



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES

**ESTUDIO DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR MICRO  
FINANCIERO EN AMÉRICA LATINA COMO  
INSTRUMENTO EN LA REDUCCIÓN  
DE LA POBREZA**

Comparativa de las Instituciones Micro financieras en Venezuela,  
Colombia y Brasil

Autor: Mariana Dávila Jiménez  
Director: Javier Márquez Vigil

Madrid  
Abril 2014

Mariana  
Dávila  
Jiménez

**ESTUDIO DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR MICRO FINANCIERO EN AMÉRICA LATINA COMO  
INSTRUMENTO EN LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA**



## Tabla de Contenidos

I.	Introducción.....	5
II.	Pobreza y Micro Finanzas en América Latina.....	7
	a. Pobreza y Desarrollo.....	7
	b. Micro finanzas.....	11
	c. Micro finanzas en América Latina.....	13
	d. Instituciones Micro Financieras.....	15
III.	Análisis y Descripción de las Instituciones Micro Financieras en Colombia, Brasil y Venezuela.....	22
	a. Metodología.....	22
	b. Exposición de los Resultados del Análisis.....	26
	i. Número de Prestatarios Activos.....	30
	ii. Ubicación de los Prestatarios: Rural o Urbana.....	34
	iii. Género de los prestatarios: Femenino, Masculino o Entidad Legal.....	38
	iv. Cartera Bruta de Créditos.....	43
	v. Saldo Promedio de Crédito por Prestatario.....	48
	vi. Activos Totales.....	52
	vii. Capital Total.....	56
	viii. Retorno sobre Activos (ROA) .....	60
	ix. Retorno sobre Capital (ROE) .....	65
	x. Costo por Prestatario.....	69
	xi. Margen de Ganancia.....	73
	xii. Rendimiento sobre la Cartera Bruta (nominal y real).....	79
	xiii. Tasa de Préstamos Incobrables.....	83
IV.	Conclusión.....	88
V.	Bibliografía.....	91

## Tabla de Contenidos de Figuras

Figura 1: Gráfico y Tabla de Cartera y Número de Clientes en América Latina de 2001 a 2012.....	14
Figura 2: Tabla de Cartera y Número de Clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, por tipo de institución, 2001-2012.....	19
Figura 3: Tabla de Cartera y Número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, por país y tipo de institución, 2012.....	21
Figura 4: Diamantes Anuales de Instituciones Colombianas.....	27
Figura 5: Diamantes Anuales de Instituciones Brasileñas.....	28
Figura 6: Diamantes Anuales de Instituciones Venezolanas.....	29
Figura 7: Evolución de Prestatarios Activos de Instituciones Colombianas.....	31
Figura 8: Evolución de Prestatarios Activos de Instituciones Brasileñas.....	32
Figura 9: Evolución de Prestatarios Activos de Instituciones Venezolanas.....	33
Figura 10: Ubicación de Prestatarios de Instituciones Colombianas.....	35
Figura 11: Ubicación de Prestatarios de Instituciones Brasileñas.....	36
Figura 12: Ubicación de Prestatarios de Instituciones Venezolanas.....	37
Figura 13: Género de Prestatarios de Instituciones Colombianas.....	39
Figura 14: Género de Prestatarios de Instituciones Brasileñas.....	41
Figura 15: Género de Prestatarios de Instituciones Venezolanas.....	42
Figura 16: Cartera Bruta de Créditos de Instituciones Colombianas.....	44
Figura 17: Cartera Bruta de Créditos de Instituciones Brasileñas.....	45
Figura 18: Cartera Bruta de Créditos de las Instituciones Venezolanas.....	47
Figura 19: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Colombianas.	49
Figura 20: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Brasileñas.....	50
Figura 21: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Venezolanas..	51
Figura 22: Activos Totales de Instituciones Colombianas.....	53
Figura 23: Activos Totales de Instituciones Brasileñas.....	54

Figura 24: Activos Totales de Instituciones Venezolanas.....	55
Figura 25: Capital Total de Instituciones Colombianas.....	56
Figura 26: Capital Total de Instituciones Brasileiras.....	57
Figura 27: Capital Total de Instituciones Venezolanas.....	59
Figura 28: Retorno sobre Activos (ROA) de Instituciones Colombianas.....	61
Figura 29: Retorno sobre Activos (ROA) de Instituciones Brasileiras.....	62
Figura 30: Retorno sobre Activos (ROA) de Instituciones Venezolanas.....	64
Figura 31: Retorno sobre Capital (ROE) de Instituciones Colombianas.....	66
Figura 32: Retorno sobre Capital (ROE) de Instituciones Brasileiras.....	67
Figura 33: Retorno sobre Capital (ROE) de Instituciones Venezolanas.....	68
Figura 34: Costo por Prestatario de Instituciones Colombianas.....	70
Figura 35: Costo por Prestatario de Instituciones Brasileiras.....	71
Figura 36: Costo por Prestatario de Instituciones Venezolanas.....	72
Figura 37: Margen de Ganancia de Instituciones Colombianas.....	74
Figura 38: Margen de Ganancia de Instituciones Brasileiras.....	76
Figura 39: Margen de Ganancia de Instituciones Venezolanas.....	78
Figura 40: Rendimiento sobre la Cartera Bruta (Nominal y Real) de Instituciones Colombianas.....	80
Figura 41: Rendimiento sobre la Cartera Bruta (Nominal y Real) de Instituciones Brasileiras.....	81
Figura 42: Rendimiento sobre la Cartera Bruta (Nominal y Real) de Instituciones Venezolanas.....	82
Figura 43: Tasa de Préstamos Incobrables de Instituciones Colombianas.....	84
Figura 44: Tasa de Préstamos Incobrables de Instituciones Brasileiras.....	85
Figura 45: Tasa de Préstamos Incobrables de Instituciones Venezolanas.....	86

#### Resumen:

Este trabajo analiza la situación del sector micro financiero en tres países de América Latina: Colombia, Brasil y Venezuela. Mediante este estudio, se busca entender la manera en que el sector y sus instituciones operan en los países, comprender su utilidad y explicar su razón de ser, sea esta la rentabilidad o el alcance de sus actividades. Para esto, se analizaron las dos instituciones más importantes de cada país, comparando los indicadores más relevantes tanto de alcance como de rentabilidad, obteniendo la conclusión de que el sector micro financiero se encuentra mucho más desarrollado en Colombia y en Brasil, que en Venezuela. A pesar de algunas limitaciones en la transparencia informativa, se concluye que en general, las instituciones logran tener un gran alcance social, y mantener una rentabilidad positiva, representando ser útiles como instrumento en la reducción de la pobreza.

#### Abstract:

This paper analyses the situation of the Microfinance sector in three countries in Latin America: Colombia, Brazil and Venezuela. The objective of this study is to understand how the sector and its institutions operate in the countries, to comprehend its usefulness and explain its reason of existence, this being profitability or performance. To reach this, the two most important institutions of each country were analyzed, comparing its most important profitability and performance indexes. From this, the conclusions reached were that the microfinance sector is much more developed in Colombia and Brazil, than it is in Venezuela. Also, and even though the existence of lack of informative transparency, in general, the institutions are able to maintain a great social performance and profitability, accounting for its usefulness as instruments for poverty alleviation.

## I. Introducción

En el trabajo presentado a continuación, se desarrollará como tema principal el estudio de la situación del sector micro financiero en América Latina, como instrumento en la reducción de la pobreza. Este estudio se centrará principalmente en las instituciones micro financieras más importantes de tres países de América del Sur, siendo estos: Venezuela, Colombia y Brasil; países en los cuales, a pesar de su proximidad geográfica, difieren enormemente tanto las condiciones políticas, como las condiciones económicas y sociales.

A pesar de que en ocasiones anteriores, diferentes instituciones y organismos han estudiado el tema de los microcréditos en América Latina, estos difieren del trabajo presentado a continuación principalmente en dos aspectos fundamentales. El primer factor es la escogencia de países, ya que los estudios realizados anteriormente suelen centrarse en un único país, escogiendo generalmente aquellos donde el tema de los microcréditos esté más explotado (por ejemplo Bolivia), países donde exista un mayor número de instituciones micro financieras, países con mayores índices de pobreza, países con mayor número de población, entre otros.

El segundo factor de diferencia de este trabajo con estudios anteriores, se refiere al ámbito de estudio de esta investigación. Se ha podido ver que los estudios realizados con anterioridad suelen centrarse únicamente en aspectos económicos (por ejemplo: índices de pobreza, créditos otorgados, Producto Interno Bruto per cápita, entre otros indicadores), o únicamente en aspectos sociales (por ejemplo: a cuántas personas se otorgan los créditos de las instituciones micro financieras, quiénes son estas personas, en qué regiones de los países analizados está más desarrollado el sector micro financiero, entre otros). Este trabajo, por el contrario, centra su atención tanto en aspectos económicos, como en aspectos sociales del sector micro financiero, ya que se pretende realizar un estudio de la situación de este sector, la rentabilidad de las instituciones y otros indicadores económicos y financieros, así como diferentes aspectos sociales tales como su alcance o en qué zonas se ubican sus prestatarios.

Es por esto que el estudio que se va a realizar, utilizará la información recabada en los trabajos e investigaciones anteriores, para aplicarla al contexto de los tres países estudiados, tomando en cuenta tanto aspectos políticos, como económicos y sociales de cada uno. Igualmente, se analizarán las instituciones con el propósito de conocer las diferentes situaciones en las que se encuentra el sector micro financiero en cada uno de los países, entender cómo operan las instituciones, comprender su utilidad y explicar el porqué de su presencia, sea este rentabilidad o alcance.

Las motivaciones por las cuales se decidió realizar esta pregunta de investigación, son de diferente índole. En primer lugar, se quiso trabajar Micro Finanzas y Desarrollo, por el interés personal que se tiene por estos temas y el deseo a futuro de prestar algún tipo de apoyo a este sector. Este interés está originado porque el país de origen de quien escribe este trabajo, es uno de los estudiados, Venezuela, donde el nivel de pobreza es extremadamente alto y por tanto se ha tenido la oportunidad de observar el nivel de vida que ese sector de la población tiene, y compararlo con el que podrían tener, forzando a una profundización de las causas que hacen que el sector más pobre de la población se encuentre “atrapado” en esa situación.

Para el desarrollo de este trabajo, se analizarán los principales indicadores de instituciones micro financieras que sean de gran importancia en cada uno de los países, para así concluir acerca de la situación del sector, y de las instituciones en aspectos como su rentabilidad y alcance.

Por tanto, el trabajo contará con una estructura sencilla, en la cual primero se definirán todos los conceptos a utilizar a lo largo del estudio, esclareciendo algunos que puedan presentar mayor dificultad. Una vez realizado esto, se pasará a identificar las instituciones micro financieras que existen en Venezuela, Colombia y Brasil, y a destacar aquellas que presenten una mayor importancia para el sector. Seguidamente, se extraerán los índices y datos de cada institución, tabulándolos y organizándolos para su posterior análisis, que llevará a elaborar conclusiones. Se pretende contar con la ayuda de los portales web de las instituciones, así como con diversos estudios realizados acerca del sector micro financiero en América Latina, y diferentes portales web que presentan los datos económicos de las instituciones.

## II. Pobreza y Micro finanzas en América Latina

En la pregunta de investigación planteada, se busca estudiar la situación del sector micro financiero en América Latina, como instrumento en la reducción de la pobreza, mediante la comparativa de las instituciones micro financieras de tres países del continente: Venezuela, Colombia y Brasil. Por ello, se presentan varias cuestiones que deben aclararse para el correcto entendimiento de este trabajo. En primer lugar se explicará la base de la pregunta de investigación: pobreza y desarrollo, ya que finalmente a través del estudio se quiere probar si realmente el sector está siendo de utilidad para la reducción de la pobreza y el desarrollo de aquellos con menor capacidad económica. En segundo lugar, se explicará qué es el sector micro financiero, cómo surgió y su introducción en América Latina. Finalmente, se explicarán los instrumentos utilizados dentro del sector micro financiero para llegar a las personas, siendo estas las instituciones micro financieras, repasando brevemente qué son y lo que ofrecen, y se introducirá la problemática que en los últimos años ha surgido respecto a ellas, es decir, su enfoque hacia el desarrollo o hacia la búsqueda de rentabilidad y beneficios.

### a. Pobreza y Desarrollo

Al buscar fuentes para sustentar la investigación, se vio que quienes hablaban del sector y de las instituciones micro financieras, hacen referencia a la definición de pobreza, pero en prácticamente ninguna de las fuentes se definía en primera instancia lo que realmente se conoce como pobreza. Éste entonces, es el primer concepto que se considera debe darse, ya que sienta las bases de la pregunta de investigación, y de la investigación llevada a cabo.

Al hacer referencia al término pobreza se hace alusión a la falta o escasez de algún bien, sea este dinero, insumos, o cualquier otro tipo. Esta definición tan general, puede presentar un acercamiento a lo que se conoce formalmente como pobreza, y a los matices que este concepto tiene, en especial para el sector de las micro finanzas. J Malcolm Dowling y Ma. Rebecca Valenzuela (2009), hacen referencia a este concepto, aludiendo a la posibilidad de acceso a niveles de vida mínimos o considerados aceptables.

Otros autores, como Federica Misturelli y Claire Heffernan (2010), consideran el término pobreza como una definición inestable que ha evolucionado a lo largo de los años. Este enfoque al término, se considera interesante para la investigación, porque presenta los diferentes aspectos que en cada década se han añadido a la definición, obteniéndose el concepto de pobreza conocido actualmente.

Misturelli y Heffernan parten de la definición de pobreza existente en la década de los 70, en la cual se centraba este concepto únicamente en aspectos materiales. Las autoras presentan una definición de pobreza dada por Oxfam (1979), en la que se entiende como privación o falta de bienes necesarios, haciendo referencia a bienes o servicios a los que normalmente, toda persona debe tener derecho.

De la definición anterior se pueden extraer algunas palabras clave, como lo son privación o falta de algo. En congruencia con lo expresado por las autoras, la definición de Oxfam, representativa de las definiciones de la época, se centra quizás demasiado en aspectos materiales. En la década de 1980, las definiciones se basan en la introducción del concepto de participación e inclusión social y de la capacidad de acceso de los pobres a los servicios.

“La pobreza rural puede ser vista como la insuficiencia de satisfacer las necesidades humanas básicas para la consecución de un adecuado nivel de vida”. (Qadir, 1982:25)

La definición anterior, representativa de las definiciones de los años 80, se aleja de la definición clásica basada en la falta de bienes materiales, para adentrarse en aspectos más sociales de la vida de los pobres, destacando el bajo nivel de vida con el que deben subsistir.

En la década de 1990, el concepto de pobreza se aleja todavía más de la primera definición dada, incluyendo aspectos como la dignidad humana o los derechos humanos. Misturelli y Heffernan utilizan definiciones como las siguientes:

“La pobreza extrema es una violación de la dignidad humana y una negativa al disfrute de todos los derechos humanos” (UN, 1993: 14)

“Oxfam considera que la pobreza de las personas se caracteriza no solo por la privación material, sino por la negativa de los derechos humanos básicos (...)”. (Fadé y Williams, 1995: 481)

Como se observa, el concepto de pobreza evoluciona hacia niveles sociales y humanitarios, ya que se considera la pobreza tanto de bienes materiales, como de derechos humanos básicos a los que todo el mundo debe tener acceso, y que garantizan un mejor nivel de vida, que el que las personas en situación de pobreza tienen.

Hacia el año 2000, la definición de pobreza se mantuvo en la misma línea que en los años 90. Misturelli y Heffernan citan, una definición de la Organización de Naciones Unidas (2001), y que se considera la más representativa de la época:

“Pobreza no es la privación de recursos económicos y materiales sino también una violación de la dignidad humana. (...) La pobreza menoscaba o anula derechos económicos y sociales, tales como el derecho a la salud, a una vivienda adecuada, comida y agua limpia, o el derecho a la educación. De igual manera, esto es cierto para los derechos civiles y políticos, tales como a un juicio justo, participación política y seguridad personal.” (UN, 2001: 1)

Como se puede observar, las definiciones de pobreza se centran en aspectos básicos como la falta de bienes materiales, el respeto a los derechos humanos, la participación en la sociedad, o niveles mínimos para tener una vida digna. Este último aspecto, unido a las definiciones presentadas, lleva a la pregunta de qué se considera como condiciones mínimas para poder vivir. Es entonces cuando este planteamiento lleva al matiz de los distintos niveles de pobreza que se han definido a lo largo de los años, en especial, a la pobreza extrema.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe define pobreza extrema como:

“(...) la situación en que no se dispone de los recursos que permitan satisfacer al menos las necesidades básicas de alimentación. En otras palabras, se considera como "pobres extremos" a las personas que residen en hogares cuyos ingresos no alcanzan para adquirir una canasta básica de alimentos, así lo destinaran en su totalidad a dicho fin. A su vez, se entiende como "pobreza total" la situación en que los ingresos son inferiores al valor de una canasta básica de bienes y servicios, tanto alimentarios como no alimentarios.”

La Organización de Naciones Unidas, Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe son instituciones, entre otras cosas, encargadas de monitorear la pobreza y más específicamente, la pobreza extrema. Estos organismos establecen que para que una persona sea considerada en situación de pobreza extrema en cualquier país del mundo, debe tener unos ingresos diarios inferiores a 1,25 dólares. Estas instituciones ofrecen dos clasificaciones más para las personas en situación de pobreza: “moderadamente pobres”, aquellas personas que viven con entre 1,25 y 2 dólares al día, y “casi pobres” viviendo con entre 2 y 4 dólares por día.

Es muy usual encontrar interpretaciones acerca de la manera en que se organiza económicamente la población mundial, ordenándola en forma de pirámide. Según datos obtenidos del Banco Mundial y la Organización de Naciones Unidas, en la cumbre de la pirámide se encuentran unas 75 mil a 100 mil personas con ingresos de más de 20 mil dólares

al año, unos 56 dólares por día. En el segundo escalón, se encuentran aproximadamente 1 millón 500 mil a 1 millón 750 mil personas, que viven con entre 1.500 y 20 mil dólares al año, entre 56 y 4 dólares diarios. En el siguiente y último escalón, se encuentran alrededor de 4 millones de personas, viviendo con menos de 1.500 dólares por año, es decir, 4 dólares por día.

A este último escalón se le conoce comúnmente como población en la Base de la Pirámide, y las 4 millones de personas que lo componen pueden desglosarse según sus ingresos en: “Casi Pobres”, viviendo con entre 2 y 4 dólares por día; “Moderadamente Pobres”, viviendo con entre 1,25 y 2 dólares por día o “Pobreza Extrema”, viviendo con menos de 1,25 dólares por día. Es en este grupo de personas en quien se centra la investigación, y a quien se dirigen todos los esfuerzos, del sector micro financiero y sus instituciones.

Unido a la definición de pobreza, se encuentra otro concepto que es igual de importante, pero que se centra, no en la condición de escasez y carencia de las personas, sino en su capacidad para sobrevenir esta situación, generando una mejora progresiva en su nivel de vida. Este concepto que se introduce en estas líneas de manera general, es el concepto de desarrollo.

Amartya Sen (2.000) propone que desarrollo “puede ser considerado como un proceso de expansión de las libertades reales que disfruta la gente”, en contraposición con las perspectivas anteriores que centraban la idea de desarrollo únicamente en el crecimiento económico, modernización o industrialización. Este concepto es apoyado por el PNUD, que añade algunos matices interesantes a efectos de la investigación, definiendo Desarrollo Humano como un proceso del cual resultan mayores y mejores derechos y capacidades para las personas. La organización completa la definición incluyendo que ésta requiere de la participación, garantías de derechos humanos y otros aspectos humanos.

Esta definición puede ser comparada con las definiciones de pobreza dadas anteriormente, y en las cuales se trataban temas como la inclusión social de las personas en esta situación, sus derechos humanos y las oportunidades a las que tienen acceso. Igualmente, el concepto de desarrollo se considera fundamental para esta investigación, dado que entre otras cosas, se centra en observar la capacidad que tienen estas Instituciones para colaborar con el desarrollo de aquellas personas en situación de pobreza.

Igualmente, el PNUD (1990) ofrece otro matiz, en el cual habla acerca de las oportunidades que existen para cooperar en el desarrollo humano, destacando la más importante: “(...) tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente.” Se considera relevante,

ya expone un tema fundamental en la razón de ser del sector micro financiero, tratado en líneas posteriores.

A modo de conclusión de este apartado, se destaca la dimensión de pobreza y desarrollo, que va más allá de lo puramente económico. Estos conceptos abarcan mucho más, especialmente, para aquellas personas en la Base de la Pirámide.

b. Micro finanzas

“(…) 4 billones de micro consumidores y micro productores constituyen un mercado significativo y representan un motor para la innovación, vitalidad y crecimiento. Es una nueva categoría para todos – sean directores, gobiernos u organizaciones de la sociedad civil. Necesitamos entenderlo. (…) este mercado emergente obligará a replantearnos nuestra idea acerca de los negocios.” C.K. Prahalad (2009)

C.K. Prahalad (2009), además de presentar el concepto explicado anteriormente de “población en la base de la pirámide”, presenta una primera aproximación a la constitución de las micro finanzas, al considerar al sector más pobre de la población como un mercado emergente, y una posible fuente de beneficios.

Aun así, el profesor Prahalad no fue el primero en llegar a este concepto, y descubrir al sector más pobre de la población como un mercado valioso. Quien primero desarrolló la idea de un mercado basado en los pobres, para y por ellos, fue del profesor Muhammad Yunus. Nacido en Bangladesh en 1940, cursó estudios de Economía en su país natal y posteriormente en Estados Unidos. En el año 1972, se convirtió en Director del Departamento de Economía en la Universidad de Chittagong en Bangladesh, y fue gracias a su vuelta a un país devastado por la guerra, que el Profesor Yunus pudo encontrarse con las verdaderas condiciones de la pobreza y lo que requería para los pobres el salir de ella. Para comprender mejor estas condiciones, Yunus se trasladó a Jobra, un pueblo próximo a Bangladesh, cuyos niveles de pobreza eran mayores, significando entonces un mayor contacto con la pobreza que se vive en su país.

Bien es conocida la historia que hizo a Muhammad Yunus pensar en crear el concepto de micro finanzas, ya que él mismo la ha relatado en repetidas ocasiones. Fue en el pueblo de Jobra donde el profesor tuvo contacto con una mujer musulmana de unos 21 años de edad, cuyo trabajo diario consistía en elaborar taburetes de bambú. Al preguntarle de dónde sacaba el material para elaborarlos, ella contestó que lo compraba gracias a que cada día pedía prestado

a los “paikari”, es decir a los intermediarios, el dinero para adquirirlo. Para pagar este préstamo, al final del día debía vender sus taburetes a los acreedores, obteniendo dinero para repagar la deuda, y una ganancia. En principio esta dinámica podría parecer normal, pero la clave se halla en que la cantidad que los intermediarios daban a la mujer, se correspondía con 22 centavos de dólar, y la venta de los taburetes al final del día le proporcionaba 24 centavos de dólar, de los cuales 22 centavos los utilizaba para repagar su deuda. Siendo su ganancia a final del día 2 centavos de dólar, cantidad más que insuficiente para que la mujer lograra salir del círculo vicioso en el que se encontraba sumida, obligándola todos los días a recurrir a los intermediarios. Peter Spiegel (2007) explica que para poder ayudar tanto a esta mujer, como a otras 42 personas del pueblo de Jobra a salir del círculo vicioso en el que estaban, se necesitaban únicamente 27 dólares, que Yunus prestó de su bolsillo con el único condicionante de que aquellas personas que lo recibían deberían devolverlo en el momento en que su situación se les permitiera.

Yunus continuó prestando pequeñas cantidades de dinero a aquellos en situación de pobreza, significando esto los inicios del Banco Grameen, banco conocido por prestar dinero a los más pobres, exigiendo condiciones diferentes y más favorables a las que se ofrecen en los bancos tradicionales, en especial, para aquellas personas que en la Base de la Pirámide. El mismo Yunus (2012), explica la manera en la que el Banco Grameen funciona, y lo compara con la banca tradicional:

“(…) Los bancos tradicionales se dirigen a los ricos, el Banco Grameen a los pobres; los bancos tradicionales se dirigen a hombres, él a mujeres; el Banco Grameen son el único banco sin abogados en todo el país. (...) Los bancos tradicionales quieren saber todos tus antecedentes, el Banco Grameen no está interesado en el pasado sino en el futuro de sus clientes. (...) Los dueños del Banco Grameen son las personas pobres, las mujeres pobres especialmente. El banco es de los prestamistas, de los cuales 97% son mujeres.”

Ramón Pineda y Pablo Carvallo (2010), avalan la creación y razón de ser del Banco Grameen, en un informe realizado para el CEPAL, explicando perfectamente la condición de los pobres con respecto al sistema financiero, correspondiéndose ésta con lo vivido por el profesor Yunus, en su encuentro con la mujer musulmana en el año 1979:

“(…) los hogares “excluidos” del sistema financiero tradicional se ven en la necesidad de recurrir a métodos “informales” de financiamiento, que tienden a tener elevados

costos financieros, plazos muy reducidos y suelen exigir “alguna forma” de garantía para el otorgamiento de créditos.”

c. Micro finanzas en América Latina

Una vez explicado el origen de las micro finanzas y lo que representan, se considera coherente enfocarse en las micro finanzas en América Latina, ya que es en esta región en la que se enfoca este trabajo.

Según referencias obtenidas en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2009), las primeras pruebas de la utilidad de las micro finanzas en la región de Latinoamérica, se realizaron en la década de 1970, iniciándose la concesión de préstamos en cantidades reducidas, a mujeres en situación de pobreza. En los 40 años en los que el sector ha estado presente en la región, su evolución ha sido muy favorable, llegando en los últimos años a ser unas 600 instituciones micro financieras, realizando préstamos por valor de unos 12,3 mil millones de dólares a finales del año 2009, a más 10 millones de clientes.

Las cifras presentadas anteriormente, son para toda la región de Latinoamérica, pero existen países cuyo desarrollo en el sector micro financiero es mucho mayor. En cuanto a la cartera de crédito, y siguiendo los datos otorgados por el BID, Perú es el país con la mayor cartera, unos 3,2 mil millones de microcréditos. En segunda posición se encuentra Ecuador, con una cartera de 1,7 mil millones de microcréditos, y en tercer lugar se encuentra Colombia con 1,4 mil millones de microcréditos. Este último dato es especialmente relevante a efectos de este estudio, ya que es uno de los países en los que se centra este trabajo.

En cuanto al número de clientes que tienen las instituciones micro financieras en la región, los tres países con mayor clientela según datos del BID son: México, con 2,3 millones de clientes; Perú con 1,9 millones de clientes y por último Colombia con 1,4 millones de clientes. Como ya se mencionó, el número de clientes totales de la región para el año 2009, que es también el año de referencia de los datos anteriores, se encontraba en 10,5 millones.

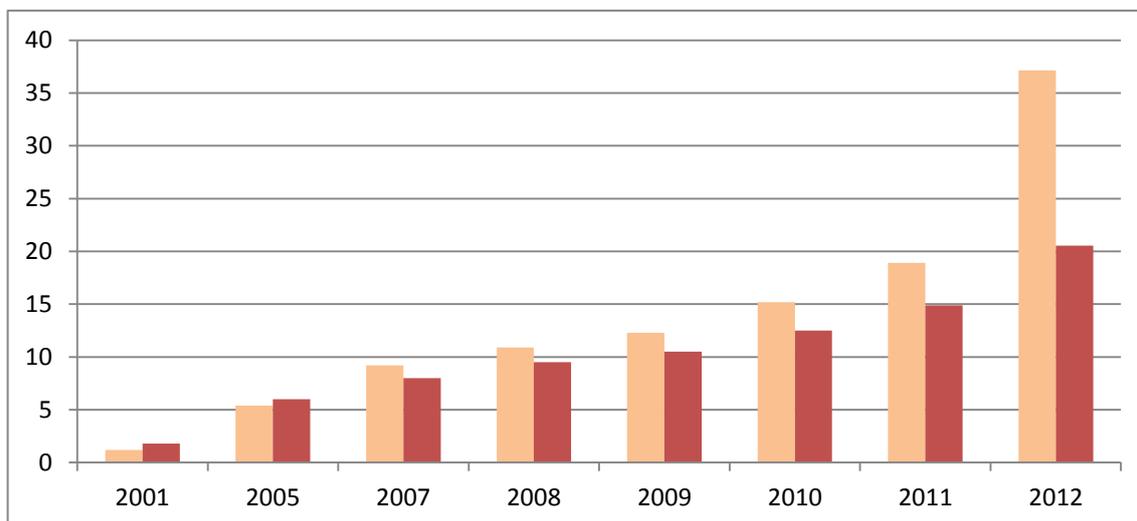
De los datos presentados anteriormente, se puede obtener una idea acerca de la importancia de países como Colombia en el desarrollo del sector micro financiero en la región de América Latina y el Caribe. Se centra la importancia en este país, al ser uno de los países objeto de estudio de este trabajo. Los otros dos países que se estudiarán, Brasil y Venezuela, no se encuentran entre los tres primeros en número de clientes ni en cartera de microcréditos, en especial Venezuela, país en que el desarrollo de la industria micro financiera es más bien escaso. En cuanto a Brasil, según informes del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN),

grupo perteneciente al BID, el sector micro financiero en el país es relativamente joven, por lo que su penetración e importancia no es tan grande como en otros países de la región.

En los informes del FOMIN (2013), se presenta la situación del sector micro financiero, se puede ver la evolución y gran crecimiento que ha tenido en los últimos años. En este año, el número de instituciones se incrementó hasta llegar a más de 1.000 instituciones micro financieras en la región. La cartera de microcréditos incrementó, superando los 40 mil millones de dólares, y los clientes se duplicaron llegando a alrededor de 20 millones de clientes.

Para demostrar más gráficamente la información dada en líneas anteriores, se recurrirá al informe presentado por el FOMIN (2013). En este informe, se presenta una imagen general de la situación del sector micro financiero en la región, mediante gráficos y tablas que resumen los indicadores más importantes y representativos de la industria. A continuación, y a modo de introducción en la situación actual del sector, se presentan algunos gráficos y tablas extraídos de este informe. Se considera que son relevantes para este estudio porque permiten entender dónde se encuentra el sector micro financiero en la región de América Latina y el Caribe, antes de iniciar un análisis de las instituciones micro financieras más importantes de tres países de la región, como lo son Brasil, Colombia y Venezuela.

**Figura 1: Gráfico y Tabla de Cartera y Número de Clientes en América Latina de 2001**



**a 2012.**

	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Cartera (miles de millones)</b>	1,2	5,4	9,2	10,9	12,3	15,2	18,9	37,15
<b>Cientes (millones)</b>	1,8	6	8	9,5	10,5	12,5	14,9	20,53

*Fuente: Trujillo, V. Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en Cifras. Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID. Septiembre, 2013.*

En el gráfico anterior se puede observar la evolución del sector micro financiero en América Latina y el Caribe, desde el año 2001 hasta el año 2012. En la fuente original, FOMIN (2013:7), se destaca que el incremento en la cartera y en el número de clientes entre los años 2011 y 2012, que es mucho mayor al que existe entre otros años, es gracias “(...) al incremento de información de acceso público por parte del sector regulado y al mayor reconocimiento de la cartera de microcrédito por parte de diferentes operadores del sector”. Este gráfico, como se observa, da una breve y general introducción a la situación en la que se encuentra el sector micro financiero en América Latina, el número de clientes que hay en toda la región, y la cartera de microcréditos con la que se cuenta. En este trabajo, se ahondará aún más en la situación del sector micro financiero en tres países de la región.

#### d. Instituciones Micro Financieras

Según la Coordinadora ONG para el Desarrollo en España, una institución micro financiera es “un programa de microcréditos que tiene entidad jurídica propia y que además de otorgar microcréditos está autorizado a recibir depósitos de ahorro”. Maricruz Lacalle, Silvia Rico, Javier Márquez, y otros (2010), definen las Instituciones Micro Financieras como “toda aquella institución que presta servicios micro financieros a las capas más desfavorecidas de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de millones de personas pobres en todo el mundo.” A modo de resumen, se puede decir que las instituciones micro financieras, son entonces los medios a través de los cuales, se ayuda a aquellas personas en situación de pobreza, otorgándoles facilidades que otras instituciones financieras no otorgan.

Lino Clemente (2009: 5), afirma que “No hay cifras acerca del número de IMF que existen en el mundo, pero un estimado generalmente aceptado es que hay alrededor de 10.000”.

Como se sabe, al ser un tipo de institución financiera diferente a las tradicionales, las Instituciones Micro Financieras o IMFs pueden tomar distintas tipologías. Lino Clemente (2009: 7), se refiere a este aspecto, diciendo que “Las IMF adoptan toda una variedad de figuras jurídicas, desde bancos comerciales, bancos estatales, instituciones comunitarias, cooperativas y sindicatos de préstamos, instituciones financieras no bancarias, fundaciones y ONG”. Maricruz Lacalle (2010) en el capítulo de su autoría que escribe en el Glosario Básico sobre Micro finanzas, y que dedica en exclusiva a la definición de los conceptos de Microcréditos, Micro finanzas e Instituciones Micro financieras, habla también acerca de la tipología de estas últimas, haciendo referencia a datos obtenidos en la página web MIX Market.

De esta manera, y con referencia en los datos de MIX Market, Lacalle agrupa a las Instituciones Micro financieras en dos grandes grupos: Organizaciones no gubernamentales u ONGs e Instituciones Financieras. Estas últimas, a su vez se subdividen en cuatro tipos de Instituciones, siendo estas: Instituciones Financieras Reguladas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos Comerciales e Instituciones Financieras Filiales de un Banco Comercial.

Para entender mejor las particularidades de cada una de estas tipologías que adoptan las Instituciones Micro financieras, se hará referencia también a las explicaciones que Lacalle presenta en el Glosario Básico sobre Micro finanzas.

En primer lugar se encuentran las Organizaciones no gubernamentales u ON, de las cuales Lacalle (2010: 25) explica que:

“(…) son asociaciones sin fines de lucro, que surgen en el seno de la sociedad civil debido a motivaciones de carácter ético, político o religioso. (...) No están sujetas en su gestión financiera al Estado, ni a la regulación que rige las instituciones financieras formales. (...) Dado que no poseen ánimo de lucro, estas instituciones no distribuyen beneficios, pero sí pueden realizar transacciones comerciales. Desde el punto de vista financiero, las ONG pueden conceder préstamos a sus beneficiarios como cualquier particular, pero no pueden captar recursos del público con el fin de prestarlos. Las ONG están basadas fundamentalmente en donaciones. (...)”

Avalando esta definición que Lacalle presenta acerca de las ONG, su capacidad de captación de recursos y su préstamo, Ramón Pineda y Pablo Carvallo (2010), sitúan a estas organizaciones no gubernamentales, como las Instituciones Micro financieras con visión más tradicional, y

cuya base se centra en la ayuda y la cooperación al desarrollo, y no en la búsqueda de rentabilidad.

Acerca del segundo tipo de Instituciones Micro financieras, las Instituciones Financieras, y las subcategorías en las que las divide Lacalle (2010: 26), dice en primer lugar acerca de las Instituciones Financieras reguladas:

“son instituciones que en la mayoría de los casos proceden de ONG que, con el objetivo de tener acceso a la captación de depósitos de ahorros y conseguir la auto sostenibilidad, han iniciado el proceso de transformación para constituirse en una institución financiera formal. (...) su único propósito ya no es el desarrollo social.”

Como se observa, las incapacidades que tienen las Organizaciones no gubernamentales son las que originan que se creen instituciones financieras dedicadas a otorgar créditos a los más necesitados, alejándose más de la visión más tradicional de ayuda y cooperación, y centrandose sus esfuerzos en conseguir también la rentabilidad de su institución. En su definición, Lacalle (2010:26), también destaca la forma “híbrida” de estas instituciones, ya que, sin alejarse totalmente de su función social, buscan a su vez, autosuficiencia, eficiencia financiera y un mayor alcance de sus servicios a más clientes.

En segundo lugar, el próximo tipo de institución micro financiera que Lacalle destaca, es el de Cooperativas de Ahorro y Crédito, del cual dice: “son instituciones cuyo «objetivo social es servir a las necesidades financieras de sus socios mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito (...)».”

Después de hacer referencia a las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Lacalle menciona a los Bancos Comerciales, de los cuales expresa que a pesar de que su negocio habitual no es el de realizar préstamos y otorgar microcréditos a las personas que se encuentran en la base de la pirámide poblacional, ha habido cambios que los han hecho entrar en ese área “(...) dado que ni los prestatarios informales, ni las organizaciones especializadas han sido capaces de cubrir la ingente necesidad de recursos que demandan los más desfavorecidos, se ha abierto un atractivo nicho de mercado para las instituciones bancarias formales.” De esta definición, la autora excluye al Banco Grameen, ya mencionado anteriormente, pero recalca el que la actividad micro financiera no es habitual en estas instituciones, si bien han incurrido en ella por detectar un mercado potencial, y por tanto, sus esfuerzos estarán más centrados en la búsqueda de rentabilidad.

Finalmente, la autora hace referencia a las Instituciones financieras filiales de un banco comercial, y de ellas destaca que son instituciones “especializadas en micro finanzas (...) poseen una estructura

administrativa completamente independiente. Políticas de préstamo y de personal propias, y sistemas de información autónomos (...).” Estas instituciones se podrían considerar como más comprometidas con el objetivo de desarrollo y cooperación, ya que son más independientes de los bancos comerciales, aunque teniendo la ventaja de pertenecer a ellos. Se considera que esto es una ventaja por todo lo que pueden aportar a la administración y desarrollo de este tipo de institución micro financiera.

Dado que este trabajo se basa en la situación del sector micro financiero en América Latina, parece conveniente centrar la atención en esta región. Verónica Trujillo (2013), en un informe realizado para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presenta datos perfectamente explicados y desglosados, acerca de la situación de este sector en la región latinoamericana. De esta manera, parece conveniente introducir en este punto del trabajo, una tabla extraída de este informe, y en la que se muestra no sólo el número total de instituciones micro financieras que existen en la región, sino la tipología a la que pertenecen, y su evolución en los últimos años, así como datos complementarios tales como la cartera que ofrecen o el número de clientes que tienen.

**Figura 2: Tabla de Cartera y número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, por tipo de institución, 2001-2012**

Categorías	Número de Instituciones	Cartera de Microcrédito 2012 (Millones US\$)	Número de Clientes de Microcrédito	Crédito Promedio (US\$)
<b>Reguladas</b>	<b>419</b>	<b>31.250</b>	<b>13.655.524</b>	<b>2.334</b>
% del total		<b>84</b>	<b>67</b>	
Downscales	207	24.164	7.456.959	3.323
Upgrades	62	5.173	5.950.366	1.037
Cooperativas	150	912	248.199	3.675
<b>No Reguladas</b>	<b>666</b>	<b>5.902</b>	<b>6.878.740</b>	<b>858</b>
% del total		<b>16</b>	<b>33</b>	
ONGs y otras formas institucionales	399	4.362	6.286.280	694
Cooperativas	267	1.540	592.460	2.600
<b>Todas las Instituciones - 2012 (25 países)</b>	<b>1.085</b>	<b>37.152</b>	<b>20.534.264</b>	<b>1.839</b>
Todas las Instituciones - 2011 (23 países)	605	18.916	14.942.367	1.266
Todas las Instituciones - 2010 (20 países)	675	15.168	12.476.379	1.216
Todas las Instituciones - 2009 (22 países)	685	12.330	10.470.969	1.178
Todas las Instituciones - 2008 (22 países)	635	10.899	9.486.456	1.149
Todas las Instituciones - 2007 (24 países)	565	9.249	8.042.691	1.150
Todas las Instituciones - 2005 (23 países)	336	5.437	5.952.716	913
Todas las Instituciones - 2001 (17 países)	184	1.189	1.806.445	659

*Fuente: Trujillo, V. Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en Cifras. Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID. Septiembre, 2013.*

Como se puede observar en el cuadro anterior, Trujillo (2013) define la tipología de las Instituciones Micro financieras de diferente manera a la definida en este capítulo, y que se tomó como referencia de Lacalle (2010). A pesar de esto, Trujillo ofrece explicaciones más detalladas de cada clasificación siendo:

1. Reguladas: “aquellas instituciones financieras supervisadas y reguladas por una superintendencia o una autoridad financiera equivalente.” Según las definiciones de

Lacalle, esta clasificación se correspondería con las Instituciones Financieras filiales de un banco comercial.

2. Downscapes: “aquellas instituciones reguladas que agregaron microcrédito como una nueva línea de negocio.” Lacalle define esta clasificación como Bancos Comerciales.
3. Upgrades: “aquellas instituciones no reguladas que se transformaron a instituciones financieras reguladas.” Según Lacalle, Instituciones financieras reguladas.
4. Por último, Trujillo hace referencia a las Cooperativas reguladas, que a pesar de que no las define, se sabe que se corresponde con la categoría de Cooperativas de Ahorro y Crédito que define Lacalle.
5. En cuanto a las instituciones no reguladas, Lacalle únicamente hace referencia a las Organizaciones no gubernamentales.

De esta manera, se puede ver que en la región de América Latina y el Caribe, en el año 2012 se registraron 1.085 instituciones micro financieras en total, de las cuales 419 eran reguladas y 666 no reguladas. Como se ve, este número ha aumentado considerablemente desde los últimos años, y esto se debe principalmente a que las Instituciones micro financieras también se vieron afectadas por la crisis económica que afectó a tantas regiones del mundo, y es debido a esta situación que se observa una disminución del número de instituciones, para después registrarse un aumento considerable.

Para completar esta información, parece conveniente hacer referencia al número de instituciones micro financieras que existen en los países objeto de estudio. A continuación se presenta una versión simplificada de la tabla Cartera y Número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, por país y tipo de institución, 2012.

**Figura 3: Tabla Cartera y Número de clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe, por país y tipo de institución, 2012.**

País	Número de Instituciones	Cartera de Microcrédito (US\$)	%	Número de clientes de Microcrédito	%	Crédito Promedio (US\$)
<b>Brasil</b>	<b>85</b>	<b>8.919.327.731</b>		<b>2.621.358</b>		<b>3.403</b>
Reguladas	34	8.342.308.839	94	2.287.148	87	3.648
No reguladas	51	577.018.892	11	392.322	36	893
<b>Colombia</b>	<b>130</b>	<b>5.118.725.723</b>		<b>3.888.141</b>		<b>1.316</b>
Reguladas	23	3.535.833.524	69	2.276.054	59	1.553
No reguladas	107	1.582.892.199	31	1.612.087	41	982
<b>Venezuela</b>	<b>1</b>	<b>121.911.409</b>		<b>44.874</b>		<b>2.717</b>
Reguladas	1	121.911.409	100	44.874	100	2.717
No reguladas	-	-	-	-	-	-

*Fuente: Trujillo, V. Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en Cifras. Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID. Septiembre, 2013.*

En el cuadro presentado anteriormente, se puede observar a grandes rasgos la importancia del sector micro financiero en cada país, su penetración en el mercado, y su fin último, ya que tanto en Brasil como en Colombia, la gran mayoría de las instituciones son No Reguladas, lo que significa que prestarán mayor atención al desarrollo y la cooperación que a la obtención de una rentabilidad.

Para concluir este capítulo, parece importante mencionar la problemática que el sector micro financiero ha sufrido desde su institución y especialmente en los últimos años. Aunque muchas personas se encuentran a favor del sector y del sistema que lleva, muchas otras opinan que no llega a completar la verdadera razón por la que fue creado, es decir, ayudar al desarrollo de los “más pobres entre los pobres”, o sea, aquellos que viven en pobreza extrema. Estas personas, consideran que, en especial aquellas instituciones menos centradas en los objetivos de desarrollo, buscan ayudar a aquellos que se encuentran en la parte más alta de la base de la pirámide poblacional. Estas personas, a pesar de seguir siendo consideradas como pobres, es cierto que tienen un nivel económico mayor a aquellos en pobreza extrema, y por tanto, desde el punto de vista utilitarista, pueden representar un mercado más rentable.

En este trabajo, y como ya se explicó, se pretende analizar y llegar a conclusiones acerca de si las entidades analizadas tienen objetivos sociales o de rentabilidad, y si realmente están dando la razón a aquellas personas en contra del sector micro financiero.

### III. Análisis y Descripción de las Instituciones Micro Financieras en Colombia, Brasil y Venezuela

Todo trabajo de investigación debe llevar una aportación de quien lo escribe. En este caso, y en línea con el cumplimiento de los objetivos, la aportación al estudio viene dada por el análisis de los datos de Instituciones Micro Financieras en los tres países Latinoamericanos escogidos. Se ve pues, el seguimiento de la pregunta de investigación planteada, en la cual se buscaba el estudio de la situación del sector micro financiero en América Latina como instrumento en la reducción de la pobreza, mediante la comparativa de Instituciones Micro Financieras de los países de Colombia, Brasil y Venezuela.

Recapitulando lo planteado hasta ahora, en primer lugar se definieron los conceptos básicos que se necesitan para el entendimiento de este trabajo. Éstos se centran en torno a la pobreza, las personas que componen la Base de la Pirámide, concepto de desarrollo y evolución de las micro finanzas y del sector micro financiero en Latinoamérica. Se intentó realizar un resumen breve de estos conceptos, por las limitaciones de tiempo y espacio que este trabajo presenta.

En este apartado, se presentará en primer lugar una explicación de la metodología que se quiere utilizar para el análisis de los datos, y en segundo lugar, el propio análisis de datos realizado, con las respectivas conclusiones a las que se llegue, y que servirán de respuesta a la pregunta de investigación.

#### a. Metodología

Para realizar la aportación al estudio, se debe examinar la pregunta de investigación y los objetivos que se pretenden conseguir. En este caso, la pregunta presenta el factor clave de esta metodología: la comparativa de las instituciones micro financieras en Venezuela, Colombia y Brasil. Igualmente, presenta en primera instancia el objetivo más importante de este trabajo: estudiar la situación del sector micro financiero, cómo ha evolucionado a lo largo de los años desde que se introdujo en la región latinoamericana, y concluir, según los datos que se tienen, si ha sido útil como instrumento reductor de la pobreza e impulsor del desarrollo.

Para esto, en primer lugar se buscó el informe publicado anualmente por el portal MIX Market, y en el cual se presentan las instituciones Micro Financieras más importantes en el último año,

en la región de Latinoamérica y el Caribe específicamente. Mediante esta búsqueda, se acotaron los resultados, y se hizo una selección más precisa de las instituciones micro financieras en la que se centrará toda la atención. De este informe entonces, se obtuvo varias instituciones para los países de Colombia y Brasil, donde el sector está mucho más desarrollado que en el otro país escogido.

El subdesarrollo del sector en Venezuela, presenta una debilidad para este estudio, ya que limita las opciones a analizar, teniendo muy pocas instituciones micro financieras, y todavía menos instituciones cuyos datos estén disponibles y sean de fácil acceso. Siendo así, únicamente se encontraron dos instituciones micro financieras en Venezuela, con datos fiables y accesibles, con los que se pudiera trabajar.

Para homogeneizar el estudio, se decidió que se iba a analizar entonces dos instituciones de cada país, teniendo muchas más opciones tanto en Colombia como en Brasil, especialmente en el país andino, como se pudo ver anteriormente en la tabla en la que se hace referencia al número de instituciones micro financieras en cada país. De esta manera, y gracias a que se pudo conocer la tipología de cada entidad, se decidió escoger entre las entidades que en líneas anteriores se consideraron como las más contrarias en sus objetivos, es decir, una ONG y una entidad regulada, como un Banco, que en años recientes ha incorporado la línea de negocio de los microcréditos por entenderlo como un mercado rentable. La razón de esta elección es porque el estudio se basa en conocer si realmente el sector micro financiero ha sido de utilidad, y si ha sabido llegar a aquellos que más lo necesitan. Una de las aportaciones que hace este trabajo, y su principal diferencia con otros del mismo tema, es que no solo se quiere verificar que las instituciones sean rentables, sino que se quiere analizar si realmente han sabido causar un impacto en la vida de sus clientes, ayudando a su desarrollo. De esta manera, se piensa que si se comparan los datos de dos instituciones de diferentes tipologías, alejadas únicamente en sus objetivos, entonces se podrá llegar a la obtención de una idea mucho más clara acerca de la situación del sector y de las instituciones en los países de Venezuela, Colombia y Brasil.

Para escoger las instituciones micro financieras a analizar en cada país, se contó con la ayuda del informe de la plataforma Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) (2013), en colaboración con el FOMIN, miembro del Banco Interamericano de Desarrollo. El estudio por su parte, presenta algunas limitaciones que también se deben tener en cuenta, ya que esto afecta a las instituciones que finalmente obtienen los 100 mejores puestos. De esta manera, en el apartado de metodología del informe, se pueden observar los pasos que los autores

siguieron para el desarrollo del trabajo, y los criterios que deben cumplir las instituciones micro financieras para poder formar parte del informe. Las condiciones que las instituciones micro financieras deben cumplir son: presentar una rentabilidad positiva, al menos en los tres años anteriores al informe (en este caso en los años 2010, 2011 y 2012), tener al menos 5.000 préstamos activos en el momento del cierre del año fiscal anterior y tener datos completos para todos los indicadores que se analizan. Con estos criterios, el ranking pretende analizar únicamente aquellas instituciones que tengan un nivel de rentabilidad positivo y un alcance mayor, desestimando aquellas que no consigan cumplir alguno de los dos criterios. Con las instituciones micro financieras que cumplen los requisitos y criterios, se realizan distintas valoraciones de aspectos que deben tener, y se promedian para obtener resultados únicos y hacerlas comparables con otras instituciones.

Una vez escogidas las instituciones (una ONG y un Banco Comercial), de los países que aparezcan en el ranking, se procede a buscar en otros informes de la plataforma MIX, los datos reportados por cada compañía, y de los cuales obtiene la plataforma sus fuentes para realizar todos sus informes. Estos reportes, presentan datos de diferentes aspectos financieros y sociales de las instituciones: características institucionales, estructura de financiamiento, indicadores de alcance de la institución, desempeño financiero, ratios de eficiencia, indicadores de productividad, datos de sus ingresos y gastos, indicadores de riesgo y liquidez, productos y clientes, indicadores de desempeño social, entre otros.

Una vez obtenidos todos estos datos de cada una de las instituciones escogidas, se procede en primer lugar a extraer aquellos que puedan suponer un mayor aporte para este trabajo, seguidamente, se analizan mediante su manejo con tablas y gráficos, que permitan observar mejor la evolución de los resultados y su desempeño tanto económico como social. Finalmente, ya obtenidos los datos más relevantes y una vez manejados, se pasará a compararlos entre países, para así poder concluir acerca de las semejanzas o diferencias que la evolución del sector ha tenido en cada uno. Igualmente, se pretende que mediante estas comparativas sea posible obtener la suficiente evidencia del alcance que las diferentes instituciones micro financieras han tenido en los tres países.

Como se mencionó, este trabajo posee algunas limitaciones en cuanto a los datos con los que se cuentan o las propias del sector micro financiero en los países. A pesar de esto, se quiere analizar los datos que se tienen de la manera más objetiva posible, extrayendo resultados que realmente aporten al estudio.

De los datos conseguidos, se decidió que se analizarían seis instituciones micro financieras, dos de cada país, siendo estas para Brasil: la ONG Crediamigo, y el banco comercial, Santander Microcrédito, para Colombia, la ONG Fundación DelaMujer, y el Banco WWB y para Venezuela, y debido a las limitaciones de información y desarrollo del sector en el país, se escogieron las dos instituciones micro financieras en las que es posible acceder a sus datos, BanGente y MiBanco, ambas Bancos comerciales.

De la información conseguida, fue posible extraer aquellos indicadores que más convenían al estudio, y que aportaban datos significativos acerca de la situación del sector micro financiero en cada país, y su evolución. De esta manera, se analizarán el grupo de indicadores que se muestra en la tabla siguiente, en la cual, se presenta también su definición o cálculo.

Indicador	Definición
1. Diamantes Anuales	Medida de la transparencia de una institución. La máxima puntuación es 5. Puntuaciones más bajas implican que sólo se tiene acceso a información relativa a clientes y muy poca información financiera. A medida que aumenta la puntuación, es porque se tiene acceso a cuentas auditadas y ratings.
2. Número de Prestatarios Activos	Número de personas con préstamos pendientes en el momento del cierre del ejercicio.
3. Género	Número de prestatarios de género masculino, femenino o que son entidades legales.
4. Ubicación	Indicador de la ubicación de la institución micro financiera, y si esta es rural o urbana. Importante para determinar el alcance.
5. Cartera bruta de préstamos	Valor de la cartera bruta de préstamos que se ofrece.
6. Saldo Promedio de crédito por prestatario	Cartera bruta de préstamos / número de prestatarios activos
7. Activos	Valor de los activos totales que posee cada institución en cada periodo.
8. Capital	Valor del capital total que poseen las

	instituciones.
9. Retorno sobre activos (ROA)	$(\text{Ingreso operativo neto} - \text{impuestos}) / \text{activo total medio}$
10. Retorno sobre patrimonio (ROE)	$(\text{Ingreso operativo neto} - \text{Impuestos}) / \text{capital total medio}$
11. Costo por prestatario	$\text{Gasto operativo} / \text{número promedio de prestatarios activos}$
12. Margen de ganancia	$\text{Ingreso operativo neto} / \text{ingreso financiero}$
13. Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y Real)	$\text{Ingreso financiero cartera de préstamos} / \text{cartera bruta promedio de préstamos}$
14. Rendimiento sobre la cartera bruta (real)	$(\text{Rendimiento sobre cartera bruta (nominal)} - \text{inflación}) / (1 + \text{tasa de inflación})$
15. Tasa de préstamos Incobrables	$(\text{Cancelaciones} - \text{Valor de préstamos recuperados}) / \text{Cartera bruta promedio de préstamos}$

Con estos indicadores, se realizarán gráficos para cada una de las instituciones, para observar más claramente su evolución. Igualmente, y como punto importante de la metodología, se debe destacar que para que sea posible la comparación de los datos que se tienen de cada institución micro financiera, estos se han tomado en dólares, ya que al tomar aquellos presentados en la moneda original de cada país, se hace imposible la comparación de las instituciones de un país con las de otro.

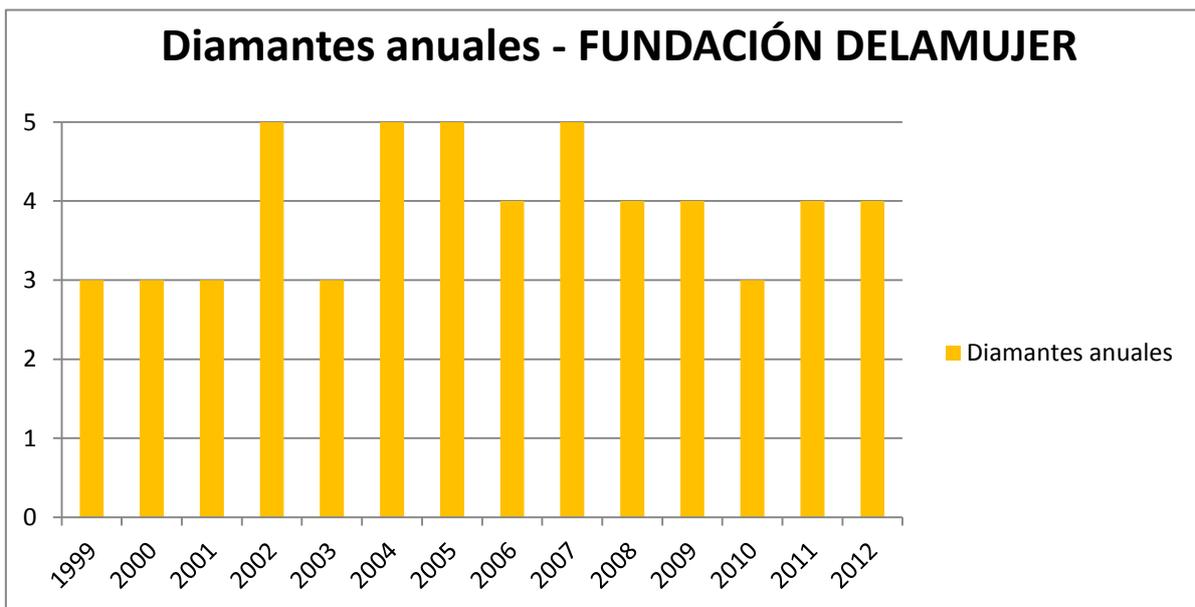
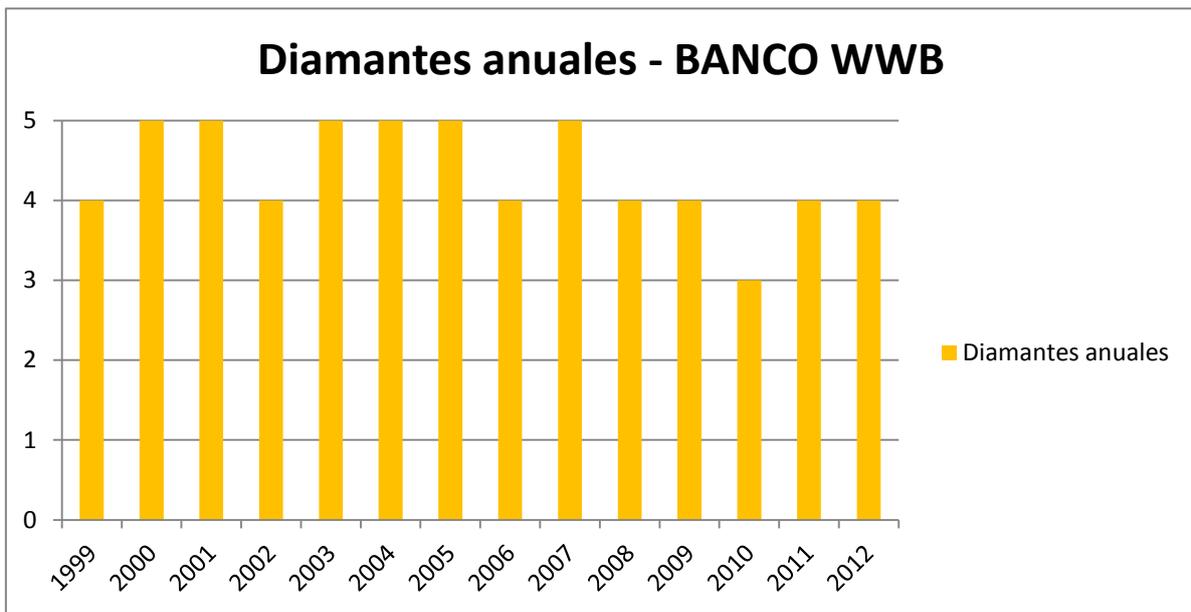
#### b. Exposición de los Resultados del Análisis

Siguiendo el orden en que se presentaron los indicadores en la tabla anterior, se comenzará por analizar la transparencia de la información que se tiene de cada entidad micro financiera. De esta manera, será posible tener de antemano el conocimiento acerca de la veracidad y fiabilidad de la información utilizada. Para presentar estos datos, se seguirá el mismo orden a lo largo de todo el capítulo, presentándose en primer lugar los datos de las dos instituciones colombianas, seguidas de las dos instituciones brasileras y por último las instituciones venezolanas.

Como se puede ver en la explicación de la tabla, la metodología utilizada para medir la transparencia, por la web MIX Market, se da en forma de diamantes. Cada diamante

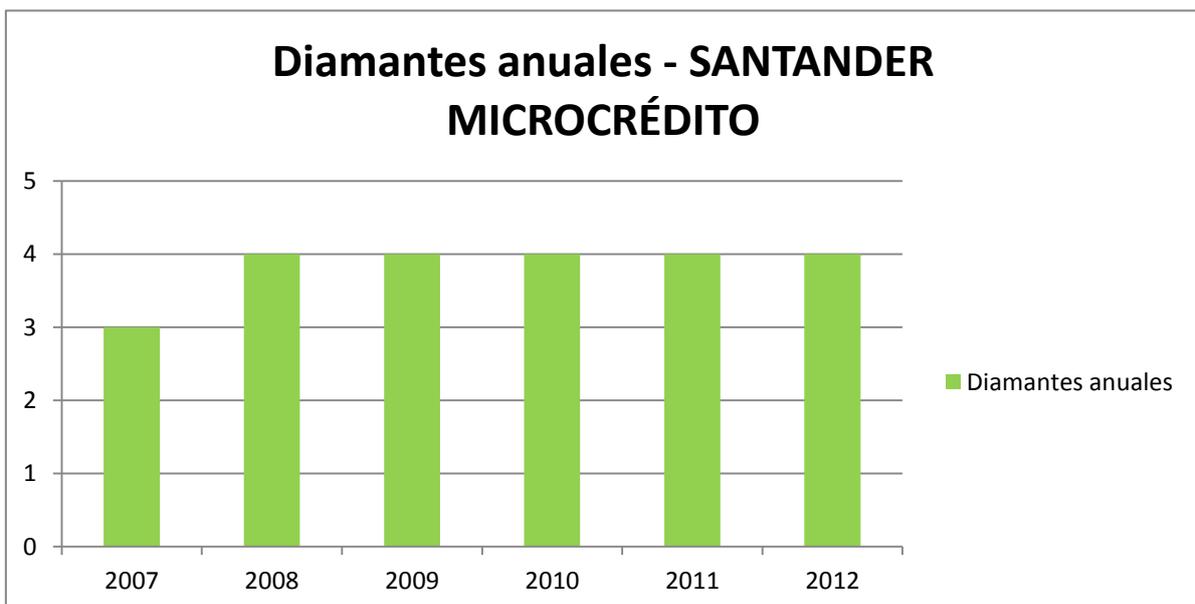
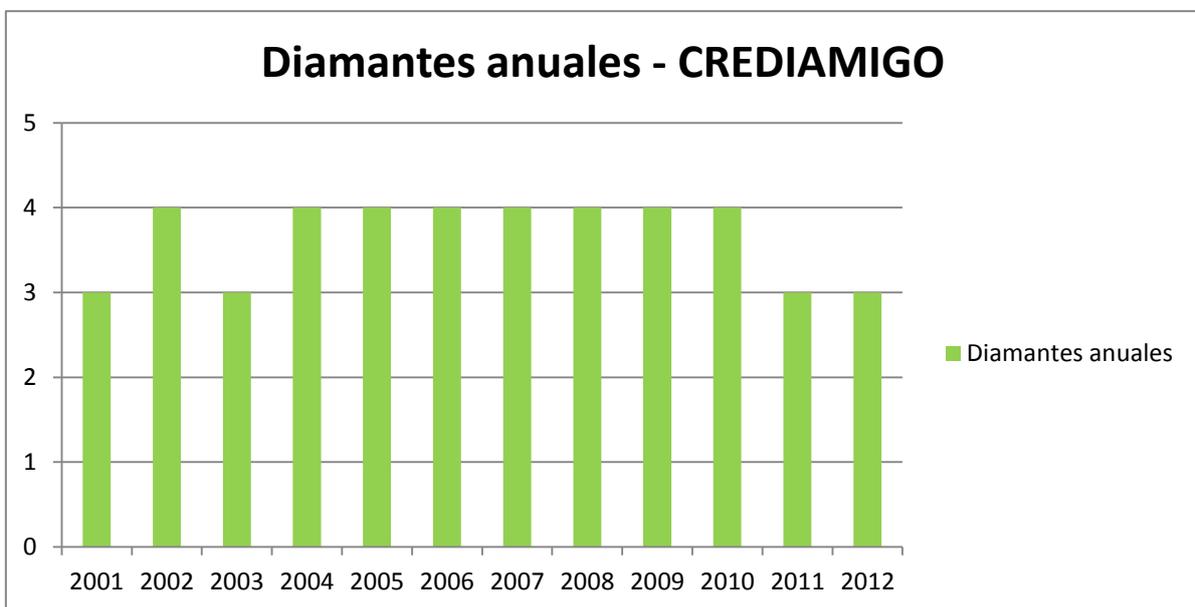
representa un nivel de cumplimiento de transparencia informativa, siendo 5 diamantes, el máximo nivel de transparencia al que se puede llegar, significando que se tiene acceso a las cuentas auditadas de las instituciones, con la correspondiente información financiera, los productos que ofrece y los clientes que tiene, así como informes acerca de su rating. En ninguna de las instituciones se tienen los datos para el año 2013, ya que la obtención de esta puntuación se hace de forma anual.

**Figura 4: Diamantes Anuales Instituciones Colombianas**



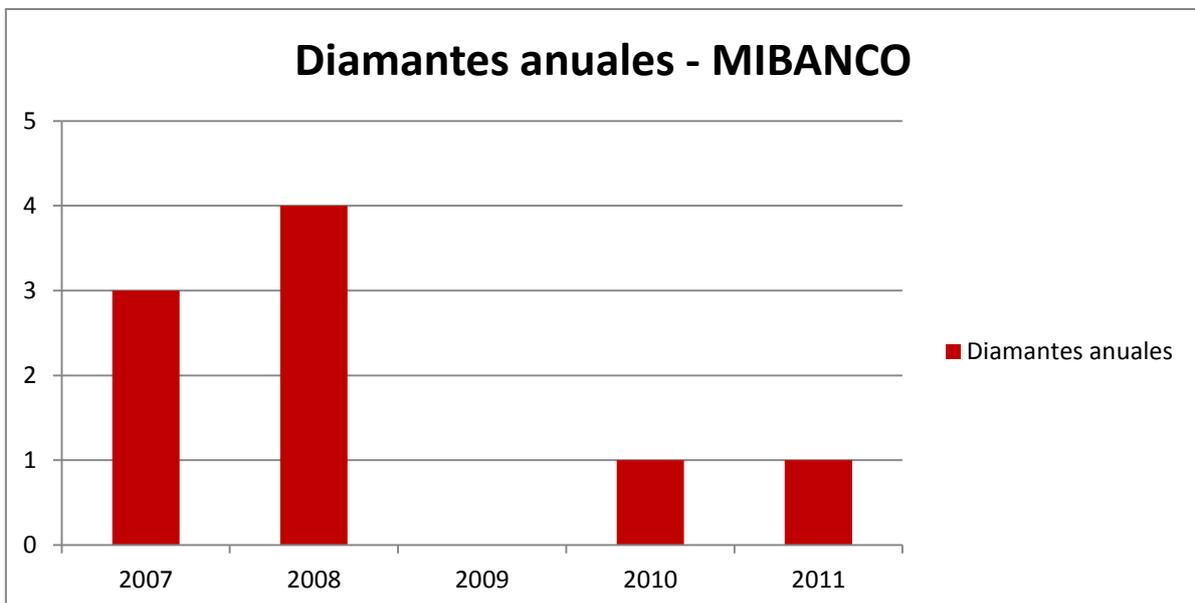
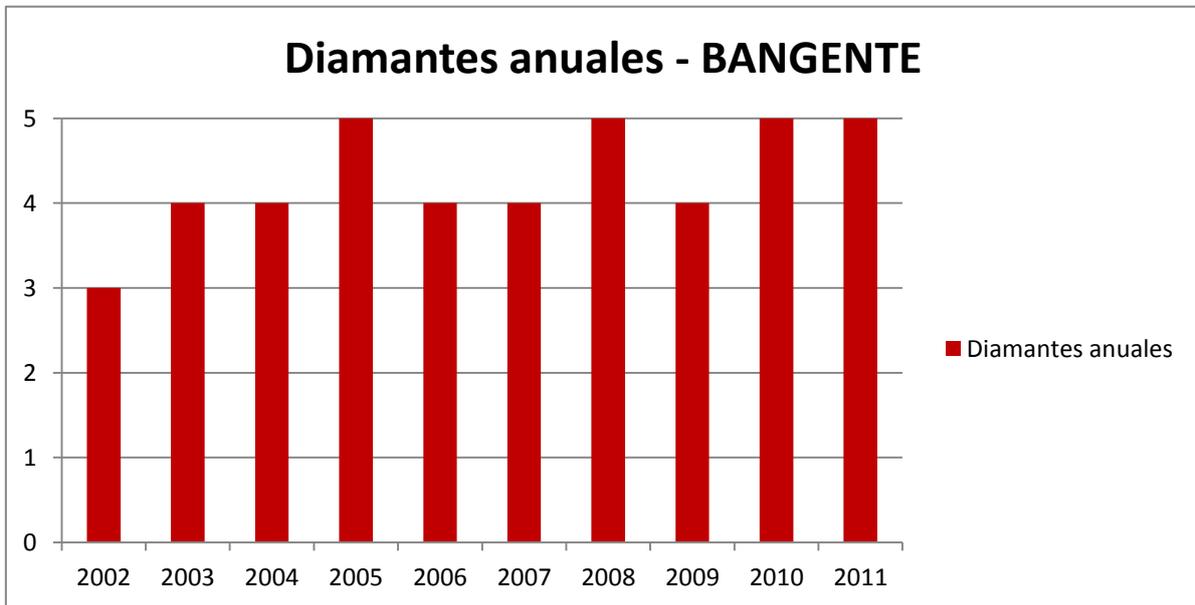
Se observa que, ambas instituciones colombianas presentan un alto nivel de transparencia, y lo han presentado a lo largo de los años, siendo el nivel mínimo obtenido un 3, lo que significa que en esos años se tiene acceso al menos a las cuentas anuales auditadas, presentando una gran tranquilidad para aquellos que requieren esta información. Se puede decir que la información de ambas compañías es fiable.

**Figura 5: Diamantes Anuales Instituciones Brasileiras**



La información de las instituciones micro financieras brasileras, a pesar de que en ninguno de los años analizados, obtienen la máxima puntuación, su puntuación mínima no es menor que 3 diamantes, por lo que al igual que en el caso de las instituciones colombianas, en esos años al menos se tiene acceso a las cuentas anuales consolidadas, lo que permite una mayor fiabilidad en la información.

**Figura 6: Diamantes Anuales Instituciones Venezolanas**



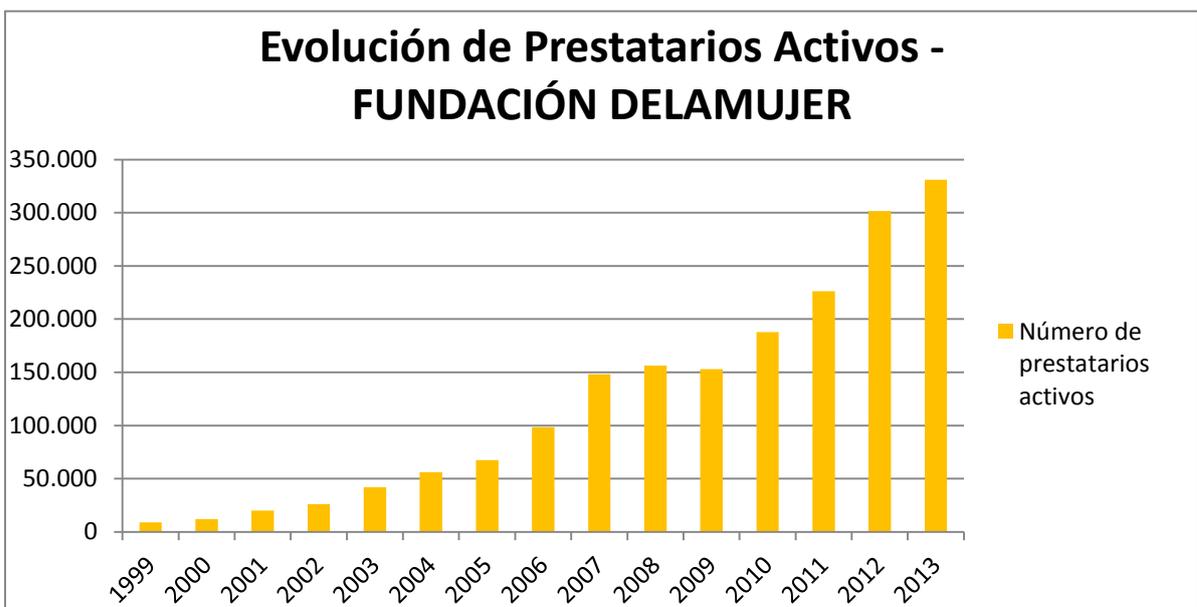
Las instituciones venezolanas representan un mayor reto, ya que a pesar de que una de ellas si consigue obtener puntuaciones altas en cuanto al nivel de transparencia de los datos, la otra presenta niveles más bien bajos, en los años en los que efectivamente esto se puede medir, ya que no se cuenta con esta puntuación para los años 2009 y 2012.

Una vez visto que el nivel de fiabilidad y transparencia de los datos es, en general, alto, se puede proseguir con el análisis de los datos propiamente financieros o de desempeño de cada una de las 6 instituciones micro financieras. Para facilitar este estudio, se separará en apartados los distintos indicadores.

a. Número de Prestatarios Activos

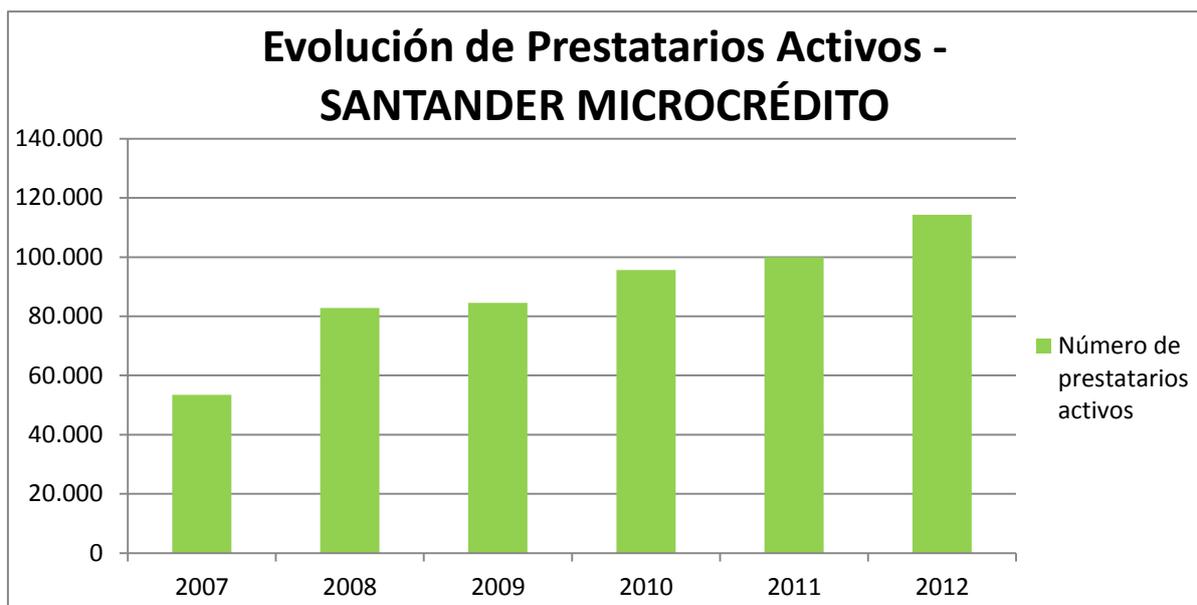
El número de prestatarios activos es el primero de los indicadores de alcance de las instituciones a analizar. Este indicador representa el número de clientes que cada institución tiene, y que todavía tienen préstamos pendientes. De esta manera, se puede ver el número de personas que acuden a las instituciones a pedir préstamos, y ver de estas personas, quiénes son los que a la fecha de cierre del ejercicio, tienen préstamos activos y vigentes con las entidades. Con esta información también se puede tener una idea de la cantidad de personas a las que las entidades son capaces de llegar y ayudar.

**Figura 7: Evolución de Prestatarios Activos Instituciones Colombianas**



Con la información presentada en los gráficos, se puede ver la evolución de los prestatarios activos en cada institución colombiana a lo largo de los años. Estos han ido aumentando conforme pasan los años, estando muy cerca de los 250 millones de prestatarios en el caso del Banco WWB, y sobrepasando los 300 millones en el caso de la ONG Fundación DelaMujer. Se puede ver entonces en este primer indicador de alcance, el éxito de la ONG al llegar a muchos más prestatarios, con respecto a los que tiene el Banco WWB, a pesar de que este último, puede tener mucho mejores indicadores financieros.

Figura 8: Evolución de Prestatarios Activos Instituciones Brasileiras



En las instituciones de Brasil, se puede observar el progresivo aumento de los prestatarios activos, a pesar de que es muy notoria la gran diferencia del número de prestatarios de la ONG CrediAmigo, con aquellos del Banco Santander Microcrédito. Ésta asciende el último año a alrededor de 1 millón 200 mil personas, lo cual es muy significativo y consigue dar una idea del mayor alcance que la ONG tiene, en comparación con el Banco. Aunque, es cierto que la entidad bancaria tiene al menos 6 años menos que la ONG reportando información, por lo que se puede deducir que también tiene menos años en el sector. Comparando los datos de los

primeros cinco años de la ONG, estos a pesar de ser mayores que los presentados por el Banco, rondaban los 200 mil prestatarios, cifra mucho más cercana a las manejadas por el Banco. Igualmente, al hacer esta comparación acotada, se puede ver que la ONG ha logrado llegar a mucha más gente y tener un mayor alcance que el Banco.

**Figura 9: Evolución de Prestatarios Activos Instituciones Venezolanas**

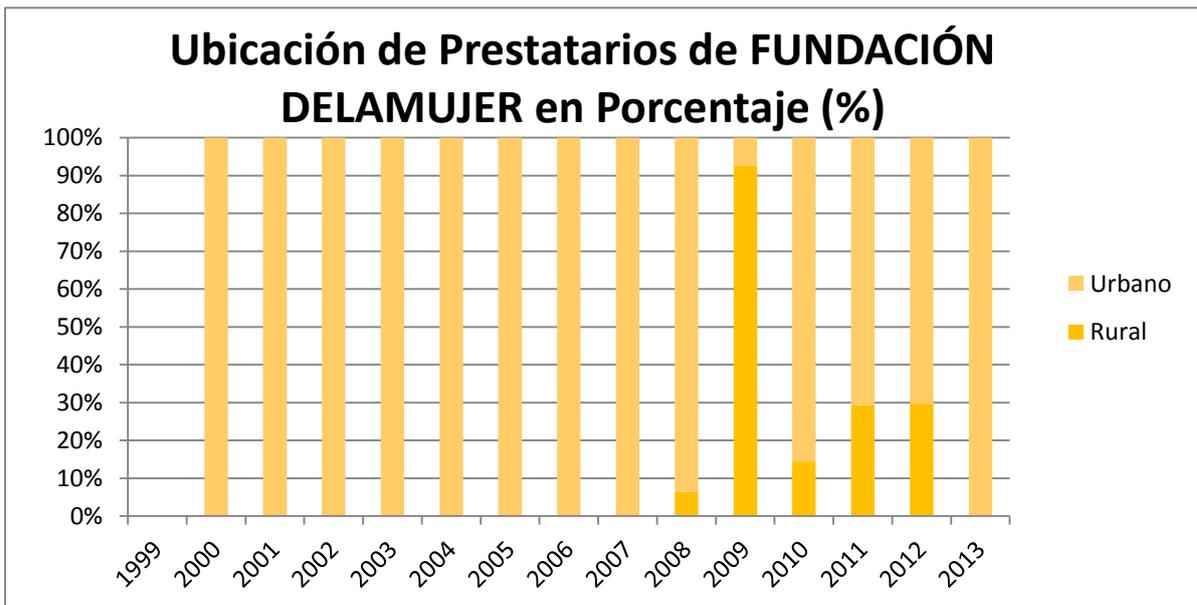
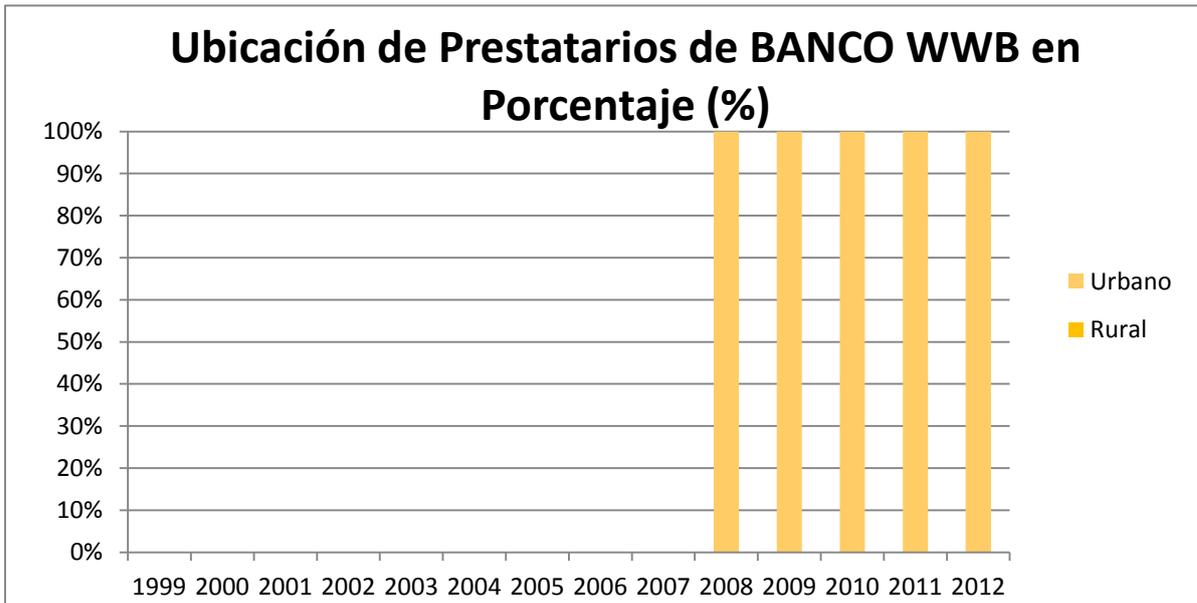


Como se observa, en primera instancia las instituciones venezolanas presentan una limitación ya que una de ellas, no presenta los datos de todos los años, por lo que esto dificulta el análisis. A pesar de esto, se puede ver que en comparación con las instituciones de Colombia y Brasil, el alcance de ambas instituciones venezolanas es mucho menor, y el desarrollo del sector micro financiero en el país es también más limitado. A esta conclusión se llega por las cifras de prestatarios que se maneja, y sus grandes diferencias con las que se manejan tanto en Colombia como en Brasil. Aun así, se puede ver que ambas instituciones presentan grandes diferencias en cuanto al número de prestatarios que tienen, ya que si se compara el último año reportado por la institución bancaria MiBanco, con los del mismo año de BanGente, se puede ver que la diferencia entre ambas ronda los 36 mil prestatarios. Por su parte, la entidad bancaria BanGente, que si ha reportado datos para los años siguientes, maneja en los últimos años, alrededor de 45 mil prestatarios. Es por esto que se concluye que esta última institución, tiene un mayor alcance que MiBanco, ya que ésta no logra llegar a tanta gente.

b. Ubicación de los Prestatarios: Rural o Urbana

La ubicación de los prestatarios es un indicador importante del alcance de la institución, ya que de él se obtiene información acerca de en qué zonas del país tiene mayor proyección la institución, y si realmente están llegando a zonas más pobres, rurales y con menos acceso a servicios, o si se centran únicamente en las zonas urbanas donde la gente tiene mucho más acceso a todo tipo de servicios.

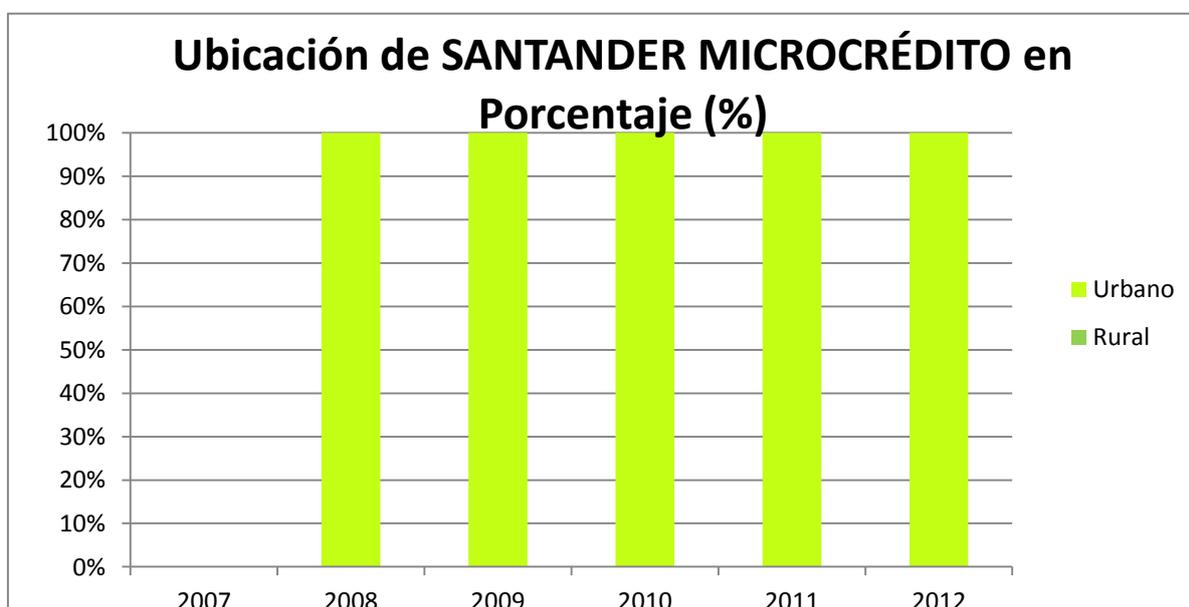
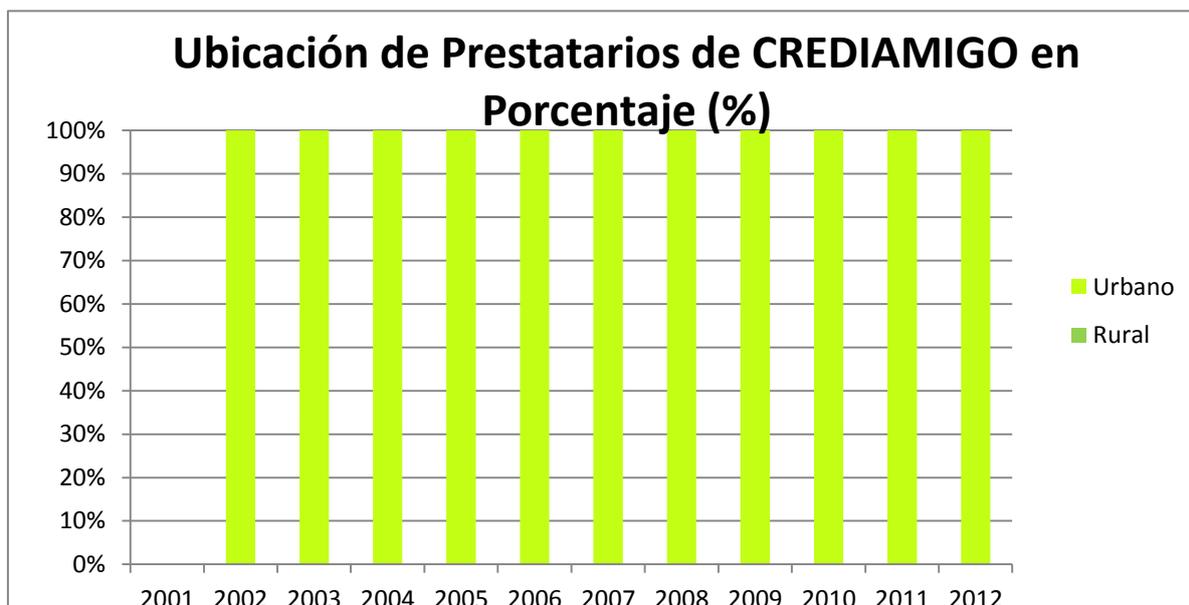
**Figura 10: Ubicación de Prestatarios en Instituciones Colombianas**



En cuanto a las entidades colombianas, se puede observar una mayor concentración de ambas instituciones en las zonas urbanas, por lo que es muy probable que no estén llegando de manera óptima a aquellas personas que se encuentran en el umbral de la pobreza y que no residen en zonas urbanas. Se observa también, que la institución con mayor alcance en zonas rurales es la ONG Fundación DelaMujer, como era de esperar, ya que son estas instituciones

las que tienen mayores objetivos de alcance, en contraposición con sus objetivos de rentabilidad.

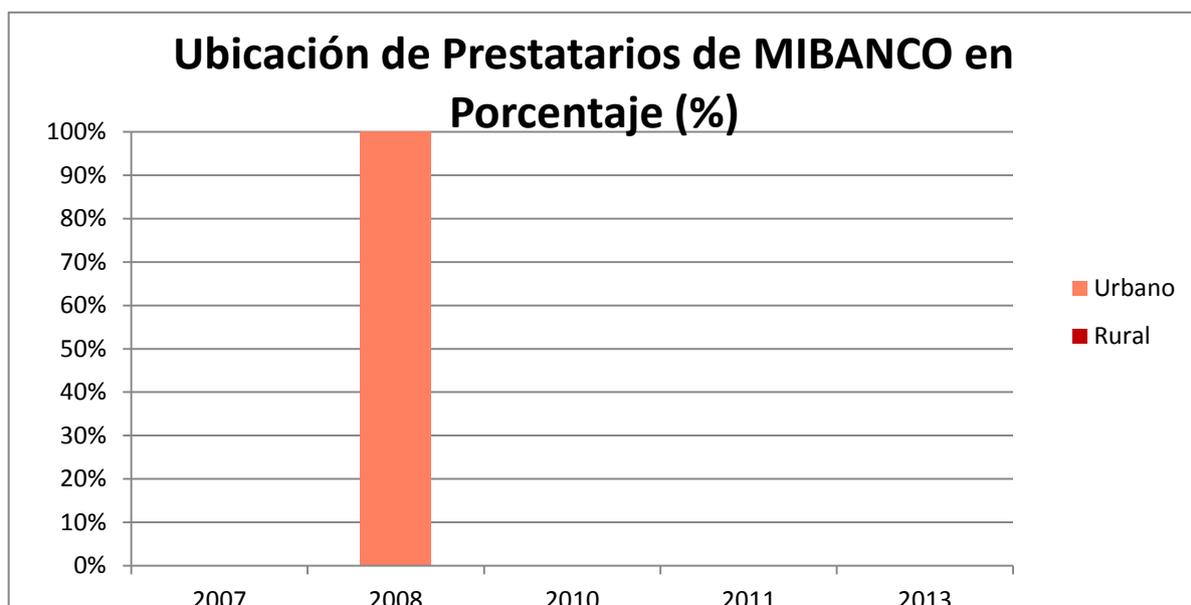
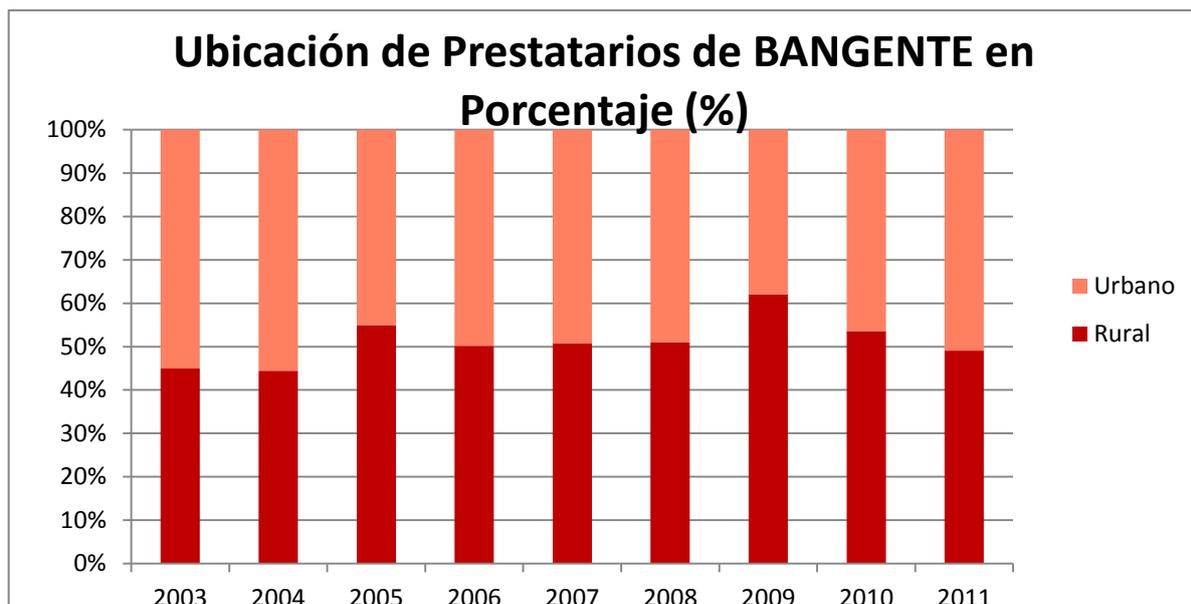
**Figura 11: Ubicación de Prestatarios en Instituciones Brasileñas**



En cuanto a las instituciones de Brasil, se puede observar que en ambas, el 100 por ciento de sus prestatarios se encuentra en zonas urbanas. En este país, esto podría ser beneficioso dado el gran tamaño que tiene, y la concentración que las personas que viven en situación de

pobreza extrema pueden llegar a tener en estas zonas. Aun así, es también muy probable que existan personas en esta situación que residan en zonas rurales, por lo que es necesario que las instituciones micro financieras también expandan su negocio a estas zonas, aunque esto podría no ser la decisión más rentable económicamente.

**Figura 12: Ubicación de Prestatarios en Instituciones Venezolanas**

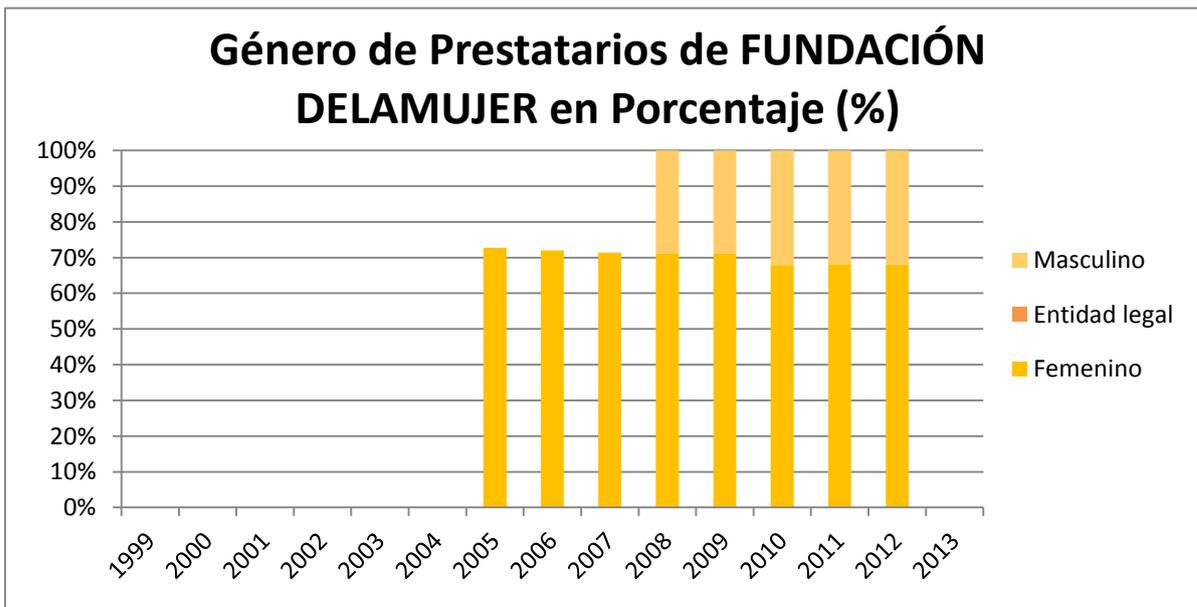
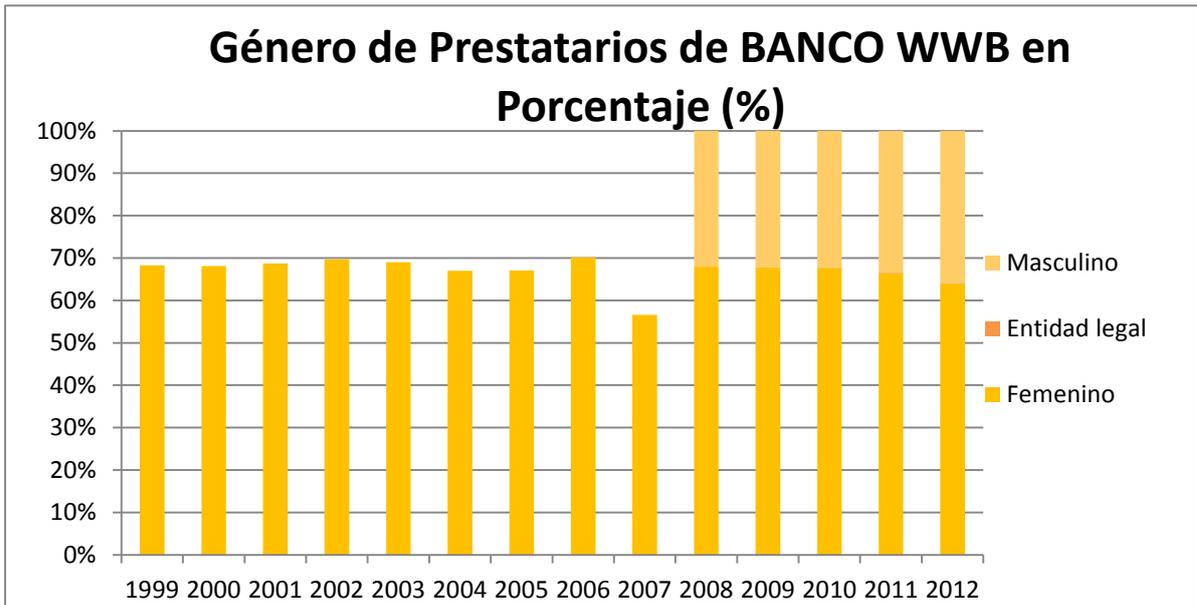


En las instituciones venezolanas, se puede observar un mejor reparto de la ubicación de los prestatarios, al menos en una de las instituciones analizadas (BanGente), en donde año tras año, prácticamente el 50 por ciento de los prestatarios se ubica en zonas rurales, llegando incluso a sobrepasar esta cifra. La otra institución analizada (MiBanco), únicamente presenta datos de la ubicación de sus prestatarios para uno de los años, en el que el 100 por ciento se ubicaba en zonas urbanas. Al ambas instituciones ser entidades financieras, resulta sorprendente el alcance que la entidad BanGente tiene en el país, a pesar del poco desarrollo que el sector micro financiero tiene, ha logrado ubicarse en zonas donde su ayuda y cooperación son más necesarias.

c. Género de los Prestatarios: Femenino, Masculino o Entidad Legal

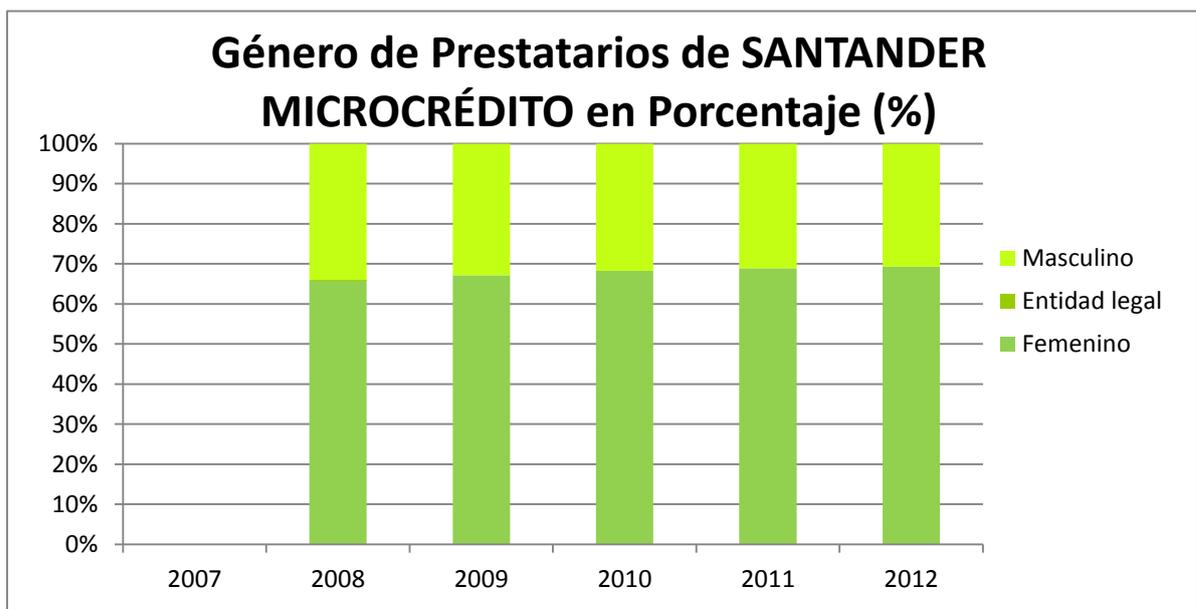
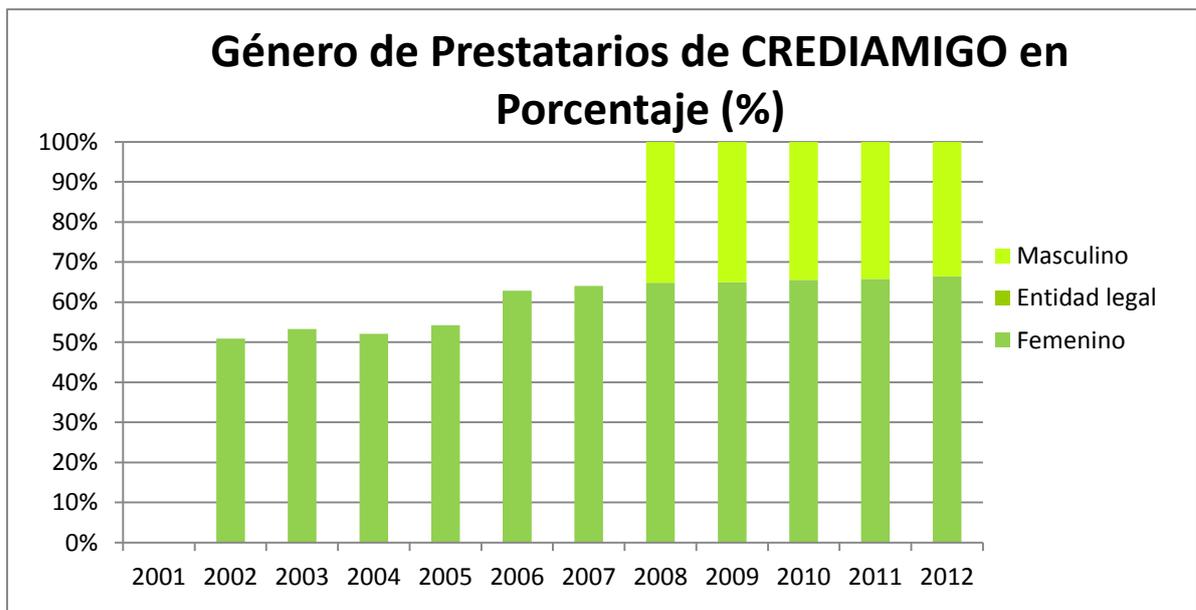
El género de los prestatarios, si estos son hombres, mujeres o entidades legales, resulta también fundamental en el estudio del alcance de las instituciones. Esto se debe a que, en general, las micro finanzas se han desarrollado en base a los préstamos que se realizan a mujeres en las distintas familias, ya que generalmente son ellas quienes realmente harán buen uso de ese dinero, invirtiéndolo en activos fundamentales para la supervivencia de sus hogares. Es por esto, que la importancia del porcentaje de prestatarios que son de género femenino es muy alta, ya que se deduce que el préstamo estará en buenas manos, y realmente servirá para ayudar al desarrollo.

Figura 13: Género de Prestatarios en Instituciones Colombianas



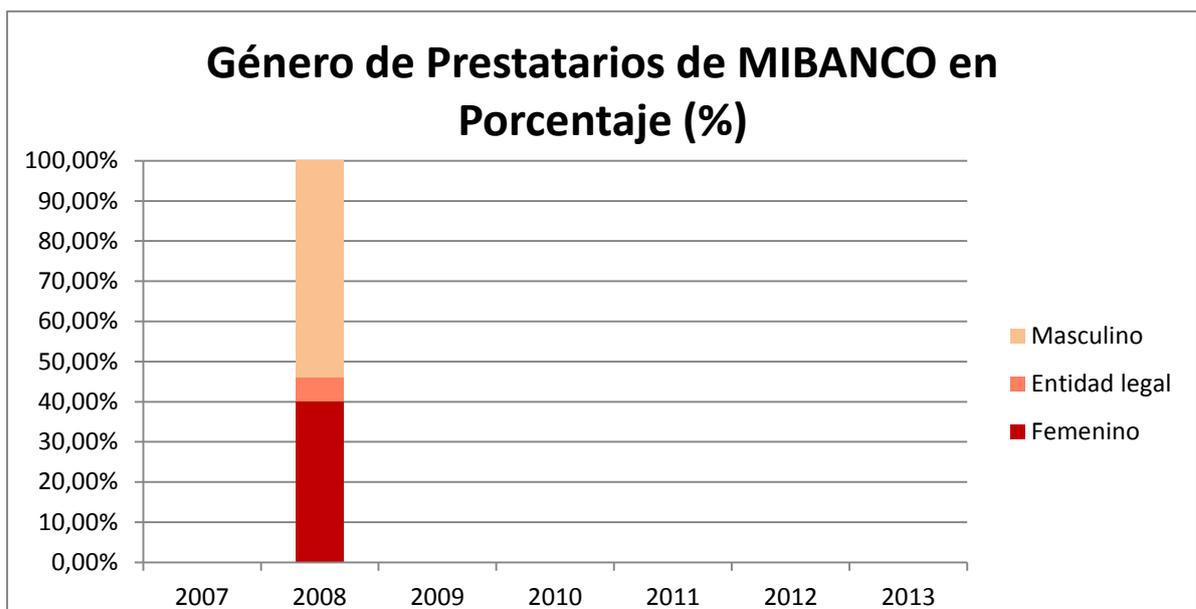
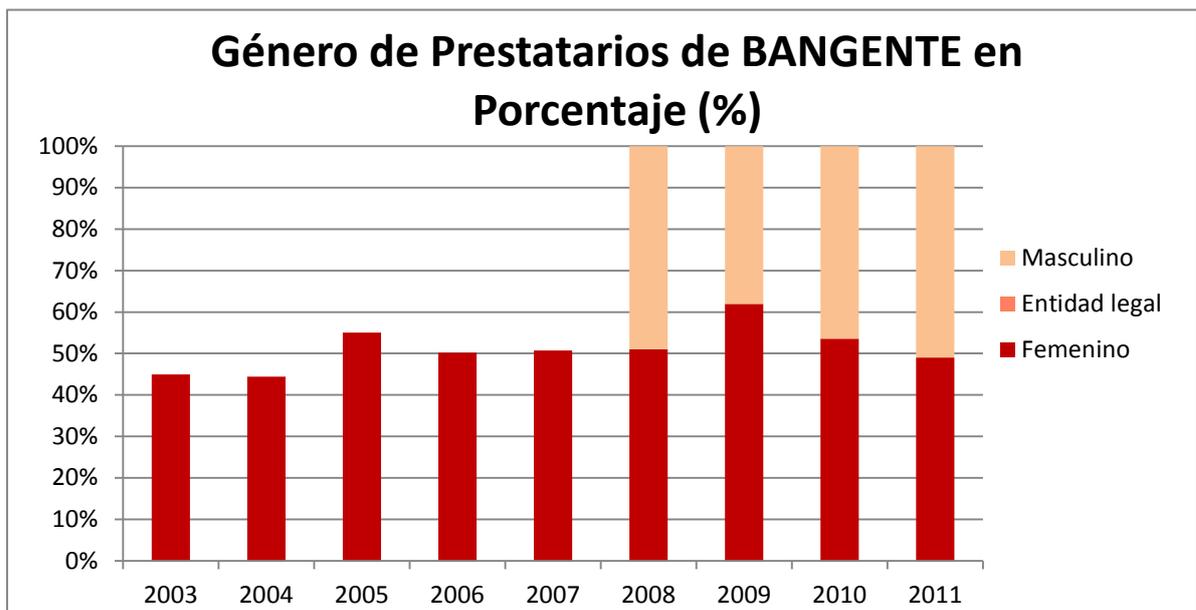
Como se mencionó anteriormente, el porcentaje de prestamistas mujeres resulta un indicador fundamental para ver en qué medida los préstamos concedidos por las instituciones, van a ser utilizados para fines positivos, y ayudarán al desarrollo de las familias en situación de pobreza extrema. En las instituciones colombianas, se observa que en general, es mucho mayor el crédito otorgado a mujeres que el otorgado a hombres o entidades legales, significando este en todos los casos una cifra superior al 50 por ciento. Siendo así, se considera que las instituciones colombianas otorgan estos préstamos en su mayoría a mujeres, asegurándose que estos serán positivos en el desarrollo de sus familias, y que realmente estos se encuentran en buenas manos.

**Figura 14: Género de Prestatarios en Instituciones Brasileiras**



Se observa que las instituciones brasileiras siguen la misma tendencia que las colombianas, en cuanto a otorgar préstamos a mujeres. Esto se dice, ya que en ambos casos, y en todos los años analizados, el porcentaje de prestamistas mujeres es mayor al 50 por ciento, suponiendo el porcentaje restante préstamos en su mayoría a hombres. Como se ve, es una medida utilizada comúnmente entre las entidades, para asegurarse el buen uso del dinero, y el retorno del mismo a la institución. Esto indica también que las entidades están comprometidas con el desarrollo de las familias que más lo necesitan, otorgando el préstamo a quienes saben, harán buen uso de él.

Figura 15: Género de Prestatarios en Instituciones Venezolanas



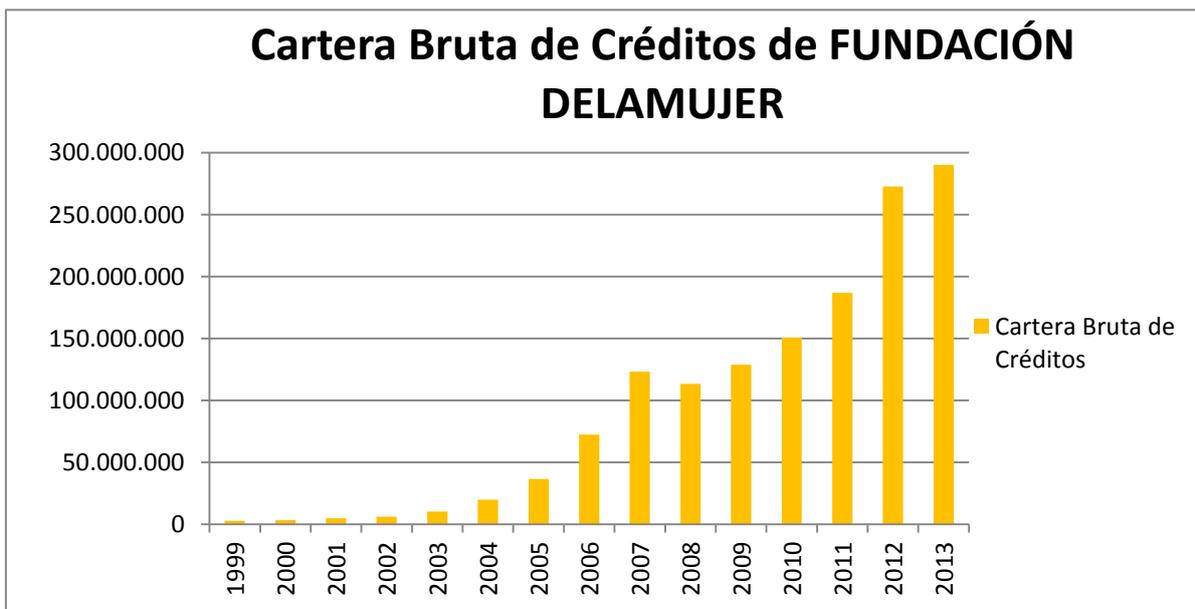
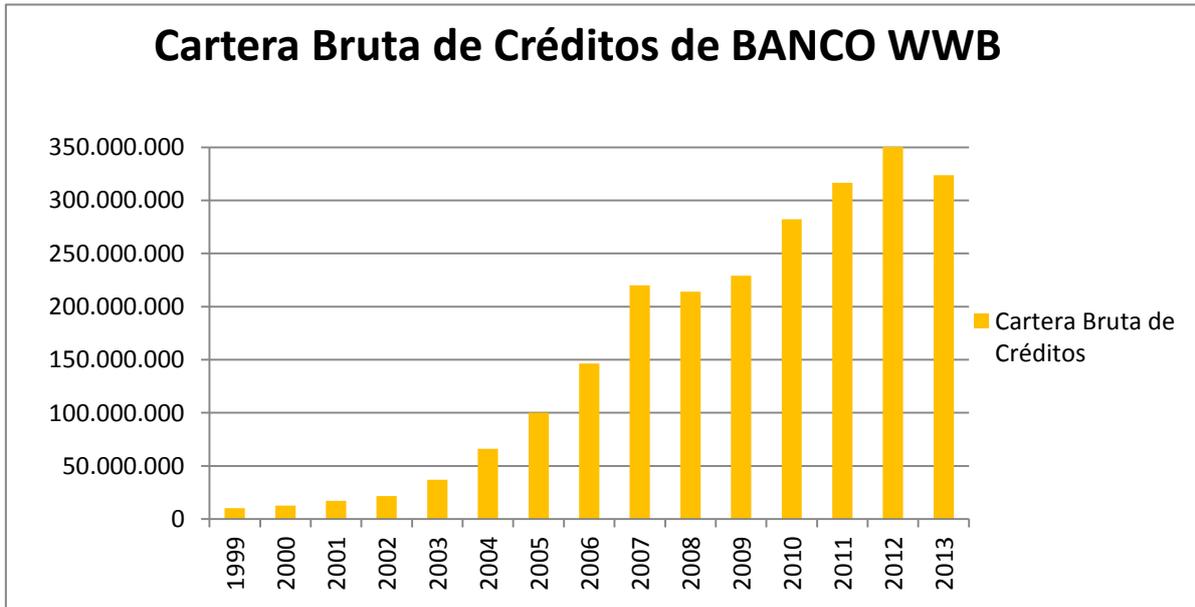
En el caso de las entidades venezolanas, el alcance medido en base a los préstamos otorgados a mujeres, resulta un tanto más bajo. Esto se dice, debido a que el préstamo a mujeres en la mayor parte de los casos, roza el 50 por ciento, llegando incluso a ser menor. Igualmente, en la entidad MiBanco, se observa que para el único año para el que se tiene información, la mayor parte de los préstamos se dio a hombres, significando una pequeña parte las entidades legales, y alrededor de un 40 por ciento, las mujeres. Siendo así, se considera que el alcance de estas dos instituciones es menor que el de aquellas analizadas anteriormente, ya que es muy posible

que sus préstamos no estén llegando correctamente a las familias, cooperando en su desarrollo.

d. Cartera Bruta de Créditos

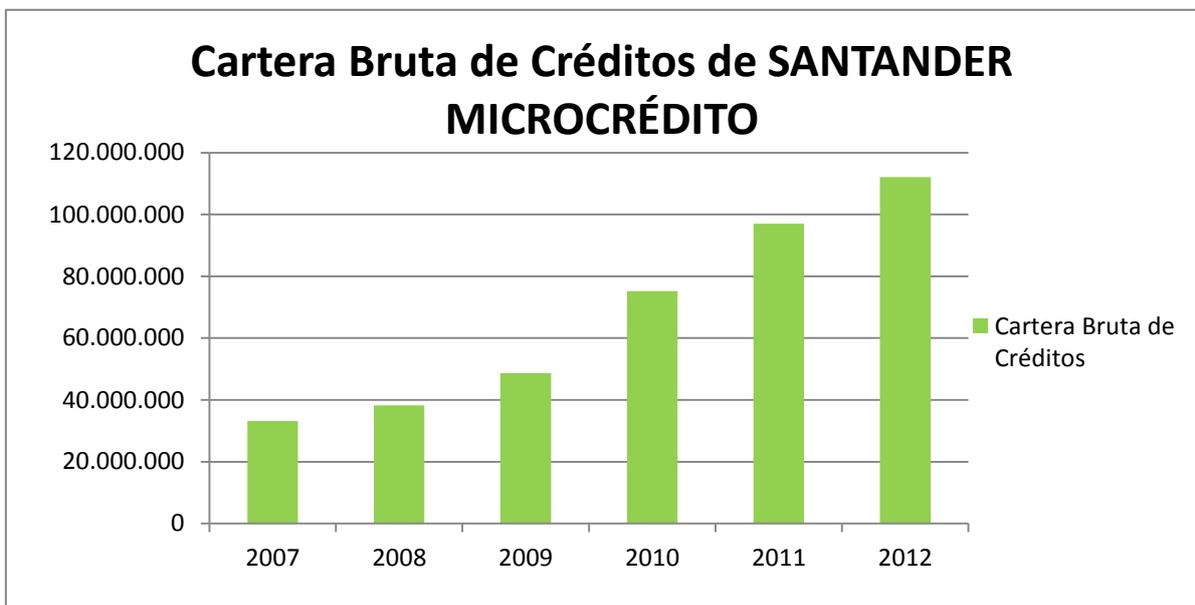
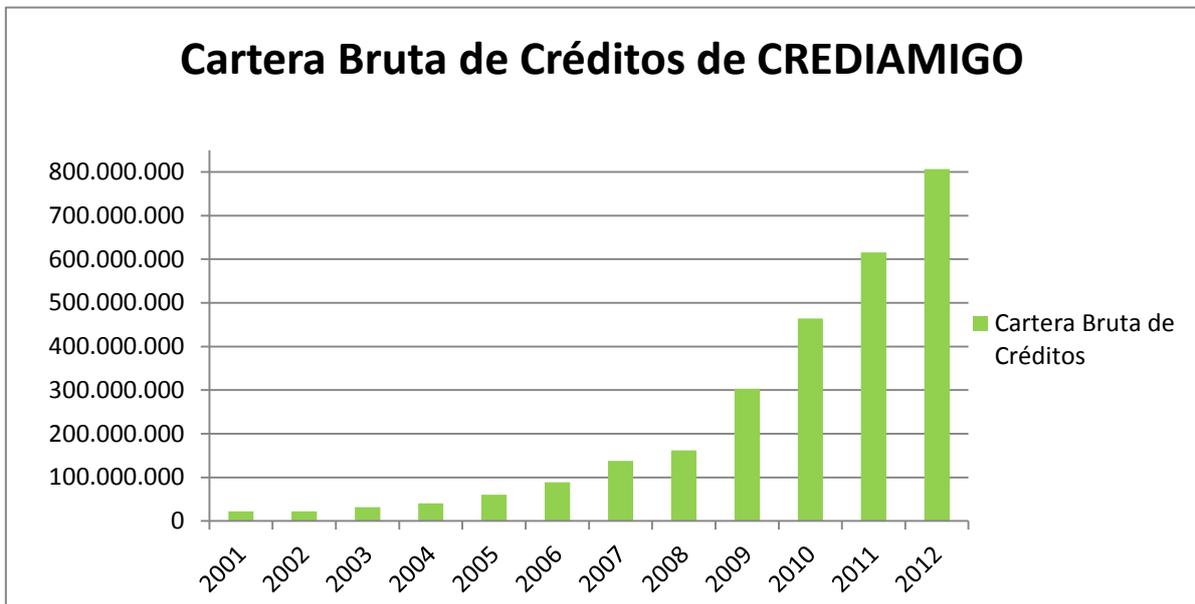
Como se puede deducir, el valor de la cartera bruta de créditos es el valor total de los préstamos que las instituciones conceden a los prestatarios, cada periodo. Este indicador es importante ya que permite tener una idea del dinero que destina la institución, a realmente conceder préstamos a las personas que lo necesitan. El valor de este indicador puede ser comparado con los activos totales, para observar lo que supone la cartera dentro del total, o posteriormente, se podrá ver el rendimiento real que la institución logra obtener de su cartera. Estas cifras representan el cuarto indicador de alcance analizado, y por el cual se puede ver realmente el destino que las instituciones dan a sus fondos.

Figura 16: Cartera Bruta de Créditos Instituciones Colombianas



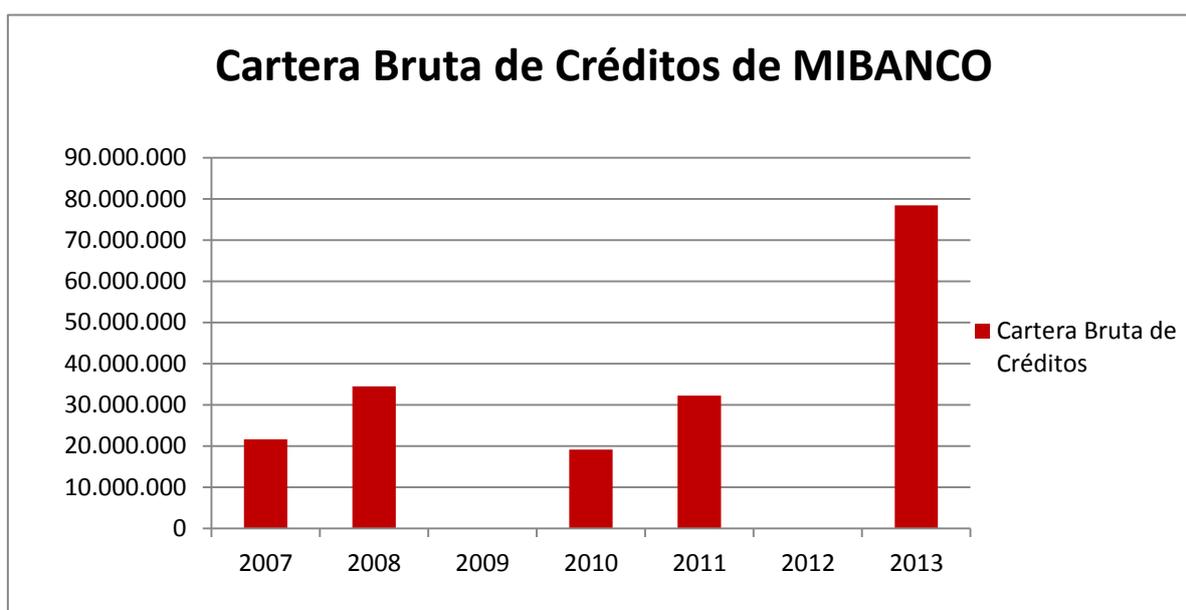
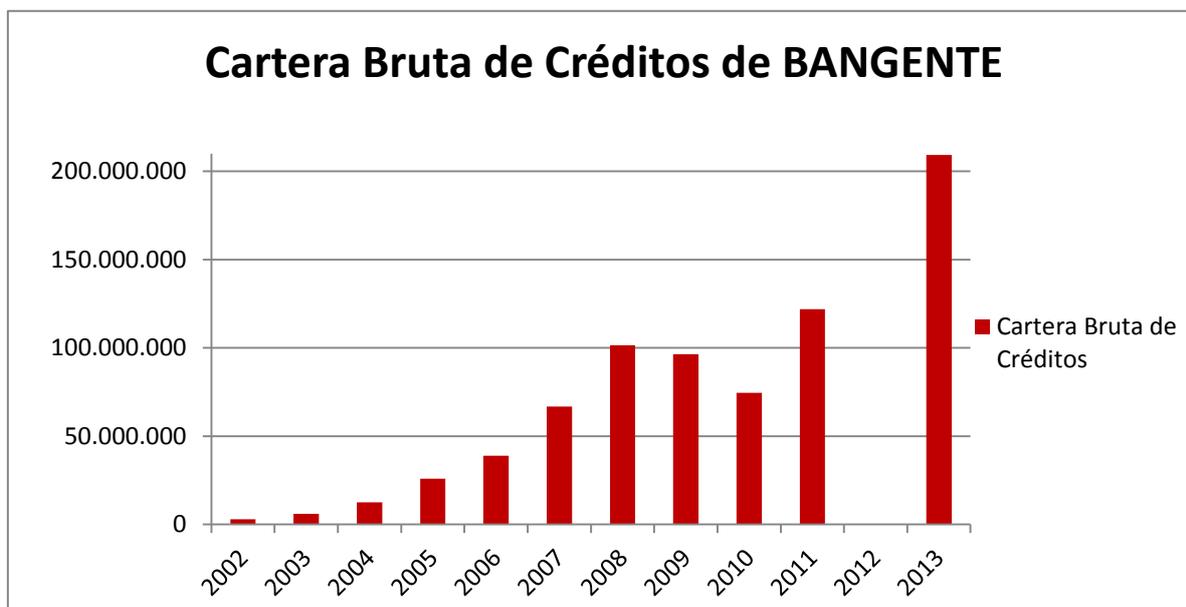
Se observa que la cartera bruta de créditos en las entidades colombianas, han evolucionado favorablemente a lo largo de los años, viéndose un poco afectadas durante los años de 2008 y 2009, años en que la crisis financiera castigó tanto al sector micro financiero, como a tantos otros. Comparando las carteras con los niveles de activos de cada entidad de Colombia, se observa que esta supone, en el caso del Banco WWB, alrededor de un 75 por ciento a lo largo de los años. En el caso de la ONG Fundación DelaMujer, este ratio es de alrededor del 90 por ciento, suponiendo la cartera bruta de créditos casi la totalidad de los activos de la entidad. Se observa también, que el máximo que las entidades destinan son 350 millones y poco menos de 300 millones de dólares para conceder créditos a personas en situación de pobreza.

**Figura 17: Cartera Bruta de Créditos Instituciones Brasileiras**



En cuanto a la cartera bruta de créditos de las instituciones de Brasil, se puede ver también como a lo largo de los años, esta evoluciona aumentando su valor, llegando en ambos casos a máximos en el periodo 2012. Comparando las carteras con la evolución de los activos, se observa que para el caso de CrediAmigo, el valor de la cartera bruta de créditos ronda cifras que representan más del 90 por ciento del valor total de los activos. En el caso de Santander Microcrédito, y en todos los años en los que es posible comparar estas dos partidas, se observa que la cartera bruta de préstamos representa alrededor del 90 por ciento de los activos a lo largo de los años. Igualmente, se debe notar los máximos destinados por las instituciones a la concesión de créditos, siendo estos de alrededor de 800 millones de dólares y 120 millones de dólares respectivamente.

**Figura 18: Cartera Bruta de Créditos Instituciones Venezolanas**



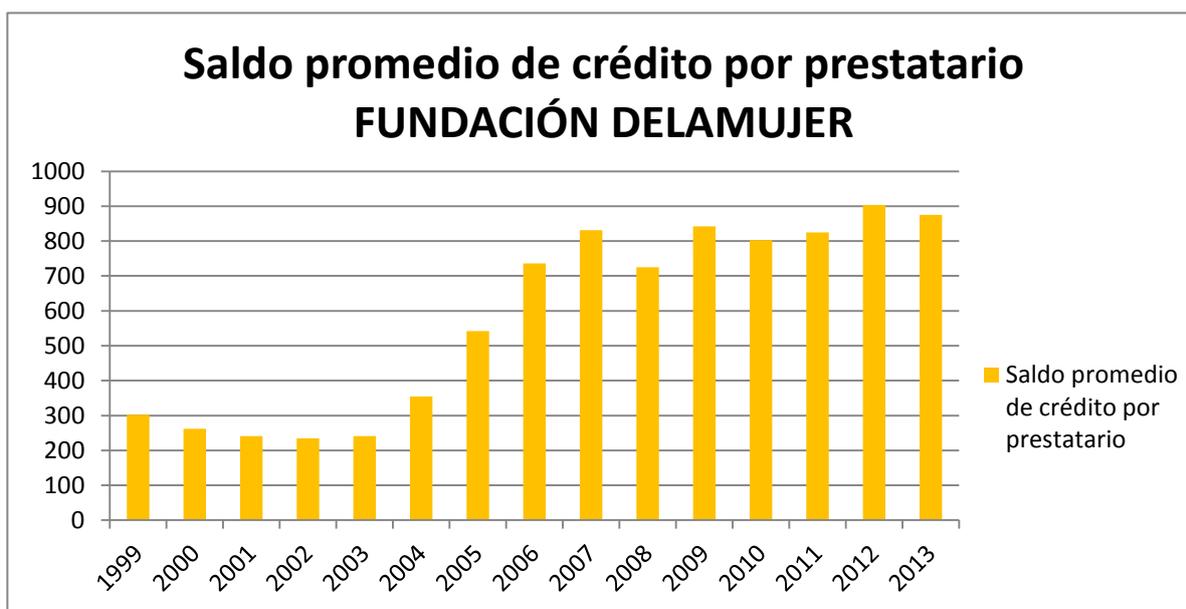
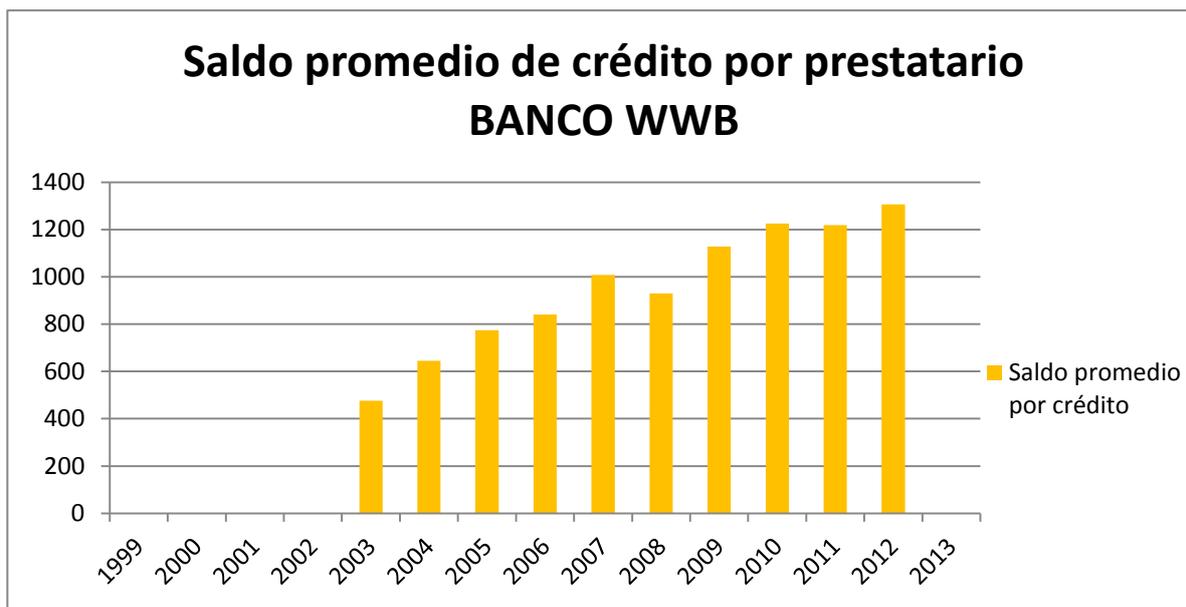
Es posible observar como la cartera bruta de préstamos evoluciona en todas las entidades, a la par que lo hacen los activos. A pesar de esto, el caso de las instituciones venezolanas se presenta con mayores particularidades, siendo estas las únicas de las instituciones analizadas, cuyo nivel de créditos es bastante inferior al activo total, no llegando a representar en muchos casos, el 50 por ciento de los mismos. Únicamente, en la institución BanGente, se puede observar que la cartera bruta de créditos representa en principio casi un 50 por ciento, aumentando progresivamente hasta rozar casi el 90 por ciento de los activos totales. En el caso de la entidad financiera MiBanco, únicamente en el año 2008, han podido alcanzar un 70 por

ciento de los activos totales, representando el último año menos de un 40 por ciento. En cuanto a los máximos otorgados como créditos, se observa que son las entidades venezolanas las que destinan menos dinero a esta actividad, por lo que las cifras máximas a las que han llegado serían de 200 millones de dólares y poco menos de 80 millones de dólares respectivamente. Esto avala lo que ya se ha mencionado en líneas anteriores, acerca del poco desarrollo que el sector micro financiero tiene en el país suramericano.

e. Saldo Promedio de Crédito por Prestatario

El saldo promedio de los créditos por prestatario es el último de los indicadores de alcance que se va a analizar, y mediante él, se pueden ver los niveles de crédito que las instituciones otorgan a aquellos viviendo en situación de pobreza. En este punto se debe recordar la definición dada en capítulos anteriores acerca de la población en la Base de la Pirámide, cuyos ingresos diarios no superan los 4 dólares, representando anualmente alrededor de los 1.500 dólares. Como los datos presentados en este capítulo están expresados en dólares, para homogeneizar y ayudar a su comparación, se puede relacionar el crédito que las instituciones conceden a las personas en situación de pobreza, con lo que se espera sean sus ingresos anuales, para corroborar que en realidad se está ayudando al desarrollo de las personas.

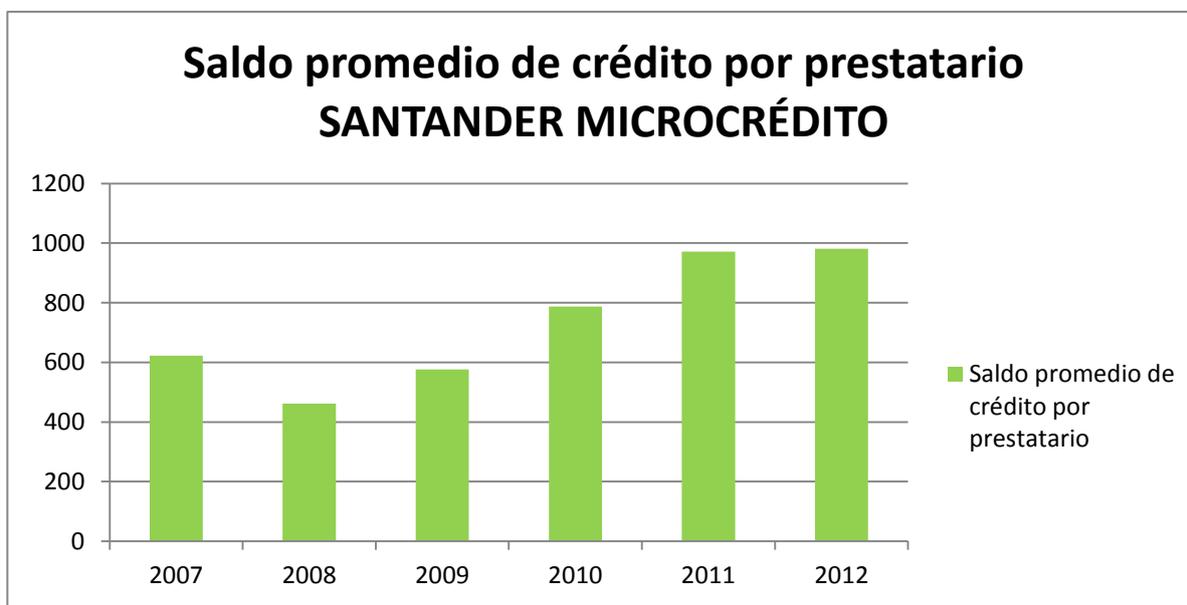
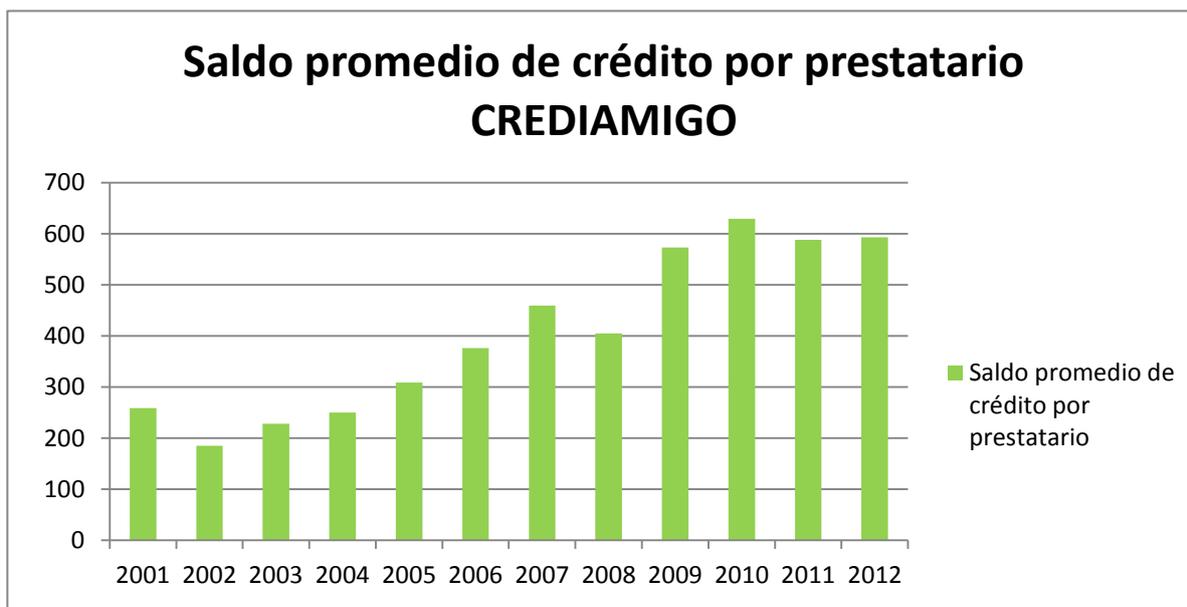
Figura 19: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Colombianas



Observando las entidades colombianas, se puede ver que a lo largo de los años, el saldo promedio que las instituciones otorgan a los prestatarios aumenta progresivamente. Igualmente, se observa que la institución financiera, Banco WWB, otorga préstamos mayores a sus prestatarios, equiparándose a lo que se espera que reciban anualmente las personas en situación de pobreza. Igualmente, la ONG Fundación DelaMujer, otorga préstamos de menor saldo, aunque también representan una gran ayuda para aquellos en necesidad. Cabe destacar que como se observa, el alcance las ONG suele ser mayor al de los Bancos tradicionales, y sus esfuerzos suelen ir más centrados a la ayuda que a la búsqueda de rentabilidad. Es por esto,

que aunque los préstamos sean de menos cuantía, si logran llegar especialmente a las personas en pobreza extrema, y no únicamente a los “más ricos entre los pobres”, los saldos serían mayores que lo que se espera que una persona en esa situación obtenga anualmente. Se recuerda que en situación de pobreza extrema, el ingreso diario representa menos que 1,25 dólares.

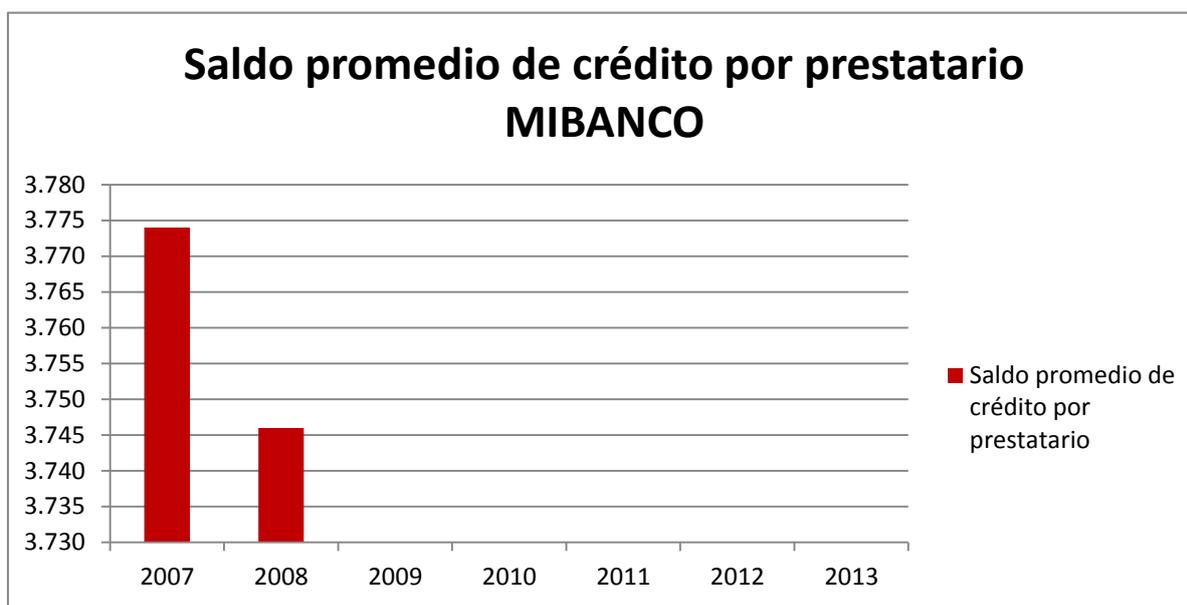
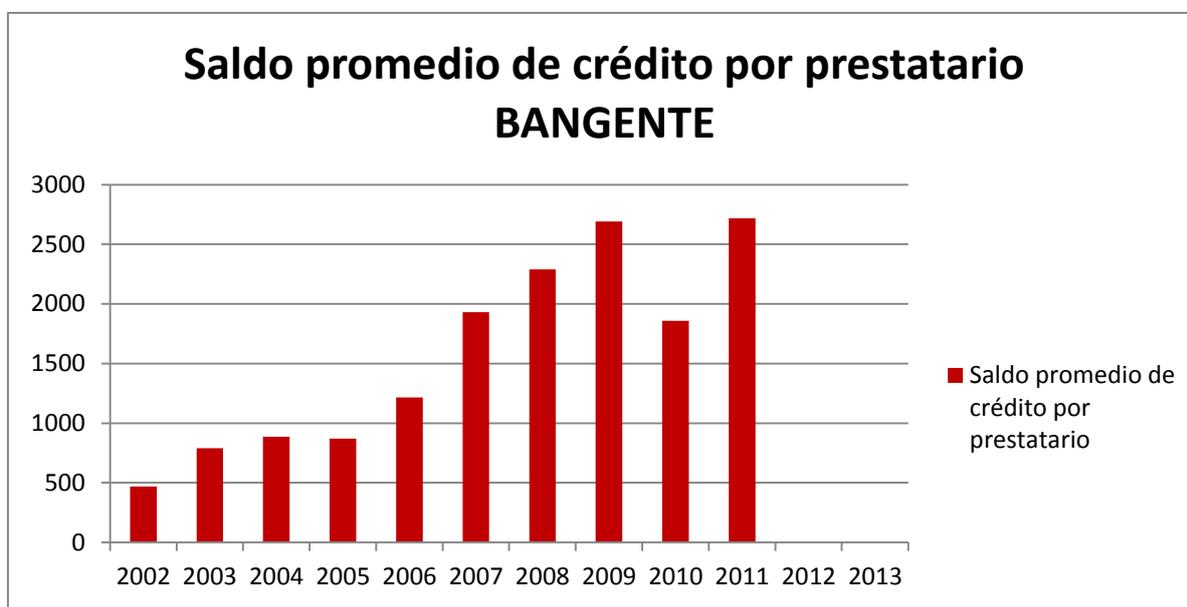
**Figura 20: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Brasileiras**



Las entidades brasileiras por su parte, presentan también una evolución favorable en el saldo promedio de crédito por prestatario a lo largo de los años. En cuanto a los saldos que las entidades otorgan, y su comparación con los ingresos que se espera reciban las personas que

se encuentran en la base de la pirámide poblacional, se puede ver que el banco Santander Microcrédito otorga préstamos de mucha mayor cuantía que la ONG CrediAmigo. A pesar de esto, ambas instituciones logran llegar a niveles de préstamo mayores a los ingresos que tienen las personas en situación de pobreza y pobreza extrema. Igualmente, y aunque el banco Santander Microcrédito otorgue préstamos de mayor cuantía, si se hace referencia al número de prestatarios que cada institución tiene, y ya explicado en líneas anteriores, se puede ver que el alcance que tiene la ONG es bastante mayor que el que tiene el banco, y por tanto, aunque sus préstamos sean de cuantía inferior, estos logran llegar a muchas más personas en situación de necesidad.

**Figura 21: Saldo Promedio de Crédito por Prestatario de Instituciones Venezolanas**

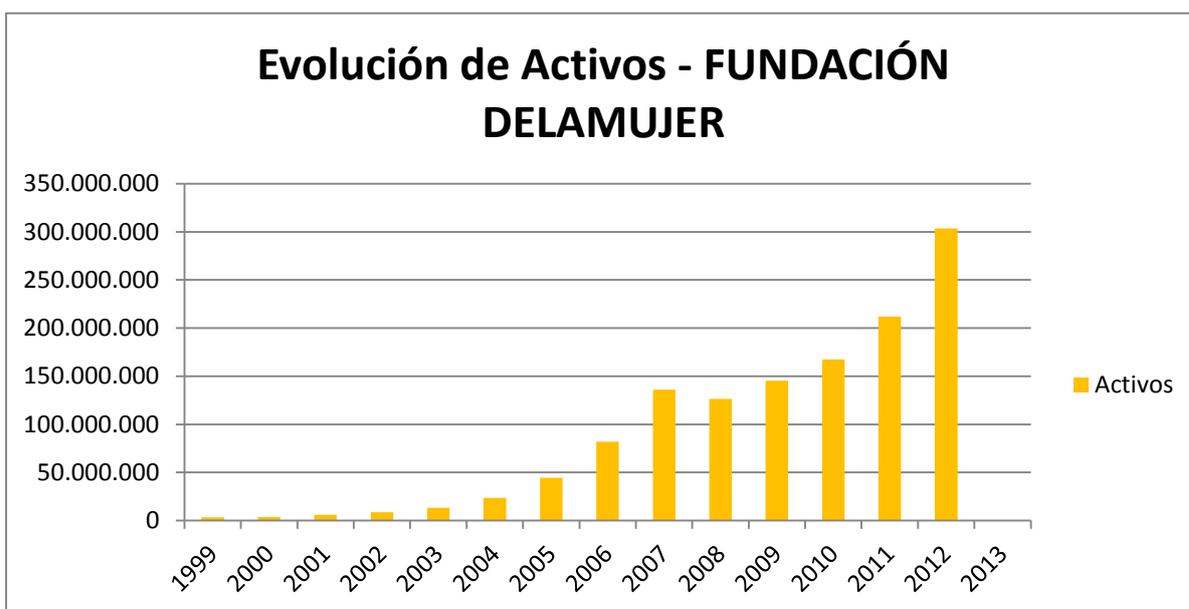
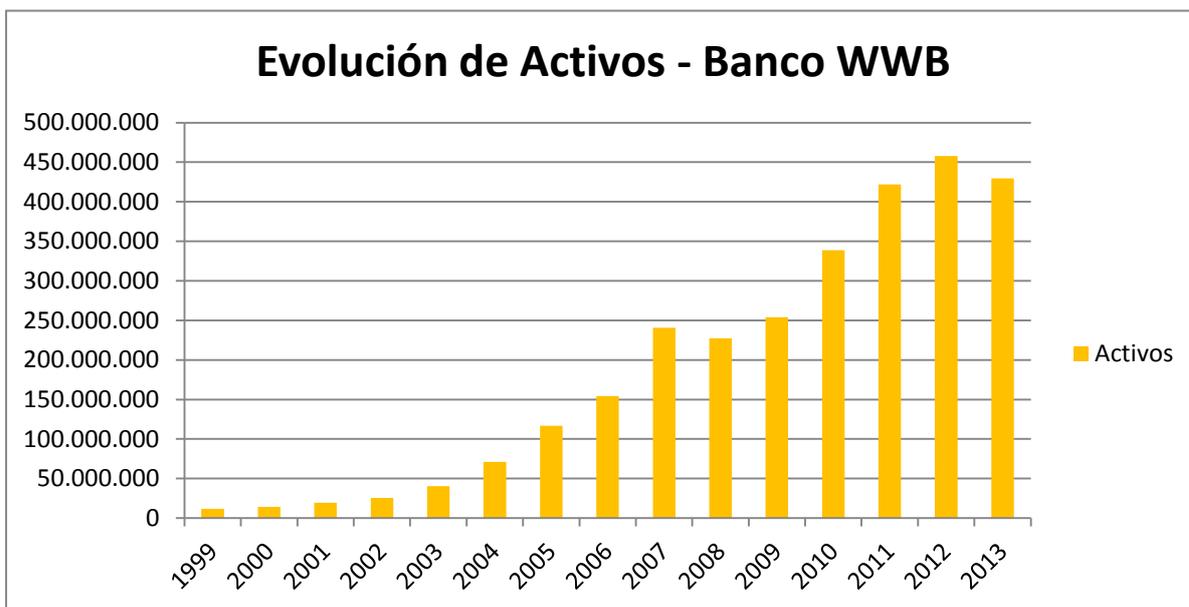


Por último se pueden observar las instituciones venezolanas, cuyo bajo nivel en el reporte de la información ha representado un reto a lo largo de este trabajo. Aun así, es posible ver que en la entidad BanGente, se ve una evolución progresiva y positiva de los saldos promedios de los préstamos otorgados. Se puede observar que las cifras que presentan las dos entidades son bastante superiores a las que se han manejado con las entidades de Brasil y Colombia, representando más de 2 mil dólares e incluso más de 3 mil. A pesar de esto, y como ya se vio, el alcance de estas instituciones está realmente limitado, y es muy bajo en comparación con el que tienen otras entidades. Se puede deducir entonces, que estas instituciones destinan parte de su dinero a la concesión de créditos, y que por el bajo desarrollo que el sector tiene en el país, al ser menos personas las que tienen acceso a ellos, las cuantías son mayores. Igualmente, es importante destacar la grave crisis financiera que tiene este país suramericano, los exorbitantes niveles de inflación que presenta y sus problemas con el control cambiario de la moneda original al dólar, presentando devaluaciones de la moneda en más ocasiones que otros países. Se recuerda esta información, ya que el efecto que tiene el nivel inflacionario del país, puede hacer que al compararlo con otros países, las cantidades parezcan mucho mayores, aunque quizás, el efecto que tenga sobre las familias que reciben los préstamos sea igual que el de familias de otros países que lo reciben, es decir, quizás parezcan cuantías mucho mayores, aunque en realidad no represente mucho más dinero para adquirir bienes en el país.

#### f. Activos Totales

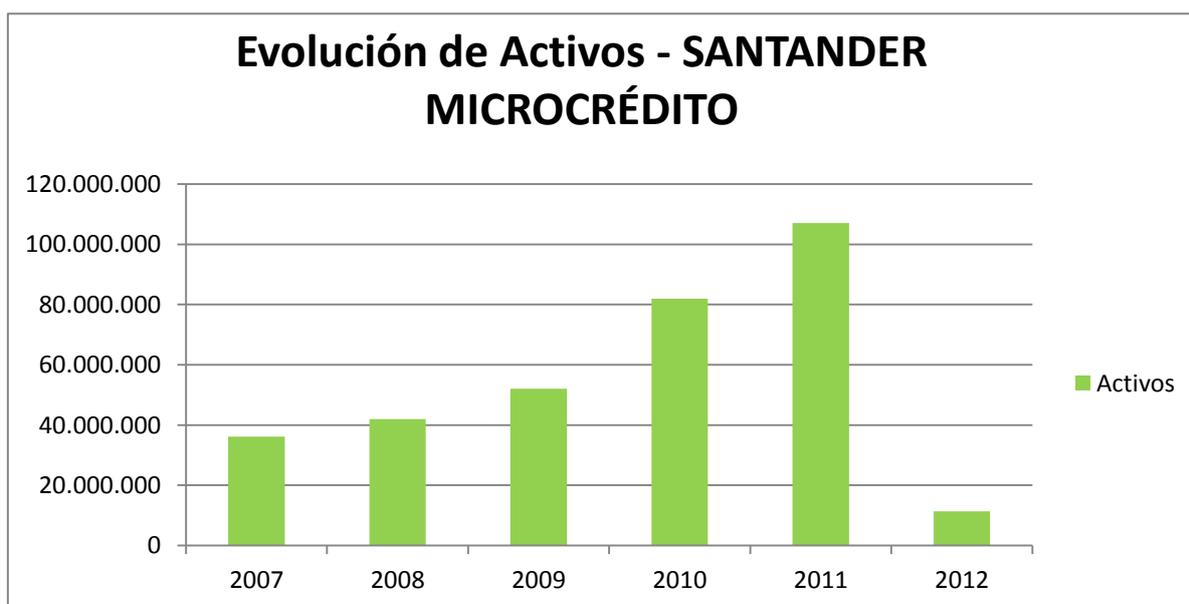
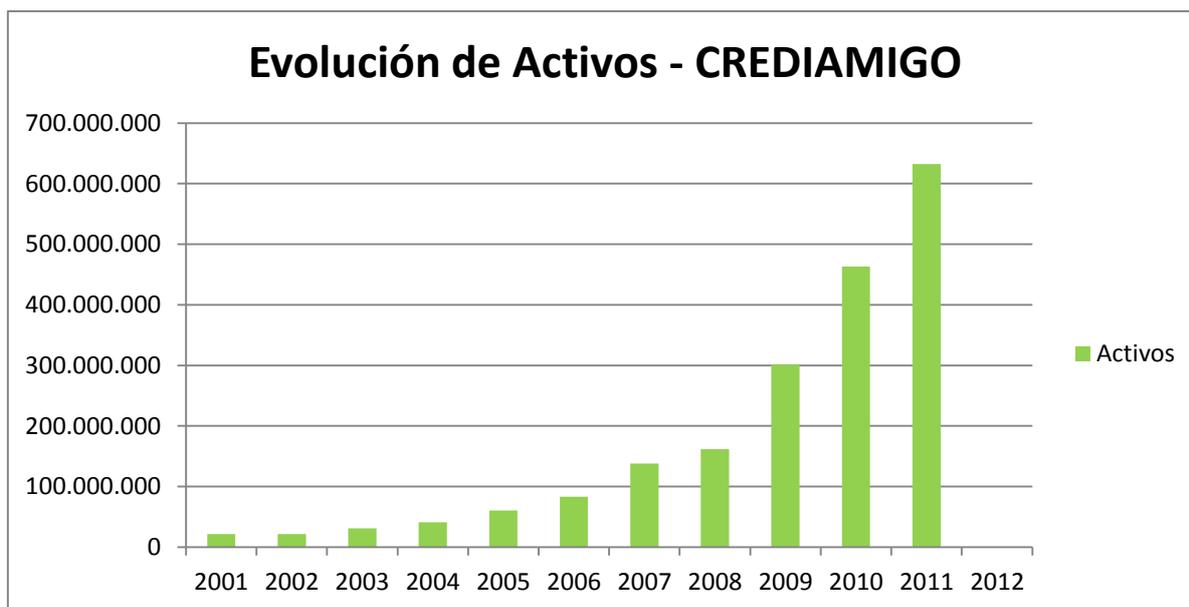
Como se puede ver en la tabla presentada en el apartado de Metodología, los activos totales se refieren al valor de los activos que cada institución tiene en los años reportados. Con esta información, se puede observar de mejor manera el tamaño de la entidad, al igual, que será posible compararla con la cartera bruta de préstamos, el número de clientes activos que tiene la entidad y el crédito promedio por cliente, para tener una idea general de la estructura de activo que tiene cada institución, es decir, para poder ver si éste se concentra en los créditos a clientes, en activos fijos o en alguna otra partida.

Figura 22: Evolución de Activos de Instituciones Colombianas



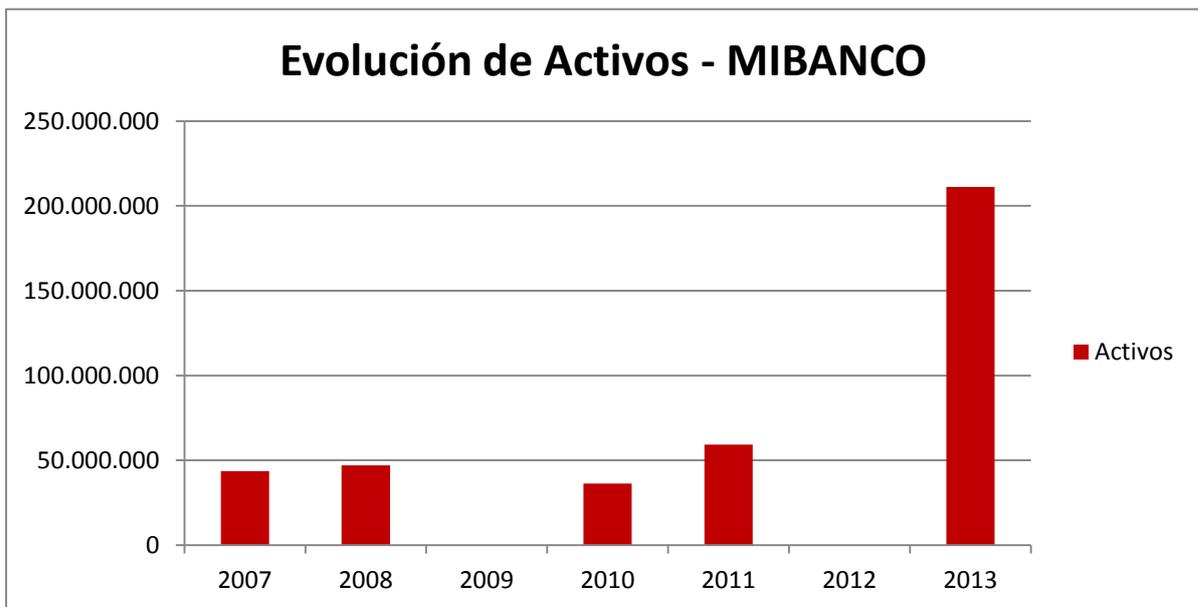
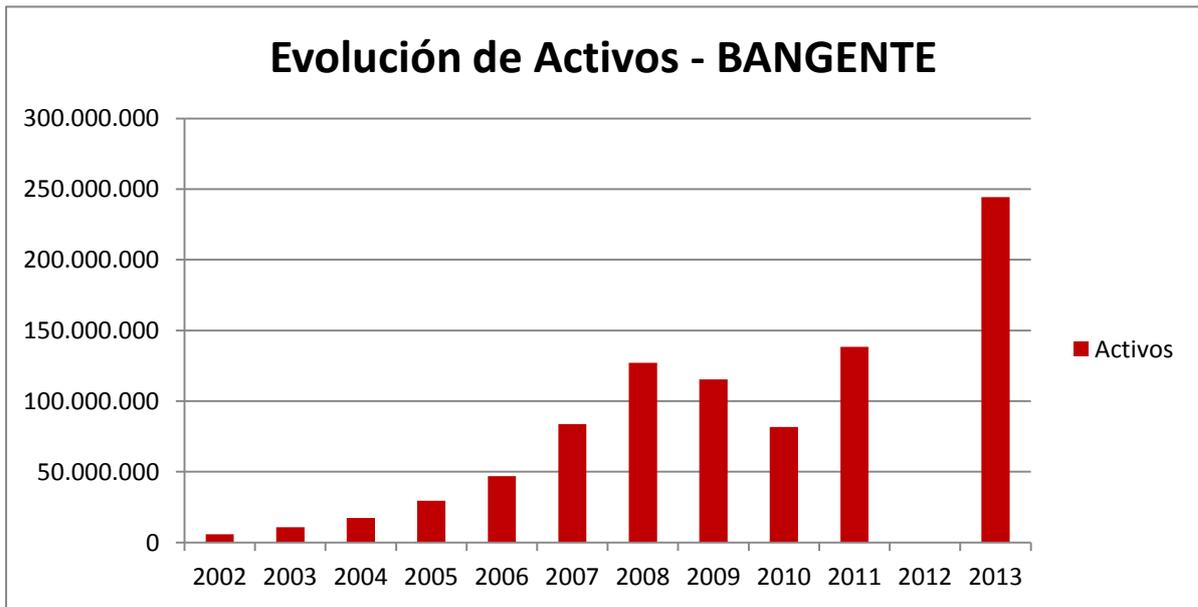
En los gráficos anteriores en los que se muestra la evolución de los activos de las instituciones colombianas, se puede ver su crecimiento a lo largo de los años. El crecimiento se puede observar que es bastante regular, a excepción de los últimos años registrados en el Banco WWB, cuyos activos sufrieron una ligera disminución, a pesar de que se mantuvieron en niveles mucho mayores que aquellos registrados por la ONG Fundación DelaMujer. Tomando como punto de referencia estos datos, y sin haber analizado por el momento ningún otro, se puede notar la diferencia en el valor de los activos de una institución a otra, siendo esta diferencia de aproximadamente 150 millones de dólares.

Figura 23: Evolución de Activos de Instituciones Brasileiras



En cuanto a las instituciones de Brasil, se puede ver que al igual que las colombianas, han registrado aumentos de sus activos a lo largo de los años. A pesar de esto, difieren de las anteriormente descritas en que en este caso, es la ONG CrediAmigo la que cuenta con mayor valor de activos que el Banco Santander Microcréditos, al menos en el último año registrado en el que el banco sufrió un descenso muy brusco en sus niveles de activo. Aun así, la diferencia entre las dos instituciones al menos en el último año en el que se pueden comparar, que es el año 2011, es de alrededor de 500 millones de dólares.

Figura 24: Evolución de Activos de Instituciones Venezolanas

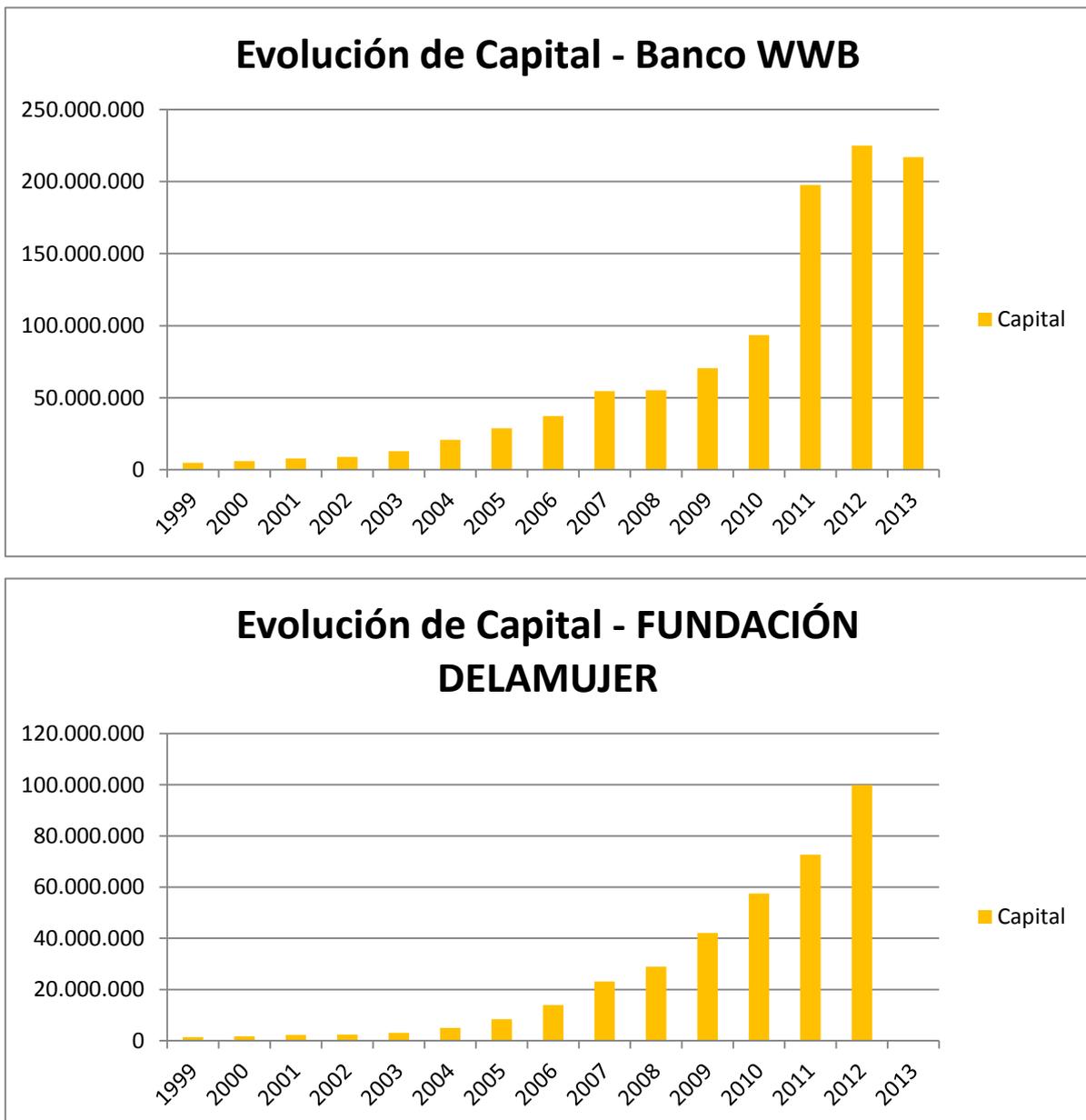


En el caso de las entidades venezolanas, se aprecia también la evolución creciente de los activos a pesar de que en una de ellas se carece de información en alguno de los años. Igualmente, se puede comparar la información que se tiene del último año registrado, que será el año 2013, y en esta se puede ver que el nivel de activos de las dos instituciones es muy parecido, y no existen diferencias muy significativas como ocurre con las instituciones colombianas y brasileras. En las instituciones venezolanas, la diferencia entre el valor de los activos de los dos bancos comerciales, MiBanco y BanGente, es de alrededor de 40 millones de dólares.

g. Capital

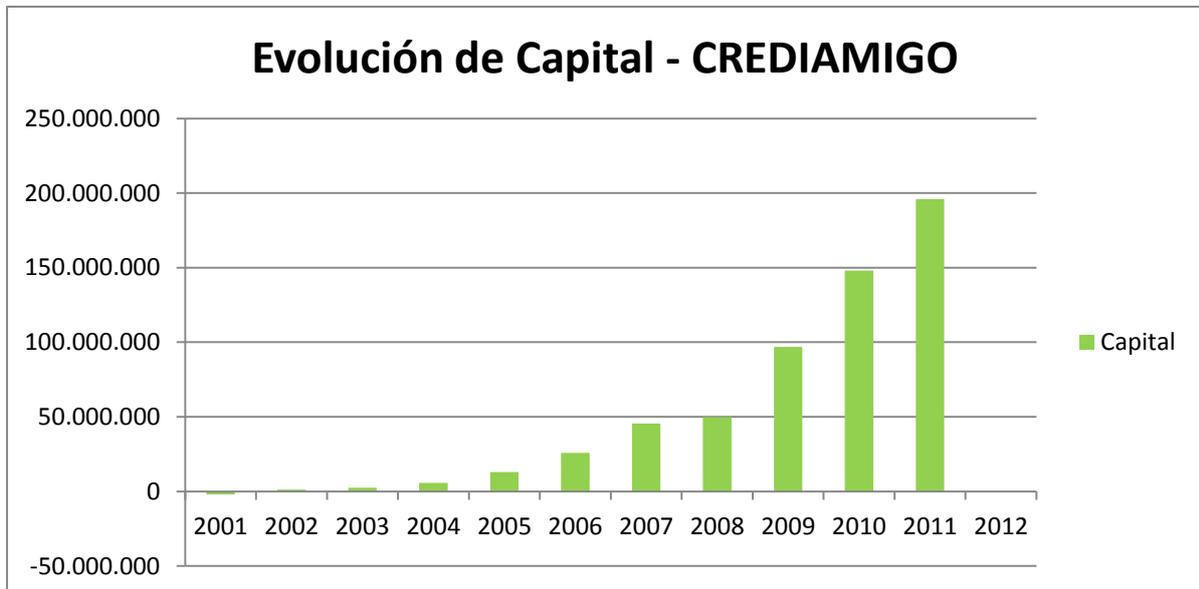
Para observar la estructura de la empresa, y su dependencia a recursos propios, se analizará el capital, que luego también servirá de referencia para analizar la rentabilidad obtenida del capital, o ROE. El capital como se sabe, son las aportaciones realizadas por los socios de la empresa, aunque en este trabajo se debe destacar que al analizar ONGs, organizaciones sin fines de lucro, el capital puede venir de fuentes diferentes que no necesariamente tienen que ser accionistas o socios de la organización. De esta manera, el capital en una ONG podría venir de aquellas personas que colaboran con la organización y realizan donaciones y aportes para que la ONG pueda realizar sus actividades.

**Figura 25: Evolución de Capital de Instituciones Colombianas**



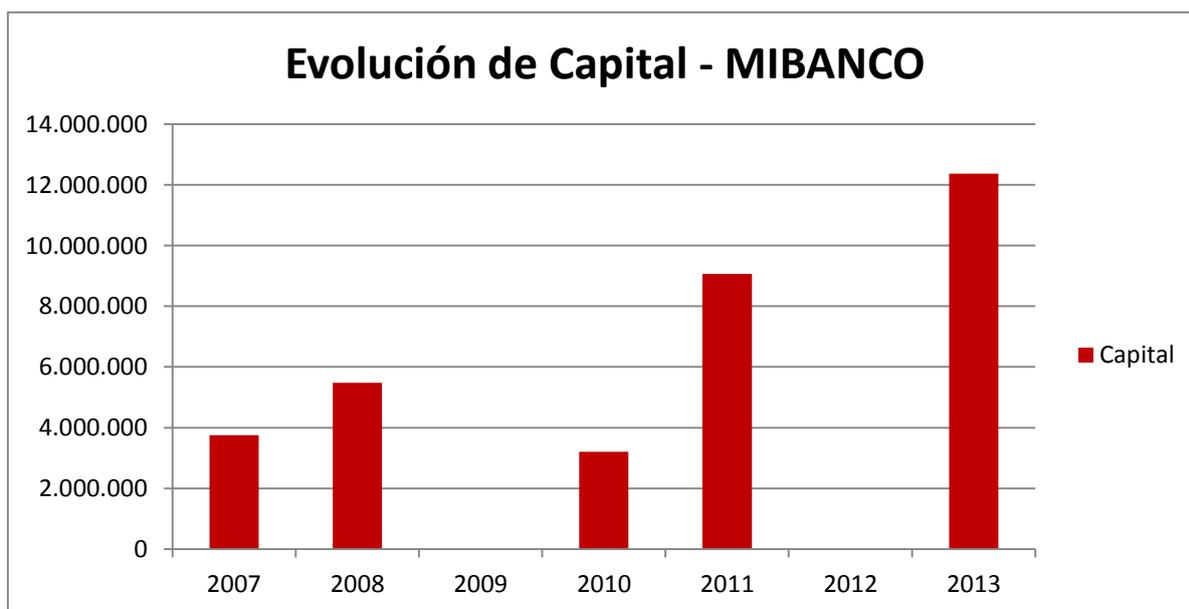
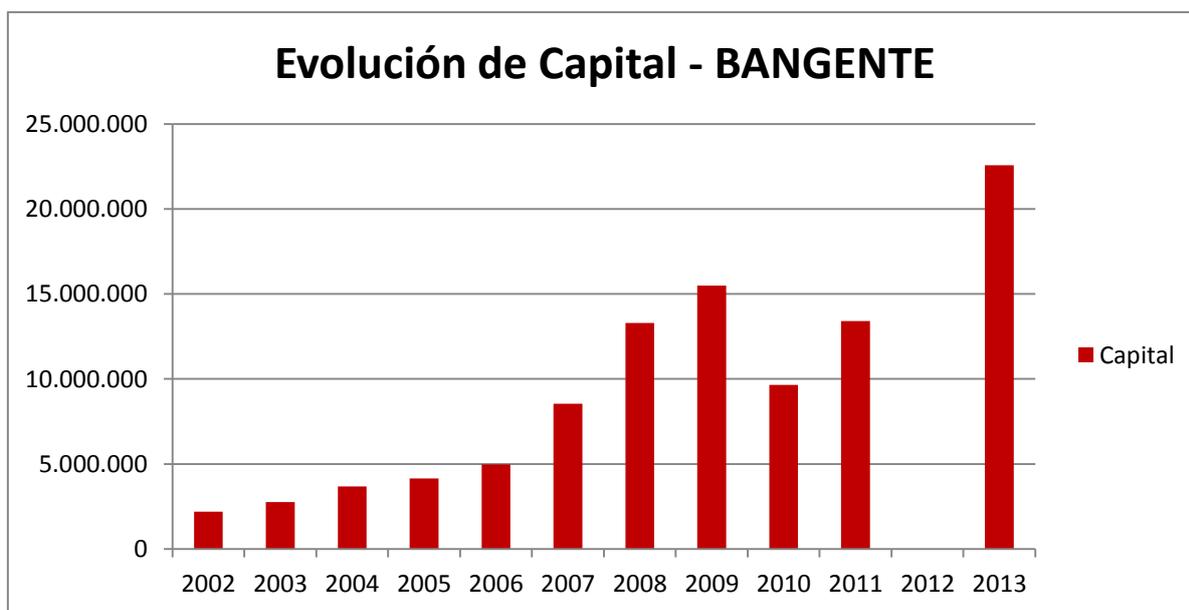
En las entidades colombianas el capital incrementa a medida que pasan los años, y es de notar, la diferencia entre el valor del capital de la ONG Fundación DelaMujer, con el que alcanza el Banco WWB, viéndose la diferencia en la tipología de las entidades, y por tanto, su acceso a recursos. Como se ve, los niveles más altos a los que ha logrado llegar la entidad financiera, sobrepasa los 200 millones de dólares, mientras que la ONG apenas logra llegar a los 100 millones en el mismo periodo, siendo esta la cifra más alta alcanzada. Igualmente, y como se sabe que el total de los activos debe coincidir con el total del patrimonio neto más los pasivos de la institución, y que el capital forma parte del patrimonio neto, se podría comparar el valor del capital con el de los activos, observándose que en ambos casos, el capital corresponde con casi una tercera parte del total, siendo el resto recursos ajenos y otros pasivos.

**Figura 26: Evolución de Capital de Instituciones Brasileiras**



En el caso de las entidades brasileñas, se observa también el progresivo aumento en el valor del capital. A pesar de esto, se observa la particularidad de que es la ONG CrediAmigo la que posee niveles de capital mucho mayores que los de la entidad financiera Santander Microcrédito, diferenciándose en al menos 190 millones de dólares, en el periodo en el que ambas entidades alcanzan sus cifras más altas. Comparándolo con los niveles de activo, se observa que al igual que en las instituciones de Colombia, el capital representa año tras año poco más del 10 por ciento del total de pasivo y patrimonio neto, observándose que estas entidades deben tener estructuras financieras basadas en recursos ajenos. A pesar de esto, se debe notar el año 2012 para la entidad financiera Santander Microcrédito, ya que en este periodo la entidad sufre un descenso brusco de sus activos, mientras que su capital se mantiene e incluso aumenta con respecto a periodos anteriores. En este año se puede decir que la estructura de la empresa cambia, teniendo más valor el capital que los recursos ajenos. Por esta información, se puede deducir que se realizaron cancelaciones de las deudas que la entidad tenía, y por tanto se ve una reducción de su pasivo, más no del capital.

**Figura 27: Evolución de Capital de Instituciones Venezolanas**



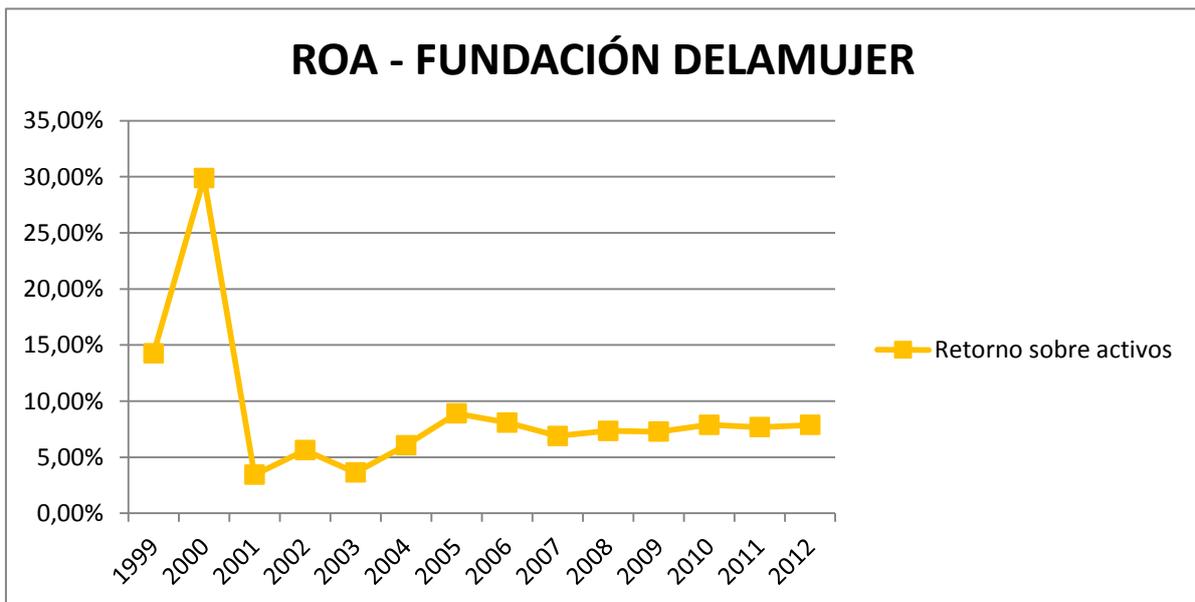
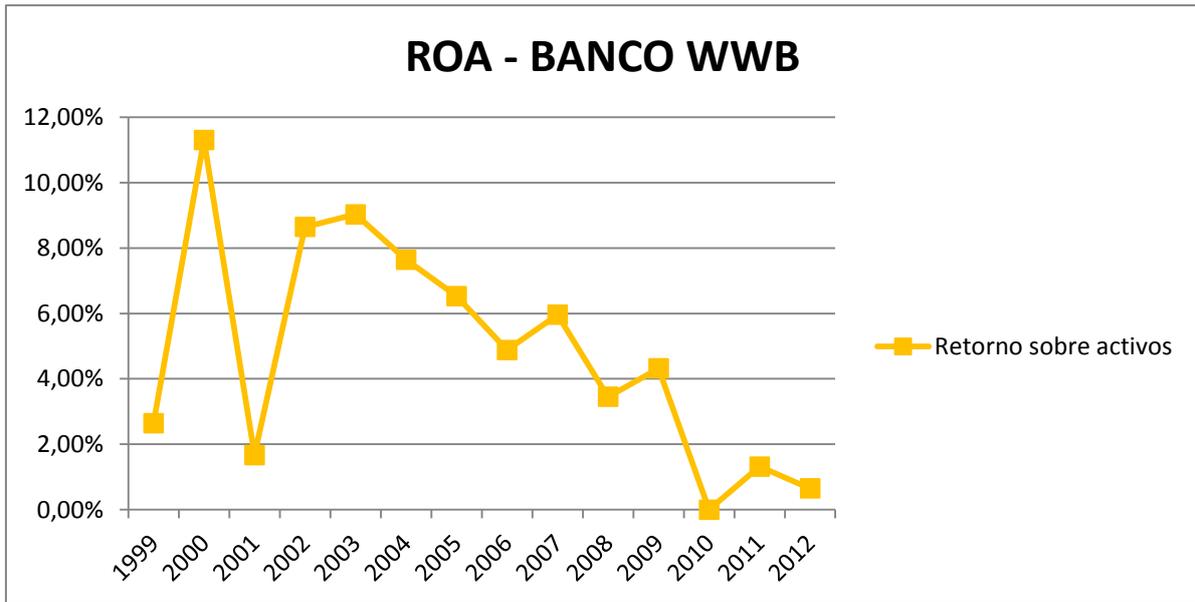
En el caso de las instituciones venezolanas, se puede observar que la evolución del capital coincide con la evolución del activo. En el caso de la entidad BanGente, se observa claramente como en casi todos los periodos, la institución mantiene el capital en aproximadamente un 10 por ciento del total de pasivo y patrimonio neto, representando el 90 por ciento restante, financiación ajena. El caso de la entidad MiBanco resulta menos claro, aunque igualmente se puede apreciar la evolución tan parecida de activos y capital. En este caso, el nivel más alto al que ha llegado el capital de la empresa, se corresponde con bastante menos del 10 por ciento del total de patrimonio neto y pasivo, siendo esta cifra alrededor de un 6 por ciento. A pesar

de esto, en periodos anteriores, el capital de la empresa si ha rondado incluso cifras cercanas al 15 por ciento del total del pasivo y patrimonio neto.

#### h. Retorno sobre Activos (ROA)

El Retorno sobre activos o ROA como es conocido comúnmente, es quizá uno de los ratios que más interese en el análisis de rentabilidad de las instituciones. Con este indicador se puede observar la rentabilidad que las instituciones sacan de sus activos. En este caso resulta muy interesante ya que gran parte de los activos de las instituciones los conforman los clientes activos que tienen, por tanto, el ratio nos indicaría el rendimiento obtenido de los activos en los que se han invertido los fondos, y por tanto, la capacidad que tiene la institución de hacer frente a esos fondos, propios o ajenos.

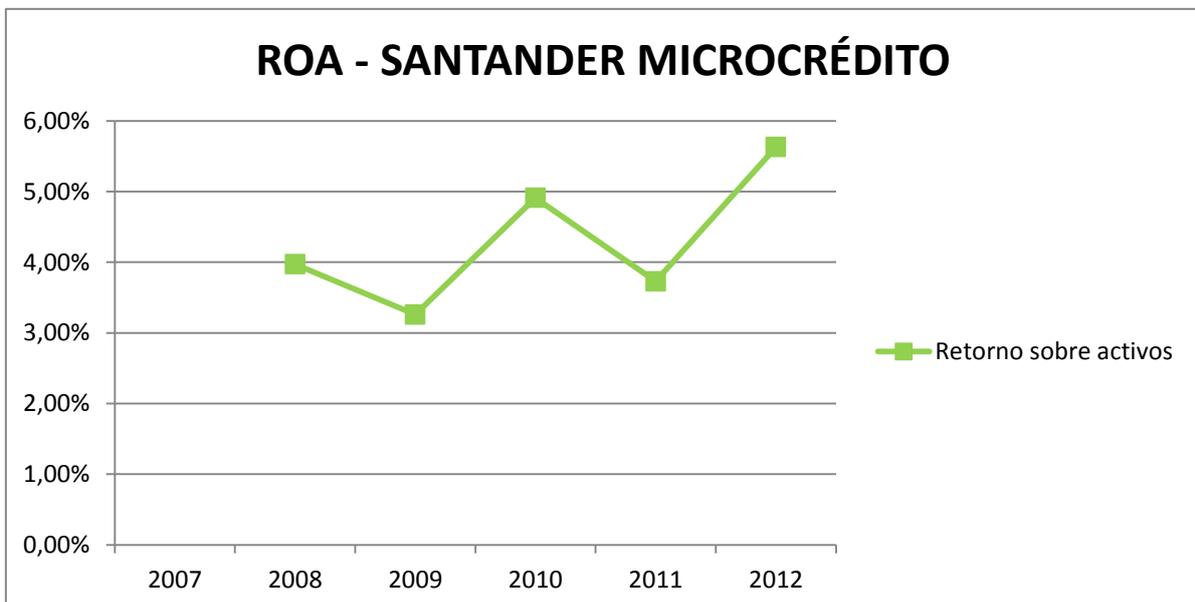
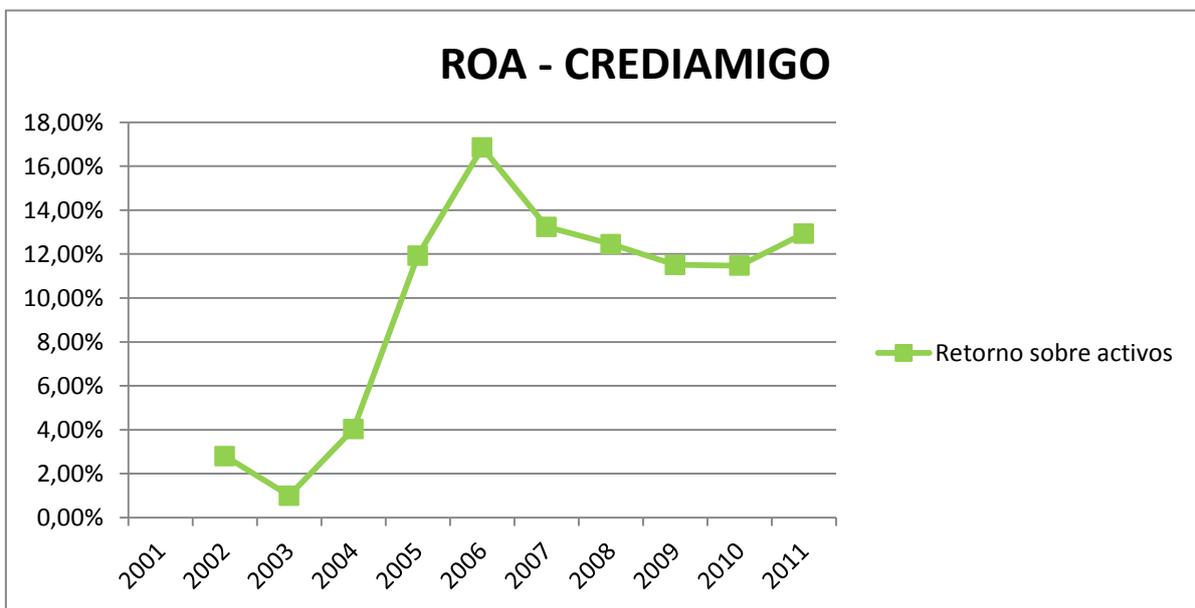
**Figura 28: ROA de Instituciones Colombianas**



Como se puede observar en la tabla expuesta en el apartado Metodología, el cálculo del ROA se realiza mediante la relación entre los ingresos operativos netos, minorados en los impuestos, entre el activo total medio. Como se vio anteriormente, en ambas instituciones colombianas, los activos totales aumentan a medida que pasan los años. Por tanto, los resultados que se obtienen en el ROA denotan que los decrementos que este indicador ha sufrido, se deben al aumento de los activos, ya que estos tienen una relación inversa con el ratio. Siendo así, y porque el ROA se ve muy afectado por el movimiento de los activos, se puede concluir que los otros componentes del cálculo (ingresos operativos netos e impuestos)

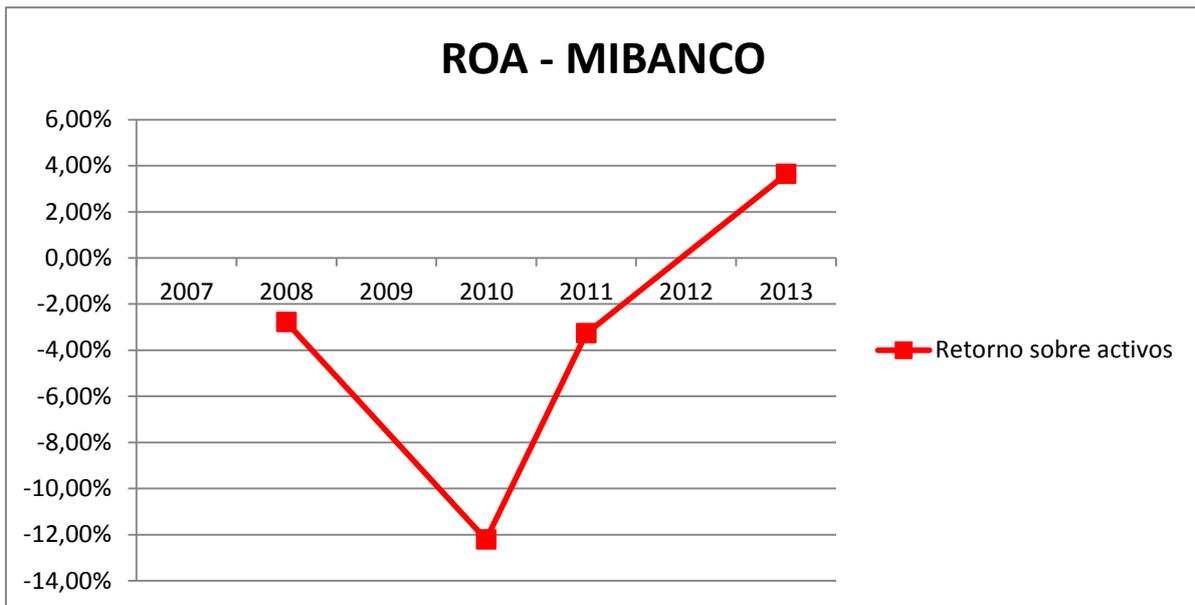
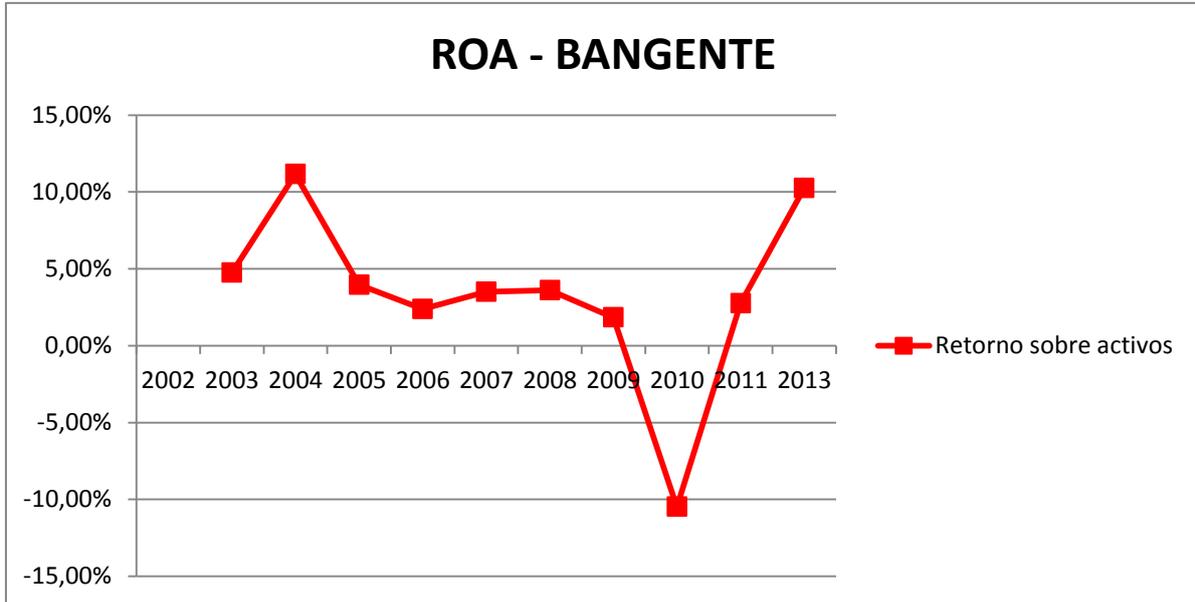
no varían o lo hacen en mucha menor medida, ya que las fluctuaciones del ROA coinciden con las de los activos. Esto es cierto para todos los años a partir del año 2005, donde se ve el incremento de los activos. Para periodos anteriores a este, el nivel de activos era más estable y no varió de la manera que lo hizo el ROA. Esto lleva a la conclusión de que durante estos años, si existió un mayor efecto de los ingresos operativos netos, incrementando considerablemente en el año 2000 para ambas entidades, y reduciéndose igual de considerablemente para el periodo siguiente, recuperándose un poco en periodos siguientes, en el caso del banco WWB, y sufriendo una recuperación mucho más lenta y estable, en el caso de la ONG Fundación DelaMujer.

**Figura 29: ROA de Instituciones Brasileiras**



Para las instituciones de Brasil se aplica la misma lógica que la utilizada anteriormente para las colombianas, comparando el ROA con el nivel de activos para cada año. En el gráfico de la ONG, CrediAmigo, se ve la estabilidad del ROA a partir del periodo 2007 - 2008, que es cuando los activos empiezan a aumentar de manera más significativa, por lo que se deduce que aumentan igualmente los ingresos operativos netos. Desde el año 2001 y hasta el 2006, sin embargo, se observa una fluctuación mucho menos uniforme del ROA, a pesar de que el nivel de activos continuaba aumentando a ritmos constantes. Por esta razón se deduce que desde el periodo 2003 y hasta el 2006, los ingresos operativos netos crecieron de manera acelerada, o al menos en mucha mayor medida que lo que lo hicieron los activos. Para el caso del Banco Santander Microcrédito, se ve que en media el ROA ha mantenido movimientos estables, pero es importante destacar el efecto del gran descenso que tuvieron los activos en el periodo 2012, sobre el ratio. Es gracias a este descenso abrupto, y se deduce, que a un incremento en los ingresos operativos netos, que el ROA aumenta de un periodo a otro en algo más que 2 puntos porcentuales.

Figura 30: ROA de Instituciones Venezolanas



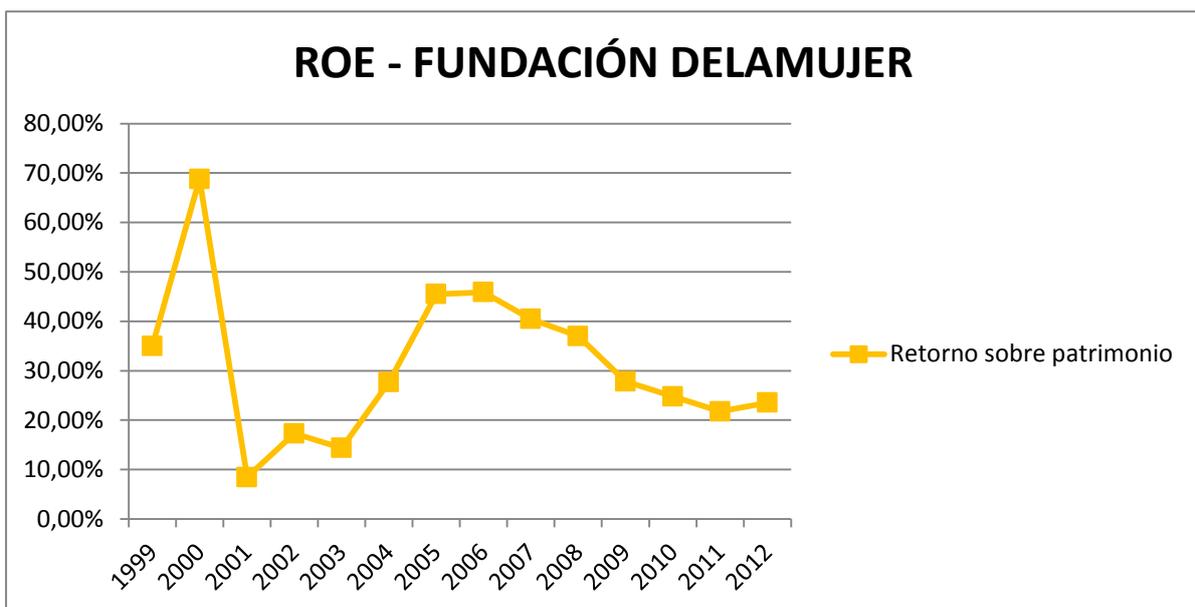
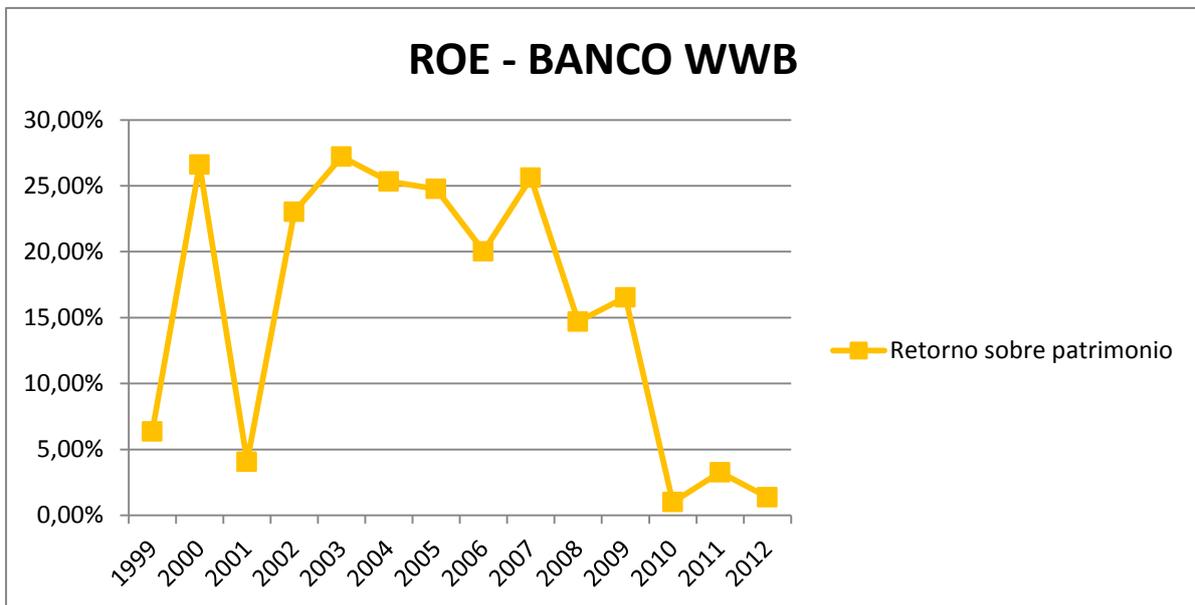
El caso de las instituciones venezolanas, al igual que en otros indicadores, presenta algunas particularidades. Como se observa, ambas instituciones han tenido en al menos un año, rentabilidades negativas. Si se hace referencia a la fórmula con la que se calcula el ROA, se observa que la única manera de que del cálculo se obtenga una cifra negativa, es que para el periodo, los impuestos sean mayores a los ingresos operativos netos. En el caso de la primera institución, BanGente, se observa que la evolución de los activos es estable, alcanzando uno de sus puntos más altos en el año 2008, y a partir del cual, estos se reducen, especialmente

durante el año 2010, que poniendo en conjunto ambos indicadores, no fue un buen año para el banco. En el año 2004, al igual que en instituciones analizadas anteriormente, se observa que el incremento del ROA se debe a un aumento en los ingresos operativos netos, manteniéndose el nivel de los activos en valores estables. Estos ingresos, descienden para el siguiente periodo, y de manera muy significativa, como ya se mencionó, durante el año 2010, donde también se puede apreciar un descenso del nivel de activos. En la siguiente institución, MiBanco, sólo se aprecia que el ROA es positivo para uno de los periodos para los que se tiene información, que coincide con el periodo donde se registra un aumento muy significativo del valor de sus activos. En años anteriores, los niveles bajos del ratio se pueden deber al igual que en BanGente, a que los impuestos son de mayor cuantía que los ingresos operativos netos, y los activos tampoco tienen un valor muy alto.

i. Retorno sobre Patrimonio (ROE)

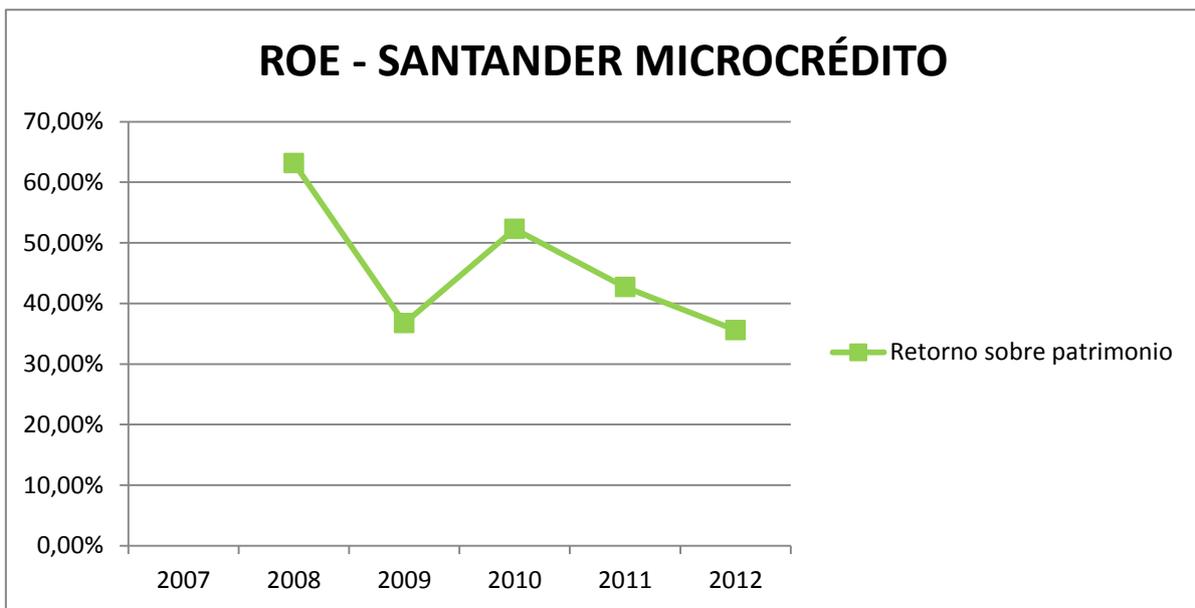
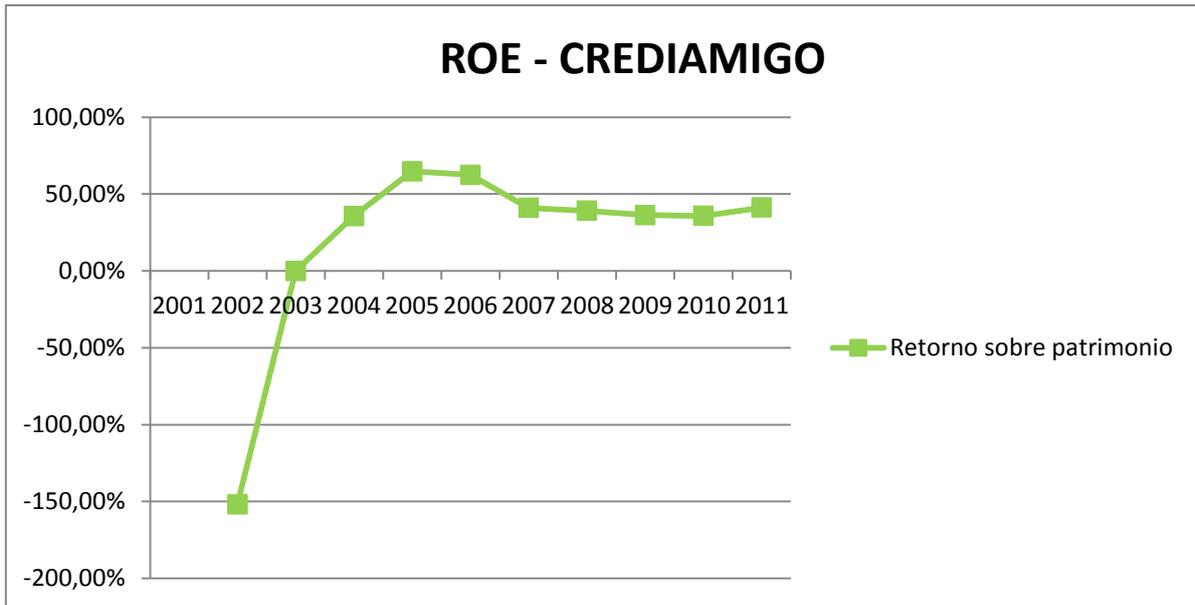
Tal y como se puede observar en la tabla, el cálculo del ROE en este caso se realiza mediante la relación de los ingresos operativos netos, minorado en los impuestos, con el capital total medio. Por lo tanto, este ratio nos indica el retorno que la empresa ha logrado obtener cada periodo, del capital total que posee.

**Figura 31: ROE de Instituciones Colombianas**



Comparando el Retorno sobre capital que se obtiene para las instituciones colombianas, con el capital que tenían en los mismos periodos, se observa que en ambos casos este último aumenta de manera progresiva, por lo que las grandes fluctuaciones que tienen ambos ratios, se podría deber al aumento o disminución de los ingresos operativos netos. Esto se corrobora observando el ROA de las mismas instituciones, que sigue una tendencia similar, a pesar de que su relación es con los activos de la empresa. Esta tendencia se puede comparar ya que el crecimiento que ha sufrido el capital es comparable al de los activos.

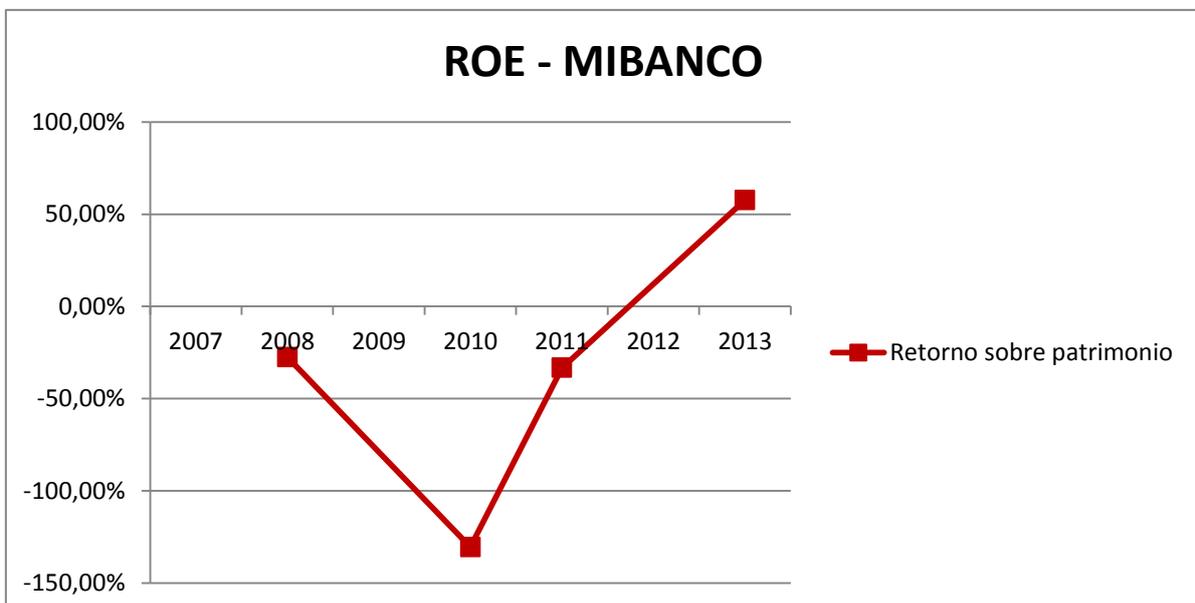
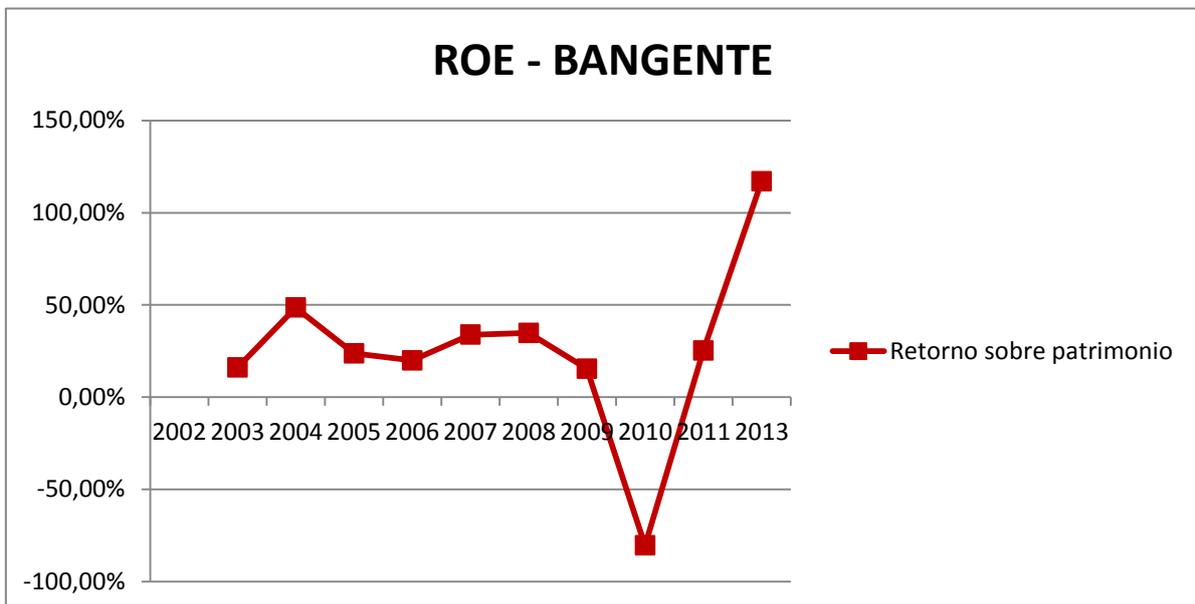
Figura 32: ROE de Instituciones Brasileiras



En el caso de las entidades de Brasil, el capital evoluciona también de manera parecida a los activos de la empresa, por lo que algunas asunciones hechas en el análisis del ROA, son también aplicables en este caso. Se puede ver, que en el caso de CrediAmigo, el periodo que más llama la atención es el año 2002, donde el ROE es negativo. Como se mencionó en líneas anteriores, el ROE únicamente puede ser negativo en el caso de que los impuestos sean mayores que los ingresos operativos netos, o que el capital sea negativo. Comparando los gráficos anteriores con los del ROA, se observa que para el mismo periodo, a pesar de que el ratio es muy bajo, no llega a niveles negativos, por lo que el problema no vendría por parte de los impuestos. Analizando el capital, si se observa que el dato negativo es este, lo que causa

ese descenso tan brusco en el ROE. A pesar de esto, en periodos siguientes se observa una recuperación tanto del capital como del ROE, y su estabilización en años finales. En el caso de la entidad bancaria, Santander Microcrédito, se observa que la tendencia que sigue el ROE es la misma que la seguida por el ROA, por lo que se deduce que el capital se comporta de forma similar al activo, aumentando progresivamente, y siendo la causa de las fluctuaciones, los ingresos operativos netos.

**Figura 33: ROE de Instituciones Venezolanas**



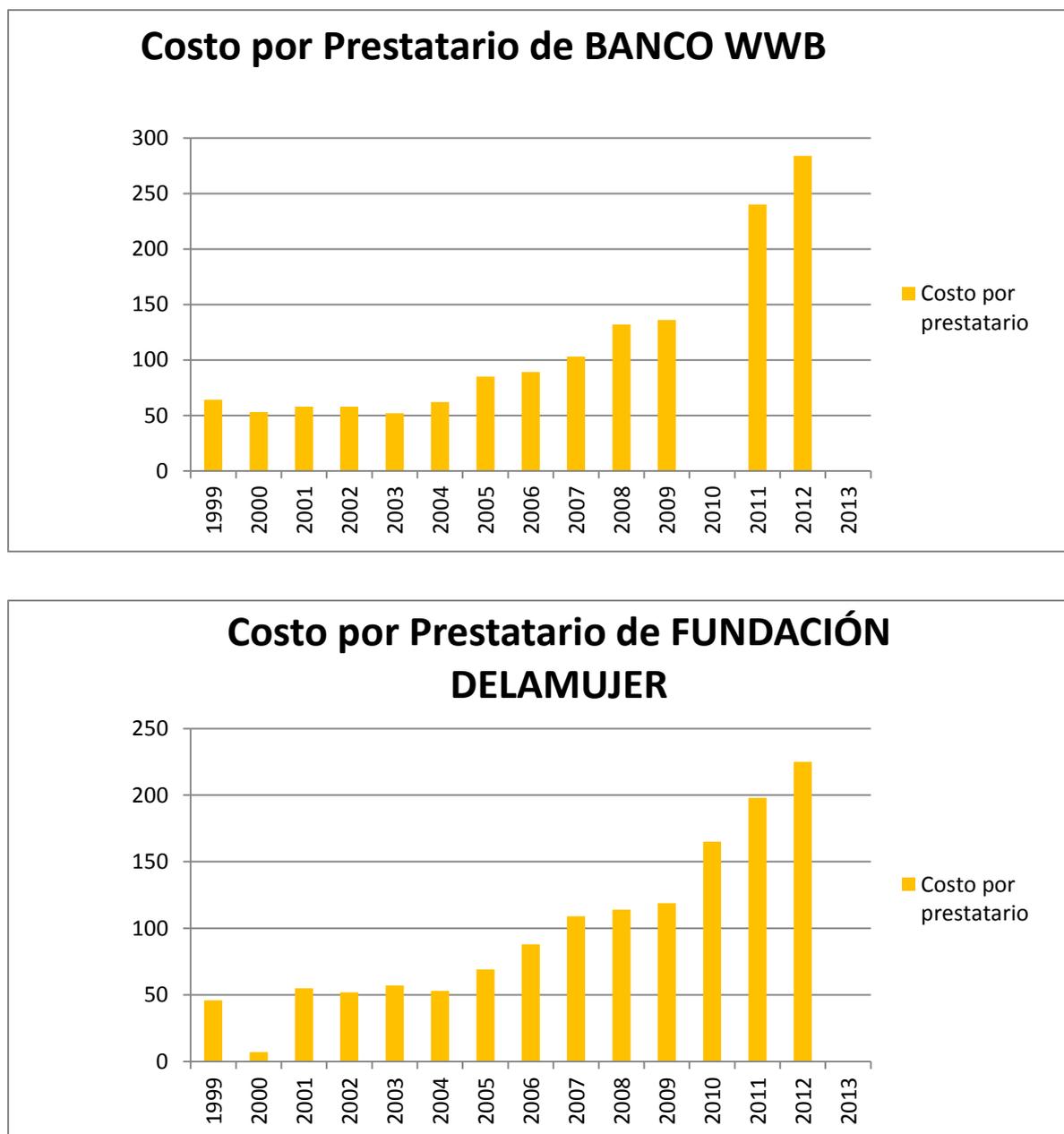
El caso de las entidades venezolanas es parecido al de las colombianas y las brasileras, ya que el ROE sigue una tendencia muy parecida al que sigue el ROA, por lo que lo que se dedujo antes en este ratio, es de aplicación también aquí. Se observa que el capital sigue una tendencia similar a la de los activos, aumentando en los primeros años y disminuyendo en el año 2010, para luego volver a retomar la tendencia anterior. Siendo así, las fluctuaciones que se observan en el ROE, se deben como se explicó anteriormente, a que los impuestos superan los ingresos operativos netos, por lo que esto causa un ratio negativo en ambas entidades. En el resto de periodos, se ve una recuperación de los ingresos operativos netos, acompañado de la tendencia generalmente positiva del capital.

#### j. Costo por Prestatario

A lo largo de este trabajo se ha prestado quizás demasiada atención a los ingresos o a partidas que representen resultados positivos para las instituciones, cuando también se debe analizar la estructura de costes de la misma, y en especial, el coste que supone para cada institución, cada uno de los prestatarios activos que tiene. Esto se debe a que una institución o entidad puede tener un alcance mayor a otras, y lograr llegar a más gente, pero si no se sabe lo que cada nueva adición va a suponer en cuanto a costes para la empresa, es posible que la situación de concesión de préstamos termine por hacerse insostenible. Este dato también va a dar una idea de la eficiencia de la empresa con respecto a sus prestatarios, ya que lo ideal es presentar los menores costes posibles por cada cliente, para obtener la máxima rentabilidad. Esta afirmación es cierta al menos en las instituciones financieras, o las empresas cuyo objetivo fundamental es la rentabilidad, mientras que para instituciones como ONGs, quizás el objetivo sea de supervivencia a largo plazo y de poder hacer frente a los costes que supone llegar a tanta gente, más que su reducción para obtener mayor rentabilidad del beneficio logrado.

Para realizar la comparativa de este indicador, se tomará como referencia el indicador ya analizado de saldo promedio de crédito por prestatario, en el cual se indica en cada periodo, la cuantía media que se otorga a cada prestatario de la institución.

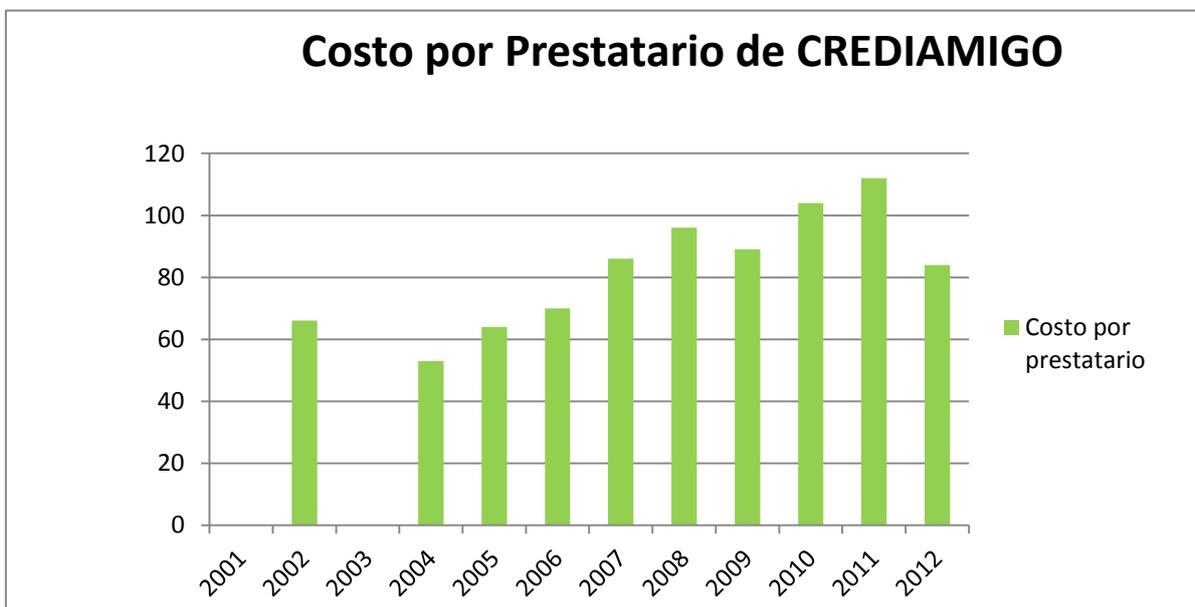
Figura 34: Costo por Prestatario de Instituciones Colombianas



Observando los costes que suponen cada prestatario para cada una de las instituciones de Colombia, se puede destacar que en ambos suponen costes muy similares, rondando los 250 dólares por prestatario. Sin embargo, si estas cifras se contrastan con las del saldo medio por prestatario se puede ver que en el Banco WWB, el máximo saldo medio por prestatario llega a los 1200 dólares en el año 2012, coincidiendo con el periodo en que los costes son mayores, casi 300 dólares. En la ONG en cambio, el máximo saldo medio por prestatario ronda los 900 dólares, coincidiendo con los periodos en los que los costes son también los mayores, siendo

estos de alrededor de 200 a 220 dólares. De esta manera, se puede ver que el Banco WWB tiene una mejor estructura de costes y es por tanto más eficiente, ya que logra tener menores costes por prestatario, al contrario que la ONG Fundación DelaMujer, cuyos costes en proporción, suponen ser mayores.

**Figura 35: Costo por Prestatario de Instituciones Brasileiras**



En cuanto a las entidades de Brasil, se observa que los costes por prestatarios rondan los 100 a 120 dólares en sus cifras más altas, a pesar de que se observa que fluctúan mucho año a año. En comparación con el saldo medio por prestatario, se observa que la ONG CrediAmigo registra saldos medios máximos de poco más de 600 dólares, mientras que el Banco Santander Microcrédito registra máximos más altos que la ONG, acercándose a cifras que rondan los 1000 dólares por prestatario. Al igual que sucede con las entidades colombianas, el costo por prestatario en las instituciones brasileñas es muy parecido, significando entonces que el Banco Santander Microcrédito tiene mejor estructura de costes y es más eficiente en cuanto a los mismos, que la ONG CrediAmigo.

Figura 36: Costo por Prestatario de Instituciones Venezolanas

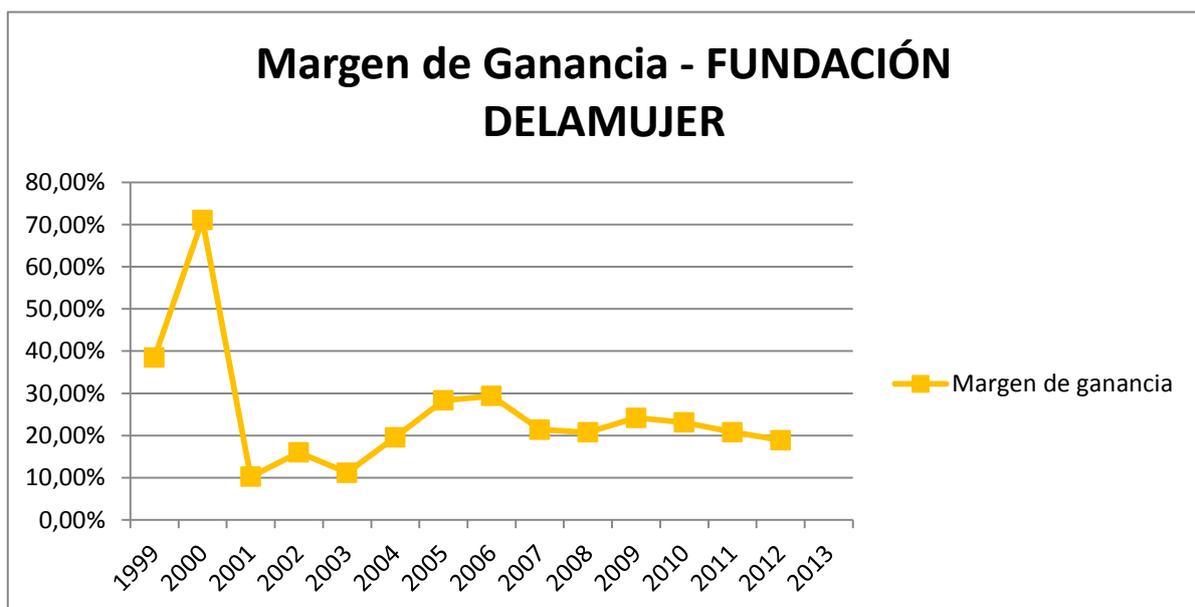
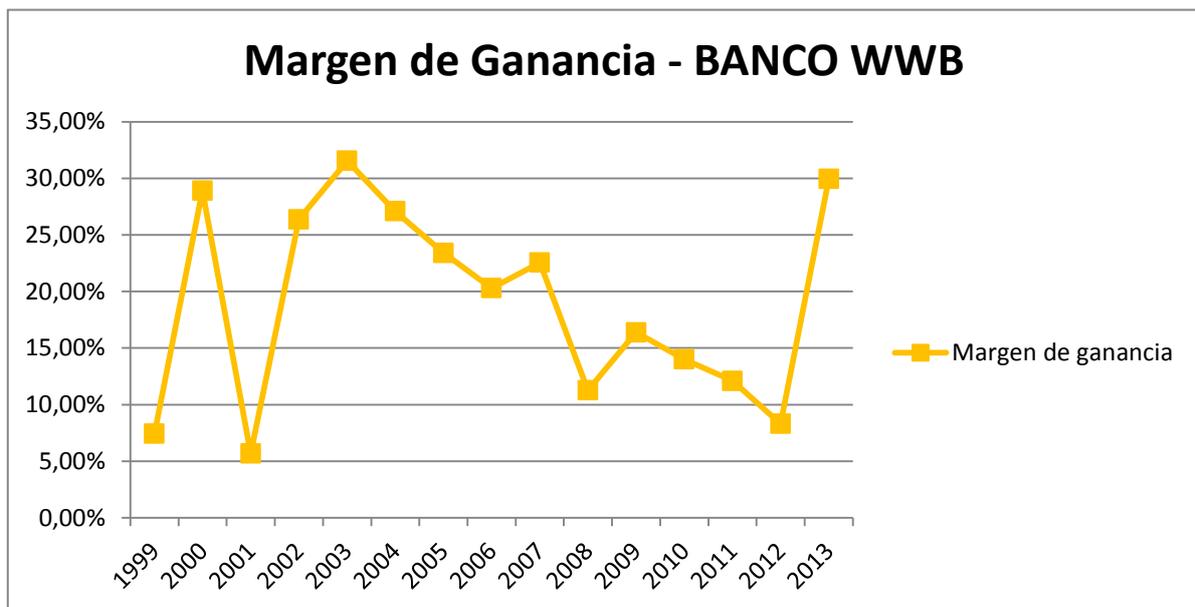


Como se observa en los gráficos anteriores, los costes de las instituciones venezolanas difieren más entre ellas, teniendo la entidad bancaria BanGente unos costes máximos históricos de 700 dólares, y el banco MiBanco, unos costes de alrededor de 1700 dólares por prestatario en el año reportado. Como se mencionó anteriormente, las instituciones de Venezuela son las que mayor saldo promedio por prestatario registran, por lo que si logran mantener unos costes por prestatario controlados, pueden llegar a ser muy eficientes. En caso de BanGente, el saldo medio máximo al que ha llegado ronda los 2500 dólares por prestatario, y coincide que se da en el mismo año en que se obtiene la cifra más alta de costes, como ya se dijo, unos 700 dólares por prestatario. La entidad bancaria MiBanco sin embargo, registra un saldo máximo y mínimo, mayor a los 3700 dólares por prestatario. Estas cifras supondrían que ambas entidades tienen una estructura de costes parecida en proporción, y que en comparación con las entidades colombianas y brasileras analizadas, son bastante más eficientes en cuanto al manejo de sus costes.

#### k. Margen de ganancia

Como es posible observar en la tabla del apartado Metodología, el cálculo del margen de ganancia se realiza como la relación existente entre el ingreso operativo neto y el ingreso financiero. Este indicador entonces, ayudará a dar una mejor idea de cuál es esa porción de los ingresos que supone para cada institución un beneficio, y la rentabilidad que la empresa saca de sus operaciones. Para comparar este indicador, se utilizarán como ratios de referencia el ROA y el ROE, ya que con ellos es posible observar y comparar las fluctuaciones que realizan los ingresos operativos netos, y así ver el efecto de los ingresos financieros sobre el margen.

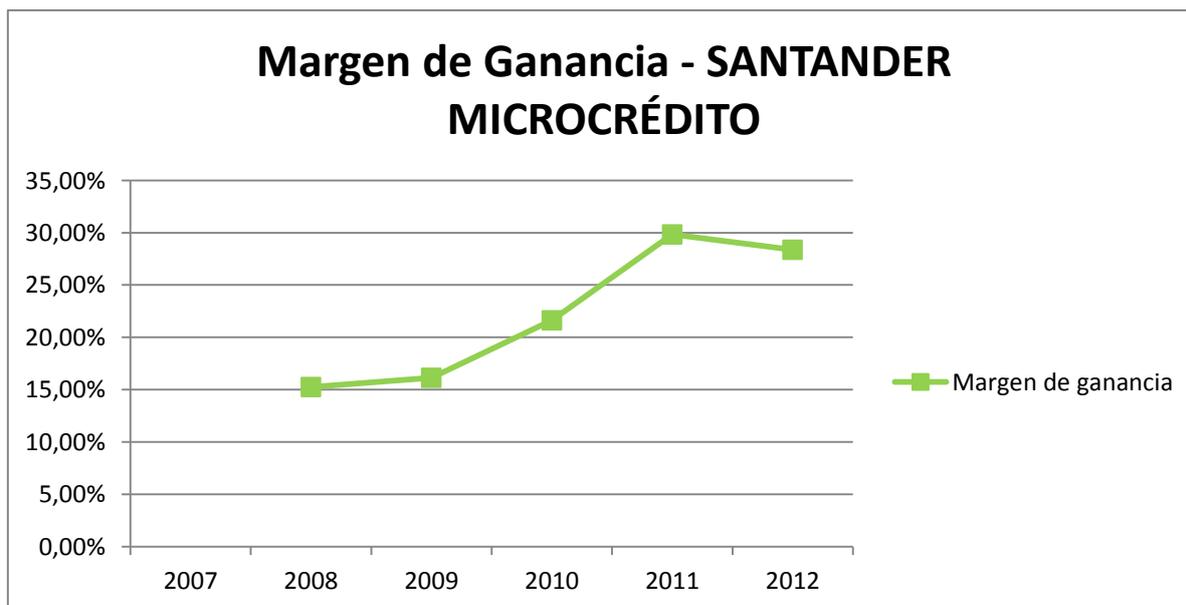
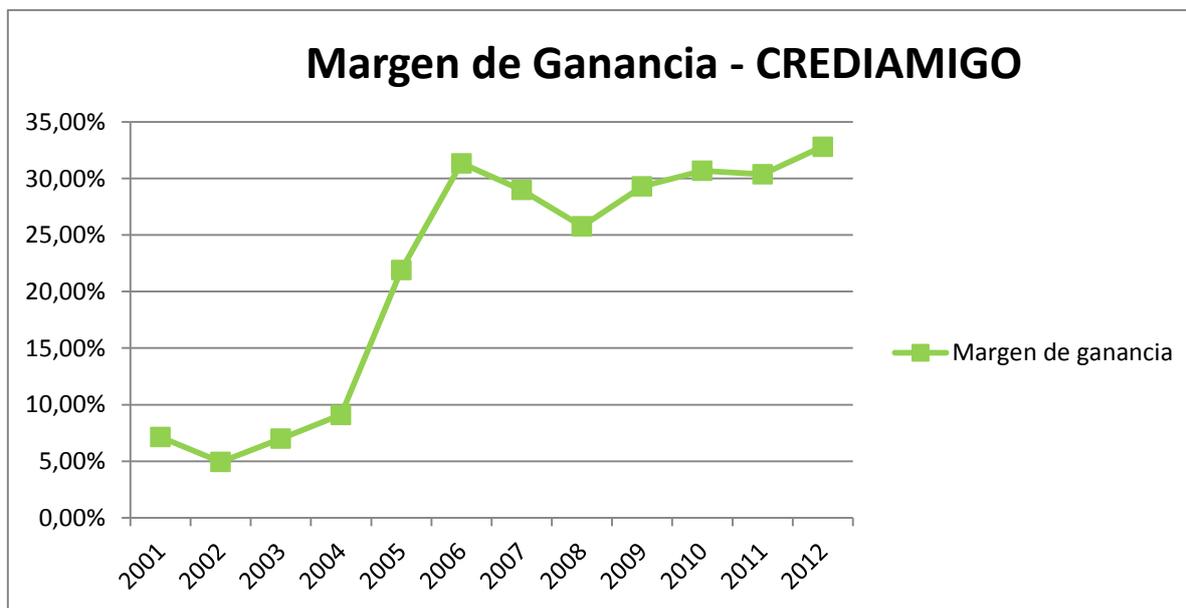
Figura 37: Margen de Ganancia de Instituciones Colombianas



En las instituciones colombianas, el Banco WWB y la ONG Fundación DelaMujer, se puede ver que el margen de ganancia ronda el 20 o 30 por ciento generalmente y en ambos casos. La ONG Fundación DelaMujer, sin embargo, ha logrado obtener de 40 a 70 por ciento en sus márgenes de ganancia en los periodos 1999 y 2000, y posteriormente se ha mantenido constante en cifras que rondan el 20 o 30 por ciento. El Banco WWB por su parte, ha conseguido como cifras máximas 30 por ciento en varios periodos, a destacar el 2013, y en años anteriores también ha logrado mantenerlo entre un 10 y un 20 por ciento. Al comparar

las fluctuaciones de este indicador con el ROA o el ROE de las instituciones, cuyo cálculo también depende de los ingresos operativos netos, se observa que para el caso de Fundación DelaMujer, margen de ganancia sigue una tendencia muy parecida al ROA, si es que no igual, observándose siempre que el punto más alto es alcanzado en el 2000, para después bajar bruscamente y mantenerse a niveles constantes. Siendo así, se podría deducir que los ingresos operativos netos son muy altos en principio, para luego descender y estabilizarse, mientras que los ingresos financieros se mantienen constantes, e incluso, si se compara con el ROA y la tendencia de los activos, pueden llegar a aumentar a lo largo de los años. En cuanto al Banco WWB, la tendencia del margen de ganancia es quizás más similar a la del ROE, aunque los tres indicadores sigue ritmos similares. Siendo así, se podría deducir que los ingresos operativos netos son en principio muy altos, o los ingresos financieros muy bajos, ya que estos últimos es probable que sigan una tendencia alcista similar a la de los activos y capital vista en el ROA y el ROE. De esta manera entonces, los ingresos operativos del margen de ganancia logran recuperarse del punto más bajo que alcanzan en el periodo 2005, y mantenerse constantes una vez recuperados, ya que luego, si se sigue comparando con el ROE, se observa que el efecto de la caída de este en los últimos años se debe al aumento del capital, mientras que en el margen de ganancia la caída no es tan estrepitosa, por lo que se deduce que los ingresos operativos se mantienen constantes y los ingresos financieros aumentan en menor medida, e incluso se reducen mucho en el periodo 2013, causando ese punto alto.

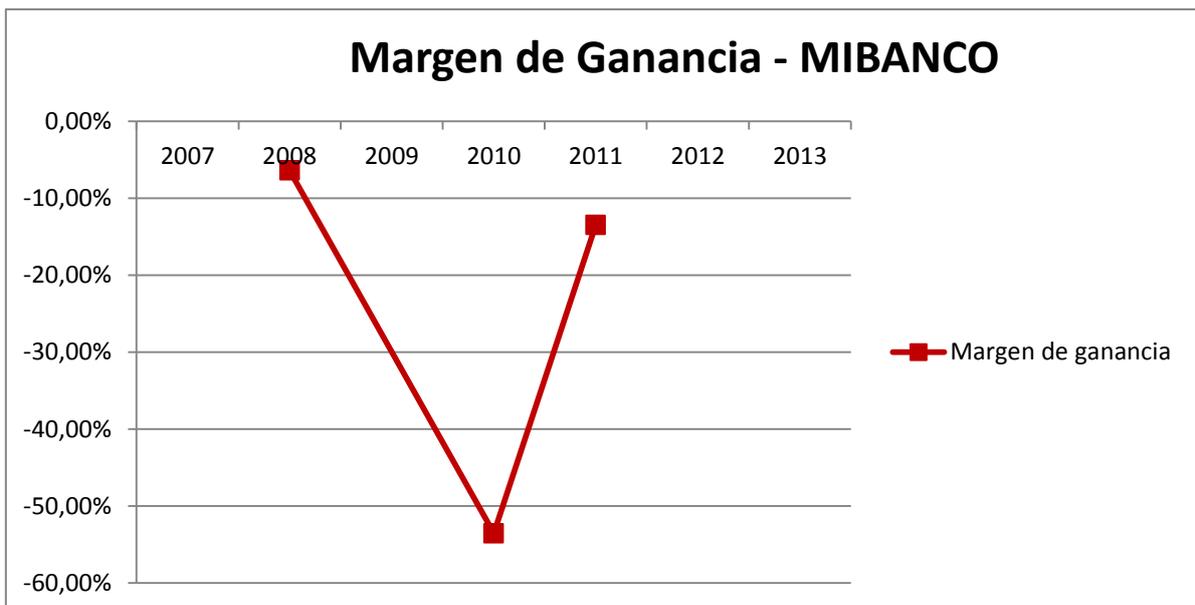
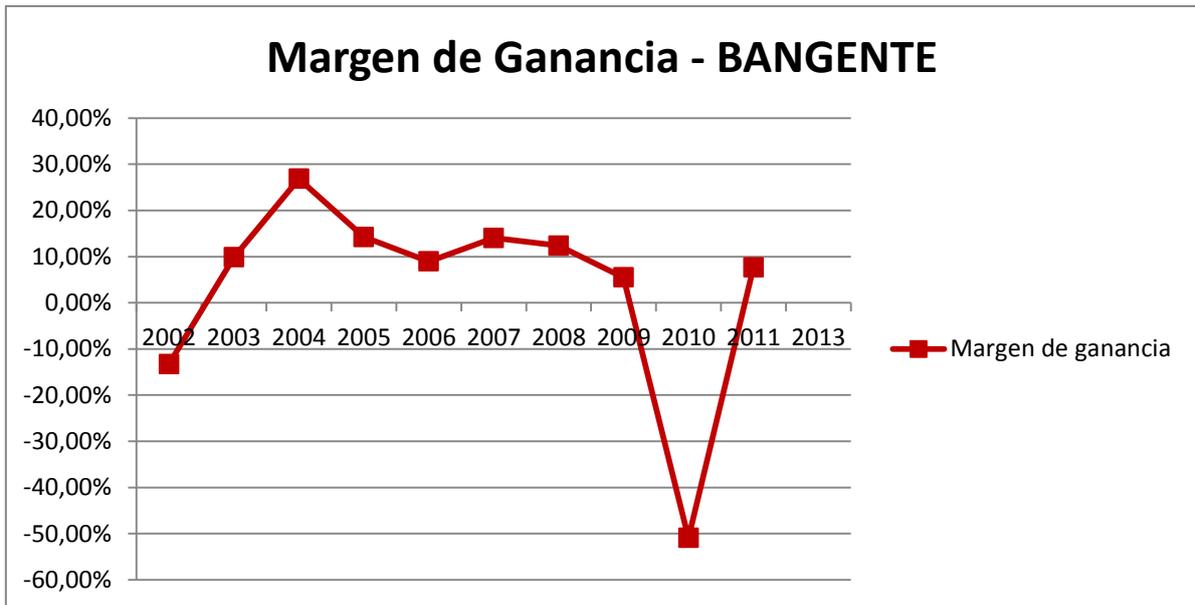
Figura 38: Margen de Ganancia de Instituciones Brasileñas



En cuanto a las entidades de Brasil, se observa que en ninguno de los dos casos se llega al 35 por ciento de margen de ganancia, rondando en la ONG CrediAmigo los 30 por ciento como máximo, y en el Banco Santander Microcrédito, entre el 15 y el 30 por ciento. Comparando ambos gráficos con el ROA y el ROE, se observa que para el caso de la ONG CrediAmigo, el margen de ganancia sigue una tendencia muy parecida a la del ROA, por lo que es posible deducir que en principio los ingresos operativos netos de la institución son bastante bajos, ya que sigue la misma tendencia que el ROA y para este caso al ser muy bajos los activos, se

deduce que los ingresos son muy bajos también. Aun así, en periodos posteriores se logra la recuperación de esos ingresos y se logra mantenerlos constantes, ante también posibles aumentos en los ingresos financieros de la institución, al relacionar su tendencia con la tendencia creciente de los activos. Aunque se diga esto, en los últimos dos años en especial, se ve una diferencia con respecto al ROA, ya que en este último la tendencia es decreciente mientras que en el margen de ganancia parece ser creciente. Esto se puede deber a la disminución de los ingresos financieros, que cuya relación negativa con el margen de ganancia causa ese incremento. En cuanto al Banco Santander Microcrédito, se considera más conveniente compararlo con el ROE, ya que existen descensos bruscos de los activos en el ROA que causan cambios en su tendencia. Aun así, se puede observar que en principio y ante niveles bajos de capital, existe ingresos operativos netos altos, por lo que en este indicador del margen de ganancia, se puede deducir que existen ingresos financieros que aminoran el efecto de los ingresos operativos. De la misma manera, la tendencia en los ratios con los que se compara parece ser de un descenso en los ingresos operativos, que en este caso, debe venir acompañado también de un descenso en los ingresos financieros, ya que el efecto en el margen de ganancia es positivo. En periodos posteriores, se observa una recuperación de los ingresos operativos, que puede venir también acompañada de una estabilidad e incluso disminución de los ingresos financieros, dada la clara tendencia alcista que alcanza el margen de ganancia, en comparación con el ROE y el ROA.

Figura 39: Margen de Ganancia de Instituciones Venezolanas



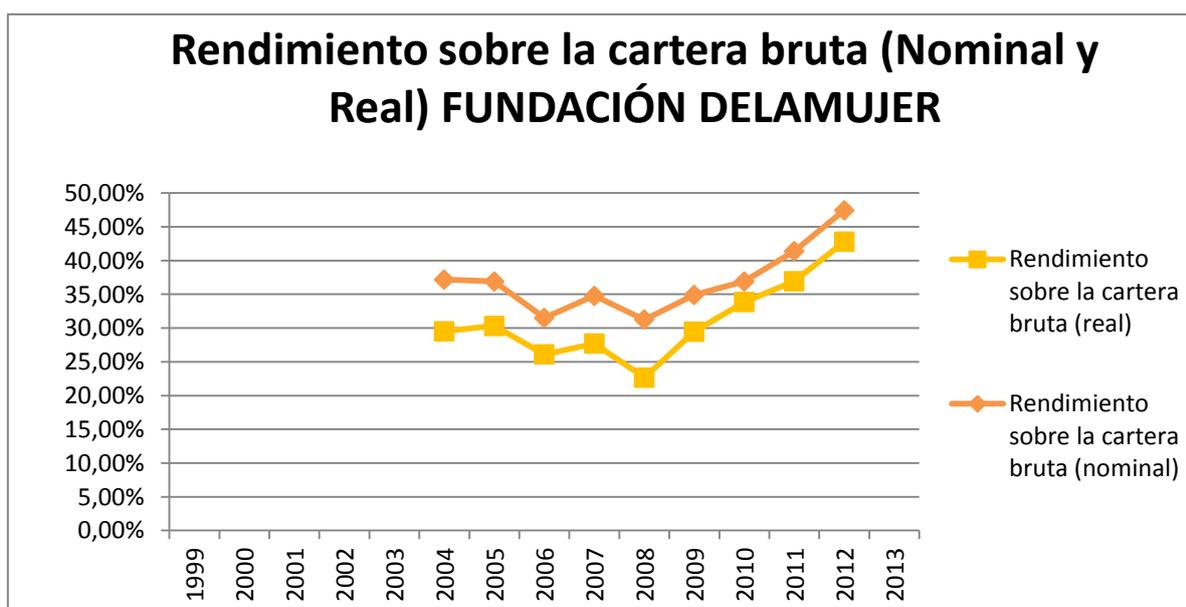
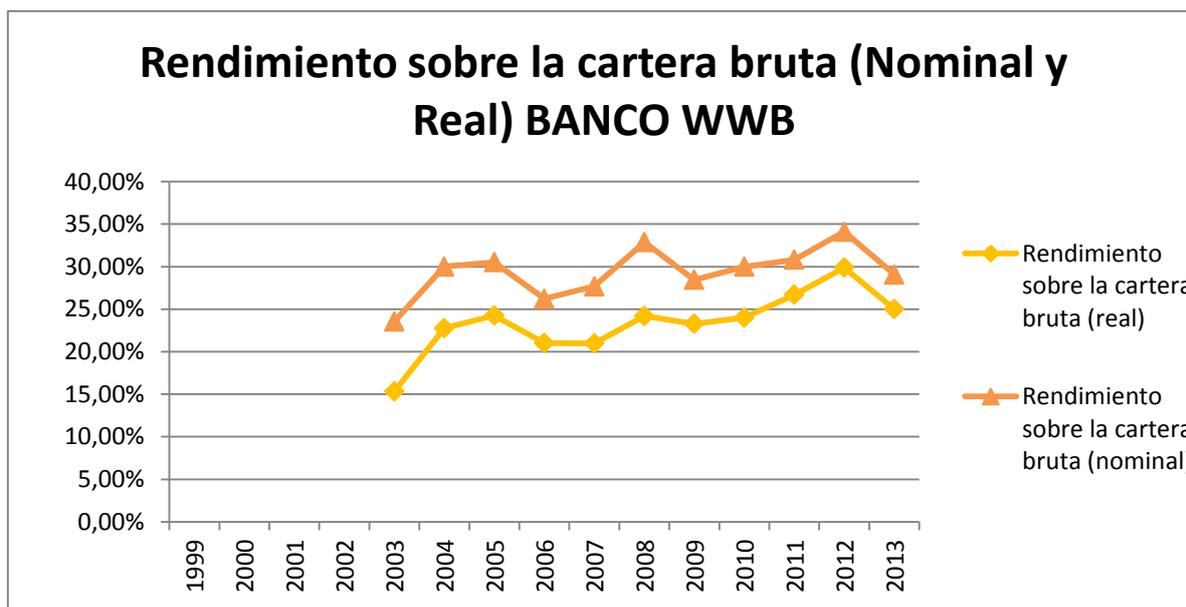
Las entidades venezolanas, como se observa, presentan una particularidad con respecto a las instituciones colombianas y brasileras en cuanto a que las primeras presentan ingresos operativos negativos. Se dice esto ya que es posible realizar la comparación con el ROA especialmente, ratio con el que el margen de ganancia de las dos instituciones guarda mucho parecido en tendencia, y en este caso también se observa ROA negativo para ambas instituciones. Siendo así, y como el otro efecto que existe sobre el ROA es el de los activos, que en todos los casos es positivo, se deduce que son los ingresos operativos los que resultan

negativos para estas instituciones. Aun así, se observa para el banco BanGente, que este es capaz de alcanzar cifras máximas del 30 por ciento decreciendo estas hasta llegar a cifras negativas. En cuanto al ingreso financiero, este es posible que se mantenga constante e incluso siga una tendencia alcista parecida a la de los activos que tienen efecto sobre el ROA, dado el parecido de ambos indicadores para ambas entidades. Aunque esto sea así, el desempeño de los ingresos financieros se ve opacado por el de los ingresos operativos netos para ambas instituciones.

#### I. Rendimiento sobre la Cartera Bruta (nominal y real)

Tal y como se indica, el rendimiento sobre la cartera bruta en términos nominales, se calcula mediante la relación entre el ingreso financiero de la cartera de préstamos y la cartera bruta promedio de préstamos. Para obtener este indicador en términos reales, es decir, tomando en cuenta el efecto de la inflación en la cartera, se minora el resultado del rendimiento sobre la cartera bruta en la tasa de inflación, y se divide ese resultado entre 1 más la tasa de inflación. Dadas las características de los países escogidos, se decidió hacer este análisis en ambos términos, ya que únicamente con este indicador en términos nominales no sería posible realizar un buen análisis de las instituciones en especial en Venezuela, debido a la gran inflación que sufre. Para este indicador, se utilizará a modo de comparación el indicador de alcance ya explicado, la cartera bruta de préstamos, componente fundamental del cálculo, y que posee una relación inversa con el resultado.

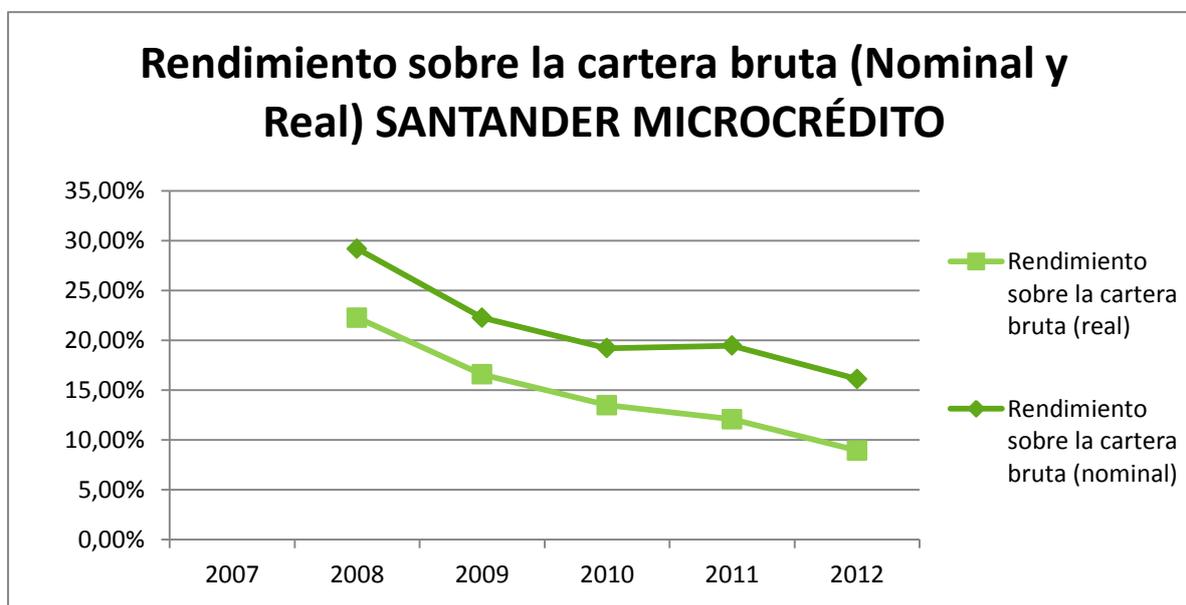
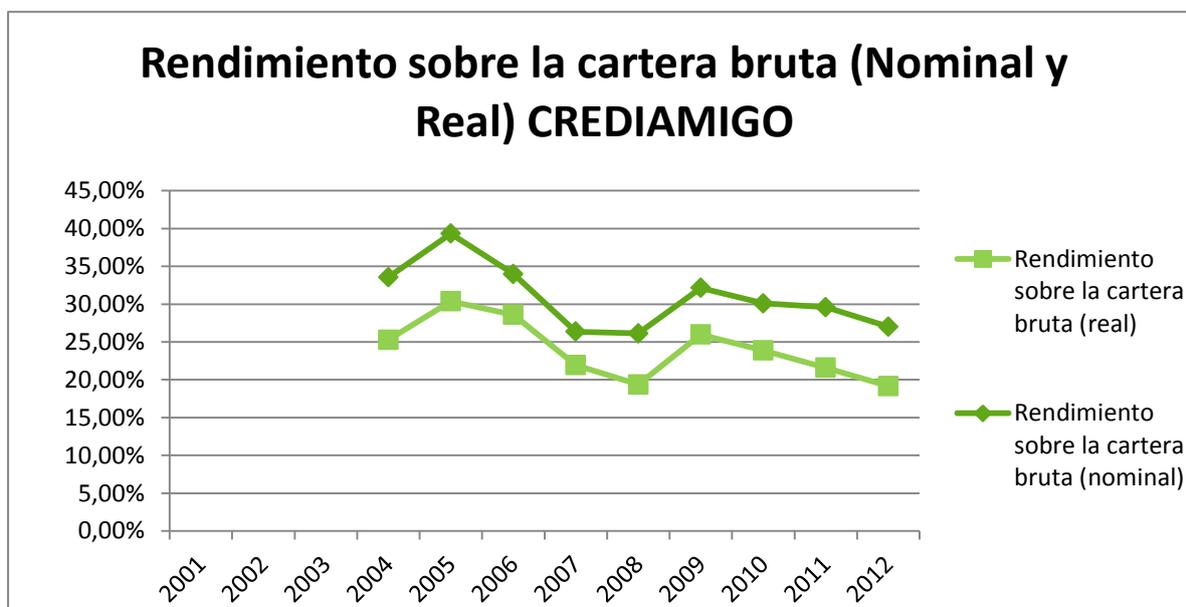
Figura 40: Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y real) de Instituciones Colombianas



Como es posible observar, en las instituciones colombianas el efecto de la inflación sobre el rendimiento de la cartera bruta de préstamos causa que los máximos en el caso del Banco WWB, se encuentren alrededor del 30 por ciento, mientras que en la ONG Fundación DelaMujer, se halla alrededor del 45 por ciento. Dado que la tendencia en la cartera bruta de préstamos en ambas instituciones es creciente, se puede observar que el ingreso financiero de la cartera de préstamos en el caso del Banco WWB, ha logrado mantenerse e incluso aumentar, dada la tendencia que sigue el indicador. En el caso de la ONG Fundación

DelaMujer, se observa que el ingreso financiero de la cartera de préstamos ha aumentado considerablemente en los últimos periodos, dado que la tendencia del rendimiento de la cartera es alcista claramente, al igual que la de la cartera bruta promedio, indicador que mantiene una relación negativa con el rendimiento de la cartera.

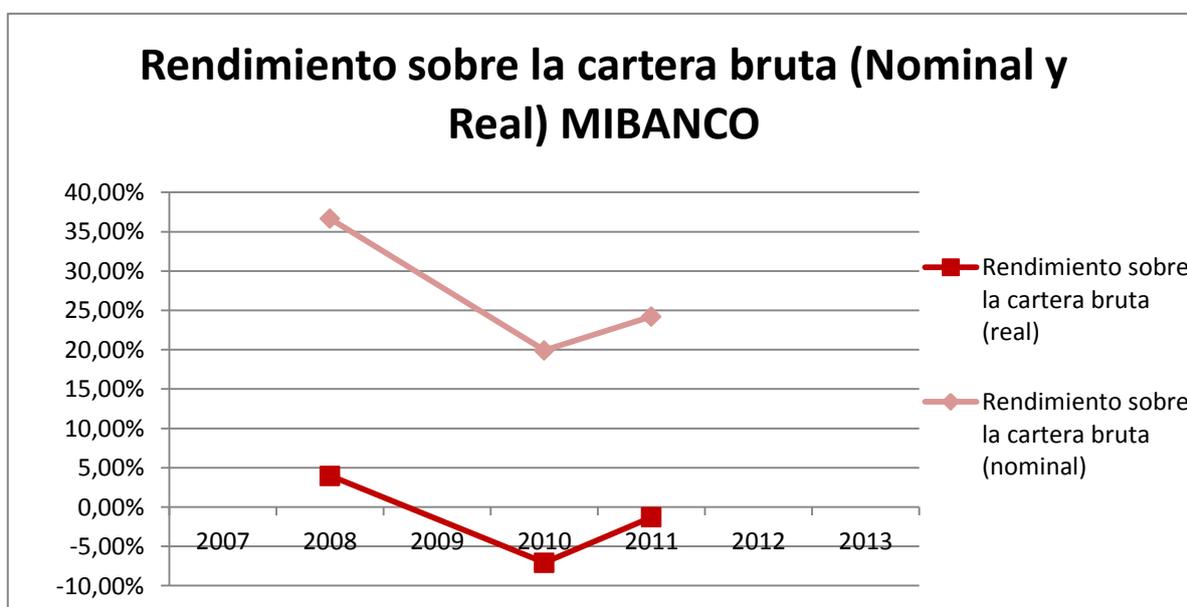
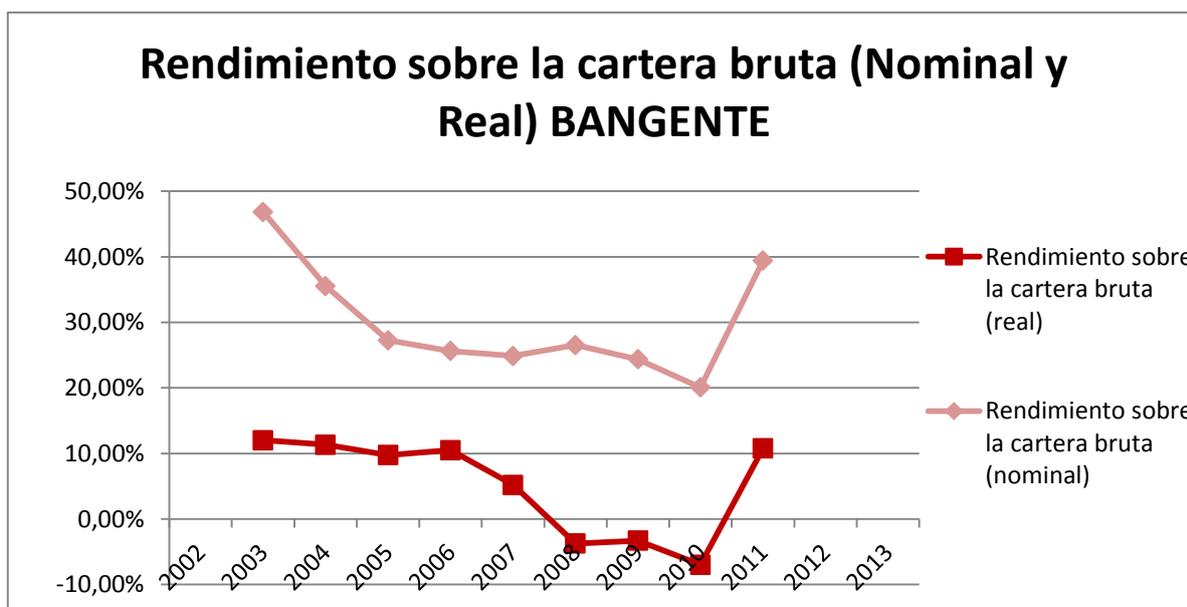
**Figura 41: Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y real) de Instituciones Brasileiras**



En las instituciones brasileras, se observa que el efecto de la inflación en el rendimiento sobre la cartera bruta, causa que esta se mantenga en el caso de CrediAmigo, en niveles entre el 20 y el 30 por ciento. En el caso del Banco Santander Microcrédito, estos niveles son más bajos causando que en los último años, el rendimiento no llegue al 10 por ciento. Al igual que en las

instituciones colombianas, la tendencia de la cartera bruta de préstamos para ambas entidades es creciente, por lo que se deduce, al ver la tendencia decreciente del rendimiento de la cartera bruta, es que los ingresos financieros de la cartera de préstamos en ambas instituciones, se ha mantenido constante, e incluso ha podido decrecer.

**Figura 42: Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y real) de Instituciones Venezolanas**

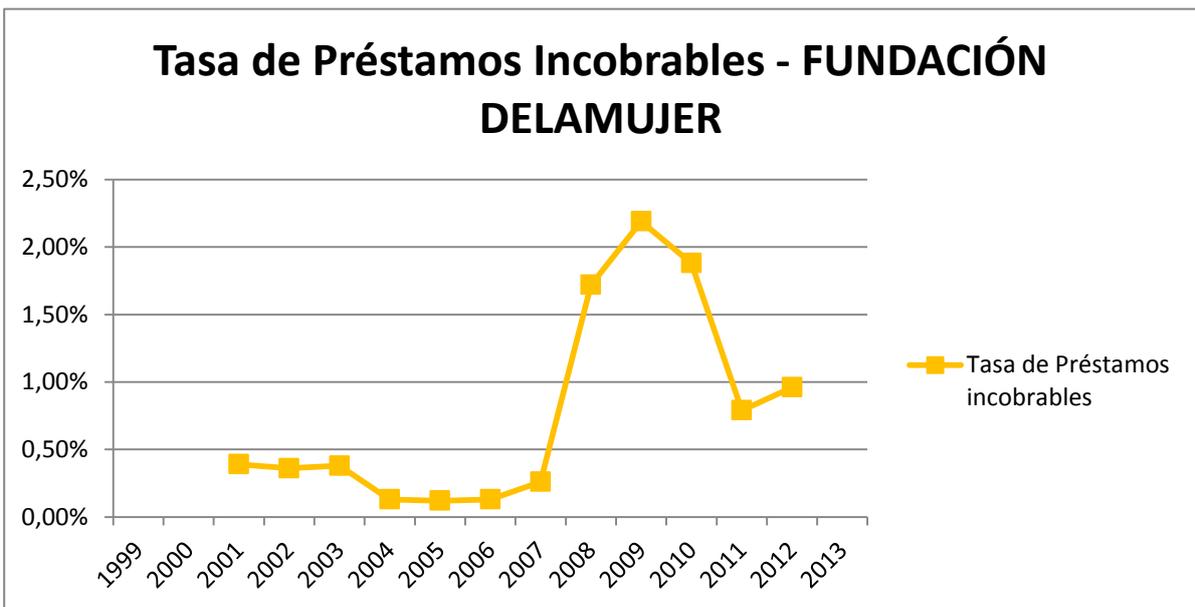
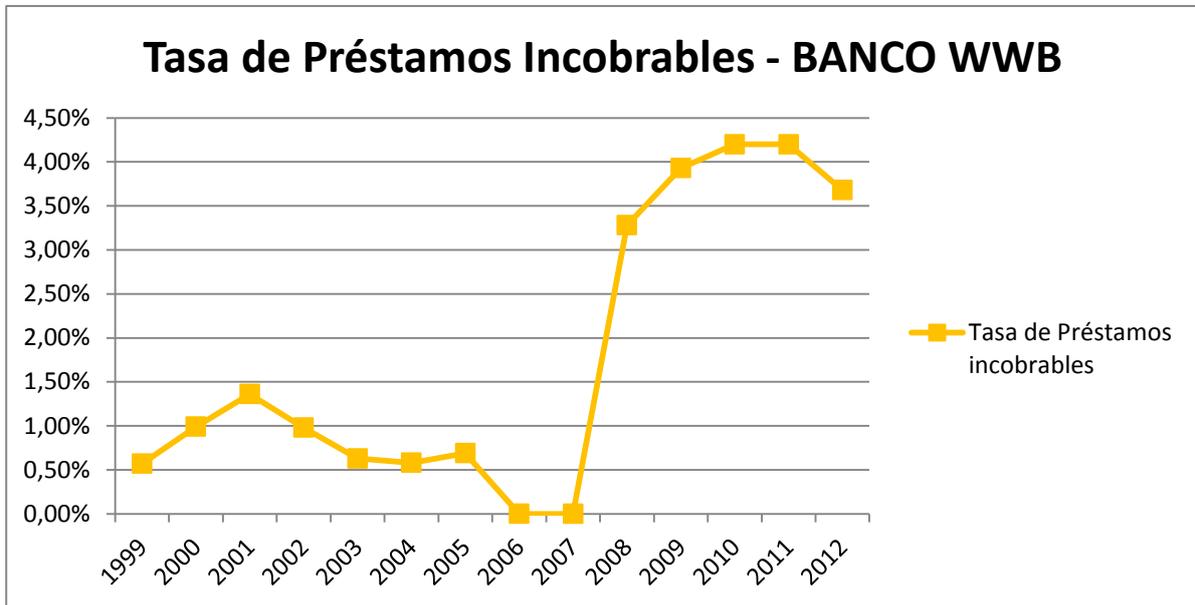


A razón de la grave crisis económica que sufre Venezuela, se puede observar que las instituciones del país son las que presentan una mayor divergencia entre el rendimiento nominal y el real, causando la inflación tan graves efectos, que incluso convierte niveles normales de rentabilidad, en cifras negativas. Como se ve, sin el efecto inflacionario, el rendimiento sobre la cartera bruta alcanza en el caso de BanGente, niveles mínimos del 20 por ciento y máximos de casi un 50 por ciento. Para MiBanco, los niveles máximos son de un 35 por ciento y los mínimos de un 20 por ciento. Una vez introducido el efecto de la inflación, se observa que este es tal que ocasiona que los niveles de rentabilidad de la cartera bruta en ambas instituciones, se reduzca en un 30 por ciento, llegando a dar incluso rentabilidades negativas. En cuanto al desempeño de los ingresos financieros de la cartera de préstamos, por la tendencia creciente observada en la cartera de préstamos, para el caso de BanGente se observa que los ingresos financieros en un principio decrecen e incluso se estabilizan, volviendo a aumentar considerablemente en el último periodo. Para el caso de MiBanco, se observa un decrecimiento en los ingresos financieros, que en el último periodo registrado, aumentan considerablemente.

#### m. Tasa de Préstamos Incobrables

La tasa de préstamos incobrables, se calcula mediante la resta entre las cancelaciones y el valor de los préstamos recuperados, en relación con la cartera bruta promedio de préstamos. Mediante este indicador, será posible observar el porcentaje de los préstamos que otorgan las instituciones que no logran recuperar, o lo que es lo mismo, la tasa de recuperación de sus préstamos. Esta medida, en el entorno de las micro finanzas resulta muy importante, dado que da una idea de la ayuda que prestan las instituciones en la economía de las familias o entidades legales a las que da préstamos. Se dice esto, porque en la medida en que los prestamistas sean capaces de devolver el dinero, quiere decir que han logrado desarrollarse desde su situación inicial, y que de hecho, el préstamo ha sido útil.

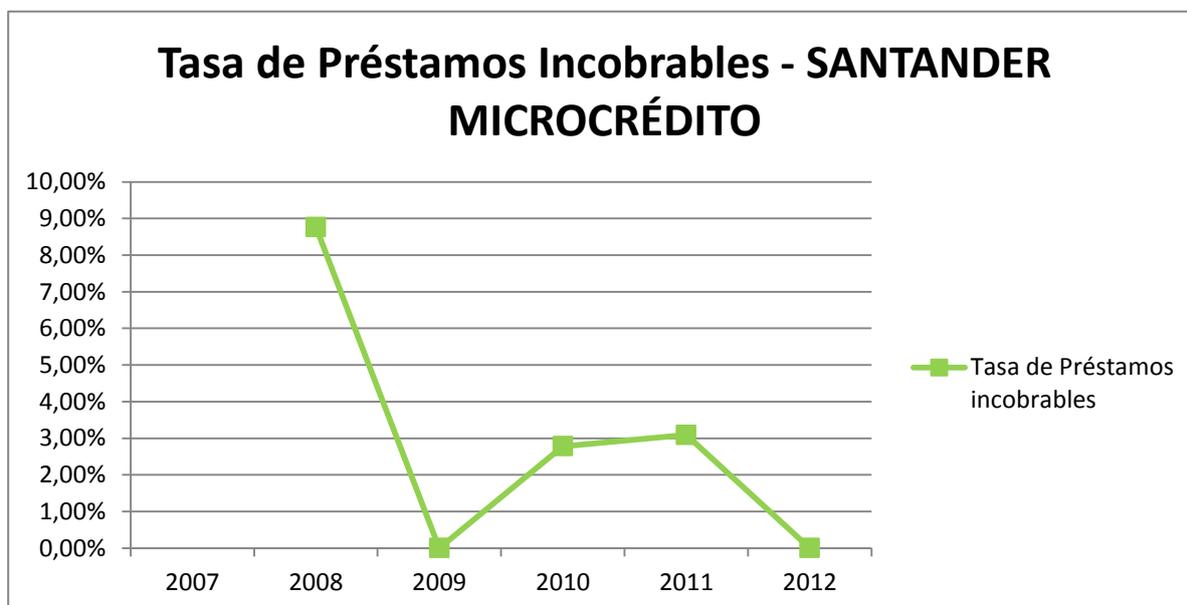
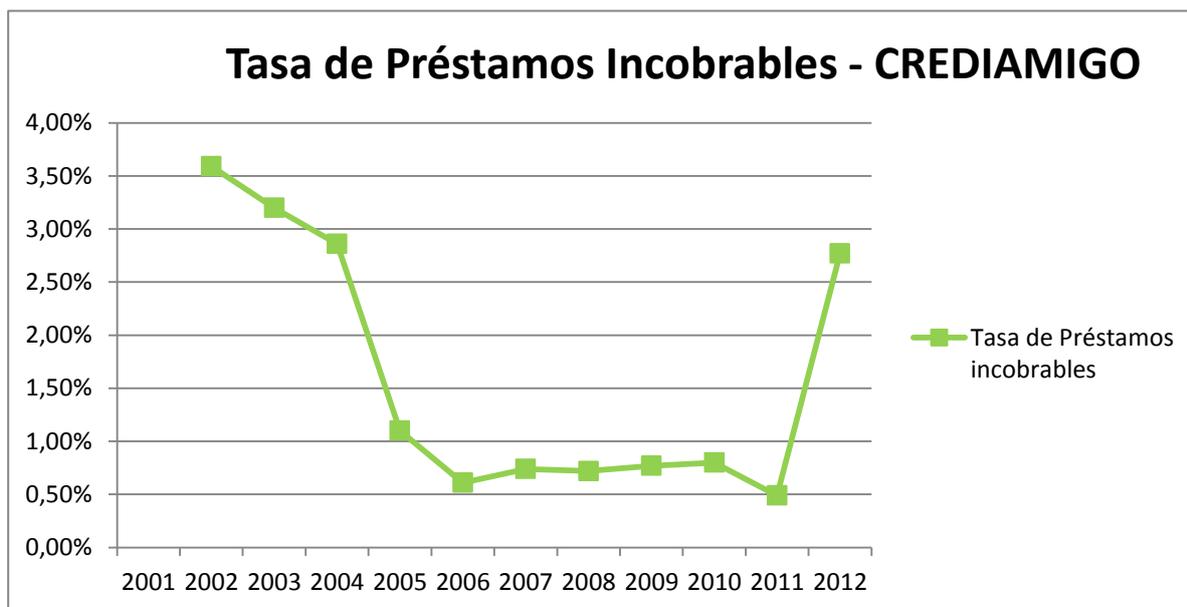
**Figura 43: Tasa de Préstamos Incobrables de Instituciones Colombianas**



Para las entidades colombianas, se observa que el nivel máximo de préstamos incobrables es de menos del 4,5 por ciento, llegando a alcanzar incluso tasas del 0 por ciento. Las fluctuaciones de esta tasa, en especial las tendencias alcistas que ambas instituciones han tenido en los periodos 2008 a 2010, se debe a un aumento de las cancelaciones o una disminución del valor de los préstamos recuperados. Por el periodo en el que se dan, época de crisis, se presume que la causa es una disminución del valor de los préstamos recuperados. En

los últimos años sin embargo, la tendencia ha sido a la baja en las dos entidades, lo cual resulta muy favorable.

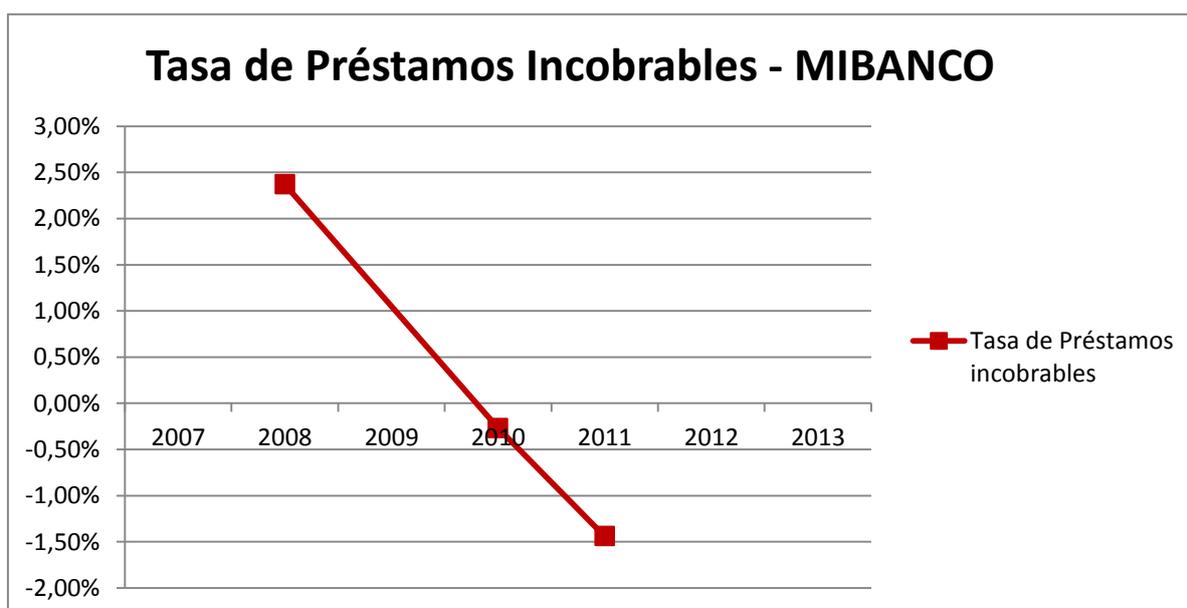
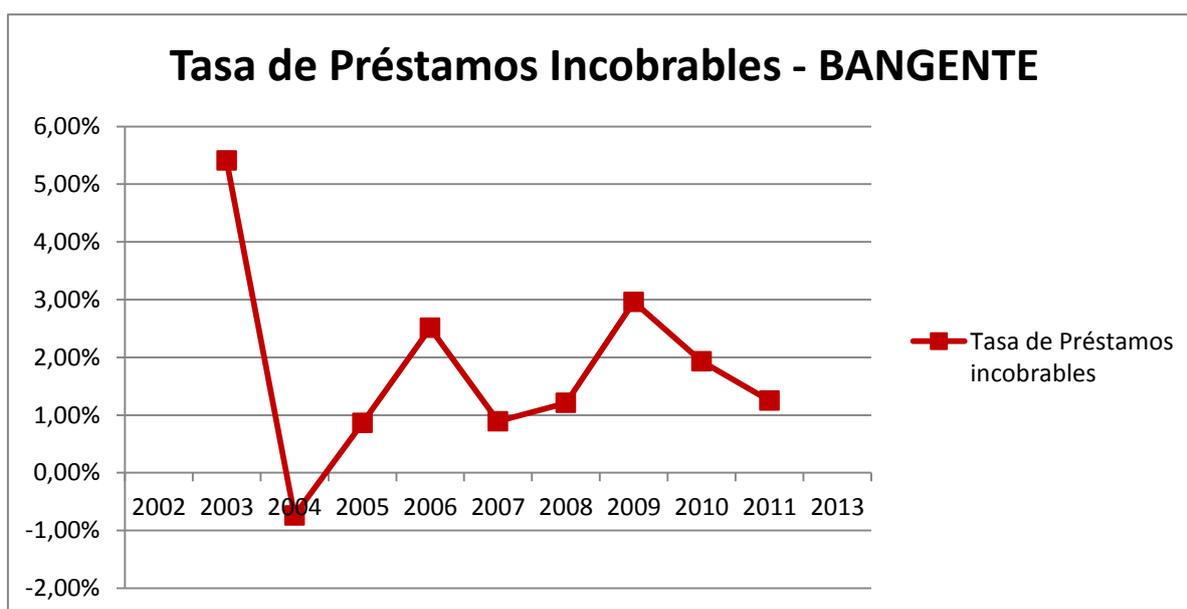
**Figura 44: Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y real) de Instituciones Brasileiras**



Las instituciones de Brasil, rondan cifras parecidas a las colombianas, a excepción del Banco Santander Microcrédito, cuya primera tasa de préstamos incobrables registrada, es de un 9 por ciento. Debido a que la cartera bruta promedio de préstamos tiene tendencia alcista, se

puede deducir que en ambas instituciones de manera general, ha habido una disminución en las cancelaciones o un aumento en el valor de los préstamos recuperados, lo que causa que la tasa de préstamos tenga tendencia bajista, llegando incluso a ser cero, como en el caso del Banco Santander Microcrédito. En el caso de la ONG CrediAmigo, en el último periodo, se puede apreciar un gran aumento en las cancelaciones, unido quizás a una disminución en los préstamos recuperados, ya que aunque la cartera bruta promedio haya aumentado considerablemente, la tasa de préstamos incobrables, sube también.

**Figura 45: Rendimiento sobre la cartera bruta (nominal y real) de Instituciones Venezolanas**



Por último, se puede observar que en las entidades venezolanas, la tendencia de la tasa de préstamos incobrables es a la baja, llegando incluso a ser negativa. Los valores máximos a los que ha llegado esta tasa en el caso de MiBanco del 2,5 por ciento, y en el caso de BanGente de más de un 5 por ciento, disminuyendo y manteniéndose en cifras alrededor del 3 por ciento. La tendencia negativa y las fluctuaciones que la tasa ha sufrido, en especial en la entidad BanGente, se deben a disminuciones en las cancelaciones y aumentos en el valor de préstamos recuperados, unido con una tendencia creciente de la cartera bruta promedio de préstamos. Igualmente, las tasas negativas que presentan las entidades, se deben a que el valor de los préstamos recuperados para esos periodos, es mayor a las cancelaciones, y el crecimiento de la cartera bruta promedio.

Una vez finalizado el análisis de los distintos indicadores de las instituciones, en cada uno de los países escogidos, se tiene una idea más clara de la situación del sector en Venezuela, Colombia y Brasil. Siendo así, se puede hacer un muy breve resumen del estudio anterior, destacando que el sector micro financiero está mucho más desarrollado en países como Colombia y Brasil, donde las entidades son capaces de llegar a muchos más prestatarios, y donde cuentan con carteras brutas de mayor valor. Igualmente, en cuanto a los indicadores de rentabilidad, son estos dos países los que demuestran indicadores más estables y altos, obteniendo también en términos reales, rendimientos mayores de su cartera de préstamos. A pesar de esto, Venezuela destaca por ser el país que ofrece en media, saldos mucho mayores a sus prestatarios, que logra llegar en proporción, a más zonas rurales, y cuyas instituciones tienen las tasas de recuperación de sus préstamos más altas de entre las instituciones analizadas.

#### IV. Conclusión

A modo de conclusión, se puede decir que mediante la comparativa de dos instituciones micro financieras representativas de Colombia, Brasil y Venezuela, se ha logrado cumplir los objetivos propuestos, por los cuales se buscaba estudiar la situación del sector micro financiero en cada uno de los países, entender la manera en la que operan las instituciones, comprender lo que ofrecen a las personas y explicar el por qué están en cada país.

Para realizar la comparativa se extrajeron los datos más relevantes, y se analizaron de manera gráfica. Gracias a esta metodología, fue posible extraer algunas conclusiones que relevantes para el estudio, y que complementan algunos estudios hechos anteriormente y que sirvieron como base para este trabajo.

La primera de las conclusiones se centra en el alcance de las instituciones y del sector en cada país, siendo Colombia y Brasil donde el sector micro financiero está más desarrollado y donde las instituciones logran llegar a un mayor número de prestatarios, ofreciendo también las carteras brutas de préstamo con mayor valor. Igualmente, y es en estos dos países donde se centra más la concesión de préstamos a mujeres, aunque el 80 por ciento e incluso el 100 por ciento de las instituciones se establezcan en zonas urbanas en lugar de rurales.

Como parte del alcance se observó también el indicador del saldo promedio de préstamos por prestatario, resultando ser en Venezuela donde se otorgan los préstamos de mayor valor, aunque estos lleguen a un menor número de prestatarios. A pesar de esto, se debe destacar el alto nivel inflacionario que sufre el país, por lo que es recomendable para futuros estudios, que se comparen los saldos promedio de crédito por prestatario en términos reales, eliminando el efecto de la inflación.

Gracias al desarrollo del sector en Colombia y Brasil, son estos dos países donde las instituciones logran obtener rentabilidades mayores de sus activos y de su capital. En Venezuela, se llegó incluso a obtener rentabilidades negativas producto de los impuestos que se deben pagar. Esta situación, unida al subdesarrollo del sector en el país, lleva a pensar en el poco apoyo que el gobierno da a las instituciones micro financieras. Siguiendo con esta idea, se observó también una grave influencia de la inflación en el rendimiento de la cartera bruta de préstamos de las instituciones, ya que causaba una disminución de más del 30 por ciento, llegando incluso a niveles negativos. En el caso de Brasil y Colombia, el rendimiento se mantenía a niveles normales, y al incluir el efecto de la inflación, este decrecía pero sin llegar a niveles tan alarmantes.

Es importante mencionar la tasa de préstamos incobrables por país, estando en Colombia las más altas. De este indicador se obtiene mucha información, ya que ante tasas más bajas, se llega a la conclusión de que los préstamos han ayudado al desarrollo de las familias y empresas, dado que les permite repagar su deuda cambiando su situación de pobreza, en la que como se mencionó, viven con cantidades mínimas de dinero.

Igualmente, parece interesante realizar una conclusión dependiendo de la tipología de las instituciones. En este trabajo se escogieron las tipologías más alejadas tradicionalmente en objetivos: una ONG y un Banco. En cuanto a este factor, no existen evidencias acerca de que las ONG tienen un mayor alcance y una menor rentabilidad. Si bien, en los casos en los que se analizaron ONGs, estas presentaban un alcance mayor, pero una rentabilidad muy parecida, llegando incluso a ser mayor en algunos casos. Igualmente, en Venezuela, país en el que por la falta de información se tuvo que analizar dos bancos, se observa que estos cuentan con rentabilidad negativa y un alcance menor que en los otros países, motivado por el subdesarrollo del sector.

El estudio presentado entonces, ha sido de utilidad para dar una idea de la situación del sector micro financiero en al menos tres países de América Latina, como lo son Colombia, Brasil y Venezuela. De las conclusiones a las que se llegó en párrafos anteriores, es posible extraer algunas ideas que pueden ser de utilidad para quien lee este trabajo y para estudios relacionados. Estas ideas se basan en que el sector micro financiero cuenta con un desarrollo mucho mayor especialmente en Colombia (mayor número de instituciones, y gran alcance de las mismas), que en Brasil o Venezuela, país donde se recomienda al gobierno ayudar en el desarrollo del sector, ya que puede ser fundamental en la lucha contra la pobreza.

Este trabajo presenta también algunas limitaciones. En primer lugar, no se cuenta con el tiempo y espacio necesario para realizar un análisis exhaustivo de cada una de las instituciones existentes en cada uno de los países, y es quizás por eso, por lo que investigadores del sector basan sus estudios únicamente en un país, o incluso en una sola institución. Por esta razón, se optó por analizar dos instituciones de cada país, y únicamente los indicadores que parecieron relevantes para el estudio. La siguiente limitación, es la ya mencionada falta de información y transparencia sobre todo en algunas entidades, que afectan al correcto seguimiento del análisis.

A partir de estas limitaciones surgen algunas líneas futuras de investigación, como el estudio más detallado de las entidades de un país, las causas específicas de las fluctuaciones en los indicadores, el estudio de una única entidad para ver su alcance y rentabilidad, e incluso el

estudio exhaustivo de las diferencias entre entidades con diferentes objetivos, para corroborar si los objetivos de rentabilidad llegan a opacar los de alcance, a pesar de que en este estudio, no se tienen evidencias de que esto sea así.

## V. Bibliografía

Banco Interamericano de Desarrollo. Las Microfinanzas en América Latina y el Caribe. <http://www.iadb.org/es/temas/microfinanzas/las-microfinanzas-en-america-latina-y-el-caribe,1655.html>. Accesado en febrero, 2014.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Objetivos de Desarrollo del Milenio en América Latina y el Caribe. <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getprod.asp?xml=/MDG/noticias/paginas/1/40211/P40211.xml&xsl=/MDG/tpl/p18fst.xml&base=/MDG/tpl/top-bottom.xsl>. Accesado en febrero, 2014.

CEPAL, “Indicadores de Pobreza y Pobreza Extrema utilizadas para el monitoreo de los ODM en América Latina”. Página utilizada en diciembre 2013. <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getprod.asp?xml=/MDG/noticias/paginas/1/40211/P40211.xml&xsl=/MDG/tpl/p18fst.xml&base=/MDG/tpl/top-bottom.xsl>. Accesado en febrero, 2014.

Clemente, L. “*Microfinanzas y Políticas públicas: desempeño y propuestas para la acción en la República Bolivariana de Venezuela*”. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe – CEPAL. Santiago de Chile. Octubre, 2009.

Dowling, J. y Valenzuela, M. “*Economic Development in Asia*”. Second Edition. Cengage Learning. Singapore, 2010.

Fade, D. and Williams, S. “*The Oxfam handbook of development and relief*.” Volume 2. Oxfam, 1995.

Lacalle, M et al. “*Glosario Básico sobre Microfinanzas*”. Reedición Ampliada. Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Madrid. Marzo, 2010.

Lacalle, M et al. “Primer Bloque de Conceptos: del microcrédito a las microfinanzas” en *Glosario Básico sobre Microfinanzas*. Reedición Ampliada. Editado por Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Madrid. Marzo, 2010.

Maxwell, D. “*An NGO perspective on the right to food: Experiences of care international in chronically vulnerable areas*.” Paper presented at the Third Consultation on the Right to Food. German Ministry for Economic Cooperation and Development, Germany, 12-14 March, 2001.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF Banco WWB. 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/banco-wwb>. Accesado en marzo, 2014.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF Fundación DelaMujer 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/fundación-delamujer>. Accesado en marzo, 2014.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF CrediAmigo. 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/crediamigo>. Accesado en marzo, 2014.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF Santander Microcrédito. 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/santander-microcrédito>. Accesado en marzo, 2014.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF BanGente. 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/bangente>. Accesado en marzo, 2014.

Microfinance Information Exchange (MIX). Reporte de IMF MiBanco. 2013. <http://reports.mixmarket.org/mfi/mibanco-venezuela>. Accesado en marzo, 2014.

Misturelli, F. y Heffernan, C. *“The Concept of Poverty: a synchronic perspective”*. Progress in Development Studies, 10. Sage Publications, 2010.

Organización de las Naciones Unidas. Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe de 2013. <http://www.un.org/es/millenniumgoals/pdf/mdg-report-2013-spanish.pdf>. Accesado en febrero, 2014.

Oxfam. *“A picture of poverty”*. The 1979 Oxfam Report. Oxfam, 1979.

Pedroza, P. *“Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El Sector en cifras”*. Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del grupo BID. Octubre, 2010.

Pineda, R. y Carvalho, P. *“El Futuro de las Microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas”*. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe – CEPAL. Santiago de Chile, 2010.

Prahalad, Coimbatore Krishna. *“The fortune at the bottom of the pyramid”*, revised and updated 5th anniversary edition: Eradicating poverty through profits. FT Press, 2009.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. <http://www.pnud.org.ni/noticias/564>. Accesado en febrero, 2014.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. <http://www.pnud.org.ve/content/view/15/103/>. Accesado en febrero, 2014.

Qadir, S. "Identification of the poor in LDCs and developing countries of Asia and the Pacific. Conceptual, definitional and measurements issues." UNDP/FAO/CIRDAP Seminar on "Integrated Rural Development for Asia and the Pacific", 1979.

Sen, A. "El desarrollo como libertad". *Gaceta Ecológica*, (55), 14-20, 2000.

Spiegel, Peter. *Muhammad Yunus: el banquero de los pobres*. Sal Terrae, 2007.

Trujillo, V. "Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras". Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del grupo BID. Septiembre, 2013.

United Nations. "The realization of economic, social and cultural rights." Preliminary report on economic and extreme poverty. Commission of Human Rights. United Nations, 1993.

United Nations. 2001: Human Rights dimensions of poverty.

<http://www.ohchr.org/english/issues/poverty/index.htm>. Accesado en febrero, 2014.

Yunus, M. "A History of Microfinance". Charla para TED Talks. Viena, 2012.

<https://www.youtube.com/watch?v=6UCuWxWiMaQ> Accesado en febrero, 2014.