

Las instituciones microfinancieras ante la crisis económica: La Fundación D-Miro como estudio de caso

Raquel Marbán Flores¹ y Said De Pablo Diez

***Resumen.** El sector microfinanciero parecía haber superado el debate abierto sobre sí el objetivo centrar de una institución debía ser la sostenibilidad frente al alcance. Sin duda, la realidad acabó por demostrar que las organizaciones pueden y deben ser autosostenibles, sin dejar de atender a la población más pobre. Sin embargo, la crisis financiera internacional podría poner en tela de juicio la capacidad de estas entidades a la hora de aunar ambos conceptos. En efecto, la crisis global podría estar teniendo un impacto negativo sobre muchas instituciones que necesitan financiación exterior o ayuda internacional para poder seguir operando. En esta línea el presente artículo analiza, a través de diferentes variables vinculadas con la sostenibilidad y el alcance, la capacidad de una institución D-Miro de ser sostenible sin abandonar el objetivo de alcance. Esta organización es un ejemplo a seguir porque en el periodo más duro de la crisis fue capaz de ser autosuficiente y no dejó de atender a la población más vulnerable.*

***Palabras claves:** microfinanzas, sostenibilidad, alcance.*

¹ Departamento de Economía Aplicada I (Economía Internacional y de Desarrollo), Campus de Somosaguas, Madrid, España, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, e-mail: rmarban@ccee.ucm.es

Abstract. *For a long time, within the microfinance sector there was considerable debate on which target –sustainability or outreach– was more important. A number of experiences showed the feasibility of achieving both goals at the same time. However, in spite of the above, this debate could reopen as a consequence of the international crisis. It seems clear that many microcredit institutions would again become more dependent on external funding to continue their business. In this sense, they would then have to choose between sustainability and outreach. This might not always be the case. In this article we analyse the reality of an institution that, in a hard moment of financial crisis, has managed to remain independent of external funding while giving access to finance to poorest people.*

Key words: *Microfinance, institutional sustainability, outreach*

INTRODUCCIÓN

Existe consenso en el mundo académico y profesional sobre la validez del sector microfinanciero como una importante herramienta en la lucha contra la pobreza al fomentar la inclusión social y financiera, especialmente en el medio rural en los países en desarrollo (Khalily *et al.*, 2000; Armendariz de Aghion y Morduch, 2005; Caniels *et al.*, 2006; Diniz *et al.*, 2008). Sin embargo, no ha existido un consenso tan claro respecto al objetivo prioritario de las IMF² (Instituciones Microfinancieras).

² En el sector microfinanciero se incluyen no sólo los pequeños créditos, para que los más necesitados puedan poner en marcha un pequeño negocio que genere riqueza, sino otros servicios y productos microfinancieros tales como el ahorro, los seguros (de salud, vida, etc.) o el microleasing entre otros (Marbán-Flores, 2011). Hoy en día, este sector está atendiendo a más de 190 millones de clientes en todo el mundo, de los cuales 128 millones estaban en situación de pobreza extrema antes de recibir el microcrédito (Cumbre Microcrédito, 2009).

Para algunos autores la misión social de las instituciones microfinancieras (IMF) debía estar por encima de su sostenibilidad, es lo que se ha venido denominando “welfarists paradigma” (Brau y Woller, 2004). Este enfoque fue liderado por la Escuela del Grameen Bank (GB), que consideraba que el beneficio social debía ser una prioridad frente a los beneficios empresariales y, por supuesto, estar delante de la sostenibilidad financiera de las instituciones.

Otros autores, en cambio, defendían la sostenibilidad frente al alcance, argumentando que lo más importante para las instituciones era seguir operando a medio y largo plazos. Algo que sólo sería posible a través de la autosuficiencia y la no dependencia de capital externo en forma de donaciones o subvenciones. Es lo que se denominó “paradigma institucional” (Woller *et al.*, 1999; Morduch, 2000). En esta línea, estaba la Escuela de Ohio que consideraba que las instituciones microfinancieras debían centrar sus objetivos en la sostenibilidad alcanzando la autosuficiencia, aunque esto supusiera la exclusión de los clientes con menores ingresos.

En los últimos años el debate parecía haberse cerrado gracias a que algunos autores argumentaron que las instituciones microfinancieras podían alcanzar la sostenibilidad sin renunciar a su labor social (Brau y Woller, 2004). Esta línea ha sido la que han seguido, en los últimos años, el mundo académico y el profesional, llegando a la convicción de que se podía aunar: sostenibilidad y alcance.

Sin embargo, el debate podría estar volviéndose a abrir ante una realidad incierta marcada por la crisis financiera internacional que está afectando a una parte del sector microfinanciero, especialmente, a algunos países en América Latina y Caribe (ALC) como Ecuador. Los datos muestran que en este país el sector ha crecido considerablemente en los últimos años, pasando de una cartera bruta de algo más de 50 000, en 1997, a más de 1 600 millones de dólares USA, en 2010 (Mix market, 2010). Pero, este crecimiento se ha visto frenado por la crisis financiera internacional que provocó una contracción de la oferta y la demanda de créditos

e impactó, de forma significativa, en las IMF ecuatorianas, haciendo que muchas de las instituciones restringieran su política de otorgamiento de los préstamos durante los años más duros de la crisis. En efecto, la crisis también impactó sobre el crecimiento del número de clientes, que durante el año 2008 sólo creció un 0.5% en Ecuador, mientras que el resto de los países de ALC crecieron una media en torno a un 18.7% ese mismo año (Microfinance Information Exchange, 2009). Este último dato revela que los efectos de la crisis internacional no han afectado de igual manera a todos los países de la región. Por este motivo, nuestro objetivo de investigación se ha centrado en analizar el caso de una institución microfinanciera ubicada en uno de los países de ALC donde la crisis ha impactado en mayor medida sobre este sector: Ecuador. Siguiendo este objetivo, el presente trabajo pretende evaluar los efectos de la crisis financiera sobre una institución microfinanciera y su capacidad de ser sostenible sin tener que renunciar al alcance en un periodo de crisis financiera internacional. Para ello, se ha centrado en el caso de estudio de la Fundación D-Miro, institución no lucrativa que opera en Ecuador.³

El artículo se ha dividido como se detalla a continuación: en un primer apartado se han analizado las corrientes de pensamiento que se han ocupado de los conceptos de sostenibilidad y alcance en el sector microfinanciero; el segundo y tercer apartado se han centrado en los objetivos y la metodología; en el cuarto apartado se han presentado el análisis de resultados con los datos publicados por Fundación D-Miró, para posteriormente, a modo de discusión, plantear algunas reflexiones finales.

³ Uno de los países de la región donde la crisis financiera ha impactado en mayor medida sobre el sector microfinanciero (Microfinance Information Exchange, 2010).

SOSTENIBILIDAD VERSUS ALCANCE EN EL SECTOR MICROFINANCIERO: ESCUELAS DE PENSAMIENTO

Las microfinanzas, y en particular el microcrédito, pretenden cubrir la deficiencia de acceso a los mercados de crédito, especialmente en países en desarrollo.⁴ No podemos olvidar que, las microfinanzas en su origen fueron concebidas como un instrumento capaz de prestar servicios a los más necesitados, ayudando a disminuir su situación de pobreza y exclusión social y financiera, especialmente entre la población rural en los países en vías de desarrollo.

Las primeras instituciones de desarrollo, creadas en los años treinta, pretendían llenar el vacío de unos mercados de crédito inexistentes en los países menos desarrollados (Gutiérrez, 2006). Esta estrategia se intensificó tras la Segunda Guerra Mundial (Robinson, 2004), cuando se llevaron a cabo multitud de programas de crédito destinados a sectores o regiones específicos. Sin embargo, la mayoría de las instituciones⁵ desaparecieron, y las supervivientes lo hicieron gracias a las fuertes inyecciones de fondos externos que recibieron de los gobiernos, hecho que minó la credibilidad de las mismas (Adams y Von Pischke, 1992). En este contexto, en 1973 surge una corriente de pensamiento en la Universidad de Ohio contraria al pensamiento de que las instituciones dedicadas al fomento del desarrollo recibieran subvenciones, de forma continuada y a largo plazo, de los estados o gobiernos.⁶ El rechazo a los subsidios es la base

⁴ Las microfinanzas tratan de solventar un fallo de mercado derivado de la competencia imperfecta del sector financiero tradicional y de la información asimétrica de los mercados.

⁵ Existían distintas formas institucionales como los bancos rurales privados, las cooperativas, o los bancos especializados de desarrollo local.

⁶ Los miembros más conocidos de la Escuela de Ohio son Adams, Bounman, Cuevas, Donald, González-Vega y Von Pischke (Hulme y Mosley, 1996).

de su argumentación al considerar que provocan, entre otras cosas, ineficiencia en la institución, mal enfoque de los programas, limitaciones en la administración e inhibición de los incentivos para la captación de fondos alternativos como el ahorro o la financiación comercial. Para estos autores no hay que otorgar préstamos a sectores específicos (impulsando la oferta), sino que deben ser los prestatarios los que demanden los créditos, de forma que el microcrédito no suponga una carga para el prestatario (impulso de la demanda). Haciéndolo de esta manera, las IMF otorgarían los créditos necesarios a los tipos de interés adecuados, y no a tipos de interés subsidiados o a la población que no es objetivo de las microfinanzas (Morduch, 2000).

El interés por la sostenibilidad abrió un importante debate en el sector, dando paso a una segunda Escuela denominada Grameen Bank (liderada por el profesor Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank) o enfoque de alivio de la pobreza. Para estos autores, los pobres lo son por distintas causas, una de ellas es no cumplir con los requisitos necesarios para acceder al crédito formal (Yunus, 1998). Por lo tanto, el microcrédito, y por extensión las microfinanzas, ponen al alcance de los pobres el capital necesario en forma de préstamo a un precio inferior al del sector formal y, por supuesto, al del sector informal (Remenyi y Quiñones, 2000). No podemos obviar que los más pobres sólo accedían a financiación a través de los proveedores informales de crédito que no cubrían la demanda y cobraban altas tasas de interés. Este enfoque considera que la economía de mercado no proporciona soluciones a los problemas de pobreza y promueven que el acceso al crédito sea un derecho propio de la condición humana actual (Yunus, 1998). Para ello propone la creación de un tipo de institución, cuyo objetivo no esté basado en un beneficio económico, sino en un beneficio social. La aportación de donantes y subvenciones sería entonces una ayuda que permitiría equilibrar el balance y sustentar las organizaciones microfinancieras.

En los últimos años en el mundo académico se han ido suavizando estas dos posturas, y han surgido nuevos pensamientos que consideran

que las instituciones microfinancieras pueden llegar a ser sostenibles sin tener que renunciar al alcance (Brau y Woller, 2004; Osmani, 2007; Chu, 2010). También en la práctica muchas de las IMF han ido aunando ambos conceptos, en parte por la presión de las Agencias de Cooperación Internacional o los donantes privados que, directa o indirectamente, exigen que sus concesiones impacten sobre la población más pobre (alcance), al mismo tiempo que piden que los programas puedan tener continuidad una vez finalizado el programa de desarrollo financiado por ellos (sostenibilidad).

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación enfrenta algunas limitaciones, la primera es la dificultad que muestra el sector para la obtención de los datos, siendo pocas las fuentes oficiales donde se publica la información de las IMF. Una segunda limitación es que, al tratarse de un estudio de caso las conclusiones obtenidas no podrán ser extrapoladas, obviamente, a todas y cada una de las IMF que operan en el sector. A pesar de todo, se profundizará sobre la capacidad que pueden desarrollar algunas instituciones, especialmente ONG u organizaciones sin ánimo de lucro que operan en ALC, para conseguir el equilibrio entre la sostenibilidad y el alcance, incluso en un periodo de crisis económica internacional. Para ello se ha seleccionado una institución sin ánimo de lucro⁷ la Fundación D-Miro, que opera en Ecuador, una institución microfinanciera de Ecuador por ser el sector microfinanciero especialmente importante en este país.⁸ A esto

⁷ Las organizaciones sin ánimo de lucro son las que tienen mayores dificultades para hacer frente a la crisis por su dependencia del exterior, bien a través de las donaciones, las subvenciones o cualquier tipo de financiación externa.

⁸ Ecuador ocupa el tercer puesto en el ranking de ALC respecto al entorno de negocios para las microfinanzas (*The Economist*, 2009).

hay que añadir que el sector ecuatoriano es uno de los que está sufriendo, en mayor medida, los efectos negativos de la crisis económica, tal y como se adelantó en el anterior apartado.

La información ha sido extraída de fuentes oficiales como es la Red Financiera Rural y la web de MIX Market.⁹ El periodo de análisis ha sido del año 2006¹⁰ al 2010, haciendo especial hincapié en los años 2008 y 2009, marcados por la crisis internacional.

Para profundizar en la situación real de la institución respecto a la sostenibilidad y al alcance se ha llevado a cabo un análisis de un amplio número de indicadores desde una triple perspectiva: sostenibilidad, alcance y eficiencia.¹¹

En primer lugar, se analizarán algunos indicadores de sostenibilidad que se utilizan habitualmente en el sector financiero tradicional, para posteriormente centrarse en otros indicadores propios del sector microfinanciero (CGAP, 2003; Mix Market, 2010). Los indicadores analizados en este apartado son los que se detallan a continuación:

- Autosuficiencia financiera (AFI): mide la capacidad de una IMF de operar a un nivel de rentabilidad que permita la prestación continua de servicios con un mínimo de dependencia de los donantes o incluso sin dependencia (Christen *et al.*, 1995)
- Autosuficiencia operativa (ASO): determina hasta qué punto una institución puede cubrir los costos operacionales a través de sus ingresos operacionales.

⁹ Las instituciones Red Financiera Rural (RFR) y MIX Market tratan de facilitar y potenciar los servicios de microfinanzas. Acceso on-line a sus respectivas páginas web: www.rfr.org.ec y www.mixmarket.org.

¹⁰ No existen datos oficiales anteriores al año 2006, ni tampoco posteriores al año 2010.

¹¹ Se incluye aquí el concepto de eficiencia por ser un aspecto fundamental y complementario a la sostenibilidad financiera de cualquier IMF a medio y largo plazo.

- Retorno sobre activo (ROA): mide el buen uso llevado a cabo por la IMF de sus activos totales de acuerdo a las ganancias generadas.
- Retorno sobre patrimonio (ROE): calcula la tasa de retorno del patrimonio promedio en el periodo. El numerador del indicador no incluye ítems operacionales como donaciones, es por ello que esta tasa es utilizada con frecuencia en el sector microfinanciero para analizar la viabilidad comercial.
- Apalancamiento: es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o patrimonio. Permite medir la posibilidad de financiar determinadas compras de activos sin contar con el dinero de la operación en el momento presente.
- Rendimiento sobre la cartera: indica la capacidad de la cartera bruta de préstamos para generar ingresos financieros en efectivo derivados de los intereses, cargos y comisiones.
- Relación corriente o coeficiente de solvencia: evalúa el grado en que la entidad financiera equipara sus activos y pasivos a corto plazo.

En un segundo lugar, se analizará el alcance a través de los indicadores propuestos por Gulli (1999) que son:

- Escala de alcance: es decir, el número de prestatarios activos que son atendidos por la IMF.
- Profundidad de alcance: entendido como el número de personas pobres¹² atendido por la institución.
- Alcance geográfico, es decir, el lugar donde vive la población objetivo de la institución, diferenciando entre el medio rural y el urbano.
- Amplitud: referida al tipo de prestatarios y sectores que están siendo financiados gracias a los microcréditos otorgados por la institución.

¹² Teniendo en cuenta que el concepto de persona pobre se define como todos aquellos que se encuentran por debajo del umbral de pobreza definido por Naciones Unidas.

- Calidad de los servicios y productos, aquí se incluyen los nuevos servicios o productos microfinancieros que introduce la IMF para atender de forma más adecuada las necesidades de sus clientes.

En un tercer lugar, se estudiarán algunos indicadores relacionados con la eficiencia.¹³ Para llevar a cabo este análisis se revisarán los siguientes indicadores:

- La tasa de eficiencia operativa que relaciona los gastos de personal y administrativo con la cartera bruta promedio.
- El gasto de personal como porcentaje del total de los activos.
- Los gastos de operación como porcentaje del total de los activos, vinculando todos los gastos de administración y personal con el activo promedio. Este es uno de los indicadores de eficiencia más utilizado¹⁴ en el sector microfinanciero.
- El coeficiente entre número de clientes y el número de trabajadores de la IMF, que permite medir la productividad del personal en términos del número promedio de clientes activos por empleado.
- El análisis de la cartera en riesgo y su cobertura, mide la capacidad de la IMF para absorber, en el peor de los casos, las pérdidas generadas por los préstamos.

¹³ La media en función del uso de los recursos económicos y humanos que la IMF requiere para el desarrollo de su actividad. Esto implica, cuanto más eficiente sea la IMF mejores resultados presentará.

¹⁴ A la hora de comparar una institución con otras hay que tener en cuenta el tamaño de la organización porque los costes fijos impactan en mayor medida sobre las instituciones de menor tamaño.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Sostenibilidad

Autosuficiencia Financiera Institucional (AFI) y Autosuficiencia Operativa (ASO)

En 2007, la Fundación D-Miro obtuvo una AFI del 132.19% y una ASO del 149.24%, estos datos constatan que la Fundación había alcanzado holgadamente la sostenibilidad sin dependencia de subsidios. Sin embargo, D-Miro sufrió una pérdida constante de sostenibilidad institucional desde ese momento, y en 2009 la AFI y la ASO se redujeron a 85.09% y 91.7%, respectivamente (Tabla 1). Aunque estos datos no tenían por qué ser alarmantes, pues la institución seguía manteniendo tasas en límites adecuados y cercanos al 100% (Tabla 1).

Tabla 1. Evolución de la autosuficiencia financiera y operativa

Año	AFI	ASO
2006	132.19%	149.24%
2007	117.31%	126.35%
2008	97.91%	105.51%
2009	85.09%	91.70%

Fuente: Elaboración propia a partir datos Mix Market, 2010

Una de las posibles causas de la disminución de la autosuficiencia en este periodo, tanto operativa como financiera podría ser la drástica reducción de la política de otorgamiento de los microcréditos llevada a cabo por la

institución al comienzo de la crisis económica internacional. La institución podría haber tenido aversión al riesgo y, por ende, miedo a aumentar su tasa de morosidad en este periodo difícil marcado por la crisis, algo que pudo impulsar el cambio en su política de concesión de nuevos créditos, al menos durante los años más duros de la crisis.

Retorno sobre activos (ROA) y Retorno sobre patrimonio (ROE)

El ROA, pasó de 11.42%, en 2006, a -2.88%, en 2009. En el año 2010, tomó un valor nuevamente negativo -4.53% (Tabla 2). Esto pudo deberse al impacto retardado de la crisis financiera que hizo que el periodo 2009 y 2010 fuera especialmente difícil para el sector microfinanciero en Ecuador (Microfinance Information Exchange, 2010). Similar evolución descendente presentó el ROE, que en 2006 fue de 15.83% y paso a ser un valor negativo e igual a -11.79 en el 2009, en 2010 volvió a ser negativo e igual a -19.63 (tabla 2). Los resultados negativos de 2009 y 2010 podrían estar causados por un menor crecimiento de los ingresos como consecuencia de la restricción de créditos mantenida durante 2008 (comienzo de la crisis financiera). Algo que se agudizó en 2009 cuando la Fundación redujo la concesión de nuevos microcréditos, lo que hizo que los ingresos de la institución disminuyeran y afectó tanto al ROA como al ROE en estos años (2009 y 2010). Sin embargo, según los datos de la propia institución, en el año 2010 la Fundación volvió abrir su política de concesión de créditos y aumento el número de prestatarios como veremos más adelante.

Apalancamiento

El apalancamiento pasó de 0.36%, en 2006, a 2.63%, en 2009, y a 3%, en 2010, aproximándose al promedio de las IMF reguladas de Ecuador que fue de 5.09% en el mismo año. A tenor de los datos, podría parecer que el

objetivo fundamental de la Fundación durante este periodo se centro en mejorar su apalancamiento, ya que no realizó operaciones de compra de patrimonio para no reducir este indicador y presentar mejores resultados. El fin último de esta estrategia podría ser aproximarse a los estándares comerciales de las IMF reguladas y mejorar así su competitividad al disponer de mayores recursos de financiación (Tabla 2).

Tabla 2. ROA, ROE y Apalancamiento, 2006 a 2009

	ROA	ROE	Apalancamiento
2006	11.42%	15.83%	0.36%
2007	6.27%	10.87%	1.03%
2008	1.49%	4.63%	3.63%
2009	-2.88%	-11.79%	2.63%
2010	-4.53	-19.63	2.88%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de MIX Market y RFR

Rendimiento sobre cartera

Este ratio también se ha visto afectado por la coyuntura económica, aunque aun así los rendimientos siguen siendo elevados comparándolos con el promedio de las IMF ecuatorianas. Mientras el promedio de las IMF ecuatorianas no sobrepasó 20%, entre los años 2006 a 2010, la Fundación D-Miro presentó una media superior a 30% durante el mismo periodo.

Coefficiente de solvencia¹⁵

La Fundación D-Miro presentó un coeficiente del 3.99 en el año 2006; en el año 2008 fue de 1.78 y, por último fue 14.82, en el año 2009. Esta institución mostró un dato adecuado durante los años 2006 y 2008, teniendo en cuenta que según la Red Financiera Rural (RFR) una entidad es sana cuando este coeficiente se sitúa entre 1 y 2.

Alcance

Como hemos explicado con anterioridad, el concepto de alcance está relacionado con el nivel de pobreza de los clientes que son atendidos por parte de la IMF. Este concepto se analizará desde distintas perspectivas (Gulli, 1999): escala del alcance, profundidad, alcance geográfico, amplitud y calidad de los servicios.

Escala de alcance¹⁶

En el año 2006, D-Miro contaba con alrededor de 10 000 prestatarios, mientras que en el 2008 se contabilizaron 36 174,¹⁷ reduciéndose el número de prestatarios en 2009 a 29 359 y volviéndose a situar en el año 2010 en 36. 463. Posiblemente las restricciones al crédito llevadas a cabo por la institución al comienzo de la crisis pudo ser una de las causas que expliquen la reducción del número de prestatarios en el año 2009.

¹⁵ Este indicador mide el grado en que la entidad financiera equipara sus activos y pasivos a corto plazo.

¹⁶ La escala del alcance indica el número de prestatarios activos atendidos por las IMF.

¹⁷ A pesar de que la Fundación comienza su andadura en 1997, no es hasta 2006 cuando realmente impulsa, en mayor medida, su política de concesión de créditos y ampliar el número de clientes.

Profundidad¹⁸

En la Fundación D-Miro el indicador disminuyó en el periodo 2006-2009, pasando de 21.20%, en 2006, a 17.10%, en 2009. Este descenso puede ser una consecuencia del mayor crecimiento del Producto Nacional Bruto per cápita frente a un ligero aumento del saldo promedio. En 2006, el saldo promedio de crédito era de 665 USD en ALC, 959 USD en Ecuador y 619 USD en la Fundación D-Miro. Los montos se incrementaron en todos los casos en el año 2009, pasando a ser de 936 USD en ALC, 1 336 USD en Ecuador y 656 USD en la Fundación D-Miro. Esta institución se ha mantenido por debajo del promedio del país y de la media de los países de ALC, manteniéndose así el compromiso declarado de la Fundación de atender a las capas más vulnerables de la población, que con pequeñas cantidades de dinero son capaces de crear microempresas.

Alcance geográfico¹⁹

El 96.33% de los prestatarios de la Fundación D-Miro viven en el medio urbano, mayoritariamente en la ciudad de Guayaquil. Esta institución opera sobre todo en el medio urbano, ya que esta ciudad está en una de

¹⁸ La profundidad de alcance mide el número de personas pobres atendidas por la institución. Existen diferentes indicadores que permiten conocer si los programas microfinancieros se dirigen a los más pobres. El más utilizado es la relación entre el saldo del préstamo y el PNB per cápita.

¹⁹ El alcance geográfico mide el número de prestatarios que viven en el medio rural. La pobreza extrema en Ecuador sigue siendo mayor en las zonas rurales, donde viven 52.89% de las personas más pobres del país (Instituto Nacional de Estadística de Ecuador, 2001). Sin embargo, en la provincia de Guayas, donde opera la Fundación D-Miro, 84% de la población vive en el medio urbano.

las provincias más pobres del país. Según un informe del SIISE (2007) en el año 2006, 32% de la población que vivía en la provincia de Guayaquil se encontraba en extrema pobreza.

Amplitud de alcance²⁰

Si analizamos la población objetivo de sus programas observamos que dos terceras partes (66.86%) de los prestatarios de la Fundación son mujeres. En Ecuador las mujeres son población altamente vulnerable porque tienen un menor grado de acceso a la educación y menor autonomía económica.²¹ Según los datos de la Fundación (RFR, 2008) el 93.46% de sus prestatarios tan sólo han accedido a la educación primaria. Además, si analizamos la actividad económica a la que se destina el microcrédito observamos que en primer lugar está el comercio, seguido de profesiones técnicas²² y, por último, se sitúan los trabajos no calificados y de servicios (Microfinance Information Exchange, 2009). Parece que este tipo de actividades están vinculadas a la población atendida, es decir, está siendo desarrollada por mujeres con baja cualificación.

Calidad de servicios y productos ofrecidos

La cartera de crédito de D-Miro está dirigida a actividades productivas, aunque también dispone de microcréditos específicos para ayudar a los

²⁰ El concepto de amplitud de alcance se ocupa del tipo de prestatarios y de sectores que financia la IMF.

²¹ Según el Instituto Nacional de Estadísticas de Ecuador, en 2006, 95% de las mujeres trabajaban en sector informal o doméstico y 70% de mujeres no tenían ingresos propios.

²² Para la RFR un profesional técnico lleva a cabo actividades que sin pertenecer a manufacturas o construcción tienen un carácter técnico, como pudieran ser oficios como fontanero, electricista, mecánico, etcétera.

más necesitados, por ejemplo a través de los préstamos para emergencias médicas, mejorar la vivienda o fomentar la educación de los hijos, etcétera.

Eficiencia y productividad

Eficiencia operativa

La tasa de eficiencia operativa²³ de D-Miro fue de 24.58%, en 2009, y de 27.26% en 2010, estos datos fueron similares en años anteriores; como ejemplo, en 2006 el indicador fue de 24.11 por ciento.

En cuanto al coste por préstamo se incrementó desde los 140 USD en 2006, hasta los 166 USD en 2009, o los 201 USD en 2010.²⁴ Estos datos están dentro de los límites considerados como buenas prácticas bancarias para una institución no regulada (RFR, 2008).²⁵

Productividad²⁶

En el año 2006, cada empleado atendió a 135 clientes, mientras que en 2009 cada trabajador pasó a tener una cartera de 145 clientes,²⁷ llegando a 197

²³ La tasa de eficiencia operativa es utilizada por la RFR como indicador de eficiencia, y se calcula como la suma de los gastos de personal y administrativos/total de la cartera promedio.

²⁴ Aunque las variaciones podrían parecer ser altas, en realidad son fruto del propio crecimiento de la institución que podría aumentar sus costes para ampliar el número de prestatarios atendidos.

²⁵ Los bancos comerciales llegan a tasas de eficiencia de media entre 1% y 2%, mientras que IMF reguladas han alcanzaron de media 10%, llegando en algunos casos 5%, fue el caso de Credi Fé (Ecuador) el año 2009.

²⁶ Analizada la productividad de forma sencilla a través del número de clientes por empleado

²⁷ La RFR recomienda la media de 130 clientes por empleado y de 300 por cada oficial de crédito (RFR, 2008).

clientes por empleado un año después. También se incrementó el número de clientes por oficial de crédito, pasando de 212, en 2006, a 330, en 2009. La institución comenzó a ajustar su productividad en su peor año (2008) cuando la cifra fue de 180 clientes por empleado y 421 clientes por oficial de crédito.

Cartera en riesgo

La cartera en riesgo mayor de 30 días en D-Miro se incrementó en el periodo de 2006 a 2009, pasando de 2.42% a 6.31%, respectivamente. Aunque este dato volvió a bajar en 2010, situándose en un 3.05 por ciento. En el mismo periodo la cobertura de la cartera en riesgo se incrementó pasando de 72.33% a 90.30 por ciento. Es destacable que en 2007 y 2008 se superará el 100 por ciento. Este último dato podría constatar que la Fundación tiene una cartera fuerte y con posibilidades de recuperarse en caso de pérdida total o parcial de la misma, algo que podría haber ayudado a mejorar su posición, especialmente, en un periodo de crisis económica.

A MODO DE DISCUSIÓN

Los primeros programas de concesión de microcrédito fueron impulsados por organizaciones sin ánimo de lucro, cuyo objetivo era atender a las personas más pobres y vulnerables. Con el paso del tiempo el sector ha ido madurando y las organizaciones que operan en él se han ido profesionalizando. Esto ha implicado dar un paso hacia delante para centrarse no sólo en el alcance de la institución, sino también en su capacidad de mantenerse a largo plazo sin recibir subvenciones o donaciones, es decir, ser sostenibles. El caso de América Latina es especialmente relevante porque es una de las regiones del mundo donde existe un mayor

número de IMF sostenibles financieramente (MIX Market, 2010b). A pesar de ello, también es una de las regiones que presenta una gran diversidad de instituciones, donde son muy importantes (no tanto por la cuota de mercado, sino por el número) las instituciones con identidad de ONG. Sin embargo, muchas de estas ONG tienen dificultades a la hora de llevar a cabo programas microfinancieros que, por un lado, atiendan a los más pobres (alcance), y a la vez sean sostenibles a medio y largo plazos. Dado que otorgar créditos a los más pobres suele implicar unos costes mayores que no siempre pueden ser asumidos por las mismas. A esto hay que añadir las dificultades que pueden llegar a tener estas organizaciones si además tienen que enfrentarse a una crisis financiera, como la que comenzó en el año 2008. En un primer momento la crisis financiera redujo considerablemente la capacidad de financiación de muchas IMF, ya que muchos bancos que antes les prestaban a las IMF, tras la crisis, dejaron de tener capacidad para hacerlo. Posteriormente, en una segunda fase, esta crisis financiera acabó por trasladarse a la economía de muchos países desarrollados, y esto acabó por repercutir nuevamente sobre una parte de las IMF, especialmente sobre aquéllas que dependían de la ayuda internacional. En efecto, las IMF pueden llegar a tener serias dificultades en caso de que se produzca una crisis internacional, aunque aparentemente no tendría por qué afectarles, esta última crisis impacto por ambas vías. Esto nos lleva a plantearnos la necesidad que tienen las IMF de buscar nuevas estrategias que reduzcan los posibles efectos de ésta y de otras crisis futuras.

En esta línea, existen algunos ejemplos que ilustran la capacidad de superación de algunas organizaciones ante la crisis, tal como ha sido el caso de la Fundación D-Miro. Esta institución dejó de recibir subvenciones en 2007, justo un año antes de empezar la crisis, pero sus resultados de sostenibilidad no empeoraron y han estado garantizados en 2008, 2009 y 2010. A pesar de las dificultades marcadas por la crisis económica, esta institución no cambió su política cuando dejó de recibir subvenciones o donaciones, sino que siguió atendiendo a la misma población excluida:

las mujeres que vivían en una de las ciudades de la provincia más pobre: Guayaquil. Por lo tanto, el alcance no parece haberse sacrificado, ya que han seguido atendiendo a esta población vulnerable y su programa de microfinanzas ha seguido complementándose con otros orientados a la salud o la educación de los hijos.

Aunque no podemos pensar que todo fue fácil para la institución, por supuesto, la crisis tuvo algunos efectos sobre la misma. Uno de ellos, es que en el año 2008 la institución tuvo que modificar su política de empleo reduciendo el número de trabajadores para reducir los costes operativos y mantener, de esta manera, sus ratios de solvencia en niveles adecuados. Probablemente esta estrategia no habría sido exitosa por sí misma. Por ello, se decidió complementarla a través de programas de capacitación enfocados en sus trabajadores (Mix Market, 2009). Esto permitió que las carteras de clientes por empleados aumentaran pasando de 135 a 197 de 2006 a 2010. Algo que parece haber repercutido sobre algunos de sus buenos resultados, especialmente, en lo que a indicadores de productividad y sostenibilidad se refiere. Esta institución optó por la profesionalización de su actividad a través de un buen diseño del programa, una buena selección de los prestatarios y una supervisión por medio de personal cualificado. Esto unido a la política de restricción del crédito, que llevo a cabo la Fundación en el año 2008, hizo que la cartera en riesgo prácticamente no aumentara durante el periodo más crítico de la crisis, es decir, los años 2008 y 2009.

CONCLUSIONES

En la década de los noventa se produce un importante crecimiento del sector microfinanciero en Ecuador que pretendía atender una demanda creciente de servicios y productos financieros.²⁸ En esta década surge

²⁸ Se estima que 70% de la población activa no tenía acceso a la banca tradicional en ese momento.

un gran número de instituciones microfinancieras bajo distintas formas jurídicas: bancos, sociedades financieras, ONG y cooperativas. El sector mostró un enorme crecimiento de su cartera bruta que paso de algo más de 610 millones a más de 1 615 millones de dólares USA, entre el año 2005 y el 2010.²⁹ Sin embargo, la dinámica de crecimiento de las microfinanzas en Ecuador se vio frenada en parte por la crisis financiera internacional. Esta crisis contrajo la oferta y la demanda de créditos, algo que impactó de forma significativa en las IMF del país, haciendo que muchas de las instituciones restringieran su política de otorgamiento de préstamos. Hasta el punto que el número de clientes creció tan sólo 0.5% en Ecuador en 2008, mientras que en el resto de ALC creció 18.7% en el mismo año (Microfinance Information Exchange, 2009). La restricción en la política de préstamos del sector pudo ser una consecuencia de la reducción del número de prestatarios atendidos por las IMF. Algo que podría haber puesto en entredicho el alcance de muchas IMF del país, y, por supuesto, podría reducir la capacidad de las instituciones de ser sostenible sin recibir ayuda internacional.³⁰ Aunque hasta ahora la ayuda al desarrollo en el conjunto de la OCDE no se ha reducido, sí está empezando a disminuir en algunos países como España, donde ha pasado de representar 0.43% del PIB en el año 2008 al 0.29%, en 2011 (OCDE, 2011). Estos datos nos hacen plantearnos cuál será la capacidad real que tendrán las IMF para acceder a estos fondos públicos o a otros privados. Algo que podrían hacer que algunas IMF se replantearan una cuestión aparentemente superada: ¿Cuál debe ser el objetivo prioritario de la institución: la sostenibilidad o el alcance?

²⁹ La cartera bruta prácticamente no se incremento entre el año 2008 y 2009, pasando de 1 271 733 681 a 1 280 979 117

³⁰ Este tipo de institución, igual que las ONG, se enfrenta en Ecuador a una dificultad añadida al no poder captar ahorros, salvo de sus clientes.

Parece claro que una vez que las instituciones deciden afrontar y proteger el fin social para el que fueron creadas es muy difícil que acaben por abandonarlo. Es por ello, que las instituciones deben buscar estrategias más creativas e innovadoras para seguir creciendo sin que una crisis o cualquier otro cambio en el entorno internacional les afecte y pueda poner en peligro su supervivencia o su capacidad de atender a los más necesitados. En nuestro caso de estudio, la Fundación D-Miro hizo el esfuerzo por innovar en su política de empleo a través de la capacitación para que sus empleados tuvieran una mayor capacidad de gestionar los recursos de la institución. Probablemente esta estrategia ha sido positiva para que esta institución encuentre el equilibrio entre sostenibilidad y alcance. Sin embargo, la estrategia seguida por esta Fundación no es la *panacea* y no tiene por qué ser válida para todas las instituciones que operan en el país o en la región. La cuestión es que estas organizaciones, especialmente las que no tienen ánimo de lucro, deberían buscar nuevas estrategia para poder sobrevivir a largo plazo y salir reforzadas de todas y cada una de las crisis venideras, sin tener que renunciar al fin social para el que fueron creadas: ayudar a los más pobres.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, W. y Von Pischke, J., 1992, "Microenterprise Credit Programs: Déjà vu", en *World Development*, vol. 20, núm. 10, pp 1463-1470.
- Agbeibor, W., 2006, "Pro-poor economic growth: Role of small and medium sized enterprises", en *Journal of Asian Economics* vol. 17, núm. 1, pp. 35-40.
- Armendariz de Aghion, B. y Morduch, J., "The economic of micro-finance", en Cambri, M. y Soares, M. (coords.), *Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil, Atuação do Banco Central*, Banco Central do Brasil, Brasília, Brasil.

- Brau, J. y Woller, M., 2004, "Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature", en *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures* 9: 1-26.
- Caniels, C. *et al.*, 2006, "Can business development services practitioners learn from theories of innovation and services marketing?", en *Development in Practice*, vol. 16, núm 5, pp. 425-440.
- Castello, Cruz *et al.*, 1991, "Exposing Interest Rates: Their True Significance for Microentrepreneurs and Credit Programs. Accion", en *Internacional Discussion Paper Series*, ACCION International, Documento núm 6, p. 50.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2001, "Comercialización y desvío de la misión. La transformación de las microfinanzas en América Latina", en *Estudios Especiales CGAP*, vol. 5, Washington, D. C, p. 25.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2004a, "Los Topes Máximos para las Tasas de Interés y las Microfinanzas: su Evolución hasta el presente", en *Estudio Especial*, núm. 9, Washington D. C.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2004b, "La Función de los Gobiernos en el Microfinanciamiento. Reseña para Agencias de Cooperación", en *Estudios especiales*, núm. 19, Washington D. C.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2006, "Guía sobre Buenas Prácticas para los Financiadores de las Microfinanzas. Directrices de Consenso sobre Microfinanzas", en *Estudios Especiales*, 2ª edición, Washington D. C.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2003, *Directrices de Consenso en el Campo de las Microfinanzas. Definiciones de Términos, Coeficientes y Ajustes Financieros para las Microfinanzas*, Washington D.C.
- Christen, P. *et al.*, s.f., "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs", en *US-AID programs and Operations Report*, núm 10, Washington D. C.
- Christen, P., 1997, *Banking Services for the Poor. Managing for Financial Success. An Expanded and Revised Guidebook for Microfinance Institutions*, Editado por ACCION Internacional, EE.UU.

- Conning, J, 1998, Outreach, sustainability and leverage in microfinance lending: a contract design approach, Documento para la Conferencia NEUDC, 16-17 de Octubre, Centro de Crecimiento Económico, Universidad de Yale.
- David, C. y Meyer, R., 1983, "Measuring the Farm Level Impact of Agricultural Loans", en John D., *et al.* (coords.) *Rural Financial Markets In Developing Countries*, Johns Hopkins University, Baltimore y Londres.
- Diniz, E. *et al.*, 2008, "The Role of Information and communication Technologies (ICT) en Improving Microcredit: The Case of Correspondent Banking in Brazil", PICMET 2008 Proceedings, 27-31 July, Cape Town, South Africa ©.
- Chu, M., 2010, *Las microfinanzas, creación simultánea de impacto social y valor comercial*, Debates IESA, vol. XV, núm. 3.
- Economist Intelligent Unit (The Economist), 2009, "Microscopio Global sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- García, F. y Díez, Y., 2011, "Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuestas piloto para África Subsahariana", en CIRIEC-España, núm. 70, España, pp. 101-126.
- Goldberg, N. y Karlan, D., 2006, "The Impact of Microfinance: A Review of Methodological Issues", en *Financial Access Initiative and Innovation for Poverty Action*, disponible en www.financialaccess.org, consultado el 10/10/11.
- Gulli, H., 1999, "Microfinanzas y Pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Gutiérrez, B., 2006, "El Microcrédito: dos Escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza", en CIRIEC-España, núm. 54, Valencia, España, pp. 167-186.
- Gutiérrez, B., 2007, "Indicadores aparentes y subyacentes de la Dependencia de Subsidio de las Entidades de Microcrédito", en *ICE Tribuna de Economía*, núm. 834, España, pp. 217-235.

- Heidhues, F., 2000, "Consumption Credit in Rural Financial Market Development", Bouman, A. y Hospes, O., (coords.), en *The Fine Art of Mapping Development. Financial Landscapes Reconstructed*, Westview Press, Colorado, pp. 3.1-3.8.
- Helms, B., 2006, *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*, World Bank Publication.
- Hulme, D., y Mosley, P., 1996, *Finance Against Poverty*, London Routledge, Londres, Reino Unido.
- Instituto Nacional de Estadística de Ecuador, "Informe de pobreza", disponible en www.inec.gob.ec/estadística, consultado el 15/10/11.
- Jaffer, J., 1999, "Microfinance and the Mechanisms of Solidarity Lending: Improving Access to Credit through Innovations in Contract Structure", en *Journal of Transnational Law and Policy*, vol. 9, pp. 183-196.
- Jansson, T., 2003, *Financiar las Microfinanzas*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C.
- Jeppesen, S., 2005, "Enhancing competitiveness and securing equitable development: Can small, micro and médium-sized enterprises (SMEs) do the trick?", en *Development in Practice*, Oxford Reino Unido vol. 13, núm. 3-4, pp. 463-484.
- Khalily, M. et al., 2000, "Efficiency and Sustainability of Formal and Quasi-formal Microfinance Programs An Analysis of Grameen Bank and ASA", en Rushidan, R. y Shahidur, K. (coords.), *The Bangladesh Development Studies An Special Issue on Microfinance and Development: Emerging Issue*, Bangladesh, june-september, pp. 146-174.
- Khandler, R., 2005, "Micro-finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh", en *World Bank Economic Review*, vol. 19, núm. 2, pp. 263-286.
- Ledgerwood, J., 2000, *Manual de Microfinanzas*, World Bank Publications, Washington.
- Marbán, R., 2008, "Estudio de los principales programas de microfinanzas desarrollados e implantados en el Sur de la India", en *Revista de Economía Mundial*, vol. 18, Huelva España, pp. 255-266.

- Marbán, R., 2011, "The impact of microcredit on the life quality of women in the rural area in Andhra Pradesh (India)", en *Asian-Pacific Social Science Review*, núm. 11, vol. 2, Philippines, pp. 43-56.
- Microfinance Information Exchange (MIX) y FOMIN, "Microfinanzas Américas 2009: las 100 Mejores", Banco Interamericano de Desarrollo, disponible en www.iadb.org/micamericas, consultado 15/10/11.
- Microfinance Information Exchange, 2003, *Benchmarking las Microfinanzas en América Latina*, MIX Market, Washington D. C.
- Microfinance Information Exchange, 2009, *Benchmarking de las Microfinanzas: Ecuador 2009*, MIX Market, Washington D. C.
- Microfinance Information Exchange, 2010, *MIX Global 100: Ranking of Microfinance Institutions*, MIX Market, Washington D. C.
- Microfinance Information Exchange, 2010, *New analysis of Microfinance in Latin America and the Caribbean*, Mix Market, Washington D. C.
- Morduch, J., 2000, "The Microfinance Schism", en *World Development*, vol. 28, núm. 4, pp. 617-629.
- Navajas, S. et al., 2006, *Indicadores de Microfinanzas en América Latina: Rentabilidad, Riesgo y Regulación*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C.
- Osmani, K., 2007, "A Breakthrough in Women's Bargaining Power: The Impact of Microcredit", en *Journal of International Development*, 19 (5): 696-716.
- Pedroza, P. y Navajas, S., 2010, *Microfinanzas en América Latina y el Caribe*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C.
- Pogge, T., 2002, *World Poverty and Human Right: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*, Polity Press, Cambridge.
- Portocarrero, F. et al., 2006, *¿Cómo deberían Financiarse las Instituciones de Microfinanzas?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Red Financiera Rural (RFR), 2008, *Informe de Desempeño Financiero Social y de Mercado*, Fundación D-Miro, Ecuador.

- Remenyi, J. y Quiñones, B., 2000, *Microfinance and Poverty Alleviation. Case Studies from Asia and the Pacific*, Pinter Publisher, Londres, Reino Unido.
- Robinson, M., 2004, *La Revolución Microfinanciera. Finanzas Sostenibles para los Pobres*, Banco Mundial, México.
- Roy, J. y Chowdhury, R., 2009, "Public-private partnerships in micro-finance: Should NGO involvement be restricted?", en *Journal of Development Economics*, vol. 90, pp. 200-208.
- Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Ecuador (SIISE), 2007, "Mapa de pobreza y desigualdad en Ecuador", publicado por el Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Ecuador, disponible en <http://www.siise.gov.ec/Publicaciones/MapaPobDesigualdadEc.pdf>, consultado el 13/10/11.
- Woller, G., et al., 1999, *Where to microfinance*, *International Journal of Economic Development*, vol. 1, EUA, pp. 29-64.
- Yunus, M., 1998, *Hacia un Mundo sin Pobreza*, Andrés Belló, Barcelona España.

