus rentabilidades, esto es:

$$RsA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Promedio}}$$

$$RsP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Promedio}}$$

La diferencia entre beneficio neto y utilidad neta, es que en este último término se descuentan las donaciones o subsidios, importes que en determinadas IMFs tienen un peso importante.

Por un lado, según el informe de MicroRate, el RsA de la industria de las microfinanzas fue del 3,7% en 2001, por otro lado, según el informe de CAF, dicha rentabilidad promedio pasó de 3,8% en 2001 a 4,1% en 2002, muy por encima de la rentabilidad obtenida en el resto de los bancos comerciales de sus países y muy superior también a la obtenida en la banca española: un 0,92% de promedio. Las conclusiones obtenidas en dichos informes señalan que el aumento en los niveles de rentabilidad promedio se debe fundamentalmente a un incremento de la cartera y de los márgenes financieros, así como a una leve disminución proporcional en las provisiones.



Fuente: Banco de España, CAF y MicroRate

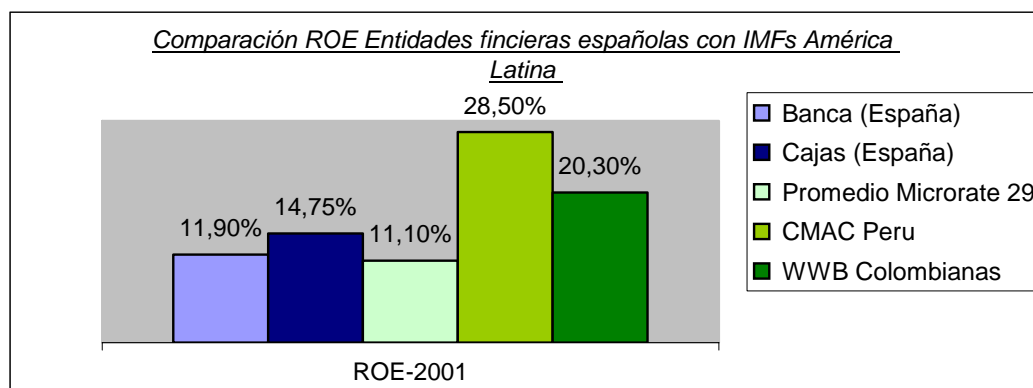
En cuanto al RsP, es un indicador de singular importancia tanto para inversionistas como accionistas, pero debemos tener presente que las ONGs no buscan maximizar sus beneficios sino que persiguen objetivos sociales, tales como incremento del bienestar, crecimiento económico, reducción de la pobreza, entre otros; por lo tanto, la misión de este indicador es estimar del grado de sostenibilidad o viabilidad de la institución para poder desarrollar el objetivo social.

La tendencia del RsP en los últimos años ha sido creciente, exceptuando el año 2000 donde todas las instituciones sintieron el retroceso de la crisis económica mundial. Así, esta rentabilidad promedio pasó de 11,5% en 2000 a 14,7% en 2002, según CAF.

Por otra parte, los datos son altamente sorprendentes, estudios recientes de Microrate³ comparan la entidad Citigroup⁴ con las IMFs de su cartera y de las 29 participantes, 12 muestran una ROE superior a esta institución. En el año 2001, Citigroup obtuvo una ROE del 19,7% mientras otras instituciones microfinancieras pertenecientes a MicroRate obtuvieron rentabilidades superiores (CMAC Arequipa un 42,9%, Compartamos un 37,8%, CMAC Cusco un 34,1%, WWB Cali un 23,6%, ADOPEM un 22,2%). Es importante destacar también que dentro de la cartera de Microrate 29, las IMFs de Bolivia, Perú y Colombia han sido más rentables en los últimos cuatro años que los bancos comerciales de estas mismas regiones.

Si comparamos la ROE de estas instituciones con los datos de la banca española, observamos que la ROE media de las 29 IMFs es ligeramente menor a la de la banca o cajas españolas, pero si analizamos con una mayor profundidad y agrupamos la información, percibimos que las Cajas Municipales de Perú (Arequipa, Cusco, Taicha, Trujillo) superan con creces los indicadores españoles, lo mismo que las filiales colombianas del Banco Mundial de la Mujer (*Women's World Banking, WWB*).

Entrar a determinar los motivos para tan sobresalientes datos, sería una labor difícil, porque no existe un único camino para llegar a ser más rentables. Por una parte, el hecho de estar reguladas y por lo tanto, contar con un marco para poder captar ahorros y depósitos, y por otra parte, actuar en un mercado más competitivo, obliga a ser más eficientes y como consecuencia, más rentables, pero no todas las entidades de Bolivia, Perú o Colombia -los países con mayor experiencia y madurez en este sector- son rentables. Otras variables a considerar serían la calidad de la cartera, el tamaño de los préstamos, el tamaño de la institución, la gestión o el valor del recurso humano, por lo que resulta difícil determinar cual es la combinación perfecta de estos factores en busca de la rentabilidad.



Otro de los indicadores utilizados en el análisis de las IMFs es el ratio de apalancamiento financiero, medida del endeudamiento de la institución. Según Microrate el índice de apalancamiento financiero es:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

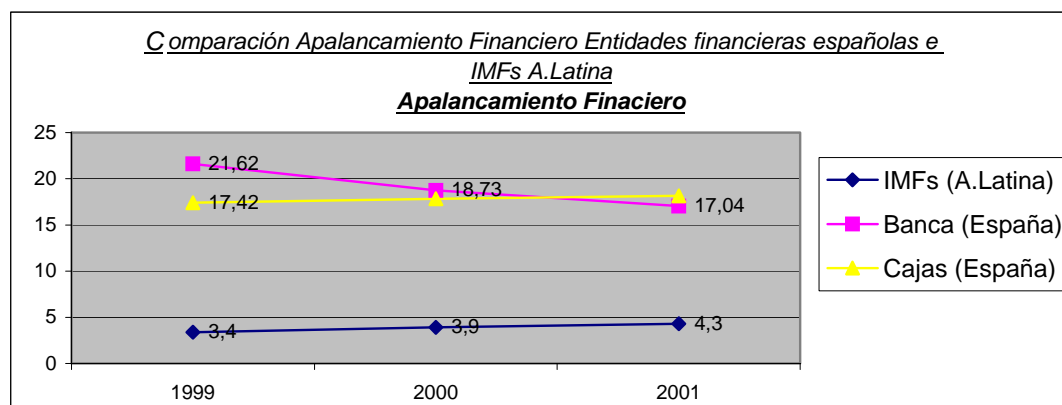
El Total Pasivo incluye todas las deudas de la IMF con terceros (depósitos, endeudamientos, cuentas por pagar y otras cuentas pasivas); el Total patrimonio se obtiene por diferencia entre el total de activos menos el total de pasivos.

Tradicionalmente, las IMFs han mostrados índices bajos de endeudamiento, ello es debido a que inicialmente el sector estaba formado por ONGs. No obstante, en los últimos años la tendencia del mercado es que estas instituciones se regulen para poder captar fondos y obtener ahorros, así, un claro ejemplo es la cartera de MicroRate: a principios de 1997 la mayoría eran ONGs y en 2001, de las 29 instituciones, 20 están reguladas.

³ "Las finanzas de las Microfinanzas" MicroRate, Octubre-2002

⁴ Citigroup fue nominado "Mejor Banco del Mundo" por la revista Euromoney " y "Mejor Banco Regional en América Latina" por la revista Latin Finance

La tendencia en los últimos años es un crecimiento sostenido del apalancamiento financiero, superior en las reguladas. De esta forma, estas ONGs deben decidir si permanecer en un entorno libre del pago de impuestos o bien regularse para acceder a los mercados financieros y obtener mayores fondos comerciales. La respuesta del sector es rotunda en este sentido, el número de entidades reguladas crece de forma constante al igual que el índice de apalancamiento. Esto es un signo de desarrollo del sector y madurez, a finales del 2001, el apalancamiento de las instituciones de MicroRate 29 suponía un valor de 4, pero si nos centramos en las IMF's reguladas llega a un 5.



Fuente: Banco de España y MicroRate

Además, dentro de las conclusiones de este informe, nos parece interesante destacar que a diferencia del comportamiento esperado, las ONGs obtienen mayores RsA que las instituciones microfinancieras reguladas, es decir aquellas que pueden captar ahorros. En este sentido, aunque las IMF's reguladas tienen mayor facilidad de acceder a fuentes financieras, y por lo tanto, pueden disminuir sus tasas, se pone de manifiesto que las ONGs son más eficientes y trabajan con carteras de mayor calidad.

A su vez, CAF analiza el índice Patrimonio sobre Activos obteniendo un amplio abanico de resultados que varían desde un 8,2% en el Banco Solidario de Ecuador a un 60% de la Fundación MM en Popayán (Colombia). CAF afirma que las entidades con alto índice son las que están en proceso de regulación, se han transformado en intermediarios financieros formales en un periodo inferior a un año, o son instituciones que no están autorizadas a captar dinero del público. Las más consolidadas presentan índices más bajos debido a que cuentan con una mayor base de captaciones del público y mayores niveles de endeudamiento.

El apalancamiento financiero está claramente correlacionado con el mayor tamaño de las carteras, a mayor endeudamiento mayores carteras, pero esta relación no es tan directa con la rentabilidad, como expusimos anteriormente la rentabilidad no es una ecuación fácil. El apalancamiento es el camino para el crecimiento institucional y en principio, llegar a una dimensión determinada ayuda a crear economías de escala y a mejorar la rentabilidad, pero la dimensión no es sinónimo de rentabilidad, este crecimiento institucional debe ser eficiente.

3.2. Eficiencia y productividad

La eficiencia y productividad de la IMF's es un tema que preocupa a diversos agentes implicados: propietarios, inversores, clientes y sector público. Para sus propietarios el interés deriva de conseguir incrementar el valor de sus participaciones, bien por la vía directa de participación en los resultados de la entidad (dividendo), o a través de las plusvalías alcanzadas en el mercado. Para los clientes, los aumentos en los niveles de eficiencia y productividad se traducen en conseguir mejores precios por los productos y servicios que reciben y mayores remuneraciones por los fondos que prestan. Para el sector público, la mejora de la eficiencia y productividad constituye la mejor forma de asegurar la estabilidad de dichas instituciones y una adecuada canalización de los recursos financieros hacia la economía productiva. El concepto de eficiencia de una empresa o actividad hace referencia a la economía de medios para obtener

unos determinados objetivos. Para medir la eficiencia en el sector bancario tradicional se ha observado la evolución de cuatro ratios fundamentales:

Gastos de explotación/Margen ordinario

Gastos de explotación / Activos Totales Medios

Gastos de personal / Activos Totales Medios

Otros gastos / Activos Totales Medios

En España, los bancos han optado por la mejora de su eficiencia, con aumento de ingresos y reducción de costes (de personal y número de oficinas) lo que ha significado pérdida de cuota de mercado. Las cajas, por el contrario, han puesto el acento en crecer y ganar cuota de mercado a costa de perder eficiencia. La banca ha terminado el ejercicio 2003 con un ratio (gastos de explotación sobre ingresos) del 49,2%, mejor que el de las cajas, situado en el 53,6%. De hecho, en los últimos cinco años, los bancos han mejorado este ratio en 7,8 puntos mientras que las cajas lo han hecho en 4,9.⁵

Los indicadores de eficiencia utilizados en los estudios sobre IMFs relacionan los gastos operativos (de explotación) de la entidad con la cartera de créditos en términos monetarios o físicos (número promedio de prestatarios activos). En ambos casos se excluyen los préstamos al consumo y los préstamos con garantía. En la bibliografía que adjuntamos al final de artículo, hemos localizado el uso de cuatro indicadores de eficiencia:

IGO (Índice de Gastos Operativos)= Gastos de explotación/cartera promedio de préstamos

GP (Coste por Prestatario)=Gastos de explotación/número promedio de prestatarios activos

GC (Coste por Cliente)=Gastos de explotación/número promedio de clientes

Otros gastos/cartera promedio de préstamos

En el año 2001, entre las IMFs sujetas a regulación incluidas en la muestra MicroRate 29, el ratio promedio de eficiencia operativa (gastos operativos/cartera bruta promedio) fue de 19,8% frente al 21,6% en las instituciones no reguladas. En las microfinanzas, la eficiencia se ve más afectada por el tamaño promedio de los préstamos otorgados que por el tamaño global de la cartera de créditos. Es decir, *ceteris paribus*, a mayor tamaño promedio de los préstamos, mayor eficiencia operativa. Por tanto, estar sujetas a regulación puede brindarles una ventaja en eficiencia puesto que el tamaño medio de los préstamos es el doble que en las no reguladas.

Si comparamos ambos grupos de ratios, observamos diferencias importantes:

- a) La medida de eficiencia de las IFMs se determina a partir, fundamentalmente, de los gastos de explotación, mientras que en la banca tradicional se utiliza además un ratio que calcula la eficiencia en función de los gastos de personal.
- b) Como denominador del indicador de eficiencia la banca tradicional sólo usa los ATM (Activos Totales Medios), como media entre los activos totales entre dos periodos. En las IMFs interesa realizar un estudio más concreto y a la vez más desagregado. En el primer ratio para las IMFs el denominador es la cartera de préstamos de la entidad. Para un banco tradicional sólo es una parte de su activo, para una IMF constituye el negocio principal o mayoritario (en algunos casos único), de ahí su especial significado.
- c) El segundo y tercer ratio de eficiencia son indicativos de los gastos operativos por prestatario y cliente activo, respectivamente. En la mayoría de las IMFs la cuantía de los préstamos y demás productos (activos y pasivos) suele ser pequeño, mientras que el número de prestatarios y clientes es bastante elevado, lo cual lleva a tener que extremar las cautelas en los controles de gasto por prestatario o cliente, con el fin de evitar que aumenten de forma considerable los costes operativos. Si ello ocurriera el primer ratio empeoraría.

⁵ El País Negocios, 4 de abril de 2004.

Si seguimos la información proporcionada por los estudios analizados, las IMFs están consiguiendo aumentar sus niveles de eficiencia. Según se desprende del informe realizado por MicroRate sobre una muestra de 29 entidades, las principales IMFs en América Latina han conseguido colocar sus IGO por debajo del 20%, algunas se han situado en los límites del 10%. La media del IGO en este grupo de entidades fue en el año 2001 del 20,7%. En la muestra analizada por MicroRate también se detecta que tres de las cinco entidades más eficientes son entidades no reguladas, con niveles de eficiencia en torno al 14%. Estas entidades, a su vez presentan un tamaño promedio de su cartera de préstamos que es la mitad del correspondiente al tamaño medio que presentan las 19 IMFs reguladas, contenidas en la citada muestra. En principio debería existir una correlación positiva entre el tamaño de los créditos otorgados y la eficiencia operativa de la entidad. En los datos comentados los resultados serían contrarios. No obstante, creemos que la mayor eficiencia de las entidades no reguladas debe ser consecuencia de otros factores y no del menor tamaño de los créditos. Los resultados mostrados en el estudio realizado por la CAF, sobre una muestra de 27 IMFs presentes en 7 países latinoamericanos, presentan un IGO promedio para el 2001 del 24,9%.

No obstante, en el estudio realizado por CAF también se incluyen indicadores de eficiencia similares a los empleados en la banca tradicional, concretamente:

Gastos operativos/Margen Financiero

Gastos operativos/Activos Totales Promedio

En este punto, podemos comparar los resultados de dicho estudio con los niveles de eficiencia en costes de las cajas de ahorro españolas⁶. Estas presentan en el 2001 un ratio promedio gastos operativos/margen financiero del 57%, muy por debajo del extraído para las IMFs, con una media del 159,3%. Sin embargo, tenemos que puntualizar en esta comparación una mayor dispersión para las IMFs, donde nos encontramos con entidades cercanas al 67%, frente a otras con situaciones extremas cercanas al 1000 %. En lo que respecta al ratio gastos operativos/activos totales medios, presenta el estudio del CAF para 2001 un promedio del 23% frente al 1,75%.

Dada las especiales características del negocio de las IMFs, que las diferencias claramente de las entidades financieras tradicionales, creemos que sería de interés incluir otros indicadores de eficiencia, al objeto de añadir más información:

IGPC(Índice de gasto de personal sobre Créditos)= Gastos de Personal / Cartera Promedio de Créditos

IGPA (Índice de Gastos de Personal sobre Activos)= Gastos de Personal / ATM

IGE (Índice de Gastos Externalizados)= Gastos en honorarios, consultores... / Cartera Promedio de Créditos

El IGPC diferencia claramente la partida de gasto más importante en las IMFs. El IGPA nos proporcionaría una medida más cercana a la evolución del negocio de estas entidades, donde el peso de otras inversiones distintas a la cartera de préstamos va cobrando cada vez más importancia. Por último, el IGE nos permitiría conocer el peso de los gastos que no soporta directamente la entidad en la gestión de los créditos por estar asignados a otras empresas del grupo (asesoría, ONGs, etc...) o por no estar registrados en la contabilidad, pero que son gastos importantes que si son soportados por la entidad las puede colocar en niveles de eficiencia más bajos.

A estos indicadores deberíamos añadir información complementaria sobre los niveles salariales de las diferentes entidades con el fin de conocer si la menor o mayor eficiencia de una entidad sobre otra pudiera estar explicada por política de salarios bajos. También es importante conocer si la entidades utilizan técnicas distintas para mantener bajos sus niveles de eficiencia, por ejemplo criterios de localización (zonas donde los costes operativos pueden resultar comparativamente más bajos –alquileres, salarios, mejores infraestructuras, etc.)

El análisis de productividad en la literatura sobre microfinanzas e informes financieros de entidades en microfinanzas se inclina por el uso de indicadores parciales que miden la productividad aparente de los

⁶ Oliver Alfonso, M^a D., Martos Palma, M.L. y Martín Navarro, J.L. (2003), “La Dimensión en las Cajas de Ahorros Andaluzas: el Tamaño como Factor de Competitividad”, en Anales de Economía Aplicada (XVII Reunión Anual Asepelt-España, 2003.

factores trabajo y capital. La medida más utilizada es la productividad de los trabajadores de la entidad. La productividad aparente del factor trabajo se mide a través de tres indicadores:

- a) *Número de prestatarios activos/Número de oficiales de crédito*: Mide la productividad de los oficiales de crédito respecto a los clientes a los que se les concede micropréstamos.
- b) *Número de prestatarios activos/Número de trabajadores*: Mide la productividad de los trabajadores de la entidad en los mismos términos que el anterior, aunque es mejor porque da una visión más completa de la productividad de la empresa, sobre todo en aquellos casos en los que ésta cuenta con oficiales de crédito eficientes pero excesivos procedimientos y trámites burocráticos.
- c) *Número de clientes activos/Número de trabajadores*: Mide la productividad de los trabajadores en relación a todos los clientes, no sólo los receptores de préstamos. Este indicador es más adecuado para entidades que ofrecen un rango de productos más amplio, donde los resultados de la institución dependen de una mayor variedad de productos y servicios microfinancieros (préstamos al consumo, préstamos con garantía, cuentas de ahorro, seguros, etc.).

Las 29 entidades estudiadas por MicroRate han crecido en productividad por empleado. En 1999 la media de prestatarios por empleado se situó en 127 y en el año 2001 pasó a 136. En 2001 tan sólo seis entidades de esta muestra se situaron en niveles por debajo de 75 prestatarios por empleados.

En el caso particular de las IMFs, los indicadores empleados son difíciles de comparar entre diferentes instituciones. La diversidad es la nota dominante en este tipo de instituciones. De esta forma, por ejemplo la productividad del oficial de créditos puede estar relacionada con una serie de factores internos y externos, como la estructura de incentivos, la metodología para conceder préstamos, la densidad de población, la infraestructura del transporte, etc

Los estudios de productividad realizados en la banca tradicional utilizan partidas de balance para aproximarse a los niveles de producción de la entidad. En concreto se emplean dos ratios⁷:

Depósito totales / Número de empleados

Créditos totales medios / Número de empleados

3.3. La gestión del riesgo en las instituciones microfinancieras

Las entidades financieras tradicionales han asumido desde siempre distintos tipos de riesgo en su actividad. Sin ánimo de ser exhaustivos, dado que el negocio bancario está en constante evolución, la lista de riesgos incluye los siguientes tipos: riesgo de crédito, riesgo de mercado, de tipos de interés, de tipos de cambio, legal, riesgo país y operacional.

La necesidad de una adecuada gestión del riesgo se hace cada vez más compleja y necesaria en aras de conseguir sistemas financieros estables y eficientes. La medición y control de estos riesgos se pone de manifiesto en las memorias bancarias, así como es motivo de regulación por parte de los Bancos Centrales, en su labor de supervisión, y de preocupación a nivel internacional. Prueba de ello es el esfuerzo realizado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea⁸, materializado en los distintos "Acuerdos" (destacamos el Acuerdo de Basilea de 1988 y Basilea II, actualmente en proceso de elaboración).

El riesgo de crédito es el que cuenta con más nivel de información y atención por parte de las entidades e instituciones señaladas anteriormente. De hecho, el Acuerdo de Basilea de 1988 pretendía incidir en la cobertura del riesgo de crédito, como respuesta a las quiebras y crisis bancarias que habían puesto en peligro la estabilidad de los Sistemas Financieros a nivel internacional. No incluye este acuerdo ningún

⁷ Este tipo de índices los utiliza habitualmente el Banco de España en su estudio anual de la cuenta de resultados de bancos y cajas de ahorros españolas, publicados en el Boletín Económico de abril de cada año.

⁸ El Comité está formado por los representantes de los Bancos Centrales o autoridades supervisoras bancarias de los siguientes doce países: EEUU, Canadá, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, los tres países del Benelux, Suecia y Suiza. Se reúnen trimestralmente en la sede del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS)

modelo para la medición de los distintos riesgos bancarios, tan sólo introduce el concepto de capital requerido para cubrir las distintas operaciones activas realizadas por estas entidades. En este Acuerdo se establecen cinco categorías de riesgos que se corresponden con agrupaciones de activos en función de su nivel de riesgo. Tanto la forma de cálculo como la distribución de los porcentajes entre estas categorías de riesgo no se corresponde con ningún criterio científico, ni siquiera con una simple técnica estadística; se trataba de una valoración cualitativa. De esta forma cada tipo de activo estaba sometido a una ponderación que iba del 0% para los valores emitidos por el Estado o Bancos Centrales de los países de la OCDE, pasando por el 10% en el caso de los valores emitidos por las Administraciones Públicas, el 20% en las operaciones interbancarias, el 50% para los préstamos con garantía hipotecaria de viviendas y, por último, el 100% para el resto de las operaciones. El Acuerdo de 1988 estableció el "mágico" 8% como nivel mínimo de coeficiente de solvencia (relación por cociente entre los recursos propios de la entidad financiera y sus activos ponderados).

El Nuevo Acuerdo de Basilea, llamado Basilea II comienza a gestarse en 1999 (en Junio de 1999 se realizaron las primeras consultas a las entidades financieras), se elaboró un primer documento a principios de 2002 con el objetivo de implantación en 2005. Actualmente, después de algunos obstáculos parece que se podrá llegar a la elaboración de un Acuerdo definitivo (con algunas modificaciones respecto al documento de 2002) para junio de 2004. Los objetivos de Basilea II son:

1. Alinear la adecuación de capital en las entidades financieras a los riesgos reales incluidos en la actividad bancaria.
2. Generar incentivos para mejorar las capacidades de medición y gestión del riesgo.
3. Establecimiento de tres pilares que contribuirán a la consecución de un sistema financiero seguro, sólido y eficiente:
 - o Pilar I: Cálculo de los requerimientos mínimos de capital.
 - o Pilar II: Supervisión.
 - o Pilar III: Transparencia informativa.

En el Pilar I, los requerimientos mínimos de capital se calculan a partir de la medición de tres posiciones de riesgo: el riesgo de mercado, el riesgo operacional y el riesgo de crédito. Basilea II, incide en los dos últimos tipos, ya que la medición y el control del riesgo de mercado ha quedado ampliamente consensuado a nivel internacional.

La medición del riesgo de crédito se articula en base a la determinación de ponderaciones de riesgo para los distintos activos que componen la activos de la entidad (empresas, bancos y soberanos, por un lado, y *retail* (*revolving*, hipotecas y resto de *retail*, por otro lado). El cálculo de estas ponderaciones vendrá dado por el uso de modelos de medición, que se agrupan en tres tipos: modelo estándar, modelo interno básico y modelo interno avanzado. El modelo estándar apenas discrimina y utiliza ponderaciones preestablecidas para cada calificación crediticia externa, así como para las no clasificadas. Los modelos internos discriminan los diferentes activos a través de la utilización de parámetros específicos. Ello requiere la elaboración de un *rating* interno que mida, para cada tipo de activo, la probabilidad de incumplimiento, así como su severidad, grado de exposición y plazo. Las encuestas realizadas por el BIS a las entidades financieras muestran que el uso de los modelos internos disminuye los requerimientos de capital en términos absolutos.

Las IMFs pueden verse obligadas a respetar Basilea II y ello puede tener un impacto importante. No obstante, este es un tema que excede del contenido de este artículo.

Hasta el momento, los estudios que versan sobre los indicadores de riesgo en las IMFs se centran, con respecto a los riesgos asumidos por una institución financiera, en la calidad de su cartera de créditos. Para las IMFs, cuyos préstamos no están típicamente respaldados por alguna garantía realizable, la calidad de la cartera es de crucial importancia.

Así, cualquier préstamo otorgado a una microempresa es comúnmente considerado en riesgo si su repago registra un retraso mayor de 30 días. En este sentido, el coeficiente más ampliamente utilizado para medir la calidad de la cartera en la industria de las microfinanzas es la denominada cartera en riesgo, CeR:

$$CeR30 = \frac{\text{Créditos atrasados más de 30 días} + \text{Créditos reestructurados / refinanciados}}{\text{Cartera}}$$

Este ratio muestra la porción de la cartera que está contaminada por atrasos en los pagos y, en consecuencia, en riesgo de no ser pagada. Cuando una IMF reestructura un crédito toma el saldo remanente y lo extiende sobre un plazo más largo, lo cual genera cuotas de pago más manejables para el prestatario; en caso de refinanciar se trata de otorgar un préstamo completamente nuevo. En términos generales, cualquier cartera en riesgo que exceda el 10% deberá ser causa de análisis, debido a que, a diferencia de los créditos comerciales, la mayor parte de los microcréditos no tiene respaldo de garantías realizables. Las IMFs líderes muestran carteras en riesgo del 1 al 6%, con algunas excepciones que exceden el 10%. En 2001, el promedio de las 29 microfinancieras de MicroRate fue de 7,7%. La tendencia que muestran los datos de CAF es creciente, así el índice de cartera vencida sobre cartera total promedio fue de 6,6% en 2002, superior al 6% registrado en el año 2001. Esta evolución se justifica por el crecimiento de la morosidad en Ecuador, Venezuela, Colombia y Paraguay, ya que en el resto de países (Bolivia, Perú y México) se registró una baja.

En la banca tradicional, una de las medidas que suele utilizarse como indicador de la morosidad bancaria es el ratio Activos dudosos/Riesgo total, excluyendo del numerador los dudosos por causa de riesgo-país y comprendiendo el denominador la inversión crediticia, la renta fija y los pasivos contingentes del sector privado y no residente. El índice de morosidad de la gran banca se sitúa en España por debajo del 5% desde 1995 hasta la actualidad. Actualmente, el ratio de morosidad del sector privado es del 1,3%, aunque en el negocio en el extranjero sube hasta el 3,9%, según se recoge en el Informe del BE. En el caso concreto del BSCH, la tasa de mora varía entre 1,31% de México y un 34,61% de Uruguay, obteniendo una media de 3,07% excluyendo Argentina (18,24%).

Un segundo indicador utilizado en las IMFs es el ratio:

$$\frac{\text{Gastos de provisión para créditos morosos}}{\text{Cartera bruta promedio}}$$

Esta medida ofrece indicios sobre el gasto incurrido por la institución para poder anticipar futuras pérdidas en los créditos otorgados. Las proporciones de gastos de provisión para créditos en las 29 microfinancieras de Microrate varían entre un 0,8% y casi un 10%. Desde 1999, el promedio para el grupo se ha mantenido de forma consistente alrededor del 4%. A su vez, el promedio descendió del 8,1% en 2001 al 7,7% en 2002 según los datos manejados por CAF, aunque incluidas en las IMFs que analiza se encuentra la Fundación MM de Bucaranga (Colombia) que presenta unos porcentajes muy por encima de la media (56% en 2001 y 38% en 2002).

El 1 de julio de 2000 se aprobó una circular del BE que exigía a las entidades financieras españolas provisiones adicionales para prevenir un posible repunte de morosidad, de forma que se añadían a las provisiones específicas (que cubren riesgos en los que ya existen problemas concretos) y genéricas (una dotación del 1% del riesgo crediticio y 0,5% en caso de hipotecarios) otra provisión que apunta al riesgo latente de insolvencia de las diferentes carteras de activos y riesgos de firma. En la línea de prudencia, el BSCH obtuvo un coste de la dotación de provisiones (neto de recuperaciones) del 2,11% del riesgo crediticio medio, por encima del registrado en 2001 (1,71%). Este coste del 2,11% varía de forma significativa según el país iberoamericano que se considere, desde Uruguay con un 28,04% a Bolivia con un -2,02%.

El tercer indicador analizado en las IMFs es la cobertura de riesgo:

$$\frac{\text{Provisiones para créditos morosos}}{\text{Créditos atrasados más de 30 días + Créditos refinanciados}}$$

Este indicador se calcula dividiendo las provisiones para créditos morosos por el saldo de capital de créditos atrasados de más de 30 días más el saldo de capital de todos los créditos refinanciados. Muestra cuál es el porcentaje de la cartera en riesgo que está cubierto por provisiones para créditos morosos. Para las IMFs, las provisiones para créditos morosos varían por lo general entre el 80% y 120% de la cartera en riesgo, alcanzando la cifra de 99% a finales de 2001, según MicroRate. En el caso de CAF, el coeficiente de provisión sobre cartera vencida muestra un alto nivel de solvencia, alcanzando valores de 175,2% en 2001 y 145,2% en 2002, aunque el nivel de cobertura sobre posibles pérdidas varía de forma significativa de unas entidades a otras, la mayoría de las IMFs superan la cuantía del 100%. En BSCH, el porcentaje de cobertura varía de un 93,8% en Chile a un 322,9% en Colombia, siendo la media del 140,1%.

Por último, se está controlando también el saldo de créditos castigados sobre la cartera bruta promedio. Este indicador representa los créditos que la institución ha eliminado de sus libros contables debido a que existe una duda sustancial de que puedan ser recuperados. La anulación de un crédito incobrable afecta por igual a la cartera de créditos bruta y a las provisiones para créditos morosos.

Los créditos castigados entre las 20 empresas incluidas en la muestra han venido aumentando constantemente y tal tendencia se aceleró en 2001 en la medida en que las instituciones bolivianas de mayor envergadura se enfrentaron a crecientes problemas en sus carteras de crédito. No obstante, los castigos se mantuvieron en un nivel sorprendentemente bajo (en torno al 2%) si se considera que muchas de las IMF incluidas en la muestra operan en países que vienen luchando con problemas económicos.

Por otra parte, existen otros riesgos (incluidos en el riesgo de crédito) que se analizan en la banca tradicional pero que consideramos que afectan poco a las IMFs:

1. Riesgo de concentración, bajo las siguientes dimensiones relevantes: áreas geográficas y países, sectores económicos, productos y grupo de clientes.
2. Riesgo-país que incluye el análisis y asignación del *rating* país, el control de las posiciones de riesgo y el establecimiento de límites, de acuerdo con las políticas establecidas.
3. Riesgo de contrapartida (operativa con derivados), mediante un sistema integrado y en tiempo real que permite conocer la línea de crédito disponible
4. Riesgos medioambientales de las operaciones crediticias.

Donde sí nos parece que deberá hacerse especial hincapié es en el riesgo operativo. En el caso de BSCH, la gestión de dicho riesgo se realiza mediante la difusión de nuevos manuales en los que se han introducido mejoras en procedimientos y controles.

4. Conclusiones

Se pueden extraer las siguientes conclusiones a partir del análisis realizado en el presente trabajo:

- a) La rentabilidad de las IMFs suele superar la obtenida por la banca tradicional, tanto al considerar la rentabilidad sobre activos totales como sobre fondos propios, especialmente en el caso de IMFs reguladas y apalancadas.
- b) El apalancamiento financiero de las IMFs es muy inferior al de la banca tradicional debido a la falta de formalización y regulación de muchas IMFs. No obstante, se detecta un cambio de tendencia para los próximos años.
- c) Tanto la eficiencia como la productividad de las IMFs se ha incrementado de forma significativa en los últimos años. No obstante, la comparación de los datos obtenidos con los de la banca tradicional debe realizarse con cautela por la diferente definición de los conceptos que se incluyen en el cálculo de ambas variables. Además, en muchos casos no es posible la comparación de la eficiencia y la productividad obtenida por las diferentes IMFs dada su diferente naturaleza.
- d) La gestión del riesgo en las IMFs no se aborda por el momento debido a la falta de información y sistemas de medición. Únicamente se analiza la calidad de la cartera de las IMFs en comparación con las de la banca tradicional:
 - a. Los indicadores como tasa media de morosidad y gastos de provisión de las IMFs son superiores a los de la banca tradicional, si bien al considerar únicamente el negocio de la banca en Iberoamérica, las diferencias son mínimas e incluso, en determinados países, son superiores las tasas de morosidad de estas entidades tradicionales.
 - b. Con respecto a la cobertura del riesgo, los datos entre ambos tipos de entidades son similares.
- e) Por último, los datos obtenidos pueden ser indicativos de una tendencia hacia una mayor competencia entre las distintas IMFs, un cambio en la naturaleza de las entidades hacia una mayor regulación y un incremento del apalancamiento financiero.

No obstante, estos datos no tienen por qué ser extrapolables a la mayoría de las IMFs debido a que la muestra que hemos utilizado, tal y como indicábamos al principio de nuestro trabajo, no es representativa de la realidad de dichas instituciones; las 29 entidades consideradas por Microrate y las 28 analizadas por CAF son las de mayor desempeño de América Latina.

En resumen, es necesario seguir profundizando en la definición e implementación de indicadores de resultados y *performance* en las IMFs debido al importante crecimiento institucional. Además, la tendencia de las IMFs es adoptar prácticas y estándares propios de la banca tradicional, pero su peculiaridad obliga a la necesidad de diseñar indicadores a la medida. En palabras de Maria Otero, presidenta de la red de microfinanzas ACCIÓN Internacional, “hay necesidad de nuevos indicadores ... porque la mayor parte de la actividad microfinanciera en la actualidad es muy distinta a la de hace cinco años”.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea General Naciones Unidas A/58/179, (2003): “Observancia del primer Decenio de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza (1977-2006) y proyecto de programa de acción del Año Internacional del Microcrédito, 2005”.
- Boletines Económicos del Banco de España.
- Corporación Andina de Fomento, (2003): “Análisis comparativo de Entidades Microfinancieras”. Caracas, abril.
- El País Negocios, 4 de abril de 2004.
- Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España (2003) de 17 de noviembre.
- Informe del Banco Mundial, (2003): “*Global Economic Prospects and Developing Countries 2003*”, cuadro 1.9 p. 30. Washington, DC
- Informe anual del BSCH del ejercicio 2001.
- Lacalle Calderón, M., (2002): “Microcréditos. De pobres a microempresarios”. Editorial Ariel, S.A. Barcelona.
- Lucano F. de Cyrano Management (2003): “Guía de evaluación de entidades micro-financieras”. Conferencia impartida en el 2ª Curso Microempresa celebrado en Madrid del 17 al 21 de noviembre.
- Maguire K. y Négre A. (2002): “*Comparing Apples to Oranges: Using MFI Ratings*”. Microbanking Bulletin, November, pp 16-18.
- MicroRate y BID, (2003): “Indicadores de Desempeño para Instituciones Microfinancieras. Guía Técnica”. 2ª Edición. Washington, DC.
- MicroRate y BID, (2002): “Las finanzas de las Microfinanzas.” Edición. Washington, DC.
- Oliver Alfonso, M.D., Martos Palma, M.L. y Martín Navarro, J.L. (2003): “La dimensión en las Cajas de Ahorro Andaluzas: el Tamaño como factor de competitividad”. Anales de Economía Aplicada, XVII Reunión Asepelt-España.
- Rhyne E. (2003): “*Talking about Performance Ratios. Towards a Package of Saving Indicators*”. Microbanking Bulletin, July, pp 19-23.
- Sebastián González, A. y López Pascual, J., (2001): “Gestión Bancaria: Los nuevos retos en un entorno global.” McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. Madrid.
- Von Saçtauffenberg, D. (coord), (2002): “*Definitions of Selected Financial Terms, Ratio, and Adjustments for Microfinance*”. Microbanking Bulletin, Nov.