

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Curso 2013/2014

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Y BANCA TRADICIONAL: DIFERENCIAS EN FUNCIONAMIENTO Y RESULTADOS DURANTE LA CRISIS

Autor/a: Laura Veiga Lopez de Molina

Director/a: Jorge Gutiérrez Goiria

Fecha y firma: En Bilbao, a 22 de Junio del 2014

VºBº DIRECTOR/A

VºBº AUTOR/A

Agradecimientos

El presente trabajo de investigación ha sido realizado bajo la supervisión del profesor Jorge Gutiérrez Goiria, a quien me gustaría expresar mi agradecimiento, por haberme puesto en contacto con la materia y haber hecho posible la realización de este estudio.

A mis padres, por haberme apoyado siempre en todo lo que me he propuesto.

Y a mis amigos, por haberme acompañado en cada día de trabajo.

“Si quieres conocer el valor del dinero, trata de conseguirlo prestado” BENJAMIN FRANKLIN

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Índice

1. Resumen	pág. 6
2. Introducción	pág. 7
2.1. Objetivos	pág. 8
2.2. Metodología	pág. 8
2.3. Estructura del trabajo.....	pág. 9
3. Los problemas de la banca tradicional con la crisis	pág. 10
3.1. Antecedentes de la crisis	pág. 10
3.2. Efectos en una época post-Lehman.....	pág. 12
3.3. La crisis financiera y la regulación.....	pág. 14
4. ¿Qué son las Microfinanzas?.....	pág. 18
4.1. Rasgos principales.....	pág. 18
4.2. Diferencias con la banca tradicional.....	pág. 22
5. Sostenibilidad del sector financiero con la crisis.....	pág. 24
5.1. Sostenibilidad de las microfinanzas con la crisis.....	pág. 24
5.2. Sostenibilidad del sector bancario tradicional con la crisis.....	pág. 27
6. Diferentes resultados de la banca tradicional y las microfinanzas durante la crisis.....	pág. 29
7. Conclusiones.....	pág. 40
8. Valoración personal.....	pág. 42
9. Bibliografía y fuentes.....	pág. 43
10. Anexos.....	pág. 45

Índice de tablas y gráficos

Tablas

- ✓ Tabla 1: Variación del valor de la cartera de préstamos y de los depósitos captados en ambos modelos financieros.

Figuras

- ✓ Figura 1: Evolución del tamaño del activo de las instituciones microfinancieras.
- ✓ Figura 2: Evolución del tamaño del activo de las instituciones financieras tradicionales.
- ✓ Figura 3: Evolución de la ratio ROA en ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 4: Evolución de la ratio ROE en ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 5: Evolución de la media del porcentaje de préstamos respecto al activo total de ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 6: Evolución de la media del porcentaje de préstamos financiados mediante depósitos de ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 7: Evolución de la ratio de solvencia de ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 8: Evolución de la ratio de morosidad de ambos modelos financieros.
- ✓ Figura 9: Evolución de la media de cobertura de créditos dudosos de ambos modelos financieros.

Anexos

- ✓ I: Datos y ratios de la entidad microfinanciera VBSP.
- ✓ II: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Grameen Bank.
- ✓ III: Datos y ratios de la entidad microfinanciera BRAC.
- ✓ IV: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Compartamos Banco.
- ✓ V: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Financiera Independencia.
- ✓ VI: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Bank of America Corp.
- ✓ VII: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional JP Morgan Chase & CO.
- ✓ VIII: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Citigroup.
- ✓ IX: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Wells Fargo.
- ✓ X: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Morgan Stanley.

1. Resumen

A finales del 2007 muchas entidades financieras comenzaron a mostrar cifras negativas en sus balances y tras la quiebra de entidades de gran peso económico como el banco Lehman Brothers en Estados Unidos en septiembre del 2008, el mundo se ha visto envuelto en una crisis económica de la que parece no verse el final.

Las entidades financieras tradicionales han centrado sus esfuerzos en obtener las mayores rentabilidades posibles, invirtiendo sus recursos en activos muy arriesgados, que si bien en un principio generaban beneficios muy elevados, a día de hoy han hecho quebrar muchas entidades a nivel mundial y han provocado la pérdida de los ahorros de muchos ciudadanos.

Ajenas a esto se encuentran las entidades microfinancieras, que con un enfoque muy diferente al de la banca tradicional, se han centrado en proporcionar financiación a aquellos que dada su situación económica y falta de garantías no podían acudir al sector financiero tradicional.

Tras realizar un análisis de los resultados de ambos modelos financieros desde 2006 hasta 2012, se ha podido comprobar como el sector microfinanciero presenta resultados más favorables y muestra una mayor prosperidad de cara al futuro. Por lo general, estas entidades mantienen niveles de solvencia más elevados y emplean todos sus recursos en proporcionar financiación a sus clientes.

Finalmente, la solución a los problemas del sistema financiero tradicional se basa en un aumento de los niveles de capital de sus entidades, volviendo a un modelo de banca tradicional centrado en ofrecer financiación al público, con provisiones más líquidas y mayores garantías ante necesidades de liquidez como las retiradas masivas de depósitos recientemente sufridas.

Abstract

In late 2007, many financial institutions began to show negative numbers in their balance sheets and, after the bankruptcy of major entities like the American entity Lehman Brothers in September 2008, the world was engulfed by an economic crisis that seems to have no end.

Traditional financial institutions have focused their efforts on obtaining the highest possible returns by investing their resources in very risky assets, which, although they initially generated very high profits, ultimately bankrupted many institutions worldwide and caused the loss of the savings of many citizens.

Microfinance institutions on the other hand, with a very different approach to traditional banking, have focused on providing financial support to those who, given their economic situation and lack of guarantees, could not turn to the traditional financial sector for funding.

Following research on the financial results of both models from 2006 to 2012, it can be said that the microfinance sector has had a more favourable outcome and promises greater prosperity for the future. These entities usually maintain higher levels of solvency and employ all their resources in providing funding to their customers.

Finally, the solution to the problems of the traditional financial system is based on an increase in the capital levels of its entities, returning to a banking model focused on providing financing to the public, with more liquid and higher provisions in order to guarantee liquidity needs.

2. Introducción

La crisis ha puesto de manifiesto debilidades muy importantes en el sistema financiero y deja más preguntas e interrogantes que certezas sobre el camino adecuado a seguir. Actualmente, nos enfrentamos al reto de hacer el sistema financiero más resistente, tratando de romper con la tendencia negativa presente, lo que implica un replanteamiento del tamaño del sistema financiero, de las prácticas realizadas en el y de la normativa bajo la que se rige.

Pese a que el mayor proveedor de servicios financieros, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, lo representan los bancos tradicionales, estas instituciones sólo conceden crédito a aquellas personas con medios económicos. Nunca, o casi nunca, proporcionan servicios financieros a los clientes más pobres, impidiendo así su participación en la economía. Datos recogidos de informes del CGAP¹ indican que la mitad de la población adulta de todo el mundo no tiene una cuenta bancaria en una institución financiera formal. Además, parte de este segmento lo forman el 75% de las personas pobres (Demirgüç-Kunt y Klapper, 2012).

Para ayudar a este segmento poblacional, con presencia principalmente en Asia, África y Latinoamérica, a principios de los 70 surgió el sistema microfinanciero, un sistema financiero con objetivos y enfoques diferentes al tradicional, dirigido a personas con pocos recursos.

Las instituciones microfinancieras son establecimientos bancarios que proporcionan crédito y otros servicios adicionales a aquellos segmentos poblacionales con menor renta que no pueden acceder a la banca tradicional. En comparación con el sistema financiero tradicional, ofrecen condiciones más asequibles, ya que eliminan las barreras tanto geográficas como demográficas que dificultan la accesibilidad, exigen menores garantías y ofrecen mayor flexibilidad. Sin embargo, dadas sus circunstancias funcionan con mayores tipos de interés y actualmente sufren limitaciones en cuanto a recursos y extensión geográfica.

En un principio, parece que la crisis ha dejado mayor huella en el sistema bancario tradicional, y esto se debe en gran medida a que este tipo de instituciones han desviado su actividad. Tradicionalmente se centraban en ofrecer financiación a la economía, sin embargo, hoy en día destinan la mayor parte de sus recursos a invertir en activos muy rentables a corto plazo pero, dados sus altos niveles de riesgo, insostenibles a largo plazo, que han llevado a alimentar una burbuja especulativa que ha terminado estallando. Además, al aumentar el nivel de endeudamiento se ha visto disminuida la proporción de los recursos propios, lo que afecta la solvencia de este tipo de instituciones. Pese a ser un aspecto importante en esta época de crisis, los reguladores financieros no se han centrado en ello.

¹ CGAP, del inglés Consultative Group to Assist the Poor, es una asociación mundial que busca avanzar en la inclusión financiera del segmento poblacional más pobre.

En mi opinión, esto hace inevitable fijarse en el funcionamiento de otro tipo de instituciones, como es el caso de las instituciones microfinancieras. ¿Habrán sido su evolución realmente más favorable que la del sistema bancario tradicional? ¿En que se basan esas diferencias? ¿Podría el sistema bancario tradicional cambiar en alguna medida para ser más solvente?

Actualmente, el sistema financiero no se encuentra en buena posición y se trata de un elemento crucial de la economía de cada país, ya que es una pieza imprescindible del crecimiento económico. Esto convierte este tema en uno de los más relevantes en la actualidad y es por ello que ha captado mi atención.

2.1. Objetivos

- * **Objetivo general:** Tras identificar los principales problemas del sistema financiero en relación con la crisis económica actual, el principal objetivo de la siguiente disertación es estudiar las diferencias entre la banca tradicional y las microfinanzas y ver como se han visto afectadas ambas por la crisis económica actual.

- * **Objetivos específicos:**
 - Analizar las diferencias en el modelo de negocio de ambos tipos de instituciones financieras.
 - Ver si la evolución de la rentabilidad del negocio ha evolucionado de manera diferente en ambos modelos financieros.
 - Comparar la tendencia a financiar los préstamos mediante depósitos captados del público entre ambos tipos de instituciones.
 - Evaluar la solvencia de ambos modelos durante el periodo elegido.
 - Comparar los niveles de morosidad de ambos modelos y examinar su tendencia a lo largo del horizonte temporal determinado.

2.2. Metodología

En cuanto a la metodología utilizada, con el objetivo de identificar los principales fallos del sector financiero, la primera parte del proyecto se ha llevado a cabo a través del análisis de libros, artículos y publicaciones científicas. Para ello, se han tomado prestados libros de la biblioteca de la universidad y se han leído artículos de diversos autores obtenidos a través del buscador académico y científico "Google Scholar".

Posteriormente, el estudio de las diferentes instituciones se ha llevado a cabo mediante el análisis de datos estadísticos y contables obtenidos de bases de datos y de las páginas webs corporativas de las instituciones seleccionadas. Todo ello acompañado de la ayuda de materiales adicionales proporcionados por el tutor Jorge Gutiérrez Goiria en las reuniones celebradas.

Pese a ser la crisis un tema actualmente en boca de todos, no se han encontrado investigaciones similares anteriormente realizadas. Los autores se centran en analizar por separado la evolución de cada modelo financiero con la crisis y en el caso de las microfinanzas, centrándose normalmente en países concretos. Pese a ello, se ha contado con lecturas muy interesantes que han sido de gran ayuda en la elaboración de este informe, como es el caso del artículo *From Boom to Bust: How Different Has Microfinance Been from Traditional Banking?* de Charlotte Wagner, (2012) o el libro *The bankers' new clothes: What's wrong with banking and what to do about it* de Anat Admati y Martin Hellwig (2012).

Finalmente, mencionar que a la hora de realizar el trabajo de investigación se han presentado ciertas dificultades. En el caso de las instituciones microfinancieras, la gran mayoría de sus datos están recogidos en bases de datos como la del Mix Market² (utilizada en esta ocasión), sin embargo, en el caso de las instituciones bancarias tradicionales, son pocas las bases de datos disponibles a nivel mundial y esas pocas son difícilmente accesibles.

En un principio, se trató de realizar un análisis de la eficiencia de los modelos financieros, pero las variables presentadas en los informes anuales de las diferentes entidades han sido difícilmente comparables.

2.3. Estructura del trabajo

El proyecto de investigación comienza identificando los problemas que han surgido en el sistema financiero tradicional a raíz de la crisis económica actual. Posteriormente, presenta los rasgos más característicos de las microfinanzas, pudiendo así conocer su funcionamiento, objetivos y gestión.

Finalmente, la investigación se centra en analizar la evolución de diez instituciones financieras mundiales, cinco de las cuales pertenecen a las microfinanzas y cinco a la banca tradicional. Estas instituciones han sido escogidas en base a su relevancia a nivel mundial. Las instituciones microfinancieras son aquellas con mayor número de clientes y las instituciones financieras tradicionales las que el ranking de la revista *Fortune* presenta como el “top five” de la banca mundial.

El análisis se basa en valorar la evolución del sector financiero y las ratios obtenidas por estos grupos de instituciones en el periodo temporal escogido; del 2006 en adelante, tratando de abarcar así una pequeña época de bonanza y el período de crisis vivido hasta ahora. Las ratios a analizar serán principalmente: rentabilidad, modelo de intermediación, solvencia y morosidad.

² Mix Market, del inglés Microfinance Information Exchange (MIX) es el líder en el suministro de información empresarial dedicado al fortalecimiento del sector de microfinanzas.

3. Los problemas de la banca tradicional con la crisis

3.1. Antecedentes de la crisis

La crisis financiera mundial que salió a la luz en el verano de 2007 suele atribuirse a la excesiva concesión de préstamos hipotecarios y a la excesiva titulización de hipotecas de baja calidad en Estados Unidos (Admati y Hellwig, 2012). Esta crisis, que fue desatada en 2007 a raíz de la explosión de la burbuja inmobiliaria en EE.UU. y los préstamos subprime, ha provocado una grave recesión económica (Vives, 2010). Es sabido por todos que las entidades bancarias son las principales afectadas por esta crisis, que indirectamente perjudican a todos los negocios y economías familiares. Sin embargo, lo que la mayoría no conoce es como surgió esta crisis, quienes son los culpables, cuales fueron sus principales causas y cuales son realmente sus efectos en el sistema financiero global.

El *crash* financiero se venía anunciando desde julio del 2007, cuando Ben Bernanke, presidente de la Reserva Federal, comunicó que la crisis de las subprime era seria y que su coste podría ascender a 100.000 millones de dólares (Varoufakis, 2011). En agosto del mismo año, dada la desconfianza latente, los bancos europeos dejaron de prestarse dinero entre sí, por lo que el Banco Central Europeo (BCE) tuvo que intervenir, inyectando 95.000 millones de euros en los mercados financieros (que pronto se convertirían en 124.000 millones) para evitar un paro inmediato, acción que el 17 de agosto se vio acompañada de una reducción de los tipos de interés (Varoufakis, 2011).

En su libro, *El Minotauro Global*, Varoufakis (2011) indica que en septiembre del 2007 se dio el primer caso de pánico bancario desde la crisis de 1929, cuando el banco británico Northern Rock dejó de poder hacer frente a sus necesidades de liquidez. Los clientes, intranquilos, intentaron retirar su dinero, lo que provocó un alto riesgo de quiebra en el banco, hasta que el Banco de Inglaterra lo salvó con 15.000 millones de libras. Posteriormente, en febrero del 2008, el Northern Rock fue nacionalizado.

Pese a ser el primero, el caso del Northern Rock no es el más característico de la historia de la crisis económica del 2008. En septiembre del 2008, el gigante de Wall Street Lehman Brothers confesó pérdidas por valor de 3.900 millones de dólares durante los meses de junio, julio y agosto (Varoufakis, 2011).

Lehman Brothers fue una compañía global de servicios financieros americana fundada en 1850, en cuya actividad destacaba la banca de inversión. Pese a ser una de las principales instituciones de Wall Street, en 2007 se vio gravemente afectada por la crisis financiera provocada por los créditos subprime.

Convencido de que el gobierno de EE.UU. no iba a permitir su quiebra, Lehman Brothers comenzó a buscar comprador, pero el 15 de septiembre titulares como este inundaban los periódicos mundiales: “Lehman Brothers, cuarto banco de inversión de Estados Unidos, se ha declarado hoy en quiebra tras 158 años de actividad ante el fracaso de las negociaciones con las dos entidades que en un principio se perfilaban como posibles compradores, Bank of America y el grupo británico Barclays”³. Tras esta noticia, empezaron a aparecer titulares como “Un mundo post-Lehman” (Lauricella y Gongloff, 2010), indicadores del gran peso económico de la caída de la compañía.

Lehman Brothers había resistido una guerra civil, la crisis bancaria de 1902 y el crack de 1929, pero no fue capaz de superar la crisis subprime de 2008, dejando la mayor quiebra de la historia hasta el momento (Johnson y Mamun, 2012)

La crisis subprime toma este nombre ya que su estallido arraiga en el colapso del mercado de la vivienda. Los créditos subprime son créditos generalmente de carácter hipotecario creados en el mercado financiero americano que se caracterizan por tener un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos, pero también por proporcionar una rentabilidad muy superior (El Diario Exterior).

Estos créditos son los principales causantes de la crisis financiera del 2008, según Siczka et al., (2011), la mayor crisis financiera desde la gran depresión. Pero pese a ser la base de una crisis económica mundial, en su creación los créditos subprime fueron un producto que llamó la atención de muchos inversores sin aversión al riesgo deseosos de obtener altas rentabilidades. Además, comenzaron a comercializarse CDO (Collateralized Debt Obligations) garantizadas con préstamos entre los que se encontraban hipotecas subprime, lo que agravó la situación. Las CDO son productos que incluyen bajo un solo paraguas varias emisiones de deuda distinta, pero que pueden comercializarse por tramos o bien como un solo producto de renta fija⁴. Al comercializarse por tramos, se forman productos con diferentes rendimientos, que serán comercializados según el apetito que tengan los diferentes inversores por la relación rentabilidad/riesgo (Ferguson, 2010).

En un primer momento, con una tasa de morosidad inferior al 1%, fueron productos que generaron altos rendimientos, pero la avaricia de los inversores comenzó a crear una burbuja inmobiliaria, burbuja que acabaría estallando al llegar esta tasa a alcanzar el 4% en 2009⁵.

Esta elevada tasa de morosidad comenzó de mostrar serios problemas de liquidez en los bancos, y unido a una retirada masiva de depósitos de los clientes por miedo a no ser

³ Ver al respecto el artículo en el diario El País a 15/9/09
http://economia.elpais.com/economia/2008/09/15/actualidad/1221463973_850215.html

⁴ Ver al respecto el artículo en el diario Expansión a 16/4/10
<http://www.expansion.com/2010/04/16/economia-politica/1271434084.html>

⁵ Ver al respecto el artículo en el diario El País a 18/4/09
http://elpais.com/diario/2009/04/18/economia/1240005605_850215.html

recuperados, disminuyó de manera exponencial la solvencia de los bancos (Admati y Hellwig, 2012).

Desde su estallido a finales del 2007, la crisis se ha ido apoderando ya no solo del sector financiero, sino de la economía mundial. Muchos autores intentan asemejar la situación presente con épocas de crisis anteriores, pero esta crisis ha sido mucho más devastadora para la economía mundial que cualquiera vivida anteriormente.

En un principio la situación económica parecía ser similar, pero esta crisis se resume en una palabra, *contagio*. En 2007, los títulos relacionados con hipotecas de alto riesgo estaban en EE.UU., principalmente en manos de los bancos y de sus filiales. Estos bancos estaban muy endeudados, sobre todo a corto plazo, y las pérdidas soportadas unidas a unos reducidos niveles de capital pusieron en peligro su solvencia y cortaron sus fuentes de financiación. Las pérdidas iniciales causadas por los títulos relacionados con hipotecas de alto riesgo provocaron una reacción en cadena que acabó amenazando con derribar todo el sistema financiero (Admati y Hellwig, 2012). Además, los títulos estadounidenses relacionados con las hipotecas de alto riesgo estaban en manos de instituciones financieras de todo el mundo y la regulación estaba siendo desatendida a nivel mundial, como se analizará posteriormente.

Por lo tanto, estas interconexiones, la falta de regulación, el elevado grado de endeudamiento de las instituciones y los mecanismos de contagio que extienden las pérdidas de unas instituciones a otras, explican por qué la crisis hipotecaria e inmobiliaria de Estados Unidos tuvo tanta repercusión a nivel mundial (Admati y Hellwig, 2012)

La frase “está vez es diferente” de Johnson y Mamun (2012), describe la actual recesión, arraigada en las arriesgadas apuestas realizadas por individuales y principalmente instituciones financieras en el sector de la construcción, con la creencia de que el ciclo de revalorización nunca terminaría.

3.2. Efectos en una época post-Lehman

Hallazgos de una investigación realizada por Charlotte Wagner en 2012 muestran que la crisis actual ha tenido un impacto sustancial en el sector financiero. En el periodo post-Lehman, el crecimiento del crédito se ha reducido de manera significativa y la calidad de las carteras de clientes se ha visto notablemente deteriorada. Sin embargo, las evidencias muestran que otro tipo de instituciones, como las entidades microfinancieras, a pesar de no haber sido inmunes, en términos de crecimiento y calidad han desempeñado su labor significativamente mejor que la banca tradicional (Wagner, 2012).

Los años anteriores a la crisis se caracterizaron por un fuerte crecimiento del crédito tanto en el sector microfinanciero como en el sector bancario tradicional, siendo este crecimiento mayor en el primero en la mayoría de los países. Pero la caída del Lehman Brothers supuso que en 2008 y 2009 el crecimiento del crédito se ralentizase sustancialmente (Wagner, 2012).

Otra fecha característica de la ya avanzada crisis subprime es el 28 de septiembre del 2008. Varoufakis (2011) destaca esta fecha en su libro *El Minotauro Global*, ya que es el día en que el Tesoro de EE.UU. solicitó 700.000 millones de dólares de asistencia para el afligido sector financiero con el objetivo de que este pudiera lidiar con sus activos defectuosos, todos estos créditos garantizados por hipotecas que, dada la alta tasa de morosidad, no iban a ser reembolsados. El último día de este mes, el congreso estadounidense rechazó furiosamente la solicitud del Tesoro y la bolsa de Nueva York cayó rápida y duramente. Sin embargo, vista su necesidad, el 3 de octubre este paquete de rescate fue aprobado.

Además, la quiebra del Lehman Brothers tuvo fatales consecuencias para el Reserve Primary Fund, un fondo de inversión del mercado de dinero que había prestado casi 800 millones de dólares a Lehman Brothers. Las pérdidas generadas por los préstamos realizados por el Lehman Brothers hicieron que el valor de la participación en el fondo cayera por debajo de su valor nominal, provocando una retirada masiva del dinero de sus inversores. Poco después, el Reserve Primary Fund fue cerrado. Pero esto no fue lo peor, ya que los inversores de otros fondos del mercado de dinero (incluso fondos a los que no les afectó directamente la quiebra del Lehman) retiraron de repente su dinero, provocando grandes problemas de solvencia en muchas entidades a nivel mundial (Admati y Hellwig, 2012).

Este efecto dominó provocó la creación de un seguro de garantía de depósitos, que pese a ser beneficioso para los depositantes, ha provocado que muchos acreedores ofreciesen préstamos a entidades financieras a muy bajo coste y en situaciones de solvencia muy críticas.

En noviembre del 2008 el crack fue oficial. A finales de octubre, Estados Unidos, Gran Bretaña y la eurozona entraron en recesión y el keynesianismo volvió a pisar la economía mundial. La Reserva Federal redujo los tipos de interés hasta tocar fondo y el mundo entró en una trampa de la liquidez, algo que no se veía desde el crack del 29 (Varoufakis, 2011).

Las secuelas de este desastroso año fueron interminables. El desempleo alcanzó tasas nunca vistas y los sectores automovilístico y de la construcción cayeron en picado. Miles de empresas privadas tuvieron que ser nacionalizadas, entre ellas varias de las instituciones bancarias mundialmente más importantes. Como indica Varoufakis (2011) en su libro, hasta el consumo global del petróleo cayó, algo que no sucedía desde 1993.

Como bien decían Caprio y Klingebiel en 1996, toda época de crisis va precedida de un “boom” crediticio, y en esta ocasión, el “boom” está dejando un “bust” de increíbles dimensiones.

3.3. La crisis financiera y la regulación

A pesar de que la crisis ha tenido aspectos comunes con crisis anteriores, su magnitud y las debilidades que ha mostrado en la regulación y supervisión de las entidades plantean la necesidad de una reforma de la regulación financiera (Vives, 2010).

Según este autor, se pueden distinguir dos periodos en la historia de la regulación financiera. El primero, que finaliza en los años 70, muestra una regulación estricta, intervencionismo y estabilidad que limitaban severamente la competencia. El segundo en cambio comienza con la liberalización del sector, que acompañada de una mala regulación aumentó considerablemente el número de quiebras y la inestabilidad. Pese a ello, la liberalización financiera ha contribuido al desarrollo financiero global, al avance de las tecnologías y al crecimiento de la economía.

Por lo tanto, la crisis deja un muy necesario cambio en la regulación financiera, que permita salir de la recesión económica actual. Para ello, se han planteado propuestas muy diversas y con diferentes enfoques.

Uno de estos enfoques es el enfoque macroprudencial del análisis del riesgo financiero (Massot, 2014). Este enfoque exige adoptar una perspectiva de los efectos de las regulaciones más allá de su impacto sobre la solvencia individual de cada entidad (Fernández de Lis, 2010). Según Massot (2014), diversos autores señalan que uno de los problemas de la crisis es que la liberalización financiera de las últimas décadas, unida al sostenido “progreso tecnológico” en la industria financiera, ha hecho más difícil la supervisión y el control de las entidades. Además, en un principio, el sistema liberalizado provocó un exceso de confianza en el sector, lo que conllevó a una menor y más flexible regulación de este y a la creación de condiciones muy favorables para el estallido de una crisis.

Por ello, considera fundamental un cambio en la regulación desde un enfoque macroprudencial, es decir, un enfoque global para la regulación del sector financiero.

Por otro lado, Admati y Hellwig (2012) en su libro *“The bankers’ new clothes”* y Ferguson en su documental *“Inside Job”* (2010) recalcan la importancia de endurecer la regulación bancaria, estableciendo normas que consigan un sistema financiero más solvente.

Una dirección clara que debe guiar cualquier reforma, es la de impedir que los bancos y otras instituciones financieras recurran tanto como hasta ahora a endeudarse para financiar sus inversiones. Además, los tres autores insisten en la vital importancia de elevar los requisitos mínimos de capital social en estas instituciones, para evitar que sean los contribuyentes lo que absorban las pérdidas de las arriesgadas operaciones llevadas a cabo por el sector financiero. Desde 2008 hasta ahora se han llevado a cabo reformas, como Basilea III, pero estas han sido lamentablemente insuficientes en opinión de Admati y Hellwig (2012).

El acuerdo de Basilea III propone introducir nuevas normas que hagan el sistema financiero mundial más eficiente, solvente y seguro (Rodríguez, 2011). Sin embargo, Admati y Hellwig (2012) consideran que este tratado internacional contiene varios fallos.

En primer lugar, con objeto de evitar que las nuevas normas provoquen cambios bruscos, el acuerdo contiene un largo período de transición, hasta 2019, lo que ha causado que la insuficiencia de capital propio de los bancos no se haya resuelto de manera inmediata.

Otros fallos son la complejidad del sistema regulador y el bajo nivel de capital propio que se sigue permitiendo. Además, el capital exigido se calcula en base a los llamados “activos ponderados por el riesgo” que solo representan una proporción del total de los activos y sus normas de evaluación son susceptibles de manipulación.

Basilea III obliga a los bancos a tener el 1 de enero de 2019 un capital al menos igual al 7% de sus activos ponderados por el riesgo, cifra que en opinión de Admati y Hellwig (2012) es escandalosamente baja.

Como innovación, propone una regulación basada en el llamado “coeficiente de apalancamiento”. Esta regulación fija un nivel mínimo de capital en relación al total de los activos, pero esta exigencia solo alcanza una proporción del 3%.

En opinión de Admati y Hellwig (2012), este coeficiente de apalancamiento debería ser muy superior y consideran que la normativa debería obligar a los bancos a tener un capital de al menos un 20-30% de su total de activos, con el objetivo de construir un sistema financiero mucho más seguro y sólido.

Por otro lado, a pesar de que autores como Ferguson (2010), Admati y Hellwig (2012), Vives (2010) o Rodríguez (2011) coinciden en la importancia de disminuir la ratio de endeudamiento del sector financiero, el sector bancario lucha contra la restricción del endeudamiento de los bancos. Los banqueros insisten en que una disminución del endeudamiento de sus instituciones sería perjudicial para el crecimiento económico, conllevando inevitablemente una disminución de la cantidad de préstamos ofrecidos. Sin embargo, el libro “*The bankers’ new clothes*” de Admati y Hellwig (2012) es un claro ejemplo de que esto no es cierto.

Estos dos autores defienden en su obra la imposición de una norma que exija a las instituciones financieras disminuir su endeudamiento, pero no ofreciendo menos préstamos al público, sino reforzando los balances con un aumento de su correspondiente capital social. Y es que las necesidades mínimas de capital social bancario no producen ningún efecto automático en la concesión de préstamos. Además, los bancos pueden aumentar su capital repartiendo beneficios entre sus accionistas y reinvirtiéndolos en activos seguros, sin necesidad implícita de poner más acciones en circulación.

Por otra parte, las pérdidas de un banco generalmente inducen a vender activos en condiciones desfavorables y si solo una pequeña proporción de estos activos se financia con

capital propio, las pérdidas pueden generar mayores presiones y caídas de los precios de venta.

Los defensores de los bancos se oponen al aumento de las necesidades mínimas de capital asegurando que esto sería caro para la economía, pero realmente, la que se vería reducida sería la rentabilidad del patrimonio de los bancos. Y es que cuando los bancos se endeudan se benefician de subvenciones de las que no disfrutarían si se financiaran con más capital propio, que les permiten invertir en activos muy arriesgados y muy rentables. Además, las primas de los banqueros se elevan en función de la ROE obtenida por la institución, que no siempre representa la rentabilidad real, ya que no incluye los riesgos incurridos (Admati y Hellwig, 2012).

Por otro lado, al mantener los niveles de endeudamiento actuales, los únicos que asumen mayores riesgos son los contribuyentes (Ferguson, 2010). En el sector financiero el rescate se ha convertido en la norma, por lo que los bancos e instituciones financieras de gran tamaño (a las que Admati y Hellwig llaman “demasiado grandes para quebrar”) son menos prudentes, ya que cuentan con que si quiebran serán rescatados por el Estado. Además, estos dos autores indican que los acreedores conocen estas garantías, por lo que continúan ofreciendo dinero a entidades muy poco solventes a precios muy bajos (ya que el riesgo es asumido por parte del contribuyente) y alargando un círculo vicioso, muy positivo para la rentabilidad de los bancos pero muy negativo para la economía, en el que muchas entidades están teniendo serios problemas de solvencia.

Es importante por lo tanto concentrar los esfuerzos en evitar que los bancos y demás instituciones financieras atraviesen por dificultades o se declaren insolventes y para ello hay que mejorar su regulación y supervisión (Admati y Hellwig, 2012).

Sin embargo, hay que tener sumo cuidado con las normas de regulación. Varios autores respaldan la idea de elevar los requisitos mínimos de capital, pero prohibiendo a los bancos el pago de dividendos a sus accionistas y obligándoles a retener beneficios hasta que tengan mucho más capital propio. Y es que si la norma fuese directamente obligar a los bancos a alcanzar una determinada proporción entre capital propio y activos podría producir efectos negativos en la sociedad, ya que los bancos podrían responder a esta exigencia ofreciendo menos préstamos en lugar de aumentando sus niveles de capital a base de no repartir dividendos o emitiendo nuevas acciones (Admati y Hellwig, 2012).

Además, junto con la prohibición del reparto de beneficios para aumentar la proporción del capital social, los bancos deberían crear departamentos especiales para evaluar los riesgos de la concesión de cada préstamo, ya que cuando los bancos mejoran la eficiencia de la concesión de préstamos benefician a la economía (Vives, 2010).

El alto nivel de endeudamiento, los elevados riesgos asumidos y la pequeña cuantía de capital propio disponible para respaldar las deudas, están unidos a la interminable interconexión entre entidades financieras alrededor de todo el mundo, práctica que entraña unos riesgos todavía mayores. Además, con la titulización hay más transacciones y más instituciones involucradas, por lo que el riesgo de contagio toma dimensiones inimaginables (Rodríguez, 2011).

Finalmente, de la opinión de Admati y Hellwig (2012) podemos resumir que son tres los efectos que parecen responsables del enorme alcance de la crisis financiera actual. En primer lugar, la presencia en los balances de entidades financieras de todo el mundo de títulos relacionados con las hipotecas que perdieron gran parte de su valor. Como estas entidades estaban conectadas entre sí, las ventas de activos por parte a algunas instituciones hicieron que los precios cayeran, viéndose afectadas todas las entidades que tenían estos activos en su poder. Además, como las instituciones que poseían estos títulos tenían muy poco capital, comenzó a cuestionarse su solvencia.

Por último, una gran parte de la deuda de los bancos era deuda a corto plazo y esta fuente de financiación es especialmente susceptible de contagio, por lo que tomaron protagonismo las retiradas masivas de depósitos y la negativa de los prestamistas a corto plazo a renegociar su deuda tras sospechar la falta de solvencia de las entidades.

En conclusión, Admati y Hellwig (2012) insisten en que la imposición de unas restricciones significativas al endeudamiento y el aumento de los requisitos mínimos de capital (provocado por la prohibición del reparto de beneficios) es una manera muy sencilla de reducir los riesgos a los que se expone el conjunto de la economía, sin imponer un coste muy significativo para la sociedad. Y es que si fuese el capital social de los bancos el que asumiese las posibles pérdidas de las actividades realizadas, los banqueros tendrían cuidado de no asumir demasiados riesgos, ya que no podrían desentenderse de sus deudas cuando las inversiones resultasen fallidas. Además, si se reduce el riesgo de insolvencia también se disminuye la probabilidad de que surjan problemas de liquidez y retiradas masivas de depósitos. Por otro lado, el efecto contagio es menor cuando los bancos tienen más capital.

Los gobiernos, banqueros, economistas y reguladores respaldan que la crisis financiera del 2008 estalló principalmente por problemas de *liquidez*. Sin embargo, ha quedado demostrado que la crisis actual es una crisis de *solvencia*, que reclama a gritos un cambio en la normativa de regulación bancaria. Actualmente, es posible que los bancos sean más sólidos que en 2008, pero eso no indica lo sólidos que son realmente, ni lo sólidos que deberían ser (Admati y Hellwig, 2012).

En resumen, la mayoría de los autores coinciden en que el origen de la crisis económica actual ha sido que los reguladores y supervisores no han querido ni emplear los instrumentos con los que cuentan ni aplicar la legislación eficazmente.

4. ¿Qué son las microfinanzas?

4.1. Rasgos principales

El mayor proveedor de servicios financieros, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, lo representan los bancos tradicionales. Sin embargo, estas instituciones nunca, o casi nunca, proporcionan servicios financieros a clientes pobres, ya que este tipo de clientes tienen pequeños o nulos ingresos, no suelen tener empleos fijos y no pueden ofrecer al banco ninguna garantía. Es decir, no hay información que los avale. Además, por lo general suelen solicitar créditos de pequeño monto, en comparación a los costes de transacción que esto genera. A pesar de ello, el potencial de crédito en los países en vías de desarrollo es elevado, ya que pese a que los emprendedores están faltos de capital inicial, la respuesta de estos negocios suele ser muy positiva (Dokulilova et al., 2009).

La otra gran fuente mundial de recursos financieros la forman las instituciones microfinancieras. El sector microfinanciero es aquel que proporciona crédito a aquellas personas que por diferentes causas no pueden acceder a la banca tradicional y por lo tanto se encuentran entre la financiación formal y la informal (Gutiérrez, 2009).

En primer lugar, la financiación *informal* se define como los contratos o acuerdos realizados sin hacer referencia al sistema legal, para el intercambio de efectivo en el presente por promesas de efectivo en el futuro (Schreiner, 2000). Es la alternativa que trata de suplir las carencias o ineficiencias del sector financiero formal, especialmente importante en zonas rurales y no desarrolladas. Se trata de préstamos solicitados entre familiares y amistades o a prestamistas u otro tipo de instituciones, como las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, en las que un grupo de personas con intereses y situación similar aporta periódicamente una cantidad a un fondo que será prestado alternativamente a cada uno de los miembros (ONU, 1999). Los préstamos o créditos son habitualmente de pequeño monto, pero con intereses muy elevados en el caso de los prestamistas, que además en ocasiones exigen garantías (Gutiérrez, 2009). Las instituciones informales proveen servicios microfinancieros de manera voluntaria, por lo que no están sujetas a ningún tipo de control o regulación (Dokulilova et al., 2009).

La financiación *formal* por su parte es aquella proporcionada por la banca tradicional, con altas garantías exigidas y difícilmente accesible para los segmentos más pobres de la sociedad. Estas entidades ofrecen servicios tanto de crédito y préstamo, como de depósito, por lo que actúan bajo las normas de la regulación bancaria (Blanco, 2013).

Por tanto, podemos considerar que las microfinanzas son aquellas que se sitúan un paso por delante de la informalidad, pero que cubren las necesidades a las que el mercado financiero tradicional no da respuesta (Gutiérrez, 2009).

Se definen como proyectos diseñados para mejorar el bienestar del segmento más pobre de la población, a través de un mejor acceso a servicios de ahorro y crédito (Schreiner, 2000). Este tipo de instituciones presentan ciertas ventajas, ya que ofrecen tipos de interés menores que el sector informal, mayor confianza que estos y servicios adicionales. Además, eliminan las barreras de accesibilidad propias del sector formal, ya que no exigen garantías ni avales y tienen condiciones más flexibles (Gutiérrez, 2009).

El sector microfinanciero actual, pese a ser el que ha resultado más exitoso, no es el primero históricamente, ya que podemos encontrar antecedentes como los bancos de desarrollo u otras entidades con presencia rural y finalidad solidaria. Caben destacar dos iniciativas pioneras a principios de los 70: Grameen Bank y ACCIÓN, basadas en un sistema de cercanía física, eliminación de garantías y preferencia por las mujeres a la hora de otorgar los créditos o préstamos. La puesta en marcha de estos sistemas financieros mostró tasas de morosidad mínimas e impulsó el crecimiento de esta iniciativa, permitiendo disponer hoy en día de las instituciones microfinancieras actuales (Gutiérrez, 2009).

Desde finales de 1970, la política de desarrollo ha optado cada vez más por las microfinanzas para mejorar el acceso a los servicios financieros para los hogares pobres (Morduch, 2000). No es sencillo lograr acceder a los servicios financieros de la banca tradicional, por lo que se han desarrollado muchos programas y estrategias tratando de disminuir el número de personas con limitado o nulo acceso a estos servicios. Dos de las más conocidas son las llamadas “up grading” y “down grading” (Fundefir, 2014).

La primera consiste en que las organizaciones no bancarias, como las ONGs, que quieran dedicarse a ofrecer servicios financieros a sectores excluidos se especialicen en ello, para que puedan ser reguladas por los órganos oficiales de supervisión y de esta manera tengan acceso a los ahorros del público. La segunda en cambio busca que los entes ya regulados desarrollen metodologías y tecnología que les permitan atender las necesidades de los sectores tradicionalmente no atendidos por ellos (Fundefir, 2014).

Los organismos microfinancieros se centran en los segmentos más excluidos socialmente, como pueden ser principalmente las mujeres, ya que estas instituciones se sitúan principalmente en países subdesarrollados, en las que la igualdad de género no está totalmente establecida. No están muy presentes en países como España, siendo un movimiento minoritario en Europa, pero pueden encontrarse en el Este y Sur de Asia, América Latina, el Caribe o en la África Subsahariana (Mix, 2013).

Pese a ello, cada vez es más mundialmente frecuente oír hablar de los microcréditos, que más habitualmente son micropréstamos. De manera amplia, el término microfinanzas se asocia con “pequeños créditos”, pero en realidad se refiere actualmente a una importante industria del sector financiero (Fundefir, 2014).

Los microcréditos son solo la cara más visible de las microfinanzas. Tan solo representan al cliente como prestatario e invisibilizan las posibilidades de ahorro, medios de pago, seguros y otros servicios que las microfinanzas ofrecen (Gutiérrez, 2009).

Dokulilova et al. (2009) definen el término microcrédito como pequeño crédito provisto al segmento poblacional más pobre, habitualmente sin empleo, con el objetivo de ayudarles a vivir mejor. El monto es inferior al de los créditos tradicionales, al igual que la duración del contrato. Sin embargo, el tipo de interés es elevado en comparación con los créditos proporcionados por la banca tradicional, ya que los ingresos procedentes de intereses tienen que cubrir la probabilidad de impago, inflación y costes administrativos.

Las microfinanzas en cambio, se refieren a todo tipo de servicios financieros a pequeña escala. Incluyen no solo los microcréditos, sino también cualquier otro servicio financiero ofrecido a personas pobres. Normalmente, las instituciones microfinancieras relacionan sus servicios de crédito con otros servicios, como educacionales y programas de ahorro o formación técnica, ya que lógicamente las inversiones serán más beneficiosas cuando los prestatarios tengan acceso a formación que pueda mejorar sus capacidades (Dokulilova et al., 2009).

Según Harris (2007), la definición de microfinanzas más utilizada es la de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito: *“Programas que proporcionan crédito para auto-empleo y otros servicios financieros y empresariales (incluyendo ahorro y asistencia técnica) a personas muy pobres”*.

La propia definición sugiere la importancia de considerar no sólo los conceptos de préstamo o crédito, sino también estos otros servicios entre los que se encuentra el ahorro.

Gutiérrez (2009) plantea que aunque en un principio pueda resultar paradójico, pese a que los servicios microfinancieros estén dirigidos al segmento más pobre de la población, la función del ahorro cada vez es más importante en ellos, debido a la sostenibilidad de las propias instituciones, la demanda de este servicio y el impulso endógeno a los sistemas financieros locales. Sin embargo, aún existen importantes limitaciones, especialmente entre las organizaciones que por definición están dando prioridad a los objetivos de lucha contra la pobreza.

Dado que las entidades microfinancieras tienen un doble objetivo social y financiero, en la práctica, las microfinanzas tienen diferentes enfoques. El más conocido es el enfoque de la lucha contra la pobreza, que pone en primer plano la necesidad de llegar a las personas más pobres para mejorar su situación a partir del crédito y la asistencia técnica, sin guiarse por criterios estrictamente económicos. Sin embargo, desde el punto de vista financiero, el objetivo principal es ofrecer servicios financieros sostenibles a sectores del mercado desatendidos, centrándose en aspectos económicos y de viabilidad financiera (Gutiérrez, 2009).

La diferencia entre estos dos enfoques plantea un posible conflicto entre objetivos, pero pese a que en un principio la dependencia de las entidades microfinancieras de los subsidios hacía dudosa su sostenibilidad, actualmente está fuera de toda duda. Además, este no es un debate exclusivo de las entidades microfinancieras, ya que hace tiempo que el resto del ámbito empresarial se aproxima a estos conceptos a través de la Responsabilidad Social Corporativa (Gutiérrez, 2009).

Por otro lado, Rock et al. (1998), destacan que al igual que sucede en la banca tradicional, para una buena gestión de las instituciones microfinancieras es fundamental la habilidad de directores individuales de trabajar en equilibrio con las responsabilidades estratégicas y operacionales.

Las instituciones microfinancieras reciben crédito de muchos y muy diferentes proveedores de capital, así como: donantes, gobiernos, depositantes, organismos reguladores, clientes, empleados o accionistas. Por tanto, el consejo debe evaluar constantemente a estos inversores y centrarse aquellos que sean más importantes para la institución, principalmente el público.

Pese a ello, no todos los gestores mantienen el mismo nivel de implicación en la gestión y al igual que en todas las instituciones, tanto financieras como no financieras, hay diferentes niveles de responsabilidad.

Finalmente, son distintas las formas en las que se pueden clasificar las instituciones microfinancieras: en función de las actividades que realizan, en función de su grado de formalización... Pero la más utilizada es la proporcionada por el Microfinance Information Exchange (Mix) que establece cinco categorías para clasificar las instituciones: Bancos, bancos rurales, cooperativas de crédito, instituciones financieras no bancarias y ONGs.

4.2. Diferencias con la banca tradicional

Por sistema financiero tradicional entendemos el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin primordial es canalizar el ahorro generado por unidades de gasto con superávit hacia las unidades de gasto deficitarias (Blanco, 2013). Dentro de este conjunto de instituciones se encuentran las entidades de crédito y depósito, generalmente constituidas en bancos. Su actividad habitual consiste en recibir dinero del público en forma de fondos reembolsables, principalmente depósitos, y en conceder créditos y/o realizar inversiones en valores por cuenta propia.

La normativa española define “Banco” de la siguiente forma: *“Ejercen el convenio de Banca las personas naturales o jurídicas que, con habitualidad y ánimo de lucro, reciben del público fondos que aplican por cuenta propia de operaciones activas de crédito y otras inversiones, con arreglo a las leyes y usos mercantiles, prestando por regla general a su clientela servicios de giro, transferencia, custodia, mediación y otros en relación a los anteriores, propios de la comisión mercantil”* (Ley de Ordenación Bancaria de 1946).

Para llevar a cabo la captación de fondos las entidades bancarias tradicionales realizan operaciones de pasivo, ofreciendo una serie de productos financieros que podemos clasificar en tres grandes grupos: depósitos, emisión de valores mobiliarios y financiación interbancaria. El sector microfinanciero en cambio se financia principalmente de donaciones e inversiones, en su mayoría de donantes, gobiernos, depósitos de otras instituciones y entidades reguladoras (Rock et al., 1998). En la actualidad, la captación de ahorro del público va tomando cada vez mayor importancia, sin embargo siguen existiendo importantes limitaciones, especialmente entre las organizaciones que están dando prioridad a los objetivos de lucha contra la pobreza (Gutiérrez, 2009).

Por otro lado, las operaciones de activo son aquellas pensadas para satisfacer la falta de dinero o recursos de unidades deficitarias de fondos. En el caso de la banca tradicional, se materializan principalmente en operaciones de préstamo y crédito en cuenta corriente, aunque cada vez se utilizan más otras formas de captación de activo, como pueden ser el leasing y renting, factoring y confirming o forfaiting (Blanco, 2013).

Estas novedosas formas de captación de activo son infrecuentes en el sistema microfinanciero. Las instituciones microfinancieras proveen créditos, ahorros, seguros y transferencias de dinero a microempresarios para sostener actividades productivas, conseguir activos, estabilizar el consumo y protegerse contra riesgos. MicroRate 2014, indica que el producto más común de las microfinanzas es el microcrédito, que es un pequeño préstamo sin garantía. Una cualidad clave del microcrédito es que la decisión de otorgarlo no se basa en la garantía disponible del cliente, que podría ser limitada. En vez de eso, se basa en la habilidad del cliente de utilizar el préstamo para incrementar sus ingresos y así devolverlo.

La principal diferencia entre el sector financiero tradicional y el microfinanciero es el objetivo social. Pese a que cada vez son mayores los esfuerzos del sector tradicional por mostrar responsabilidad social en su actuación, la banca tradicional no basa su actividad en proporcionar financiación a los sectores poblacionales más desfavorecidos, sino en aumentar su “margen financiero”. Lo ideal es pagar lo menos posible por las operaciones de pasivo y obtener el mayor rendimiento posible por las de activo (Blanco, 2013).

Por otro lado, pese a ser la principal diferencia entre ambos sectores financieros, en la actualidad, la banca tradicional ha dado un paso adelante con el surgimiento de la banca ética. Entendemos por banca ética toda institución bancaria que, por un lado permita el acceso al crédito a aquellos colectivos que no pueden acudir a la financiación bancaria tradicional y que por el otro, permita a los depositantes y ahorradores invertir sus recursos financieros atendiendo a valores y principios éticos (Blanco, 2013). Se basa en una relación entre el cliente y la institución que se asienta sobre la confianza y el crédito, suministrando al cliente toda la información disponible sobre sus operaciones, sin crear falsas expectativas ni modificar los criterios acordados sin previo consentimiento (García, 2008).

Finalmente, toda entidad financiera realiza su actividad sujeta a cierto riesgo. En el caso de las instituciones bancarias tradicionales, este riesgo ha ido aumentando al incorporarse nuevas actividades distintas a la actividad crediticia tradicional. Además, la crisis ha causado un aumento del riesgo de crédito, el más importante para las entidades bancarias, ya que ha disminuido la solvencia de la mayoría de los prestatarios y consecuentemente aumentado la probabilidad de que estos no devuelvan el principal de su préstamo o crédito y/o no paguen los intereses (Blanco, 2013).

En el caso de las instituciones microfinancieras no existe riesgo sujeto a actividades distintas a la actividad crediticia tradicional, ya que este tipo de entidades financieras no han incrementado sus líneas de negocio. Sin embargo, el riesgo de crédito, además de a los efectos de la crisis está sujeto al llamado “Disaster Risk”. Según Pantoja (2002) el “Disaster Risk” es un riesgo covariable, ya que por lo general afecta a muchos hogares en un área o en todas las áreas. Este riesgo puede ser catastrófico (sucede con poca frecuencia pero con altos efectos en el bienestar) o no catastrófico (alta frecuencia pero menores efectos en el bienestar). Con “Disaster Risk” Pantoja (2002) hace referencia a desastres hidrometeorológicos (inundaciones, huracanes y ciclones) que afectan a muchas áreas geográficas y a desastres geológicos (terremotos, erupciones volcánicas) que tienden a tener efectos más localizados. Estos desastres meteorológicos afectan a la economía de las familias, siendo mayores sus consecuencias en los hogares más pobres y de ahí que surja un efecto indirecto en el riesgo de crédito de las instituciones microfinancieras.

5. Sostenibilidad del sector financiero con la crisis

5.1. Sostenibilidad de las microfinanzas con la crisis

En la última década, las microfinanzas han evolucionado de manera significativa, pasando del campo relativamente estrecho de crédito microempresarial al enorme desafío de construir sistemas financieros (Dokulilova et al., 2009).

La historia de las microfinanzas se divide en diferentes periodos cruciales, pero sin duda, este progreso revolucionario fue iniciado en 1976 por el economista Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank en Bangladesh (Bornstein, 1996).

Dowla (2006) afirma que este proyecto se inició con el objetivo de probar la solvencia del segmento más pobre de la población y demostrar que se puede proveer crédito sin ningún tipo de garantía adicional. Para ello, el profesor Yunus contó con la ayuda de una serie de bancos comerciales nacionalizados que proporcionaron una estructura formal a su experimento, sirviendo esencialmente de prestamistas intermediarios. Tras siete años de experimentación, en 1983 el Grameen Bank fue establecido como un banco especializado con carácter propio que trabajaba exclusivamente con clientes pobres, cuya riqueza era inferior a medio acre de tierra.

El Grameen Bank comenzó otorgando créditos principalmente a mujeres, que tendían a emplear el dinero en nutrición, alojamiento y educación para sus familias. Este comportamiento supuso beneficios a largo plazo para toda la comunidad, rompiendo con el ciclo de pobreza y dependencia en el que se encontraba (Dokulilova et al., 2009). Posteriormente, los resultados de un estudio realizado por el World Bank en periodos anteriores a la crisis mostraron que el nivel salarial era superior en aquellos lugares en los que actuaba el Grameen Bank, al igual que la educación, sanidad y autoestima de los prestatarios y sus familias (Vukson, 2003).

Sin embargo, aunque son muchas las exitosas historias en las que las microfinanzas han ayudado a familias pobres, estas instituciones siguen enfrentándose a muchos problemas, problemas que en muchas ocasiones pueden solucionarse pero no evitarse. Dokulilova et al. (2009) hablan de impedimentos como razones éticas, legales o directivas que en ocasiones hacen difícil el mantenimiento de estos programas.

A pesar de ello, actualmente la sostenibilidad de las microfinanzas está fuera de toda duda. Los primeros años de expansión, las instituciones microfinancieras dependían en gran medida de los subsidios por parte de entidades, lo que hacía discutible su sostenibilidad, pero actualmente se puede asegurar que este sistema financiero es sostenible, ya que así lo reflejan la práctica y trayectoria de organizaciones no subsidiadas (Gutiérrez, 2009).

En cualquier caso, no se espera que las entidades microfinancieras puedan superar la crisis sin soportar ciertas pérdidas. Aunque se espera que estas sean menores que las del sistema financiero tradicional, las microfinanzas también se han visto afectadas por la crisis económica actual (Dokulilova et al., 2009).

Antes de discutir la sostenibilidad actual de las microfinanzas, es necesario analizar ciertos aspectos de anteriores, pero no tan lejanas, crisis económicas, como pueden ser la crisis financiera asiática de mediados de los noventa o la crisis financiera de Latinoamérica de los años 1998 y 1999.

La crisis financiera asiática pudo ofrecer potenciales implicaciones para las microfinanzas. La recesión económica resultó en menores oportunidades de trabajo en el sector formal, obligando a más personas a buscar empleo en el sector informal. Esto, unido a una mayor pobreza, supuso un incremento en el número de clientes potenciales para las microfinanzas, pero al mismo tiempo, el aumento de la competencia entre microemprendedores causó una fuerte caída de los beneficios de las microempresas. Además, los recursos gubernamentales destinados a respaldar las microfinanzas se vieron reducidos (McGuire, 1998).

Por su parte, la desaceleración económica causada por la crisis financiera latinoamericana afectó muy negativamente a los bancos tradicionales. Las entidades microfinancieras no fueron inmunes a ella, pero la mayoría de estas entidades sufrieron pérdidas menores a las registradas en el sector financiero tradicional (Dokulilova et al., 2009).

Por consiguiente, se puede afirmar que en periodos de crisis anteriores la sostenibilidad del sector microfinanciero no se vio tan afectada como la del sector bancario tradicional. Sin embargo, la actual crisis crediticia global causada por las hipotecas subprime no parece ser la situación ideal para proporcionar préstamos sin garantía a los más pobres y sin ningún historial de crédito (Dokulilova et al., 2009).

Pese a que las instituciones microfinancieras sobrevivieron exitosamente a crisis anteriores, actualmente las microfinanzas están mucho más conectadas al mercado financiero global. Además, la crisis actual difiere de anteriores en que ya no es solo una crisis interna, sino que afecta a nivel internacional (Llanto y Badiola, 2009).

Una complicación de esta crisis económica es que ha supuesto una gran crisis alimenticia, ya que además de disminuir el salario de las personas, ha aumentado los precios de los alimentos de primera necesidad. Este hecho afecta muy negativamente a las microfinanzas, ya que no solo disminuye la capacidad de reembolso de los clientes, sino que también afecta a la capacidad de depósito de las instituciones (Littlefield y Kneiding, 2009).

Por otro lado, la crisis esta dejando un cada vez mayor número de clientes en el sector microfinanciero, lo que dificulta la posibilidad de que los pocos trabajadores especializados de las entidades microfinancieras puedan gestionar de manera personal y directa las carteras de sus clientes. Inevitablemente, esto conlleva una menor interacción personal entre el personal de crédito y los prestatarios, generando lapsos en el seguimiento y monitorización de las carteras de los últimos (Constantinou y Ashta, 2011).

Probablemente este sea el mayor de los retos para este sector, ya que los contratos se basan en la confianza, y el mayor uso de tecnologías a la hora de gestionar las carteras de los clientes disminuye el potencial de creación de confianza interpersonal. Además, dado el crecimiento en los últimos años del sector microfinanciero, la competencia es cada vez mayor entre entidades y los clientes tienen mayor capacidad de negociación, lo que está provocando la disminución de los tipos de interés de los créditos concedidos (Constantinou y Ashta, 2011).

Por otro lado, Según Nair (2011) no hay duda de que en los últimos años las microfinanzas han dejado un poco de lado el objetivo social para centrarse más en el financiero y considera que esto hace necesario que este ciclo vaya seguido de un período de moderación, consulta adecuada y racionalización política, y no sólo sobre los pros y los contras de las microfinanzas, sino también sobre los pros y los contras de confiar tan ciegamente en una estrategia de reducción de la pobreza basada únicamente en el crédito, dejando de lado soluciones estructurales e institucionales más críticas.

Finalmente, podemos concluir que pese a que el sector microfinanciero está sobrellevando la crisis de manera más positiva que el sector financiero tradicional, en un futuro su sostenibilidad puede no ser tan clara como lo era anteriormente. Si no se gestiona la situación de manera adecuada, el mayor nivel competencia, la cada vez menor capacidad de pago de los clientes y los menores tipos de interés en los microcréditos y micropréstamos concedidos pueden generar serios problemas para las instituciones microfinancieras y en definitiva para el sector microfinanciero (Naranjo, 2013).

Pese a que sigue habiendo muchas diferencias entre el sector microfinanciero y el sector bancario tradicional en cuanto a misión, clientes y tecnologías de crédito utilizadas, debido a la inmersión de las instituciones microfinancieras en el mercado financiero global, cada vez son mayores las similitudes entre estos dos sectores, lo que puede provocar una menor diferencia en sus resultados económicos futuros dada la crisis económica actual (Wagner, 2012).

5.2. Sostenibilidad del sector bancario tradicional con la crisis

Los acontecimientos recientes, como la crisis del euro, la crisis financiera y económica y los recortes drásticos en los presupuestos públicos, parecen sugerir que el conjunto actual de los mercados financieros ya no sea adecuado en términos económicos, sociales y políticos, ni a corto ni en una perspectiva a largo plazo (Pisano et al., 2012).

La crisis financiera del 2008 condujo a una drástica reducción del crédito disponible para las personas, las empresas y los gobiernos, lo que ha tenido un gran impacto en el crecimiento económico y el empleo y hace dudosa la sostenibilidad del sistema financiero en la actualidad (Hewett, 2012). Según Admati y Hellwig (2012), el actual es un sistema que si bien a muchos banqueros les parece adecuado, a la mayoría de los contribuyentes nos expone a unos riesgos innecesarios y con un coste elevado.

Calvo y Paúl (2010), indican que la unión de factores externos, vinculados a la crisis de las hipotecas subprime en EE.UU. (como la evolución de los precios de los alimentos y de la energía) y de factores internos, derivados del crecimiento desequilibrado de la economía, supusieron un cambio en el ciclo económico desde mediados del 2007, con una importante caída en el crecimiento económico y un aumento espectacular de las cifras de desempleo.

Según estos autores, la ralentización económica, el incremento del paro y la caída de los niveles de confianza generaron un doble efecto en el ámbito financiero: por una parte, un incremento de la morosidad y por otra, un aumento en las dificultades de financiación. La conjunción de estos dos efectos obliga a las entidades financieras y en especial a las de carácter social, a revisar sus estrategias.

En años anteriores a la crisis actual, las instituciones financieras tradicionales mostraron una evolución claramente descendente de las tasas de morosidad. Sin embargo, de 2007 en adelante el crecimiento de estas ratios fue exponencial, tanto en los créditos o préstamos destinados a la adquisición de viviendas como en los concedidos al sector para financiar sus actividades (Calvo y Paúl, 2010). Además, desde 2007, el conjunto de créditos concedidos ha disminuido significativamente.

Por otro lado, la dificultad de las entidades para obtener financiación en los mercados externos ha obligado al sistema financiero en general, y a las entidades de carácter social en particular, ha buscar financiación a través de modalidades tradicionales como depósitos a plazo en el sector residente (Calvo y Paúl, 2010). Esta dificultad se debe a la falta de confianza actual en el sistema financiero. Como hemos visto, gran parte de los acreedores continúan prestando a los bancos pese a encontrarse en situaciones pésimas, ya que el respaldo del estado les incita a actuar sin temor a no recuperar sus préstamos.

Sin embargo, la situación no es la misma en el caso de los contribuyentes, ya que estos cada vez tienden más a optar por fondos de elevada liquidez que les permitan disponer de su dinero en cualquier momento, tratando así de evitar problemas en caso de insolvencia de los bancos.

Estos dos efectos pusieron en peligro la situación de muchas de estas entidades, haciendo surgir la necesidad de un cierto redimensionamiento de la red de sucursales bancarias que facilitase la recuperación de niveles de solvencia adecuados. En muchas ocasiones ha sido necesario llevar a cabo incluso procesos de fusiones entre entidades (Calvo y Paúl, 2010).

Por lo tanto, pese a que antes del estallido de la crisis el sistema financiero decía ser uno de los más sostenibles nunca habidos, las entidades han tenido y continúan teniendo muchos problemas para seguir a flote. Muchas de ellas han tenido que fusionarse, y otras nacionalizarse para poder seguir en funcionamiento.

Por otra parte, ECODES (2014) considera que entre las causas de la crisis destacan notablemente los excesos especulativos del sector bancario en los últimos años y plantea ciertas recomendaciones para conseguir un sistema financiero más sostenible.

En primer lugar, caracteriza de vital importancia la función del sistema financiero como facilitador y garante del buen funcionamiento del sistema económico, por ser la principal fuente de financiación necesaria para el lanzamiento, gestión y expansión de todo tipo de proyectos empresariales. Además, destaca la importancia de incorporar en las entidades bancarias criterios sociales, ambientales y éticos en sus procesos de toma de decisión de financiación de estos proyectos o iniciativas empresariales. Finalmente, considera fundamental incrementar la calidad de la oferta de productos y la transparencia informativa sobre sus principales impactos, tanto sociales como ambientales.

Por último, otro aspecto a destacar en la posible insostenibilidad del sistema financiero es la inestabilidad apreciada en este periodo de crisis, provocada por un sistema demasiado liberal y como se ha visto, un gran conflicto de intereses y una mala o inexistente regulación.

6. Diferentes resultados de la banca tradicional y las microfinanzas durante la crisis

Una vez vistos los problemas creados por la crisis financiera mundial, el objetivo de este apartado es analizar la evolución de ambos sectores financieros desde 2006 hasta 2012. Este periodo ha sido elegido tratando de abarcar una pequeña época de bonanza, el estallido de la crisis financiera actual y el período de recesión vivido hasta ahora.

En primer lugar, para llevar a cabo el análisis se han seleccionado las cinco entidades financieras tradicionales con actualmente mejor posición a nivel mundial y las cinco entidades microfinancieras con actualmente mayor número de clientes a nivel mundial.

Los datos de las primeras han sido obtenidos de sus correspondientes paginas webs corporativas, habiendo previamente seleccionado las entidades del ranking de la revista americana Fortune⁶. Por su parte, las entidades microfinancieras han sido seleccionadas de la página web del Mix Market, creando un ranking en base al número de clientes contabilizados en los balances de situación anuales con fecha de cierre el 12 de diciembre de 2012. De esta misma fuente se han obtenido los correspondientes datos financieros de estas instituciones.

Finalmente, las instituciones seleccionadas son las siguientes:

- Microfinanzas: VBSP, Grameen Bank, BRAC, Compartamos Banco y Financiera Independencia.
- Banca tradicional: Bank of America Corp., JP Morgan Chase & CO., Citigroup, Wells Fargo y Morgan Stanley.

La finalidad de este análisis es realizar un diagnóstico de los dos sectores financieros a lo largo del periodo de crisis económica mundial. Para ello, se han recogido ciertos datos financieros y se han calculado una serie de ratios que permitan diagnosticar la situación concreta de estas entidades y su evolución a lo largo del tiempo. En este caso, las ratios seleccionadas han sido; rentabilidad, intermediación, solvencia y morosidad.

En primer lugar, el estudio se centra en analizar el modelo de negocio mantenido por ambos modelos financieros a lo largo del horizonte temporal. Dada la época actual, parece imprescindible evaluar la prosperidad del sector financiero, viendo como evoluciona el tamaño de los balances de estas entidades y su composición. Para ello, el primer apartado muestra la

⁶ *Fortune* es una revista de negocios publicada por Time Inc., la editora líder en el mercado de los Estados Unidos y el Reino Unido. Es especialmente conocida por su publicación de rankings de riqueza, mejores compañías para trabajar y todo tipo de estudios relacionados con el mundo de las finanzas.

evolución del tamaño de los activos de estas entidades, así como la evolución de su cartera de préstamos y del volumen de depósitos captados.

En segundo lugar, se ha considerado necesario realizar un análisis de la rentabilidad de las instituciones ya que, como hemos visto, en los últimos años muchas entidades han concentrado sus esfuerzos en cerrar sus balances con rentabilidades muy elevadas. La actividad de las entidades microfinancieras parece centrarse más en conceder financiación al público, pero los bancos tradicionales han invertido gran parte de sus recursos en activos muy arriesgados a corto plazo y su relevancia en los balances hace que sea importante que estos efectos sean analizados.

En cuanto a la intermediación, de la información recogida se ha podido conocer la escasez de depósitos captados por las entidades microfinancieras, una de las principales diferencias entre ambos modelos de negocio. Es por ello que en el segundo apartado se realizará un análisis de la evolución de esta partida, para poder comprobar la realidad y medida de esta afirmación. Además, la actividad del sector financiero de un país se basa en otorgar préstamos a los ciudadanos, por lo que el volumen de préstamos otorgados también es de gran relevancia en este estudio. Todo esto hace que esta ratio sea otro de los puntos clave a analizar.

Por otro lado, Admati y Hellwig (2012) en su libro *"The bankers' new clothes"*, enfatizan la importancia de la pérdida de solventia de las instituciones financieras a lo largo de este periodo de crisis, concluyendo con la indudable importancia de elevar la cuantía del capital de las instituciones financieras. Por lo tanto, ya que una comparación de la solventia de ambos tipos de entidades se convierte en imprescindible en este análisis, el tercer apartado se dedica a evaluar de la evolución de la solventia de las diez entidades a lo largo del periodo temporal establecido.

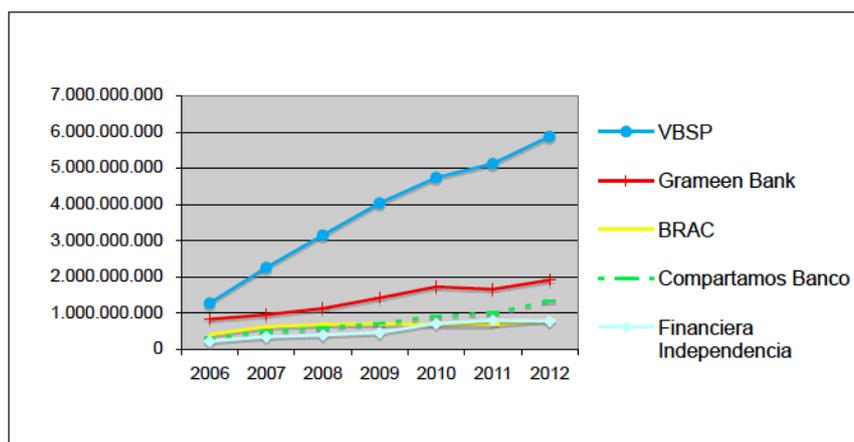
Finalmente, muchos autores insisten en el incremento de la tasa de morosidad, más pronunciado en las instituciones financieras tradicionales que en las microfinancieras. Para ver si estas diferencias son reales, el último punto de este estudio se centrará en evaluar las tasas de morosidad de las entidades seleccionadas en los dos modelos financieros, realizando además un análisis de las provisiones disponibles para cubrir este riesgo de impago de sus clientes.

1) Evolución general del sector

A lo largo del periodo analizado, se puede observar una clara diferencia en la evolución del volumen de negocio de los dos modelos financieros.

En primer lugar, destaca el tamaño del activo de las instituciones, que difiere claramente entre unas y otras. Como puede observarse en la figura 1, las instituciones microfinancieras comienzan el periodo con un activo valorado en un rango de entre doscientos y mil millones de dólares, siendo VBSP la institución de mayor tamaño.

Figura 1: Evolución del tamaño del activo de las instituciones microfinancieras (USD)



Fuente: Mix Market, elaboración propia

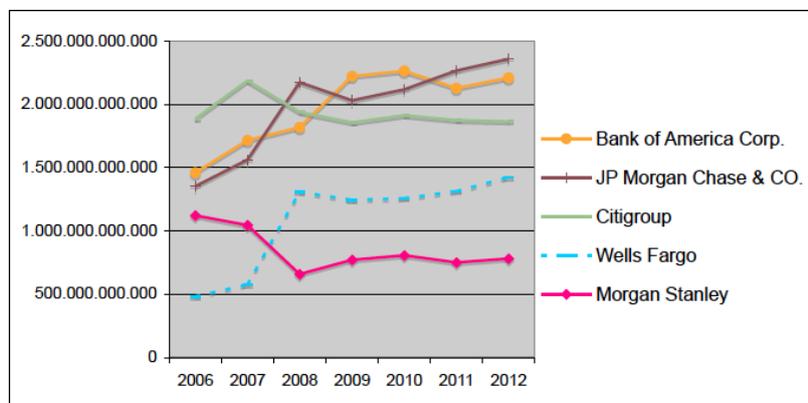
La gráfica muestra como la mayoría de las instituciones microfinancieras siguen una tendencia similar a lo largo de todo el periodo de evaluación, siendo esta tendencia creciente en todos los casos. VBSP destaca entre las instituciones de este modelo financiero por tener un activo de mayor tamaño que las demás, pero como puede observarse en la figura 2, este tamaño sigue siendo mucho menor que el de las instituciones financieras tradicionales.

Por otro lado, las instituciones financieras tradicionales comienzan el periodo con un activo valorado entre quinientos mil y dos millones de dólares en 2006, y como puede apreciarse en la figura 2, la evolución de este grupo de instituciones ha sido diferente a lo largo del horizonte temporal. Por lo general, actualmente todas ellas muestran un activo menor, o como mucho ligeramente superior, que con el que contaban a principios de la crisis, lo que indica que han tenido mayores dificultades que las entidades del sector microfinanciero para soportar los efectos de la recesión económica.

Pese a ser instituciones de mayor tamaño, las entidades bancarias tradicionales son actualmente más débiles que las microfinancieras. Estas últimas han sabido hacer frente a la crisis y han podido continuar con su crecimiento, mientras que las otras, en general, o han

disminuido su tamaño o han tenido que hacerlo al menos en los últimos años, tras estallar la crisis económica mundial.

Figura 2: Evolución del tamaño del activo de las instituciones financieras tradicionales (USD)



Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

Además de la evolución del tamaño de los activos, a lo largo de este periodo es significativa la evolución de la cantidad de préstamos otorgados y depósitos captados.

Las tabla 1, obtenida de los datos de las tablas que se encuentran en el anexo, muestra como las instituciones microfinancieras han llegado a cuadruplicar la cantidad de préstamos otorgados en el caso de VBSP, mientras que la institución financiera tradicional que mejor evolución ha mostrado en este aspecto es Wells Fargo, con una duplicación del valor de su cartera de préstamos.

Tabla 1: Variación del valor de la cartera de préstamos y de los depósitos captados en ambos modelos financieros (2006-2012)

Variación	Préstamos	Depósitos
VBSP	475,84%	1302,60%
Grameen Bank	209,09%	416,01%
BRAC	214,91%	202,86%
Compartamos Banco	415,64%	-
Financiera Independencia	216,35%	0,00%
Bank of America Corp.	139,15%	159,38%
JP Morgan Chase & CO.	151,88%	186,85%
Citigroup	94,00%	130,69%
Wells Fargo	250,56%	323,24%
Morgan Stanley	65,86%	287,51%

Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Por otro lado, como se ha podido conocer tras el estudio de artículos y libros relacionados, las instituciones microfinancieras aún no han desarrollado del todo la actividad de captar fondos del público, siendo inversores y gobiernos sus mayores proveedores de fondos. Pese a eso, la tabla 1 muestra como la evolución de esta partida ha sido favorable en la mayoría de las instituciones microfinancieras, que cada vez se centran más en ello.

Por su parte, los bancos tradicionales muestran también una evolución positiva, sobre todo las entidades Wells Fargo y Morgan Stanley.

2) Ratios de Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado, por lo tanto, pese a que la existencia y sostenibilidad de un sistema financiero no se basan en rentabilidades elevadas, conseguirlas es el principal objetivo de las entidades con ánimo de lucro. Hay dos ratios fundamentales para medir la rentabilidad de una entidad, y son la ratio ROA y la ROE.

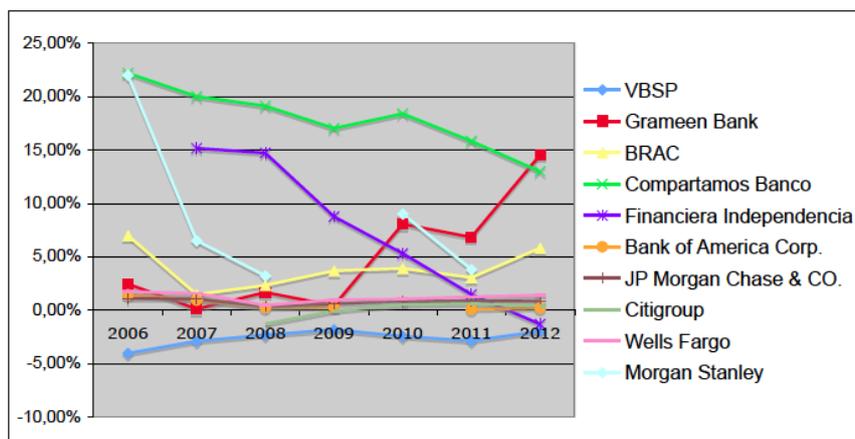
En primer lugar, la ratio ROA es el acrónimo de Return on Assets, cuyo significado es la rentabilidad de los activos o rentabilidad económica. Es la relación entre el beneficio logrado durante un determinado periodo y el activo total.

Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de una empresa, con independencia de las fuentes de financiación empleadas. O lo que es lo mismo, mide la capacidad de los activos de una empresa para generar renta.

La figura 3 muestra la evolución de la ROA en las instituciones estudiadas a lo largo del horizonte temporal establecido. En un principio, dada la información recogida, podía parecer que serían las instituciones financieras las que mostrarían porcentajes superiores, pero como puede deducirse de la gráfica, pese a que en 2006 eran Compartamos Banco y Morgan Stanley las más rentables (en función de sus activos) a lo largo del periodo los datos de ambas han caído, siendo esta caída muy superior en la entidad bancaria tradicional.

En la actualidad, son todas microfinancieras las instituciones que destacan en la figura por tener una mayor ROA, algo contradictorio dada la información recogida y los objetivos de ambos modelos financieros.

Figura 3: Evolución de la ratio ROA en ambos modelos financieros



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

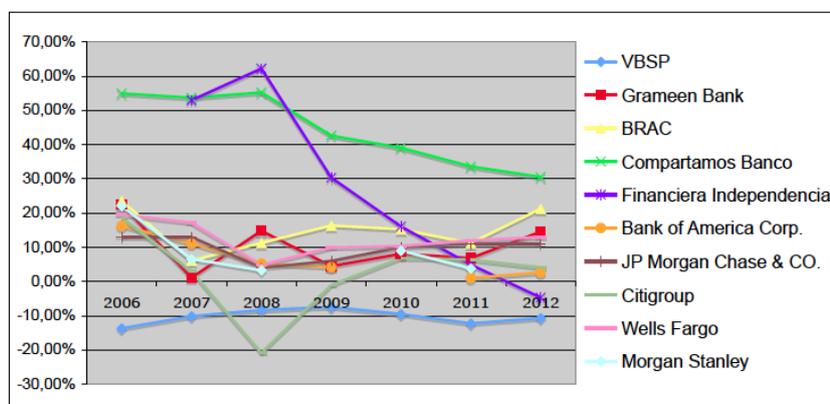
Finalmente, cabe destacar la posición en la gráfica de VBSP, que siendo la entidad microfinanciera con mayor activo muestra una ROA negativa a lo largo de todo el periodo.

Por otro lado, la ratio ROE (por sus iniciales en inglés, *Return on equity*) o rentabilidad financiera es la rentabilidad de los fondos propios. Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa muestra el retorno para los proveedores de capital que no tienen ingresos fijos, en este caso, el dividendo que obtendrán los accionistas de la inversión realizada.

Sin embargo, Admati y Hellwig (2012) en su libro *“The bankers’ new clothes”* desmienten lo anterior. Es posible que los banqueros se marquen como objetivo una elevada ROE, ya que se considera que es una medida del rendimiento que afecta a su remuneración, pero no es cierto que una mayor ROE proporcione siempre un mayor rendimiento a los accionistas. Mientras las apuestas salgan bien, los accionistas ganan, pero una mayor ROE puede deberse a una disminución del capital y a un mayor endeudamiento, que también supone mayor riesgo, por lo que puede dar mayores rendimientos pero también mayores pérdidas.

La figura 4, muestra para la ratio ROE una situación similar a la analizada en la ROA. Al contrario de lo que se podía esperar, son instituciones microfinancieras las que presentan los datos más elevados. Las instituciones financieras tradicionales presentan datos entre el 0 y el 20 por ciento y la tendencia es por lo general estable a lo largo de todo el periodo.

Figura 4: Evolución de la ratio ROE en ambos modelos financieros



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Cabe destacar la evolución de las instituciones microfinancieras latinoamericanas Financiera Independencia y Compartamos Banco. Estas dos instituciones destacan en la gráfica por ser las que presentan datos más elevados, muy por encima del resto de entidades de la muestra. Parece que los años anteriores a la crisis dejaron de lado sus objetivos sociales, pero tras el estallido, han disminuido sus márgenes, ya que presentan una tendencia muy negativa el resto del periodo. Además, otra institución de este grupo, VBSP, muestra datos negativos durante todo el horizonte temporal determinado. Por lo tanto, se puede concluir que en general, a lo largo del periodo las instituciones microfinancieras no se han preocupado de mostrar tasas de rentabilidad más elevadas, centrando sus esfuerzos en otros aspectos sociales.

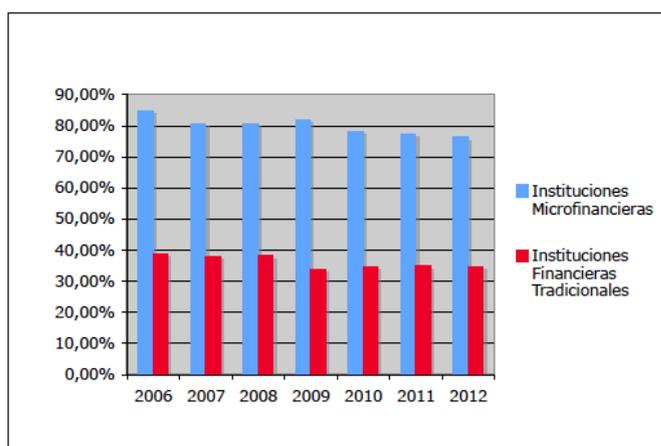
3) Ratios de *Intermediación*

Las ratios de intermediación hacen referencia al valor de la cartera de préstamos de las entidades financieras.

La figura 5 muestra la evolución del porcentaje que supone el valor de la media de los préstamos de ambos modelos financieros respecto a la media de sus activos totales a lo largo del periodo de análisis. Como puede observarse, las instituciones microfinancieras ofrecen en préstamos un valor de aproximadamente el 80% de su activo total, lo que muestra que dedican prácticamente todos sus recursos a financiar a sus clientes.

Sin embargo, la situación de las entidades financieras tradicionales no es ni similar. Como media, otorgan un volumen de préstamos de aproximadamente el 40% del valor de la media de sus activos totales a lo largo de todo el periodo, es decir, ni siquiera dedican la mitad de sus recursos a proporcionar financiación a sus clientes. El que este tipo de entidades dediquen más recursos a actividades diferentes a la tradicional puede crear ciertas cuestiones, como donde se invierte ese dinero y a donde se destinan las rentabilidades obtenidas.

Figura 5: Evolución de la media del porcentaje de préstamos respecto al activo total de ambos modelos financieros



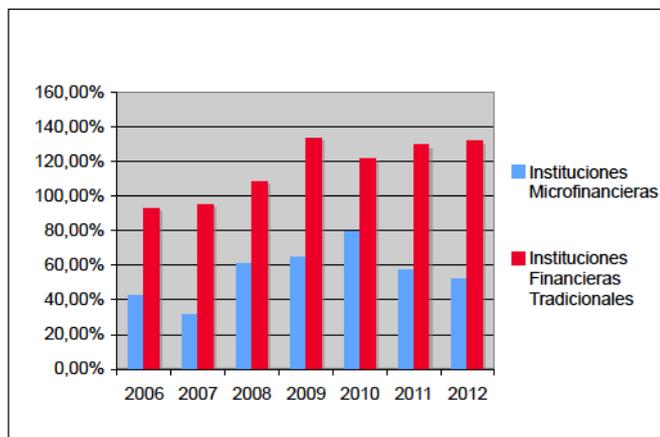
Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Como hemos visto, en los últimos años la banca tradicional ha centrado su actividad en mantener sus rentabilidades, pese a que esto haya supuesto invertir en activos muy arriesgados que hayan alimentado la burbuja financiera que explotó en 2008. Además, una vez detonada la crisis, no han aumentado el volumen de préstamos otorgados al público, lo que las sitúa en una situación peor y menos prospera que la de las instituciones microfinancieras.

En cuanto a la financiación de los préstamos otorgados al público, la figura 6 muestra la evolución de la media del porcentaje de préstamos financiados mediante depósitos de ambos modelos financieros. Como puede observarse, en las instituciones financieras tradicionales cada vez es mayor la diferencia entre el valor de los préstamos otorgados y los depósitos

captados, y esto se debe a que el público ha continuado depositando sus ahorros en ellas, mientras que ellas, conscientes de las pocas garantías y la dificultad de reembolso de sus clientes, no han aumentado el valor de su cartera de préstamos.

Figura 6: Evolución de la media del porcentaje de préstamos financiados mediante depósitos de ambos sectores



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Por su parte, como se ha podido conocer, no todas las instituciones microfinancieras captan ahorros del público, lo que hace que gran parte de sus préstamos no estén financiados con depósitos.

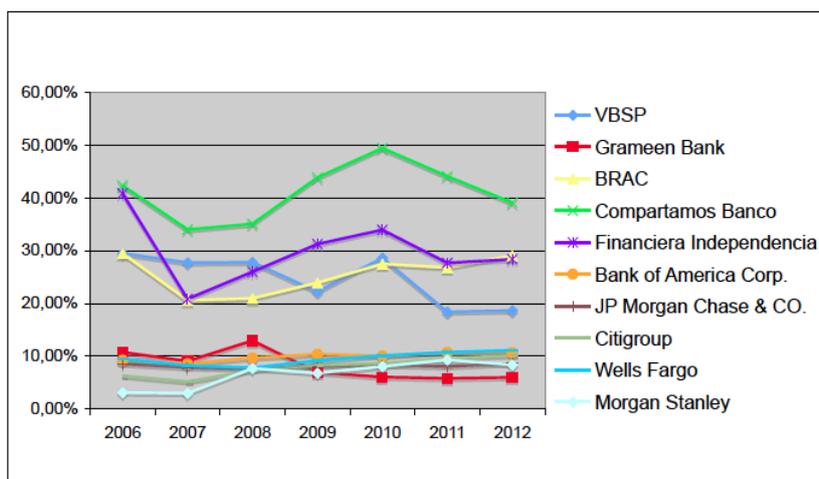
4) Ratio de Solvencia

La ratio de solvencia indica la proporción de recursos propios que tiene una entidad para financiar su activo, pero la ley no permite calcularla tan sencillamente. La UE, en función del Acuerdo de Basilea III, establece normas que indican como calcular estos recursos propios y activo total, creando así la *Ratio BIS*, que refleja la capacidad de la entidad para soportar pérdidas potenciales o inesperadas.

Sin embargo, los datos disponibles de ambos modelos financieros no permiten calcular la ratio BIS como tal, por lo que en esta ocasión la solvencia ha sido calculada como el porcentaje que suponen los recursos propios respecto al activo total de cada entidad.

La figura 7 muestra la evolución de esta ratio a lo largo del horizonte temporal establecido. Como puede observarse, las entidades microfinancieras son por lo general mucho más solventes que las entidades financieras tradicionales. Cabe destacar el caso de Grameen Bank, que siendo una entidad microfinanciera pionera presenta unos datos de solvencia muy similares a los de las entidades financieras tradicionales.

Figura 7: Evolución de la ratio de solvencia de ambos modelos financieros



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Tras la lectura de libros y artículos científicos se ha podido conocer la cada vez mayor tendencia de las entidades bancarias tradicionales a endeudarse y a contar con un menor porcentaje de recursos propios, lo que produce estos datos de solvencia tan disminuidos.

De aquí puede deducirse la mayor y principal conclusión de este trabajo de investigación. El principal problema del sistema bancario tradicional es su reducido nivel de solvencia y su creciente tendencia al endeudamiento. Los recursos financieros de estas entidades están compuestos básicamente por deuda contraída con diferentes instituciones a nivel mundial, lo que ha provocado la caída en forma de dominó de muchas instituciones y la recesión actual.

5) Ratios de Morosidad

Debido al estrechamiento del margen financiero y a la pérdida de rentabilidad, en los últimos años ha tomado protagonismo la morosidad.

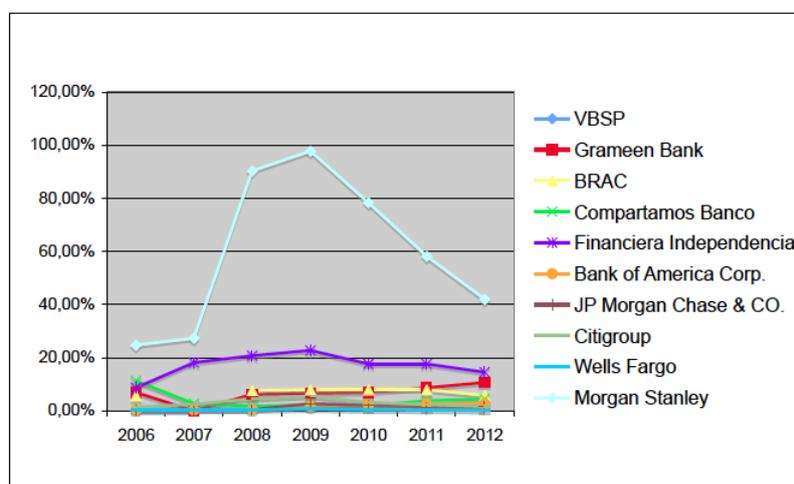
La figura 8 recoge la evolución de la ratio de morosidad a lo largo del periodo escogido y como puede observarse, por lo general, las instituciones microfinancieras presentan tasas menos elevadas.

Cabe destacar la posición de la entidad Financiera Independencia en el ranking, ya que pese a ser una institución microfinanciera se encuentra en segundo lugar, siendo Morgan Stanley la única entidad con datos más elevados.

Estos datos llaman la atención desde en un primer momento, ya que actualmente a diario se conocen casos de embargos por impago de préstamos a entidades financieras, principalmente por préstamos hipotecarios. Además, pese a la inflación anual, el valor de la cartera de préstamos no ha aumentado a lo largo del periodo, lo que indica que cada vez es más difícil

que una entidad de este tipo otorgue un préstamo y por consiguiente más difícil que haya que clasificarlo como dudoso.

Figura 8: Evolución de la ratio de morosidad de ambos modelos financieros



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Finalmente, para concluir con el análisis, otro aspecto a tener en cuenta es que la entidad pueda hacer frente al riesgo de estos impagos con las provisiones disponibles.

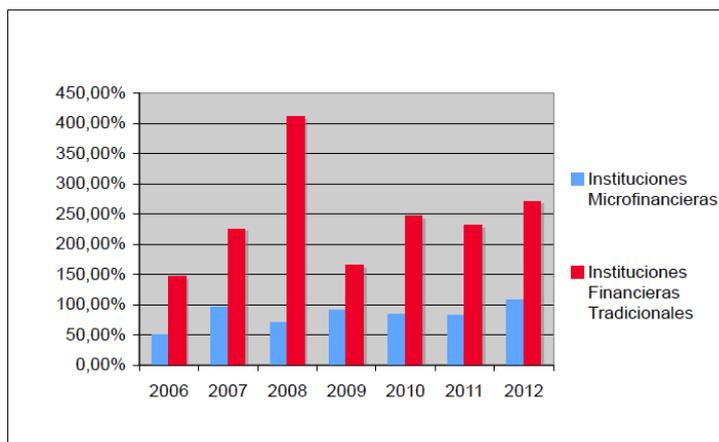
La figura 9 muestra la evolución de la media de cobertura de créditos dudosos de ambos modelos financieros, es decir, en que medida cuentan estos dos tipos de instituciones con provisiones para poder seguir siendo solventes ante necesidades de liquidez.

Llaman la atención las elevadas provisiones que muestran en la gráfica las entidades financieras tradicionales. Llegan a presentar datos de hasta cuatro veces el valor de sus préstamos con riesgo de impago, lo que provoca preguntarse por la composición de este aprovisionamiento.

Durante los últimos años, las entidades bancarias tradicionales han clasificado como líquidos muchos activos que realmente no lo eran. Es por ello que resulta muy probable que estas provisiones estén compuestas por ese tipo de activos, que pese a ser clasificados como provisiones en los informes anuales, realmente no lo son, ya que la entidad no podría contar con ellos ante necesidades de liquidez, como por ejemplo una retirada masiva de depósitos.

Esto puede comprobarse con hechos actuales, como puede ser el caso del corralito de Chipre, en el que los bancos tuvieron que cerrar durante semanas por no tener liquidez suficiente para devolver a sus depositantes el dinero invertido. Si estas provisiones fueran reales, situaciones como esta no hubieran ocurrido.

Figura 9: Evolución de la media de cobertura de créditos dudosos de ambos modelos financieros.



Fuente: Datos recogidos de las tablas del anexo, elaboración propia

Sin embargo, los datos de las instituciones microfinancieras son mucho más reales. La figura 9 muestra para este tipo de instituciones datos alrededor del 50 por ciento en 2006 y una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo, situando actualmente a estas entidades en una posición óptima, con una cobertura del 100 por cien de sus créditos dudosos.

Es posible que este tipo de instituciones también cuenten con algún tipo de activo que no sea del todo líquido, pero su objeto social y sus menores cifras de activo y volumen de negocio hacen que, al contrario que las instituciones financieras tradicionales, estas entidades no estén tan presentes en el mercado especulativo.

En conclusión, pese a que en ocasiones presentan cifras similares, las entidades microfinancieras se encuentran en una posición más favorable de cara al futuro, tanto por los resultados mostrados como por la confianza que el público tiene depositada en ellas.

Si la situación actual no se revierte, sería de esperar que alcance geográfico de las instituciones financieras se expandiese dentro de unos años y que el segmento poblacional cubierto con su financiación fuera mucho mayor.

7. Conclusiones

Tras mostrar sus primeros efectos en verano del 2007, a finales del 2008 estalló la crisis financiera mundial actual, causada por la titulización de préstamos hipotecarios de alto riesgo y su comercialización entre un elevadísimo número de entidades a lo largo de todo el mundo.

Entre los principales problemas del sector bancario con esta crisis, además del alto nivel de recursos invertido en este tipo de activos, se puede destacar el error cometido por supervisores y reguladores a la hora de establecer los requisitos mínimos de capital social. Los banqueros han visto que cada vez es más fácil endeudarse y que este endeudamiento puede generar rendimientos muy elevados, lo que les impulsa a mantener unos porcentajes de capital muy reducidos y alimentar sus balances con deuda muy arriesgada de diferentes países a nivel mundial.

En un principio la solución parece sencilla, ya que los reguladores y supervisores podrían elevar los requisitos mínimos de capital, generando un mayor margen para cubrir pérdidas y haciendo estas entidades más solventes. Sin embargo, lo que parece tan sencillo nunca llega a hacerse real, ya que los banqueros siempre encuentran métodos para convencer a estos reguladores y supervisores de que un aumento del capital disminuiría la rentabilidad de los accionistas. Estos métodos, se basan en beneficios monetarios o nuevos puestos de trabajo para los reguladores y supervisores en las entidades financieras.

Ajenas a este negocio especulativo se encuentran las instituciones microfinancieras. La información recogida muestra como a pesar de existir excepciones, este tipo de instituciones tienen un enfoque muy diferente al de la banca tradicional. Su objetivo principal no es el lucro, sino facilitar el acceso a la financiación a ese segmento poblacional que no tiene recursos suficientes para poder acceder al sector financiero tradicional.

Tras realizar el análisis, se ha podido comprobar como de cara al futuro la situación actual de las instituciones microfinancieras es mucho mejor que la de las entidades financieras tradicionales. En cuanto a su tamaño, este tipo de instituciones han mostrado una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo, utilizando esos nuevos recursos para continuar ofreciendo financiación al público y colaborando en la generación de nuevas oportunidades de negocio para las personas que más lo necesitan.

Como se ha podido conocer, uno de sus principales hándicaps era la captación de depósitos, una actividad que dados los pequeños ahorros disponibles en el segmento poblacional al que atienden, no tenían muy desarrollada. Sin embargo, el análisis muestra como esta tendencia también ha cambiado en este tipo de instituciones y como poco a poco la mayoría de ellas han ido ofreciendo este servicio a sus clientes.

Adicionalmente, mantienen niveles de solvencia más elevados, lo que les proporciona un mayor colchón para poder hacer frente a pérdidas potenciales y hace que sean más estables. Las instituciones financieras tradicionales en cambio, mantienen un porcentaje de recursos propios respecto al activo total muy reducido, lo que en caso de pérdidas excesivas puede provocar la quiebra de la entidad, como fue el caso de muchas instituciones bancarias con el estallido de la crisis económica actual. El caso más característico es el de la caída del banco Lehman Brothers en Estados Unidos, institución cuya quiebra, dadas las interminables conexiones crediticias entre diferentes instituciones financieras tradicionales de todo el mundo, hizo temblar el sistema financiero mundial.

Por otro lado, en una situación económica como la actual, es muy importante la confianza de la población. Los dos modelos financieros analizados tienen objetivos y enfoques muy diferentes, lo que podría facilitar a las entidades microfinancieras poder captar un mayor número de clientes si su alcance geográfico llegara a expandirse. Necesitamos un sistema financiero en el que creer, en el que depositar nuestros ahorros sin miedo a no recuperarlos nunca y con personal cualificado que se preocupe por nosotros y no por captar el mayor número de depósitos posible para poder invertirlo e incrementar sus primas.

Además, esta pérdida de dinero no solo afecta a la población en sí. Los pobres cada vez son más pobres y los ricos más ricos, cada vez hay mayores diferencias sociales y el mundo está quedando poco a poco en manos de una minoría formada por banqueros, políticos, reguladores y supervisores. Las prácticas bancarias ya no piensan en el pueblo sino en el bolsillo de esa minoría y esto incrementa sus patrimonios, pero impide el crecimiento global.

Si no logramos conseguir un sistema financiero más estable, cada vez más personas tendrán difícil el acceso a la financiación, lo que impedirá la creación de nuevos negocios y nuevos puestos de trabajo y puede provocar una recesión eterna.

8. Valoración personal

Pese a no encontrarme muy segura a la hora de escoger este tema, es una parte de las finanzas que no se estudia en la universidad y que me ha parecido muy interesante conocer y analizar.

Todos conocemos la crisis económica actual, y pese a que muchos no entienden del todo sus causas y consecuencias, todo el mundo es consciente de que la culpa la tienen principalmente los bancos y de que necesitamos una solución. Sin embargo, lo que la mayoría no sabe es que existen alternativas al sistema bancario tradicional, como pueden ser las microfinanzas.

Antes de realizar este trabajo, yo tampoco sabía de su existencia, pero tras su estudio he descubierto un sistema financiero con actualmente mayor prosperidad. Es por ello que considero que las microfinanzas deberían ganar posiciones y estar más presentes en la economía mundial.

Finalmente, destacar que gracias a plataformas como el Mix Market los datos del sistema microfinanciero son mucho más accesibles que los del sector financiero tradicional, lo que ha sido de gran ayuda a la hora de recopilar información y trabajar con ella.

9. Bibliografía y fuentes

a) Referencias bibliográficas

ADMATI, Anat and HELLWIG, Martin (2013): *The bankers' new clothes: What's wrong with baking and what to do about it*, Princeton, Nueva Jersey.

BLANCO MENDIALDUA, Ana (2013): *Gestión de Entidades Financieras*, Bilbao.

CALVO BERNARDINO, Antonio y PAÚL GUTIÉRREZ, Jesús (2010): "Las Cajas de Ahorro y las Cooperativas de Crédito ante la crisis: evolución en su presencia territorial y en su operativa", REVESCO N° 100 - Extraordinario 2010 MONOGRÁFICO: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global - ISSN: 1885-8031.

CONSTANTINOU, Dinos and ASHTA Arvind (2011): "Financial Crisis: Lessons from Microfinance", *Wiley Online Library Strat. Change* 20: 187-203.

CORTÉS GARCIA, Francisco (2008): "La inversión socialmente responsable y la banca ética", *Colección Finanzas Éticas*, ASOCAM.

DOKULILOVÁ Lenka, JANDA Karel and ZETEK Pavel (2009): "Sustainability of microfinance institutions in financial crisis", *University of Economics, Prague*.

DOWLA, Asif (2006): "In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh" *The Journal of Socio-Economics* 35 (2006) 102–122.

ECODES: "Breve diagnóstico y recomendaciones para un sector financiero más responsable.

GURIDI, M^a Ángeles (2006): "El modelo sostenible del sistema financiero", *Desarrollo sostenible-IT, development for the future*.

GUTIERREZ GOIRIA, Jorge (2009): *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*, Hegoa, Bilbao.

JOHNSON, Mark Anthony and MAMUN Abdullah (2012): "The failure of Lehman Brothers and its impact on other financial institutions", *Applied Financial Economics*, 22, 375-385.

MASSOT, Juan Miguel (2014): "Regulaciones Macropрудenciales y futuras crisis bancarias: una lectura retrospectiva".

MCGUIRE Paul B and CONROY John D (1998): "Effects on Microfinance of the 1997-1998 Asian Financial Crisis", *The Foundation for Development Cooperation, Brisbane, Australia*.

NAIR, Tara S. (2011): "Microfinance: Lessons from a Crisis", *Gujarat Institute of Development Research, Vol XLVI No 6*.

PANTOJA, Enrique (2002): "Microfinance and Disaster Risk Management: Experiences and Lessons Learned", *Draft Final Report, Provention Consortium*.

PISANO, Umberto, Martinuzzi, André y Bruckner Bernulf (2012): "The Financial Sector and Sustainable Development Logics, principles and actors", *ESDN Quarterly Report* 27.

RODRIGUEZ FERNANDEZ, José Miguel (2011): "Crisis financiera y regulación de la solvencia bancaria: una reflexión crítica sobre los acuerdos de Basilea", *Revista de Economía Crítica*, n°11, primer semestre 2011, ISSN: 2013-5254.

ROCK Rachel, OTERO Maria and SALTZMAN Sonia (1998): "Principles and Practices of Microfinance Governance", *ACCION International, Development Alternatives, Inc*.

SIECZKA P., SORNETTE D. AND HOLYST J.A. (2011): "The Lehman Brothers effect and bankruptcy cascades", *Eur. Phys. J.B* 82, 257-269.

SCHREINER, Mark (2000): "Informal Finance and the Design of Microfinance", *Centre for Social Development, Washington University in St. Louis, Vol.11, No. 5, pp.637-640.*

VAROUFAKIS, Yanis (2011): *El Minotauro Global: Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*, Capitán Swing, Madrid.

VIVES, Xabier (2010): "La Crisis Financiera y la Regulación", *IESE Business School, OP-179.*

WAGNER, Charlotte (2012): "From Boom to Bust: How Different Has Microfinance Been from Traditional Banking", *Development Policy Review, 2012, 30 (2): 187-210.*

b) Páginas Web

<http://www.cgap.org/publications/financial-access-2012>

<http://www.normativafinanciera.com>

<http://www.fundefir.org.ve/>

<http://www.microrate.com/>

<http://www.larepublica.pe/24-06-2013/el-modelo-microfinanciero-es-insostenible-en-el-tiempo>

<http://www.eldiarioexterior.com>

<http://www.expansion.com/2010/04/16/economia-politica/1271434084.html>

http://elpais.com/diario/2009/04/18/economia/1240005605_850215.html

http://es.wikipedia.org/wiki/Lehman_Brothers

<http://www.mixmarket.org/es>

<http://reports.mixmarket.org/mfi/vbsp>

<http://reports.mixmarket.org/mfi/grameen-bank>

<http://reports.mixmarket.org/mfi/brac>

<http://reports.mixmarket.org/mfi/compartamos-banco>

<http://reports.mixmarket.org/mfi/financiera-independencia>

http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=71595&p=irol-reportsannual#fbid=aHmRTuG_xNm

<http://investor.shareholder.com/jpmorganchase/annual.cfm>

<http://www.citigroup.com/citi/investor/overview.html>

https://www.wellsfargo.com/invest_relations/annual

http://www.morganstanley.com/about/ir/sec_filings.html?page=inv

c) Documentales

FERGUSON, Charles (2010): *Inside Job* ~ <https://www.youtube.com/watch?v=5nCvO6qEbJw>

10. Anexos

I: Datos y ratios de la entidad microfinanciera VBSP

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	1.262.510.914	2.251.220.731	3.143.454.770	4.026.350.447	4.732.197.926	5.122.359.249	5.868.493.899
Pasivo Total	890.033.678	1.625.644.708	2.269.156.264	3.130.478.960	3.376.436.036	4.177.039.848	4.770.304.219
Patrimonio Neto	372.480.978	625.576.022	874.298.448	895.871.487	1.355.761.891	945.319.401	1.098.189.680
Capital	372.440.720	625.614.241	874.194.772	895.862.975	1.355.774.706	945.075.281	1.097.995.209
Depósitos	14.910.815	124.905.401	56.708.851	217.231.898	1.588.254.763	1.572.448.502	194.227.615
Cartera de préstamos	1.149.164.276	2.181.692.164	3.017.866.034	3.929.035.635	4.588.944.354	4.932.544.460	5.468.211.995
Cartera en riesgo	0	0	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Provisiones	2.398.771	2.476.343	26.090.675	26.573.913	42.116.562	39.442.166	2.934.247
ROA	-4,05%	-2,91%	-2,33%	-1,84%	-2,45%	-2,87%	-1,99%
ROE	-13,74%	-10,23%	-8,39%	-7,46%	-9,54%	-12,31%	-10,73%
% de préstamos Intermediación	91,02%	96,91%	96,00%	97,58%	96,97%	96,29%	93,18%
	1,30%	5,73%	1,88%	5,53%	34,61%	31,88%	3,55%
Cobertura	100,00%	100,00%	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Morosidad	0,00%	0,00%	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Solvencia	29,50%	27,79%	27,81%	22,25%	28,65%	18,45%	18,71%
Capital	29,50%	27,79%	27,81%	22,25%	28,65%	18,45%	18,71%
ROA	-4,05%	-2,91%	-2,33%	-1,84%	-2,45%	-2,87%	-1,99%
ROE	-13,74%	-10,23%	-8,39%	-7,46%	-9,54%	-12,31%	-10,73%

Fuente: Mix Market, elaboración propia

II: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Grameen Bank

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	819.799.478	941.270.138	1.117.815.461	1.411.363.085	1.713.365.603	1.647.022.564	1.900.430.694
Pasivo Total	731.218.771	855.386.054	972.771.181	1.313.560.577	1.606.147.910	1.550.761.305	1.785.719.765
Patrimonio Neto	88.580.707	85.884.083	145.044.280	97.802.509	104.217.694	96.261.258	114.710.929
Capital	88.620.324	85.843.837	145.092.447	97.807.462	104.172.629	96.186.118	114.786.014
Depósitos	396.027.410	433.448.946	934.103.728	1.208.567.580	1.486.525.133	1.436.981.834	1.647.496.423
Cartera de préstamos	482.086.331	532.024.502	642.257.512	817.389.833	939.129.906	920.685.919	1.007.989.551
Cartera en riesgo	33.842.460	0	39.884.191	53.702.512	65.269.528	80.652.087	107.451.686
Provisiones	12.296.992	20.990.324	5.700.859	17.783.175	-1.713.366	20.423.080	30.566.934
ROA	2,46%	0,11%	1,66%	0,43%	0,52%	0,41%	0,86%
ROE	22,37%	1,07%	14,78%	4,45%	8,04%	6,82%	14,51%
% de préstamos Intermediación	58,81%	56,52%	57,46%	57,91%	54,81%	55,90%	53,04%
	82,15%	81,47%	145,44%	147,86%	158,29%	156,08%	163,44%
Cobertura	36,34%	100,00%	14,29%	33,11%	-2,63%	25,32%	28,48%
Morosidad	7,02%	0,00%	6,21%	6,57%	6,95%	8,76%	10,66%
Solvencia	10,81%	9,12%	12,98%	6,93%	6,08%	5,84%	6,04%
Capital	10,81%	9,12%	12,98%	6,93%	6,08%	5,84%	6,04%
ROA	2,46%	0,11%	1,66%	0,43%	0,52%	0,41%	0,86%
ROE	22,37%	1,07%	14,78%	4,45%	8,04%	6,82%	14,51%

Fuente: Mix Market, elaboración propia

III: Datos y ratios de la entidad microfinanciera BRAC

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	393.501.449	619.399.048	673.364.849	697.436.246	679.712.470	672.814.628	788.944.880
Pasivo Total	277.188.795	491.481.640	532.074.263	530.442.047	492.434.933	492.198.858	559.579.367
Patrimonio Neto	116.312.654	127.917.408	141.290.586	166.994.199	187.277.537	180.615.970	229.365.512
Capital	116.319.028	127.905.903	141.271.945	166.966.237	187.260.785	180.583.446	229.346.277
Depósitos	154.089.897	197.178.984	227.976.428	266.840.002	282.604.544	273.469.888	312.591.391
Cartera de préstamos	350.147.630	528.787.174	647.938.718	636.398.086	617.701.953	643.624.138	752.511.734
Cartera en riesgo	19.993.430	n/d	49.826.487	50.975.487	49.354.386	51.232.481	44.322.941
Provisiones	8.775.082	19.201.370	24.173.798	30.687.195	26.916.614	22.539.290	22.406.035
ROA	6,97%	1,46%	2,33%	3,67%	3,92%	3,05%	5,81%
ROE	23,50%	6,07%	11,20%	16,32%	15,27%	11,14%	21,22%
% de préstamos Intermediación	88,98%	85,37%	96,22%	91,25%	90,88%	95,66%	95,38%
	44,01%	37,29%	35,18%	41,93%	45,75%	42,49%	41,54%
Cobertura	43,89%	n/d	48,52%	60,20%	54,54%	43,99%	50,55%
Morosidad	5,71%	n/d	7,69%	8,01%	7,99%	7,96%	5,89%
Solvencia	29,56%	20,65%	20,98%	23,94%	27,55%	26,84%	29,07%
Capital	29,56%	20,65%	20,98%	23,94%	27,55%	26,84%	29,07%
ROA	6,97%	1,46%	2,33%	3,67%	3,92%	3,05%	5,81%
ROE	23,50%	6,07%	11,20%	16,32%	15,27%	11,14%	21,22%

Fuente: Mix Market, elaboración propia

IV: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Compartamos Banco

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	296.851.852	467.736.022	587.852.495	708.116.386	910.940.032	989.964.158	1.333.796.296
Pasivo Total	171.018.519	258.295.142	381.344.902	397.166.922	460.615.883	553.189.964	811.882.716
Patrimonio Neto	125.833.333	159.120.073	206.507.592	310.949.484	450.324.149	436.774.194	521.913.580
Capital	125.835.500	159.123.795	206.512.581	310.933.905	450.368.752	436.772.187	521.914.491
Depósitos	0	91.659	0	0	0	358.423	1.311.728
Cartera de préstamos	271.111.111	377.726.856	414.533.623	577.488.515	780.794.165	840.000.000	1.126.851.852
Cartera en riesgo	30.635.556	10.274.170	7.088.525	13.397.734	15.615.883	32.424.000	50.032.222
Provisiones	4.927.741	7.857.965	8.465.076	22.447.289	26.872.731	36.826.667	71.091.343
ROA	22,19%	19,98%	19,12%	17,01%	18,38%	15,80%	12,95%
ROE	54,91%	53,62%	55,19%	42,60%	39,01%	33,62%	30,50%
% de préstamos Intermediación	91,33%	80,76%	70,52%	81,55%	85,71%	84,85%	84,48%
	-	0,02%	-	-	-	0,04%	0,12%
Cobertura	16,09%	76,48%	119,42%	167,55%	172,06%	113,58%	142,09%
Morosidad	11,30%	2,72%	1,71%	2,32%	2,00%	3,88%	4,44%
Solvencia	42,39%	34,02%	35,13%	43,91%	49,44%	44,12%	39,13%
Capital	42,39%	34,02%	35,13%	43,91%	49,44%	44,12%	39,13%
ROA	22,19%	19,98%	19,12%	17,01%	18,38%	15,80%	12,95%
ROE	54,91%	53,62%	55,19%	42,60%	39,01%	33,62%	30,50%

Fuente: Mix Market, elaboración propia

V: Datos y ratios de la entidad microfinanciera Financiera Independencia

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	214.457.130	342.063.703	389.541.259	455.626.140	703.342.463	790.449.401	775.888.426
Pasivo Total	126.788.704	143.768.286	288.111.640	312.950.566	464.557.445	571.599.988	555.295.293
Patrimonio Neto	87.668.426	71.480.018	101.429.619	142.675.574	238.785.018	218.849.415	220.593.133
Capital	87.670.075	71.491.314	101.436.544	142.656.544	238.784.766	218.875.439	220.585.080
Depósitos	0	0	0	0	0	0	0
Cartera de préstamos	199.678.426	289.290.834	323.488.687	368.475.646	442.645.972	432.417.706	432.009.028
Cartera en riesgo	17.451.894	52.679.861	67.350.345	83.938.752	78.215.543	76.364.967	62.857.314
Provisiones	n/d	54.935.431	66.884.234	85.657.714	86.862.704	111.374.321	130.582.022
ROA	n/d	15,15%	14,70%	8,76%	5,29%	1,48%	-1,33%
ROE	n/d	52,97%	62,18%	30,31%	16,08%	4,84%	-4,74%

% de préstamos Intermediación	93,11%	84,57%	83,04%	80,87%	62,93%	54,71%	55,68%
-------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Cobertura	n/d	104,28%	99,31%	102,05%	111,06%	145,84%	207,74%
Morosidad	8,74%	18,21%	20,82%	22,78%	17,67%	17,66%	14,55%

Solvencia	40,88%	20,90%	26,04%	31,31%	33,95%	27,69%	28,43%
Capital	40,88%	20,90%	26,04%	31,31%	33,95%	27,69%	28,43%

ROA	n/d	15,15%	14,70%	8,76%	5,29%	1,48%	-1,33%
ROE	n/d	52,97%	62,18%	30,31%	16,08%	4,84%	-4,74%

Fuente: Mix Market, elaboración propia

VI: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Bank of America Corp

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	1.459.737.000.000	1.715.746.000.000	1.817.943.000.000	2.223.299.000.000	2.264.909.000.000	2.129.046.000.000	2.209.974.000.000
Pasivo Total	1.324.465.000.000	1.568.943.000.000	1.640.891.000.000	1.991.855.000.000	2.036.661.000.000	1.898.945.000.000	1.973.018.000.000
Patrimonio Neto	135.272.000.000	146.803.000.000	177.052.000.000	231.444.000.000	228.248.000.000	230.101.000.000	236.956.000.000
Capital (Tier 1+ Tier 2)	n/d	n/d	n/d	226.070.000.000	229.594.000.000	215.101.000.000	196.680.000.000
Depósitos	693.497.000.000	805.177.000.000	882.997.000.000	991.611.000.000	1.010.430.000.000	1.033.041.000.000	1.105.261.000.000
Cartera de préstamos	652.417.000.000	776.154.000.000	910.878.000.000	900.128.000.000	940.440.000.000	926.200.000.000	907.819.000.000
Cartera en riesgo	2.678.000.000	3.113.000.000	4.311.000.000	15.829.000.000	21.747.000.000	24.324.000.000	24.353.000.000
Provisiones	5.010.000.000	8.385.000.000	26.825.000.000	15.829.000.000	28.435.000.000	13.410.000.000	8.169.000.000
ROA	1,44%	0,94%	0,22%	0,26%	n/d	0,06%	0,19%
ROE	16,27%	11,08%	5,19%	4,18%	n/d	0,96%	2,60%

* Hasta el año 2009, la entidad no presenta información de la gestión del capital, no proporcionando información sobre su cifra

% de préstamos Intermediación	44,69%	45,24%	50,10%	40,49%	41,52%	43,50%	41,08%
-------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Cobertura	187,08%	269,35%	622,25%	100,00%	130,75%	55,13%	33,54%
Morosidad	0,41%	0,40%	0,47%	1,76%	2,31%	2,63%	2,68%

Solvencia	9,27%	8,56%	9,74%	10,41%	10,08%	10,81%	10,72%
Capital	n/d	n/d	n/d	10,17%	10,14%	10,10%	8,90%

ROA	1,44%	0,94%	0,22%	0,26%	n/d	0,06%	0,19%
ROE	16,27%	11,08%	5,19%	4,18%	n/d	0,96%	2,60%

Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

VII: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional JP Morgan Chase & CO

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	1.351.520.000.000	1.582.147.000.000	2.175.052.000.000	2.031.989.000.000	2.117.605.000.000	2.265.792.000.000	2.359.141.000.000
Pasivo Total	1.235.730.000.000	1.438.926.000.000	2.008.168.000.000	1.866.624.000.000	1.941.499.000.000	2.082.219.000.000	2.155.072.000.000
Patrimonio Neto	115.790.000.000	123.221.000.000	166.884.000.000	165.365.000.000	176.106.000.000	183.573.000.000	204.069.000.000
Capital (Tier 1+ Tier 2)	115.265.000.000	132.242.000.000	184.720.000.000	177.073.000.000	182.216.000.000	188.088.000.000	194.036.000.000
Depósitos	638.788.000.000	740.728.000.000	1.009.277.000.000	938.367.000.000	930.369.000.000	1.127.806.000.000	1.193.593.000.000
Cartera de préstamos	483.127.000.000	519.374.000.000	744.898.000.000	633.458.000.000	692.927.000.000	723.720.000.000	733.796.000.000
Cartera en riesgo	2.077.000.000	2.043.000.000	3.275.000.000	17.564.000.000	14.841.000.000	9.993.000.000	10.720.000.000
Provisiones	3.270.000.000	6.864.000.000	19.445.000.000	32.015.000.000	16.639.000.000	7.574.000.000	3.385.000.000
ROA	1,10%	1,06%	0,31%	0,58%	0,85%	0,86%	0,84%
ROE	13,00%	13,00%	4,00%	6,00%	10,00%	11,00%	11,00%
% de préstamos Intermediación	35,75%	33,25%	34,25%	31,17%	32,72%	31,94%	31,10%
Cobertura Morosidad	157,44%	335,98%	593,74%	182,28%	112,12%	75,79%	31,58%
Solvencia Capital	8,57%	7,89%	7,67%	8,14%	8,32%	8,10%	8,65%
	8,53%	8,47%	8,49%	8,71%	8,60%	8,30%	8,22%
ROA	1,10%	1,06%	0,31%	0,58%	0,85%	0,86%	0,84%
ROE	13,00%	13,00%	4,00%	6,00%	10,00%	11,00%	11,00%

Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

VIII: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Citigroup

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	1.884.167.000.000	2.187.480.000.000	1.938.470.000.000	1.856.646.000.000	1.913.902.000.000	1.873.878.000.000	1.864.660.000.000
Pasivo Total	1.764.535.000.000	2.074.033.000.000	1.796.840.000.000	1.702.000.000.000	1.748.000.000.000	1.694.000.000.000	1.674.000.000.000
Patrimonio Neto	119.632.000.000	113.447.000.000	141.630.000.000	154.646.000.000	165.902.000.000	179.878.000.000	190.660.000.000
Capital (Tier 1+ Tier 2)	n/d	134.121.000.000	156.398.000.000	165.983.000.000	162.219.000.000	165.384.000.000	167.686.000.000
Depósitos	712.041.000.000	826.230.000.000	774.185.000.000	835.903.000.000	844.968.000.000	865.936.000.000	930.560.000.000
Cartera de préstamos	670.252.000.000	761.876.000.000	664.600.000.000	555.471.000.000	608.139.000.000	617.127.000.000	630.009.000.000
Cartera en riesgo	9.926.000.000	19.011.000.000	30.741.000.000	30.859.000.000	20.038.000.000	14.576.000.000	10.463.000.000
Provisiones	6.320.000.000	16.832.000.000	33.674.000.000	38.760.000.000	25.194.000.000	11.773.000.000	10.848.000.000
ROA	n/d	n/d	-1,28%	-0,08%	0,50%	0,60%	0,40%
ROE	18,70%	3,00%	-20,90%	-1,10%	6,80%	6,30%	4,10%
% de préstamos Intermediación	35,57%	34,83%	34,28%	29,92%	31,77%	32,93%	33,79%
Cobertura Morosidad	63,67%	88,54%	109,54%	125,60%	125,73%	80,77%	103,68%
Solvencia Capital	6,35%	5,19%	7,31%	8,33%	8,67%	9,60%	10,22%
	n/d	6,13%	8,07%	8,94%	8,48%	8,83%	8,99%
ROA	n/d	n/d	-1,28%	-0,08%	0,50%	0,60%	0,40%
ROE	18,70%	3,00%	-20,90%	-1,10%	6,80%	6,30%	4,10%

Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

IX: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Wells Fargo

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	481.998.000.000	575.442.000.000	1.309.639.000.000	1.243.646.000.000	1.258.128.000.000	1.313.867.000.000	1.422.968.000.000
Pasivo Total	436.182.000.000	527.814.000.000	1.207.323.000.000	1.129.287.000.000	1.130.239.000.000	1.172.180.000.000	1.284.057.000.000
Patrimonio Neto	45.814.000.000	47.628.000.000	102.316.000.000	114.359.000.000	127.889.000.000	141.687.000.000	158.911.000.000
Capital (Tier 1+ Tier 2)	51.365.000.000	51.638.000.000	130.318.000.000	134.397.000.000	147.142.000.000	148.489.000.000	157.588.000.000
Depósitos	310.243.000.000	344.460.000.000	781.402.000.000	824.018.000.000	847.942.000.000	920.070.000.000	1.002.835.000.000
Cartera de préstamos	319.116.000.000	382.195.000.000	864.830.000.000	782.770.000.000	757.267.000.000	769.631.000.000	799.574.000.000
Cartera en riesgo	1.160.000.000	1.226.000.000	2.881.000.000	5.858.000.000	2.649.000.000	2.048.000.000	1.435.000.000
Provisiones	3.764.000.000	5.307.000.000	21.013.000.000	24.516.000.000	23.022.000.000	19.372.000.000	17.060.000.000
ROA	1,73%	1,55%	0,44%	0,97%	1,01%	1,25%	1,41%
ROE	19,52%	17,12%	4,79%	9,88%	10,33%	11,93%	12,95%

% de préstamos	66,21%	66,42%	66,04%	62,94%	60,19%	58,58%	56,19%
Intermediación	97,22%	90,13%	90,35%	105,27%	111,97%	119,55%	125,42%

Cobertura	324,48%	432,87%	729,36%	418,50%	869,08%	945,90%	1188,85%
Morosidad	0,36%	0,32%	0,33%	0,75%	0,35%	0,27%	0,18%

Solvencia	9,51%	8,28%	7,81%	9,20%	10,17%	10,78%	11,17%
Capital	10,66%	8,97%	9,95%	10,81%	11,70%	11,30%	11,07%

ROA	1,73%	1,55%	0,44%	0,97%	1,01%	1,25%	1,41%
ROE	19,52%	17,12%	4,79%	9,88%	10,33%	11,93%	12,95%

Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

X: Datos y ratios de la entidad financiera tradicional Morgan Stanley

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Activo Total	1.121.192.000.000	1.045.409.000.000	658.812.000.000	771.462.000.000	807.698.000.000	749.898.000.000	780.960.000.000
Pasivo Total	1.085.828.000.000	1.014.140.000.000	607.981.000.000	718.682.000.000	742.291.000.000	679.820.000.000	715.532.000.000
Patrimonio Neto	35.364.000.000	31.269.000.000	50.831.000.000	52.780.000.000	65.407.000.000	70.078.000.000	65.428.000.000
Capital (Tier 1+ Tier 2)	55.434.000.000	56.348.000.000	74.841.000.000	49.955.000.000	54.477.000.000	54.956.000.000	56.826.000.000
Depósitos	28.961.000.000	31.179.000.000	42.755.000.000	62.215.000.000	63.812.000.000	65.662.000.000	83.268.000.000
Cartera de préstamos	125.379.000.000	103.992.000.000	42.062.000.000	40.572.000.000	54.936.000.000	54.594.000.000	82.578.000.000
Cartera en riesgo	31.025.000.000	28.470.000.000	37.980.000.000	39.670.000.000	43.070.000.000	31.755.000.000	34.675.000.000
Provisiones	1.565.000	5.000.000	20.000.000	158.000.000	82.000.000	17.000.000	106.000.000
ROA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
ROE	22,00%	6,50%	3,20%	n/d	9,00%	3,80%	n/d

% de préstamos	11,18%	9,95%	6,38%	5,26%	6,80%	7,28%	10,57%
Intermediación	23,10%	29,98%	101,65%	153,34%	116,16%	120,27%	100,83%

Cobertura	0,01%	0,02%	0,05%	0,40%	0,19%	0,05%	0,31%
Morosidad	24,74%	27,38%	90,25%	97,78%	78,40%	58,17%	41,99%

Solvencia	3,15%	2,99%	7,72%	6,84%	8,10%	9,35%	8,38%
Capital	4,94%	5,39%	11,36%	6,48%	6,74%	7,33%	7,25%

ROA	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
ROE	22,00%	6,50%	3,20%	n/d	9,00%	3,80%	n/d

Fuente: Informes anuales de la entidad, elaboración propia

