



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE COMERCIO

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad

TESIS DOCTORAL:

**EI DESEMPEÑO SOCIAL EN LAS INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS: MEDICIÓN A TRAVÉS DE UN INDICADOR
SINTÉTICO.**

Presentada por D. Mariano Durántez Vallejo para optar al grado de doctor por la
Universidad de Valladolid

Dirigida por:

Dr. D. José Miguel Rodríguez Fernández

Dr. D. José Ángel Sanz Lara

Valladolid, 2015

AGRADECIMIENTOS

El camino que uno ha de recorrer no puede ser andado por nadie, pero se hace más llevadero teniendo buen guía y buena compañía; a mí no me faltaron.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a mis dos directores, José Miguel Rodríguez y José Ángel Sanz sin los cuales este proyecto no hubiera sido posible. He aprendido mucho a su lado y aunque me ha supuesto un esfuerzo considerable ha merecido la pena.

Gracias a todos mis compañeros de la antigua Escuela de Empresariales, hoy Facultad de Comercio, quienes a lo largo de este periodo siempre me han animado. Citar a todos sería muy largo, pero no quiero dejar de mencionar a los profesores de Estadística Ana Bedate, Jesús González y Manuel de Prada por echarme una mano con las dificultades imprevistas. Y a Javier Galán por su ayuda con la bibliografía.

Gracias a Juan Diego Paredes por sus explicaciones y su aportación al análisis de sensibilidad.

A la Universidad de Valladolid que a través del programa de apoyo a la realización de tesis doctorales me permitió dedicarle el tiempo necesario y a mis compañeros de departamento que lo hicieron posible.

Gracias a mis amigos que han comprendido con resignación y tolerancia mis ausencias durante esta larga travesía. Seguiremos subiendo las montañas de la naturaleza y de la vida.

Gracias también a Susana por su profesionalidad, su amabilidad y su ánimo.

A Patri, Mario y David porque ellos son la fuerza que me empuja cada día y muy especialmente a Marga porque me ha aguantado en todos los momentos difíciles, escuchándome y comprendiéndome.

ÍNDICES

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICES.....	I
INTRODUCCIÓN.....	1
I. ÁMBITO DE ESTUDIO	3
II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
III. METODOLOGÍA EMPLEADA.....	7
IV. ESTRUCTURA DE LA TESIS DOCTORAL	8
CAPITULO 1. SISTEMA FINANCIERO: CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO, PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.....	11
1.1. CONTRIBUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO AL DESARROLLO ECONÓMICO	13
1.2. EL SISTEMA FINANCIERO Y LA LUCHA CONTRA LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA.....	15
1.3. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.....	24
1.3.1. <i>La responsabilidad social corporativa: un enfoque general</i>	25
1.3.2. <i>La responsabilidad social en el sector financiero</i>	31
CAPÍTULO 2. FINANZAS SOLIDARIAS: LAS INVERSIONES SOCIALMENTE RESPONSABLES Y LA BANCA ÉTICA.....	37
2.1. LA INVERSIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE.....	39
2.1.1. <i>Justificación y concepto</i>	39
2.1.2. <i>Orígenes de la inversión socialmente responsable</i>	40
2.1.3. <i>Tipos de inversiones o productos socialmente responsables</i>	42
2.1.4. <i>Criterios de inversión</i>	44
2.1.5. <i>La inversión socialmente responsable en los mercados financieros</i>	48
2.2. BANCA ÉTICA.....	50
2.2.1 <i>Marco conceptual y terminológico</i>	50
2.2.2. <i>Algunas definiciones y características delimitadoras del espacio de la banca ética</i> .	53
2.2.3. <i>Objetivos</i>	57
2.2.4. <i>Tipología de entidades y modelos alternativos</i>	58
2.2.5. <i>Comparativa de la banca ética con la banca tradicional y otras inversiones de naturaleza solidaria o responsable</i>	59
2.2.6. <i>Evolución de la banca ética en Europa y en España</i>	61
2.2.6.1. Bancos éticos en Europa	61
2.2.6.2. Asociaciones.....	62
2.2.6.3. Banca ética en España.....	63
2.2.7. <i>Estudio del mercado: clientes, inversores y productos</i>	63
2.2.7.1. Clientes e inversores	63
2.2.7.2. Productos	65

2.2.8. Estudio de la cartera crediticia	66
2.2.9. Análisis de la financiación de la banca ética: el caso de Fiare y Triodos Bank.....	69
2.2.10. Análisis de los resultados: crecimiento, beneficio y morosidad	71
2.2.10.1. Crecimiento y beneficio	72
2.2.10.2. Estudio de la morosidad.....	74

CAPÍTULO 3. LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS: CARACTERIZACIÓN Y ANÁLISIS

DE DATOS 77

3.1. RAZONES DE LA APARICIÓN DE LAS MICROFINANZAS: POBREZA, EXCLUSIÓN Y SISTEMAS INFORMALES.....	79
3.1.1. Pobreza y exclusión.....	80
3.1.2. Barreras de entrada y dificultades de acceso al mercado financiero formal.....	82
3.1.3. Los sistemas financieros informales	86
3.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR MICROFINANCIERO: DE LOS MICROCRÉDITOS A LAS MICROFINANZAS	87
3.2.1. Orígenes de los microcréditos.....	87
3.2.2. Concepto de microcrédito.....	89
3.2.3. Las instituciones de microfinanzas (IMF).....	93
3.2.3.1. Productos y servicios ofrecidos	94
3.2.3.2. El microahorro.....	94
3.2.3.3. Microseguros.....	95
3.2.4. Tipologías de las instituciones de microfinanzas	96
3.2.5. Metodologías empleadas en la concesión de crédito.....	99
3.2.6. La financiación en las instituciones microfinancieras y los tipos de interés	100
3.3. CONFLICTO DE OBJETIVOS EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS: SOSTENIBILIDAD VERSUS ALCANCE...	101
3.3.1. Autosuficiencia operativa y financiera	102
3.3.2. Alcance y escala.....	104
3.3.3. Enfoques alternativos sobre objetivos de las microfinanzas	107
3.3.3.1. Escuela de la lucha contra la pobreza o Escuela del Grameen Bank	107
3.3.3.2. Escuela del sistema financiero o Escuela de Ohio	109
3.3.3.3. Planteamiento intermedio	110
3.4. DESEMPEÑO FINANCIERO EN EL SECTOR MUNDIAL DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	112
3.4.1. Análisis por regiones geográficas	113
3.4.2. Análisis por tipología jurídica	115
3.4.3. Análisis por edad o antigüedad en el sector.....	116
3.4.4. Análisis por tamaño.....	117

CAPÍTULO 4.- EL DESEMPEÑO SOCIAL EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS: UN

PANORAMA GENERAL 121

4.1. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD EN LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS.....	123
4.2. EVALUACIÓN EXTERNA DE LA ACTIVIDAD DE LAS IMF: LAS AGENCIAS DE RATING O CALIFICACIÓN	126

4.2.1. Las agencias de calificación y su aportación al proceso de calificación de la actividad en las instituciones microfinancieras	126
4.2.2. La calificación institucional o externa en las instituciones de microfinanzas	129
4.2.3. Análisis de los factores que impulsan los niveles de calificación de las IMF.....	131
4.2.4. La calificación social en las microfinanzas.....	133
4.3. LA EVALUACIÓN INTERNA O GERENCIAL DEL DESEMPEÑO SOCIAL	136
4.3.1. Diferencia entre desempeño social e impacto social.....	137
4.3.2. La evaluación del desempeño social en las instituciones de microfinanzas desde un enfoque interno	138
4.3.2.1. Iniciativa de indicadores de desempeño social.....	139
4.3.2.2. Creación del grupo de trabajo de desempeño social y establecimiento de las normas universales de desempeño social.....	141
4.3.2.3. Estudios empíricos sobre desempeño social.....	148

CAPÍTULO 5.- CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE SINTÉTICO DE DESEMPEÑO SOCIAL:

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA Y RESULTADOS. 157

5.1. FUENTE DE DATOS, VARIABLES EMPLEADAS Y MUESTRA DE ENTIDADES ANALIZADAS	159
5.1.1. Fuente de datos	159
5.1.2. Selección de las variables empleadas en el estudio.....	161
5.1.3. Selección de la muestra	166
5.2. METODOLOGÍA EMPÍRICA APLICADA.....	166
5.2.1. Construcción de indicadores sintéticos: aspectos generales	166
5.2.2. Estadística multivariante: análisis de componentes principales (ACP).....	169
5.2.3. Método Statis y Statis dual.....	173
5.2.4. Normalización de datos.....	174
5.2.5. Ponderación y agregación	175
5.2.6. Análisis de sensibilidad e incertidumbre.....	177
5.2.7. Estrategia estadística de la investigación.....	178
5.3. RESULTADOS EMPÍRICOS.....	181
5.3.1. Fase 1: Análisis de componentes principales anual.....	183
5.3.1.1. Análisis de componentes principales del año 2010.....	183
5.3.1.2. Análisis de componentes principales del año 2011.....	186
5.3.1.3. Análisis de componentes principales del año 2012.....	189
5.3.2. Fase 2: Statis dual rotado	191
5.3.2.1. Análisis conjunto mediante Statis dual y ACP	192
5.3.2.2. Resultados del Modelo Statis dual rotado	196
5.3.2.3. Construcción y resultados del indicador sintético.....	197
5.3.3. Análisis de sensibilidad y robustez.....	203
5.4. ESTUDIO DE LOS VALORES DEL INDICADOR SINTÉTICO	209

CAPÍTULO 6.- FACTORES DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO SOCIAL: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA Y RESULTADOS.	213
6.1. HIPÓTESIS A CONTRASTAR	215
6.1.1. <i>Relación entre el desempeño social y la rentabilidad</i>	215
6.1.2. <i>Relación entre el desempeño social y el riesgo</i>	221
6.1.3. <i>Relación entre el desempeño social y el tamaño de la institución</i>	222
6.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	222
6.2.1. <i>Fuente de datos y muestra</i>	222
6.2.2. <i>VARIABLES EMPLEADAS EN EL ANÁLISIS</i>	222
6.2.3. <i>Metodología empírica aplicada</i>	224
6.2.3.1. <i>Análisis segmentado de las IMF</i>	225
6.2.3.2. <i>Regresión múltiple</i>	225
6.3. RESULTADOS EMPÍRICOS Y CONTRASTE DE HIPÓTESIS	228
6.3.1. <i>Estadísticos descriptivos</i>	228
6.3.2. <i>Análisis de correlaciones</i>	228
6.3.3. <i>Resultados del estudio de segmentación de instituciones</i>	229
6.3.3.1. <i>Índice medio por regiones geográficas</i>	229
6.3.3.2. <i>Índice medio por tipología jurídica</i>	232
6.3.3.3. <i>Índice medio por tamaño</i>	234
6.3.3.4. <i>Índice medio por antigüedad</i>	237
6.3.4. <i>Resultado de la estimación mediante regresión múltiple</i>	240
6.3.5. <i>Resultados del contraste de las hipótesis planteadas</i>	243
CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	247
I. CONCLUSIONES	249
II. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	253
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	257
ANEXOS	279

INDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

TABLAS

TABLA 1: LISTADO DE PAÍSES SEGÚN EL COEFICIENTE DE GINI.....	18
TABLA 2: PRODUCTO INTERIOR BRUTO PER CÁPITA EN 2012 (\$ USA).....	20
TABLA 3: NÚMERO DE PAÍSES POR INTERVALO DE PIB PER CÁPITA (\$USA)	21
TABLA 4: CRITERIOS POSITIVOS Y NEGATIVOS CLASIFICATORIOS DE LA ISR	44
TABLA 5: PRINCIPALES FILTROS EXCLUYENTES (PORCENTAJE DE LOS FONDOS)	45
TABLA 6: COMPARACIÓN BANCA TRADICIONAL FRENTE A BANCA ÉTICA.....	61
TABLA 7: TIPOLOGÍA DE CRÉDITO DE LA BANCA ÉTICA.....	67
TABLA 8: DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE FIARE: 2009-2012	67
TABLA 9: RATIOS DE CAPITALIZACIÓN DE LA BANCA ÉTICA (2002–2011)	70
TABLA 10: NIVEL DE DEPÓSITOS SOBRE ACTIVOS TOTALES EN LA BANCA ÉTICA	70
TABLA 11: ESTRUCTURA DEL PASIVO DE TRIODOS BANK (2011, 2012).....	71
TABLA 12: CAPITAL SOCIAL Y DEPÓSITOS EN EL GRUPO FIARE (2011–2012)	71
TABLA 13: TASA DE CRECIMIENTO (BANCOS ÉTICOS FRENTE A BANCOS SISTÉMICOS).....	72
TABLA 14: RATIOS DE ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO (BANCOS ÉTICOS FRENTE A BANCOS SISTÉMICOS).....	73
TABLA 15: USO EFECTIVO Y NÚMERO DE PRÉSTAMOS Y DEPÓSITOS POR CADA MIL HABITANTES.....	84
TABLA 16: PENETRACIÓN GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA POR NIVELES DE RENTA (VALORES MEDIOS)	84
TABLA 17: BARRERAS DE ACCESO POR NIVELES DE RENTA (VALORES MEDIOS)	85
TABLA 18: PRÉSTAMO MEDIO POR REGIONES EN \$ (MEDIANA).....	91
TABLA 19: PORCENTAJE DE MUJERES PRESTATARIAS	92
TABLA 20: TIPOS DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	97
TABLA 21: NÚMERO DE ENTIDADES POR TIPOLOGÍA JURÍDICA (2012)	99
TABLA 22: AUTOSUFICIENCIA OPERATIVA POR REGIONES Y TIPOS DE ENTIDADES (2012)	104
TABLA 23: PROGRESO EN COBERTURA DE CLIENTELA (CLIENTES MÁS POBRES).....	106
TABLA 24: VARIABLES DE ESCALA POR REGIONES GEOGRÁFICAS (2012)	106
TABLA 25: DESEMPEÑO FINANCIERO POR REGIONES EN 2012 (MEDIANA).....	113
TABLA 26: DESEMPEÑO FINANCIERO POR TIPOLOGÍA JURÍDICA (2012) (MEDIANA)	115
TABLA 27: DESEMPEÑO FINANCIERO POR ANTIGÜEDAD (2012) (MEDIANA)	117
TABLA 28: CLASIFICACIÓN DE ENTIDADES POR TAMAÑO	118
TABLA 29: DESEMPEÑO FINANCIERO POR TAMAÑO (2012) (MEDIANA).....	118
TABLA 30: COMPARACIÓN DEL GRADO DE CALIFICACIÓN POR AGENCIAS	131
TABLA 31: DIMENSIONES E INDICADORES DE DESEMPEÑO SOCIAL –FASE INICIAL–	140
TABLA 32: NORMAS UNIVERSALES DEL GRUPO DE TRABAJO EN DESEMPEÑO SOCIAL –SPTF– (FASE DEFINITIVA).....	142
TABLA 33: INDICADORES DE DESEMPEÑO SOCIAL DE MIX.....	145
TABLA 34: ESTUDIOS RECIENTES QUE ANALIZAN EL DESEMPEÑO SOCIAL DE LAS IMF	149
TABLA 35: NÚMERO DE IMF CON PUBLICACIÓN DE INFORMACIÓN EN MIX.	160

TABLA 36: LISTADO DE VARIABLES SOCIALES E INFLUENCIA EN EL ENFOQUE SOCIAL	165
TABLA 37: VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS INDICADORES SINTÉTICOS	168
TABLA 38: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS PARA EL CONJUNTO DE VARIABLES ANALIZADAS	182
TABLA 39: MATRIZ DE CORRELACIONES (AÑO 2010)	183
TABLA 40: PRUEBA DE BARLETT Y KMO (AÑO 2010)	183
TABLA 41: COMUNALIDAD DE LAS VARIABLES (AÑO 2010).....	184
TABLA 42: AUTOVALORES Y PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA (AÑO 2010)	185
TABLA 43: CARGAS FACTORIALES TRAS ROTACIÓN VARIMAX (AÑO 2010).....	186
TABLA 44: MATRIZ DE CORRELACIONES (AÑO 2011)	186
TABLA 45: PRUEBA DE BARLETT Y KMO (AÑO 2011)	187
TABLA 46: COMUNALIDAD DE LAS VARIABLES (AÑO 2011).....	187
TABLA 47: AUTOVALORES Y PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA (AÑO 2011)	188
TABLA 48: CARGAS FACTORIALES TRAS ROTACIÓN VARIMAX (AÑO 2011).....	188
TABLA 49: MATRIZ DE CORRELACIONES (AÑO 2012)	189
TABLA 50: PRUEBA DE BARLETT Y KMO (AÑO 2012)	189
TABLA 51: COMUNALIDAD DE LAS VARIABLES (AÑO 2012).....	190
TABLA 52: AUTOVALORES Y PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA (AÑO 2012)	190
TABLA 53: CARGAS FACTORIALES TRAS ROTACIÓN VARIMAX (AÑO 2012).....	191
TABLA 54: COEFICIENTES DE PONDERACIÓN PROCEDENTES DE STATIS DUAL	192
TABLA 55: ESTRUCTURA DE DATOS PARA STATIS DUAL ROTADO	193
TABLA 56: PRUEBA DE BARLETT Y KMO (DATOS CONJUNTOS)	193
TABLA 57: MATRIZ DE CORRELACIONES CONJUNTA	194
TABLA 58: COMUNALIDAD DE LAS VARIABLES (DATOS CONJUNTOS).....	194
TABLA 59: AUTOVALORES Y PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA (DATOS CONJUNTOS)	195
TABLA 60: MATRIZ DE CARGAS FACTORIALES TRAS ROTACIÓN VARIMAX (DATOS CONJUNTOS).....	196
TABLA 61: PESOS REESCALADOS DE LAS COMPONENTES (PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA)	198
TABLA 62: INDICADOR DE DESEMPEÑO SOCIAL SEGÚN EL MODELO STATIS DUAL.....	199
TABLA 63: FACTORES DE INCERTIDUMBRE DEFINIDOS	204
TABLA 64: MEDIDAS DE SENSIBILIDAD (AÑO 2011)	208
TABLA 65: NÚMERO DE ENTIDADES POR QUINTILES.....	209
TABLA 66: NÚMERO DE ENTIDADES POR DECILES	210
TABLA 67: COMPARATIVA ENTRE META-ANÁLISIS SOBRE RELACIÓN ENTRE DESEMPEÑO SOCIAL Y RSC.....	216
TABLA 68: RELACIÓN ENTRE LA RSC Y EL DESEMPEÑO FINANCIERO (1972-2007)	217
TABLA 69: NÚMERO DE ESTUDIOS SEGÚN LA RELACIÓN CAUSAL ENTRE EL DESEMPEÑO SOCIAL Y LA RSC (1996-2010)	218
TABLA 70: TIPOLOGÍA DE LA RELACIÓN ENTRE LA RSC Y EL DESEMPEÑO FINANCIERO E HIPÓTESIS PROPUESTAS	221
TABLA 71: VARIABLES DE ANÁLISIS DEL MODELO DE REGRESIÓN	224
TABLA 72: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS CONJUNTOS DE LAS VARIABLES CUANTITATIVAS	228
TABLA 73: CORRELACIONES DEL CONJUNTO DE VARIABLES CUANTITATIVAS	229
TABLA 74: PUNTUACIÓN DE LAS ENTIDADES POR REGIÓN GEOGRÁFICA.....	230

TABLA 75: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA REGIÓN (2010)	230
TABLA 76: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA REGIÓN (2011)	231
TABLA 77: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA REGIÓN (2012)	231
TABLA 78: PUNTUACIÓN DE LAS ENTIDADES POR TIPOLOGÍA JURÍDICA	232
TABLA 79: PUNTUACIÓN DE LAS ENTIDADES POR TIPOLOGÍA JURÍDICA (REDUCIDA)	232
TABLA 80: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA TIPOLOGÍA JURÍDICA (2010).....	233
TABLA 81: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA TIPOLOGÍA JURÍDICA (2011).....	233
TABLA 82: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA TIPOLOGÍA JURÍDICA (2011).....	234
TABLA 83: PUNTUACIÓN DE LAS ENTIDADES POR TAMAÑO	234
TABLA 84: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2010).....	235
TABLA 85: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2011).....	236
TABLA 86: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2012).....	236
TABLA 87: PUNTUACIÓN DE LAS ENTIDADES SEGÚN LA ANTIGÜEDAD	237
TABLA 88: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2010)	238
TABLA 89: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA ANTIGÜEDAD (2011).....	239
TABLA 90: CLASIFICACIÓN DE POSIBLES GRUPOS SEGÚN LA ANTIGÜEDAD (2012).....	239
TABLA 91: RESULTADOS DE LA REGRESIÓN DEL MODELO 1.....	242
TABLA 92: RESULTADOS DE LA REGRESIÓN DEL MODELO 2.....	243
TABLA 93: RESULTADOS DEL CONTRASTE DE LAS HIPÓTESIS	246
TABLA A1. 1: DATOS DE IMF Y NÚMERO DE PRESTATARIOS POR ZONAS GEOGRÁFICAS.....	281
TABLA A1. 2: LISTADO DE PAÍSES DE ÁFRICA (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS)	281
TABLA A1. 3: LISTADO DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS)	282
TABLA A1. 4: LISTADO DE PAÍSES DE ASIA DEL ESTE (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS).....	282
TABLA A1. 5: LISTADO DE PAÍSES DE ASIA DEL SUR (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS)	283
TABLA A1. 6: LISTADO DE PAÍSES DE EUROPA DEL ESTE Y ASIA ORIENTAL (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS)	283
TABLA A1. 7: LISTADO DE PAÍSES DE MEDIO ORIENTE Y NORTE DE ÁFRICA (IMF Y Nº DE PRESTATARIOS)	284
TABLA A1. 8: RESUMEN DE IMF Y PRESTATARIOS POR PAÍSES (LOS 40 CON MAYOR NÚMERO DE PRESTATARIOS)	285
TABLA A2. 1: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR REGIÓN	287
TABLA A2. 2: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROA POR REGIÓN	288
TABLA A2. 3: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROE POR REGIÓN.....	289
TABLA A2. 4: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR REGIÓN	290
TABLA A2. 5: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR FORMA LEGAL.....	291
TABLA A2. 6: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROA POR FORMA LEGAL	292
TABLA A2. 7: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROE POR FORMA LEGAL	293
TABLA A2. 8: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR FORMA LEGAL	294

TABLA A2. 9: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR ANTIGÜEDAD.....	295
TABLA A2. 10: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROA POR ANTIGÜEDAD	296
TABLA A2. 11: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROE POR ANTIGÜEDAD	297
TABLA A2. 12: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR ANTIGÜEDAD	298
TABLA A2. 13: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR TAMAÑO	299
TABLA A2. 14: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROA POR TAMAÑO.....	300
TABLA A2. 15: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ROE POR TAMAÑO.....	301
TABLA A2. 16: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR TAMAÑO.....	302
TABLA A4. 1: VALORES MÁXIMOS Y MÍNIMOS DEL ÍNDICE ORIGINAL	311
TABLA A4. 2: PROCESO DE CÁLCULO DEL INDICADOR DE DESEMPEÑO SOCIAL (VALOR ORIGINAL Y REESCALADO)	312
TABLA A5. 1: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2010)	327
TABLA A5. 2: ANOVA PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2010).....	327
TABLA A5. 3: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2010).....	327
TABLA A5. 4: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2011)	328
TABLA A5. 5: ANOVA PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2011).....	328
TABLA A5. 6: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2011).....	328
TABLA A5. 7: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2012)	329
TABLA A5. 8: ANOVA PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2012).....	329
TABLA A5. 9: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2012).....	329
TABLA A5. 10: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2010).....	330
TABLA A5. 11: ANOVA PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2010).....	330
TABLA A5. 12: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2010)	330
TABLA A5. 13: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2011).....	331
TABLA A5. 14: ANOVA PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2011).....	331
TABLA A5. 15: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2011)	331
TABLA A5. 16: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2012).....	332
TABLA A5. 17: ANOVA PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2012).....	332
TABLA A5. 18: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2012)	332
TABLA A5. 19: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2010)	333
TABLA A5. 20: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2010).....	333
TABLA A5. 21: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2011)	334
TABLA A5. 22: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2011).....	334
TABLA A5. 23: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2012)	335
TABLA A5. 24: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2012).....	335
TABLA A5. 25: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2010).....	336

TABLA A5. 26: PRUEBA DE KRUSKAL-WALLIS PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2010)	336
TABLA A5. 27: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2011).....	337
TABLA A5. 28: ANOVA PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2011).....	337
TABLA A5. 29: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2011)	337
TABLA A5. 30: RESUMEN ESTADÍSTICO PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2012).....	338
TABLA A5. 31: ANOVA PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2012).....	338
TABLA A5. 32: PRUEBAS DE MÚLTIPLE RANGOS PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2012)	338

GRÁFICOS

GRÁFICO 1: FACTORES IMPULSORES DE LA RSC	29
GRÁFICO 2: CARTERA DE PRÉSTAMOS POR SECTOR EN FIARE (2012)	68
GRÁFICO 3: CARTERA DE PRÉSTAMOS POR SECTOR EN TRIODOS BANK (2012)	68
GRÁFICO 4: PRÉSTAMO MEDIO POR ZONA GEOGRÁFICA EN \$ (2012)	91
GRÁFICO 5: DESEMPEÑO FINANCIERO POR REGIONES EN 2012 (MEDIANA)	114
GRÁFICO 6: DESEMPEÑO FINANCIERO POR TIPOLOGÍA JURÍDICA (2012) (MEDIANA).....	116
GRÁFICO 7: DESEMPEÑO FINANCIERO POR ANTIGÜEDAD (2012) (MEDIANA).....	117
GRÁFICO 8: DESEMPEÑO FINANCIERO POR TAMAÑO (2012) (MEDIANA)	119
GRÁFICO 9: EJEMPLO DE PUNTUACIÓN DE LOS ESTÁNDARES UNIVERSALES	147
GRÁFICO 10: RESULTADO DEL DESEMPEÑO SOCIAL DE UNA ENTIDAD	148
GRÁFICO 11: FRECUENCIA DE LAS DIFERENCIAS DE PUNTUACIÓN.....	205
GRÁFICO 12: ANÁLISIS DE INCERTIDUMBRE	206
GRÁFICO 13: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD: EFECTOS (AÑO 2011)	208
GRÁFICO 14: NÚMERO DE ENTIDADES POR QUINTILES DE PUNTUACIÓN.....	210
GRÁFICO 15: NÚMERO DE ENTIDADES SEGÚN EL IDS POR DECILES DE PUNTUACIÓN	211
GRÁFICO 16: MEDIANAS PARA TAMAÑO CON INTERVALOS DEL 95 % DE CONFIANZA (2010)	235
GRÁFICO 17: MEDIANAS PARA TAMAÑO CON INTERVALOS DEL 95 % DE CONFIANZA (2011)	236
GRÁFICO 18: MEDIANAS PARA TAMAÑO CON INTERVALOS DEL 95 % DE CONFIANZA (2011)	237
GRÁFICO A2. 1: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR REGIÓN	287
GRÁFICO A2. 2: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROA POR REGIÓN.....	288
GRÁFICO A2. 3: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROE POR REGIÓN	289
GRÁFICO A2. 4: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR REGIÓN	290
GRÁFICO A2. 5: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR FORMA LEGAL .	291
GRÁFICO A2. 6: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROA POR FORMA LEGAL	292
GRÁFICO A2. 7: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROE POR FORMA LEGAL.....	293

GRÁFICO A2. 8: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR FORMA LEGAL	294
GRÁFICO A2. 9: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR ANTIGÜEDAD..	295
GRÁFICO A2. 10: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROA POR ANTIGÜEDAD	296
GRÁFICO A2. 11: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROE POR ANTIGÜEDAD.....	297
GRÁFICO A2. 12: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR ANTIGÜEDAD.....	298
GRÁFICO A2. 13: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA MARGEN DE BENEFICIO POR TAMAÑO	299
GRÁFICO A2. 14: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROA POR TAMAÑO.....	300
GRÁFICO A2. 15: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA ROE POR TAMAÑO	301
GRÁFICO A2. 16: INTERVALOS DEL 95% DE CONFIANZA PARA LAS MEDIANAS PARA CARTERA EN RIESGO> 30 DÍAS POR TAMAÑO	302
GRÁFICO A5. 1: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2010)	327
GRÁFICO A5. 2: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2011)	328
GRÁFICO A5. 3: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR REGIÓN (2012)	329
GRÁFICO A5. 4: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2010).....	330
GRÁFICO A5. 5: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2011).....	331
GRÁFICO A5. 6: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR FORMA LEGAL (2012).....	332
GRÁFICO A5. 7: MEDIANAS CON INTERVALOS AL 95% DE CONFIANZA PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2010).....	333
GRÁFICO A5. 8: MEDIANAS CON INTERVALOS AL 95% DE CONFIANZA PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2011).....	334
GRÁFICO A5. 9: MEDIANAS CON INTERVALOS AL 95% DE CONFIANZA PARA ÍNDICE POR TAMAÑO (2012).....	335
GRÁFICO A5. 10: MEDIANAS CON INTERVALOS AL 95% DE CONFIANZA PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2010)	336
GRÁFICO A5. 11: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2011).....	337
GRÁFICO A5. 12: MEDIAS AL 95% (FISHER LSD) PARA ÍNDICE POR ANTIGÜEDAD (2012).....	338

FIGURAS

FIGURA 1: ETAPAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN INDICADOR SINTÉTICO.....	168
FIGURA 2: ESQUEMA DE UN ANÁLISIS FACTORIAL (O DE ACP)	170
FIGURA 3: ESQUEMA DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DEL INDICADOR SINTÉTICO	180

LISTA DE ABREVIATURAS

ACP: Análisis de Componentes Principales

AIMS: Assessing the Impact of Microenterprise Service

AIMS-SEEP: Assessing the Impact of Microenterprise Service – Small Enterprise Education and Promotion

ANOVA: Analysis of Variance

AOD: Ayuda Oficial al Desarrollo

ASG: Ambientales, Sociales y de Gobierno (criterios de inversión)

BME: Bolsas y Mercados Españoles

CAMEL: Capital, Asset, Management, Earnings and Liquidity

CEO: Chief Executive Officer

CERISE: Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-credit

CGAP: Consultative Group to Assist the Poor

DEA: Data Envelopment Analysis

EIRIS: Ethical Investment Research and Information Services

EUROSIF: European Social Investment Forum

FEBEA: European Federation of Ethical and Alternative Banks

FETS: Financiación Ética y Solidaria

FIM: Fondo de Inversión Mobiliaria

FTSE: Financial Times Stock Exchange

GABV: Global Alliance for Banking on Values

GIRAFE: Gobierno, Información, Riesgos, Actividades, Financiación, Eficiencia

GRI: Global Reporting Initiative

GSIA: Global Sustainable Investment Alliance

GSIFI: Global Sistemically Important Financial Institution

IDS: Índice de desempeño social

IFNB: Institución financiera no bancaria

IIC: Instituciones de Inversión Colectiva

IMF: Institución de Microfinanzas

INAISE: International Association of Social Finance Organizations

INB: Ingreso Nacional Bruto

IS: Indicador Sintético

ISR: Inversión Socialmente Responsable

MIRACLES: Management, Information systems, Reputation, Asset quality, Capital, Liquidity, Earnings and Supervisory systems

MIX: Microfinance Information Exchange

MONA: Medio Oriente y Norte de África

ONL: Organización no Lucrativa

PAT: Poverty Assessment Tool

PF: Puntuación Factorial

PNUD: Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas

PPC: Principios de Protección al Cliente

PPI: Progress Out of Poverty Index

RSC: Responsabilidad Social Corporativa

RS: Responsabilidad Social

ROA: Return on Assets (rentabilidad económica)

ROE: Return on Equity (rentabilidad financiera)

ROSCAS: Rotating Savings and Credit Associations

RUFAS: Red de Útiles Financieros Alternativos y Solidarios

SIFs: Social Investment Forums

SpainSIF: Foro Español de Inversión Socialmente Responsable

SEEP: Small Enterprise Education and Promotion

SGI: Sistemas Integrados de Gestión

SPAD: Sistem Protable pur l'Analyses des Données

SPI: Social Performance Indicators

SPTF: Social Performance Task Force

STATIS: Structuration des Tableaux à Trois Indices de la Statistique

UC/COOP: Uniones de Crédito y Cooperativas de Crédito

UNCDF: United Nations Capital Development Fund

UNPRI: United Nations Principles for Responsible Investment

INTRODUCCIÓN

I. Ámbito de estudio

El contexto de la presente investigación se centra en las llamadas finanzas solidarias, éticas o responsables, las cuales son una parte del sistema financiero que están cobrando cada vez un mayor protagonismo. A ello contribuye una sociedad más exigente y comprometida, que busca dar un destino ético a sus inversiones y que exige un ideario más responsable a las entidades financieras; es lo que conocemos en la actualidad bajo el nombre de inversiones socialmente responsables (ISR).

La crisis que atravesamos ha llevado a la pérdida de confianza en el sistema bancario y se está demandando a éste un giro en sus planteamientos. La banca debe cambiar para hacerse más cercana a la gente, más transparente, pero especialmente para atender las verdaderas necesidades de la sociedad.

Ochoa (2013) nos ofrece las líneas en que los bancos han de incorporar la responsabilidad social a su actuación:

Desde un enfoque interno, a través del buen gobierno, del respeto a los empleados, y una adecuada gestión del riesgo que no ponga en peligro la propia institución.

A nivel externo, las entidades tienen que crear valor tanto económico como social de forma sostenible, y ello significa que tanto las políticas de activo (préstamos) como de pasivo (ahorro) han de enfocarse pensando en añadir el componente de responsabilidad social a las exigencias económicas y de rentabilidad. Por ello, la financiación de proyectos sociales, la lucha contra la exclusión financiera, la concesión de microcréditos, entre otras políticas, deben formar parte del proceder habitual bancario.

De la Cuesta (2006) prefiere hablar de buenas prácticas bancarias en todos los aspectos de su actuación: a nivel comercial, como banca de inversión y como gestora de activos.

Y ya en el ámbito internacional, debemos referirnos a la fijación de estándares de principios de gestión de la responsabilidad social corporativa. Iniciativas como los Principios de Ecuador, los Principios para Inversiones Responsables de la Naciones Unidas (UNPRI) o la elaboración de informes de sostenibilidad (Global Reporting Initiative) son una muestra de las iniciativas que están surgiendo desde distintos ámbitos para evaluar la actividad del sector financiero.

Por todo ello, parece obligado que aparezcan nuevos modelos de banca que se centren en la vertiente más social y humana; es lo que se ha dado en llamar banca alternativa. Y es aquí donde aparecen dos modelos de banca que serán objeto de estudio en nuestra investigación (aunque con distinto interés): la banca ética y las microfinanzas.

La banca ética se constituye como un concepto novedoso de triple vía (Triple bottom line) donde se piensa conjuntamente en las personas, en el medioambiente y en el beneficio. Benedikter (2011) basa el concepto en tres puntos: responsabilidad, transparencia y sostenibilidad. La diferencia respecto a la banca tradicional es clara: la rentabilidad económica se sustituye por la rentabilidad social, se buscan proyectos con un componente de inclusión financiera, y todo ello con un enfoque más abierto y transparente.

Sin embargo, el verdadero interés de este proyecto de investigación se ha centrado en las microfinanzas, un nuevo espacio de atención financiera que está cambiando la vida de muchas personas en todo el mundo. Mientras que la banca ética parece cobrar auge en los países desarrollados, las microfinanzas son un modelo que ha ido aumentando en los países en desarrollo.

Aunque las microfinanzas se insertan en las llamadas finanzas alternativas (éticas o solidarias) su centro de actuación está más enfocado hacia países pobres y hacia clientes desfavorecidos.

El sistema financiero ha dejado habitualmente fuera del mercado de crédito a todas aquellas personas que potencialmente podrían ofrecer problemas (por falta de garantías, o de credibilidad). Y esto no ha hecho más que complicar la salida de la situación de pobreza y exclusión a todas ellas, eliminando cualquier posibilidad de cambiar su situación. Hoy, vemos con incredulidad el drama de millones de personas que intentan escapar de las condiciones de abandono y miseria que encierran sus vidas. Nuestro primer mundo queda muy lejos de ellos y significa un ideal de magnificencia que quieren alcanzar. Por ello, el esfuerzo que desde hace unas décadas se está haciendo por parte de este sector de las finanzas es loable y digno de apoyo desde todas las instancias (políticas, económicas, o simplemente ciudadanas).

La aparición de los primeros programas de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), allá por los años cincuenta del pasado siglo veinte, no consiguió los efectos esperados (Lacalle, 2000). Grandes volúmenes de dinero eran permanentemente

enviados a países pobres con objeto de luchar contra la pobreza, pero el fracaso era permanente. No fue hasta la década de los 70, cuando la creación de dos entidades financieras como el Grameen Bank (Asia) y Acción Internacional (Latinoamérica) comenzó a sentar las bases de un nuevo concepto: los microcréditos. Muhamad Yunus considerado como el fundador e ideólogo de este modelo recibió los más altos reconocimientos y galardones (incluido el Premio Nobel de la Paz en 2006).

Posteriormente, el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD) fijó como meta la reducción de la pobreza extrema en el mundo (con datos cuantitativos que establecían objetivos hasta 2015), y la Campaña de la Cumbre del Microcrédito (formada por profesionales de microfinanzas) se propuso llegar a los más pobres, dar un empoderamiento a las mujeres y crear instituciones microfinancieras autosuficientes. Sin embargo, “alrededor de 1.200 millones de personas viven con menos de 1,25 dólares diarios” según se publica en el Informe sobre Desarrollo Humano (Malik, 2014, pp. 2-4), lo que significa técnicamente pobreza extrema. Así pues, el camino por recorrer es largo y difícil, y exige un compromiso por seguir trabajando con rigor y profesionalidad, pero también con solidaridad y flexibilidad.

Así pues, se está produciendo un conflicto dentro del ámbito de las microfinanzas. Dos enfoques enfrentados abogan por dos modelos diferentes: negocio rentable frente a herramienta de desarrollo (Van Maanen, 2004), o enfoque de la pobreza frente al enfoque de la sostenibilidad (Gutiérrez, 2006). La conjunción de estos dos objetivos básicos de las instituciones de microfinanzas –IMF– está hoy en día siendo objeto de múltiples estudios que tratan de valorar si es posible compatibilizarlos o son objetivos excluyentes.

Por ello, en los últimos años la comunidad científica se ha centrado en evaluar la actividad institucional, analizando la consecución de los objetivos propuestos, y más concretamente, intentando detectar los factores explicativos de tal calificación (Beisland y Mersland, 2012; Gutiérrez y Serrano, 2007).

Más recientemente aun, se están haciendo esfuerzos por medir el desempeño social (performance social) para comprobar en qué medida una institución está cumpliendo con su objetivo fundacional de atender las metas sociales. En este punto es importante señalar la creación del Grupo de Trabajo en Desempeño Social, conocido como SPTF (Social Performance Task Force), quien desde 2005 ha promovido el establecimiento de unos parámetros o estándares para evaluar de forma precisa el cumplimiento de las instituciones microfinancieras con sus objetivos

sociales. Es aquí donde hemos puesto el énfasis de nuestra investigación proponiendo la creación de un indicador sintético para medir el desempeño social de las IMF.

Las evaluaciones son cada vez más numerosas y están proporcionando información de gran utilidad a inversores, instituciones y clientes que han de servir para introducir mejoras en el sector, corrigiendo los fallos detectados y enfocando la actividad hacia las verdaderas necesidades sociales, con eficacia, prudencia y sin renunciar a la sostenibilidad. Los objetivos sociales y financieros deben ser compatibles garantizando la supervivencia de estas instituciones tan necesarias para la lucha contra la desigualdad, la pobreza y la exclusión financiera.

II. Objetivos de la investigación

Como se ha comentado previamente, la necesidad de evaluar tanto la actividad global como el enfoque social de las IMF, ha llevado a plantearnos como objetivo principal de la investigación la **medición del desempeño social de las instituciones de microfinanzas** y, más concretamente, la **construcción de un indicador sintético representativo de ese enfoque social**. Hemos revisado primeramente las experiencias que en este campo se están realizando, manteniendo los criterios generales de construcción de índices, tales como el marco conceptual, variables integrantes, metodología para reducción de información, ponderación y agregación de datos, y finalmente las pruebas de robustez.

Un segundo objetivo ha sido **analizar las relaciones existentes entre el indicador de desempeño social, previamente calculado, con algunas de las variables que reflejan la actividad o tipología de las IMF**, de modo que permita establecer conclusiones sobre qué tipo de instituciones son más sociales y si estas conclusiones están en consonancia con las aportaciones y estudios hasta ahora conocidos. Las IMF son entidades muy diferentes entre sí, bien por la zona de actuación o por su propia constitución jurídica, lo que se traducirá inevitablemente en diferentes enfoques que pretendemos comprobar si en la práctica también repercute sobre el enfoque social que estamos valorando.

Además, y de forma previa, se han pretendido alcanzar otros objetivos complementarios relacionados con aspectos globales del sector financiero y de la banca responsable, tales como:

- Analizar someramente la contribución del sistema financiero al desarrollo económico y a la lucha contra la desigualdad, así como de la responsabilidad social dentro de este sector, y de una forma más concreta en el sector bancario.
- Realizar una aproximación a las llamadas finanzas solidarias, éticas, o socialmente responsables, para entender los cambios que se están produciendo y el porqué de los mismos.
- Conocer de una forma detallada la banca ética, sus objetivos y planteamientos, analizando la viabilidad de esta banca alternativa, más comprometida con los fines sociales.
- Realizar una síntesis breve del sector de las microfinanzas, de su funcionamiento y su problemática, en especial del debate entre los objetivos sociales y financieros.
- Conocer los distintos planteamientos que en materia de evaluación de la actividad microfinanciera se están llevando a cabo en estos momentos. Prestaremos atención a la evaluación institucional, y especialmente a las aportaciones propuestas para medir el desempeño social.

III. Metodología empleada

Para la elaboración de esta investigación se ha contado con diversas técnicas. Por un lado, respecto a la fundamentación teórica, hemos recopilado y revisado un conjunto de fuentes bibliográficas representativas de la literatura de los diferentes temas desarrollados, incluyendo en algunos casos información de las páginas *web* más relevantes, y datos estadísticos agregados, en especial respecto de las instituciones microfinancieras.

En cuanto a la metodología empírica aplicada, se ha partido de una muestra de 228 entidades microfinancieras, con datos referentes a los años 2010, 2011 y 2012, procedentes de la organización Microfinance Information Exchange. Es la muestra que parece más adecuada para lograr un equilibrio entre número de organizaciones examinadas y periodos de tiempo investigados, a la vista de la información disponible. Con esa muestra, ante todo, hemos construido un índice sintético denominado índice de desempeño social (IDS), empleando para ello el análisis de componentes principales (ACP) y, como aspecto más novedoso, el método *Statis Dual*, en cuanto a técnicas estadísticas apropiadas para la síntesis de la información. Así mismo, se ha procedido al contraste de una serie de hipótesis de

interdependencia: por una parte, para examinar los determinantes de ese índice de desempeño social y, por otro lado, para detectar el impacto del mencionado IDS sobre la rentabilidad económica o rentabilidad de los activos de las entidades (ROA, según sus siglas en inglés). Se utiliza para ello contrastes de medias y una regresión agrupada (*pooled*), con errores estándar *clusterizados*, reduciéndose en este caso a 226 las entidades analizadas.

IV. Estructura de la tesis doctoral

La tesis se ha dividido en seis capítulos con el objetivo de ir centrando el tema en aquellas ideas sobre las que pretendíamos establecer indagaciones, de modo que a través de una secuencia continuista llegásemos a la parte más específica objeto de estudio. A ello hemos añadido previamente los índices y la introducción, y finalmente, posterior a las conclusiones, se han sumado las referencias bibliográficas y anexos con información explicativa sobre aquellos aspectos que consideramos enriquecen y aclaran las aportaciones del texto.

En el **Capítulo 1** hemos comenzado por estudiar, de forma superficial ya que no es nuestro objetivo prioritario, el papel del sistema financiero en el desarrollo económico y en la lucha contra la pobreza y la desigualdad. De igual modo hemos hecho una aproximación a la responsabilidad social en líneas generales y de forma más detallada referida al sector financiero y bancario.

El **Capítulo 2** le hemos dedicado al estudio de las llamadas finanzas solidarias, con una breve referencia a las inversiones socialmente responsables, a sus orígenes, su tipología y los criterios más habituales seguidos en el proceso de inversión. De forma más detallada nos hemos detenido en el estudio de la banca ética, paradigma de este nuevo enfoque de responsabilidad en el sector financiero. Se ha analizado cuáles son los objetivos y los modelos alternativos, estudiando el mercado y la cartera crediticia. Un breve examen de los resultados completa el panorama de este nuevo modelo de banca, ofreciendo una comparativa con la banca tradicional.

El estudio de las microfinanzas desde un enfoque generalista ha centrado el **Capítulo 3**, en el cual hemos indagado por las causas que han propiciado la aparición de este sector financiero, y hemos analizado la evolución del mismo desde sus inicios, a través de los microcréditos, hasta las actuales instituciones que ofrecen multitud de productos adaptados a clientes con menos recursos. Hemos investigado el problema

del conflicto de objetivos (sostenibilidad *versus* alcance) para entender por qué unas instituciones tan necesarias parecen estar en entredicho. En este capítulo aportamos un estudio del desempeño financiero que nos ha dado muestras interesantes del comportamiento de las entidades, estableciendo distintas valoraciones dependiendo de variables como la región, el tipo jurídico, el tamaño o la edad, cuestiones que nos permiten confirmar la pluralidad en los planteamientos que consecuentemente producen diferentes resultados.

El **Capítulo 4** recoge el cuerpo teórico central de nuestro proyecto, en el que analizaremos las distintas vertientes de la evaluación en las IMF. Primeramente, hacemos referencia a la evaluación institucional llevada a cabo por agencias externas, repasando los estudios que investigan en las causas o factores explicativos de dichas calificaciones. Posteriormente, nos hemos centrado en la evaluación interna del desempeño social, destacando los esfuerzos del sector por establecer normas comunes de valoración (como las propuestas por el Grupo de Trabajo en Desempeño Social –SPTF–). Este capítulo sienta los precedentes de nuestro objetivo principal, al mostrarnos el camino que se está siguiendo en la medición de la vertiente social de las IMF.

El **Capítulo 5** es el centro de nuestra investigación. En él proponemos la construcción de un indicador sintético del desempeño social de las entidades microfinancieras. A partir de la información proporcionada por la *web* de la organización Microfinance Information Exchange (www.mixmarket.org), y tomando como referencia los estudios previos sobre esta materia, hemos seleccionado un total de 12 variables representativas del perfil social de una IMF. Como se ha dicho, la muestra de entidades estudiadas ha estado constituida por un total de 228 que ofrecían información suficiente en los tres años en los que se ha planteado el análisis (2010, 2011, y 2012).

Siguiendo los pasos habituales para la construcción de índices, hemos obtenido un indicador sintético representativo de la proyección social de las IMF, finalizando con las pruebas de robustez y sensibilidad del indicador, con las que se pretende dar validez al mismo.

El **Capítulo 6** pretende complementar el estudio empírico del desempeño social, con referencia a una muestra de 226 entidades durante los años señalados. Para ello, intentamos medir la posible relación entre el indicador sintético previamente calculado, al cual consideramos representativo de la responsabilidad social de las IMF, y algunos de los aspectos más relevantes de la actividad de las mismas. Una

vez establecidas las hipótesis de interdependencia, mediante el uso de dos métodos de contraste de resultados hemos comprobado en qué medida están influyendo algunas variables económico-financieras, de tamaño y de control sobre la puntuación social de las entidades; y, al revés, cómo el resultado económico de éstas depende de dicha puntuación social y de algunas otras variables de igual naturaleza que las antes citadas. Esto también nos posibilita establecer conclusiones sobre qué tipo de instituciones tiene mayor nivel de responsabilidad social, ofreciendo aportaciones que pensamos puedan ser interesantes en el tema de las valoraciones de las IMF.

Finalmente, para cerrar la tesis doctoral presentamos un resumen con las conclusiones generales. Añadimos a ello las limitaciones encontradas en nuestro estudio, así como las posibles líneas de investigación que se abren tras el proyecto y que de alguna manera enfocan el camino a seguir en el futuro.

CAPITULO 1.
**SISTEMA FINANCIERO: CONTRIBUCIÓN AL
DESARROLLO, PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD Y
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**

La riqueza en el mundo sigue estando desigualmente repartida y la tendencia hacia el equilibrio no está siguiendo los avances esperados. Por ello, es necesario que cada vez más instituciones tanto públicas como privadas se involucren en este esfuerzo. En este capítulo nos proponemos analizar la contribución del sistema financiero al desarrollo económico y a la lucha contra la desigualdad y la pobreza. Por otro lado, estamos asistiendo a una mayor concienciación de todas las empresas, y por tanto de las entidades financieras, por cambiar su comportamiento de cara a la sociedad, buscando un proceder más acorde a las nuevas exigencias de responsabilidad social. Por ello, estudiaremos cómo está afectando al sector financiero la llamada responsabilidad social corporativa (RSC), a lo que dedicaremos también una parte de este primer capítulo.

1.1. Contribución del sistema financiero al desarrollo económico

El sistema financiero es definido como “el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit” (Calvo *et al.*, 2014, p.1). Sus funciones básicas se encuentran tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda de fondos, y permite a los ahorradores que puedan depositar sus excedentes de dinero, obteniendo una recompensa por ello: rentabilidad en forma de intereses, plusvalías, etc. Por otro lado, canalizan los recursos financieros obtenidos, ofreciendo crédito a los proyectos de inversión y consumo, realizando un proceso de selección basado fundamentalmente en el riesgo a asumir en estas operaciones.

La necesidad existente por parte de todas las sociedades, tanto las más avanzadas, como las más pobres, de contar con unos servicios financieros adecuados, exige el buen funcionamiento del sistema financiero: cercano, amplio y flexible, y que permita desarrollar los proyectos de personas de toda condición, mejorando así su calidad de vida. Es en este punto donde hemos de valorar la repercusión que tiene el sistema financiero sobre el desarrollo económico, tanto a nivel individual o personal como colectivo o de país.

Existen numerosos estudios que a lo largo del tiempo han valorado la posible repercusión del avance del sistema financiero sobre la economía real¹. La principal variable a analizar sería el posible crecimiento económico que puede conllevar la existencia de un sistema financiero bien desarrollado, más aun y por lo que importa al estudio que se va a llevar a cabo, si mejora los niveles de renta de la población y hace que disminuya la pobreza.

Aunque el debate sobre esta posible incidencia sigue abierto, “la creencia más extendida es que el desarrollo del sistema financiero lleva a una aceleración del desarrollo económico en términos reales” (Gutiérrez, 2011, p.95).

Los primeros estudios sobre la incidencia del sistema financiero sobre el desarrollo (Goldsmith, 1969; Jung, 1986; McKinnon, 1973) sugieren evidencias de la repercusión positiva que un sistema financiero desarrollado y con un funcionamiento adecuado provoca sobre el crecimiento económico, en algunos casos con mayor relevancia que otros, pero siempre con efectos positivos. Ya aparece el concepto de profundización financiera como proceso por el que determinados servicios financieros son accesibles a una gran población que previamente se encontraba en situación de exclusión.

Esta relación de causalidad con el crecimiento y desarrollo se establece en términos de calidad del propio sistema financiero, ya que suministra a la sociedad los servicios financieros claves. Los intermediarios financieros proporcionan un conjunto de servicios que permiten una mejora de las condiciones en que se desarrollan las transacciones económicas, tales como facilitar cobros y pagos, movimiento e inversión de los ahorros, gestión y cobertura de riesgos, etc. (King y Levine, 1993). Estos autores llevan a cabo un estudio en el que tratan de medir el desarrollo financiero a partir de cuatro indicadores:

1. Profundidad financiera.
2. Instituciones intermediarias.
3. Proporción de crédito asignado a las empresas privadas respecto del total del crédito interno.
4. Crédito privado respecto al PIB.

¹ No pretendemos llevar a cabo una revisión exhaustiva de la literatura existente sobre este tema, por lo cual nos remitimos a alguno de los trabajos que han realizado un estudio detallado y crítico de los distintos enfoques y aportaciones más relevantes, tales como Fitzgerald (2007) o Gutiérrez (2011).

Las conclusiones del estudio indicarían que dichos indicadores inciden sobre el crecimiento y mejoran la asignación de los recursos financieros.

Podemos añadir los estudios de Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2007) o Levine (2005), quienes valoran como trascendente para el crecimiento la calidad y disponibilidad de los servicios financieros. Otros autores van más allá (Jalilian y Kirpatrick, 2002; Pollack y García, 2004) y no sólo afirman la existencia de una relación directa entre desarrollo financiero y crecimiento, sino que indican que además también mejorarían las desigualdades y se reduciría la pobreza.

Es precisamente este último enfoque el que más nos interesa, puesto que en los últimos años están surgiendo nuevas iniciativas de prestación de servicios financieros que buscan, aparentemente, promover la mejora de las clases sociales más bajas y por ende, sacar de la pobreza a millones de personas.

Pero además, es necesario mencionar la discrecionalidad con la que las entidades pueden emplear el dinero obtenido por los ahorradores, quienes sólo han asumido –de forma general– el compromiso de canalizar este ahorro hacia aquellas inversiones que mayor rentabilidad puedan proporcionarles (Rodríguez y Cabaleiro, 2007). Es por ello necesario que las entidades financieras que intervienen en el proceso de asignación de recursos a las necesidades, tanto de empresas como de particulares, no se guíen exclusivamente por principios de rentabilidad, permitiendo que otras variables relacionadas con la calidad humana y social de los proyectos puedan influir en las decisiones tomadas. De este modo, el abanico de iniciativas a financiar se abriría, incorporando personas que no tienen cabida en un sistema restrictivo.

En resumen, podemos aceptar que un sistema financiero inclusivo y con preocupación por satisfacer las necesidades de los más pobres conllevaría, sin lugar a dudas, una mejora sustancial en la calidad de vida de un gran número de personas, mejorando sus ingresos, y aumentando su independencia y su autonomía.

1.2. El sistema financiero y la lucha contra la desigualdad y la pobreza

No es nuestro objetivo analizar en profundidad el estado de desigualdad existente en el mundo actual, pero no podemos evitar hacer unas mínimas referencias a este problema, que en lugar de disminuir con el paso del tiempo, parece que la brecha entre ricos y pobres sigue creciendo, y ello a pesar de todos los esfuerzos que desde distintos

ámbitos políticos, sociales, y económicos se están llevando a cabo². La desigualdad extrema se está convirtiendo en una dificultad infranqueable para que el crecimiento económico se traduzca en mejoras para toda la población, un obstáculo insalvable para la disminución de la pobreza en el mundo.

El problema radica en el modelo económico vigente que se ha basado en la búsqueda del máximo beneficio personal y en el crecimiento a corto plazo, modelo que ha llevado a la crisis económica actual dejando cada vez más pobres por el camino. El capitalismo que nos gobierna se basa en la libertad de mercado, más aún, en el fundamentalismo del mercado, quien bajo una débil regulación y sin la fiscalidad necesaria se impone por encima del interés general de la sociedad.

Los datos que podemos encontrar son realmente impactantes. La asociación no gubernamental Oxfam Intermon ha denunciado en mayo de 2014 cómo se está llevando a cabo una creciente concentración de la riqueza en manos de unas pocas personas. Algunos de los datos mencionados son suficientemente explicativos y alarmantes (Kohan, 2014):

- Las 85 personas más ricas del mundo acumulan tanta riqueza como la mitad más pobre de la población mundial (3.500 millones de personas).
- Casi la mitad de la riqueza mundial está en manos del 1% más rico de la población; por tanto, el 99% restante tiene la otra mitad.
- 7 de cada 10 personas de todo el mundo vive en países donde la desigualdad se ha incrementado.

En octubre de 2014 Oxfam publica un monográfico dedicado a estudiar la desigualdad, en el cual se advierte que el incremento de la misma podría causar un retroceso de décadas en la lucha contra la pobreza. Va más lejos al advertir que el crecimiento económico sólo está beneficiando a unos pocos –los más ricos–, siendo necesario establecer medidas para paliar esta concentración de la riqueza (Seery y Caistor, 2014).

² Además de organizaciones como el Banco Mundial, Agencias para la Cooperación Gubernamentales, o iniciativas de Naciones Unidas, existen multitud de ONG's que llevan a cabo una ingente labor de apoyo al desarrollo de los más desfavorecidos. Sin embargo, no es suficiente para hacer disminuir el número de pobres, ni para evitar que las desigualdades sigan creciendo. En el fondo, son soluciones temporales que intentan paliar los graves desequilibrios que un sistema capitalista como el nuestro está construyendo.

Para comprender mejor este problema, podemos hacer un análisis más detallado de la situación descrita, estudiando alguna variable explicativa de la desigualdad, tales como el coeficiente de Gini o la renta per cápita³.

El coeficiente de Gini⁴ es un valor relevante y frecuentemente usado para medir la desigualdad existente entre datos de ingresos dentro de un país, aunque su uso puede ampliarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente es un número entre 0 y 1, donde 0 refleja la máxima igualdad entre todos los datos y 1 la máxima desigualdad –por ejemplo, un individuo de la población acapara todos los ingresos de la misma– (Bellù y Liberati, 2006).

En la Tabla 1 incluimos un listado que refleja el coeficiente de Gini en 159 países, datos ofrecidos por el Banco Mundial en sus Informes Anuales del Desarrollo Mundial para distintos años, así como por la agencia Eurostat en su último informe correspondiente a 2013 para los países de la Unión Europea⁵.

Observamos que casi la mitad del total de países tiene un coeficiente prácticamente igual o superior a 0,40 estimándose que dicho valor representa una desigualdad alarmante y es consecuencia de una fuerte polarización entre ricos y pobres.

Es curioso constatar que países que gozan de una situación de privilegio global en el *statu quo* mundial, se encuentran con valoraciones muy negativas. Así, por ejemplo, Estados Unidos ocupa el puesto 122 con un coeficiente de 0,469 lo que indicaría que a pesar de su hegemonía económica y financiera, el nivel de renta está tremendamente mal repartido y la tendencia camina hacia un mayor desequilibrio. Por su parte la Unión Europea alcanza un valor de 0,305 lo que la sitúa en una zona “confortable”, y dentro de ella España obtiene una puntuación de 0,350 que podría estar reflejando los problemas de creciente desigualdad que han surgido desde el inicio de la actual crisis.

³ Sería interesante analizar conjuntamente estos datos con los de pobreza en el mundo, pero dado que en el Capítulo 3 incidiremos sobre este tema al tratar de las Microfinanzas, preferimos centrarnos ahora únicamente en esta variable.

⁴ No queremos detenernos en definiciones técnicas del coeficiente dado que no son relevantes para nuestro estudio. Baste saber que el indicador trata de comparar la concentración de ingresos dentro de los individuos de una población. En lugar del Coeficiente de Gini también se puede usar el Índice de Gini que consiste en medir los valores en una escala de 0 a 100 para lo cual simplemente se multiplica por 100 a cada coeficiente.

⁵ Es necesario aclarar que los datos no se corresponden con el mismo año de recogida para cada país, dado que la información para un solo año sería muy escasa. Esto puede motivar ciertas distorsiones en la comparación de valores, pero ya que no es un objetivo prioritario en nuestro estudio aceptamos esta información como referencia ilustrativa.

Tabla 1: Listado de países según el coeficiente de Gini

1	Noruega	0,226	54	Níger	0,340	107	Filipinas	0,430
2	Eslovenia	0,237	57	Uruguay	0,342	108	Guyana	0,432
3	Islandia	0,240	55	Grecia	0,343	109	Hong Kong	0,434
4	Suecia	0,248	56	Albania	0,345	110	Macedonia	0,436
5	República Checa	0,249	57	Portugal	0,345	111	Malawi	0,439
6	Eslovaquia	0,253	58	España	0,350	112	Madagascar	0,441
7	Países Bajos	0,254	59	Sudán	0,353	113	Uganda	0,443
8	Finlandia	0,254	60	Argelia	0,353	114	Rep. Dem. del Congo	0,444
9	Ucrania	0,256	61	Jordania	0,354	115	Argentina	0,445
10	Bielorrusia	0,265	62	Sierra Leona	0,354	116	Turquía	0,448
11	Bélgica	0,266	63	Palestina	0,355	117	Sudán del Sur	0,455
12	Hungría	0,269	64	Letonia	0,359	118	Jamaica	0,455
13	Malta	0,272	65	Camboya	0,360	119	Mozambique	0,457
14	Austria	0,276	66	Túnez	0,361	120	Malasia	0,462
15	Afganistán	0,278	67	Nueva Zelanda	0,362	121	República Dominicana	0,463
16	Luxemburgo	0,280	68	Bosnia y Herzegovina	0,363	122	Estados Unidos	0,469
17	Dinamarca	0,281	69	Guinea-Bisáu	0,364	123	México	0,472
18	Alemania	0,283	70	Sri Lanka	0,364	124	Singapur	0,473
19	Montenegro	0,286	71	Mongolia	0,366	125	República del Congo	0,473
20	Suiza	0,287	72	Laos	0,367	126	Gambia	0,473
21	Kazajistán	0,290	73	Uzbekistán	0,367	127	Kenia	0,477
22	Serbia	0,296	74	Maldivas	0,374	128	Perú	0,481
23	Irlanda	0,298	75	Japón	0,376	129	El Salvador	0,483
24	Pakistán	0,300	76	Tanzania	0,376	130	Nigeria	0,488
25	Australia	0,305	77	Yemen	0,377	131	Ecuador	0,493
	Unión Europea	0,305	78	Vietnam	0,378	132	Zimbabue	0,501
26	Croacia	0,305	79	Cuba	0,380	133	Cabo Verde	0,504
27	Francia	0,305	80	Indonesia	0,381	134	Santo Tomé y Príncipe	0,506
28	Tayikistán	0,308	81	Irán	0,383	135	Costa Rica	0,507
29	Egipto	0,308	82	Benín	0,386	136	Ruanda	0,508
30	Irak	0,309	83	Bután	0,387	137	Papúa Nueva Guinea	0,509
31	Polonia	0,309	84	Camerún	0,389	138	Suazilandia	0,515
32	Chipre	0,310	85	Venezuela	0,390	139	Panamá	0,519
33	Corea del Sur	0,310	86	Baréin	0,390	140	Chile	0,521
34	Armenia	0,313	87	Israel	0,392	141	Paraguay	0,524
35	Italia	0,319	88	Togo	0,393	142	Lesoto	0,525
36	Timor Oriental	0,319	89	Guinea	0,394	143	Liberia	0,526
37	Lituania	0,320	90	Tailandia	0,394	147	Colombia	0,535
38	Bangladés	0,321	91	Burkina Faso	0,398	145	Puerto Rico	0,537
39	Canadá	0,321	92	Chad	0,398	146	Brasil	0,547
40	Estonia	0,325	93	Yibuti	0,399	148	Guatemala	0,559
41	Taiwán	0,326	94	Senegal	0,403	149	Bolivia	0,563
42	Nepal	0,328	95	Trinidad y Tobago	0,403	150	Rep. Centroafricana	0,563
43	Reino Unido	0,328	96	Mauritania	0,405	151	Zambia	0,575
44	Malí	0,330	97	Turkmenistán	0,408	152	Honduras	0,580
45	Moldavia	0,330	98	Marruecos	0,409	153	Haití	0,595
46	Rumania	0,332	99	Catar	0,411	144	Surinam	0,613
47	Burundi	0,333	100	Costa de Marfil	0,415	154	Botsuana	0,614
48	Kirguistán	0,334	101	Gabón	0,415	155	China	0,614
49	Bulgaria	0,336	102	Rusia	0,420	156	Sudáfrica	0,631
50	Etiopía	0,336	103	Georgia	0,421	157	Namibia	0,639
51	Azerbaiyán	0,337	104	Angola	0,427	158	Comoras	0,643
52	India	0,339	105	Fiyi	0,428	159	Seychelles	0,658
53	Nicaragua	0,340	106	Ghana	0,428			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial (2013) y Eurostat (2013)

Ante este panorama de desigualdad manifiesta, la sociedad en su conjunto debe promover una cierta redistribución de la renta para reducir el porcentaje de ciudadanos más pobres y promover un crecimiento más inclusivo. Algunas de las causas de esta desigualdad podrían estar relacionadas con los nuevos modelos productivos, con la globalización y con el desarrollo del sistema financiero (Vallés, 2014).

Una segunda medida que explica la desigualdad en el mundo es la distribución de la renta *per cápita*, –relación entre el Producto Interior Bruto (PIB) y la cantidad de habitantes del país– y sería un indicador del bienestar de los mismos. Generalmente se usa esta variable como medida del desarrollo económico de un país.

En la Tabla 2 presentamos los datos del PIB per cápita en el año 2012 para 189 países, ya que el resto no ofrece información⁶. Los datos son sumamente reveladores e indican una distribución muy desigual ya que, por ejemplo, el primer país, Luxemburgo, supera en 413 veces al último, aunque también se puede concluir que Luxemburgo tiene la misma renta per cápita que los últimos 70 países juntos. Hay una enorme desigualdad entre los países pobres y los ricos, y una concentración de la riqueza en unos pocos países.

Debemos entender que los números en sí mismos son solo cifras, pero dejan intuir un trasfondo de condiciones de vida. Por ejemplo, una renta de 251\$ al año (Burundi) equivale a una media personal de casi 70 centavos de dólar al día, lo que implica que si dentro del país la distribución no es equitativa habrá muchas personas cuya renta sea nula o prácticamente nula. Mientras en algunos países se vive con cerca de 300\$ al día, en otros esa renta no se consigue en todo el año. Estos planteamientos deben conducir a políticas de redistribución de riqueza, o por lo menos obliga a tomar medidas que procuren paliar las diferencias tan abismales.

La diferencia en los datos del PIB no refleja sólo la desigualdad que existe entre países ricos y pobres (por ejemplo Luxemburgo frente a Burundi o Malawi), sino también el elevado número de países en los que la renta es baja o muy baja, frente a aquellos (los menos) en los que este valor se eleva considerablemente.

⁶ En este caso hemos tomado los datos de la web del Banco Mundial –datos.bancomundial.org- que ofrece numerosa información sobre variables de todo tipo y más concretamente, para nuestro interés, de las relacionadas con la economía y el crecimiento. Los datos de la lista reflejan el PIB per cápita expresado en dólares USA a precios actuales.

Tabla 2: Producto Interior Bruto per cápita en 2012 (\$ USA)

1 Luxemburgo	103.859	64 Palau	11.202	127 Sri Lanka	2.922
2 Noruega	99.636	65 Gabón	10.930	128 Marruecos	2.902
3 Qatar	92.633	66 Turquía	10.661	129 Nigeria	2.742
4 Bermudas	84.471	67 Malasia	10.432	130 Filipinas	2.587
5 Suiza	78.929	68 Panamá	9.982	131 Bolivia	2.576
6 Macao	77.196	69 México	9.818	132 Ribera Occ. y Gaza	2.530
7 Australia	67.436	70 Líbano	9.764	133 Bhután	2.509
8 Kuwait	56.367	71 Costa Rica	9.443	134 Honduras	2.339
9 Dinamarca	56.364	72 Suriname	9.376	135 Papua Nueva Guinea	2.184
10 Suecia	55.039	73 Mauricio	8.862	136 Moldavia	2.047
11 Singapur	54.007	74 Rumania	8.437	137 Islas Salomón	1.819
12 Canadá	52.409	75 Colombia	7.763	138 Nicaragua	1.777
13 Estados Unidos	51.755	76 Granada	7.598	139 Viet Nam	1.755
14 Austria	46.792	77 Azerbaiyán	7.394	140 Kiribati	1.736
15 Japón	46.548	78 Sudáfrica	7.314	141 Uzbekistán	1.719
16 Países Bajos	45.961	79 Santa Lucía	7.288	142 Sudán	1.695
17 Irlanda	45.922	80 Botswana	7.255	143 Ghana	1.646
18 Finlandia	45.649	81 Bulgaria	7.022	144 Djibouti	1.575
19 Bélgica	43.396	82 Dominica	6.913	145 India	1.503
20 Alemania	42.598	83 Turkmenistán	6.798	146 Zambia	1.463
21 Islandia	42.362	84 Belarús	6.722	147 Laos	1.412
22 Emiratos Árabes Unidos	41.692	85 Iraq	6.625	148 Santo Tomé y Príncipe	1.400
23 Brunei Darussalam	41.127	86 Irán	6.578	149 Yemen, Rep. del	1.341
24 Francia	39.759	87 Montenegro	6.514	150 Pakistán	1.255
25 Nueva Zelandia	38.678	88 Perú	6.424	151 Côte d'Ivoire	1.244
26 Reino Unido	38.649	89 San Vicente y las Gr.	6.349	152 Camerún	1.220
27 Hong Kong	36.708	90 Maldivas	6.244	153 Timor-Leste	1.179
28 Italia	33.814	91 China	6.093	154 Kirguistán	1.178
29 Israel	32.567	92 Namibia	5.931	155 Lesotho	1.135
30 España	28.282	93 Rep. Dominicana	5.733	156 Mauritania	1.043
31 Puerto Rico	27.682	94 Angola	5.539	157 Chad	1.035
32 Chipre	26.352	95 Tailandia	5.480	158 Senegal	1.023
33 Arabia Saudita	25.946	96 Jamaica	5.464	159 Sudán del Sur	974
34 Rep. De Corea	24.454	97 Ecuador	5.425	160 Tayikistán	953
35 Omán	23.624	98 Argelia	5.310	161 Camboya	945
36 Bahrein	23.040	99 Serbia	5.294	162 Kenya	933
37 Grecia	22.395	100 Jordania	4.909	163 Zimbabwe	909
38 Guinea Ecuatorial	22.391	101 Belice	4.852	164 Comoras	831
39 Eslovenia	22.059	102 Fiji	4.613	165 Haití	776
40 Bahamas	21.908	103 Macedonia	4.548	166 Benin	751
41 Malta	21.130	104 Tonga	4.494	167 Bangladesh	750
42 Portugal	20.175	105 Albania	4.406	168 Nepal	699
43 República Checa	18.690	106 Bosnia y Herzeg,	4.396	169 Malí	696
44 Trinidad y Tobago	17.523	107 Túnez	4.197	170 Afganistán	688
45 República Eslovaca	16.893	108 Tuvalu	4.044	171 Burkina Faso	652
46 Estonia	16.887	109 Ucrania	3.873	172 Sierra Leona	633
47 Chile	15.245	110 El Salvador	3.782	173 Rwanda	623
48 Barbados	14.917	111 Mongolia	3.691	174 Tanzania	609
49 Uruguay	14.728	112 Paraguay	3.680	175 Togo	589
50 Argentina	14.680	113 Samoa	3.623	176 Mozambique	570
51 Lituania	14.172	114 Guyana	3.585	177 Uganda	551
52 Federación de Rusia	14.091	115 Kosovo	3.567	178 Gambia	510
53 Letonia	13.947	116 Cabo Verde	3.554	179 Eritrea	504
54 Saint Kitts y Nevis	13.658	117 Indonesia	3.551	180 Guinea-Bissau	494
55 Antigua y Barbuda	13.406	118 Georgia	3.529	181 Guinea	493
56 Libia	13.303	119 Armenia	3.354	182 Rep. Centroafricana	479
57 Croacia	13.159	120 Guatemala	3.341	183 Etiopía	467
58 Venezuela	12.729	121 Islas Marshall	3.292	184 Madagascar	443
59 Polonia	12.721	122 Swazilandia	3.290	185 Rep. Dem. Congo	418
60 Hungría	12.560	123 Egipto	3.256	186 Liberia	414
61 Kazajstán	12.120	124 Vanuatu	3.183	187 Níger	395
62 Seychelles	11.689	125 Micronesia	3.155	188 Malawi	267
63 Brasil	11.320	126 Congo, Rep. del	3.154	189 Burundi	251

Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

Para analizar lo anteriormente dicho, en la Tabla 3 hemos agrupado los países por tramos de PIB de 10.000\$ –a excepción del primer tramo, que hemos dividido en dos para poder ver la cifra de países con la renta más baja, aquella que no supera los 1.000\$ al año– lo que lleva a establecer conclusiones un tanto preocupantes.

Tabla 3: Número de países por intervalo de PIB per cápita (\$USA)

INTERVALO PIB	Nº países	Porcentaje	Porcentaje acumulado
0-1.000	31	16,40%	16,40%
1.001-10.000	91	48,15%	64,55%
10.001-20.000	25	13,23%	77,78%
20.001-30.000	13	6,88%	84,66%
30.001-40.000	6	3,18%	87,83%
40.001-50.000	10	5,29%	93,12%
50.001-60.000	6	3,18%	96,30%
60.001-70.000	1	0,53%	96,83%
70.001-80.000	2	1,06%	97,88%
80.001-90.000	1	0,53%	98,41%
90.001-100.000	2	1,06%	99,47%
más 100.000	1	0,53%	100,00%
Total países	189	100,00%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2015)

Sólo 13 países, un 8% del total, superan la cifra de 50.000\$ (cifra central para nuestro rango de datos del PIB estudiado), mientras que casi el 65% dispone solamente de menos de 10.000\$. El escalón más bajo, que agrupa a los países más pobres entre los pobres, aquellos que disponen de menos de 1.000\$ al año representa un 16%, el doble que los más ricos. Otra vez comprobamos la desigualdad existente entre los países pobres y los ricos, la elevada renta de unos pocos frente a la escasez de la gran mayoría.

Con tal cúmulo de datos y tal magnitud de los mismos, no es extraño que la desigualdad haya pasado a ser un tema de interés, no solo social, sino también académico. Naím (2014), advierte que en 2012 el tema de la desigualdad se convertiría en el tema central del año y estaría en la agenda de los votantes y de quienes protestan en la calle. Según sus análisis, el número de artículos académicos sobre la desigualdad económica aumentó un 25% respecto a 2011. Por tanto, la preocupación por este problema es creciente y es motivo de estudio cada vez con más insistencia. Las referencias a este problema siguen siendo noticia constante en los medios de comunicación.

Un caso más de todo este fenómeno podemos encontrarlo en la figura del economista francés Thomas Piketty, quien se ha convertido recientemente en una figura mediática tras la publicación en 2013 del libro *El capital en el siglo XXI*. Aunque su campo de investigación siempre ha estado centrado en la desigualdad económica y en la distribución de la renta, no ha sido hasta la publicación del mencionado libro, cuando ha saltado a las primeras páginas de todas las portadas de los diarios mundiales, tanto económicos como de carácter general. Según Piketty (2013) el actual sistema económico está llevando a una concentración de la riqueza en manos de una minoría. La causa está en que la tasa de remuneración del capital es mayor que la tasa de crecimiento de la economía, por lo que la desigualdad seguirá aumentando mientras no se corrija esa progresión. El capitalismo actual necesita la introducción de variables correctoras que frenen esa tendencia, y eso pasa, sobre todo, por un sistema de impuestos progresivos y un impuesto especial sobre la riqueza.

En un mundo tan injusto, tan desigualmente repartido, donde los pobres se cuentan por miles de millones, el sistema financiero debe ser consciente de las posibilidades que tiene para luchar contra esta situación. Su intervención en la economía debe considerarse como uno de los principios de equilibrio ante tanta desigualdad.

Sin embargo, no es fácil que tal intervención se pueda llevar a cabo, ya que existe un sinfín de dificultades de diversa índole que bloquean y dificultan las soluciones esperadas. En los países desarrollados estamos asistiendo a problemas de acceso a financiación básica y tradicional –justificadas en parte por la crisis financiera que están atravesando muchas entidades financieras carentes de liquidez y con graves problemas de impagos–. En los países llamados en desarrollo, la situación es muy diferente ya que el sistema financiero es mucho más débil y existe mayor exclusión financiera, pudiendo encontrar, al menos, tres tipos de dificultades (Gutiérrez, 2009):

1. Barreras de acceso económicas: se requiere un mínimo de dinero movilizad o en cada operación, mínimo que muchas personas no pueden alcanzar por su baja capacidad económica. Se llega al caso de que en algunos países se necesita más del 100% de la renta per cápita anual para abrir una cuenta.
2. Barreras sociales y culturales: en muchos casos la población no tiene una formación suficiente como para poder mantener un trato con una entidad financiera, bien sea por el nivel general de conocimientos o por el nivel financiero.

3. Barreras físicas y de documentación: en zonas rurales alejadas de los centros financieros y económicos existen muchas dificultades para tener acceso a una atención continuada y con garantías.

Podemos encontrar una explicación a estas dificultades en García y Olivé (2003) quienes lo justifican por tres razones:

“Por la escasez de información sobre la capacidad de reembolso de los prestatarios potenciales (Jaffer, 1999; Schreiner y León, 2001; Van Bastelaer, 2000); por la debilidad de los mecanismos de garantía de cumplimiento de los contratos y el infradesarrollo de los mercados de seguros (Jaffer, 1999); y por el sistema de garantías que rige las relaciones bancarias formales” (p.133).

Así pues, en los países desarrollados los bancos alcanzan casi al 100% de la población –bien sean personas físicas, o empresas tanto grandes como pequeñas–, mientras que en los países en desarrollo hay muchas dificultades para que amplias capas de la población puedan acceder a cualquiera de los servicios financieros que pueda ofertar un banco. Esto obliga, en muchos casos, a buscar canales alternativos, generalmente informales para poder acceder a los servicios de crédito y/o de ahorro o simplemente prescindir del uso de los mismos con todo lo que ello conlleva.

Se produce así una perversión en el propio sistema financiero: los más ricos tienen más recursos y más fácil el acceso al dinero, mientras que los más pobres, que ya de por sí tienen muy pocos recursos, tienen más difícil acceder a un crédito, y en caso de que pudieran sería con total seguridad más caro. Necesitamos que las instituciones financieras promuevan políticas de igualdad, que cambien su comportamiento en la distribución del dinero y que antepongan las necesidades humanas a los intereses propios.

Lagarde –directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI)– ha denunciado en las *Jornadas sobre capitalismo inclusivo* celebradas en Londres (mayo de 2014) la lentitud con que se está aplicando la reforma del sistema financiero global. Se plantea si no es una contradicción hablar de ese capitalismo que implica confianza, oportunidad y premios para todos, en un modelo basado en la especulación (Oppenheimer, 2014).

Además, Lagarde subrayó que “el mundo perdió la confianza en el sistema financiero y que sin confianza la economía pierde la savia necesaria”. Y no se queda ahí su análisis, sino que culpa directamente a la industria financiera de bloquear las reformas internacionales. Defendió que para que el capitalismo se extienda a todo el

mundo “tiene que haber más inclusión en el crecimiento económico y más honradez en el sistema financiero”.

Las entidades financieras no sólo distribuyen los recursos, sino que ejercen un filtro en el destino de los mismos, en función de determinados criterios tanto financieros, como de tipo social, medioambiental, etc. (Fernández *et al.*, 2010). Según De la Cuesta (2007) las instituciones financieras tienen capacidad para transformar la realidad y condicionar el tipo de desarrollo. A través de una gestión de activos responsable con la sociedad y con el medioambiente, las instituciones financieras pueden contribuir a dirigir el ahorro de millones de inversores hacia la llamada inversión socialmente responsable – ISR–.

Es necesario tener en cuenta otros criterios que no sean únicamente los de rentabilidad. La ampliación de condicionantes debe llevarse a terrenos que tengan que ver con la sostenibilidad, con la gestión ética, con el buen gobierno corporativo, siendo respetuosos con el medio ambiente y con la sociedad en su conjunto.

Esta ampliación de miras cambia por completo el enfoque de actuación de los intermediarios, quienes dejan de pensar únicamente en los beneficios para pensar en las consecuencias de sus decisiones. Las entidades financieras no pueden permanecer impasibles ante las necesidades de millones de personas, tienen que adquirir conciencia de sus decisiones y ser responsables socialmente. Nacen así nuevas formas de intervención paralelas a la banca típica comercial, entre las que encontramos dos que son cada vez más reconocidas y operativas como las microfinanzas y la banca ética. Es por ello que en capítulos posteriores llevaremos a cabo un estudio de ambas “fórmulas financieras” que nos permita conocer más a fondo cómo actúan estas entidades, cuáles son sus objetivos y qué les diferencian de las tradicionales alternativas financieras.

1.3. La responsabilidad social corporativa

En este apartado se describe la responsabilidad social corporativa (RSC), primeramente desde un enfoque general, estudiando las distintas acepciones, los principios que la rigen, así como los objetivos que persigue cualquier empresa con la introducción de la RSC en su actuación, para ver finalmente las ventajas que se pueden obtener. Posteriormente haremos referencia a la RSC en el sector financiero donde se expone la necesidad de dar un cambio al proceder tradicional de la banca, basado en la obtención de beneficios a corto plazo, y cómo afectaría esto al sector financiero tanto a nivel interno como externo. Asimismo, se explicarán los compromisos que deben asumir

las entidades financieras bajo los principios de la RSC y la necesidad de establecer medidas o indicadores de desempeño social y cuáles son los más habituales en el sector.

1.3.1. La responsabilidad social corporativa: un enfoque general

Tradicionalmente se ha mantenido que el objetivo prioritario de una empresa estaba encaminado a la consecución del máximo beneficio, primando así los intereses del conjunto de propietarios o accionistas de la empresa, sobre el resto de integrantes o *stakeholders* de la empresa. Esta teoría, que aún se mantiene en muchos casos, está siendo ampliamente superada por enfoques más actuales y adaptados a una realidad social más exigente. La sociedad ha comenzado a valorar la adquisición de compromisos empresariales más allá de los estrictamente financieros. Las empresas han optado por cambiar y atender a una responsabilidad no solo interna, sino con la sociedad en la que se desenvuelve, es decir, una responsabilidad social. Las empresas están más enfocadas a integrar y participar en cuestiones de sostenibilidad (Mark-Herbert y Von Schantz, 2007).

Como paso previo a describir la responsabilidad social en el sistema financiero, nos parece necesario empezar estudiando la responsabilidad social (RS) en sentido general. La RS, bien sea calificada como corporativa, empresarial, o con otras posibles denominaciones⁷, es bastante novedosa, ya que sus primeras apariciones como tal comienzan a partir del último tercio del siglo XX. Sin embargo, desde hace largo tiempo ha existido una preocupación por este campo. Podemos encontrar una síntesis de la trayectoria de la RSC en Rodríguez (2006b).

A continuación se exponen distintas acepciones de la RSC que, en todo caso, mantienen un nexo común.

Así por ejemplo, en la *web* del Observatorio de RSC (2015) se enuncia:

“La responsabilidad social corporativa es la forma de conducir los negocios de las empresas que se caracteriza por tener en cuenta los impactos que todos los aspectos de sus actividades generan sobre sus clientes, empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general. Ello implica

⁷ Aunque puedan encontrarse ligeras diferencias en los términos corporativo o empresarial, cualquiera de los dos se utiliza de forma indistinta. No sucede lo mismo con el término responsabilidad social (sin adjetivar) ya que en este caso se entiende como el compromiso de cualquier persona o institución –pública o privada- por contribuir a la mejora del bienestar de la sociedad.

el cumplimiento obligatorio de la legislación nacional e internacional en el ámbito social, laboral, medioambiental y de Derechos Humanos, así como cualquier otra acción voluntaria que la empresa quiera emprender para mejorar la calidad de vida de sus empleados, las comunidades en las que opera y de la sociedad en su conjunto”.

El Instituto Ethos de Empresa y Responsabilidad Social⁸ (2015) entiende por responsabilidad social empresarial:

“Una forma de gestión que se define por la relación ética de la empresa con los accionistas, y por el establecimiento de metas empresariales compatibles con el desarrollo sostenible de la sociedad, preservando recursos ambientales y culturales para las generaciones futuras, respetando la diversidad y promoviendo la reducción de las desigualdades sociales”.

La RSC se configura por tanto como una iniciativa de carácter voluntario, al que la empresa puede adherirse dependiendo de cuál sea su grado de asunción con los principios que se requieren para ello, y que podrían explicitarse en los cinco siguientes formulados por el Observatorio de RSC:

1. La RSC incluye el cumplimiento de la legislación nacional vigente y especialmente de las normas internacionales en vigor.
2. La RSC es de carácter global, es decir afecta a todas las áreas de negocio de la empresa y sus participadas, así como a todas las áreas geográficas en donde desarrollen su actividad. Afecta por tanto, a toda la cadena de valor necesaria para el desarrollo de la actividad, prestación del servicio o producción del bien.
3. La RSC comporta compromisos éticos objetivos que se convierten de esta manera en obligación para quien los contrae.
4. La RSC se manifiesta en los impactos que genera la actividad empresarial en el ámbito social, medioambiental y económico.
5. La RSC se orienta a la satisfacción e información de las expectativas y necesidades de los grupos de interés o stakeholders.

⁸ El Instituto Ethos, con sede en Brasil, es una organización no gubernamental creada en 1988 con la misión de ayudar a las empresas a dirigir sus negocios desde un enfoque socialmente responsable.

La aplicación de la RSC se plantea como un concepto transversal, es decir, que afecta a distintos ámbitos de gestión de la empresa. Por tanto, las actividades desarrolladas en el marco de la RSC han de estar vinculadas a la actividad básica de la empresa, tener una vocación de permanencia e implicar un compromiso de la alta dirección.

La gestión responsable de la empresa implica que ésta actúe conciliando (punto de equilibrio) entre los intereses del negocio y las expectativas que de ella tiene la comunidad (particularmente sus grupos de interés –*stakeholders*–). En la práctica, la RSC abarca múltiples aspectos dependiendo de quiénes sean precisamente aquellos grupos que esperan algo de ella, lo cual se traduce en dar satisfacción a todos y cada uno de ellos.

Es precisamente esta conciliación de intereses lo más difícil de cumplir, dado que en muchas ocasiones los grupos de interés no suelen coincidir en aquello que están esperando de una empresa –por ejemplo, accionistas y clientes, o directivos y propietarios–. Es por ello que hace falta un claro marco de actuación, bajo el cual una empresa sepa en todo momento a qué debe atenerse, cuáles deben ser sus prioridades y hacia donde debe encaminarse, porque en caso contrario, sería muy fácil establecer preferencias por aquellos grupos que mayor poder de decisión tengan y que más fácilmente puedan imponer sus directrices.

Así, las principales responsabilidades éticas de la empresa son:

- Procurar la continuidad de la organización, y si es posible, lograr un crecimiento razonable.
- Servir a la sociedad con productos y servicios útiles y en condiciones justas. Esto implica unos mínimos de calidad, no establecer precios abusivos y mantener un servicio post-venta adecuado.
- Respetar los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y salud laboral, así como el desarrollo humano y profesional de los trabajadores.
- Respetar el medio ambiente evitando en lo posible cualquier tipo de contaminación, minimizando la generación de residuos y racionalizando el uso de los recursos naturales y energéticos.
- Cumplir con rigor las leyes, reglamentos, normas y costumbres, respetando los legítimos contratos y compromisos adquiridos.
- Procurar la distribución equitativa de la riqueza generada.
- Mantenimiento de la ética empresarial y lucha contra la corrupción.

- Evaluación de riesgos ambientales y sociales.

Podríamos agrupar las razones de este nuevo enfoque empresarial en dos grandes bloques claramente diferenciados (Rodríguez, 2007): aquellas que obedecen a un enfoque normativo con una preocupación por la corrección moral del comportamiento de las empresas y sus gestores (Jones, 1995), frente a las que se centran en un enfoque instrumental relacionado con los objetivos tradicionales de rentabilidad y crecimiento empresarial. En todo caso, ambos enfoques deben ser concebidos como perspectivas complementarias (Donaldson y Preston, 1995).

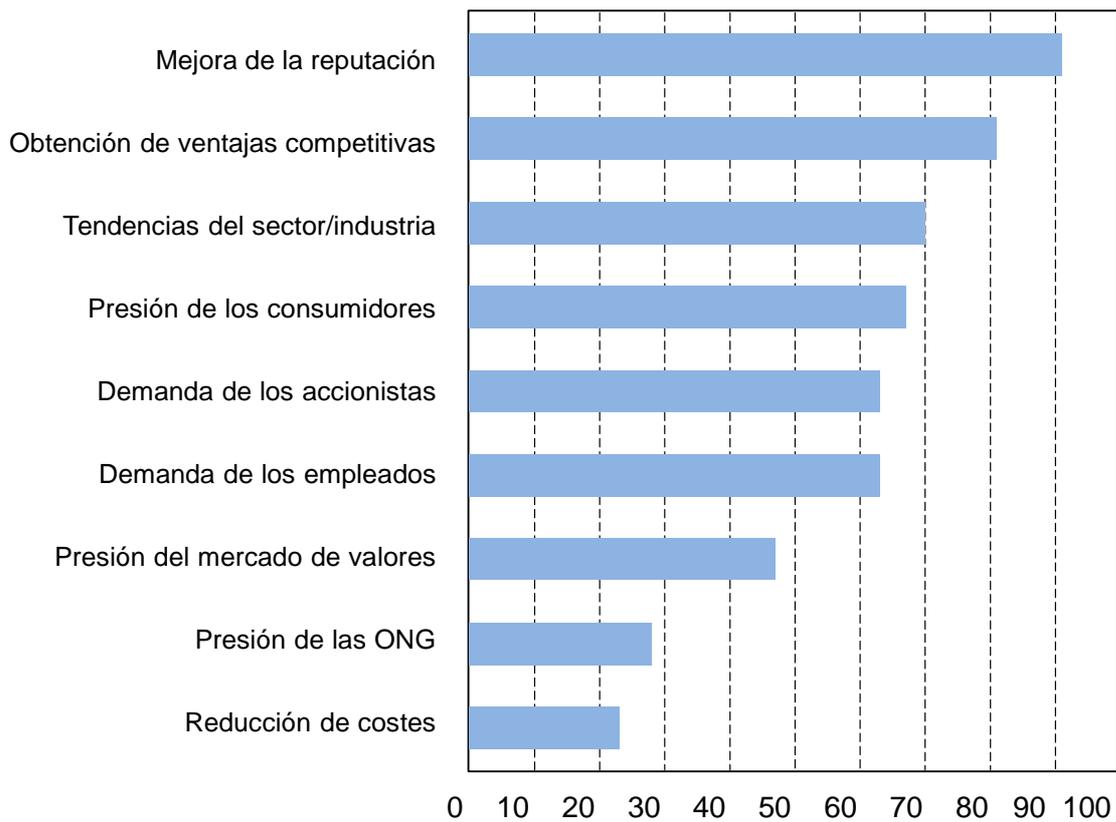
Según el enfoque instrumental de la RSC, su inclusión en el catálogo de conducta empresarial busca alcanzar una serie de objetivos que se podrían resumir en los siguientes (García y Sichar, 2003):

- Mayor fidelidad a la marca.
- Mejor posicionamiento de la imagen.
- Actitud más favorable por parte de los consumidores y medios de información.
- Mayor defensa contra la crisis.
- Distinción de la competencia.
- Identificación con la comunidad en la que opera.
- Fortalecimiento de imagen.

Según De la Cuesta este enfoque de voluntariedad también conocido como *business case*:

“argumenta a favor de la RSC en función del beneficio que esta estrategia pueda suponer para el negocio de la empresa. Este enfoque se basa en los vínculos existentes o potenciales entre la calidad de las relaciones de la empresa con sus *stakeholders* y sus resultados económicos” (De la Cuesta, 2004, p.48).

En la práctica los factores motivadores de la inclusión responden a múltiples causas. Precisamente en el Gráfico 1 se ofrece un listado de factores que se supone motivan a las empresas a poner en práctica políticas de RSC (Rodríguez, 2006a, p.62). Los datos provienen de una encuesta realizada a ejecutivos de diversas compañías y reflejan la importancia que dan a cada uno de los factores en la inclusión de la RSC.

Gráfico 1: Factores impulsores de la RSC

Fuente: Pricewaterhouse Coopers (2003)

En dicho gráfico observamos como el primer factor motivador es la mejora de la reputación de la empresa, lo que nos indicaría que no sólo son fines de naturaleza interna lo que motiva a las empresas, sino que a veces se da más importancia a cómo se traduce eso en la imagen que la sociedad percibe de las políticas de responsabilidad social.

Por tanto, la introducción de estas exigencias en las políticas empresariales vendrá motivada por causas muy diversas, dependiendo de cuál sea el planteamiento buscado; desde aquellas que pretenden mejorar su imagen siendo una política de marketing más, hasta aquellas otras que confían en que a medio plazo los beneficios obtenidos por la inclusión de la RSC, serán mayores que el esfuerzo que exige en muchos casos cumplir las normas voluntarias que ello conlleva.

Desde hace no mucho tiempo, la ética está siendo una pieza central en la toma de decisiones de las organizaciones empresariales que ven cómo un buen desempeño ético y social es fácilmente acompañado de una mejora en la eficiencia de la propia organización. Las empresas que operan de este modo reducen significativamente los

costes de transacción y obtienen unas ventajas comparativas sobre aquellas que no contemplan estos principios.

En los últimos años, tras la situación de crisis por la que han atravesado muchas empresas, la imagen de las mismas se ha deteriorado, lo que se ha traducido en una pérdida de reputación. Según Daniel Truran, profesor de emprendimiento social de la Escuela de Organización Industrial (EOI Business School), “las organizaciones han querido combatirlo abandonando el viejo concepto de RSC, que depende del departamento de marketing y comunicación y trabaja en difundir la buena apariencia de las empresas, para introducir la ética y la sostenibilidad en el centro de sus negocios” (Sánchez-Silva, 2014).

La sostenibilidad es el nuevo concepto que ha venido a sustituir a la RSC, ya que esta denominación deja claro que no se trata de filantropía, sino de una forma de actuar inmersa en todas las partes de la cadena del negocio, desde los productos y servicios, a los clientes y proveedores (Fontrodona, 2014).

No quiere decir ello que sea obligación establecer parámetros éticos para alcanzar mejores resultados, pero sin duda alguna, aquellas empresas que ya han dado el paso, observan los beneficios de esta nueva apuesta. Numerosos trabajos han señalado que la implantación de políticas sostenibles contribuye a la obtención de ventajas en la empresa (Moneva *et al.*, 2007; Porter y Kramer, 2002), bien mediante una repercusión directa sobre los resultados financieros (Orlitzky *et al.*, 2003) o a través de la mejora reputacional (Bear *et al.*, 2010).

A pesar de todo, no siempre es fácil dar este salto; ante situaciones de gran dificultad –como las que están atravesando ahora muchas empresas– las prioridades se fijan con frecuencia en salir al paso de la forma que sea, sin atender consideraciones éticas o de responsabilidad social. El camino por recorrer implica aceptar que sólo actuando de forma responsable se podrán conseguir los objetivos planteados, y que esa es, a largo plazo, la mejor manera de proceder.

1.3.2. La responsabilidad social en el sector financiero

A primera vista es posible pensar que el sector financiero está lejos de admitir entre sus principios ser responsable socialmente. Y no es tan descabellado comenzar con estos pensamientos. El sector financiero ha sido precisamente uno de los más criticados como causante de la crisis en la que estamos inmersos. Las políticas llevadas a cabo por una gran mayoría de entidades bancarias se han centrado cada vez más en la obtención del máximo beneficio a corto plazo, un resultado basado en la especulación que ha jugado en muchos casos con la buena fe de las personas, y que ha traído como consecuencia un alejamiento de la verdadera función del sector financiero (y de los bancos en particular), es decir, la prestación de servicios basados en las necesidades de las personas y de las empresas, en especial de los más necesitados, contribuyendo al crecimiento, y a la generación de riqueza y puestos de trabajo allá donde operen.

Este cortoplacismo especulativo, ha llevado a comportamientos socialmente irresponsables pudiendo encontrar manifestaciones concretas en los siguientes ejemplos (De la Cuesta, 2006):

- Exclusión financiera y racionamiento del crédito: al centrarse en la obtención de valor para el accionista, las entidades financieras han dejado de proporcionar financiación a aquellas regiones y poblaciones de bajo nivel de renta. Otro caso concreto de esta situación se está dando en la financiación a las PYMEs tanto en países en desarrollo como desarrollados, donde por diversas razones las dificultades para obtener crédito han aumentado a raíz de la crisis financiera.
- Fomento del sobreendeudamiento, llevado a cabo de forma preferente a través de las tarjetas de crédito, o de pequeños préstamos al consumo a altos tipos de interés.
- Conflicto de intereses y manipulación de los mercados de valores: los grandes bancos de inversión han usado los mercados financieros para colocar productos complejos con elevado riesgo que han perjudicado gravemente a aquellos inversores que confiaron en la seguridad de las empresas emisoras –recordemos el caso de las hipotecas *subprime* o las participaciones preferentes en España–.

La sociedad se encuentra hasta cierto punto indignada con el comportamiento habitual de la banca tradicional. Son muchas las razones que justificarían la búsqueda de un modelo de banca alternativo, entre las que podemos citar:

- Los bancos siguen empeñados en maximizar los beneficios a toda costa, y están consiguiendo beneficios gigantescos aun en los momentos tan difíciles por los que está atravesando la economía.
- El Estado ha rescatado con dinero público a los bancos pero no a las personas.
- Muchas entidades han cometido estafas a los clientes, caso de las obligaciones subordinadas o las participaciones preferentes, y no están siendo penalizadas por ello.
- Los directivos bancarios mantienen, a pesar de la crisis y de los rescates, sueldos millonarios muy por encima de lo que la ética aconsejaría en estos momentos.
- Los bancos han sido culpables —en parte— de la burbuja inmobiliaria concediendo préstamos a promotores inmobiliarios para mantener un sector desmedido, encarecido y por encima de las necesidades reales.
- Los bancos no tienen el más mínimo reparo en llevar a cabo desahucios en los que familias con pocos recursos van a quedar sin un techo.
- Negación de crédito a muchas empresas o personas justificado en problemas de garantías, o en falta de liquidez.

Beatriz Fernández, coordinadora de RSC e Inversiones Socialmente Responsables de Economistas Sin Fronteras, hace una reflexión sobre la responsabilidad social en la banca, indicando que al revisar las memorias de RSC así como de los estándares de *reporting* y evaluación del sector, algunos impactos sumamente relevantes para la sociedad se encuentran infrarrepresentados:

“Estamos hablando de que las entidades bancarias aportan nulos o escasos datos sobre los niveles de sobreendeudamiento de sus clientes; respecto a los niveles de exclusión financiera y del crédito de familias y pymes; sobre el número de desahucios generados por impagos hipotecarios; sobre el volumen de productos tóxicos colocados por la entidad y su impacto en los ciudadanos; respecto de las inversiones especulativas en alimentos y materias primas, generadoras de crisis alimentarias; sobre la financiación a la industria y comercio de armamento; sobre las operaciones especulativas con deuda pública, que ayudan al aumento de las ‘primas de riesgo’ que justifican recortes sociales tanto en países ricos como pobres; en resumen, no encontramos ninguna cuantificación de impacto sobre los derechos humanos por parte del sector” (Fernández, 2014).

Con todos estos hechos comentados anteriormente, parece lógico que la sociedad haya perdido la confianza en las instituciones bancarias. Es necesario un cambio importante, una nueva orientación en su forma de actuar. Hoy día, muchas entidades financieras están empezando a cambiar sus planteamientos globales, con estrategias que incluyan algún tipo de exigencia ética, de responsabilidad social, pero habría que preguntarse hasta qué punto responde a criterios de concienciación verdadera o más bien son sólo campañas de imagen que pretenden ofrecer una cara “más amable” al cliente y a la sociedad en su conjunto.

Quizá sea el momento de exigir que la banca piense en atender las verdaderas necesidades de la ciudadanía, que sea cercana a la sociedad, clara y transparente en su actividad, contribuyendo al progreso de las personas y las empresas. Así lo ha reconocido la presidenta del Banco Santander, Ana Botín, en la Conferencia Internacional de Banca, celebrada en 2014, al manifestar que la institución está repensando “cómo trabajamos, cómo hacemos las cosas, cómo nos comportamos con nuestros empleados, clientes, accionistas y la sociedad en general; queremos hacer una banca sencilla, cercana y transparente” (Botín, 2014, p.23).

En relación al papel que la RSC debe conllevar en una institución financiera añado que el éxito del banco podrá juzgarse por los beneficios y la rentabilidad, pero lo que impulsará el negocio será la relación con todos los estamentos de interés de la empresa:

“Si nuestros empleados se sienten motivados, comprometidos y reconocidos, se esforzarán al máximo por los clientes. Si estos reciben un servicio excelente y sienten que estamos de su lado, contarán con nosotros. Si esto ocurre, los resultados mejorarán y los accionistas se quedarán con nosotros e invertirán más. Esto ayudará a que podamos hacer más por apoyar a la sociedad y el círculo volverá a empezar”. (Botín, 2014, p.33).

En cuanto a la forma de incorporar la responsabilidad social en las entidades bancarias, ésta puede llevarse a cabo en un doble sentido (Ochoa, 2013):

1. A nivel interno queda reflejada en el buen gobierno (accionistas), la gestión del riesgo, el respeto a los derechos de los empleados, la formación de los mismos, los proveedores, la atención a la sociedad local y global, etc.
2. En su dimensión externa, las entidades financieras, como cualquier otro agente económico, tienen que crear valor tanto social como económico con una visión sostenible a largo plazo. Tanto en lo referido al diseño de

productos de pasivo –estrategias de captación del ahorro– como en las políticas de crédito e inversión, debe prevalecer ese componente social que acompañe a las valoraciones económicas y de rentabilidad.

- En cuanto a los clientes de pasivo se ofertarán productos de ahorro responsable, como cuentas de ahorro o fondos de inversión éticos.
- En cuanto a los clientes de activo las políticas de crédito buscarán un impacto social positivo, financiando empresas sostenibles, luchando contra la exclusión financiera, concesión de microcréditos e invirtiendo en pymes locales.

Así, la RSC en banca supone asumir una serie de compromisos que promuevan la obtención de los resultados deseados. Se pueden citar los siguientes (Fernández *et al.*, 2010):

- Compromiso con la sostenibilidad en el seno del negocio principal.
- Compromiso con la responsabilidad, asumiendo al más alto nivel las consecuencias de los impactos de las propias transacciones.
- Compromiso con la rendición de cuentas a los diferentes grupos de interés.
- Compromiso con la transparencia, produciendo suficiente información de sostenibilidad relativa a todos los niveles de la empresa.
- Compromiso con los mercados y con la gobernabilidad. Esto supone no promover prácticas financieras inapropiadas (paraísos fiscales, especulación, blanqueo de capitales, corrupción) y alentar decisiones con objetivos a largo plazo y que protejan intereses sociales.

Queda claro que la principal responsabilidad social de un banco está relacionada con el destino dado al dinero que manejan. Hasta hace muy poco la política crediticia no valoraba las consecuencias de tipo social o medioambiental que pudiera conllevar. En ese campo, la gestión del riesgo se traslada desde la exigencia interna que debe prevalecer en cualquier operación, a una externa centrada en las consecuencias que provocarán las inversiones financiadas. Algunos bancos están estableciendo criterios que valoren en qué se invierte el dinero concedido, de modo que si el destino no cumple requisitos previamente establecidos se puede denegar el crédito.

Esto se ha traducido en una serie de obligaciones que la banca debe asumir para cumplir con lo esperado por sus clientes, tanto de activo como de pasivo (De la Cuesta, 2006):

- Buenas prácticas bancarias a nivel comercial:
 - Aumentar el volumen de préstamos de alto impacto social, financiando proyectos educativos, culturales y sociales, negocios de inmigrantes, mujeres, discapacitados o promoviendo nuevos negocios o microempresas.
 - Favorecer la inclusión financiera, prestando servicios en países deprimidos, impulsando el autoempleo, y ampliando el acceso a nuevas tecnologías y servicios financieros.
- Buenas prácticas en banca de inversión:
 - Adhesión a compromisos o estándares que impliquen el rechazo a proyectos no sostenibles.
 - Incremento de inversión en proyectos de alto beneficio social.
- Buenas prácticas en gestión de activos:
 - Aplicar filtros de sostenibilidad a carteras de inversión.
 - Ofertar productos y servicio de inversión que apliquen criterios éticos y de sostenibilidad.

Pero si se pretende evaluar la gestión de la RSC en las entidades bancarias, debe establecerse algún tipo de medida que permita comparar los resultados y saber hasta qué punto se alcanzan los estándares previstos o exigidos.

La iniciativa de información en sostenibilidad más ampliamente difundida y aceptada en la actualidad es la *Global Reporting Initiative* que lanzó en 2000 SPI–*Finance* 2000, lo que supuso la adaptación al sector financiero de las directrices para elaborar los informes de sostenibilidad proponiendo indicadores específicos de desempeño social para el sector.

Además de los estándares de principios y herramientas de gestión de la RSC en general, como las propuestas por el Pacto Mundial de Naciones Unidas (United Nations Global Compact), las Directrices OCDE para Empresas Multinacionales o la Guía ISO 26000, en el sector de las finanzas existen diversas iniciativas entre las que podemos citar como destacadas alguna de las siguientes (Fernández *et al.*, 2010):

- Principios de Ecuador 2002: financiación de grandes proyectos con criterios de sostenibilidad en países emergentes. Todas las entidades firmantes se comprometen a no financiar proyectos que no cumplan los requisitos tanto sociales como medioambientales prefijados. (www.equator-principles.com/)

- United Nations Principles for Responsible Investment (UNPRI): se incorporan criterios de sostenibilidad en los procesos de análisis de inversiones con la finalidad de servir de guía los distintos inversores. (<http://www.unpri.org/>)
- Principios Wolfsberg: se han definido guías y estándares sobre malas prácticas bancarias, tales como el blanqueo de capitales, la financiación terrorista, o la lucha contra la corrupción. (www.wolfsberg-principles.com/pdf/spanish/Wolfsberg-Private-Banking-Principles-2012.pdf)
- Suplemento sectorial de indicadores para la elaboración de informes de la GRI (Global Reporting Initiative). Es quizá la iniciativa de información más ampliamente difundida y supone la adaptación al sector financiero de las directrices para elaborar los informes de sostenibilidad. (www.globalreporting.org/ReportingFramework/SectorSupplements.)
- European Alliance for CSR: impactos ambientales del sector financiero e inclusión financiera. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-358_en.htm)

La situación actual del sector financiero dista mucho de cumplir los requisitos que se han expuesto hasta el momento para considerarlas como unas finanzas socialmente responsables. La especulación, la corrupción y los paraísos fiscales deben desaparecer en sus prácticas financieras.

En la actualidad, el único posible control al que se encuentran sometidas las entidades financieras –aparte de los propios institucionales y legales que no se pueden soslayar–, es por medio de las personas ahorradoras/inversoras. El desarrollo de unas finanzas éticas, solidarias y responsables debe ser el camino para transformar la realidad social y económica. Los productos de inversión socialmente responsable, así como el referente de la banca ética como modelo de una nueva manera de hacer finanzas, son algunas de las vías de avance a corto plazo, vías que exploraremos en los siguientes capítulos para poder comprender hacia dónde deben dirigirse los nuevos enfoques de actuación bancaria, y de esta forma cumplir con las exigencias que la sociedad espera de ellas.

Así mismo, en posteriores capítulos, también investigaremos el papel de las Instituciones de Microfinanzas como fórmula de prestación de servicios financieros a los más desfavorecidos, algo que no podemos olvidar en un mundo marcado por las desigualdades ya comentadas.

CAPÍTULO 2.
FINANZAS SOLIDARIAS: LAS INVERSIONES
SOCIALMENTE RESPONSABLES Y LA BANCA ÉTICA

En este capítulo abordaremos el estudio de las llamadas finanzas solidarias (éticas, responsables o sostenibles). En un primer momento veremos la inversión socialmente responsable (ISR), una fórmula que permite al inversor elegir las compañías en las que poner su dinero manteniendo unos criterios éticos sin renunciar a la obtención de una rentabilidad adecuada. Posteriormente analizamos la banca ética, un nuevo modelo de actividad bancaria con el que las entidades tratan de cumplir con unos principios de transparencia y veracidad, con dedicación a los sectores menos atendidos por la banca tradicional. El caso de las microfinanzas, como sector particular de la ISR será analizado en un capítulo posterior al tratarse del núcleo central de nuestro estudio.

2.1. La inversión socialmente responsable

La responsabilidad social corporativa está suponiendo cambios importantes en la actividad empresarial, pero dónde más importancia está ganando es en el ámbito de los mercados financieros, donde se está desarrollando la llamada inversión socialmente responsable.

La ISR es una exigencia de una sociedad más concienciada con el respeto a los derechos sociales, al medioambiente y a la integración de valores en el quehacer cotidiano de las empresas, promoviendo una transición hacia el desarrollo sostenible.

Este apartado se inicia con la descripción de la ISR, así como la evolución de la misma desde sus orígenes. Avanzamos estudiando los distintos productos o instrumentos que sirven para canalizar la ISR, para pasar luego a ver las estrategias de selección de inversiones o los criterios (tanto positivos como negativos) de responsabilidad exigidos para incluir un activo en la cartera de inversión. Terminamos con un breve repaso a la ISR en los mercados financieros, principalmente en el mercado español.

2.1.1. Justificación y concepto

Como hemos comprobado previamente, existe una creciente preocupación en el sector financiero –todavía lejos de lo deseable– por ir acercando sus principios generales de actuación a un cumplimiento con las exigencias de la sociedad en la que se encuentra inmerso.

La inversión socialmente responsable es la parte de la gestión financiera que trata de encauzar la preocupación de millones de personas que invierten sus ahorros esperando un destino ético y socialmente responsable. Estos inversores son cada vez más exigentes, están más involucrados en los problemas de la sostenibilidad, con la justicia y la equidad, con la ayuda a los más pobres, y desean que su dinero no sea destinado sin más a cualquier proyecto. Además, poseen mayor información financiera antes de decidir sus inversiones y valoran criterios no solo financieros –de rentabilidad–, sino también de impacto sobre la sociedad y el medio ambiente.

Según De la Cuesta (2007), las instituciones financieras pueden contribuir a dirigir el ahorro de los inversores hacia la denominada inversión socialmente responsable, inversión que tiene en cuenta en la selección de valores, no sólo los tradicionales criterios de rentabilidad económica, sino también otros elementos extrafinancieros relacionados con la sostenibilidad, la reputación, la gestión ética, el buen gobierno y una adecuada relación con la sociedad de las empresas en las que decide invertir. A través de las ISR se puede propiciar que las empresas (sobre todo las grandes) se planteen incluir normas éticas y de responsabilidad entre sus principios.

La base de la ISR está en “el convencimiento de que factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo pueden mejorar los resultados financieros” (Fernández y Muñoz, 2009, p.11). Además ofrece un mejor análisis de riesgos y permite a los inversores reflejar sus valores personales en la elección de las inversiones.

Actualmente un gran colectivo de inversores está presionando a las compañías a incluir la ética y la sostenibilidad entre sus principios. Y no solo por una exigencia moral y de comportamiento, sino porque desean elegir correctamente las empresas en las que colocar su capital, porque además de respetuosa y moral, la sostenibilidad aplicada a las inversiones está comenzando a ser rentable (Blasco, 2014). Los mayores inversores del planeta siguen muy de cerca a las empresas que practican el buen gobierno, el respeto al medioambiente y al entorno social, los tres pilares que sirven para confeccionar los índices de sostenibilidad que evalúan a las compañías que se incluyen en él.

2.1.2. Orígenes de la inversión socialmente responsable

Siguiendo a De la Cuesta (2007) y Ochoa (2013) las primeras apariciones de este tipo de inversiones se produjeron a mediados del siglo XX, y fueron propiciadas por motivaciones religiosas, al pretender que determinadas actividades industriales

(producción de tabaco, alcohol, juego etc.) fuesen discriminadas negativamente en sus políticas inversoras.

Sin embargo, han sido más relevantes los motivos *ideológicos* los que han fomentado la ISR, propiciada fundamentalmente por hechos relacionados con el pacifismo, los derechos humanos y los movimientos ecologistas.

Fue en Estados Unidos donde primero se exigió por parte de los ciudadanos que las empresas y los bancos tuviesen una serie de criterios a la hora de invertir en los negocios. Así sucedió, por ejemplo, cuando tras la Guerra de Vietnam algunos grupos activistas presionaban a las empresas para que incluyesen temas de relevancia social, cambiando comportamientos en la esfera tanto de lo social como de lo ambiental. También se puede mencionar las políticas ligadas a la lucha contra el Apartheid en Sudáfrica que intentan trasladarse al ámbito empresarial.

Posteriormente, ante ciertos desastres de carácter medioambiental (Chernobyl, Exxon Valdez), o la cada vez mayor preocupación por el calentamiento global y el cambio climático, ha ido creciendo la sensibilidad hacia la ISR, sobre todo, en lo que respecta a los derechos humanos y la protección del medio ambiente.

Desde la década de los noventa las inversiones socialmente responsables han aumentado paulatinamente, siendo Estados Unidos el país donde más volumen de activos se destinan con estos criterios.

En Europa este proceso ha sido más tardío, siendo Reino Unido donde primero aparecieron este tipo de fondos y donde mayor crecimiento se ha ido produciendo. Poco a poco se ha ido extendiendo por la mayoría de los países desarrollados, existiendo numerosas iniciativas empresariales socialmente responsables que ofrecen una alternativa de inversión a todas aquellas personas que incluyan estos principios de exigencia social o medioambiental en su proceder.

Esta nueva corriente de inversión que podríamos denominar sostenible, procura establecer criterios que favorezcan la inversión en aquellas empresas que más respetuosas sean con los criterios sociales y de defensa del medio ambiente, a la vez que mantienen las exigencias de rentabilidad económica.

La ISR ha ido evolucionando desde un enfoque negativo o de exclusión, basado en la aplicación de restricciones en la selección de empresas por su actividad, hacia la búsqueda de empresas modélicas –*best in class*–. Se ha ido avanzando en la

preselección de las inversiones buscando aquellas empresas que sean las mejores en su sector de actividad y que cumplan además con criterios de sostenibilidad y eficiencia.

2.1.3. Tipos de inversiones o productos socialmente responsables

De forma simplificada, podemos decir que existen dos grandes tipos de ISR (Fernández *et al.*, 2010):

- En primer lugar, los mecanismos de financiación que canalizan el ahorro de los países del norte hacia proyectos de cooperación o empresas que contribuyen al desarrollo del Tercer Mundo, así como organizaciones que trabajan en la economía social dentro de los países desarrollados.
- En segundo lugar, los instrumentos financieros convencionales que tratan de discriminar la inversión a favor de empresas y organizaciones socialmente responsables, participando en ellas a través de los mercados ortodoxos.

La tipología de los instrumentos de ISR va a depender de distintas variables, tales como el intermediario financiero, el tipo de instituciones canalizadoras, así como del objetivo que el producto financiero pretenda cubrir. En función de las instituciones que intervienen en la operativa puede establecer la siguiente clasificación de ISR (Ochoa, 2013; Fernández y Muñoz, 2009):

1. Fondos de inversión y fondos de pensiones éticos: son los más habituales y los que más desarrollo han tenido. Se canalizan a través de instituciones de inversión colectiva (IIC) como los fondos de pensiones o las sociedades de inversión inmobiliaria. Son instituciones de inversión colectiva que destinan los recursos de un colectivo de inversores particulares a determinados activos que cumplan con unos criterios previamente establecidos. El ideario ético del fondo debe mantener un conjunto de criterios éticos, sociales o medioambientales que seguirán las directrices de la institución inversora.
2. Fondos rotatorios, cuyo objetivo es conceder préstamos a personas o grupos excluidos del acceso al crédito, cuyos resultados se aplican a nuevos solicitantes.
3. Fondos de garantía: sirven para avalar a pequeñas empresas que por sí mismas no pueden garantizar de forma suficiente sus solicitudes de crédito.
4. Microcréditos: concesión de créditos de pequeña cuantía a personas con pocos recursos para proyectos productivos. Este tipo de instrumento se

estudiará de forma más extensa en posteriores capítulos al tratarse de unos de los objetivos de análisis de este proyecto.

5. Sociedades de capital-riesgo: participan en el capital de pymes de forma minoritaria devolviendo el capital aportado al final del período estipulado previamente.
6. Banca ética: es quizá la expresión más perfeccionada de la ISR, ya que todo su negocio se lleva a cabo con criterios de rentabilidad económica, social y medioambiental, con total transparencia. Debido a su importancia y magnitud también se tratará en capítulo aparte.

De todas las fórmulas empleadas vamos a centrarnos a continuación en los fondos de inversión colectiva por ser la que más se identifican con la ISR.

Ya hemos comentado que estos fondos son instrumentos que permiten organizar la inversión tanto de particulares como de instituciones, dirigiéndola hacia aquellos proyectos o empresas que cumplan una serie de criterios previamente establecidos. Pueden ser fondos de inversión propiamente dichos o fondos de pensiones.

Los fondos ISR exigen a sus inversiones que además de proporcionar una determinada rentabilidad, estén de acuerdo con el conjunto de valores o creencias de sus inversores. Por lo tanto, estos fondos son similares a cualquier otro convencional, pero además se les añade un filtro que permite preseleccionar los valores que estén en el marco de los criterios preestablecidos. Estos fondos han seleccionado previamente su cartera de inversiones prefijando unos porcentajes de participación, máximos o mínimos, que obliga a admitir o rechazar determinadas empresas⁹.

De forma general se suelen distinguir dos tipos de fondos:

Fondos éticos: se seleccionan las empresas en las que se va a invertir en función del cumplimiento de una serie de requisitos éticos, muy ligados a la RSC.

Fondos de inversión solidarios: destinan parte de sus beneficios a la financiación de proyectos sociales o de desarrollo a nivel nacional o en países pobres.

⁹ Se puede exigir, por ejemplo, que las empresas del sector armamentístico estén totalmente excluidas o sólo aquellas cuya facturación supere un determinado porcentaje. En caso de criterios positivos se podría exigir que la facturación relacionada con un determinado negocio (reciclaje, producción de energías limpias, etc.) supere el porcentaje prefijado o elegir aquellas que se dediquen por entero a esa actividad.

2.1.4. Criterios de inversión

Para llevar a cabo una selección de activos o compañías que puedan ser incluidas en los distintos productos de ISR, se aplican una serie de filtros de responsabilidad social, generalmente divididos en dos grandes tipos (Cortés, 2008):

1. Criterios restrictivos, negativos o de exclusión.
2. Criterios valorativos, positivos o de inclusión.

Los primeros se identifican con la escuela británica, más partidaria de usar criterios de exclusión, mientras que los segundos responden a la escuela americana más propensa al uso de criterios inclusivos, aunque es común utilizar una mezcla de ambos tipos.

Los criterios positivos son entre otros aquellos que favorecen el desarrollo local, fijando capital y población al territorio, o empresas respetuosas con el medio ambiente y el medio natural, así como de producción de energías limpias o no contaminantes, o el respecto a los derechos de los trabajadores que incluyan políticas de igualdad, mientras que los negativos están más relacionados con los negocios de escasa ética (armas, juego, etc.), o perjudiciales para el medio ambiente. De forma más detallada quedarían reflejados en la Tabla 4:

Tabla 4: Criterios positivos y negativos clasificatorios de la ISR

Criterios excluyentes (negativos)	Criterios positivos
Armamento	Igualdad de oportunidades
Manipulación genética	Reciclaje
Explotación en el Tercer Mundo	Relaciones con la comunidad
Contaminación	Dirección y gestión
Pornografía	Política socio laboral
Tabaco y alcohol	Condiciones laborales
Energía nuclear	Iniciativas medioambientales
Juego	Emisiones, residuos y degradación medioambiental
Derechos Humanos	
Salud y seguridad laboral	
Regímenes represivos	

Fuente: Fernández (2004)

A modo de ejemplo, en la Tabla 5 podemos observar los principales criterios excluyentes utilizados en la selección de empresas en EE.UU. y Canadá:

Tabla 5: Principales filtros excluyentes (porcentaje de los fondos)

Criterios de exclusión	EE.UU.	Canadá
Tabaco	96%	83%
Juego	86%	41%
Alcohol	83%	63%
Armamento	81%	62%
Daño al medio ambiente	79%	64%
Violación de derechos humanos	43%	48%
Relaciones laborales	38%	50%
Control natalidad/aborto	23%	--
Explotación de animales	15%	5%
Energía nuclear	--	47%
Derechos de aborígenes	--	20%

Fuente: Chamorro *et al.* (2001)

En función de la inclusión de unos criterios u otros, los fondos de inversión colectiva se pueden clasificar en distintos tipos:

- Fondos de primera generación: solo tienen en cuenta criterios negativos o excluyentes para seleccionar las inversiones.
- Fondos de segunda generación: ya incluyen criterios positivos además de los negativos.
- Fondos de tercera generación: además de factores sociales y medioambientales, considerados como básicos, incluyen también aspectos de la empresa como su organización o gestión y las relaciones con la comunidad.
- Fondos de cuarta generación: en este caso el propio fondo dialoga con la empresa y puede ejercer su derecho al voto en las juntas de accionistas.

Poco a poco han ido apareciendo entidades especializadas que se dedican a realizar clasificaciones y valoraciones de las empresas en este ámbito de actuación. Existen numerosas agencias de investigación o de *rating* social entre las que podemos citar a nivel europeo la agencia EIRIS (Ethical Investment Research and Information Services) quien gestiona una base de más de 2500 empresas cotizadas. Las agencias de *rating* recopilan la información según el impacto de las actividades empresariales sobre los distintos grupos de interés. Esta información sirve posteriormente para crear índices con los que medir la ISR (Fernández, 2004).

Los índices socialmente más representativos son indicadores de la evolución de los valores bursátiles vinculados al segmento de la ISR, siendo los más representativos (Fernández y Muñoz, 2009):

- Domini 400 Social Index: es un índice que pretende replicar al S&P 500. Recoge una selección de 400 empresas revisadas socialmente en Estados Unidos.
- FTSE4Good: Creado en 2001 por FTSE Group y Bolsas y Mercados Españoles (BME) en colaboración con EIRIS y UNICEF.
- Dow Jones Sustainability Group Index: incluye un índice para el mercado europeo y otro para el mundial. Recoge las 200 mejores empresas del Dow Jones seleccionadas según criterios de RSC.
- ASPI: es un grupo de índices del mercado francés.
- Calvert Social Index: es un índice americano que selecciona las mejores empresas del país según criterios del grupo Calvert.
- FTSE4Good IBEX: desde 2008 se publica este índice de ISR compuesto por 32 empresas del mercado continuo español que cumplen con los criterios de buenas prácticas en RSC.

En líneas generales, se puede asumir que la ISR es beneficiosa en muchos sentidos. Para los inversores supone establecer unas reglas de confianza a la hora de tomar sus decisiones, y para las empresas es causa de mejoras en el buen gobierno de las mismas, propiciando así una mejora de la imagen en el mercado.

De todos modos, no sólo se encuentran ventajas propiciadas por la ISR, sino que en algunos casos también es posible que aparezcan ciertos inconvenientes. A continuación presentamos una posible relación de ambos (Cortés, 2008):

Ventajas:

- Las empresas pueden obtener ventajas fiscales y financieras por el hecho de tener un comportamiento socialmente responsable.
- Estas empresas son mucho más transparentes lo que conlleva menores costes de agencia.
- La rentabilidad a largo plazo de las empresas socialmente responsables suele ser mayor que la del resto de empresas, lo que explica que sea interesante su inclusión en determinados fondos de inversión o fondos de pensiones.
- Estas empresas suelen invertir en sectores con mayor potencial de crecimiento, lo que se traduce en mejores expectativas en el futuro.
- El modelo de gestión suele ser más competitivo y eficiente, y se obtiene un mejor riesgo reputacional, dado que se buscan buenas prácticas en el ámbito del gobierno corporativo.

- Suelen ser inversiones menos especulativas, lo cual limita el riesgo asumido por los inversores.
- Estas empresas suelen tener más controles de gestión, lo que fomenta buenas prácticas en el ámbito de la responsabilidad social empresarial.

Sin embargo, como ya hemos mencionado, también puede acarrear algún inconveniente:

- Si se usan criterios restrictivos en la selección de la cartera de títulos se produce una menor diversificación, lo que implica un aumento de los riesgos asumidos por los inversores.
- Estos mismos criterios restrictivos puede eliminar sectores o empresas bastante rentables, lo que significa renunciar a obtener mejores resultados.
- Las instituciones de inversión colectiva que se guían por índices asociados a empresas socialmente responsables encuentran menos oportunidades.

Existen estudios que tratan de comparar si los fondos socialmente responsables son mejores o peores –en términos de rentabilidad– que los fondos convencionales o que los índices de mercado, llegando a la conclusión de que, con carácter general, no hay diferencias significativas entre unos y otros. Uno de los informes del Social Investment Forum¹⁰ (2009) señala que el 70% de los fondos éticos en Estado Unidos obtuvieron las rentabilidades más altas posibles, y que la mitad llegaron a ser primeros en las clasificaciones de fondos.

Esto llevaría a plantearse que el inversor socialmente responsable no ha de renunciar a la obtención de una rentabilidad suficiente y adecuada por el hecho de preferir este tipo de inversiones. Más aún, sería lógico que ante una disyuntiva de elección de inversiones, aquellos inversores motivados socialmente prefieran llevar su dinero a la ISR dado que sin perder rentabilidad, estarían siendo consecuentes con sus principios morales.

¹⁰ El Foro de Inversión Social es un foro para la inversión social y los intermediarios de finanzas en el Reino Unido. Se estableció en 2010 para ayudar a trabajar en red a los intermediarios miembros.

2.1.5. La inversión socialmente responsable en los mercados financieros

El país más avanzado –como ya mencionamos previamente– es Estados Unidos, donde la preocupación por temas sociales es mayor y el sector está más consolidado. Las inversiones más frecuentes son las de tipo social, y el volumen de inversiones socialmente responsables alcanza más del 10% de las inversiones totales gestionadas.

En Europa los países con mayor tradición son Reino Unido, Francia, Holanda, Noruega o Suecia en los que existe un mercado maduro y consolidado.

En el año 2012 un informe de la Global Sustainable Investment Alliance (GSIA) indicaba un volumen de inversión a nivel mundial superior a los 13.500.000 millones de dólares. La mayor parte de la ISR está en Estados Unidos, Canadá y Europa que concentran en torno al 96% del total mundial. Según el citado informe Estados Unidos alcanzó los 3.740.000 millones de dólares, mientras que en Europa la cifra se elevó hasta los 8.750.000 millones (Alejos, 2014).

En España hasta la década de 1990 no aparecen los primeros fondos ISR, con un primer fondo de índole religiosa. En 2002 aparece la norma elaborada por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) sobre productos financieros éticos, que proporciona unas directrices o estándares que permitirían verificar la “idoneidad” de los fondos. En junio de 2005 ya existían y comercializaban un total de 11 fondos éticos.

El patrimonio gestionado ha aumentado considerablemente en los últimos años, pasando de unos 15.000 millones € en 2010, a unos 137.000 millones € en 2013. En 2010 ya había 31 fondos de pensiones que tenían algún principio de ISR (Albareda *et al.*, 2011). Teniendo en cuenta que la ISR no está presente en los fondos de inversión mobiliarios (FIM) y que el ahorro de las familias era en 2013 de unos 350.000 millones €, se puede afirmar que la ISR está muy presente en la inversión financiera española (Novaster, 2013).

El mercado está dominado por grandes inversores institucionales que representan el 97% de los activos gestionados con criterios ASG (ambientales, sociales y de buen gobierno). Según el Informe Spainsif, los más activos son los planes de pensiones de empleo que siguen siendo los principales impulsores del mercado de la ISR en España (ECODES, 2012). Son datos alentadores, pero estamos muy lejos de los principales países europeos. Tal vez la causa sea el desconocimiento de la población o

quizás por la falta de motivación institucional por promocionar este tipo de inversiones. Pero para que se dé un crecimiento verdadero y significativo hay que concienciar mucho más a los inversores, a las entidades financieras y gestoras de fondos, a las empresas cotizadas y sobre todo a la Administración Pública.

En España el grupo BME (Bolsas y Mercados Españoles) han creado el índice FTSE4 Good IBEX, el cual se compone de valores pertenecientes al IBEX 35 y al índice FTSE Spain All Cap que cumplen con los criterios exigidos en responsabilidad social corporativa. Las empresas aquí representadas trabajan por la sostenibilidad medioambiental, el desarrollo de relaciones positivas con los grupos de interés de la compañía y el respeto a los derechos humanos.

El índice es una herramienta importante para los potenciales inversores, ya que mantiene unos criterios de inclusión respecto a la RSC muy claros y transparentes. De la *web* informativa de Bolsamadrid se pueden extraer las principales utilidades de este índice:

- Permite a los inversores responsables identificar e invertir en aquellas compañías que cumplen con los estándares globales de responsabilidad corporativa.
- Proporciona a los gestores de activos un indicador de inversión socialmente responsable (IRS).
- Permite a los inversores capitalizar los beneficios del buen gobierno corporativo.
- Fomenta entre las compañías la idea de ser socialmente responsables.

Finalmente, mencionar la existencia de foros de promoción de la ISR. El objetivo es generar mecanismos de transparencia en la ISR, tal como realiza a nivel europeo el European Social Investment Forum (EUROSIF). Dicho foro integra información de distintos países como Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido, y tiene, entre otros, los siguientes objetivos (Fernández, 2004):

- Crear una red europea para promocionar la ISR.
- Potenciar la integración de los asuntos sociales, éticos y medioambientales en los servicios financieros europeos.
- Promocionar investigaciones y publicaciones sobre este tipo de iniciativas en ámbitos como la legislación, las políticas públicas, etc.

En España el nivel de iniciativas de este tipo es incipiente aún. Primero fueron las ONG como Economistas sin Fronteras, y más tarde se ha constituido el SpainSIF – equivalente al EUROSIF– quien desde 2008 promueve el desarrollo de la ISR en nuestro país. La asociación tiene como misión fundamental fomentar la integración de los criterios ASG en las políticas de inversión mediante el dialogo con los distintos grupos sociales a la vez que contribuir al desarrollo sostenible. Según el plan estratégico para 2012 se pretende ampliar el número de miembros para promover la ISR en España. Los miembros están distribuidos en varios grupos: entidades financieras, entidades gestoras, proveedores de servicios, ONG vinculadas y sindicatos (Albareda *et al.*, 2011).

2.2. Banca ética

La banca ética se configura como un nuevo estilo de banca que se preocupa por las consecuencias de sus actuaciones, y sin renunciar a la obtención de un beneficio que proporcione estabilidad a la institución, se plantea la obtención de una rentabilidad social por encima de todo lo demás.

En este apartado presentaremos el concepto de banca ética y sus posibles acepciones, así como las características delimitadoras. Nos centraremos en las diferencias que existen entre la banca ética y la banca convencional y haremos un estudio de las principales magnitudes tales como la actividad crediticia, el pasivo o la morosidad, datos todos ellos que nos sitúan ante un nuevo modelo de banca más cercano a la sociedad, más transparente y con un potencial de crecimiento que a día de hoy no tiene techo. Falta mucho por avanzar, sobre todo en difusión y reconocimiento, pero los pasos dados son irreversibles. Ante la desconfianza que existe hacia la banca tradicional, se espera que la banca ética vaya creciendo, ocupando ese espacio que inversores motivados y clientes poco atractivos necesitan para sentirse cómodos en un sistema financiero con responsabilidad social.

2.2.1 Marco conceptual y terminológico

Quizás lo más prioritario sea inicialmente hacer una aclaración sobre el propio término, dado que al adjetivar a una banca con la palabra ética, podría entenderse que existe otro tipo de banca no ética, cuando eso no es cierto o no es lo más acertado (Alemany, 2007). Además, hay otros términos que se usan para hacer referencia a este tipo de entidades financieras, lo que nos obliga a establecer con mayor precisión el nombre con el que vamos a referirnos a este tipo de negocio.

Hablar de banca ética genera una cierta incredulidad en muchas personas ya que existe la creencia de que banca y ética son dos términos antagónicos. A alguien que no haya oído hablar de este asunto, la unión de banca y ética le puede parecer imposible (Economistas sin Fronteras, 2013). Sin embargo, creemos que esto es algo que ha sucedido más bien recientemente, debido a los distintos casos de comportamientos ilícitos o corruptos, en especial por parte de los directivos de algunas entidades financieras, que se han aprovechado de una situación de “*laissez faire*” de las autoridades competentes. Pero no pueden generalizarse casos particulares a un negocio como el bancario que es necesario para el buen funcionamiento de la economía. Aun así, es comprensible que muchas personas hayan perdido la confianza en los bancos y sientan que su comportamiento no es demasiado ético.

El término ético en banca se asocia al estilo de negocio que orienta su actuación a la consecución de objetivos sociales, antes que económicos, y que pone su dinero a disposición de las personas o grupos que no tienen posibilidades de conseguirlo en el mercado bancario tradicional. Es asimismo una banca que busca la defensa de los valores y que tiene en cuenta cómo repercutirán sus decisiones sobre el conjunto de la sociedad y también sobre el medio ambiente. En el fondo, supone atender un mercado alternativo, un cliente que la banca tradicional no ha prestado suficiente atención y que se ha quedado excluido normalmente de los circuitos de la financiación.

Por ello, los términos más usados para este tipo de banca son banca social o banca ética, aunque también es posible referirse a ella como banca sostenible, banca alternativa o banca cooperativa. En otros casos, los menos, se cita como banca solidaria o incluso como banca de valores¹¹.

Tampoco debemos confundir banca ética con otros movimientos similares, como la banca cívica (que nada tienen que ver), o con determinados productos “éticos” que ofrecidos por entidades generalistas buscan captar clientes “despistados” que desconocen la realidad de la situación, o simplemente conseguir cuotas de mercado que no están dispuestos a rechazar. La banca ética no es un producto, es un proyecto y por tanto no existen sucedáneos (Sasia y Garibi, 2012).

Aunque no vamos a entrar en un debate terminológico, algunos autores consideran más conveniente el uso de otras denominaciones que pudieran ajustarse más al enfoque que se quiere representar. Así, por ejemplo, Rodríguez y Cabaleiro (2007), defienden el término banca alternativa por tres razones: primero, por ser un

¹¹ Puede verse una pequeña aclaración terminológica más detallada en Herden, 2012, p. 5.

modelo contrapuesto al convencional; segundo, porque el término ético podría implicar que la banca tradicional se identifica con no ética; tercero, porque la banca social parece que no engloba requisitos de rentabilidad.

Tal como se ha mencionado, y con el fin de aclarar lo que se comenta en la calificación anterior, aunque puede intuirse que la existencia de una banca ética implica otra banca no ética, no se justifica en modo alguno tal afirmación –si bien es cierto que hay un gran número de personas que así lo piensan–, y por ello es preciso dejar clara esta dicotomía.

La crisis económica que aún atravesamos, comenzó precisamente en el sistema financiero –a la vez que en el inmobiliario, o arrastrada por éste–. Este hecho, ha generado una gran desconfianza en la sociedad, lo que ha propiciado un alejamiento entre la banca y las personas. Esto no es bueno para nadie, puesto que la salida de la crisis pasa necesariamente por una banca “funcional”, una banca que esté al servicio de los que la necesiten y que sea el trampolín para muchos proyectos empresariales, ávidos de recursos financieros. Y si bien es verdad que muchos bancos han tenido comportamientos poco éticos, esta no es una característica que delimite de forma general sus operaciones. Como en todos los negocios siempre hay alguien que busca obtener más de lo que debe. Así pues, el negocio bancario no siempre actúa bajo los principios de moralidad, pero ello no quiere decir que exista un tipo de banca que se ubique precisamente en ese estilo. Podemos asegurar que no existe una banca amoral o no ética, de la misma forma que no existe una sociedad amoral, aunque si podemos encontrar personas cuyo comportamiento sea ese. La particularidad no puede dominar la generalidad.

Tras la aparición de la banca ética, los ciudadanos tienen una nueva opción como clientes bancarios. Lo más habitual es moverse por el máximo interés del dinero, sin pensar en las consecuencias que implica depositar esos ahorros en una u otra entidad. De este modo es la propia entidad la que decide qué hacer con esos recursos, a quién prestárselos y a quién no. Melé, subdirector general de Triodos Bank en España, opina que desde este nuevo espacio de intermediación financiera podemos aportar nuestro pequeño granito de arena para forzar un cambio; debemos ser conscientes de que tenemos una posibilidad de transformación personal y social. *“Es preciso cambiar de paradigma económico, llevamos mucho tiempo viviendo en un modelo basado en gran medida en el egoísmo y hay que basarlo en la responsabilidad de las personas”*. (Melé, 2010, p. 73).

La actividad financiera debe ser sólo un medio para transformar la sociedad en base a los planteamientos de la economía solidaria, cuyas normas podrían seguir las siguientes características (Gassiot, 2013):

- Estar al servicio de las necesidades de las personas, en lugar de que las personas estén al servicio de supuestas necesidades económicas.
- Distribuir equitativamente la riqueza generada.
- Tener una gestión democrática y participativa.
- Incorporar en toda su actividad criterios de sostenibilidad social y medioambiental, que aseguren no hipotecar el futuro de las generaciones venideras.

Y es precisamente la banca ética quien mejor cumple con todos estos criterios, quien más fielmente puede proponer proyectos de construcción social, y quien mejor representa, sin duda alguna, la máxima expresión de la responsabilidad social aplicada al ámbito financiero.

En base a los razonamientos mencionados, preferimos usar el término banca ética para referirnos a este tipo de entidades financieras, dado que es el que se acepta de manera generalizada en las publicaciones temáticas tanto divulgativas (Alsina, 2002), como científicas (García y Sichar, 2003) y el que de un modo más amplio podemos encontrarnos en otros países.

2.2.2. Algunas definiciones y características delimitadoras del espacio de la banca ética

No existe una definición única, dado que no existe tampoco un solo modelo de banco ético, por lo que iremos revisando distintas definiciones en las que subyacen unas ideas comunes.

Se entiende 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 por no disponer de garantías patrimoniales, avales, o, simplemente, historial crediticio; y que, por el otro, permita a los depositantes y ahorradores invertir sus recursos financieros atendiendo a valores y principios éticos. Valores y principios éticos que, generalmente, suelen estar relacionados, entre otros, con valores como el respeto al medio ambiente, la garantía de los derechos humanos, la preservación de unas

condiciones laborales mínimas, etcétera. La banca ética supone de este modo la máxima representación institucional de la ISR (Cortés, 2008).

Por lo tanto, la posible eticidad de la institución puede venir determinada bien por el tipo de actividad que se financia, o bien en función del tipo de persona que recibe la financiación, como pueden ser aquellas personas excluidas financieramente. Un ejemplo del primer caso puede ser Triodos Bank o Banca Popolare Etica, y un ejemplo del segundo caso puede ser el Banco Grameen.

En la Memoria de Triodos Bank correspondiente al año 2012 se puede leer lo que se entiende claramente por banca ética, lo que sería sin lugar a dudas toda una declaración de intenciones:

“La banca ética y sostenible promueve un uso consciente del dinero y tiene en cuenta el impacto social, medioambiental y cultural de sus actividades. Utiliza el dinero de los ahorradores e inversores para financiar proyectos y empresas que benefician a las personas y al medio ambiente, respondiendo a las necesidades actuales sin comprometer las necesidades futuras” (Triodos Bank, 2013, p.152).

Este mismo enfoque aparece en el concepto de banca con triple vía –*Triple Bottom Line*– defendido por De Clerck (2009), en el cual se pone de manifiesto que las decisiones se toman pensando en las personas, el medioambiente y el beneficio, por lo que es conocido como las tres P’s (*people, planet, profit*).

La banca ética reúne a organizaciones o colectivos que realizan intermediación financiera con el objetivo de apoyar mediante el crédito a proyectos que sitúan el impacto social y medioambiental de su actividad como objetivos ineludibles y prioritarios de su misión (Sasia y Garibi, 2012). Es por tanto el impacto social la primera de las características definitorias de esta banca. Lo que se busca desde la banca ética es la equidad y la justicia social, haciendo que todos los ciudadanos tengan los mismos derechos, y promoviendo un acceso a proyectos que pretendan mejorar la calidad de vida de la sociedad en general y de los más desfavorecidos en particular.

Otra cuestión que debe aclararse en la definición anterior es el carácter prioritario concedido a ese impacto social. Quiere decirse con ello que los proyectos hacia los que se destine la financiación están supeditados de modo exclusivo a la creación de un impacto social positivo, lo cual implica que las decisiones al respecto deberán ser tomadas de modo distinto, estableciendo mecanismos que valoren y primen las repercusiones sociales del proyecto apoyado. El comité ejecutivo que apruebe los

proyectos a financiar debe puntuar positivamente los impactos de mejora conseguidos por el proyecto.

Pero también es necesario encontrar un equilibrio entre rentabilidad económica y rentabilidad social y medioambiental. Esta sostenibilidad económica no es en modo absoluto desdeñable, sino que debe configurarse como una pre-condición de índole instrumental totalmente innegable.

Se podría decir que es, incluso, “una pre-condición ética, en la medida que supone un ejercicio de responsabilidad imperativo para poder mantener vivos proyectos que aspiran precisamente a generar impactos sociales orientados al bien común” (Sasia y Garibi, 2012, p. 289).

La sostenibilidad es fundamental para la banca ética. Es legítimo para un banco ético la obtención de beneficios, pero siempre que se respeten criterios éticos y su actividad tenga un impacto social positivo. Si no ocurriera esto último, estaríamos hablando de un banco convencional y no de un banco ético. Por lo tanto, un requisito de las operaciones a financiar por la banca ética es que estén asociadas a proyectos viables, no solamente desde el punto de vista financiero, sino también desde el punto de vista social y medioambiental.

Según De la Cuesta y Del Río (2001) se puede considerar como condiciones mínimas para poder hablar de Banca ética las siguientes:

- Máxima participación social en la selección de las inversiones. Esta debe llevarse a cabo en función de criterios no sólo de rentabilidad financiera, sino más bien de rentabilidad social, vinculada a los intereses de los ahorradores e inversores, quienes han depositado sus recursos buscando un destino diferente a su dinero.
- Transparencia, tanto en la gestión administrativa como en la toma de decisiones y en el destino de los fondos. Es común que las inversiones llevadas a cabo sean publicadas en los informes de las entidades (bien a través de los informes escritos periódicos o más modernamente a través de las webs corporativas).
- Gestión eficaz y profesional. Es cuestión prioritaria diseñar un modelo de organización que opere como cualquier otra entidad, con los principios de dirección, supervisión, y control de resultados que han de servir para que la institución mantenga su funcionamiento a medio y largo plazo.

- Código ético explícito que se use para la toma de decisiones y según el cual se pondere la utilidad del dinero en términos de beneficios sociales, y no solo de viabilidad técnica y financiera. Esto implica que además de un comité financiero que evalúe la viabilidad económica de los proyectos a financiar, exista también un comité ético que evalúe el impacto social y/o medioambiental.
- Colocación de activos en proyectos con *valor añadido social* y sin miras especulativas.

Asimismo, San Emeterio y Retolaza (2003)¹² plantean como principios inspiradores de la gestión de un banco ético los siguientes:

- Favorecer una cultura de respeto y promoción del medio ambiente.
- Promover el desarrollo social del entorno en el que participa.
- Minimizar los gastos a cargo de la comunidad.
- Gestionar con autonomía respecto de los poderes públicos y otros grupos de presión.
- Adoptar una posición crítica respecto al consumismo y el afán competitivo.
- Desarrollar relaciones comerciales justas.
- Asegurar la transparencia informativa dentro y fuera de la organización.
- Buscar cauces participativos en proyectos de todas las partes intervinientes.
- Asegurar condiciones de trabajo y remuneración digna para todos los trabajadores.
- Inversiones prioritarias en organizaciones no lucrativas (ONL), vivienda y personas en riesgo de exclusión social.
- Carencia de ánimo de lucro colectivo o individual.

Para Benedikter (2011) el concepto de la banca ética se basa en tres características delimitadoras:

1. Responsabilidad: conocimiento personal de los clientes y que el uso dado a los fondos sea para un fin social o medioambiental.
2. Transparencia: se ofrece información clara y precisa de los proyectos en qué se está poniendo el dinero.
3. Sostenibilidad: preocupación por las consecuencias a medio y largo plazo con el objetivo de desarrollar la sociedad, el medioambiente y las personas.

¹² Según los autores estos principios están tomados del proyecto B3A desarrollados a lo largo del 2001/2002 por REAS Euskalerría, Cáritas y Oikos.

Un punto de vista diferente, más amplio tal vez, o más filosófico, podría ser el planteado por Sasia¹³. Según este autor, es la forma en que las iniciativas que componen la banca ética afrontan la cuestión del crédito lo que delimita de forma nítida este espacio: “*son propuestas de acción colectiva orientadas a la consolidación de redes densas de ciudadanía comprometida con la transformación, mediante el crédito, de las condiciones de injusticia existentes en nuestras sociedades*” (Sasia, 2012, p.289).

Los pilares sobre los que se asiente este nuevo modelo de banca serían:

- Acción colectiva: se necesita una base social amplia que promueva la participación y la gestión compartida.
- Orientación no-lucrativa: no deben seguirse los principios capitalistas de maximización del beneficio. Es necesario que los participantes renuncien altruistamente a sus recompensas habituales en mercados competitivos.
- Flexibilidad: se necesita una permanente adaptación e innovación que facilite las demandas más allá de lo convencional.
- Trabajo en red: los retos afrontados deben solucionarse de forma coordinada con otras herramientas que planteen idénticos objetivos.
- Conocimiento de las realidades de la injusticia: los centros de decisión deben situarse en un plano de cercanía con las demandas sociales articulando estrategias de implantación local.

2.2.3. Objetivos

Aun admitiendo que existen diferentes modelos de banca ética y que todas las entidades pueden tener sus propias señas de identidad, hay una serie de objetivos comunes, que podrían simplificarse en los siguientes (De la Cuesta, 2007):

- Fomentar proyectos de índole social, medioambiental y ético, centrando su actividad crediticia en sectores como la agricultura ecológica, las energías renovables, los proyectos medioambientales, educativos, culturales y sanitarios, así como el fomento del autoempleo y la cooperación al desarrollo.
- Financiar actividades económicas que tengan un impacto social positivo, dando cobertura a los sectores más desfavorecidos, combatiendo la exclusión económica, al tercer sector y a la economía social.

¹³ Peru Sasia es un firme defensor de la banca ética y uno de los impulsores del proyecto Fiare, único banco ético totalmente español, aunque finalmente integrado en la Banca Popolare Ética italiana.

- Operar en mercados financieros bajo principios éticos y de sostenibilidad social y medioambiental.
- Tratar de influir en la sociedad en general, y en las empresas y consumidores en particular, para que orienten su comportamiento bajo principios éticos. Se trataría de crear un caldo de cultivo que favorezca la transformación hacia una sociedad más justa y donde no predomine la visión cortoplacista.

2.2.4. Tipología de entidades y modelos alternativos

La banca ética no es siempre idéntica, pues se adapta a los países y necesidades en que se ubica, incluso los productos ofrecidos y las formas de actuación también pueden diferir.

Según De la Cuesta (2007), en los países en desarrollo los bancos éticos son aquellos que se dedican de manera preferente a la lucha contra la pobreza y a posibilitar el acceso al mercado financiero a los colectivos que no pueden acceder a la banca convencional. Además, se especializan en productos como el microcrédito para alcanzar a los más pobres, especialmente mujeres y facilitan la independencia económica para muchas familias que no podrían mantenerla. Este tipo de instituciones es común en América Latina o en Asia y sirven para ayudar al desarrollo económico de aquellos que no tienen otras posibilidades –nos referimos a las instituciones de microfinanzas-.

Sin embargo, en los países desarrollados, como los europeos, su finalidad es más bien distinta. Generalmente es una banca que promueve actitudes de responsabilidad social, con preferencia por proyectos educativos, culturales, ecológicos o medioambientales (países del norte de Europa). En otros casos, como los países del sur, la preferencia suele ser la lucha contra la exclusión social, laboral o financiera, intentando dar apoyo a colectivos sociales o cooperativas que promueven la equidad. Además, en muchos casos es necesario buscar destino a los ahorros captados, ya que en los países de origen no existe suficiente demanda, o no entra en los baremos prefijados. Por ello se suele financiar a clientes de países no desarrollados.

Por otro lado, no existe una legislación específica para este tipo de banca, por lo que se encuentra sometida a las mismas normas generales de la banca convencional. La forma jurídica de constitución puede ser desde sociedades anónimas a cooperativas, pasando por fundaciones, sociedades laborales, etc., aunque existen ciertas restricciones a la concentración del capital en unas pocas manos, lo que va en contra de los principios generales de estas instituciones.

En cuanto a la entidad promotora va a diferir según las características fundacionales. Hay bancos que están promovidos por redes de economía social, otros por organizaciones no gubernamentales (ONG), algunos por cooperativas, por fundaciones, por instituciones microfinancieras, o en otros casos por las mismas entidades financieras convencionales que desean crear una alternativa diferenciada a su negocio tradicional.

2.2.5. Comparativa de la banca ética con la banca tradicional y otras inversiones de naturaleza solidaria o responsable

La banca ética convive junto a la banca tradicional y compiten en un mismo mercado (los clientes, tanto de activo como de pasivo, pueden ser los mismos) y además sus operaciones tampoco tienen por qué diferir.

Sin embargo, existen dos posiciones extremas difíciles de compaginar (Rodríguez y Cabaleiro, 2007):

- Aquella que maximiza el compromiso económico con ahorradores e inversores buscando la máxima rentabilidad para un riesgo dado.
- Aquella otra que de acuerdo a los aportantes de fondos y a la sociedad en conjunto procura maximizar la utilidad social, manteniendo a la par la viabilidad económica de los proyectos financiados.

De este modo, se clasificarían dos modelos de banca mutuamente excluyentes:

1. El modelo tradicional en el que se prioriza la rentabilidad económica a cualquier obtención de utilidad social que podría obtenerse en otros proyectos menos lucrativos. Este modelo representa a la mayoría de las entidades financieras que podríamos conceptualizar como convencionales o tradicionales. No se eliminan aquí muchas entidades que en un intento por ofrecer una mejor cara ante la sociedad, cuentan con importantes elementos publicitarios de ayudas a la sociedad, a los desfavorecidos, a los enfermos, a los jóvenes, etc. e incluso con grandes y lustrosos dossiers de RSC.
2. El modelo alternativo que prefiere sacrificar la rentabilidad económica que se podría llegar a obtener a cambio de obtener la máxima utilidad social. En este grupo se encuadrarían las entidades bancarias llamadas alternativas o éticas.

Habría que preguntarse por la especificidad de la banca ética frente a la banca tradicional e incluso frente a la banca tradicional con un planteamiento de RSC (San Emeterio y Retolaza, 2003). Si un banco tradicional incorporase la responsabilidad social corporativa en grado extremo a su filosofía, tal vez podría convertirse en banco ético, pero en la práctica dicha responsabilidad social se encuentra limitada a unos criterios que aun siendo éticos, no suponen una gran radicalidad y no exigen grandes transformaciones, entendiéndose que es un instrumento más del marketing empresarial que busca la obtención de ciertos beneficios, en especial, de imagen (Scharwz, 1981).

El producto ético parte de una orientación al cliente, y forma parte de la estrategia comercial de la empresa, centrada en ofrecer un producto diferenciado a la clientela que exige algo distinto (Sasia y Garibi, 2012).

En la práctica, existen claras diferencias del modelo ético sobre el tradicional (De la Cuesta, 2007):

- Prioridad de los criterios éticos sobre los de rentabilidad financiera. Aunque determinados proyectos puedan ser viables económicamente, si no cumplen con unos mínimos requisitos éticos (sociales, medioambientales o de solidaridad) no serían aprobados.
- Evitan inversiones especulativas, renunciando a la obtención de grandes beneficios a corto plazo.
- Se busca la inclusión de aquellas personas que no se amolden a los requisitos económicos de los circuitos bancarios ordinarios.
- Sus accionistas son ciudadanos preocupados y concienciados, que buscan más la generación de un cambio dentro del sistema financiero que su propio beneficio.
- Las garantías exigidas no suelen ser los avales financieros sino más bien la confianza en la viabilidad del proyecto y en las personas que lo gestionarán, creando en ocasiones grupos de solidaridad (países en desarrollo) que respondan colectivamente de la buena marcha de la operación.

Además podríamos enumerar otra serie de diferencias o peculiaridades de la banca ética sobre la tradicional:

- Transparencia en la información, dado que la mayoría de la información se hace pública.

- Modelo de gestión participativo en el que todos los elementos integrantes pueden tener su parte de responsabilidad e implicación en la toma de decisiones.
- Remuneración de los trabajadores y directivos, estableciendo habitualmente ratios de salarios máximos sobre mínimos.
- Renuncia a las remuneraciones por parte de los inversionistas y ahorradores, quienes ceden todo o parte de sus posibles ganancias en pro de mejoras en los créditos concedidos.

A modo de resumen, en la Tabla 6 recogemos las diferencias más significativas entre ambos tipos de banca:

Tabla 6: Comparación banca tradicional frente a banca ética

Criterio comparado	Banca tradicional	Banca ética
Objetivo	Max. Rentabilidad económica	Max. Rentabilidad social
Ahorro	Lucrativo (sin preocupación por el destino de los fondos)	Finalista (con destino social responsable)
Prestatarios	Suficiente calidad crediticia	Suficiente calidad social
Inversiones	Generan exclusión financiera	Promueve inclusión financiera
Garantías exigidas	Garantías reales	Capacidad emprendedora, círculos de garantía
Gestión del dinero	Discrecional	Transparente

Fuente: Rodríguez y Cabaleiro (2007)

2.2.6. Evolución de la banca ética en Europa y en España

2.2.6.1. Bancos éticos en Europa

Aunque existen bancos éticos en países en desarrollo¹⁴ vamos a centrarnos en Europa, ya que se considera que es la plaza fuerte de la banca social (Benedikter, 2011).

Hasta los años setenta en Europa tan solo existían tres bancos éticos:

¹⁴ Los casos más conocidos son Grameen Bank en Bangladesh, del que hablaremos en la parte correspondiente a microfinanzas, BancoSol en Bolivia o Pride-Africa repartido por distintos países africanos como Kenia, Tanzania o Uganda.

- Bank für Sozialwirtschaft AG, fundado en 1923 en Alemania.
- ASN Bank, fundado en 1960, en Países Bajos.
- GLS, fundado en 1974 en Alemania.

A partir de los años 80 se han ido creando multitud de iniciativas destacando:

- Triodos Bank, fundado en 1980 en Países Bajos y hoy extendido también a Bélgica, Reino Unido o España (2004).
- Oikobank, fundado en Alemania en 1988.
- La Nef, fundada en Francia en 1988.
- Alternative Bank Suisse (ABS), fundada en Suiza en 1990.
- Cooperative Bank, fundado en el Reino Unido en 1992.
- JAK, fundado en Suecia en 1997.
- Banca Popolare Ética, fundada en Italia en 1998, quien recientemente (2014) se ha fusionado con la iniciativa española FIARE.
- Ekobanken, fundado en Suecia en 1998.
- Charity Bank, fundado en Reino Unido en 2002.

2.2.6.2. Asociaciones

Hay creadas tres redes principales:

INAISE (International Association of Investors in the Social Economy): creada en 1989, es una red internacional de bancos y otras organizaciones de “finanzas solidarias”, en la que tienen cabida tanto instituciones financieras como otras no financieras, pero vinculadas con la economía solidaria, tales como consultoras, fundaciones de estudios, asociaciones y fundaciones de sensibilización y apoyo a este tipo de iniciativas. Tiene actualmente 50 miembros.

FEBEA (European Federation of Ethical and Alternative Banks): fundada en 2001 como red de intercambio de experiencias y de promoción de herramientas comunes para el desarrollo de las finanzas solidarias en Europa. Tiene 25 miembros.

GABV (Global Alliance for Banking on Values): fundada en 2009 por los principales bancos éticos o sostenibles del mundo. Agrupa 20 bancos que tienen como objetivo intercambiar conocimientos y estudios para la mejora de la atención a los clientes minoristas, y deben desarrollar su negocio en base a los tres pilares sostenibles: económicos, ambientales y sociales.

2.2.6.3. Banca ética en España

En España los movimientos sociales fueron apareciendo a partir de los años 2000, creando inicialmente el proyecto RUFAS (Red de Útiles Financieros Alternativos y Solidarios), el proyecto TRUST –finalmente absorbido por la filial española de Triodos Bank–, la Fundación Solidaridad Económica, o la Asociación por la Banca Ética y Solidaria. Surgen los primeros movimientos para crear FIARE, y también FETS (Financiación Ética y Solidaria) y Oikocredit (cooperativa internacional de crédito sin ánimo de lucro, que cuenta con asociaciones de socios en Cataluña, Euskadi o Andalucía).

Podemos citar además a Coop57, una cooperativa de servicios financieros y éticos constituida únicamente por socios tanto de servicios como colaboradores (Gassiot, 2013). Otro ejemplo es el Proyecto JAK que actualmente está en construcción en nuestro país derivado del banco cooperativo sueco JAK. Además hay dos cajas de ahorros (Caixa Pollença y Caixa Ontinyent) que ofertan distintos productos de tipo solidario.

De todos estos movimientos, dos son los que más fuerza han cobrado en la actualidad:

- Triodos Bank España, filial del banco holandés que cuenta con 18 oficinas en España y sigue en expansión.
- Fiare: lleva operando en España desde 2005 y ha mantenido contactos con Banca Popolare Etica italiana desde hace un tiempo para llegar, finalmente, a un acuerdo de integración en la misma que empieza a ser operativo en el año 2014 y opera con el nombre de Fiare Banca Ética. Ya ha abierto su primera oficina presencial (Bilbao – Octubre 2014) y su política es incrementar su actividad en el resto de territorios con mayor mercado abierto.

2.2.7. Estudio del mercado: clientes, inversores y productos

2.2.7.1. Clientes e inversores

El sector bancario convencional ha descuidado las expectativas de algunos segmentos de ahorro y de inversión emergentes, lo que ha propiciado que las iniciativas de banca solidaria hayan intentado cubrir este vacío.

Desde el lado del activo muchos potenciales clientes no reúnen los mínimos requisitos de solvencia y garantía para ser depositarios de la confianza del banco tradicional. Los ajustados modelos de evaluación de riesgos impuestos por muchas entidades, eliminan de raíz cualquier posibilidad de financiación. Y no es que un banco ético se salte las normas mínimas de riesgos aceptados, sino que su análisis va más allá, y establece otras valoraciones que no serían igual para el banco tradicional. Son las ganas de cooperar en la búsqueda de un mundo mejor y más justo para todos, lo que hace que estos clientes queden integrados en la banca ética.

Por el lado del pasivo, está creciendo el número de ahorradores e inversores motivados que no son tan exigentes en lo que a remuneración se refiere, siempre y cuando, eso sí, su dinero vaya destinado a fines sociales y éticos que puedan paliar las desigualdades sociales y las imperfecciones de un modelo económico dispuesto a dejar en la cuneta a miles de personas.

Por el lado del activo, los clientes responden a un perfil de prestatario arriesgado, que al carecer de garantías queda excluido del sistema bancario tradicional. Su aval está vinculado a la rentabilidad social del proyecto: mujeres con un bajo nivel de formación, parados de larga duración, pobres y marginados sociales, inmigrantes, jóvenes con dificultad para incorporarse al mercado laboral, etc. Todos ellos constituyen en los países industrializados la clientela más habitual de esta banca, una clientela a la que resulta difícil avalar el cumplimiento de sus obligaciones financieras. Es la capacidad emprendedora del prestatario y su habilidad para poner en marcha un proyecto viable, con impacto social positivo, lo que compensa la escasa capacidad crediticia que le atribuye la banca tradicional y lo que respalda su oportunidad de inclusión financiera a través de la banca ética (Rodríguez y Cabaleiro, 2007, p. 239).

El círculo del crédito puede cerrarse gracias en muchos casos al ahorro responsable que previamente se haya captado, que con una menor exigencia de rentabilidad permite al banco cubrir esos riesgos que elevan el nivel de la prudencia. Tal vez sería necesario que desde las propias instituciones públicas se fomentase este tipo de prácticas, que tanto ayudan a muchas personas desfavorecidas y penalizadas por un sistema injusto, exigente y excluyente. En algunos países la legislación fiscal favorece a la banca ética a través de bonificaciones fiscales (Reino Unido, Países Bajos,...).

Y, en todo caso, podemos ver que los dos estilos de banca, aunque operen en los mismos mercados geográficos, no compiten sobre el mismo segmento de la población: clientes, ahorradores y accionistas no parecen provenir de las mismas esferas, son como conjuntos adyacentes que conviven sin mezclarse.

2.2.7.2. Productos

En cuanto a los productos ofrecidos, básicamente tienen el mismo formato que los habituales bancarios: préstamos, por el lado del activo, y cuentas corrientes de ahorro y depósitos bancarios, por el lado del pasivo. Podríamos citar otros productos menos convencionales tales como tarjetas de crédito, fondos de inversión o de pensiones, microseguros, pero nos referiremos de forma más exhaustiva a los dos más habituales: préstamos y depósitos.

Las cuentas de pasivo tienen la peculiaridad de ofrecer menores tipos de interés, pero ello es debido no a una estrategia del banco, sino más bien a una menor exigencia de los clientes ahorradores, quienes exigen como contraparte que ese dinero se destine a proyectos con fines sociales.

Una posible operación son los llamados depósitos de ahorro finalista, en los que los depositantes de los fondos saben de antemano el destino explícito de los mismos. En estos depósitos, la rentabilidad puede fijarse de común acuerdo entre las partes sacrificando el depositante parte o todo de la misma, a cambio de la orientación definitiva de esos recursos.

En cuanto a los préstamos, una de las principales características es la minoración de los tipos de interés, quizá no siempre en tipos nominales, pero sí respecto a los tipos alternativos que esas mismas operaciones pudieran conseguir en los bancos tradicionales. Además, en países en desarrollo son muy frecuentes los créditos de pequeña cuantía –microcréditos– que se conceden a personas con menores necesidades financieras, pero con muy pocos recursos. Tanto en países desarrollados como no desarrollados, uno de los destinos más habituales es el autoempleo, y es ahí donde más incidencia puede tener en la mejora de la calidad de vida de muchas personas, que no podrían tener otra oportunidad para salir de su situación de pobreza, paro o abandono.

2.2.8. Estudio de la cartera crediticia

Una de las características más definitorias de estas entidades es su transparencia, lo cual se manifiesta en sus páginas *web* donde se puede ver el destino individualizado de los préstamos concedidos¹⁵.

Los criterios seguidos a la hora de conceder créditos son establecidos por un comité ético que valora la utilidad social (más allá de la rentabilidad económica) de los proyectos mencionados. Para ser “merecedor” de un crédito es necesario cumplir los requisitos exigidos sobre todo en el ámbito de la responsabilidad social. Por ejemplo, Fiare exige una serie de procedimientos que incluyen el análisis de las operaciones a cuatro niveles (De la Cruz, Sasía y Garibi, 2006):

- Adecuación de la persona solicitante a la tipología con la que trabaja el proyecto Fiare.
- Adecuación del tipo de operación a la tipología con la que trabaja el proyecto Fiare.
- Evaluación ético-social y medioambiental de las operaciones que incluyen proyectos de actividad.
- Evaluación económico-financiera de la actividad.

Según Alsina (2002), existen dos tipos de criterios éticos habituales que son usados para realizar un filtraje de los proyectos financiados:

- Filtros positivos: entre los que destacan la fabricación de productos biológicos y/o medioambientales, uso de energías renovables, respecto a la biodiversidad, igualdad de oportunidades, transferencia de tecnología a países pobres, respecto a los derechos humanos, etc.
- Filtros negativos: producción y venta de alcohol, armamento, tabaco, pornografía, explotación de trabajo infantil, juegos de azar, suministro al ejército, pruebas con animales, destrucción del medioambiente, agricultura intensiva, manipulación genética, tala de bosques tropicales, evasión de impuestos, especulación financiero, etc.

En cualquier caso, las inversiones son seleccionadas en función de su contribución social, aunque cada entidad bancaria puede establecer criterios o

¹⁵ En la web www.fiarebancaetica.coop/conmidinero aparece un listado de los préstamos concedidos a personas jurídicas, incluyendo de forma expresa la cantidad, el tipo de crédito y la necesidad cubierta. Es cierto que es un caso especial pero ilustra hasta dónde puede llegar la transparencia ofrecida.

preferencias según su ideario y los intereses de los grupos que lo forman. Los principales grupos de inversiones estarían englobados en alguna de las tipologías que aparecen en la Tabla 7:

Tabla 7: Tipología de crédito de la banca ética

NATURALEZA Y MEDIOAMBIENTE	ECONOMÍA SOCIAL	CULTURA Y SOCIEDAD	NORTE-SUR
Agricultura ecológica	Minoristas no alimentarios	Educación	Comercio justo
Alimentación ecológica	Fabricación	Vivienda	Coop. al desarrollo
Energías renovables	Servicios profesionales	Salud	
Construcción renovable	Ocio	Arte y cultura	
Tecnología ambiental	Asociaciones de vivienda	Filosofía de vida	

Fuente: San José y Retolaza (2007)

A la hora de conceder financiación cada banco ético establece unas prioridades, que van en función tanto de la posible clientela como de las estrategias de cada entidad.

Así, a modo de ejemplo, podemos ver cómo se distribuye la cartera de inversión en los dos grandes bancos operativos en España.

En la Tabla 8 presentamos los datos de Fiare distribuidos por segmentos de actividad desde el año 2009 al 2012 (los datos aparecen en miles de €).

Tabla 8: Distribución de la cartera de créditos de Fiare: 2009-2012¹⁶

SECTOR	2009	2010	2011	2012
Inserción social/ Econ. solidaria	6.313	7.009	8.303	8.420
Valores Sociales	559	1.039	2.731	3.589
Agroecología	562	517	471	654
Cooperación Int./Comercio Justo	1.254	1.853	1.817	1.633
Total	8.690	10.419	13.323	14.297

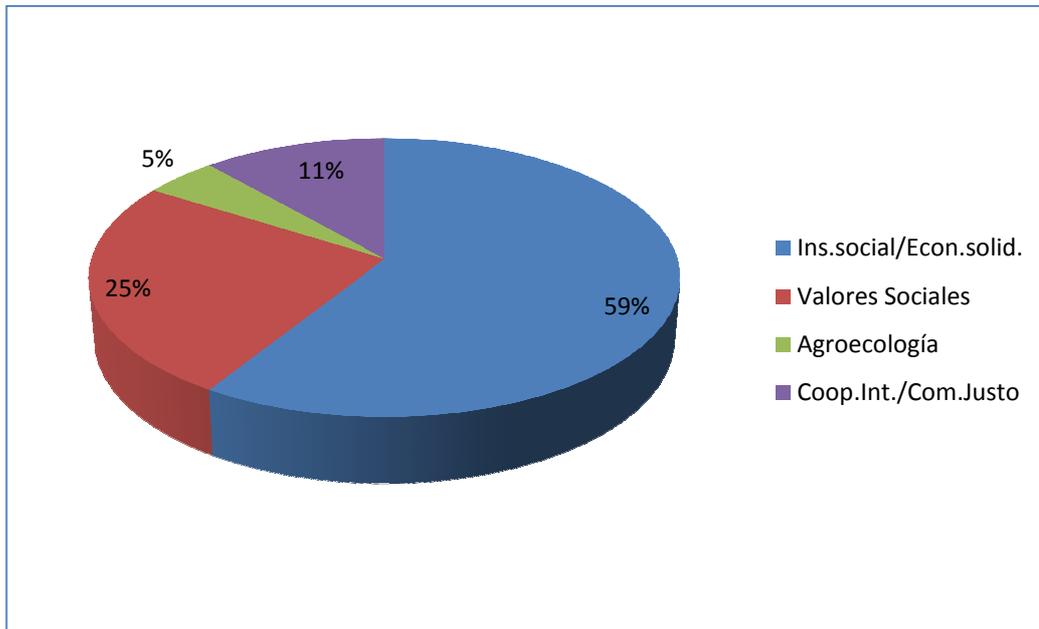
Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria de Fiare Banca Ética (2012)

Los datos muestran un crecimiento paulatino en todos los sectores de actividad pudiendo observar que el mayor peso recae en el sector social.

¹⁶ Los datos más actuales no se encuentran disponibles ya que Fiare integra sus cifras en Banca Popolare Etica y no son coincidentes con los que se publicaban hasta ese momento.

Así mismo, en el Gráfico 2 aparecen los destinos del crédito en el año 2012:

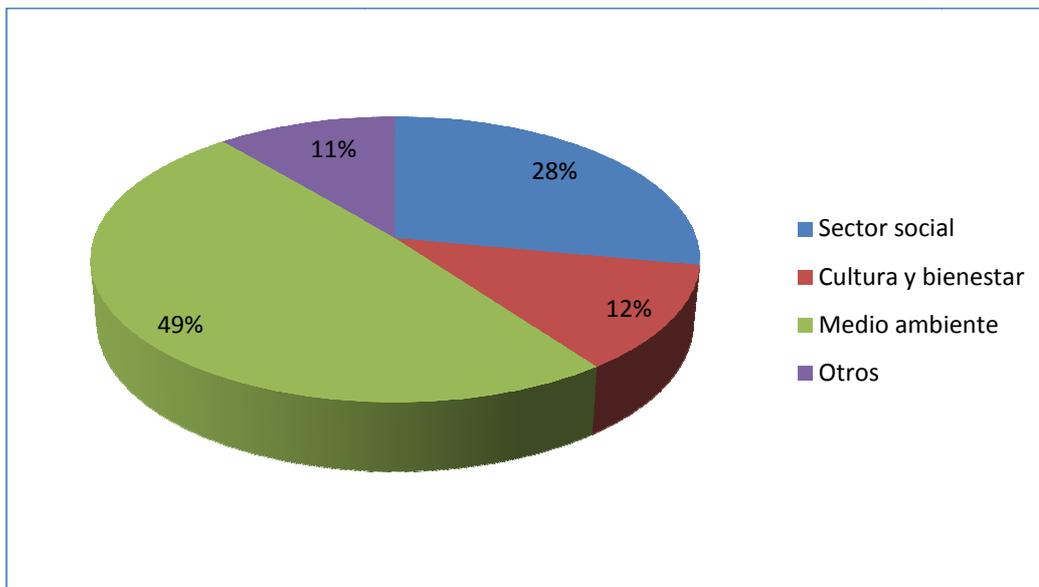
Gráfico 2: Cartera de préstamos por sector en Fiare (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria de Fiare Banca Ética (2012)

Por lo que respecta a Triodos Bank la distribución del crédito queda reflejada en el Gráfico 3 donde cabe observar el mayor peso dado al sector medioambiental.

Gráfico 3: Cartera de préstamos por sector en Triodos Bank (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria de Triodos Bank (2012)

Comparando ambas instituciones se observa que a pesar de que operan en mercados muy similares, difieren bastante en su cartera de crédito, dando cada entidad

un enfoque muy diferente a su actividad crediticia: mientras que Tríodos Bank destina un porcentaje mayoritario a temas medioambientales, Fiare tiene preferencia por asuntos sociales.

2.2.9. Análisis de la financiación de la banca ética: el caso de Fiare y Tríodos Bank

En este apartado se analiza la financiación de las propias entidades de banca ética, es decir el estudio de sus pasivos.

Para ello en primer lugar haremos referencia a un estudio llevado a cabo por Global Alliance for Banking on Values (GAVB)¹⁷ en 2012. El informe comparó la información financiera más relevante de los 28 mayores bancos del mundo –los considerados como instituciones financieras globales de importancia sistémica (GSIFI)– frente a un grupo de 22 bancos éticos representativos, durante el período 2002-2011.

En el estudio se analizan múltiples variables, entre otras, las diferencias en el nivel y calidad de los fondos propios que vamos a estudiar someramente.

En la Tabla 9 exponemos los ratios de capital sobre activos y el Ratio Tier 1¹⁸, para tres periodos temporales consecutivos que tienen en cuenta el momento de crisis por el que ha atravesado el sector bancario en el mundo –en torno a 2006–:

- 2002 a 2006 (antes de la crisis)
- 2007 a 2011 (crisis/post-crisis)
- 2002 a 2011 (en el ciclo de la crisis)

Los datos indicarían que la banca ética ha superado en los dos periodos estudiados (antes y después de la crisis) a los bancos sistémicos tanto en capitalización sobre activos como en el Tier 1, lo que muestra la fortaleza financiera de estas entidades, poniendo de manifiesto que la banca ética está consolidando su posición financiera y además supera los capitales regulatorios exigidos por las autoridades monetarias.

¹⁷Esta asociación ya fue mencionada en el apartado correspondiente a redes de bancos éticos; recordamos que es una red independiente de 20 de los principales bancos éticos o sostenibles del mundo.

¹⁸ El ratio Tier 1 expresa la relación entre el capital básico (capitales, reservas y fondos adicionales considerados como propios) respecto de los activos, y mide la fortaleza del banco.

Tabla 9: Ratios de capitalización de la banca ética (2002–2011)

Ratios de capital			
		Banca ética	GSIFI
Pre-crisis	Capitales/activos	6,70%	5,00%
	Tier 1	11,20%	8,60%
Post-crisis	Capitales/activos	8,30%	5,50%
	Tier 1	13,10%	10,90%
En el ciclo	Capitales/activos	7,50%	5,30%
	Tier 1	12,20%	10,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Global Alliance for Banking on Values (2012)

Asimismo, podemos estudiar la captación de depósitos (Tabla 10), ya que nos da una idea no sólo de lo atractivo que puede suponer para los inversores depositar sus ahorros en estas entidades –por el destino posterior de los ahorros depositados–, sino también de la capacidad de financiar sus operaciones de activo mediante fondos de terceros, lo cual posibilita en el fondo tener mayor alcance en sus operaciones crediticias.

Tabla 10: Nivel de depósitos sobre activos totales en la banca ética

Depósitos respecto al activo total		
	Banca ética	GSIFI
Pre-crisis	71,90%	42,80%
Post-crisis	73,10%	41,10%
En el ciclo	72,50%	42,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Global Alliance for Banking on Values (2012)

Los datos muestran como la banca ética es capaz de captar un porcentaje de depósitos superior al 70% sobre sus activos totales, obteniendo unas cifras muy superiores a las de los bancos sistémicos. Esto es sin duda muy positivo, ya que le permite transmitir a sus prestatarios las ventajas obtenidas en este proceso toda vez que los costes financieros por el ahorro depositado suelen ser inferiores a la media del mercado.

Para conocer datos más concretos podemos estudiar brevemente el caso de los dos grandes bancos operativos en nuestro país, lo cual haremos a partir de las memorias del año 2011 y 2012.

Así, por ejemplo, en el caso de Triodos Bank, en la Tabla 11 vemos que la proporción de fondos propios sobre pasivos totales es ligeramente superior al 10%, mientras que los depósitos suponen el 87%.

Tabla 11: Estructura del pasivo de Triodos Bank (2011, 2012)

PASIVO	Balance 2011	% del total	Balance 2012	% del total
Bancos	34.902	0,80%	62.799	1,20%
Depósitos	3.730.708	87,00%	4.593.501	86,90%
Otros	72.977	1,70%	66.306	1,30%
Fondos propios	451.166	10,50%	565.269	10,70%
Total	4.289.753	100,00%	5.287.875	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria de Triodos Bank (2012)

En cuanto a Fiare, los datos que presentamos hacen referencia a los valores de capital social y depósitos, así como al crecimiento conseguido en el año 2012 respecto al 2011. La Tabla 12 muestra un aumento del 41% en la cifra de capitales propios y del 14% en la captación de depósitos. Hemos de valorar que Fiare en esos momentos aún presentaba una estructura incipiente y que desde el año 2014, en que formaliza la unión con el grupo italiano Banca Popolare Ética, se espera que la situación cambie mucho más.

Tabla 12: Capital social y depósitos en el grupo Fiare (2011–2012)

FIARE	2011	2012	Incremento
Capital social	2.766.678	3.898.861	40,92%
Depósitos	3.617.321	4.132.119	14,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria de Fiare Banca Ética (2012)

2.2.10. Análisis de los resultados: crecimiento, beneficio y morosidad

A continuación llevaremos a cabo un estudio de la evolución del sector de la banca ética a través del estudio de las variables más relevantes. Para ello vamos a basarnos en dos estudios que han puesto de manifiesto que la banca ética está

comportándose mucho mejor que la banca tradicional prácticamente en todos los ratios relevantes, tanto de resultados, como de crecimiento de negocio (porcentualmente) como en morosidad, aspecto de vital importancia, toda vez que una de las mayores críticas que se ha hecho a la banca ética era precisamente que podría tener problemas financieros, debido al público objetivo al que dirige su actividad. En los estudios ofrecidos se desmiente rotundamente tal creencia y se ofrecen datos significativos de la fortaleza y rentabilidad del sector.

2.2.10.1. Crecimiento y beneficio

Vamos a analizar cómo está evolucionando el negocio en la banca ética, poniendo especial atención en los beneficios obtenidos y en la morosidad.

En cuanto a los resultados conseguidos nos remitimos al estudio mencionado en el punto anterior, informe llevado a cabo como dijimos por Global Alliance for Banking on Values (GABV) en 2012.

Nos referimos, en primer lugar, a las tasas de crecimiento de las variables más representativas, tales como activos, patrimonio o ingresos, y a continuación valoraremos las variaciones de los ratios tanto de estructura como de crecimiento. Las conclusiones son clarificadoras de lo que ha estado ocurriendo en el sector bancario con la irrupción de los bancos éticos, y se pueden esquematizar en la Tabla 13 y Tabla 14.

Tabla 13: Tasa de crecimiento (bancos éticos frente a bancos sistémicos)

	Bancos éticos	GSIFIs
Préstamos	19,7%	7,8%
Depósitos	19,6%	10,0%
Activos	19,0%	10,4%
Patrimonio	20,1%	11,5%
Ingresos totales	16,6%	6,9%

Fuente: Global Alliance for Banking on Values (2012)

Tabla 14: Ratios de estructura y crecimiento (bancos éticos frente a bancos sistémicos)

	Bancos éticos	GSIFIs
Préstamos/Activos	72,4%	40,7%
Depósitos/Activos	72,5%	42,0%
Capital/Activos	7,5%	5,3%
Ratio Tier 1	12,2%	10,0%
Rentabilidad del Activo	0,7%	0,6%
Rentabilidad del Capital	9,7%	10,8%

Fuente: Global Alliance for Banking on Values (2012)

Tras un análisis detallado de los resultados obtenidos, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Los bancos sistémicos prestan menos, consiguen captar menos depósitos y son más débiles en capitalización. Parece claro que los bancos éticos han crecido más en todos los aspectos, y además, los beneficios también son mayores que los bancos tradiciones. Sin embargo, es preciso aclarar que al tratarse de valores relativos las cifras no son totalmente comparables, dado que el volumen de negocio de los bancos sistémicos es mucho mayor, y por tanto más difícil de obtener cifras de crecimiento elevado. La banca ética, al tratarse de un sector joven tiene más dinamismo y posibilidades de crecimiento, en especial en aquellos países en los cuales su introducción es relativamente reciente.
- Por otro lado, también se observa que los bancos éticos tienen un modelo de negocio más robusto y resistente, y están invirtiendo más en una sociedad más sostenible y más justa. Aunque algunas de estas cuestiones no son visibles a través del análisis numérico, pero sí se desprenden del proceder que guía la banca ética y de su mercado objetivo.

Algunos de los representantes de los principales bancos éticos, como conclusiones a los resultados obtenidos en el mencionado estudio, inciden en las principales cuestiones que están haciendo cambiar el panorama de las instituciones financieras. Por ejemplo, Peter Blom, presidente de GABV y director General de Triodos Bank indica que *“los bancos éticos han desarrollado su propio modelo de negocio basado en los valores, y se evidencia que este enfoque implica un compromiso con la*

economía real, una gran capacidad de resistencia y estabilidad” (Global Alliance for Banking on Values, 2012, p.184).

Thomas Jorberg, miembro del comité de dirección de GABV y CEO de GLS Bank indica *“que los bancos éticos han ido en silencio centrándose en su negocio poniendo la ganancia como un medio y no como un fin en sí mismo. Mientras los grandes bancos se han alejado de la economía real” (Global Alliance for Banking on Values, 2012, p.185).*

Estas conclusiones nos llevarían a aceptar que el modelo de negocio desarrollado por los bancos éticos es tanto más seguro que el de los grandes bancos y sin embargo, contribuye a crear una sociedad más justa y más concienciada con la sostenibilidad y con el respeto a los valores.

2.2.10.2. Estudio de la morosidad

Otro aspecto de vital importancia que debe analizarse es el cumplimiento de pago por parte de los prestatarios, lo que avalaría la tesis de la confianza depositada en los mismos, o si por el contrario, esta estrategia no es la más adecuada de mantener.

Un reciente estudio llevado a cabo en un banco francés por Cornée y Szafarz (2013) ha analizado los índices de morosidad de la banca ética¹⁹. En primer lugar, habría que aclarar que los créditos han sido concedidos a empresas sociales que presentan proyectos viables y además a tipos de interés por debajo del mercado. El estudio concluye que un 23% de los prestatarios tuvieron algún problema de pago (*default*), pero sólo un 3,5% de la cartera crediticia del banco terminó en liquidación (cuando las tasas de morosidad habituales del mercado bancario están por encima del 10%). (Es necesario tomar estas cifras con cierta cautela ya que se trata de una sola entidad, pero cuando menos nos ofrece una idea aproximada de la situación).

En un intento por explicar esta conducta ellos ofrecen como respuesta la teoría de la reciprocidad²⁰. Esta teoría se basa en que los prestatarios que reciben los créditos se sienten de algún modo privilegiados al obtener mejores tipos de interés que la media del mercado y perciben pertenecer a un grupo de escogidos; estos prestatarios

¹⁹ El estudio se ha llevado a cabo en el Banco La Nef, entre los años 2001 a 2004, a través de un análisis de respuesta sobre 389 préstamos comerciales. Se observa que el banco cobra tasas de interés reducidas para estos prestatarios, pero que a la par éstos pagan de forma más responsable que otros con igual solvencia.

²⁰ Esta teoría fue expuesta por primera vez en 1993 por Rabin quien sugiere que la reciprocidad es una motivación poderosa en el cumplimiento de los contratos.

responden al compromiso del banco poniendo más esfuerzo en la realización de su proyecto.

Aunque es un estudio parcial respecto al sector de la banca ética, podemos aportar algunos datos que avalan la menor morosidad de los bancos éticos frente a la banca general. Así, por ejemplo, encontramos que la morosidad de la banca ética en España para el año 2013 supuso en torno al 4,25%, frente a tasas superiores al 13% para el sector bancario español en general (datos a septiembre de 2014)²¹.

En conclusión, se puede afirmar que menores rentabilidades para los ahorradores suponen ahorros importantes en los costes soportados por los prestatarios, quienes de esta forma tienen más fácil hacer viables sus proyectos y por ende convertirse en mejores pagadores.

²¹ Los datos están extraídos de diversas publicaciones digitales como el diario Expansión, el blog salmón, o periódicos generalistas, como El Mundo. <http://noticias.infocif.es/noticia/la-banca-etica-aumenta-un-60-y-ya-tiene-160000-clientes-en-espana>; <http://www.expansion.com/2013/11/18/empresas/banca/1384766697.html>

CAPÍTULO 3.
LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS:
CARACTERIZACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Las microfinanzas en su conjunto podrían englobarse dentro de lo que hemos llamado finanzas solidarias o sostenibles, que ya fueron analizadas en parte en el capítulo anterior. Sin embargo, hemos dejado aparte el análisis del sector de los microcréditos o microfinanzas dado que van a ser el núcleo central de nuestro estudio. Por ello, en el presente capítulo analizamos el sector microfinanciero, primeramente para valorar las causas de su aparición, y posteriormente para definir y explicar las características que hacen de este sector un caso particular de banca ética y social, un caso que ha servido para que millones de pobres en todo el mundo vean una oportunidad de salir de su situación, apoyándose en un sistema financiero que ha ido poco a poco adaptándose a las necesidades de cada momento y de cada país en el que se ha asentado.

Hoy en día el microcrédito se ha extendido a todos los rincones del mundo, perdiendo en algunos casos su carácter inicial. Los microcréditos ya no son patrimonio exclusivo de los países en desarrollo; podemos oír hablar de microcréditos en países totalmente avanzados en los que una demanda incipiente y fuera de lo habitual está surgiendo al albur de las ventajas que este tipo de operación conlleva.

Por otro lado, el sector microfinanciero ha ido extendiéndose no solo geográficamente, sino ofreciendo una gran variedad de productos y servicios, tales como los microahorros o los microseguros, que están permitiendo mejorar la calidad de vida e independencia de muchas familias y microempresarios con pocos recursos, ayudándoles en definitiva a salir de la situación de la pobreza en que estaban inmersos.

3.1. Razones de la aparición de las microfinanzas: pobreza, exclusión y sistemas informales

Las microfinanzas comienzan a desarrollarse en la década de los setenta, cuando se crean los primeros bancos cuya finalidad era conceder pequeños préstamos a los más desfavorecidos. Estos préstamos tenían como finalidad la reducción de la pobreza en el mundo, pero muy especialmente en los países menos desarrollados. Por ello, nos parece conveniente hablar en primer lugar del concepto de pobreza y de la exclusión tanto social como financiera que sufren muchas personas, y que podríamos considerar que han sido las causas que han motivado la aparición de estas instituciones. Además, el sistema financiero formal ha tardado en considerar como potenciales clientes a los pobres, dificultando el acceso a los servicios ofrecidos al público en general y obligándoles a buscar alternativas entre los intermediarios informales, verdaderos

sustitutos de la banca comercial. Por todo ello, también analizaremos las barreras de acceso de los sistemas formales y el papel jugado por los intermediarios informales como potenciales agentes de la aparición de las microfinanzas.

3.1.1. Pobreza y exclusión

Para encontrar una justificación al por qué de las microfinanzas creemos que es útil comenzar por analizar el problema de la pobreza en el mundo, ya que la finalidad perentoria de la creación de estas instituciones fue, precisamente, la lucha contra esta lacra de nuestra moderna sociedad capitalista. La tesis doctoral de Lacalle (2000) lleva a cabo un estudio en profundidad de cómo las IMF pueden convertirse en instrumentos de utilidad para disminuir los niveles de pobreza en el mundo. En ella se concluye que gracias a las microfinanzas una gran cantidad de personas excluidas del sistema financiero formal tienen la oportunidad de conseguir financiación, y que son precisamente estas personas pobres –y sus familias– las que pueden mejorar sus condiciones de vida gracias a ella.

El concepto de pobreza es una tanto controvertido, ya que se puede basar únicamente en el enfoque de renta propuesto por ejemplo por el Banco Mundial, o ir más allá, entendiendo que entrarían en juego aspectos más personales, relacionados con las coberturas sociales básicas (como educación, salud, etc.), e incluso, de una forma más subjetiva, cuando elimina la capacidad de las personas de ser dueños de sus propias vidas.

Reducir la pobreza siempre ha sido un objetivo para los mandatarios del mundo. Los líderes mundiales se comprometieron en el año 1990 a lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio, referidos entre otros temas a la erradicación de la pobreza, la educación universal, la igualdad entre géneros o la defensa del medio ambiente. Concretamente el objetivo uno se fijó de la forma siguiente (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD–, 1990):

Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre

- Meta 1.A: reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas con ingresos inferiores a 1 dólar por día.
- Meta 1.B: lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes.

- Meta 1.C: reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas que padecen hambre.

Este desafío por reducir la pobreza fue asumido por el movimiento microfinanciero a través de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito²². Sin embargo, pese a los progresos recientes en la reducción de la pobreza “más de 2.200 millones de personas se encuentran en situación de pobreza multidimensional²³ o cerca de ella”.

En cualquier caso, la injusta distribución de la riqueza en el mundo (a la cual nos referimos en el capítulo 1) ha propiciado que muchas personas carezcan de lo mínimo para subsistir, viéndose relegadas a una situación de exclusión de la sociedad en la que viven, marginadas social y financieramente, y muchas veces en una situación de abandono.

Desde la óptica social, esta exclusión conlleva la restricción a los servicios más básicos, tales como la vivienda, la atención sanitaria, el sistema educativo, o yendo más allá, tener un puesto de trabajo y un salario digno. Estas personas se ven excluidas de la sociedad en la que viven y pierden su propia identidad al quedar al margen de cualquier actividad social, cultural y de reconocimiento personal (Subirats *et al.*, 2004).

Por otra parte, la exclusión financiera significa una profundización en las dificultades que las personas tienen para ser dueños de su propio destino. Afecta a aquellas personas que la banca comercial tradicional no puede atender por carecer de avales, nóminas o porque requieren operaciones de tan pequeña cuantía que les convierten en clientes poco rentables para la banca (Ferrandis, 2006).

La Comisión Europea define la exclusión financiera como:

“El proceso por el que las personas encuentran dificultades para acceder y/o utilizar los productos y servicios financieros en el mercado formal conforme a sus necesidades y que les permiten llevar una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen” (Comisión Europea, 2008, p. 9).

²² La Campaña de la Cumbre de Microcrédito –*MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN*- reúne a profesionales de las microfinanzas –instituciones educativas, organismos donantes, instituciones financieras internacionales, ONG, etc. – para promover las mejores prácticas en el campo microfinanciero, y trabajar para alcanzar las metas fijadas. Sus principales objetivos son llegar a los más pobres, el empoderamiento de las mujeres, crear instituciones financieras autosuficientes y asegurar un impacto positivo en la vida de los clientes de los microcréditos. Surgió en 1997 donde se fija como objetivo alcanzar a 100 millones de las familias más pobres antes de 2005. En 2006 se relanzaron nuevos objetivos: llegar a 175 millones de las personas más pobres y ayudar a salir de la pobreza extrema a 100 millones de familias. (<http://17microcreditsummit.org/es/>)

²³ La pobreza multidimensional se basa en unas puntuaciones sobre carencias en salud, educación y niveles de vida.

Este impedimento para poder optar a los servicios financieros básicos viene impuesto por parte de las entidades financieras, quienes ven en estas personas pobres un cúmulo de futuros problemas relacionados sobre todo con las garantías de cobro de los capitales prestados. Siguiendo a Lacalle (2000), los principales motivos por los que una institución financiera prefiere no prestar dinero a los clientes pobres (participantes en el sector financiero informal) serían:

- Falta de garantías colaterales que elevan el riesgo de impago, en especial de los microempresarios que desean financiación para sus pequeños negocios.
- Elevados costes administrativos de prestar a las microempresas. Los bancos prefieren realizar préstamos más grandes en los que los costes de gestión no supongan un encarecimiento de la operación con el consiguiente aumento de los riesgos.
- Los bancos formales de los países en desarrollo carecen de la infraestructura y metodología necesaria para llevar a cabo un control sistemático de muchas pequeñas operaciones.
- Las dificultades para salir adelante en el caso de pequeños negocios con una gran inestabilidad, dado que en muchos casos el dinero se emplearía para comenzar el proyecto lo cual incrementa aún más el riesgo que el caso de empresas con un cierto historial.
- Tendencia a pensar que es más productivo para la economía conceder grandes préstamos en lugar de muchos pequeños.

La exclusión financiera también puede estar provocada por la imposibilidad de acceder a los servicios financieros comunes, bien por la inexistencia de tales servicios o porque el peticionario no cumple los requisitos solicitados por el sistema, cuestiones que estudiaremos a continuación.

3.1.2. Barreras de entrada y dificultades de acceso al mercado financiero formal

Algunas de las dificultades de acceso ya fueron citadas en el capítulo 1. A ellas habría que añadir las propias carencias de los sistemas financieros formales de los países menos desarrollados, que sufren una privación de las infraestructuras necesarias para acercar los servicios a aquellos que los necesitan: todo un cúmulo de circunstancias que se van sumando para que el círculo vicioso continúe creando una red de pobreza de la que es imposible salir.

Distintos organismos²⁴ han tratado de medir las dificultades de acceso a los mercados financieros. Así por ejemplo, el Banco Mundial (2005) ha enumerado los principales conceptos que pudieran servir para medir la exclusión e inclusión financiera y poder hacer comparaciones entre países, pudiendo mencionar los siguientes:

- La extensión en el uso de los productos y servicios financieros por parte de diferentes segmentos de la economía.
- Los precios, los márgenes de intermediación y las comisiones aplicadas.
- Las barreras percibidas por los no usuarios de productos y servicios financieros tales como los costes de espera, la distancia a las sucursales, los sobornos, la documentación exigida, la falta de respeto de los empleados, etc.
- La densidad y distribución de la red de puntos de acceso (sucursales, cajeros automáticos, etc.).
- La existencia de un marco legislativo e institucional adecuado que contemple, entre otras medidas, una ley contra la usura, una reglamentación prudente adaptada al microcrédito o una central de riesgos.
- Los productos y servicios contratados: cuentas de ahorros, tarjetas de pago, créditos y seguros.
- Los tipos de proveedores utilizados, distinguiendo entre el uso de las nuevas tecnologías, la banca formal o los intermediarios informales.

Un primer estudio llevado a cabo por Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez en 2007 recoge datos del sector bancario en 99 países comparando variables de accesibilidad a los bancos y de profundidad del sistema financiero. Los resultados muestran la importancia de la accesibilidad para que se dé un uso efectivo mayor por parte de la población y se reduzcan los problemas de acceso a la financiación de las pequeñas empresas.

Unceta y Gutiérrez (2009) analizan el acceso al sistema financiero llevado a cabo en 157 países con datos de los años 2002 y 2003, e intentan explicar de forma exhaustiva el acceso a los medios financieros más habituales.

²⁴ Podríamos citar los intentos de análisis llevados a cabo por el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) o Grupo de Ayuda a la Población más Pobre, en 2004, Naciones Unidas en 2006 o el propio Banco Mundial en 2005 y 2008, quienes a través de diversos programas han analizado las causas y dificultades de inclusión en los sistemas financieros formales. CGAP se concibió como un programa para la reducción de la pobreza en 1995, creado a partir de ciertas instituciones como los bancos de desarrollo, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), United Nations Capital Development Fund (UNCDF) y el Banco Mundial, entre otros. Posteriormente se unirían otros agentes y organismos colaboradores.

En la Tabla 15 figuran los datos de uso efectivo (porcentaje de personas con acceso a una cuenta bancaria), número de préstamos y número de depósitos, en función de la renta de los distintos países estudiados.

Tabla 15: Uso efectivo y número de préstamos y depósitos por cada mil habitantes

	Uso efectivo (%)	Número préstamos	Número depósitos
Ingreso alto	87,15	449,70	2.012,82
Ingreso medio-alto	49,52	249,43	1.061,97
Ingreso medio-bajo	30,28	74,10	553,10
Ingreso bajo	19,65	21,71	120,71
Todos los países	41,70	198,53	943,94

Fuente: Unceta y Gutiérrez (2009)

Se observa que el uso efectivo de los servicios financieros básicos difiere mucho dependiendo del grado de ingreso del país: el porcentaje de personas adultas con acceso a una cuenta bancaria –uso efectivo– oscila desde un 87% en países de ingresos elevados al 20% en países de ingresos bajos. En cuanto al número de préstamos –por cada mil habitantes– en países ricos se llega a 450, mientras que en los pobres apenas se sobrepasan los 20. Por último, los países de mayor renta alcanzan una cifra superior a los 2.000 depósitos frente a los escasos 120 de los países más pobres. Los países pobres están lejos de los mínimos deseables, por lo que el trabajo del sistema financiero por eliminar estas diferencias es aún muy grande.

En el mismo estudio se compara tanto la penetración geográfica (número de sucursales por cada 1.000 km²) como la penetración demográfica (número de sucursales por cada 100.000 personas). Dichos datos aparecen en la Tabla 16.

Tabla 16: Penetración geográfica y demográfica por niveles de renta (valores medios)

	Penetración geográfica	Penetración demográfica
Ingreso alto	80,62	30,56
Ingreso medio-alto	13,44	10,75
Ingreso medio-bajo	5,95	5,82
Ingreso bajo	6,40	2,30
Todos los países	30,19	13,93

Fuente: Unceta y Gutiérrez (2009)

En este caso se observa falta de infraestructuras de los países pobres sobre los ricos, donde los ratios revelan una proporción de hasta 12 veces menos en el número de oficinas. A la escasez en el número de sucursales se unen las dificultades en los medios de transporte que puede haber en las zonas más pobres, factor que no queda recogido en los números expuestos, y que eleva aún más los problemas de acceso.

Por último, y refiriéndonos al mismo estudio, existen otros aspectos que añaden más barreras al uso de los servicios financieros básicos, tales como el mínimo de apertura para una cuenta de ahorro o depósito, la documentación exigida para la misma, o la cuantía mínima de los préstamos (Tabla 17):

Tabla 17: Barreras de acceso por niveles de renta (valores medios)

	Mín. apertura (% PIB per cápita)	Número documentos apertura	Mín. préstamo (% PIB per cápita)
Ingreso alto	0,13	1,71	5,15
Ingreso medio-alto	6,46	2,05	10,01
Ingreso medio-bajo	7,51	1,86	66,94
Ingreso bajo	21,54	3,06	108,46
Todos los países	8,57	2,13	46,66

Fuente: Unceta y Gutiérrez (2009)

Mientras que en los países ricos el coste para abrir un depósito es prácticamente nulo (en proporción a sus ingresos *per cápita*) en los países pobres supone una quinta parte de la renta. El número de documentos exigidos no sólo es mayor, sino que en muchos casos las personas pobres simplemente carecen de ellos por lo que no pueden aportar lo que les piden los bancos. Y en cuanto al porcentaje de los ingresos que representa el préstamo, si es que se obtiene, en un país pobre puede llegar a superar la propia renta, mientras que para los países más ricos no supone más que un 5%.

Con todos los datos expuestos es fácil comprender la necesidad de desarrollar el sistema financiero de los países más pobres, de ser menos exigentes en los requisitos demandados para conceder cualquier tipo de servicio financiero, y, en definitiva, de facilitar el acceso al crédito a los más desfavorecidos. Mientras que el sistema financiero niegue el derecho a los servicios financieros más básicos a las personas pobres, estos habrán de buscar alternativas más caras y exigentes en el mercado informal. Por ello, vamos a explicar brevemente este mercado y su funcionamiento.

3.1.3. Los sistemas financieros informales

Una de las mayores dificultades reconocidas para que las microempresas puedan salir adelante, y para que los pequeños empresarios puedan tener una vida y un empleo dignos, es sin duda alguna la falta de acceso a la financiación formal. Lacalle expone que “la mayoría de las investigaciones reconocen que la restricción más importante a la que deben enfrentarse las microempresas es la falta de financiación”, (Lacalle, 2000, p. 38).

Los intermediarios informales operan en los mercados financieros al margen de las regulaciones legales, prestando recursos a aquellos que los necesitan, pero cobrando en la mayoría de los casos tasas de interés desorbitadas. Así pues, hay muchos pequeños empresarios que se ven abocados a acudir a estos mercados aun a pesar de saber de antemano que habrán de pagar mucho más que en una institución formal.

Pudiéramos pensar que estos intermediarios informales rayan la ilegalidad, de hecho, en algunos países existe legislación que lo prohíbe por considerar esta práctica como usura. Pero sea como sea, en los países en desarrollo su papel en la financiación es fundamental, llegando en algunos casos a conceder el 50% de la financiación a la población rural. Constituye en muchos casos la única fuente de recursos financieros y se considera un elemento necesario para eliminar las ineficiencias en las que incurre el sector formal en la concesión del crédito (Ghate, 1988, p. 64).

Se puede diferenciar entre dos grandes tipos de intermediarios informales:

- Prestamistas individuales: bien sea porque se dedican a ello de forma profesional o por ser proveedores, comerciantes o incluso terratenientes. Este tipo de prestamistas cobra intereses muy elevados, entre un 2% y un 4% al día, pudiendo llegar hasta un 10% diario (Carpintero, 1999) aunque a cambio es bastante fácil obtener el crédito, incluso de forma rápida.
- Otra forma de financiación informal es la llevada a cabo por grupos de autoayuda. Pueden ser grupos de amigos, vecinos o personas con intereses comunes que se unen para acceder a la financiación de un modo más fácil y económico. Uno de los más habituales son las Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotatorio (ROSCAS), que se caracteriza por la contribución periódica a un fondo común, el cual se pone a disposición de los miembros del grupo de forma rotatoria. Según Bouman (1984) suele estar formado por entre 10 y 30 personas que aportan un montante para que uno de ellos pueda acceder

al crédito necesario. Hay otras variantes similares a estos, que tratan de sufragar obras comunes o provisión de fondos directos para créditos.

Si bien los servicios financieros informales sirven para paliar la falta de financiación adecuada, para la mayoría de los microempresarios pobres de los países en desarrollo, es claro que esto no es, ni mucho menos, la situación más aconsejable. Los países en desarrollo necesitan también contar con un sistema financiero avanzado, que apoye sin fisuras a los pobres en su intento de salir de su situación, y que a cambio no tengan que pagar por ello con los pocos beneficios que pudieran conseguir de sus negocios.

Para salir de este círculo de pobreza aparecen las primeras fórmulas que permiten el acceso a pequeños créditos a aquellos que más los necesitan: estamos hablando de los microcréditos, primeros pasos de un sector que poco a poco ha ido creciendo hasta llegar a lo que hoy conocemos como microfinanzas.

3.2. Evolución del sector microfinanciero: de los microcréditos a las microfinanzas

En este apartado nos vamos a centrar en el estudio de las microfinanzas como conjunto de servicios financieros ofrecidos por las entidades que operan en este sector. Nos detendremos en analizar los microcréditos, dado que cronológicamente fueron los primeros servicios financieros a pequeña escala, veremos su origen y sus características principales. Posteriormente estudiaremos otros servicios financieros tales como los microahorros o los microseguros, tan necesarios como complementarios para alcanzar los objetivos perseguidos y para que los microempresarios puedan gestionar de un modo más eficaz sus negocios y su seguridad financiera.

3.2.1. Orígenes de los microcréditos

La concesión de pequeños créditos a personas en situación de pobreza, con el fin de ayudarles a mejorar sus condiciones de vida ha existido desde siglos atrás (Gutiérrez, 2005), pero no fue hasta la década de los 70 cuando se originó, de la mano de expertos en economía y desarrollo, en Asia y América Latina, todo un movimiento revolucionario de las finanzas y su papel en el desarrollo (Lacalle *et al.*, 2010).

En Asia, fue un joven profesor de la universidad de Bangladesh, Muhammad Yunus²⁵ quien dio el primer paso cuando ofreció de su propio bolsillo pequeñas cuantías de dinero a los más pobres, con el fin de mejorar sus condiciones de vida y ayudarles a salir de la pobreza (Yunus *et al.*, 2005). En 1976 Yunus creó el Grameen Bank, conocido prácticamente en todo el mundo como “el banco de los pobres” y con el que logró una gran difusión del microcrédito como nueva herramienta de desarrollo.

En 1973 surgía en América Latina un programa de concesión de microcréditos por parte de la ONG Acción Internacional. Esta organización fue fundada en 1961 por Joseph Blatchford, con el objetivo de emprender proyectos que pudiesen ayudar a los pobres a mejorar sus condiciones de vida. Después de años de actividad y antes de iniciar la concesión de microcréditos, la vida de las personas que habían estado participando en dichos proyectos no había experimentado ninguna mejoría. Tras un punto de inflexión, dicha ONG llegó a la conclusión de que el problema de estas personas era la falta de acceso a financiación, y era ésta la razón que les mantenía en una situación de pobreza (Lacalle, 2002). Así, ambas instituciones, Grameen Bank y Acción Internacional, adoptaron una misma forma de trabajo, aprendiendo mutuamente y compartiendo sus experiencias.

Muy pronto las microfinanzas empezaban a recibir apoyo notable, por parte de organizaciones públicas nacionales e internacionales. A partir de entonces, las microfinanzas experimentarían un crecimiento espectacular (Marbán, 2007).

Las principales causas de la gran expansión del sector se sustentan sobre dos motivos principales (Gutiérrez, 2011):

1. El primero, ya mencionado, sería el apoyo decisivo de grandes organizaciones, que incluyen la cooperación internacional, como el Banco Mundial, Naciones Unidas, gobiernos locales, bancos y cajas de ahorros convencionales, agencias de desarrollo de otros países y multilaterales, etc.
2. Un segundo motivo sería su respuesta novedosa a las necesidades de servicios financieros de amplias capas de población, excluidas del sector formal, y deficientemente atendidas por medios informales.

²⁵ Muhammad Yunus comenzó como profesor de Economía en la Universidad de Chittagong en Bangladesh y es considerado el padre de los microcréditos. Su lucha por sacar adelante esta idea del crédito a las capas más bajas de la población se fue extendiendo poco a poco, hasta calar en numerosos países y tornarse como forma de financiar a los más necesitados. Yunus fue galardonado con el premio Nobel de la Paz en 2006 –junto con el banco Grameen– por considerarle el precursor de la microfinanzas y apostar por un cambio drástico en la concepción de las finanzas en los países en desarrollo.

Además, el movimiento de las microfinanzas ha generado un descubrimiento revolucionario en el sistema financiero, y es que, según relata Marbán (2007), los pobres pueden ser muy buenos clientes de las entidades financieras, frecuentemente mejores que los de mayores ingresos, ya que devuelven puntualmente sus créditos, pese a unas condiciones de precios y plazos más exigentes. Anteriormente, existía la creencia opuesta de que los pobres nunca devolverían un préstamo; esta era una de las razones por la que el sistema financiero los había excluido hasta entonces.

La expansión de las microfinanzas ha dado lugar a un cambio de paradigma, según opinión de muchos expertos, en la nueva forma de entender la pobreza y fomento de desarrollo (Marbán, 2007). Dicha visión sería, sin duda alguna, hacia la que se encamina la cooperación internacional, junto con una tendencia, cada vez más palpable, hacia las alianzas publico privadas, y a acuerdos entre el mundo de la cooperación y la empresa privada. Ante esta visión, cada vez más dominante, existen voces que critican esta nueva forma de abordar la pobreza, basada en el mercado, desviando la atención de las verdaderas causas de la misma (Gómez, 2005).

Existen opiniones que hablan de un éxito rotundo de las microfinanzas, basándose en las cifras de clientes y en la demostración por parte de las entidades de su capacidad de gestión y sostenibilidad, además de múltiples casos que demuestran que las microfinanzas han ayudado a los beneficiarios. Pese a ello, en la actualidad el sector se enfrenta a varios retos, entre los que destaca la evaluación del impacto real que las microfinanzas están teniendo, pues hasta el momento no existen estudios suficientes que demuestren el impacto de las mismas (Consultative Group to Assist the Poor, 2007).

3.2.2. Concepto de microcrédito

El microcrédito es un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo último sería la reducción de la pobreza en el mundo (Lacalle, 2000). En un intento de definir este concepto podríamos usar distintas acepciones cuyo nexo común es el destino de los fondos prestados: las personas pobres sin posibilidad de acceder al mercado financiero convencional.

Una primera definición sería la adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos, celebrada en Washington D.C. en 1997, según la cual:

"Los Microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias" (Lacalle, 2002, p. 45).

Otra definición es la utilizada por el Grameen Bank, para quien los microcréditos son pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo que generan ingresos, lo que les permite cuidar de sí mismos y de sus familias.

Los principales rasgos distintivos podrían resumirse en los siguientes (Lacalle, 2000; Velásquez, 2011):

1. El importe de los préstamos suele ser de baja cuantía. En la Tabla 18 y el Gráfico 4 figuran valores del préstamo medio para los años 2010, 2011 y 2012, agrupados por regiones geográficas²⁶. Se observa que hay diferencias significativas entre ellas, siendo la región del Sur de Asia donde más bajo es el tamaño promedio (143 \$ de promedio para el conjunto de los tres años). Por el contrario, la zona europea mantiene cifras muy superiores al resto, con valores por encima de 1.700 \$, seguida de América Latina que promedia valores cercanos a 1.000 \$. La evolución durante el período observado no supone mejoras notables, ya que el año 2012 es muy similar al 2010, lo cual indica que tampoco se están produciendo cambios relevantes con el tiempo.

Es importante señalar que los datos reflejan, además, el grado de pobreza de la zona de estudio, ya que se considera que el tamaño del préstamo está relacionado con la pobreza del peticionario, indicando por tanto que a menor valor del préstamo más pobre es la zona. Así, observamos que salvo la zona europea todas las demás tienen préstamos medios por debajo de 1.000\$, lo cual sería indicativo de que existen diferencias sustanciales entre esta zona y el resto.

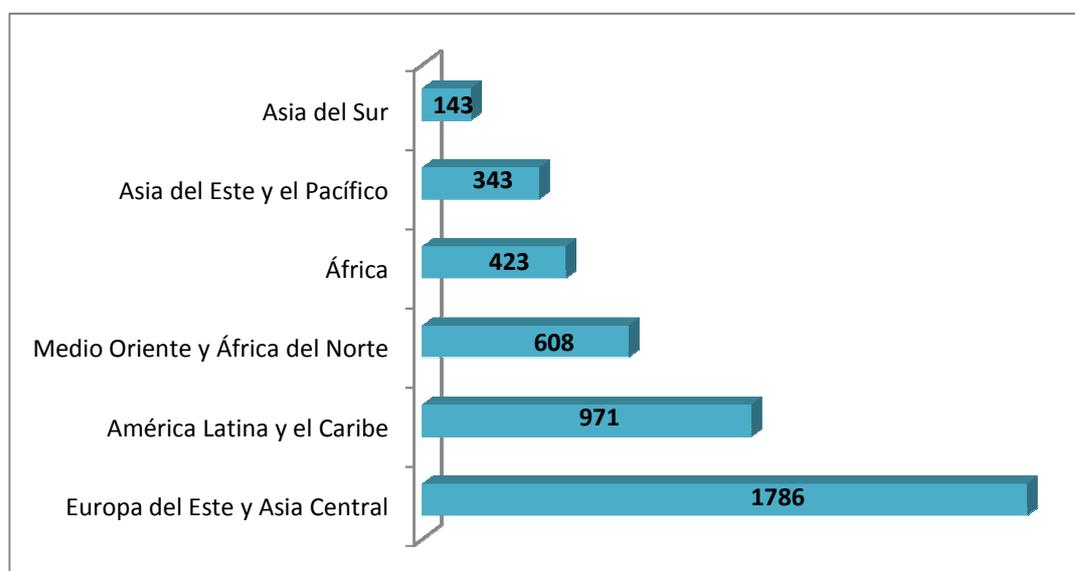
²⁶ Los datos están extraídos de MIX Market, principal fuente de información del sector, y a la que nos referiremos más adelante de forma explícita. Se han usado datos de los años 2010, 2011, y 2012 puesto que van a ser los años que utilizemos en el estudio empírico, momento en el cual justificaremos por qué no se han tomado datos más actuales.

Tabla 18: Préstamo medio por regiones en \$ (mediana²⁷)

REGIÓN ²⁸	2010	2011	2012	Media interanual
África	381	466	422	423
América Latina y el Caribe	1.003	996	915	971
Asia del Este y el Pacífico	322	389	320	344
Asia del Sur	135	140	155	143
Europa del Este y Asia Central	1.715	1.895	1.748	1.786
Medio Oriente y África del Norte	600	606	618	608

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Gráfico 4: Préstamo medio por zona geográfica en \$ (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

- Los destinatarios son personas pobres o muy pobres a quienes se pretende concederles recursos financieros que les permita salir de la situación de la pobreza en la que viven. Además, existe una preferencia por llegar a la población femenina. El parámetro de pobreza ya quedó en cierto modo

²⁷ Es conveniente aclarar que todos los datos cuantitativos provenientes de MIX Market que hacen referencia a promedios han sido calculados con la mediana. Ello se debe a la gran dispersión de los valores que hace que la media aritmética no sea suficientemente representativa.

²⁸ Las regiones en las que se divide geográficamente vienen dadas por la fuente de información. Dicha clasificación no responde a una estructura continental, por lo que las conclusiones sobre tal segmentación quedan limitadas a la división establecida. El listado con todos los países que engloba cada región puede verse en el **Anexo 1**.

indicado en el apartado anterior, estimando que el volumen de los préstamos es indicativo de la pobreza del peticionario. En la Tabla 19 se recogen los datos de porcentaje de mujeres clientes por regiones geográficas, siendo llamativo que en la zona del sur de Asia casi el 100% del total de la clientela son mujeres (en esta zona los países más importantes son Bangladesh, India o Pakistán). En cualquiera de las zonas (excepto la zona europea) el porcentaje supera el 50%. Autores como Berezo (2005) opinan que el crédito dirigido a la mujer tiene mayor impacto sobre el bienestar de toda la familia.

Tabla 19: Porcentaje de mujeres prestatarias

REGIÓN	2010	2011	2012
África	58,27%	53,79%	53,51%
América Latina y el Caribe	60,08%	58,21%	58,71%
Asia del Este y el Pacífico	85,74%	84,87%	92,15%
Asia del Sur	99,25%	99,04%	99,69%
Europa del Este y Asia Central	43,01%	44,79%	41,15%
Medio Oriente y África del Norte	50,21%	61,71%	56,21%

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

3. Destino habitual para la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas, con objeto de que los pobres puedan obtener una fuente de ingresos, ampliando sus expectativas personales y familiares, y mejorando las condiciones de vida del entorno en el que viven.
4. Vencimiento a corto plazo, generalmente a menos de un año, con períodos de reposición muy pequeños y amortizaciones periódicas muy reducidas y frecuentes.
5. No suele exigirse avales ni garantías personales. Precisamente estas personas no podrían acceder a un crédito en una entidad financiera tradicional, dado que carecen de recursos para avalar la operación, por lo que la única garantía que pueden aportar es la propia confianza en el potencial de su persona, más aún en su dignidad. No obstante, la confianza puede estar sustentada en el propio proyecto económico avalado, o en una garantía solidaria cuando el crédito se concede a una persona como parte de un grupo solidario.

Sin embargo, como decíamos en la introducción al capítulo, hoy día la idea de microcrédito se ha desdibujado un tanto, ya que no sólo son beneficiarios de ellos los más pobres y excluidos financieramente del sector financiero formal, sino que

actualmente se ofrecen microcréditos a muchos clientes que no reúnen las características típicas ya definidas.

Abbad (2010) distingue hasta cinco grupos de beneficiarios:

1. Microcréditos contra la pobreza extrema, para personas que viven con menos de un dólar al día.
2. Microcréditos para el desarrollo, destinados a personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas.
3. Microcréditos para la inclusión, dirigidos a personas excluidas y marginadas, pero no necesariamente pobres.
4. Microcréditos para emprender, enfocados a personas con una idea de microactividad económica, pero que ya están recibiendo ingresos, bien por trabajo o por subsidio.
5. Microcréditos para el empleo, para personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal para crecer y generar empleo.

3.2.3. Las instituciones de microfinanzas (IMF)

Aunque la actividad microfinanciera se ha asociado tradicionalmente a los microcréditos, la buena aceptación por parte de las comunidades donde se fueron desarrollando, unido a su eficacia para sacar de la pobreza a miles de personas pobres, ha provocado una ampliación de los servicios que las entidades microfinancieras han ido ofreciendo. Las microfinanzas son por tanto un concepto más amplio que el microcrédito.

Las IMF se pueden definir como aquellas entidades financieras que prestan servicios de reducidas dimensiones a las capas más desfavorecidas de la población para reducir la exclusión financiera y mejorar el bienestar de las personas pobres (Lacalle *et al.*, 2010).

Otra posible definición podría ser la planteada en la Campaña de la Cumbre de Microcrédito, donde se habla de programas que proporcionan crédito para autoempleo y otros servicios financieros y empresariales (incluyendo ahorro y asistencia técnica) a personas muy pobres (Daley-Harris, 2009).

Por su parte, un concepto más funcional de las microfinanzas es ofrecido por el portal de información MIX (ya reseñado previamente), para quien los servicios microfinancieros son servicios minoristas relativamente pequeños en relación con el ingreso de un individuo, hogar o empresa. Específicamente, el saldo promedio de los

servicios microfinancieros no es mayor que el 250% del ingreso promedio de una persona (*PIB per cápita*).

Mersland y Strøm (2012) definen las microfinanzas como la extensión de los servicios financieros formales a familias de bajos ingresos y pequeñas empresas, donde la calificación de formal cobra su importancia, dadas las dificultades para acceder a esos servicios a través de las entidades de crédito convencionales.

3.2.3.1. Productos y servicios ofrecidos

La variedad de productos es muy amplia pudiendo encontrar desde cuentas de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, etc. Así, podemos hablar entre otros de los siguientes servicios (Cortés, 2010):

- Microcrédito
- Microahorro
- Microseguros de vida y de salud
- Envío de fondos (remesas de emigrantes)
- Fondos de pensiones
- Fondos mutuales de garantía
- Instrumentos y sistemas de pago
- Desarrollo de monedas sociales y bancos del tiempo
- Asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera

3.2.3.2. El microahorro

Después del microcrédito, los microahorros han sido los servicios microfinancieros que mayor atención ha recibido en la literatura y estudios sobre microfinanzas (ver Armendáriz y Morduch, 2005; Gulli, 1999; Lacalle, 2008; Morduch, 2000; Robinson, 2001; Rutherford, 2000; Van Maanen, 2004).

El ahorro cierra el ciclo de la intermediación y es fundamental para garantizar la estabilidad de las IMF, quienes dejan de depender totalmente de las donaciones aportadas por las organizaciones de apoyo y donantes particulares. Así pues, los servicios de ahorro van cada vez ganando mayor importancia como herramienta de desarrollo.

Desde el punto de vista financiero, los ahorros aparecen como una fuente alternativa de financiación para las IMF. Un estudio de Wisniwski (1999), mostraba cómo

los ahorros suponen unos costes financieros relativamente bajos, promoviendo sinergias con los préstamos. Autores como Van Maanen (2004) defienden que en el futuro, será el ahorro la mejor fuente de financiación para las IMF. Además, la continuada disminución de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), y otras ayudas, obligan a plantearse otras formas de financiación.

La importancia del ahorro es clave por varios motivos (Gutiérrez, 2009):

- Para ayudar a la sostenibilidad de la institución, ya que obtiene financiación barata con la cual poder atender la actividad crediticia, y además evita la dependencia de subsidios externos que podrían hacer peligrar el futuro en caso de ser eliminados.
- Es un servicio demandado por la población, ya que contrariamente a lo que se piensa las poblaciones más pobres pueden y quieren ahorrar.
- Disminuye la vulnerabilidad de los depositarios al permitirles responder con sus recursos ante situaciones de necesidad puntual.
- Impulsa a los sistemas financieros locales desde dentro, al permitir autogestionarse y recoger el ahorro interno para hacerle efectivo.

Entre sus defensores, Lacalle (2008) señala la necesidad de que los ahorros sean voluntarios, y no obligatorios, como una garantía del préstamo, idea defendida por algunos expertos como Armendáriz y Morduch (2005) quienes inciden en la importancia de un servicio flexible y accesible, permitiendo pequeñas cantidades de depósito.

En cuanto a los instrumentos de ahorro, generalmente son parecidos a los propios de las entidades tradicionales, tales como cuentas de ahorro y depósitos a plazo.

3.2.3.3. Microseguros

Otro de los instrumentos que está adquiriendo una importancia cada vez mayor en la actividad microfinanciera es el microseguro.

Una de las definiciones más recurridas del microseguro es la proporcionada por Churchill (2006) según la cual supone una protección de las personas de bajos ingresos frente a peligros específicos, a cambio de pagos monetarios regulares proporcionales a la probabilidad y al coste del riesgo que se trate.

Conscientes de la vulnerabilidad que caracteriza la situación de pobreza de las personas en países de bajos ingresos, desde hace unos años se ha ido desarrollando un subsector dedicado exclusivamente a los seguros, en el que los principales interesados

serían las IMF, como ampliación de su oferta de servicios, y las empresas aseguradoras, quienes ven una oportunidad de ampliar su cartera de clientes. Los microseguros pueden ir unidos a los microcréditos, como realiza el banco Grameen que establece un fondo de seguro para atender contingencias imprevistas, como el fallecimiento del titular.

Estudios como el Informe de LLOYD'S (Microinsurance Centre, 2009) afirman que los países en desarrollo suponen un mercado potencial entre 1.500 y 3.000 millones de pólizas y que los microseguros cubren alrededor de 135 millones de personas en dichos países, siendo ésta cantidad, una mínima proporción de la demanda existente de dicho servicio.

En cuanto a los tipos de microseguros, existe una gran variedad de subproductos de distinta naturaleza. Entre ellos se encuentran el seguro de vida y de accidente, de salud, de hogar o de negocio.

3.2.4. Tipologías de las instituciones de microfinanzas

Se pueden hacer distintas clasificaciones que atienden a criterios específicos, y que pueden servirnos de referente para futuras indagaciones.

La primera de ella es la propuesta por Ledgerwood (1999), quien utiliza un criterio institucional, amplio y extensivo que –al igual que Yunus– considera microfinancieros tanto servicios formales como informales. Se distinguen tres grupos de entidades atendiendo al grado de formalidad:

- Instituciones formales: están sujetas tanto a leyes y regulaciones generales, como a supervisión y regulación bancaria específica.
- Instituciones semiformales: serían aquellas entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo las comerciales, pero no están sujetas a regulación y supervisión bancaria (salvo pequeñas excepciones).
- Instituciones o proveedores informales: son aquellas que no están sujetas a ningún tipo de legislación, tanto bancaria como comercial.

En la Tabla 20 se detallan los distintos tipos de instituciones correspondientes a cada uno de los casos mencionados.

Tabla 20: Tipos de instituciones microfinancieras

Instituciones formales	Bancos de desarrollo públicos Bancos de desarrollo privados Cajas de ahorro y bancos postales Bancos comerciales Intermediarios financieros no bancarios
Instituciones semiformales	Cooperativas de crédito Cooperativas de propósito múltiple ONG Algunos grupos de autoayuda
Instituciones informales	Prestamistas individuales Comerciantes, propietarios de bienes inmuebles, etc. La mayoría de grupos de autoayuda Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS) Familiares y amigos

Fuente: Legerwood (1999)

Esta clasificación contempla a las instituciones informales dentro de las microfinanzas, lo cual parece que no se ajusta a la realidad de las microfinanzas. Las clasificaciones más actuales excluyen este tipo de instituciones y se centran más bien en aspectos no tanto legales sino más bien operativos.

Una segunda clasificación realizada con un enfoque microempresarial es la propuesta por Taborga y Lucano (1998) quienes distinguen cuatro tipos de instituciones:

- Instituciones financieras convencionales: entidades financieras que atienden el mercado de la microempresa, pero más bien como un mercado secundario. En este caso se busca atender a un nicho de mercado que puede tener buenas expectativas futuras, pero en todo caso como mercado complementario y minoritario.
- Instituciones financieras especializadas: estas instituciones están sujetas a regulación, además pueden captar ahorro del público y concentran su actividad en atender a las pequeñas empresas y emprendedores.
- ONG crediticias: son instituciones que bajo la forma jurídica de asociación sin fines de lucro, atienden casi exclusivamente a la financiación de la microempresa. Pueden llevar a cabo otro tipo de servicios de asesoría y formación en materia financiera.

- ONG generalistas: estas instituciones no sólo ofrecen créditos, sino que prestan apoyo social y asesoramiento empresarial.

Finalmente, una clasificación habitual que surge de las necesidades crecientes de homogeneización de datos e información en el sector, es la seguida por Microfinance Information Exchange (MIX), que distingue 5 categorías:

- Bancos: intermediarios financieros regulados por un supervisor bancario estatal. Pueden dar uno o varios servicios financieros entre los que se incluyen depósitos, préstamos, servicios de pago y transferencias.
- Bancos rurales: instituciones bancarias orientadas a clientes que viven y trabajan en áreas no urbanas, y que en general desarrollan actividades relacionadas con la agricultura.
- Instituciones financieras no bancarias (IFNB): instituciones que ofrecen servicios similares a los de los bancos, pero están clasificadas en otra categoría. La diferencia en la licencia puede deberse a menores requerimientos de capital, limitaciones a la oferta de servicios financieros, o a la supervisión por parte de una agencia estatal diferente. En algunos países corresponde a una categoría especial creada para las Instituciones Microfinancieras. Suele tratarse de instituciones que proceden de una ONG y se han sometido a regulación al crecer de escala y profesionalizarse.
- ONG: organizaciones registradas como no lucrativas a efectos fiscales, cuya gestión no está regulada por una agencia supervisora bancaria. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, no pudiendo captar recursos del público por lo que su financiación proviene fundamentalmente de donaciones. Por ello, no tienen como objetivo la sostenibilidad financiera.
- Uniones de crédito y Cooperativas de Crédito (UC/COOP): intermediarios sin ánimo de lucro con base en sus miembros. Pueden ofrecer una amplia gama de servicios financieros incluyendo depósito y préstamo para sus participantes. No dependen de los subsidios externos, siendo los ahorros de los socios la fuente principal para la concesión de los préstamos.

En la Tabla 21 se ha calculado el número de entidades que aparecen en la fuente de información de MIXMarket en función de la forma legal, siendo las más numerosas las IFNB (37,5%), seguidas de las ONG (33%), mientras que solamente existen 14 bancos rurales, lo que representa apenas el 1% del total.

Tabla 21: Número de entidades por tipología jurídica (2012)

TIPO DE ENTIDAD	Nº ENTIDADES	PORCENTAJE
Banco	125	9,98%
Banco Rural	14	1,12%
IFNB	454	36,23%
ONG	399	31,84%
Otro	27	2,15%
UC/COOP	234	18,68%
Total general	1.253	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

3.2.5. Metodologías empleadas en la concesión de crédito

Existe una gran variedad de formas de concesión de los créditos, siendo la principal diferencia la posible responsabilidad individual o grupal del peticionario.

En sus inicios, se usó habitualmente el préstamo a través de la figura de banco comunal (desarrollado por el Grameen Bank), mediante el cual el dinero se transfería a un grupo de personas que se encargaban del manejo del mismo. El grupo se encargaba de autogestionar el sistema garantizando los pagos. Esta metodología fue muy aceptada y se extendió a muchos lugares del mundo como fórmula preferente. Actualmente existe una gran diversidad en un intento por facilitar la operativa al cliente que tiene intereses muy diferentes, predominando el préstamo individual.

Los modelos más habituales de metodología están recogidos en MIX y autores como Lacalle (2008) explican sus características y funcionamiento. Podríamos sintetizarles en los siguientes:

- Préstamo individual: la metodología es similar a la de un crédito convencional, aunque en algunos casos se requieren depósitos previos a la concesión de crédito.
- Grupo Solidario: suelen ser préstamos individuales con cierta responsabilidad grupal, con el objetivo de implicar al grupo en la correcta marcha del programa. Suelen tener de tres a diez integrantes (autoagrupados) y reciben inicialmente capacitación para su seguimiento. Primero se revisan las solicitudes y después se concede a cada persona un montante, siendo la responsabilidad mutua y encargándose una coordinadora de recaudar los pagos periódicamente. Se suele establecer incentivos para la buena marcha del

grupo, que permitirá que los montos vayan aumentando a medida que se devuelven los préstamos iniciales.

- Banco comunal: están basados en la metodología desarrollada por John Hatch, fundador de FINCA Internacional. Se forman grupos entre 30 y 50 personas y se concede al grupo un montante total que se irá prestando a sus miembros. La garantía es mutua ya que ellos mismos deben obligarse a pagar para que el banco funcione correctamente. Los primeros préstamos son reducidos y se van ampliando a medida que se van devolviendo los anteriores.
- Uniones de crédito: se usa en las cooperativas de crédito donde las personas comparten ciertos vínculos y se pueden establecer conjuntamente servicios de ahorro y de préstamo.
- Fondos rotatorios: su funcionamiento es similar al modelo del sistema financiero informal (ROSCAS), siendo el más habitual en las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Todos los miembros del grupo aportan una cantidad de dinero que tras alcanzar un cierto volumen se reparte por turnos a cada uno de sus miembros.

3.2.6. La financiación en las instituciones microfinancieras y los tipos de interés

Una cuestión que no debemos pasar por alto es la financiación de las IMF. En un primer momento, la mayoría de las operaciones de microcréditos eran financiadas con programas de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) que tradicionalmente se habían usado para ayudar a los más pobres y paliar sus problemas financieros y de subsistencia. Pero se había comprobado que esta forma de proceder no obtenía los beneficios perseguidos. Por ello, al iniciarse los microcréditos, estos programas comenzaron a aportar fondos para canalizarlos a través de estas instituciones.

Al principio el resultado fue bastante desastroso, puesto que los fondos se concedían a muy bajos tipos de interés, o en algunos casos como simples donaciones, lo que hacía que los receptores de los fondos no tuvieran ninguna exigencia y acabarían por no devolverlos con el consiguiente perjuicio para la propia institución. Esto dejó de hacerse muy pronto para pasar al establecimiento de los tipos de interés más adecuados; estos deben de ser similares o relativamente superiores a los establecidos por los intermediarios financieros formales, pero a su vez, más bajos que los de los intermediarios informales (Rhyne y Otero, 1998). Actualmente la idea comúnmente aceptada es que los tipos de interés no estén subsidiados, ya que podría poner en

peligro la propia supervivencia de la entidad. Más aún, se podría decir que los clientes de estos microcréditos están dispuestos a pagar un sobrecoste para conseguir esta financiación, y que las instituciones microfinancieras elevarán el tipo de interés hasta el punto de no poner en peligro la marcha de la propia institución.

En la década de los 90, tanto el Banco Mundial como los miembros del CGAP informaron de más de 600 proyectos con componentes microfinancieros por un valor total de 2.600 millones de dólares, unos 260 millones anuales (Consultative Group to Assist the Poor, 1999). A finales de la década se plantea una nueva estrategia basada en extender la capacidad de las IMF para hacer llegar sus servicios a un mayor número de personas pobres. Y más actualmente, se ha decidido apostar por ampliar las líneas de colaboración, buscando una mayor transparencia en el sector, para que exista información objetiva sobre el mercado, y el desarrollo de estándares y servicios de asesoramiento. En la actualidad, los apoyos financieros de agencias de cooperación, bancos de desarrollo multilaterales y agencias de Naciones Unidas coexisten con importantes aportes de fundaciones (Gates, Ford,...) y con los de inversores privados de diversos tipos. De este modo, muchos programas microfinancieros pueden seguir ofreciendo créditos gracias a las donaciones recibidas, lo cual permite llegar a zonas muy pobres donde la propia naturaleza y dimensión de los créditos encarece notablemente su uso.

Más tarde volveremos sobre el asunto de la financiación y los tipos de interés exigidos, al que consideramos de vital importancia, puesto que en él se encierra una de las claves del futuro del sector: la autosuficiencia.

3.3. Conflicto de objetivos en las instituciones de microfinanzas: sostenibilidad *versus* alcance

Desde hace unos años se viene produciendo un debate sobre el objetivo a seguir por las IMF respecto al tipo de clientes a los que conceder financiación de forma preferente, un debate que pone el punto de mira en el nivel de pobreza que debe ser permitido a la hora de prestar recursos. El problema se encuentra en si es preciso atender a los más pobres poniendo en riesgo la propia supervivencia de la institución, o no correr riesgos y asegurar que aunque no se pueda llegar a todos los que lo necesitan, la institución pueda seguir ejerciendo su labor financiera.

Detrás de este dilema se encuentran conceptos fundamentales que hemos de conocer para tener un punto de vista más centrado, conceptos tales como el alcance, la escala, la sostenibilidad y la autosuficiencia. Así pues, en primer lugar explicaremos de forma detallada el significado de estos conceptos básicos en microfinanzas, para luego centrarnos en las dos escuelas o enfoques existentes.

3.3.1. Autosuficiencia operativa y financiera

La autosuficiencia de una institución no es otra cosa que la obtención de unos resultados de negocio que permitan la continuidad de la misma, es decir, que como cualquier empresa, banco o negocio, los ingresos superen a los gastos. Sin embargo, hay dos conceptos de autosuficiencia en las IMF que mantienen una diferencia sustancial (Khandker *et al.*, 1995; Musona y Mbozi, 1998):

- **Autosuficiencia operativa:** cuando a través de los ingresos financieros (intereses y comisiones) se cubren todos los costes operativos o de funcionamiento. En este caso, podrían necesitarse subsidios o donaciones que hagan factible la continuidad de la institución, toda vez que el cliente no siempre está pagando todo lo necesario para la supervivencia de la IMF.
- **Autosuficiencia financiera:** cuando los ingresos financieros sirven para cubrir no sólo los costes operativos, sino también los costes de la financiación del capital. De forma más exacta, los costes exigidos para ser financieramente autosuficiente serían los costes de la financiación tanto explícitos como de oportunidad por el uso de capitales donados o subvencionados, la inflación, las provisiones para incobrables, y el margen de beneficio para el potencial crecimiento si es que la IMF quiere ampliar su campo de actuación. Ahora, la institución podría subsistir sin subsidios cubriendo sus costes de capital a las tasas de mercado (Christen, 1997; Morduch, 1998).

El debate se centraría en si es posible conseguir la necesaria autosuficiencia financiera, elevando los tipos de interés y reduciendo la dependencia de las ayudas externas, manteniendo a la vez una línea de atención a la clase social más pobre. De forma más concreta, el dilema sería quiénes deben ser atendidos por las microfinanzas (Rhyne y Otero, 1998; Woller *et al.*, 1999).

Siguiendo a Lacalle (2000), en general, se pueden distinguir cuatro niveles de autosuficiencia:

Nivel uno:

- Está asociado a los programas microempresariales cuyos fondos provienen fundamentalmente de subsidios.
- Conceden préstamos a tasas muy inferiores a las del mercado.
- Los ingresos no cubren ni siquiera los costes de operación, lo que provoca una dependencia completa de nuevos donativos.

Nivel dos:

- Parte de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa.
- Conceden préstamos a tasas un poco menores a las del mercado.
- Las cuotas y los ingresos por intereses cubren el coste de oportunidad de los fondos y parte de los gastos de operación, pero siguen necesitando subsidios para cubrir el resto de los costes de operación y las pérdidas de préstamos.

Nivel tres:

- La mayoría de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa.
- Conceden préstamos a las tasas del mercado.
- Se cubren todos los costes operativos.

Nivel cuatro:

- El programa está totalmente financiado a partir de los ahorros de los clientes, de las cuotas, de las tasas de interés pagadas por los créditos y de los fondos reunidos de instituciones financieras formales a tasas comerciales.
- Los ingresos cubren la totalidad de los costes de oportunidad de los fondos, los costes de operación, las reservas por pérdida de préstamos y la tasa de inflación.

En resumen, hay dos posiciones respecto a la consecución de la ansiada suficiencia: aquellos que piensan que es muy difícil poder llegar a alcanzarla de forma completa atendiendo a la población objetivo (Buckley, 1997; Carpintero, 1999; Johnson y Rogaly, 1997), y aquellos otros que afirman que sí es posible conseguir la autosuficiencia, para lo cual exponen como ejemplo un nutrido grupo de instituciones que sí lo logran.

En la Tabla 22 reproducimos los resultados de autosuficiencia operativa (expresados en porcentaje) de las 1.044 entidades que ofrecen información en MIX para el año 2012.

Tabla 22: Autosuficiencia operativa por regiones y tipos de entidades (2012)

REGIÓN	TIPO DE ENTIDADES					UC/ COOP	Total general
	Banco	Banco Rural	IFNB	ONG	Otro		
África	108%		101%	106%	71%	103%	104%
América Latina y Caribe	111%		109%	122%	106%	115%	115%
Asia del Este y Pacífico	120%	115%	146%	122%	154%	117%	129%
Asia del Sur	112%	113%	104%	109%	84%	124%	108%
Europa del Este y Asia Central	116%		137%	166%	125%	156%	137%
Medio Oriente y África del Norte	249%		124%	158%	65%		148%
Total general	114%	114%	118%	122%	121%	113%	118%

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Los datos son bastante ilustrativos, ya que el promedio de la autosuficiencia operativa alcanza un valor de 118%, lo que indica que todos los tipos de IMF (bien sea clasificadas por región de actuación o por estado legal) son autosuficientes. Por tipos de entidades el grupo mejor posicionado es, curiosamente, el de las ONG (122%), mientras que por regiones es la zona de Medio Oriente y África del Norte (MONA) la que obtiene mejores resultados (148%) frente a la zona del África subsahariana que menor valor ofrece (104%). Las tres únicas excepciones que no son autosuficientes pertenecen al grupo de entidades no definidas. Hay que precisar que estos son valores medios, y que del total analizado (1.044 entidades), 800 son autosuficientes (un 77%) y tan sólo 244 no lo son. Estos datos refuerzan que “es perfectamente viable desarrollar los programas microfinancieros de forma rentable tal como los profesionales del sector defienden desde hace tiempo” (Gutiérrez, 2009, p.18).

3.3.2. Alcance y escala

Para entender la dualidad existente es preciso aclarar dos conceptos fundamentales en la industria microfinanciera, alcance y escala, sobre los cuales existe además una ligera diferencia conceptual.

Según una primera acepción planteada por Schreiner (1999) el alcance representa la provisión de una amplia gama de servicios a un gran número de clientes

pobres. En este sentido, se lleva a cabo una mayor precisión al diferenciar dos conceptos de alcance según la propia consideración de los clientes que son atendidos:

- Amplitud del alcance: viene dado por el número de clientes que atiende una IMF, a mayor número de clientes implica mayor amplitud del alcance.
- Profundidad del alcance: viene marcada por el nivel de pobreza de los clientes, consiguiendo mayor profundidad cuanto más pobres sean los clientes. El indicador más común para medir la profundidad sería el tamaño del préstamo.

Otro enfoque más amplio del concepto de alcance viene aportado por Gulli (1999), según el cual existen varias dimensiones:

- Profundidad: grado de pobreza de los clientes.
- Escala: número de clientes a los que atiende.
- Amplitud: número de sectores económicos.
- Geográfico: en función de las zonas en las que opera.
- Calidad: según la calidad de los servicios ofrecidos.

Otra alternativa conceptual –quizá más ampliamente aceptada– es la propuesta por Morduch (2000) para quien escala (*scale*) estaría relacionado con el número de clientes, mientras que alcance (*outreach*) indicaría el nivel de pobreza de los clientes. Así, a mayor alcance mayor pobreza en la clientela.

Nuestro estudio va a seguir esta última acepción, por lo que consideramos que escala se refiere al número de clientes y alcance al grado de pobreza de los mismos.

El Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2012 (Maes y Reed, 2012) nos muestran cifras del alcance y escala de las IMF que reportaron datos desde el año 1997 hasta el año 2010. La Tabla 23 recoge la información mencionada en la que se refleja tanto el número de personas a las que se prestó servicios financieros, como la cantidad de personas consideradas como más pobres a las que se alcanza cada año. El citado estudio pone de manifiesto el crecimiento en población atendida y en población más pobre, lo que nos confirma la hipótesis de que estas instituciones continúan con su labor social.

Tabla 23: Progreso en cobertura de clientela (clientes más pobres)

Fecha	Número IMF	Número clientes atendidos	Número de clientes más pobres	% más pobres /total atendido
1997	618	13.478.797	7.600.000	56,40%
1998	925	20.938.899	12.221.918	58,40%
1999	1.065	23.555.689	13.779.872	58,50%
2000	1.567	30.681.107	19.327.451	63,00%
2001	2.186	54.932.235	26.878.332	48,90%
2002	2.572	67.606.080	41.594.778	61,50%
2003	2.931	80.868.343	54.785.433	67,70%
2004	3.164	92.270.289	66.614.871	72,20%
2005	3.133	113.261.390	81.949.036	72,40%
2006	3.316	133.030.913	92.922.574	69,90%
2007	3.552	154.825.825	106.584.679	68,80%
2009	3.589	190.135.080	128.220.051	67,40%
2010	3.652	205.314.502	137.547.441	67,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Maes y Reed (2012)

El crecimiento en atención a la población más pobre ha sido constante y si comparamos el valor del año 2010 respecto de 1997 (en cuanto a clientes más pobres) supone un aumento del 1.710% durante ese periodo de trece años. “El objetivo perseguido es alcanzar a 175 millones de las familias más pobres del mundo en el año 2015”. (Maes y Reed, 2012, p.37). El porcentaje de los más pobres sobre el total atendido se ha situado en los últimos años en cifras cercanas al 70%.

La Tabla 24 muestra el total de la cartera de créditos, así como el volumen de prestatarios y clientes atendidos en 2012.

Tabla 24: Variables de escala por regiones geográficas (2012)

REGIÓN	NÚMERO ENTIDADES	CARTERA CRÉDITO (millones \$ USA)	PRESTATARIOS	DEPOSITANTES
África	314	8.416	7.527.051	15.930.613
América Latina y el Caribe	376	35.275	19.222.292	17.968.528
Asia del Este y el Pacífico	150	34.592	12.902.039	10.031.994
Asia del Sur	194	9.068	50.457.628	22.799.963
Europa del Este y Asia Central	209	11.228	2.660.114	4.343.849
Medio Oriente y África del Norte	41	1.242	1.935.891	62.633
Total general	1.284	99.458	94.705.015	71.137.580

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Los datos muestran que las 1.284 entidades de las que se obtienen observaciones en 2012 tenían un volumen total de créditos concedidos por valor de casi 100.000 millones de dólares, llegando a 94 millones de prestatarios. El total de depositantes ascendió a 71 millones, cifra que refleja la existencia de entidades que no captan ahorro del público, como es el caso de las ONG. Es de destacar que más del 50% del total de prestatarios está en la zona del Sur de Asia, lo que nos indicaría – debido al porcentaje mucho menor del volumen total del crédito, inferior al 10%– que en esta zona los préstamos son mucho más pequeños, y por tanto, la población es más pobre.

3.3.3. Enfoques alternativos sobre objetivos de las microfinanzas

Respecto al dilema planteado existen dos enfoques enfrentados que dominan el panorama científico en función de qué objetivos se establezcan como prioritarios, y sobre los cuales existe una amplia variedad de denominaciones. Gutiérrez (2011) recoge las siguientes: Rhyne (1998), difiere entre “*poverty camp*” y “*sustainability camp*”, Robinson (2001) distingue entre enfoque de sistemas financieros frente al enfoque de préstamos a la pobreza, o Van Maanen (2004) que habla de negocio rentable frente a herramienta de desarrollo. Berezo (2005), por su parte, distingue entre “escuela del desarrollo o la pobreza” frente a la “escuela del negocio sensato o la sostenibilidad”. Por último Gutiérrez (2006) distingue entre “enfoque de lucha contra la pobreza” o “enfoque del sistema financiero”. Dado que esta última aportación parece la más aceptada será la que vamos a seguir.

3.3.3.1. Escuela de la lucha contra la pobreza o Escuela del Grameen Bank

Sus defensores son conocidos como bienestaristas (Conning, 1999), puesto que según su teoría la finalidad prioritaria de las microfinanzas debe ser ayudar a los pobres.

Esta escuela está liderada por Muhammad Yunus así como por la Campaña de la Cumbre de Microcrédito, para quienes la atención a los más pobres es fundamental como labor social de estas instituciones: sólo mediante la ayuda financiera y capacitación podrán salir del estado en el que viven. Las IMF deben proveer de fondos a estas personas a unos costes más bajos que el sistema financiero informal para que puedan retener parte del beneficio generado en su actividad microempresarial.

Según Yunus *et al.* (2005) todas las personas deberían tener derecho al crédito, única forma de construir una sociedad más justa, y poder avanzar en la conquista de la

igualdad social y económica. La sostenibilidad financiera de las IMF no sería el objetivo básico a perseguir, sino más bien cubrir las necesidades de los más pobres, acudiendo si es preciso a las donaciones y subvenciones como medio de financiación de estas políticas igualitarias.

Los subsidios servirían para que la IMF pueda cobrar intereses más bajos a sus clientes, lo cual permitiría ampliar el número y tipo de actividades empresariales que puedan optar a financiación, ampliando el acceso a los más pobres (García y Olivé, 2003). El principal punto de discusión es el tipo de interés a cobrar, ya que un tipo muy bajo implica negar la autosuficiencia a la entidad (Rhyne y Otero, 1998). Se podrían cobrar tipos superiores al de mercado pero inferiores al de los sistemas financieros informales, ya que para estos clientes la disponibilidad y conveniencia primaría sobre el propio tipo de interés que quedaría en un segundo plano.

Por otro lado, desde la década de los 2000 existe una clara preocupación por desarrollar un sistema financiero inclusivo. Este enfoque supera el ámbito de los microcréditos para los más pobres y se refiere a la falta de acceso a los servicios financieros como el principal problema a resolver (Gutiérrez, 2009). Así, “acceder a servicios financieros puede suponer para casi 3.000 millones de personas una oportunidad de reducir su vulnerabilidad, mejorar su nivel de vida y acceder a nuevas oportunidades”. (Gutiérrez, 2009, pág. 28)

Existe un cierto consenso en la comunidad científica en que la misión de las IMF es la prestación de servicios financieros a los más pobres, y se está produciendo un debate en torno a la desviación de las IMF respecto de dicha misión. La posible existencia de un desvío de la misión ha desatado intensos debates en la comunidad académica (Louis *et al.*, 2013). Así por ejemplo, Velásquez (2011) analiza el desvío de la misión para lo cual toma como variable de referencia de la pobreza del cliente el tamaño medio del préstamo, por lo que tamaños más altos significarían un alejamiento del objetivo perseguido por una IMF.

Además, no debemos olvidar las diferencias entre los bancos tradicionales y las IMF, ya que estas tienen un claro objetivo social y además, su fuente de financiación no son sólo los depósitos, sino también las donaciones. “Los donantes no sólo valoran los aspectos financieros, sino también, y sobre todo, sus aspectos sociales” (Gutiérrez *et al.*, 2009, p. 104).

3.3.3.2. Escuela del sistema financiero o Escuela de Ohio

Sus partidarios son conocidos como institucionalistas (Conning, 1999), y defienden la autosuficiencia financiera y la sostenibilidad como objetivo prioritario de las IMF.

Tras el fracaso de los programas de desarrollo subvencionados en las décadas de 1960 y 1970, se originó una corriente crítica liderada por un grupo de economistas de la Universidad de Ohio, quienes plantearon que era necesario centrarse en el buen desempeño financiero y en la sostenibilidad de la institución antes que en la atención a los más pobres a través de subsidios. Los primeros de esta escuela fueron Dale Adams, Fritz Bouman, Carlos Cuevas, Gordon Donald, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke (Hulme y Mosley, 1996).

Según este enfoque, la continuidad de la institución debe ser lo prioritario, ya que es la única garantía de poder seguir ofreciendo servicios a los que lo demanden. Los clientes potenciales seguirán siendo aquellos que están excluidos de los sistemas formales pero no necesariamente los más pobres de entre los pobres.

Gutiérrez (2006) recoge los siguientes principios sobre los que se asienta este enfoque:

- El crédito juega un papel facilitador pero no conductor en el proceso de desarrollo económico. Incentivar el endeudamiento de los pobres no supone una estrategia adecuada para su desarrollo. El crédito no puede crear un mercado inexistente y no convierte en empresario al que no tiene capacidad para serlo.
- Los proveedores informales de crédito son suficientemente eficaces para atender las necesidades de financiación de los países en desarrollo.
- Mayor importancia a la movilización de ahorros en el ámbito de actuación de las entidades financieras.
- Hostilidad al subsidio de las instituciones proveedoras de microcrédito, ya que distorsionan las decisiones de las instituciones financieras (Adams y Von Pischke, 1992).

- El impacto de la IMF sobre la pobreza no es tan considerable como pudiera parecer porque los créditos son capturados tanto por personas pobres como menos pobres.

3.3.3.3. Planteamiento intermedio

Existiría un planteamiento intermedio que aboga por conseguir atender a una gran cantidad de clientes pobres sin poner en peligro la suficiencia de la entidad. Ya que avanzar en autosuficiencia puede disminuir la orientación social, habría que mejorar los resultados financieros sin renunciar a la misión social. Esto debe realizarse trabajando no sólo en tipos de interés, sino buscando mejorar en la eficiencia de la propia entidad.

En este sentido, Gulli (1999) propone un enfoque contingente según el cual en lugar de centrarse en si las microfinanzas deben considerarse un arma contra la pobreza, “es más eficaz estudiar la forma, medida y condiciones en que pueden ayudar a reducirla” (p.4).

Hulme y Mosley (1996), aunque más partidarios del enfoque de la sostenibilidad, plantean que tal vez se puedan usar los subsidios en los momentos iniciales de la vida de la institución de microcrédito. En las conclusiones de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito se afirma que:

“En general, las subvenciones o préstamos condicionales son necesarios en los primeros estadios de un proyecto de microfinanzas, pero una vez que se ha formado al personal, y se ha alcanzado un cierto tamaño, las instituciones de microcrédito pueden autosostenerse y pueden atraer y conseguir fondos de fuentes comerciales” (Gutiérrez, 2000, p.7).

Es destacable el estudio de García y Olivé llevado a cabo a través de un análisis de casos en 2003. Concluyen que son las propias características de trabajo en las que operan las IMF las que dificultan alcanzar un buen desempeño financiero. Entre las causas del incremento de costes propias de las IMF frente a la banca convencional se citan las siguientes:

- Sistema de garantías mediante métodos alternativos al aval, lo que encarece de por sí el control de los riesgos.
- Intensidad en la mano de obra motivada por llegar a zonas rurales, mayor control de la evolución de los pagos y oferta de servicios complementarios.

- Altos costes de transacción debido a la menor cuantía de los préstamos y al reducido tamaño de la clientela que obliga a soportar unos costes fijos elevados.

En esta misma línea distintos autores (Conning, 1999; Navajas *et al.*, 2000; Schreiner, 1999; Von Pischke, 1996) argumentan que llegar a los prestatarios más pobres tiene un precio sobre los resultados de la institución, y se traducirá en peores resultados: atender a los más pobres de entre los pobres produce unos costes más elevados, ya que los préstamos más pequeños tienen costes unitarios más altos.

Finalmente, Louis *et al.* (2013) llevan a cabo un estudio sobre el posible *trade-off* entre el desempeño financiero y social. Concluyen que no son conceptos antagónicos y que existe más bien una relación positiva y significativa. En el mismo estudio analizan las principales aportaciones en materia de incompatibilidad entre eficiencia social y financiera. Sus conclusiones son coincidentes con los estudios de Gutiérrez *et al.* (2009), Mersland y Strøm (2010) y Quayes (2012). Por el contrario, Cull *et al.* (2007), y Hermes *et al.* (2011) llegan a conclusiones contrapuestas, por lo que el debate sigue abierto.

Sin embargo, a juzgar por las opiniones más actuales de representantes de la industria microfinanciera parece predominar la tendencia de la sostenibilidad sobre el alcance, lo que estaría llevando a las IMF a alejarse de la misión inicial para la que fueron creadas: la atención a las clases sociales más desfavorecidas. La banca convencional podría tomar posiciones para atender a este “nicho de mercado” haciéndose con una clientela que ha demostrado que responde al cumplimiento de pago –las tasas de morosidad de las IMF así lo indican–.

Ante la disparidad de criterios y opiniones, es necesario plantearse de forma precisa cuál ha de ser el papel a jugar por las microfinanzas en el sistema económico y financiero actual. Desde la preocupación por los derechos sociales y el intento de frenar la desigualdad imperante, habría que medir cómo están contribuyendo las IMF a crear un sistema financiero inclusivo (cuántos clientes están accediendo a servicios financieros gracias a estas instituciones) y cómo se eliminan las dificultades de acceso y barreras de entrada a los sistemas financieros formales (Gutiérrez, 2009). Tal como se manifiesta en dicho estudio, “*es necesario definir objetivos e indicadores de desempeño social, estableciendo prioridades y fijando criterios para medirlos. No se trata sólo de trabajar con las personas más pobres, sino de hacerlo con criterios éticos y coherentes con la finalidad social*” (Gutiérrez, 2009, p.41).

Es por ello que en los capítulos siguientes nos vamos a centrar en el estudio del desempeño social y su medición, intentando analizar en qué medida una institución microfinanciera es consecuente con los principios y valores de una banca que se configura con fines sociales. Pero antes nos detendremos en el análisis del desempeño financiero de manera general, valorando la actividad de las IMF desde enfoques puramente económicos.

3.4. Desempeño financiero en el sector mundial de las instituciones de microfinanzas

Como hemos puesto de manifiesto previamente las IMF son entidades con una doble línea de fondo, lo cual obliga a trabajar con una doble responsabilidad, ya que si bien deben cumplir con el objetivo social, es condición *sine qua non* que la propia entidad subsista para poder seguir ofreciendo sus servicios a los clientes, en especial a los más pobres y excluidos, atendiendo por tanto a los objetivos financieros o de sostenibilidad.

Esto nos obliga a estudiar el desempeño financiero de las microfinanzas, lo que será útil para poder valorar la viabilidad de los proyectos y ofrecer datos a donantes e inversores sobre la marcha de la institución.

Para ello hemos establecido una serie de indicadores financieros que atienden a diversos aspectos de la actividad financiera.

Siguiendo a Ledgerwood (1999) y tal como recoge MIX Market habría seis categorías de indicadores financieros:

1. Calidad de la cartera crediticia
2. Productividad y eficiencia
3. Viabilidad financiera
4. Rentabilidad
5. Estructura sobre capital
6. Escala y alcance

Algunas de estas categorías ya han sido analizadas, por lo que ahora nos vamos a centrar en aquellas que mayor relación tienen con el desempeño financiero propiamente dicho, y que se resumen en las siguientes:

- Ratios de rentabilidad:

Margen de beneficios: cociente de ganancias entre ingresos operativos.

ROA (*Return On Assets*): rentabilidad económica o de los activos.

ROE (*Return On Equity*): rentabilidad financiera o de los capitales propios.

- Calidad de la cartera: cartera en riesgo a más de 30 días

Además, presentaremos datos desde ópticas diferentes lo que nos permitirá establecer conclusiones sobre la posible influencia que tiene cada uno de los factores sobre el desempeño financiero. Así mismo, incluimos un estudio de contrastes de medianas para determinar si existe diferencia entre los distintos grupos descritos²⁹.

3.4.1. Análisis por regiones geográficas

La Tabla 25 recoge los datos de las variables mencionadas para el año 2012 en función de la zona geográfica.

Tabla 25: Desempeño financiero por regiones en 2012 (mediana)

REGIÓN	Nº entidades	Margen beneficio	ROA	ROE	Cartera en riesgo +30 días
África	306	5,50%	1,02%	5,55%	5,80%
América Latina y el Caribe	366	9,07%	1,70%	8,69%	4,85%
Asia del Este y el Pacífico	140	15,76%	1,44%	6,70%	0,61%
Asia del Sur	195	8,42%	1,48%	7,84%	1,00%
Europa del Este y Asia Central	210	18,60%	3,26%	10,68%	2,94%
Medio Oriente y África del Norte	40	25,48%	5,44%	12,08%	3,08%
Estadístico Kruskal-Wallis		80,181	53,229	15,787	143,140
P-valor		0,0000***	3,02E-10***	0,0074***	0,0000***

*** Significativo al 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

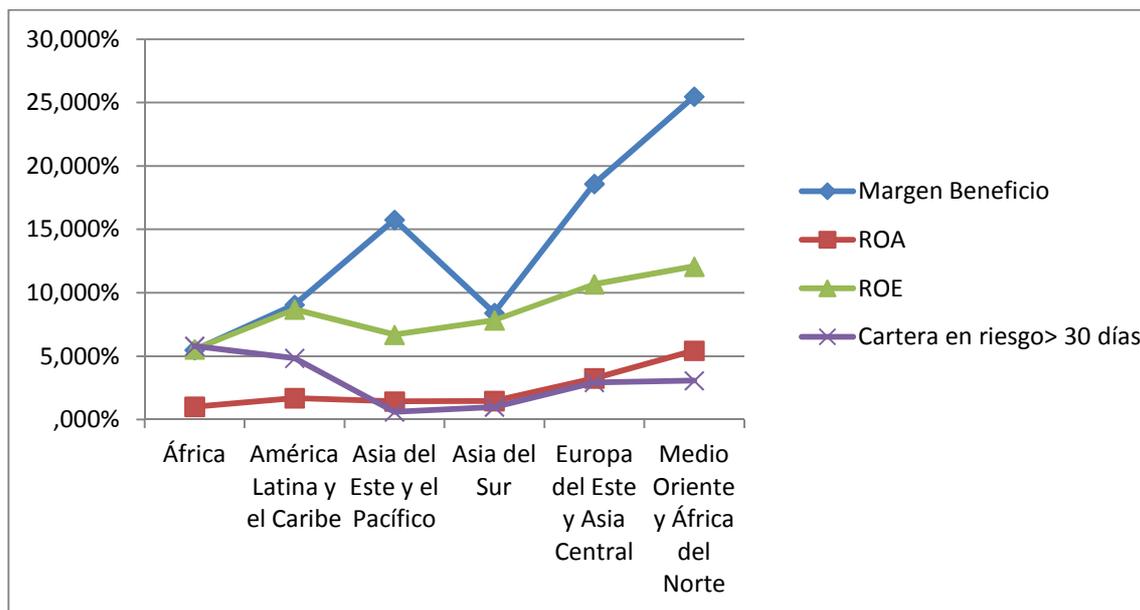
²⁹ Hemos llevado a cabo el contraste de medianas con el estadístico de Kruskal-Wallis y aportamos el resultado del mismo y su P-valor. Recordemos que si el P-valor es inferior a α se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medianas con un nivel de confianza de $(1-\alpha) \times 100\%$, y por tanto podemos decir que los grupos son, desde el punto de vista estadístico, significativamente diferentes. Además, también revisaremos el gráfico que muestra el intervalo de confianza al 95% para las medianas en cada valor de la variable que estamos estudiando, con el fin de determinar el posible agrupamiento en caso de haberlo. Los resultados completos aparecen en el **ANEXO 2**.

Se observa que las IMF más rentables están situadas en la zona de Medio Oriente y África del Norte, con valores mucho más elevados que el resto, aunque es preciso notar que este grupo sólo abarca 40 instituciones por lo que las cifras no son muy representativas. Las menos rentables están en la zona africana (África Subsahariana), aunque siguen obteniendo datos positivos lo cual indica que la labor desarrollada es cada vez más profesional. Los márgenes de beneficio son muy dispares, desde un 5% de África hasta el 25% de la zona de Oriente Medio, lo que refleja la gran diferencia existente entre las distintas regiones.

En cuanto al riesgo, observamos que las regiones con menos riesgo son las de la zona asiática –sur y este–, con valores de impagos inferiores al 1%, hasta el 6% en África, lo que confirma la teoría de Yunus según la cual los pobres son buenos pagadores y responden a la confianza que se ha depositado en ellos (Yunus *et al.*, 2005)³⁰.

En el Gráfico 5 se puede ver la comparación de las distintas regiones.

Gráfico 5: Desempeño financiero por regiones en 2012 (mediana)



Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

³⁰ A efectos comparativos debemos tener presente que la morosidad en las instituciones financieras convencionales se encuentra en valores muy elevados (en torno al 10%), por lo que las diferencias son significativas y dejan claro el buen comportamiento de la clientela de las microfinanzas, como ya sucediera en el análisis que planteamos en el caso de la banca ética en general.

El contraste de medianas nos indica que existe diferenciación entre las zonas en todos los casos, aunque no siempre se producen los mismos agrupamientos. Se observa que la zona africana por abajo y la zona del Medio Oriente por arriba tienen una estructura diferente en resultados. El riesgo está muy disperso siendo las dos zonas asiáticas las más parecidas.

3.4.2. Análisis por tipología jurídica

Este análisis financiero también puede ser realizado clasificando a las entidades por su tipología jurídica, lo cual nos puede dar otras interpretaciones interesantes. La Tabla 26 nos muestra los datos mencionados, donde se puede observar que las entidades que trabajan con márgenes más bajos son las IFNB y las ONG, lo que a su vez les lleva a tener peores tasas del ROE. Ello podría ser síntoma de precios más asequibles en función de sus propios objetivos.

Si analizamos los posibles grupos, por margen de beneficio todas las zonas podrían estar en un mismo grupo, mientras que el resto de variables, desde un punto de vista estadístico podrían considerarse que tienen medianas distintas con diferente nivel de significación.

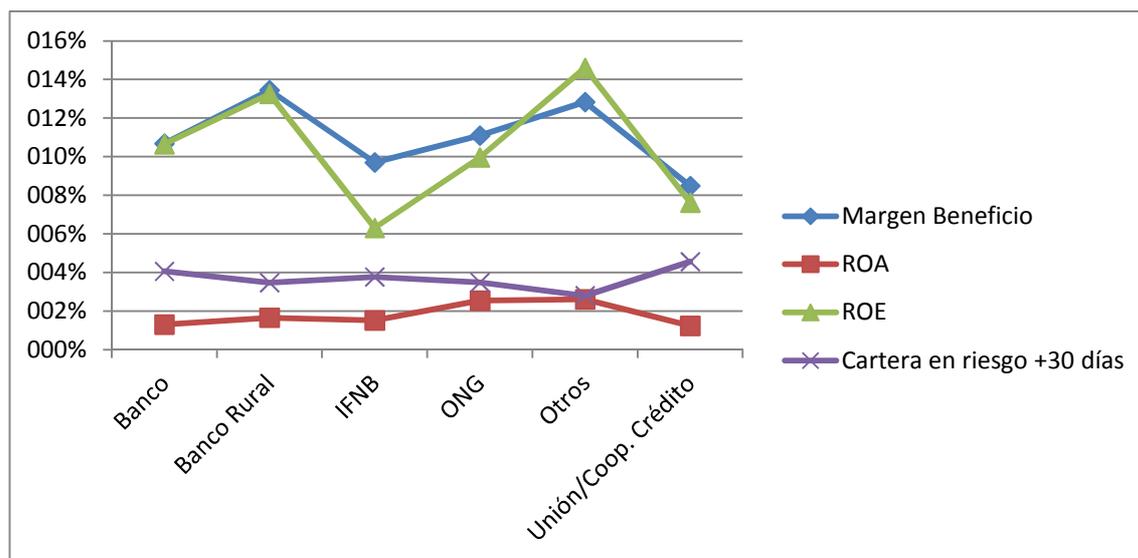
Tabla 26: Desempeño financiero por tipología jurídica (2012) (mediana)

REGIÓN	Nº entidades	Margen beneficio	ROA	ROE	Cartera en riesgo +30 días
Banco	123	10,68%	1,30%	10,65%	4,06%
Banco Rural	14	13,44%	1,66%	13,25%	3,47%
IFNB	437	9,70%	1,52%	6,31%	3,77%
ONG	395	11,09%	2,54%	9,96%	3,49%
Otros	26	12,83%	2,61%	14,60%	2,80%
Unión/Coop. Crédito	233	8,49%	1,24%	7,62%	4,56%
Estadístico Kruskal-Wallis		3,141	18,376	11,481	10,331
P-valor		0,6780	0,0025***	0,0426**	0,0663*

*Significativo al 90% de confianza;** Significativo al 95% de confianza;*** Significativo al 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Igualmente, en el Gráfico 6 se complementa el análisis comparativo de la situación mencionada.

Gráfico 6: Desempeño financiero por tipología jurídica (2012) (mediana)

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

3.4.3. Análisis por edad o antigüedad en el sector

Otro posible estudio comparativo es el que diferencia las entidades por su antigüedad en el sector. Se definen tres categorías (www.mixmarket.org):

- Entidad madura: más de 8 años.
- Entidad joven: de 5 a 8 años.
- Entidad nueva: de 1 a 4 años.

En este caso, como vemos en la Tabla 27 y el Gráfico 7 la experiencia no parece tener mucha influencia sobre los resultados ya que las entidades maduras no siempre obtienen los valores más altos, siendo además el grupo que mayor riesgo soporta, en especial, comparándolas con las entidades más nuevas que son, curiosamente, las que menor morosidad sufren.

El análisis estadístico de igualdad de medianas entre grupos solo establece diferencias significativas en el caso del riesgo (donde las entidades nuevas son distintas al resto), no así en el resto de variables, que desde este enfoque podrían ser incluidas dentro del mismo grupo.

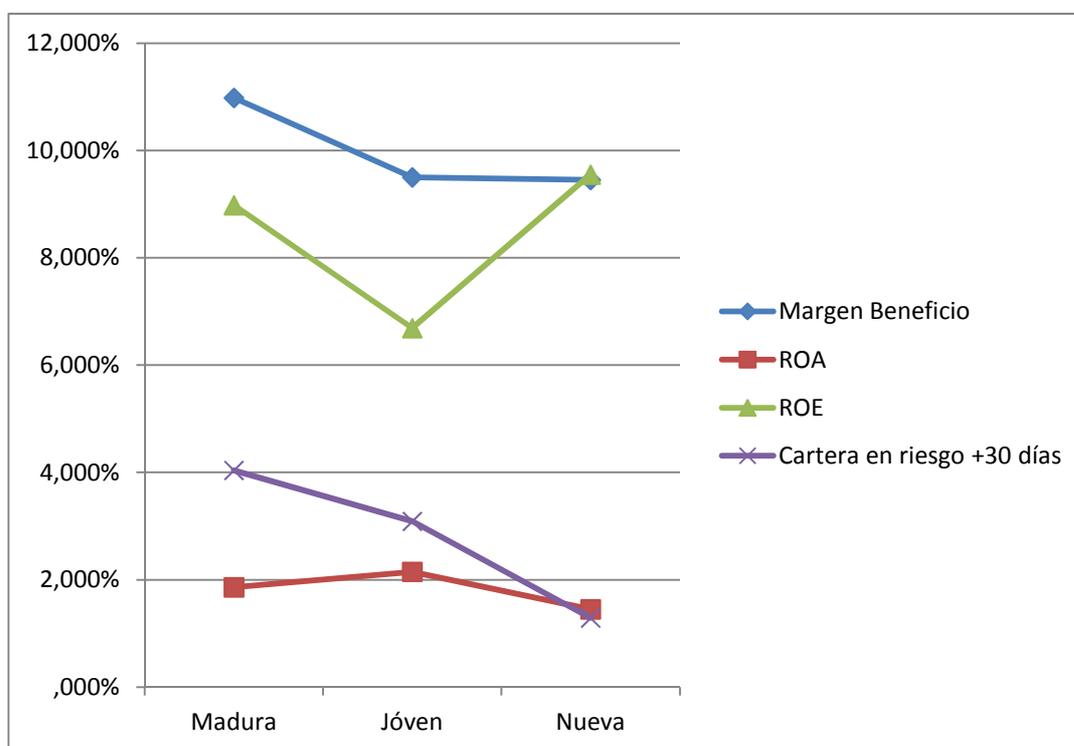
Tabla 27: Desempeño financiero por antigüedad (2012) (mediana)

ANTIGÜEDAD	Número entidades	Margen Beneficio	ROA	ROE	Cartera en riesgo +30 días
Madura	838	10,98%	1,86%	8,98%	4,04%
Joven	240	9,50%	2,15%	6,69%	3,09%
Nueva	110	9,45%	1,45%	9,55%	1,29%
Estadístico Kruskal-Wallis		0,994	1,112	0,323	15,923
P-valor		0,6082	0,5732	0,8506	0,0003***

*** Significativo al 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Gráfico 7: Desempeño financiero por antigüedad (2012) (mediana)



Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

3.4.4. Análisis por tamaño

Para definir el tamaño seguimos la clasificación establecida por la fuente de información usada (MIX) según la cual el tamaño está marcado por la escala (cartera bruta de préstamos expresada en \$ USA), definiendo tres categorías que pueden diferir en función de la zona geográfica de trabajo:

Tabla 28: Clasificación de entidades por tamaño

Grande	África, Asia, Europa, MENA: > 8 millones; Latinoamérica: > 15 millones
Mediana	África, Asia, Europa, MENA: 2 - 8 millones; Latinoamérica: 4 - 15 millones
Pequeña	África, Asia, Europa, MENA: < 2 millones; Latinoamérica: < 4 millones

Fuente: www.mixmarket.org

Seguidamente, en la Tabla 29 y el Gráfico 8 presentamos un estudio comparativo. De la observación de los datos se deduce que el tamaño sí tiene influencia sobre los resultados, ya que las entidades más grandes son las que mejores resultados obtienen; sin embargo el riesgo no se ve afectado por el tamaño de las entidades.

En cuanto al contraste estadístico de medianas refleja claramente las diferencias entre los grupos de entidades para las variables de resultados, mientras que no encuentra diferencias significativas en cuanto al riesgo.

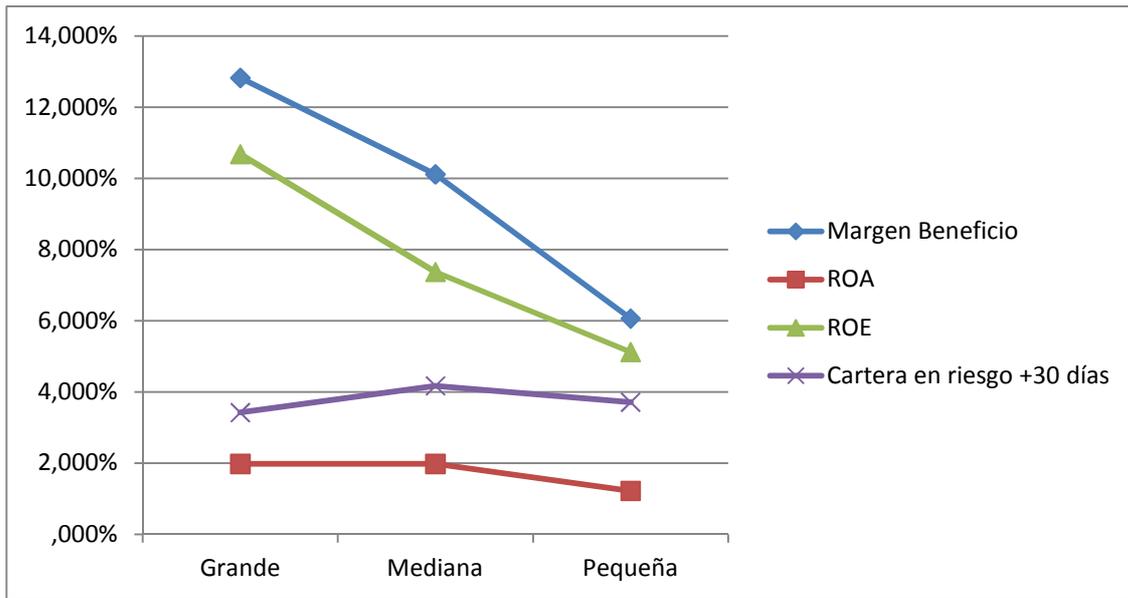
Tabla 29: Desempeño financiero por tamaño (2012) (mediana)

TAMAÑO	Nº entidades	Margen Beneficio	ROA	ROE	Cartera en riesgo +30 días
Grande	477	12,82%	1,98%	10,68%	3,42%
Mediana	315	10,11%	1,98%	7,37%	4,17%
Pequeña	451	6,06%	1,22%	5,12%	3,71%
Estadístico Kruskal-Wallis		19,677	8,109	19,692	2,970
P-valor		0,0001***	0,0173**	0,0001***	0,2264

** Significativo al 95% de confianza; *** Significativo al 99% de confianza

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Gráfico 8: Desempeño financiero por tamaño (2012) (mediana)



Fuente: Elaboración propia a partir de MIX, datos a 31/12/12

Tras haber realizado un estudio del desempeño financiero de las IMF, hemos podido comprobar que estas entidades están alcanzando niveles satisfactorios en casi todos los apartados medidos (rentabilidad, viabilidad, morosidad, etc.).

Nos disponemos a continuación a analizar el desempeño social, factor que como ya apuntamos en el capítulo anterior es de suma importancia para contrastar si es posible alcanzar cifras de desempeño social adecuadas sin tener que renunciar al buen desempeño financiero.

CAPÍTULO 4.
EL DESEMPEÑO SOCIAL EN LAS INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS: UN PANORAMA GENERAL

Durante los capítulos anteriores hemos descrito el sector de las microfinanzas como una parte del sistema financiero encuadrado en lo que hemos llamado finanzas solidarias. Esto conlleva una doble responsabilidad por parte de las entidades de microfinanzas al tener que añadir a su actividad financiera un enfoque social, mucho mayor que cualquier entidad, toda vez que la misión fundamental, por definición, de las IMF es la de prestar servicios financieros a las capas más pobres de la sociedad, especialmente aquellas que son excluidas de los circuitos tradicionales bancarios (Lacalle *et al.*, 2010).

En el capítulo anterior quedó patente que la exigencia por la sostenibilidad financiera de las IMF ha crecido en los últimos años, pero que a su vez, el perfil social de estas instituciones no puede ni debe quedar al margen de su actuación. Esa dualidad o conflicto de objetivos obliga a las IMF a cumplir con los requerimientos tanto de inversores como de donantes de fondos, para quienes el conocimiento del desempeño social y financiero de la entidad es fundamental para seguir prestando los recursos financieros tan necesarios para esta actividad (Beisland *et al.*, 2014).

En los últimos años, la industria microfinanciera está trabajando en la mejora de su actividad con los clientes, desarrollando herramientas, enfoques y redes para evaluar y fortalecer su papel socialmente responsable (Lapenu *et al.*, 2009). Sin embargo, aunque se están haciendo importantes esfuerzos en la creación de medidas e indicadores sociales, todavía no se ha llegado a establecer una valoración uniforme seguida por todas las instituciones. Es necesario avanzar en este campo y convencer a las IMF para que participen de forma mayoritaria en estas evaluaciones, haciendo más transparente el sector y mostrando a la sociedad el enfoque social que se presupone debe dominar esta actividad financiera.

En este capítulo nos proponemos llevar a cabo un estudio de las alternativas de medida del desempeño social en las IMF, tanto desde un enfoque interno o gerencial, como de las evaluaciones externas llevadas a cabo por las principales agencias de *rating* especializadas en microfinanzas.

4.1. Evaluación de la actividad en las instituciones microfinancieras

Las IMF llevan a cabo una actividad financiera de indudable valor, y sin duda tienen un enfoque diferente al resto de entidades tradicionales del sistema financiero, ya

que a la prestación de unos servicios financieros básicos (crédito y ahorro, entre otros), se une el enfoque social y de atención a los más pobres y necesitados como parte de su misión fundamental. Este sector se considera por tanto como una banca responsable que trabaja con unos principios diferentes a los convencionales del sistema financiero.

En los últimos años el sector de las microfinanzas ha ido aprendiendo que para alcanzar la inclusión financiera y contribuir a los cambios positivos en la vida de los clientes, los servicios deben centrarse en el cliente. Durante mucho tiempo el sector ha puesto el énfasis en la sostenibilidad financiera, pero la experiencia ha demostrado que el buen desempeño financiero por sí mismo no se traduce necesariamente en beneficios para los clientes (Wardle, 2014). Por todo ello y ante las múltiples exigencias, críticas y avances, se ha impuesto el fortalecimiento del desempeño social de las IMF, tanto para su credibilidad como para su sostenibilidad. Un nuevo enfoque está emergiendo en torno a este concepto, ya que el fortalecimiento social asegura la satisfacción y los beneficios económicos y sociales para sus clientes, sirviendo a su vez para fortalecer el desempeño financiero (Lapenu, 2007).

Por otro lado, el crecimiento de la industria microfinanciera se ha basado en parte al aumento de fondos obtenidos, bien desde aportaciones públicas, como donantes u organismos institucionales, como por parte de inversores particulares que buscan nuevas oportunidades de inversión. Estos grupos de aportantes de fondos reclaman información sobre los resultados de la actividad de las IMF: los donantes prefieren valorar la consecución de los objetivos sociales, mientras que los inversores son más exigentes con los aspectos financieros. En cualquier caso, cada vez hay una mayor demanda de información relativa a la marcha de la institución sea en un sentido o en otro. Esta información que habitualmente ha sido proporcionada por las propias instituciones se ha considerado escasa y mal estandarizada, incluso en algunos casos se ha achacado cierta falta de transparencia, lo que ha provocado la necesidad de evaluar la actividad de las IMF desde organismos independientes que ofrezcan calificaciones especializadas (Gutiérrez *et al.*, 2009).

Antes de seguir avanzando, hemos de hacer una precisión importante sobre la diferencia que existe en este sector financiero entre los conceptos de responsabilidad social y desempeño social. Según Lapenu *et al.* (2009), la responsabilidad social serviría para garantizar unos mínimos en la actuación de las IMF: que sean transparentes (rendición de cuentas), que contribuyan al desarrollo de los servicios financieros ofrecidos, que eviten impactos negativos sobre los grupos de interés, y que ofrezcan unas condiciones dignas a sus empleados, protegiendo a los clientes y defendiendo el medioambiente. Esta parte del enfoque se podría resumir como “no hacer daño”. Por el

contrario, el desempeño social incluye el de la responsabilidad social, y va un paso más allá promoviendo que las acciones de una IMF completen una misión económica y social a favor de sus clientes. En la práctica, esta misión está relacionada con cuatro objetivos principales (Consultative Group to Assist the Poor, 2007):

1. Servir a un número cada vez mayor de pobres y excluidos.
2. Mejorar la calidad y adecuación de los servicios financieros.
3. Crear beneficios económicos y sociales para los clientes.
4. Mejorar la responsabilidad social de la IMF.

Así, el enfoque pasa a tener un carácter más proactivo en favor de los clientes, que se resumiría en “hacer el bien”.

La necesidad de ofrecer información ha ido creando un conjunto de herramientas de evaluación del desempeño social que se podrían resumir en las siguientes (Lapenu *et al.*, 2009):

1. Evaluación de finalidad interna:
 - a. Evaluación del proceso, a través de herramientas de desempeño social tales como las herramientas SPI³¹ o Indicadores de Desempeño Social.
 - b. Evaluación de resultados y sus efectos sobre los clientes: herramientas para la evaluación de la pobreza, tales como los índices PPI y PAT, y las evaluaciones de impacto operativo (herramientas AIMS-SEEP)³².
2. Evaluación de finalidad externa:
 - a. Calificación social: a través de la *Global Reporting Initiative* (GRI).
 - b. Evaluaciones cuantitativas de impacto de tipo académico, como *Poverty Action Lab* de la Universidad de Yale.

Otra visión sobre las herramientas para calificar el desempeño social de una IMF la encontramos en la *web* del Grupo de Trabajo para el Desempeño Social (SPTF)³³ <http://www.sptf.info/sp-tools/rating-tools> donde se enumeran las tres principales:

1. La clasificación institucional de microfinanzas

³¹ SPI: Social Performance Indicators

³² PPI: Progress Out of Poverty Index; PAT: Poverty Assessment Tool; AIMS: Assessing the Impact of Microenterprise Service; SEEP: Small Enterprise Education and Promotion

³³ SPTF: Social Performance Task Force

2. La calificación social
3. La evaluación del desempeño social

Por lo tanto podemos distinguir dos puntos de vista claramente diferenciados en lo que a evaluación y calificación de la actividad de las IMF se refiere:

- Evaluación externa, llevada a cabo por agencias externas de calificación o *rating*, que pueden valorar tanto el enfoque generalista de la institución o sólo el enfoque social de la misma y que serían las calificaciones institucionales o las calificaciones sociales.
- Evaluación interna, llevada a cabo dentro de las propias entidades: engloba lo que hemos llamado evaluación del desempeño social y de forma paralela el impacto social.

A continuación nos proponemos analizar de forma más detallada cada uno de las alternativas mencionadas sobre la evaluación de la actividad de las IMF, y más concretamente en lo que respecta a su desempeño social.

4.2. Evaluación externa de la actividad de las IMF: las agencias de *rating* o calificación

Las calificaciones en microfinanzas son relativamente novedosas, ya que las primeras aparecieron en el año 1996, y han sido proporcionadas principalmente por agencias especializadas en microfinanzas, que se fueron creando para cubrir el vacío técnico dejado en el mercado por las agencias tradicionales, tales como Standard & Poor's, Moody's o Fitch.

4.2.1. Las agencias de calificación y su aportación al proceso de calificación de la actividad en las instituciones microfinancieras

Estas evaluaciones o calificaciones responden a la necesidad de proporcionar información independiente, y son mucho más amplias que las calificaciones de crédito tradicionales en las que se buscaba la medición de la solvencia y el riesgo, proporcionando una opinión sobre las probabilidades de impago, o su capacidad y voluntad para cumplir sus obligaciones financieras por completo y a tiempo (Marti y

Finance, 2012). Hoy, las nuevas evaluaciones buscan medir la habilidad de las IMF para alcanzar el conjunto de múltiples objetivos a los que atienden. Por tanto, según han explicado Beisland y Mersland (2012), las evaluaciones de calificación de microfinanzas no deben compararse con las calificaciones de riesgo de crédito de las agencias tradicionales.

Las calificaciones en microfinanzas tratan de analizar la consecución de los objetivos propuestos y no tanto la probabilidad de hacer frente a todos los compromisos de reembolso adquiridos (Reille *et al.*, 2002). Las agencias de calificación evalúan no solo los parámetros convencionales de una IMF, tales como el desempeño financiero, la financiación o la liquidez, sino también aspectos como la competitividad, la gestión del riesgo, los procedimientos de control interno, o la calidad del gobierno de la institución (Beisland y Mersland, 2012).

Actualmente existen unas 13 agencias de calificación que llevan a cabo valoraciones sobre las IMF, aunque no siempre con criterios sistemáticos y uniformes. Siguiendo a Gutiérrez y Serrano, (2007) podríamos citar las siguientes agencias de calificación que trabajan en microfinanzas:

1. **Apoyo & Asociados:** agencia de calificación afiliada a *Fitch Ratings*. Realiza informes que contienen información sobre capitales, rendimiento, riesgo de crédito, diversificación de fondos, situación de mercado, riesgo operacional y tecnológico, la gestión y la propiedad, y las tendencias futuras.
2. **Accion Internacional:** red sin ánimo de lucro de IMF con sede en EE.UU. Ha adaptado la metodología de calificación CAMEL para realizar evaluaciones exhaustivas del riesgo de las IMF. La metodología CAMEL evalúa 21 indicadores sobre 5 áreas: adecuación de capital, calidad de activos, administración, beneficios y gestión de la liquidez.
3. **Classrating:** agencia de calificación especializada que ha desarrollado más de 20 evaluaciones a las IMF de América Latina. Lleva a cabo evaluación de bonos, deuda, acciones y fortaleza financiera (evaluación del riesgo global) de las instituciones financieras en 5 pasos: análisis de la información, análisis de solvencia, análisis de liquidez, análisis de contratos y una clasificación final.
4. **Equilibrium:** agencia de calificación de riesgo que desarrolla calificaciones crediticias a IMF de América. Realiza un análisis cuantitativo, centrándose en la calidad de activos, suficiencia de capital, rentabilidad, liquidez, mezcla balance, fortalezas y debilidades de financiación, flujos de efectivo, y así sucesivamente. Por otro lado, cualitativamente, se evalúa la gestión de la calidad, la diversificación de negocios y la flexibilidad financiera.

5. **Feller Rate:** agencia de calificación socio estratégico de Standard & Poor's. La calificación se basa tanto en la clasificación de la solvencia como en las características propias del producto.
6. **Fitch Rating:** agencia de calificación internacional. Lleva a cabo calificaciones crediticias y de riesgo global. La calificación comprende análisis cualitativo y cuantitativo de las fortalezas y debilidades de la institución. Aspectos cuantitativos, tales como la integridad patrimonial, la rentabilidad y la gestión de riesgos que se ven compensados por consideraciones cualitativas sobre estrategia, calidad de gestión, cuestiones ambientales y de perspectivas de futuro.
7. **JCR-VIS:** agencia paquistaní de calificación formal. Utiliza una metodología denominada MIRACLES, acrónimo de gestión, sistemas de información, reputación, calidad de activos, capital, liquidez, ganancias y sistemas de supervisión (interna y externa).
8. **CRISIL:** agencia de calificación especializada en microfinanzas líder en India. Ha desarrollado la metodología MICROS, con seis indicadores: gestión, estructura institucional, idoneidad de capital y calidad de activos, recursos, eficiencia operativa, y alcance y sostenibilidad.
9. **Pacific Credit Rating:** agencia de calificación formal que analiza principalmente calificaciones crediticias. Se llevan a cabo revisiones analíticas completas para evaluar la salud financiera de la institución. Posteriormente, se estiman los resultados financieros futuros, que permitirán futuras revisiones de calificación.

Hemos dejado para el final del listado las cuatro agencias líderes del sector, aquellas que más calificaciones están llevando a cabo, y que además están colaborando activamente en la creación de proyectos y guías comunes que tengan unidad de criterio.

10. **M-CRIL:** agencia india de calificación de microfinanzas. Utiliza una herramienta de calificación con tres categorías de indicadores: la gobernanza y la estrategia, los sistemas de gestión y el desempeño financiero. Esta calificación social considera que la adhesión de las IFM a su misión social, la profundidad de la cobertura a los clientes de bajos ingresos, y la adecuación de los productos a las necesidades del cliente.
11. **Microfinanza Rating:** agencia italiana de calificación de microfinanzas. Lleva a cabo una evaluación cuantitativa y cualitativa midiendo las fortalezas y debilidades de la IMF, y divide el grado de riesgo en dos categorías: riesgo fiduciario (relacionado con la gobernanza y la gestión) y riesgo de crédito (capacidad de pago).

12. **MicroRate:** es una compañía de EE.UU. especializada en la calificación de las IMF de América Latina. Para esta agencia, no hay un único criterio aplicable por igual a todas las IMF. Se trata de identificar correctamente esta adecuación para cada análisis. Los criterios más usados serían: calidad de la cartera, eficiencia operativa, gestión y gobierno.
13. **Planet Rating:** organización francesa sin ánimo de lucro que lleva a cabo evaluaciones de IMF en todo el mundo. Hasta la fecha ha llevado a cabo más de 700 misiones de calificación en más de 85 países. Ha desarrollado una metodología propia llamada GIRAFE –Gobierno y proceso de toma de decisiones, Información y herramientas de gestión, análisis y control de riesgos–, incluyendo la cartera de préstamos activos, financiación (capital y pasivos) y eficiencia y rentabilidad. Evalúa tres clases de sostenibilidad: financiera, de organización y de funcionamiento.

El problema de las calificaciones crediticias es precisamente el elevado número de pequeñas agencias que además utilizan diferentes escalas difíciles de comparar entre ellas, lo que crea un cierto grado de confusión a la hora de establecer comparaciones. Sin embargo el sector se ha ido concentrando, pudiendo afirmar que en la actualidad las cuatro agencias líderes ya mencionadas anteriormente son las que marcan las pautas de valoración (conjuntamente con otras instituciones) y las que más valoraciones están llevando a cabo.

Respecto a este tipo de valoraciones, las cuatro grandes agencias de *rating* acordaron en 2012 un nombre común para su producto central de calificación, denominado técnicamente como **Calificación Institucional de Microfinanzas** y que serviría para definir las puntuaciones o valoraciones genéricas que se han llevado a cabo tradicionalmente por parte de órganos externos a las propias instituciones.

A continuación vamos a detenernos en conocer de una forma más precisa en qué consisten estas valoraciones y saber con qué medidas globales de la actividad de las instituciones están más relacionadas.

4.2.2. La calificación institucional o externa en las instituciones de microfinanzas

Según las propias agencias calificadoras, las puntuaciones proporcionan una opinión sobre la viabilidad y solvencia institucional a largo plazo, y miden la probabilidad

de que una IMF siga operando incluso si hay acontecimientos inesperados (Marti y Finance, 2012).

La calificación asignada se lleva a cabo después de un exhaustivo análisis de la institución, en la cual se valoran los siguientes conceptos a través de distintos parámetros detallados (Marti y Finance, 2012):

1. Gobernanza y gestión:
 - a. Gobernanza corporativa
 - b. Estrategia
 - c. Gestión
 - d. Toma de decisiones responsables
 - e. Alineación de la misión
2. Perfil financiero:
 - a. Desempeño financiero
 - b. Financiación
 - c. Gestión de activos y pasivos
 - d. Solvencia
3. Operaciones y organización:
 - a. Calidad de la cartera de préstamos
 - b. Recursos Humanos
 - c. Sistemas Integrados de Gestión (SIG)
 - d. Auditoría y Control Interno
4. Prácticas responsables:
 - a. Protección al cliente
 - b. Desempeño responsable
5. Entorno de las microfinanzas:
 - a. Contexto político, económico y financiero
 - b. Entorno legal y normativo
 - c. Entono competitivo

Tras llevar a cabo la evaluación las agencias asignan una puntuación, que aunque difiere en denominaciones, proporciona un rango dentro de una escala de varias posibilidades. Estas puntuaciones permiten conocer el grado de desempeño de cada institución y además establecer comparaciones entre ellas.

La Tabla 30 muestra una comparativa de las calificaciones llevadas a cabo por las 4 grandes agencias especializadas en microfinanzas:

Tabla 30: Comparación del grado de calificación por agencias

Categoría	Clasificación	Definición	M-CRIL	MicroFinanza Rating	Microrate	Planet Rating
1	Excelente	Excelente desempeño. Bajo riesgo o riesgo bien manejado en el corto plazo	$\alpha+$ α	AAA AA A	$\alpha+$ α	A++ A+ A A-
2	Bueno	Buen desempeño. Riesgo moderado o riesgo bien manejado en corto y mediano plazo	$\alpha-$ $\beta+$	BBB BB	$\alpha-$ $\beta+$	B++ B+ B B-
3	Satisfactorio	Desempeño satisfactorio. Riesgo moderado a medio alto	β $\beta-$	B CCC	β $\beta-$	C++ C+ C C-
4	Débil	Desempeño débil o pobre. Riesgo alto a muy alto	Y+ Y	CC C D	Y+ Y	D E

Fuente: Marti y Finance (2012)

Los informes de las calificaciones están subvencionados por *Rating Fund* y pueden ser encontradas en su web <http://www.ratingfund2.org>.

Además, en la web de Mixmarket (<http://www.mixmarket.org>) las IMF presentan sus perfiles a los que deseen tener esta información. Mixmarket destaca la transparencia y ha establecido un sistema de diamantes (de 1 a 5) donde la máxima puntuación solo se da a las IMF que presenten un informe de calificación externo (Beisland y Mersland, 2012).

4.2.3. Análisis de los factores que impulsan los niveles de calificación de las IMF

Existe una preocupación dentro del sector microfinanciero, tanto por parte de las propias instituciones, como por otros grupos interesados y profesionales del sector (donantes, inversores, etc.) por conocer de una manera exacta cuáles son los factores que determinan la calificación obtenida por estas evaluaciones institucionales, es decir, qué variables están correlacionadas con las puntuaciones obtenidas.

Las agencias de calificación afirman que evalúan no sólo los parámetros de rendimiento convencionales de una IMF, sino también aspectos como la competitividad, la gestión del riesgo, los procedimientos de control interno, los sistemas de comunicación, las cuestiones jurídicas e incluso la calidad del gobierno (Beisland y Mersland, 2012). Pero la pregunta subyacente está relacionada con las verdaderas causas o variables que tienen mayor repercusión en las puntuaciones finales, ya que tanto los inversores, como los propios gestores o directivos de las IMF desean saber qué factores son los que impulsan las calificaciones, a fin de que puedan actuar sobre ellos y mejorar las calificaciones futuras.

Tan sólo hemos encontrado dos estudios que llevan a cabo una investigación empírica sobre los determinantes de las puntuaciones asignadas: Beisland y Mersland (2012) por un lado, y por otro Gutiérrez y Serrano (2007).

En la investigación de Gutiérrez y Serrano (2007) se analizan las puntuaciones asignadas por una sola agencia, *Planet Rating*, al considerarla como la de mayor operatividad. Concluyen que las puntuaciones de evaluación se asocian positivamente con el tamaño de las IMF, con la rentabilidad y con la eficiencia operativa, mientras que tiene una relación negativa con el riesgo. Paradójicamente no encuentran ninguna relación entre las puntuaciones y el desempeño social.

Más tarde, Beisland y Mersland (2012), en un estudio más amplio y completo, usando datos de cinco agencias de calificación, mucho más observaciones y un conjunto más amplio de métodos estadísticos, llegan prácticamente a las mismas conclusiones, constatando nuevamente la nula relación de las puntuaciones asignadas con el desempeño social. Además, incluyen la solvencia dentro del análisis, indicando que según los resultados encontrados tampoco está claro que este factor influya sobre la calificación obtenida. También concluyen que las mejores calificaciones se dan en países más desarrollados y que existe una correlación negativa entre la edad de las IMF y la puntuación obtenida. En una segunda parte del mismo estudio, sustituyen las variables *proxi* representativas de las variables estudiadas por otras de naturaleza similar, (por ejemplo, para el caso del desempeño social que fue medido por el tamaño medio de los préstamos ajustado por el PIB per cápita, se sustituyó por otras alternativas comunes, tales como el tamaño medio de los préstamos sin el ajuste del PIB, por la productividad del personal, o por el porcentaje de mujeres clientes). Los resultados obtenidos habiendo realizado este cambio se siguen manteniendo tal como aparecieron en el primer análisis, por lo que se puede afirmar que las conclusiones son robustas.

Nos encontramos pues ante un problema de gran importancia, pues de confirmarse estos hallazgos estaríamos ante una situación embarazosa para las IMF. Si hemos aceptado que las calificaciones institucionales son evaluaciones integrales del desempeño financiero y global de las IMF (Reille *et al.*, 2002), si tal como manifiestan Gutiérrez y Serrano en su estudio de 2007 las IMF deben someterse a evaluaciones de desempeño teniendo en cuenta su doble naturaleza social y financiera, el hecho de que las variables de desempeño social queden al margen de las calificaciones institucionales externas pone en entredicho la importancia que estas variables tienen para las instituciones, primando así el componente financiero respecto del social.

Yendo un paso más allá y según el mismo estudio de Beisland y Merstrand, si los principales impulsores de las calificaciones son el tamaño, la rentabilidad y el riesgo, podemos plantear que las puntuaciones institucionales no son muy diferentes de las clasificaciones tradicionales de crédito, y que por tanto no tiene mucho sentido hablar de calificaciones específicas para el sector microfinanciero, cuando en realidad existe una gran similitud con las calificaciones generales.

Por tanto, es preciso que los interesados en conocer las valoraciones sepan que el grado de calificación se establece en función de los resultados financieros y no del rendimiento social. Así, en los últimos años están surgiendo valoraciones de corte únicamente social donde se valora el grado de cumplimiento que las IMF dan a su enfoque social. Debido a este nuevo enfoque en la calificación de las IMF, pasamos a explicar esta última calificación con una orientación únicamente social.

4.2.4. La calificación social en las microfinanzas

La calificación social es una opinión experta sobre el desempeño social de una institución financiera y la probabilidad de que la misma cumpla con sus metas sociales alineadas a los valores sociales generalmente aceptados (Clark *et al.*, 2013).

Para poder saber si los objetivos sociales de una IMF están llegando a las personas, es necesario medir y evaluar el desarrollo social. Por eso existe cada vez mayor interés por evaluar la misión social en las microfinanzas, pero no solo desde un punto de vista interno sino a través de calificaciones especializadas llevadas a cabo por agentes externos independientes.

La calificación social analiza el desempeño social de una institución, tratando de responder al interés mostrado por las IMF de buscar algo más que las calificaciones

institucionales o financieras, que les permita evaluar su enfoque social y ofrecer transparencia sobre el grado de consecución de sus objetivos sociales.

Los valores sociales incluyen aumentar el acceso para los pobres y excluidos a los servicios financieros, mejorando la calidad y adecuación de servicios, crear beneficios para los clientes, e implementar mecanismos para la protección al cliente. Así mismo, los valores sociales también incluyen responsabilidad al personal, a la comunidad y al medio ambiente.

Así pues, la calificación social proporciona información de utilidad para todo tipo de intermediarios financieros, ya que incluye aspectos clave tales como alcance al mercado, calidad de servicios, protección del cliente y responsabilidad con el personal.

La calificación social analiza seis variables de relevancia que proporcionan información sobre las instituciones y su entorno: el contexto del país, la gestión de desempeño social, la responsabilidad social, la profundidad de alcance, la calidad de servicios y los resultados (Clark *et al.*, 2013).

Según la guía de calificación social elaborada por los autores anteriormente mencionados, los parámetros de calificación incluidos en esos seis elementos serían los siguientes:

1. Contexto del país:
 - a. Ambiente socio-económico.
 - b. Regulación del sector microfinanciero.
 - c. Actores y oferta del sector microfinanciero.
2. Gestión del desempeño social:
 - a. Definición y monitoreo de objetivos sociales.
 - b. Compromiso de la junta de administración, gerencia y personal con los objetivos sociales.
 - c. Metas financieras y de desempeño social.
3. Responsabilidad social:
 - a. Protección al cliente.
 - b. Responsabilidad con el personal.
 - c. Servicios a la comunidad y protección del medioambiente.
4. Profundidad de alcance:

- a. Alcance a regiones marginadas y menos desarrolladas, incluyendo zonas rurales.
- b. Alcance a clientes sin previo acceso a servicios financieros formales.
- c. Alcance a comunidades vulnerables (étnicas, religiosas, etc.)
- d. Representación equitativa de mujeres en la clientela.
- e. Alcance a clientes de escasos recursos económicos.
- f. Accesibilidad de servicios a todo tipo de clientes y actividades.

5. Calidad de servicios:

- a. Comprensión de las necesidades y preferencias de los distintos tipos de clientes.
- b. Alcance y tipo de servicios y productos financieros.
- c. Diseño de productos, servicios y canales de distribución que proporcionen beneficios a los clientes.
- d. Estudio sobre retención de clientes y razones de salida.

6. Resultados:

- a. Indicadores del progreso del cliente asociado con los servicios de la IMF.
- b. Pruebas de cambio para clientes con datos e información fiable.

Las cuatro agencias especializadas en calificación social en microfinanzas (MicroFinanza Rating, M-Cril, MicroRate y Planet Rating) analizan estas seis variables para proporcionar un valor de referencia. Cada una de ellas lleva a cabo su propio sistema de recogida y tratamiento de información.

Una vez realizado el análisis de cada entidad, las agencias de calificación emiten un informe donde conceden una puntuación basada en una escala previamente establecida, y proporcionan un informe que resume las fortalezas y debilidades de forma detallada para cada tema de evaluación. Las notas de calificación están divididas en cuatro niveles de desempeño, pudiendo observar una cierta similitud con las llevadas a cabo en la calificación del desempeño institucional que ya vimos con anterioridad:

1. Excelente: significa que han conseguido un alto desempeño social con prácticas financieras responsables, lo que induce a una alta probabilidad de lograr metas sociales.

2. Bueno: buen desempeño social y responsable práctica social, con una cierta probabilidad de lograr las metas sociales.
3. Razonable: razonable desempeño social y prácticas responsables. Alineamiento parcial con metas sociales.
4. Débil: débil desempeño social y prácticas responsables. Riesgo de desvío de misión.

La calificación social cubre las Normas Universales para la Gestión del Desempeño Social, incorporándolas dentro del contexto global de la evaluación llevada a cabo. Por tanto, estas calificaciones proveen de una opinión experta y externa a las instituciones sobre el cumplimiento con el objetivo social (Clark *et al.*, 2013).

Diferencia entre la calificación institucional y la calificación social

Mientras que las calificaciones institucionales de microfinanzas proporcionan una opinión sobre la viabilidad y solvencia de largo plazo de las IMF, las calificaciones sociales evalúan la capacidad de las IMF para poner en práctica su misión social. Es evidente que la metodología de calificación de las microfinanzas ha sido mejorada con la integración de algunos criterios de la calificación social, como el análisis de los principios de protección al cliente y la responsabilidad social hacia el personal. La falta de atención a cualquiera o a ambos de estos criterios podría llevar al riesgo de la reputación y afectar la viabilidad de una IMF (Marti y Finance, 2012).

4.3. La evaluación interna o gerencial del desempeño social

Enmarcamos la evaluación del desempeño social como una tarea llevada a cabo dentro de las propias instituciones, a través de sistemas de recogida de datos que permiten conocer el enfoque social, para dar a conocer a los interesados en qué medida la IMF se posiciona ante esa vertiente de responsabilidad.

Lo primero que nos preguntamos es por el verdadero significado del desempeño social. Según el Consultative Group to Assist the Poor (2007) el desempeño social es la capacidad de mejorar la vida de las personas a partir de su acceso a los servicios financieros, es decir, conseguir que la IMF desarrolle y alcance sus objetivos sociales.

Además, debemos diferenciar entre desempeño social e impacto social, ya que mientras que este último se refiere a las mejoras en las condiciones de vida de los

clientes derivadas de la actuación de una entidad –en especial la cobertura de la pobreza–, el desempeño va un paso más allá, comprendiendo las relaciones de la organización con todos los elementos o grupos de interés con los que convive, no solo los clientes, sino también los trabajadores, la sociedad en conjunto, el medio-ambiente, etc.

4.3.1. Diferencia entre desempeño social e impacto social

La medición del desempeño social implica tanto el estudio de la estructura de la organización –la misión, los principios de gestión, los recursos humanos–, como el comportamiento en el mercado –productos y servicios, relaciones con los clientes y otras partes interesadas– (Zeller *et al.*, 2003).

En cuanto al impacto social, quizá la mayor preocupación sea saber si las microfinanzas reducen realmente la pobreza. Un estudio reciente llevado a cabo por el CGAP ha concluido que aunque las microfinanzas no se pueden considerar como una varita mágica, el desarrollo de sistemas financieros inclusivos es un componente importante para el progreso económico y social (Cull *et al.*, 2014).

Al mismo tiempo, se han ido desarrollando diferentes metodologías específicas que han tratado de evaluar los aspectos sociales de las IMF, centrándose inicialmente en medir el impacto en la lucha contra la pobreza, pudiendo destacar las siguientes (Gutiérrez y Serrano, 2007):

AIMS: evaluación del impacto de los servicios de la microempresa. Trata de medir cómo las microfinanzas interactúan en la vida de sus prestatarios, poniendo las familias en el centro del análisis. Toma hipótesis sobre niveles de renta en el hogar, individual, empresarial y comunitaria.

IMP-ACT: programa de investigación de la mejora del impacto de las IMF en la lucha contra la pobreza, financiado por la Fundación Ford. Tiene como objetivo mejorar la calidad de los servicios microfinancieros y su impacto en la lucha contra la pobreza. Se basa en el estudio de datos cuantitativos sobre los clientes de las instituciones.

ACCION PAF (Acción marco de evaluación de la pobreza): compara las características socioeconómicas de sus clientes contra las líneas de pobreza nacionales e internacionales.

PPI (Índice de progreso en el abandono de la pobreza): es una herramienta diseñada por el Grameen Bank para la medición de la pobreza para organizaciones y negocios que tienen la misión de servir a los pobres. Consiste en un test de 10 preguntas que valoran el grado de pobreza de un hogar (<http://www.progressoutofpoverty.org/es/acerca-del-ppi>).

PAT (Herramienta de evaluación de la pobreza de CGAP): mide el alcance de la pobreza mediante la comparación de los clientes de las IMF frente a los no clientes (Zeller *et al.*, 2003). El análisis se lleva a cabo a partir de un total de 300 indicadores del nivel de pobreza –reducidos a 30 mediante el método de análisis de componentes principales– para finalmente extraer un indicador de la pobreza del cliente.

La mayoría de los estudios empíricos existentes hasta el momento sobre desempeño social se han centrado precisamente en el tema del impacto y más concretamente a través de enfoques cualitativos, aunque algunas investigaciones notables han utilizado metodologías cuantitativas (Marr y Awaworyi, 2012).

Pero nuestro objetivo no es la medición del impacto social, que es mucho más restrictivo, sino evaluar el desempeño social como fórmula para alcanzar los objetivos propuestos.

4.3.2. La evaluación del desempeño social en las instituciones de microfinanzas desde un enfoque interno

En los últimos años la evaluación del desempeño social ha pasado a ser prioritaria y se ha diferenciado claramente del concepto de impacto social.

“La necesidad de una publicidad verdadera y de demostrar la eficiencia social de las microfinanzas independientemente de su éxito comercial, ha resultado en un movimiento global de desempeño social que busca promover un marco para el análisis y un conjunto de herramientas para evaluar el desempeño social de las microfinanzas” (Pistelli, 2010, p.14).

La iniciativa para crear indicadores de desempeño social (SPI) ha sido tal vez la más amplia estrategia que se ha llevado a cabo y que va más allá del alcance a la pobreza buscando la detección de la responsabilidad social en las IMF.

Por ello, a continuación vamos a hacer una referencia especial a este procedimiento que a lo largo de los años ha ido perfeccionándose y que en la actualidad ofrece un perfil de desempeño social abierto y gratuito.

4.3.2.1. Iniciativa de indicadores de desempeño social

Esta iniciativa comenzó en junio de 2002 a propuesta de la Fundación Argidius y CGAP. El proyecto fue administrado por el Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne-credit (CERISE), plataforma de organización de apoyo a las microfinanzas con sede en Francia. CERISE comenzó a operar en 1998 y ha llevado a cabo numerosos estudios sobre la actividad de las IMF (Zeller *et al.*, 2003).

En su primera fase el proyecto tenía un doble objetivo:

- Desarrollar un marco conceptual para definir el desempeño social de las IMF.
- Proponer un conjunto de indicadores operativos válidos para medir las dimensiones y elementos del desempeño social de las IMF.

En este primer momento se distinguen cuatro dimensiones principales del desempeño social (Zeller *et al.*, 2003):

1. Alcance a los pobres y excluidos: las IMF se han desarrollado habitualmente para prestar servicios a las poblaciones más pobres o excluidas socialmente y llegar a las zonas donde los sistemas bancarios tradicionales no ofrecían cobertura.
2. Adaptación de los servicios y productos a los clientes de destino: además de llegar a una población objetivo es preciso adaptarse a las necesidades y limitaciones de los clientes.
3. Mejorar el capital social y político de los clientes: la acción de las IMF puede mejorar la organización social colectiva lo que se traduciría en un mayor peso en la participación y dirección de las comunidades por parte de los propios clientes al mejorar sus condiciones y su capacidad de cooperar en las cuestiones comunitarias.
4. La responsabilidad social: la conciencia social requiere que las IMF se adapten al contexto en el que operan, llevando a cabo una adecuada política de recursos humanos, adaptando las garantías de crédito a las condiciones

de los peticionarios y equilibrando la relación entre el personal y la clientela, llegando a dar peso en la toma de decisiones a los propios clientes.

Como vemos, el alcance a la pobreza es una de entre las distintas dimensiones planteadas, por lo que el desempeño social no puede reducirse únicamente a este factor, aunque las propias instituciones elegirán en qué modo enfatizan su actuación dando mayor prioridad a uno u otro de los componentes planteados (Crnkic, 2010).

A partir de este punto, el segundo paso consistiría en establecer una serie de indicadores operativos que midan las distintas dimensiones y elementos del desempeño social. El grupo de trabajo realizó una encuesta entre un pequeño grupo de entidades tratando de obtener los indicadores más adecuados basándose en su fácil comprobación o medición. Así, se llegó a establecer los siguientes indicadores agrupados en función de una de las cuatro dimensiones planteadas (Zeller *et al.*, 2003).

Estos indicadores han sido los precursores de futuras líneas de trabajo que han originado la creación de un conjunto de principios o normas de seguimiento comúnmente aceptadas y que se han llamado “estándares universales”.

Los indicadores propuestos en esta primera fase aparecen recogidos a continuación en la Tabla 31:

Tabla 31: Dimensiones e indicadores de desempeño social –fase Inicial–

<p>Dimensión 1: Alcance a los pobres y excluidos</p> <ol style="list-style-type: none">1. Misión de la IMF2. Orientación geográfica y socioeconómica de la clientela3. Herramientas para la orientación4. Tamaño de las operaciones crediticias5. Garantías exigidas
<p>Dimensión 2: Adaptación de los servicios y productos a los clientes</p> <ol style="list-style-type: none">6. Gama de servicios ofrecidos7. Calidad de los servicios8. Servicios no financieros accesibles a la clientela9. Participación en el diseño de los servicios prestados10. Transparencia
<p>Dimensión 3: Mejora del capital social y político de los clientes</p> <ol style="list-style-type: none">11. Clientes representantes en órganos directivos12. Empoderamiento de la clientela en la comunidad

Dimensión 4. Responsabilidad social de la institución

- 13. Política de recursos humanos
- 14. Responsabilidad social hacia los clientes
- 15. Responsabilidad social hacia la comunidad local

Fuente: Elaboración propia a partir de Zeller (2003)

Tras esta primera etapa de implantación de estas medidas se pretendía orientar el debate y la reflexión dentro de las IMF a fin de servir de proceso de aprendizaje para el futuro. Esto obligaba a continuar con la propuesta, poniendo en común los resultados obtenidos y estableciendo líneas de mejora.

4.3.2.2. Creación del grupo de trabajo de desempeño social y establecimiento de las normas universales de desempeño social

En marzo de 2005, el CGAP, junto con la Fundación Ford y la Fundación Argidius, como continuación al trabajo previamente realizado, reunieron a un grupo de personas interesadas en la implantación de medidas de desempeño social en las microfinanzas, para establecer un marco común y trabajar en la promoción del desempeño social. Así, se crea un grupo de trabajo específico en el desempeño social (SPTF) que está formado por más de 2.200 personas incluyendo profesionales, donantes e inversores, agencias de *rating* y reguladores, entre otros.

El SPTF define el desempeño social como “la traducción eficaz, en la práctica, de la misión de la institución de acuerdo a los valores sociales aceptados, y referidos a alcanzar a los clientes más pobres y excluidos, mejorar sus vidas y las de sus familias y dotar de un mayor número de posibilidades a sus comunidades” (MIX, 2008).

La misión fundamental del grupo de trabajo es colaborar con las IMF para desarrollar, difundir y promover las normas y buenas prácticas para la gestión del desempeño social.

En 2009 el Grupo de Trabajo en Desempeño Social (SPTF) elaboró una serie de normas o estándares universales que tratan de establecer criterios comunes para todas las IMF que quieran llevar a cabo un control de su enfoque social.

Desarrollado a través de una amplia consulta con el sector, las normas universales para la gestión de desempeño social son un conjunto de normas y prácticas de gestión que se aplican a todas las IMF que persiguen un doble objetivo. El

cumplimiento de los estándares significa que una institución tiene prácticas "fuertes" de gestión de desempeño social.

Los estándares quedan englobados en seis dimensiones y cada una de ellas contiene un número distinto de indicadores más detallados³⁴, los cuales pueden ser consultados en la web del SPTF (www.sptf.info). Estos indicadores han sido recopilados en el Informe de Desempeño Social del Microfinance Information Exchange (MIX) y desde hace un tiempo las entidades han empezado a informar sobre su desempeño social al MIX. Los estándares o normas universales se podrían definir como una declaración simple de lo que la institución debe hacer para gestionar el desempeño social. Según los criterios establecidos para los indicadores estos deben ser:

1. Relevantes, es decir, los indicadores seleccionados deben ser significativos para las microfinanzas específicamente.
2. De fácil recopilación para una IMF en cuanto a los datos que necesita.
3. Fácilmente verificables por MIX o terceros.
4. Información que la IMF esté dispuesta a que sea pública en MIX Market o en otras fuentes de información.

A continuación, en la Tabla 32, se enuncian las 6 dimensiones planteadas que se detallan posteriormente en los estándares o normas más concretas y precisas:

Tabla 32: Normas universales del Grupo de Trabajo en Desempeño Social –SPTF– (Fase definitiva)

1	<p>Definir y supervisar los objetivos o metas sociales:</p> <p>a. Estrategia social: La institución tiene una estrategia para alcanzar sus metas sociales.</p> <p>b. Informe de datos a nivel de cliente: La institución recopila, informa y asegura la exactitud de los datos a nivel de cliente que son específicos de las metas sociales de la institución.</p>
2	<p>Asegurar el compromiso de la junta directiva, la gerencia y del personal con los objetivos sociales:</p> <p>a. Compromiso de la Junta: Los miembros de la Junta Directiva están</p>

³⁴ En principio se seleccionaron 22 indicadores o estándares, aunque dada la similitud existente entre alguno de ellos han quedado reducidos a 20 o en algunos casos 18.

	<p>comprometidos con la misión social.</p> <p>b. Rendición de cuentas: Los miembros de la junta directiva hacen rendir cuentas a la institución sobre su misión y metas sociales.</p> <p>c. Implementación de la estrategia: Los altos directivos establecen y supervisan la implementación de la estrategia de la institución para alcanzar sus metas sociales.</p> <p>d. Reclutamiento y evaluación: Los empleados son contratados, evaluados, y reconocidos en base a criterios de desempeño social y financiero.</p>
3	<p>Diseñar productos, servicios, modelos y canales de distribución que respondan a las necesidades y preferencias de los clientes:</p> <p>a. Necesidades y preferencias del cliente: La institución entiende las necesidades y preferencias de diferentes tipos de clientes.</p> <p>b. Beneficios a los clientes (Principio de protección al cliente 1): los productos, servicios, modelos y canales de distribución de la institución están diseñados para beneficiar a los clientes, de acuerdo con las metas sociales de la institución.</p>
4	<p>Tratar a los clientes responsablemente:</p> <p>a. Prevención del sobreendeudamiento (Principio de protección al cliente 2): los proveedores estarán atentos en todas las fases del proceso de crédito para determinar si los clientes tienen la capacidad de pagar sus obligaciones sin sobreendeudarse. Adicionalmente, los proveedores implementarán y supervisarán los sistemas internos que apoyen la prevención del sobreendeudamiento y promoverán esfuerzos para mejorar la gestión de riesgos en el nivel mercantil.</p> <p>b. Transparencia (Principio de protección al cliente 3): los proveedores comunicarán información clara, suficiente y oportuna de una manera y un lenguaje que los clientes puedan comprender, para que los clientes puedan tomar decisiones informadas. Se resalta la necesidad de información transparente sobre los precios, y términos y condiciones de los productos.</p> <p>c. Trato justo y respetuoso (Principio de protección al cliente 5): los proveedores de servicios financieros y sus agentes tratarán a sus clientes de manera justa y respetuosa. Los proveedores se asegurará de tener salvaguardas para detectar y corregir la corrupción además del maltrato o abuso por parte de sus empleados y agentes, particularmente durante los procesos de colocación de créditos y cobro de deudas.</p> <p>d. Privacidad (Principio de protección al cliente 6): la privacidad de los datos</p>

	<p>de clientes individuales será respetada conforme a las leyes y regulaciones de las jurisdicciones individuales. Esa información sólo será utilizada para los fines especificados al momento de recopilar esa información o como sea permitido por la ley, a menos que se acuerde de otra manera con el cliente.</p> <p>e. Resolución de reclamaciones (Principio de protección al cliente 7): los proveedores contarán con mecanismos oportunos y receptivos para recibir quejas y resolver problemas de sus clientes, y utilizarán estos mecanismos para resolver problemas individuales y mejorar productos y servicios.</p>
5	<p>Tratar a los empleados responsablemente:</p> <p>a. Política de recursos humanos: la institución sigue una política por escrito que protege a los empleados y crea un ambiente laboral de apoyo.</p> <p>b. Comunicación de las condiciones del empleo: la institución comunica a todos los empleados los términos de su empleo y proporciona capacitación esencial para las funciones del puesto.</p> <p>c. Satisfacción de los empleados: la institución supervisa la satisfacción y la rotación del personal.</p>
6	<p>Equilibrar el desempeño social y financiero:</p> <p>a. Crecimiento: las tasas de crecimiento son sostenibles y apropiadas para las condiciones del mercado, permitiendo un servicio de alta calidad.</p> <p>b. Alineación de objetivos: la estructura de financiamiento de la institución es apropiada para una institución con doble parámetro mínimo, en su mezcla de fuentes, términos, y rendimientos deseados.</p> <p>c. Beneficios: la búsqueda de beneficios no debilita la sostenibilidad a largo plazo de la institución o el bienestar de los clientes.</p> <p>d. Compensación: la institución ofrece una remuneración a los altos directivos apropiada a una institución con doble parámetro mínimo.</p>

Fuente: Elaboración propia

Estos estándares son desarrollados en forma de principios o prácticas esenciales que detallan con mucha mayor precisión la información que la institución debe tener en cuenta a la hora de realizar el informe.

A su vez, MIX ha ofrecido una lista reducida con 11 categorías de indicadores (Tabla 33) en los que se ha tenido en cuenta la información proporcionada por las

propias entidades, tratando de solucionar alguno de los problemas planteados por la primera propuesta, problemas tales como:

- Estándares de éxito mal definidos.
- Demasiado énfasis en políticas internas no vinculadas con resultados.
- Indicadores cualitativos que podrían ser difíciles de medir.

Tabla 33: Indicadores de desempeño social de MIX

CATEGORIA DE INDICADORES	LO QUE EL INDICADOR MIDE
1. Misión y metas sociales	El compromiso expreso de la IMF con su misión social, su mercado meta y sus objetivos de desarrollo
2. Gobernabilidad	Si los miembros de la junta directiva han sido capacitados en gestión del desempeño social y la presencia de un comité formal de junta que supervise el desempeño social
3. Gama de productos y servicios	Productos y servicios financieros y no financieros ofrecidos por la IMF
4. Responsabilidad social ante los clientes	Número de principios de Smart Campaign Client Protection aplicados por la IMF
5. Transparencia de costos de servicio a los clientes	Cómo enuncia la IMF sus tasas de interés
6. Recursos humanos e incentivos de personal	Política de la IMF respecto a la responsabilidad social con el personal. Esto incluye: políticas existentes de recursos humanos, composición de junta y personal, tasa de rotación del personal e incentivos de personal vinculados con metas de desempeño social
7. Responsabilidad social con el ambiente	Si la IMF tiene políticas e iniciativas para mitigar el impacto ambiental de las empresas financiadas
8. Proyección a los pobres	Niveles de pobreza de los clientes en el momento de entrar y su migración fuera de la pobreza con el tiempo
9. Proyección a los clientes por metodología de préstamo	Tipo de metodología (s) de préstamo usada (s) por la IMF
10. Empresas financiadas y creación de empleo	Número de empresas financiadas por la IMF y oportunidades de empleo creadas por las empresas financiadas
11. Tasa de retención de clientes	Tasa de retención de clientes de la IMF

Fuente: <http://www.themix.org/social-performance/Indicators>

Como hemos comprobado las normas universales cumplen además con los Principios de Protección al Cliente –PPC– que la propia red de microfinanzas se ha impuesto. The Smart Campaign es un esfuerzo global para unir a líderes de las microfinanzas en torno a un objetivo común: mantener a los clientes como la fuerza motriz de la industria. Este concepto se resume en la prestación de servicios transparentes y prudentes a los clientes tratándoles con respeto, y se concreta en seis principios que ya han quedado de alguna manera reflejados:

PPC 1: Evitar el sobreendeudamiento

PPC 2: Precios transparentes y responsables

PPC 3: Prácticas de recobro apropiadas

PPC 4: Ética empresarial

PPC 5: Mecanismos para atender quejas

PPC 6: Privacidad de los datos de los clientes

La información recopilada a través de este sistema es ofrecida en el portal *web* de MIXmarket (<http://www.mixmarket.org>), donde se recogen los datos del desempeño social de cada IMF accediendo a la página del perfil de la institución. MIX se concentra en los indicadores que están clara y directamente vinculados con los resultados y pueden ser validados fácilmente por terceros (MIX, 2014).

Además, en algunos casos se generan resúmenes gráficos de las prácticas de la institución para cada dimensión de los estándares universales. Podemos ver un ejemplo de ello en el Gráfico 9 que recoge las puntuaciones previamente establecidas para cada uno de los indicadores valorados (Wardle, 2014, p.18).

Con las puntuaciones anteriores se generan gráficos que recogen las prácticas de la entidad para cada una de las seis dimensiones planteadas (ver Gráfico 10)³⁵.

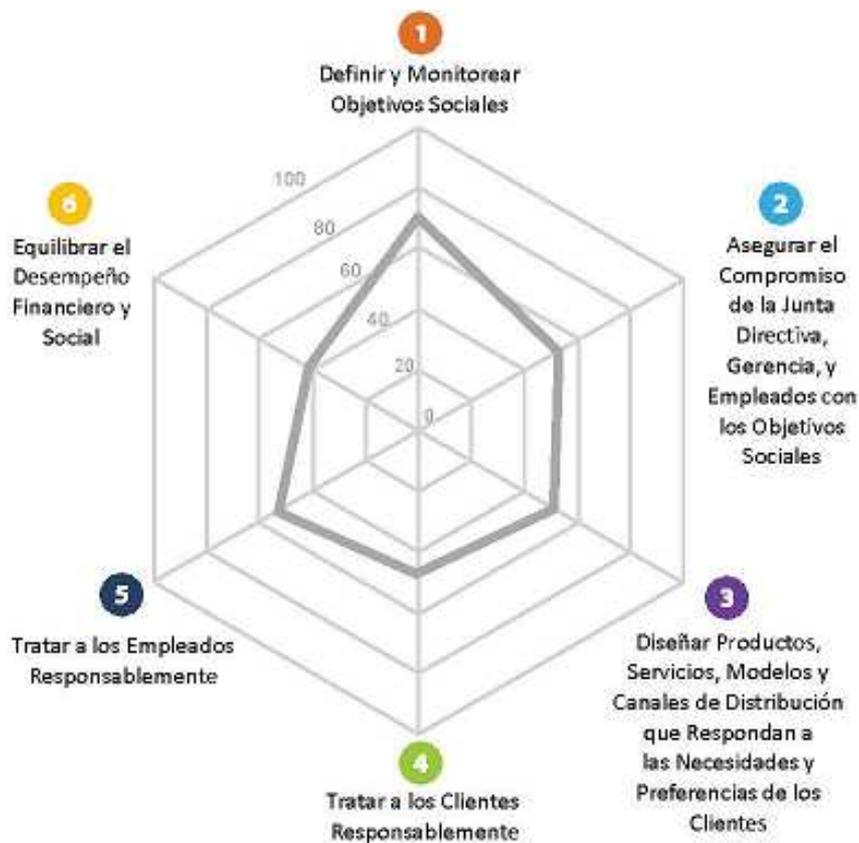
³⁵ Debemos precisar que el Gráfico 10 no representa los mismos resultados que el Gráfico 9. Solo es un ejemplo ilustrativo de la utilidad que tiene este tipo de gráfico para visualizar los datos deseados.

Gráfico 9: Ejemplo de puntuación de los estándares universales



Fuente: Wardle (2014)

Gráfico 10: Resultado del desempeño social de una entidad



Fuente: Wardle (2014)

Los datos de desempeño social obtenidos servirán para la toma de decisiones estratégicas futuras. Además, también ayudan al replanteamiento del equilibrio entre las metas sociales y financieras: “más que ser algo bueno de tener, los datos de desempeño social son esenciales para cualquier negocio con doble parámetro mínimo” (Wardle, 2014, p.27).

4.3.2.3. Estudios empíricos sobre desempeño social

A continuación, en la Tabla 34, vamos a sintetizar las distintas aportaciones que la literatura especializada ha ido proporcionando en los últimos años, poniendo especial énfasis en las dimensiones y variables utilizadas, así como los resultados alcanzados en dichos estudios.

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Krell (2013)	<p>Analizar el estado del desempeño social en las IMF de México³⁶</p> <p>Datos de 41 IMF mexicanas provenientes de MIX Market recogidos hasta marzo de 2013.</p>	<p>Establece 4 metas de desarrollo y su indicador de resultado asociado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reducción de pobreza: número de clientes por debajo de la línea de pobreza - Generación de empleo: número de trabajos creados - Crecimiento de empresas existentes: número de microempresas financiadas - Equidad de género y empoderamiento de las mujeres: número de personas que participan en servicios de empoderamiento de las mujeres 	<p>Las IMF ponderan la inclusión financiera como meta social más importante (44% de IMF la sitúan en primer lugar)</p> <p>En segundo lugar estaría la reducción de la pobreza (preferida por el 20% de IMF)</p> <p>Posteriormente apuestan por el crecimiento del negocio y en menor medida la igualdad de género y la creación de empleo</p>

³⁶ México es el segundo país en número de perfiles de desempeño social reportados al MIX Market lo que indicaría su disposición a la transparencia en la gestión del desempeño social.

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF (continuación)

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Beisland y Mersland (2012)	<p>Identificar los factores determinantes de las evaluaciones de <i>rating</i>.</p> <p>Informes de las 5 principales agencias de calificación de microfinanzas, provenientes de la web www.ratingfund2.org en el periodo 2001 a 2008</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño de los préstamos ajustados por el PIB - Tamaño promedio de los préstamos - Productividad del personal - Porcentaje de clientes mujeres 	<p>Encuentran relaciones positivas entre la calificación o evaluación institucional y el tamaño y la rentabilidad de la entidad. El riesgo influye negativamente.</p> <p>Por el contrario no existe evidencia de la relación entre la calificación y el desempeño social.</p>
Marr y Awaworyi (2012)	<p>Medición del enfoque social a través de indicadores cuantitativos.³⁷</p> <p>La muestra recoge datos de 878 IMF de todo el mundo desde 2000 a 2010, recogidos de MIX Market.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Alcance - Préstamo promedio /PIB per cápita - Coste por prestatario - Número de oficinas - Autosuficiencia operativa - Porcentaje de mujeres prestatarias - Cartera en riesgo a 90 días - Ratio de cancelación 	<p>Las IMF de mayor edad, así como las reguladas tienden a ser menos sociales en comparación con las más jóvenes y no reguladas.</p> <p>Las IMF con más activos y mayor coeficiente de préstamos por oficial de crédito tienden a ser más sociales.</p>
Quayes (2012)	<p>Analizar la compatibilidad entre los objetivos sociales y financieros en una IMF.</p> <p>Datos de 702 IMF de 83 países publicados en la web de MIX Market.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño promedio del préstamo/PIB - Porcentaje de mujeres prestatarias 	<p>No existe una compensación entre los objetivos financieros y el desempeño social.</p>

³⁷ Se usó la metodología de datos de panel para investigar la relación entre los indicadores de desempeño social y determinadas variables explicativas elegidas, tal como la edad de la IMF, el estado de beneficios, la regulación, el préstamo por oficial de crédito y el tamaño de los activos.

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF (continuación)

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Botti y Corsi (2011)	<p>Medición del desempeño social en las IMF europeas.</p> <p>Datos recogidos en 2010 por la Red Europea de Microfinanzas en una muestra de 170 IMF que operan en 21 países de la Unión Europea.</p>	<p>Indicadores establecidos por SPTF sobre IMF de la Red Europea de Microfinanzas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intención de las IMF: misión y objetivos sociales. - Sistemas internos: gamas de servicios y productos ofrecidos - Actividades internas: políticas de personal. 	<p>Un enfoque más social eleva los gastos operativos, encarece los préstamos y reduce la eficiencia desde el punto de vista financiero.</p>
Gutiérrez (2011)	<p>Estudiar la compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros.</p> <p>Datos de MicroBanking Bulletin y MIX Market desde 2006 a 2009 para un máximo de 1084 IMF.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Préstamo promedio - Préstamo promedio / PIB per cápita - Porcentaje de mujeres prestatarias 	<p>No existe conflicto entre el desempeño social y el financiero.</p>
Hermes <i>et al.</i> (2011)	<p>Analizar la eficiencia financiera de las IMF.</p> <p>Datos provenientes de 435 IMF durante un periodo de 10 años (hasta 2007) publicados por MIX Market.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño promedio del préstamo - Porcentaje de mujeres prestatarias 	<p>Una mayor eficiencia financiera implica menor alcance: para conseguir mejores resultados se debe centrar en los clientes menos pobres.</p>

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF (continuación)

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Adair y Berguiga (2010)	<p>Analizar los determinantes del desempeño social y financiero en las IMF de la región de Medio Oriente Medio y África del Norte.</p> <p>Datos provenientes de MIX Market sobre IMF de 16 países de las zonas de Medio Oriente y África del Norte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Número de prestatarios³⁸ - Préstamo medio por prestatario - Préstamo medio por prestatario/PIB per cápita - Porcentaje de mujeres prestatarias 	<p>Por tipología jurídica: ONG llegan a los más pobres de forma preferente, aunque condiciona su eficiencia financiera.</p> <p>No existe relación entre la edad y el rendimiento.</p> <p>Parece existir una convergencia entre el desempeño social y el financiero.</p>
Bedecarrats <i>et al.</i> (2010)	<p>Identificar qué tipos de instituciones tienen mejor comportamiento en las distintas facetas sociales.</p> <p>Se usaron los resultados de 287 auditorías sobre el desempeño social publicadas por CERISE hasta marzo de 2010 y pertenecientes a 223 IMF de un total de 53 países.</p>	<p>Establece 4 dimensiones sociales basadas en los Indicadores de Desempeño Social promovidos por CERISE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Focalización de la divulgación - Variedad de productos y servicios - Beneficios para los clientes - Responsabilidad social 	<p>Geográficamente: mayores puntuaciones en la zona asiática.</p> <p>Por tamaño: instituciones más grandes se dirigen a los menos pobres.</p> <p>IMF rurales puntúan más alto que las urbanas.</p> <p>IMF lucrativas tienen puntuaciones más bajas que las organizaciones no lucrativas.</p> <p>Por tipología jurídica: bancos y ONG tienen puntuaciones similares, pero los bancos ofrecen más variedad de servicios, y las ONG ofrecen más protección al cliente.</p>

³⁸ Es una variable de amplitud de alcance que indica que la IMF juega un papel importante en la reducción de la pobreza, pero no todos los prestatarios han de ser necesariamente pobres (Daley-Harris, 2009).

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF (continuación)

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Crnkic (2010)	<p>Analizar la gestión del desempeño social en el caso de una IMF concreta (Prizma).</p> <p>Datos provenientes de la IMF Prizma desde 2002 a 2008.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Reducir el nivel de pobreza de los clientes - Mejorar el alcance a los clientes pobres - Reducir el ratio de abandono de los clientes - Aumentar el grado de satisfacción de los clientes 	<p>La gestión del desempeño social está a menudo mezclada con las evaluaciones de impacto.</p> <p>Es necesario el compromiso de todo el personal para alcanzar una clara orientación social.</p> <p>La transformación de la gestión del desempeño social en un elemento operativo es el enfoque más efectivo para alcanzar los objetivos financieros y sociales.</p>
Cull <i>et al.</i> (2009)	<p>Medir la compatibilidad entre los objetivos financieros y sociales a través de los principales microbancos.</p> <p>Se han usado datos de 346 IMF de 67 países provenientes de MIX hasta 2009.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño promedio del préstamo / PIB per cápita - Tamaño promedio del préstamo / PIB per cápita del 20% más pobre de la población - Porcentaje de mujeres prestatarias 	<p>Existe un <i>trade-off</i> entre el alcance a los más pobres y la obtención de buenos resultados financieros.</p>

Tabla 34: Estudios recientes que analizan el desempeño social de las IMF (continuación)

Autor (año)	Objetivo, muestra y fuente de datos	Variables sociales empleadas	Resultados
Gutiérrez, Serrano y Mar (2009)	<p>Medir la eficiencia de las IMF comparando la vertiente social frente a la financiera, y en segundo lugar, comparando la eficiencia social frente a otros indicadores como la rentabilidad o el tipo de institución.</p> <p>Datos extraídos de MIX Market sobre 89 IMF correspondientes al año 2003.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Número de mujeres prestatarias - Indicador de beneficio a la pobreza: se obtiene a partir del número de personas atendidas y el préstamo medio que se las ha concedido, ponderado por la renta per cápita del país. 	<p>Las IMF tienen como objetivo el desempeño financiero garantizando simultáneamente su labor social.</p> <p>La correlación entre la eficiencia social y la eficiencia financiera es significativa, pero no muy elevada.</p> <p>No hay relación significativa entre rentabilidad y eficiencia social.</p> <p>La eficiencia social es más alta en el caso de las ONG.</p> <p>Las IMF asiáticas alcanzan mejores eficiencias sociales que en el resto de regiones.</p>
Gutiérrez y Serrano (2007)	<p>Estudiar la relación existente entre las calificaciones otorgadas por una agencia de <i>rating</i> especializada en microfinanzas y diferentes variables indicativas de la marcha de la entidad.</p> <p>Datos de la agencia de calificación Planet Rating para un total de 145 IMF hasta 2004.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prestatarios por empleado - Saldo promedio por prestatario. - Saldo promedio por prestatario ponderado por la renta nacional bruta per cápita. - Porcentaje de mujeres prestatarias - Porcentaje de préstamos por debajo de 300\$ 	<p>Las calificaciones se asocian positivamente con el tamaño de las IMF, con la rentabilidad y con la eficiencia operativa, mientras que tiene una relación negativa con el riesgo. Paradójicamente no encuentran ninguna relación entre las puntuaciones y el desempeño social.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de los estudios citados

En base a los estudios y aportaciones mencionados previamente, en el capítulo siguiente estableceremos una selección de las variables sociales que puedan ser susceptibles de formar parte del perfil social que vamos a construir.

Además, la información obtenida nos ayudará a plantear las hipótesis sobre el desempeño social y su relación con otras variables de las IMF (Capítulo 6). Dado que no existe suficiente información, usaremos también otras aportaciones basadas tanto en estudios generalistas (no referidos estrictamente al campo de las microfinanzas) como en estimaciones personales sobre el comportamiento previsto de las variables.

CAPÍTULO 5.
CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE SINTÉTICO DE
DESEMPEÑO SOCIAL: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN
EMPÍRICA Y RESULTADOS

La finalidad de este capítulo es la construcción de un índice de desempeño social (IDS). Primeramente establecemos la selección de las variables que han sido elegidas para formar el índice, indicando sus fuentes y sus datos descriptivos. En apartados posteriores se explicará el modelo econométrico a seguir, así como el desarrollo del mismo y los resultados a los que se ha llegado tras realizar el análisis empírico.

5.1. Fuente de datos, variables empleadas y muestra de entidades analizadas

5.1.1. Fuente de datos

Las variables que vamos a utilizar recogen información sobre la actividad de las IMF centrándonos en los aspectos sociales. Para ello, igual que hicimos en el capítulo 3, usaremos datos procedentes en su totalidad de Microfinance Information Exchange, conocido comúnmente como MIX, organización no lucrativa creada en 2002 con el impulso de CGAP, y financiada por diversas instituciones donantes interesadas en el desarrollo y profesionalización del sector microfinanciero (tal como la Fundación Bill y Melinda Gates, la Fundación CITI entre otras).

MIX parte de la necesidad de transparencia, estandarización e intercambio de información, y trabaja para dar a conocer información general sobre las IMF, las posibles fuentes de fondos (donantes o inversores), así como las redes, agencias de *rating* y otros agentes del sector. La aportación de datos objetivos sobre las IMF, y su correspondiente análisis, es su principal línea de trabajo. Entre sus objetivos figura también el logro de la progresiva estandarización de los indicadores y la generalización de las buenas prácticas observadas (Gutiérrez, 2011).

El papel del MIX es ser líder en el proceso de aportación de un conjunto de indicadores disponibles para llevar a cabo los informes de desempeño social en la industria de las microfinanzas. Para ello, recolecta datos sobre indicadores y los pone a disposición pública, mejora los bancos de datos sobre desempeño social y promueve la elaboración de informes y la estandarización del desempeño social (www.themix.org/español/desempeñosocial).

Los datos utilizados para este estudio se han recogido en los periodos 2010, 2011 y 2012, años en los que se alcanza el mayor número de observaciones posibles de forma continuada y actual (Tabla 35). Dado que nuestro análisis incluye datos de panel,

era necesario contar con suficientes observaciones, lo cual ha restringido el número de años que podíamos usar. El año 2013 no se ha incluido porque desciende considerablemente el número de entidades que ofrecen datos, y se traduciría en una menor cantidad de IMF que pudieran ser válidas en el análisis final.

Tabla 35: Número de IMF con publicación de información en MIX.

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
África	257	273	302	300	355	359	378	314	186	7
América Latina y el Caribe	304	331	387	405	410	426	411	376	309	58
Asia del Este y el Pacífico	146	176	184	164	155	139	162	150	82	16
Asia del Sur	242	233	201	229	255	261	246	194	124	6
Europa del Este y Asia Central	251	264	325	317	267	268	243	209	147	13
Medio Oriente y África del Norte	43	53	62	70	70	67	58	41	30	2
TOTALES	1.243	1.330	1.461	1.485	1.512	1.520	1.498	1.284	878	102

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX: www.mixmarket.org (consulta marzo 2015)

La base de datos general ofrece una amplia variedad de información tanto cuantitativa como cualitativa referida a un gran número de IMF, aunque existen otras muchas entidades que por diferentes motivos no envían sus datos o no los publican. Además, muchas de las instituciones incluidas en la *web* de Mixmarket disponen de información parcial lo cual nos llevará a realizar una selección para integrar en la base de estudio aquellas que cumplan con los requisitos exigidos.

Mix Market proporciona numerosa información en abierto, lo que posibilita recoger un conjunto de datos susceptibles de representar las principales líneas de desempeño social, aunque somos conscientes de que el estudio puede ser ampliado incluyendo muchas más variables, tal como hacen las agencias de *rating* o el propio Grupo de Trabajo en Desempeño Social. Nuestro objetivo es presentar un modelo que sirva como ejemplo de medición del desempeño social, modelo que pueda servir de referencia para futuros trabajos en los que se amplíe el número de variables estimadas.

5.1.2. Selección de las variables empleadas en el estudio

Para la selección de las variables hemos tenido en cuenta una serie de trabajos empíricos en los cuales se ha estudiado el desempeño social de una IMF, bien para realizar un contraste entre los resultados financieros y sociales de las entidades, o bien para hacer estudios sobre calificación o evaluación de las instituciones (ver capítulo 4).

Una de las cuestiones previas que hemos tenido que decidir es la posible inclusión de variables de alcance –en el sentido de amplitud o escala– que para algunos autores se consideran representativas del enfoque social de las IMF. Pensamos que a pesar de que su significado pueda estar relacionado con el enfoque social, no siempre son las variables más adecuadas. Si tomamos por ejemplo el volumen de préstamos concedidos –variable considerada de alcance–, es claro que a mayor volumen más beneficio social estará proporcionando la IMF, pero eso no indica que sea mejor su desempeño social, el cual estaría más relacionado con el beneficio provocado de manera individual sobre los clientes a los que atiende y no sobre el volumen total de los créditos concedidos. Recordemos que el alcance puede ser medido a través de la profundidad (*outreach*) o de la amplitud (*scale*), y que para nuestro enfoque el término que más se adecua es el de la profundidad, ya que se trataría de medir la atención a los más pobres y necesitados.

Así pues, en la selección buscaremos las variables que ofrezcan un cierto componente social, aquellas que de un modo u otro muestran que la entidad tiene una tendencia a cumplir con objetivos sociales. Somos conscientes de que no todas las variables tienen el mismo grado de relación con el objetivo social de la entidad, pero nuestro objetivo momentáneo es no establecer ningún tipo de ponderación o prioridad, ya que será el método estadístico que vamos a seguir el que determine tal magnitud.

A continuación llevaremos a cabo una descripción detallada de cada una de las variables consideradas en nuestro estudio:

1. **Saldo promedio de crédito por prestatario:** cuanto más pequeño es el tamaño promedio del préstamo concedido indica menores recursos del peticionario, es decir, mayor pobreza. Las IMF tienen como misión atender a estos clientes, ya que aquellos con mejores perspectivas tienen posibilidad de ser atendidos por la banca tradicional al tener mayores recursos y ofrecer mejores garantías. Además, trabajar con pequeños préstamos significa sacrificar ventajas de volumen, lo que indicaría más atención a los objetivos sociales. Este es sin duda uno de los indicadores más usados y ha sido incluido en casi todos los trabajos que analizan

el enfoque social de una IMF (véase por ejemplo, Adair y Berguiga, 2010; Beisland y Mersland, 2012; Cull *et al.*, 2009; Gutiérrez, 2011; Gutiérrez *et al.*, 2007).

- 2. Saldo promedio de crédito por prestatario / INB per cápita:** esta variable es muy parecida a la anterior, pero además tiene en cuenta la renta per cápita del país donde se solicita, lo cual nos ofrece una variante más precisa del indicador de pobreza del cliente, puesto que no es lo mismo un préstamo de 1000\$ en un país cuya renta son 100\$ que en otro cuya renta es de 1000\$: resulta más difícil acceder al préstamo en el primer país que en el segundo dado su compromiso con su nivel de renta. El saldo promedio puede significar distintas cosas en función de la renta per cápita media. Al dividirlo entre el ingreso bruto per cápita valora más la dificultad de conseguir y devolver el préstamo. Así mismo, se ha usado habitualmente para medir el compromiso social de las IMF (Adair y Berguiga, 2010; Beisland y Mersland, 2012; Gutiérrez, 2011; Mar y Awaworyi, 2012; Quayes, 2012).
- 3. Coste por préstamo.** Viene dado por el total de gastos relacionados con las actividades, incluyendo los gastos de personal, depreciación y amortización, y gastos administrativos en relación al número de préstamos. Estaría relacionado con la eficiencia de la entidad, y un bajo coste indica menor carga para el cliente, aunque lógicamente también está relacionado con el tamaño del propio préstamo. A menor coste habrá mayor eficiencia social. Se ha usado en algunos estudios recientes (Cull *et al.*, 2009; Gutiérrez *et al.*, 2007; Rosenberg *et al.*, 2009).
- 4. Coste o gasto operativo por unidad monetaria prestada:** expresado en tanto por ciento, mide el total de gastos operativos respecto a la cartera de préstamos. El coste operativo es normalmente el más importante para la IMF (por delante del coste de impagos y del coste de los fondos que capta). Alguno de los estudios recientes que han usado esta variable son los de Cull *et al.* (2009), Gutiérrez *et al.* (2007) o Rosenberg *et al.* (2009).
- 5. Rendimiento sobre la cartera bruta (real):** se calcula sumando los ingresos por intereses y comisiones asociados a los préstamos respecto a la cartera bruta de préstamos. Esta variable es utilizada por MIX y recomendada en estudios recientes (Rosenberg *et al.*, 2009). Al dividir directamente el total cobrado por

intereses y otros ingresos sobre los préstamos entre el total de la cartera, da una idea aproximada del tipo medio aplicado. Se supone que a menor rendimiento menores costes le son cargados al cliente y mayor será el enfoque social.

6. **Tasa de rotación de personal:** viene dado por el número de empleados que abandonan la entidad en relación al total de empleados al final de un periodo. Esta variable está relacionada directamente con el estándar 5C (Normas Universales de SPTF), el cual implica que la entidad analiza la satisfacción del personal. La permanencia de los empleados indicará que están satisfechos con el trato recibido. Aunque este factor puede estar afectado por factores de muy diversa índole, como el nivel de competencia en un mercado concreto, la propia entidad puede ayudar a conservar a los empleados a través de una adecuada política de recursos humanos que incentive a los mismos a la permanencia. Su uso en estudios empíricos ha sido escaso (Botti y Corsi, 2011), pero pensamos que en el enfoque de desempeño social que estamos planteando está muy vinculada con la responsabilidad social de la empresa, y por tanto con la política de personal de la entidad.

7. **Salario promedio per cápita.** Indica el compromiso de la entidad con los trabajadores. Salarios más altos indicarían mayor compromiso social y tendrían un beneficio directo sobre la permanencia de los mismos en la IMF. Esta variable es en cierto modo complementaria de la anterior y reflejaría el esfuerzo de la entidad por mejorar la calidad de vida de sus trabajadores.

8. **Tasa de retención de prestatarios:** la permanencia de la clientela se considera como un signo de la responsabilidad social de la entidad con los clientes. Las instituciones que prestan poca atención hacia el cliente no sólo fallan a la hora de alcanzar su misión, sino que experimentan un deterioro de la cartera de clientes y el abandono de los mismos. Una tasa alta de retención beneficia a la institución en un entorno competitivo, donde sólo las IMF que den respuesta a las necesidades de los clientes, serán capaces de mantenerlos y por tanto asegurar su propia sostenibilidad financiera. Esta cifra está muy relacionada con la variable anterior, tasa de rotación del personal, y según alguno de los estudios del propio MIX se ha demostrado que además de las implicaciones sociales y financieras directas de una elevada rotación de personal, una IMF pierde alrededor de 150 clientes por cada miembro del personal que se va (Martínez y Pistelli, 2010). Apenas se ha usado como variable social (Crnkic, 2010), pero creemos que es un buen indicador del compromiso de la entidad para con sus clientes.

9. Porcentaje de mujeres prestatarias: sin duda alguna, junto con las variables de préstamo medio son las más usadas en los análisis de desempeño social, ya que prácticamente todos los trabajos mencionados han incluido esta variable entre sus criterios de medida. La razón esgrimida estriba en que las mujeres tienen más difícil acceder a un crédito y su preferencia indicaría mayor enfoque social. Además, las mujeres son la parte más débil y vulnerable en muchos países pobres, por lo que dirigirse a ellas significa la preocupación por ayudar a los más pobres a salir de la situación en la que viven. Este planteamiento ayuda a incrementar el empoderamiento de las mujeres que en muchos países están relegadas a posiciones muy secundarias en todos los aspectos de la vida social.

Las siguientes variables podrían considerarse en conjunto, ya que representan el peso que tiene la mujer dentro de la plantilla de la entidad, bien sea a nivel del personal de crédito, de los cargos de dirección y gestión, o en conjunto sobre el total del *staff* de la entidad. La orientación hacia la mujer supondría en primer lugar frenar el trato discriminatorio que laboralmente sufre, e implica darles un papel activo en la marcha de la entidad, muchas veces además enfocadas a prestar servicios financieros de forma mayoritaria hacia las propias mujeres.

10. Porcentaje de mujeres oficiales de crédito.

11. Porcentaje de mujeres en cargos gerenciales o puestos directivos.

12. Porcentaje de mujeres en la plantilla o ratio de personal femenino.

A modo de resumen, en la Tabla 36 incluimos las variables descritas, su denominación original en inglés y la traducción al castellano que usaremos; asimismo recogemos la incidencia (positiva o negativa) que un aumento de la misma tiene sobre el enfoque social de la entidad: así por ejemplo, si aumenta el tamaño del préstamo medio suponemos que la entidad está reduciendo su enfoque social.

Tabla 36: Listado de variables sociales e influencia en el enfoque social

Nº ORDEN	DENOMINACIÓN	NOMBRE ABREVIADO	VARIACIÓN
V1	Saldo promedio de crédito por prestatario (Average loan balance per borrower)	PTMO MEDIO	-
V2	Saldo promedio de crédito por prestatario/INB per cápita (Average loan balance per borrower / GNI per capita)	PTMO MEDIO PC	-
V3	Coste por préstamo (Cost per loan)	COSTE POR PTMO	-
V4	Gasto operativo/cartera de préstamos (Operating expense / loan portfolio)	GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-
V5	Rendimiento sobre la cartera bruta (real) (Yield on gross portfolio (real))	RENDIM CARTERA	-
V6	Tasa de rotación de personal (Staff turnover rate)	ROTACIÓN PERSONAL	-
V7	Salario promedio / INB per cápita (Average salary / GNI per capita)	SALARIO MEDIO PC	+
V8	Tasa de retención de prestatarios (Borrower retention rate)	RETENCIÓN PRESTAT	+
V9	Porcentaje de mujeres prestatarias (Percent of female borrowers)	MUJ PRESTATARIAS	+
V10	Porcentaje de mujeres oficiales de crédito (Percent of female loan officers)	MUJ OFICIALES	+
V11	Porcentaje de mujeres en cargos gerenciales (Percent of female managers)	MUJ DIRECTIVAS	+
V12	Porcentaje de mujeres frente al personal total (Percent of female staff)	MUJ PERSONAL	+

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX (www.mixmarket.org)

5.1.3. Selección de la muestra

Una vez que hemos decidido las variables sobre las que vamos a llevar a cabo el análisis, el paso siguiente ha sido determinar el conjunto de IMFs con las que vamos a trabajar. Como ya dijimos previamente el estudio se realizará durante los años 2010, 2011 y 2012, por lo que hemos buscado las entidades que tuvieran todos los datos completos en estos tres años, habiendo encontrado solamente un total de 91. Como nuestra intención es llevar a cabo estudios posteriores segmentados (por regiones, forma jurídica, etc.), nos ha parecido conveniente ampliar el número de entidades con el fin de tener una muestra mayor, admitiendo también aquellas que tuvieran como máximo un solo dato perdido en cada uno de los años, datos que serán reemplazados por la media anual de la variable observada en el conjunto de individuos para ese mismo periodo. Así, hemos llegado a una muestra con 228 entidades que nos servirán para los análisis de este capítulo, por lo que la matriz de datos consta para cada año de 228 filas (entidades) por 12 columnas (variables de análisis).

5.2. Metodología empírica aplicada

5.2.1. Construcción de indicadores sintéticos: aspectos generales

En los últimos años ha sido cada vez más habitual el uso de indicadores sintéticos o compuestos aplicados a diferentes ámbitos de estudios sociales y económicos, aceptándose como una herramienta de utilidad para la toma de decisiones. Según la OCDE un indicador sintético es una combinación matemática de los indicadores que representan los distintos componentes del concepto que se intenta evaluar a partir de un sistema de partida (Saisana y Tarantola, 2002).

Las razones que justifican el uso de indicadores sintéticos estarían centradas en “la capacidad de resumir e interpretar la información, y evaluar de forma sencilla fenómenos complejos y multidimensionales” (Blancas *et al.*, 2010, p.3).

Su uso se ha ido extendiendo sobre todo en el ámbito de organismo públicos, tanto nacionales como internacionales tales como la Unión Europea, la OCDE, o las Naciones Unidas, quienes han llevado a cabo estudios como “la evaluación analítica de fenómenos, el control de la eficacia de los programas de acción, la medición del grado

de consecución de objetivos sociales o el asesoramiento en los procesos de planificación” (Domínguez *et al.*, 2011, p.43).

De forma más precisa, su aplicación se ha realizado en diversos sectores de la economía, como la industria, la agricultura, o los servicios, así como el desarrollo social o el medio ambiente (Bas, 2014)³⁹.

Por otro lado, los indicadores sintéticos permiten establecer comparaciones o rankings, a menudo demasiado simplistas, tanto a lo largo del tiempo (longitudinales) como en un mismo momento (transversales).

Según Freudenberg (2003), en la construcción del indicador se trabaja en tres niveles:

- Selección de los indicadores simples o variables de partida.
- Agregación de los indicadores simples en indicadores temáticos o dimensiones.
- Cálculo del indicador sintético o compuesto por combinación de los subindicadores o dimensiones.

La parte más trascendente en este proceso, y a la vez con una elevada subjetividad, es precisamente aquella en que se establece la forma en que los indicadores individuales son ponderados y agregados para formar el indicador único. Por ello, es fundamental la selección del método usado para obtener dicho indicador.

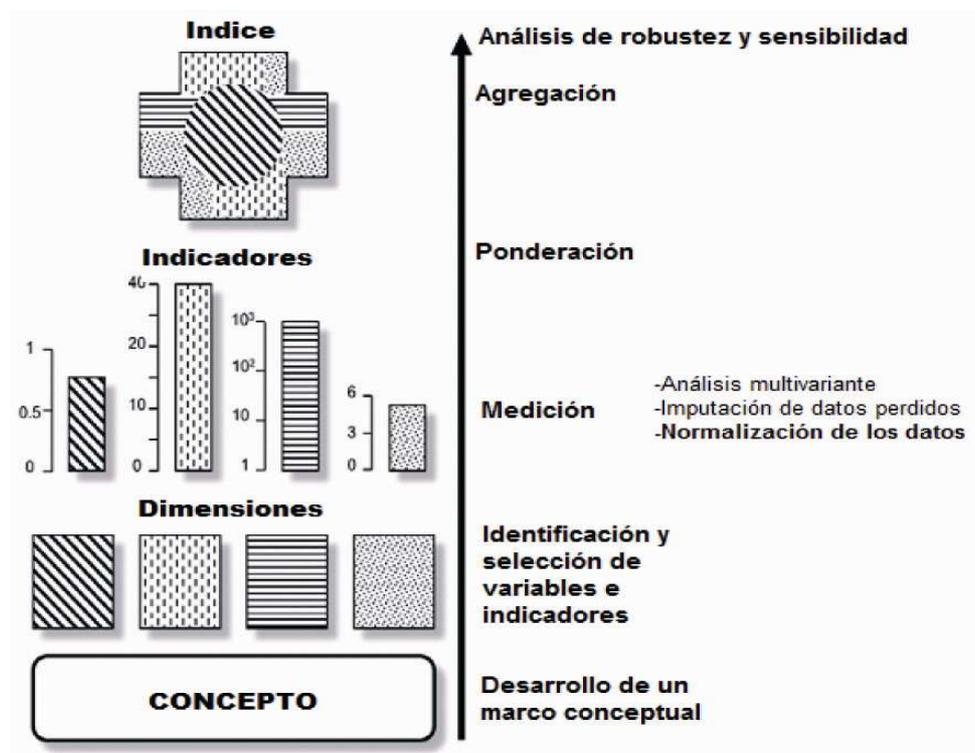
Por otro lado, es especialmente relevante explicar de forma clara y precisa el proceso de construcción del índice a través de una secuencia de etapas lógicas, coherentes y consecutivas, de modo que sea fácil la comprensión de los resultados obtenidos. A partir de las recomendaciones propuestas por diversos autores (Boulanger, 2008; Nardo *et al.*, 2005; OECD, 2008), Thiel y Navarro plantean una serie de etapas que se pueden esquematizar en la Figura 1.

Las dos primeras fases ya han sido tratadas con anterioridad por lo que no volveremos sobre ellas. En cuanto al resto de fases iremos explicando en las páginas siguientes el procedimiento seguido. Expondremos de forma más detallada el análisis multivariante como parte de la metodología estadística empleada en el estudio.

³⁹ Es interesante reseñar que los indicadores sintéticos también se están comenzando a aplicar en el contexto de las instituciones de educación superior, no sólo para establecer rankings entre las distintas universidades, sino también para evaluar el funcionamiento interno de las mismas. La tesis doctoral de Bas (2014) se centra precisamente en la construcción de indicadores en la gestión universitaria.

En último lugar, se podría añadir una fase más (Nardo *et al.* 2005) en la que se analicen los índices obtenidos, pudiendo estudiar además la relación de los mismos con otras variables relacionadas, y finalmente se presenten y difundan los resultados obtenidos.

Figura 1: Etapas para la construcción de un indicador sintético



Fuente: Thiel y Navarro (2013)

En la Tabla 37 hacemos una recopilación de algunas de las ventajas e inconvenientes que proporciona el uso de indicadores sintéticos:

Tabla 37: Ventajas e inconvenientes de los indicadores sintéticos

Ventajas	Inconvenientes
Capaces de sintetizar información compleja y multidimensional.	Pueden llevar a conclusiones simplistas.
Promueven el uso de mediciones cuantitativas y la evaluación a lo largo del tiempo.	La selección de indicadores y su ponderación puede motivar discrepancias entre los distintos analistas.
Facilitan la comunicación de los resultados a un público amplio.	La información obtenida puede derivar en políticas inadecuadas si no se ha formulado correctamente el marco teórico.
Permiten comparaciones de dimensiones complejas de forma efectiva.	La amplia variedad de métodos de cálculo puede llevar a indicadores arbitrarios o poco justificados.

Fuente: Saisana y Tarantola (2002)

Con todo, no queremos finalizar esta parte sin indicar que sea cual sea la finalidad para la cual se calcule el indicador, su obtención no debe constituir un fin en sí mismo, sino una herramienta que facilite la toma de decisiones.

5.2.2. Estadística multivariante: análisis de componentes principales (ACP)

El Análisis de Componentes Principales (ACP) es una técnica estadística multivariante desarrollada por Hotelling en 1933, usada para analizar interrelaciones entre un elevado número de variables métricas, explicando dichas interrelaciones en función de un número menor de variables denominadas factores (si son inobservables) o componentes principales (si son observables) (Domínguez *et al.*, 2011).

El ACP trata por tanto de agrupar las variables a analizar en un número reducido de factores sintéticos, que se forman como combinaciones lineales de las variables originales, con la propiedad de que no estén correlacionadas entre sí. El método considera que existe información redundante en las variables originales definitorias, y que tal repetición puede ser eliminada sustituyendo dichas variables por otras que expliquen la mayor cantidad de información posible con el menor número de factores (el mayor porcentaje de la varianza conjunta de todas las variables originales).

Se considera un método de interdependencia entre variables, en el que no existen variables dependientes o independientes, donde el objetivo es descubrir qué variables están relacionadas y de qué manera. Los pasos a dar aparecen en la Figura 2 de forma secuencial.

Figura 2: Esquema de un análisis factorial (o de ACP)



Fuente: De la Fuente (2011)

Así pues, como paso previo para justificar la adecuación del análisis es necesario comprobar que algunas variables se encuentren altamente incorrelacionadas, y que

aquellas variables que tengan una correlación muy elevada entre sí la tengan también con el mismo o mismos factores. Para ello, se realizan dos tipos de estudio:

- Test de esfericidad de Barlett: contrasta si la matriz de correlación de las variables observadas es la identidad, en cuyo caso las intercorrelaciones entre las variables serían cero (García *et al.*, 2000). Se plantean dos hipótesis:

Hipótesis nula: $H_0: |R_p|=1$. Las variables no están intercorreladas y no sería aplicable el análisis.

Hipótesis alternativa: el determinante toma valores pequeños (próximos a cero) por lo que existen determinadas variables que podrían expresarse como combinación lineal de otras.

- Medida de la Adecuación de la Muestra de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)

El KMO contrasta si las correlaciones parciales entre las variables son pequeñas. Toma valores entre 0 y 1 e indica que el análisis es tanto más adecuado cuanto mayor sea su valor. Kaiser (1974) propuso el siguiente criterio:

0,9 < KMO < 1 = excelente adecuación muestral

0,8 < KMO < 0,9 = buena adecuación muestral

0,7 < KMO < 0,8 = aceptable adecuación muestral

0,6 < KMO < 0,7 = regular adecuación muestral

0,5 < KMO < 0,6 = mala adecuación muestral

0,0 < KMO < 0,5 = adecuación muestral inaceptable

A continuación el análisis pasa por estudiar las comunalidades de las variables del modelo, que muestran el porcentaje de cada variable que es explicado por la nueva estructura de factores o componentes. Si las comunalidades son todas elevadas significa que están bien representadas por el modelo, pero si alguna variable tuviera una comunalidad baja deberíamos considerar la posibilidad de que fuese excluida. Para ello, de forma complementaria se analiza la matriz de correlaciones anti-imagen, que contiene los coeficientes de correlación cambiados de signo. La diagonal principal de esta matriz refleja la adecuación muestral de cada variable, donde valores próximos a la unidad indican mayor adecuación. Los valores fuera de esta diagonal deberían a su vez tomar valores pequeños. Analizando conjuntamente las comunalidades ya mencionadas con las correlaciones de la matriz anti-imagen podríamos determinar si alguna variable no

está bien explicada por el modelo. En los casos en que se den las dos circunstancias a la vez (baja comunalidad y baja correlación en la matriz anti-imagen), estas variables deberían ser excluidas del modelo de análisis.

Una vez comprobada la pertinencia de la aplicación del análisis y la integración de las variables en el nuevo modelo, se procede a la extracción de los factores o componentes de modo tal que sean capaces de representar suficientemente al conjunto completo de variables: el primer factor es el que extrae la mayor cantidad de información posible, el segundo hace lo mismo una vez excluido el primero y así sucesivamente. Esta técnica genera tantas componentes como variables originales, por lo que es conveniente escoger a continuación un número más reducido de componentes, lo que puede hacerse siguiendo alguno de los métodos siguientes (Nicoletti *et al.*, 2000):

- Criterio del porcentaje de la varianza explicada: consiste en seleccionar un número de factores tal que la varianza explicada supere un porcentaje mínimo del total (en el campo de las ciencias sociales el umbral de exigencia se suele establecer en torno al 70%).

- Criterio de Kaiser o de la raíz latente: se eligen aquellos factores cuyo autovalor o valor propio sea mayor que la unidad. Los factores con autovalores menores que 1 explican menos varianza que la contenida en una variable por lo que no son significativos.

- Limitar el número de factores a aquellos que contribuyan a la explicación de la varianza global en más de un 10%.

Posteriormente se comprueba la adecuación de la solución ofrecida por la matriz de componentes. Si la solución ofrecida no se considera suficientemente representativa se puede aplicar un sistema de rotación. Este proceso se basa en girar los ejes de referencia hasta alcanzar una determinada posición. La rotación permite obtener un patrón de factores más simple y más fácilmente interpretable (Hair *et al.*, 2007). Aunque existen diversos métodos (Varimax, Quartimax, Equamax, Promax y oblicuo directo), el método más habitualmente empleado es la rotación Varimax. La finalidad consiste en reducir al mínimo el número de indicadores que tienen una alta carga en el mismo factor.

Llegado este punto podemos intentar definir los factores o componentes extraídos en función de su significado.

Por último, los individuos observados (en nuestro caso entidades microfinancieras) quedan definidos en base a unas puntuaciones factoriales que vienen

referidas a cada uno de los componentes o factores encontrados. Dichas puntuaciones, junto con los autovalores o porcentajes de varianza de cada componente, serán las que determinen los valores del indicador de cada entidad.

5.2.3. Método Statis y Statis dual

El método Statis fue propuesto por Escoufier y L'Hermier Des Plantes, ambos en 1976 y desarrollado posteriormente por Lavit (1988). La utilidad de esta metodología es la posibilidad de analizar simultáneamente varias tablas numéricas referidas a las mismas o a distintas variables para un determinado número de individuos.

En el caso objeto de estudio nos permite trabajar con tablas de tres entradas: individuos, variables y años.

Mediante este procedimiento, se salva la dificultad del Análisis de Componentes Principales en el caso de trabajar con observaciones de los individuos a lo largo del tiempo, ya que no resultaría aconsejable utilizar el análisis conjunto de los datos debido a la posible correlación existente entre los datos temporales. (Mures y Vallejo, 2000).

El método incluye dos versiones: la Statis, adecuada cuando los individuos son los elementos comunes de las distintas tablas, y la Statis dual cuando lo que es común son las variables.

El método se desarrolla en tres fases (Mures y Vallejo, 2006):

1º. Estudio de la interestructura que tiene como objeto el estudio de la relación entre las tablas que forman la tabla global a través de los operadores que la representan. Se trataría de comprobar la posible semejanza entre las subtablas, o lo que es lo mismo, si existe un comportamiento estable de los individuos a lo largo del tiempo.

2º. Obtención de la matriz compromiso (nube media de individuos o variables) que representa a las distintas matrices de correlación o estructura común de las tablas.

3º. Estudio de la intraestructura que permite representar los individuos medios del conjunto de las tablas, así como las variables de cada tabla. De este modo, se podría obtener la evolución de cada individuo o variable.

Sin embargo, el programa usado para llevar a cabo el análisis no permite la rotación (cuestión que podría ser necesaria para obtener un resultado suficientemente

explicativo), por lo que a partir de los resultados obtenidos con el método Statis, vamos a seguir un procedimiento alternativo que nos posibilite avanzar en los cálculos necesarios.

Este procedimiento es propuesto, entre otros, por Mures y Vallejo (2000) al afirmar que “el análisis de la matriz de compromiso (intraestructura) es equivalente a realizar un ACP de las tablas yuxtapuestas, debidamente ponderadas en el Statis” (p.7).

La construcción de la tabla de datos, así como los resultados de las ponderaciones se explicarán adecuadamente en el momento en que se construya el indicador sintético según este segundo modelo.

5.2.4. Normalización de datos

En nuestro caso hemos de proceder a la normalización de los datos de estudio ya que están referidos a distintas escalas, como pudimos comprobar en la matriz de datos descriptivos. Así por ejemplo, el préstamo medio puede llegar hasta un valor de 20.000, mientras que los porcentajes referidos al peso de las mujeres en la empresa oscilan entre 0 y 1. Además, hay variables que están ordenadas según la escala de desempeño social (un valor más alto indicaría mejor desempeño social) y otras en orden inverso, por lo que se hace necesario normalizar todas las variables y adecuarlas a un mismo sentido de variación.

Existe una gran variedad de métodos aplicables dependiendo de las características de los datos y del propio juicio del analista. Entre ellos, podemos citar los siguientes (Bas, 2014):

- Ranking
- Estandarización (método z-score)
- Re-escalamiento (método min-max)
- Distancia a una unidad referencial
- Categorización por escalas
- Categorización de valores por encima o por debajo de la media

En nuestro caso, vamos a usar el re-escalamiento o método *min-max* que se basa en la utilización de los valores mínimo (min X) y máximo (max X) observados en la muestra de datos, para normalizar linealmente los valores de todos los elementos de la misma, de manera que los valores mínimos y máximos tomen valores normalizados de 0 y 1 respectivamente, y todos los demás elementos adopten valores relativos en el intervalo [0,1].

Podemos encontrarnos con dos tipos de funciones de normalización *min-max*, en función de que el valor objetivo para el indicador sea un valor máximo (indicadores del tipo “cuanto mayor mejor” o un valor mínimo (indicadores del tipo “cuanto menor mejor”).

Si el valor objetivo es un máximo (en nuestro caso aquellas variables que al aumentar de valor implican mejor desempeño social) la fórmula empleada será:

$$Z_i = \frac{X_i - \min X_i}{\max X_i - \min X_i}$$

Si el valor objetivo es un mínimo (en nuestro caso aquellas variables que al aumentar de valor implican peor desempeño social) la fórmula empleada será:

$$Z_i = \frac{\max X_i - X_i}{\max X_i - \min X_i}$$

donde Z_i sería el valor normalizado de la variable y X_i el valor original.

De este modo, todas las observaciones toman valores en el intervalo [0,1]. El valor 0 representa el peor valor posible (el menos social), mientras que el 1 representa el mejor valor (el más social).

5.2.5. Ponderación y agregación

Una vez concluida la normalización de datos debemos decidir cómo se va a llevar a cabo la construcción de los indicadores, es decir, cuáles van a ser las ponderaciones y el sistema de agregación de los subindicadores.

La metodología existente para la construcción de indicadores es amplia y variada pudiendo encontrar una exposición detallada de las distintas técnicas en Domínguez *et al.* (2011), o Nardo *et al.* (2005) donde se plantean cuestiones a tener en cuenta tales como la reducción de la subjetividad del indicador, la complejidad operacional o la facilidad de la interpretación de los resultados obtenidos. Es precisamente la falta de consenso en el procedimiento a seguir en la asignación de pesos uno de los mayores inconvenientes y dificultades a solventar. La selección un tanto arbitraria de la metodología a seguir provocaría diferencias relevantes en los indicadores obtenidos, lo que debilita en parte su validez.

El manual de la OCDE (2008) diferencia entre dos grandes grupos de técnicas de ponderación: las positivas y las normativas. Las técnicas positivas (estadísticas o

endógenas) obtienen los pesos o ponderaciones mediante procedimientos estadísticos, evitando así la intervención de expertos o de la opinión pública en el análisis. Dentro de este grupo se encuentra el análisis de regresión, el análisis envolvente de datos (DEA), el análisis factorial y el análisis de componentes principales (ACP), entre otros. Por el contrario, las técnicas normativas (participativas o exógenas) asignan las ponderaciones considerando la consulta a expertos, la opinión pública o la búsqueda de consensos con grupos de interés. Algunos de los métodos exógenos se basan en los métodos multicriterios como el proceso analítico jerárquico, la asignación directa de puntos, la ponderación de *trade-offs* o el método SMARTS. Jacobs *et al.* (2004) recomiendan elegir el método teniendo en cuenta el objetivo que se desea obtener con la construcción del indicador.

Para el estudio particular que vamos a llevar a cabo, teniendo en cuenta las características de las variables iniciales, creemos que son los métodos estadísticos los más adecuados, concretamente los centrados en las técnicas de análisis multivariante. La justificación a esta elección se basaría en la existencia de información común ofrecida por algunas de las variables empleadas, información redundante que mediante métodos como el Análisis de Componentes Principales (ya explicado previamente) y el método Statis y Statis dual queda resuelto de forma satisfactoria. Estas técnicas corrigen el solapamiento de información que pueda existir entre dos o más variables correlacionadas. Al aplicar el ACP lo primero que se pretende evaluar es la existencia de una correlación suficiente entre los datos de las variables, en cuyo caso es probable que compartan factores comunes y el método sea el adecuado. Es precisamente esta estructura de correlaciones la que determinará finalmente los pesos de los indicadores parciales. Posteriormente debemos encontrar esos factores comunes, o componentes que representen al conjunto total de variables estudiadas.

Como paso último, se procederá a la agregación de los subindicadores condensando la información en un solo indicador. Los métodos más habituales de agregación son los aditivos y los multiplicativos. Estos procedimientos están estrechamente vinculados al método de ponderación utilizado y a la compensación que se pretende establecer entre los indicadores, siendo la suma ponderada de los indicadores el método más habitual empleado (Gómez-Limón y Arriaza, 2011).

Para la definición de esta suma ponderada se pueden utilizar distintos pesos. En nuestro caso, cada componente será ponderado de acuerdo a su contribución al

porcentaje de la varianza explicada sólo por las componentes seleccionadas (Nicoletti *et al.*, 2000)⁴⁰.

Así, la fórmula de cálculo sería la siguiente:

$$I.S. = \sum_{i=1}^j PF_i \times w_i$$

Donde PF_i se corresponde con la puntuación factorial obtenida por cada variable en cada una de las componentes obtenidas y w_i es el porcentaje de varianza explicada de la componente i tal como aparece en la siguiente expresión:

$$w_i = \frac{\text{Varianza explicada por cada componente}}{\sum_{i=1}^j \text{var. explicada del total de componentes seleccionadas}}$$

5.2.6. Análisis de sensibilidad e incertidumbre

El indicador obtenido debe cumplir con unos parámetros de fiabilidad que permitan asegurar sus resultados, evitando en todo cuanto se pueda la presencia de fuentes de subjetividad. Por ello, una combinación entre los análisis de incertidumbre y de sensibilidad debe ser realizada para incrementar la transparencia y dotar de robustez al indicador sintético (Schuschny y Soto, 2009). Es necesario evaluar el procedimiento de construcción del índice de forma crítica y analizar la sensibilidad del mismo frente a posibles cambios en la elección de las variables empleadas. Debemos constatar si pequeñas variaciones en cualquiera de los elementos que intervienen en el cálculo del indicador, tal como los pesos asignados, la imputación de datos perdidos imputados, etc. conducen efectivamente a pequeñas variaciones en el valor del indicador sintético (Thiel y Navarro, 2013).

En cuanto al análisis de incertidumbre los pasos a seguir serían los siguientes:

1. Definir la función que permite la elaboración de los resultados obtenidos.
2. Definir el modelo de incertidumbre en el que se emplearán los resultados.
3. Identificar las elecciones subjetivas que afectan a los resultados. En general, las incertidumbres asociadas al diseño de indicadores sintéticos se pueden deber a alguno de los siguientes factores:

⁴⁰ También podríamos usar el porcentaje de varianza explicada respecto del total, o incluso directamente los autovalores. En todos los casos se obtendrían valores diferentes del indicador, pero en una escala única y proporcional todos darían finamente el mismo resultado.

- El método de determinación de los pesos de los factores.
 - La elección del sistema de agregación y ponderación de los sub-indicadores o variables.
 - La imputación de los datos perdidos.
 - El procedimiento de normalización o estandarización para transformar las escalas del indicador.
4. Definir un factor de incertidumbre para cada una de las elecciones subjetivas y asignarles una distribución.
 5. Crear combinaciones de factores de incertidumbre. En este apartado las decisiones importantes son la selección del método adoptado, así como establecer el número de simulaciones que se van a realizar.
 6. Obtención de los resultados a partir de la aplicación de los factores de incertidumbre.
 7. Aplicación del modelo a los resultados y representación gráfica del modelo.

Por su parte, el análisis de sensibilidad estudia qué proporción de variación corresponde a cada una de las elecciones subjetivas adoptadas en el modelo.

5.2.7. Estrategia estadística de la investigación

Nuestro trabajo va a consistir en la obtención de un indicador sintético que califique el desempeño social de las distintas IMF. Al manejar un periodo de tres años, el estudio ha de resolver el problema de trabajar con datos de panel que deben ser convenientemente integrados. Para ello vamos a seguir un estudio en dos fases:

FASE 1: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES ANUAL. Podríamos catalogar esta fase como preliminar o exploratoria, en la que mediante el método de ACP analizaremos cada uno de los tres años de forma individual⁴¹. Los resultados así obtenidos nos permitirán comprobar si existe un patrón en el agrupamiento de variables, lo cual podrá ser usado como paso previo para la explicación de las componentes

⁴¹ Inicialmente no usamos el ACP para el tratamiento conjunto de los datos ya que es un método poco adecuado, pues “no considera que las variables pertenezcan a distintos grupos, cuando en realidad cada tabla anual estará en cierto modo correlacionada” (Mures y Vallejo, 2000, p.3).

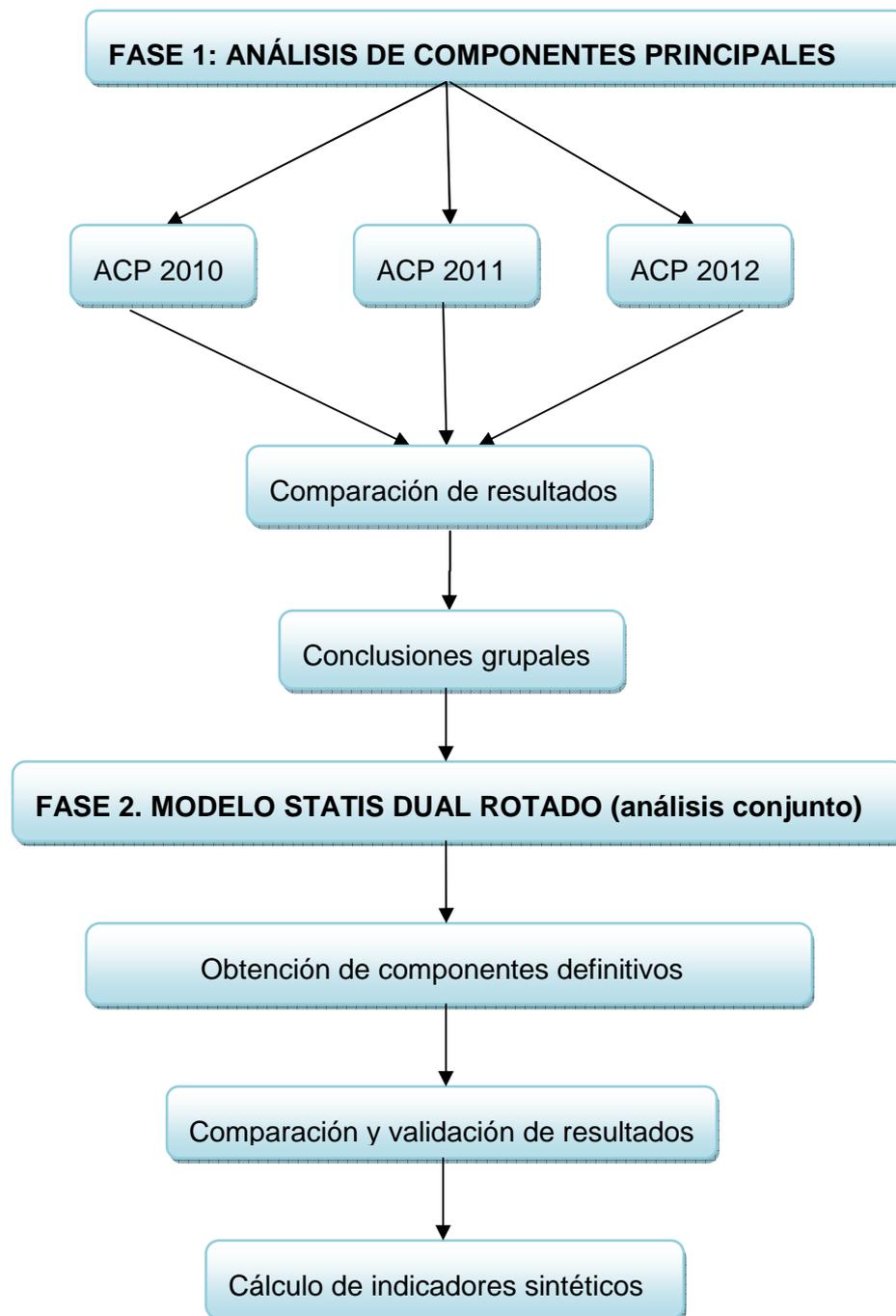
principales que puedan ser extraídas por nuestro modelo. Estos resultados podrán compararse con los obtenidos en la fase siguiente, lo que nos permitiría avalarlos de forma consistente en el caso de llegar a las mismas conclusiones.

FASE 2: METODO STATIS DUAL ROTADO MEDIANTE ACP. La segunda parte del estudio supone llevar a cabo un análisis conjunto de los datos de los tres años, para lo cual aplicaremos inicialmente el método Statis Dual. Este método permite el tratamiento simultáneo de varias tablas de datos de modo que se obtiene una solución satisfactoria al problema del análisis grupal. Sin embargo, una dificultad planteada en la metodología Statis es la imposibilidad de llevar a cabo una rotación en los resultados del análisis por lo que nos hemos planteado una opción intermedia.

El resultado obtenido con este segundo método servirá para obtener una matriz única de componentes principales que de modo conjunto sirva para calcular el indicador sintético. Este será por tanto el resultado final admitido para los valores de desempeño social obtenidos por las entidades microfinancieras. Los resultados así alcanzados posteriormente serán usados para estudiar el desempeño social de las IMF en función de algunas de sus variables más relevantes, como pueden ser la tipología de las mismas o los resultados financieros.

A continuación exponemos en la Figura 3 el planteamiento que seguiremos en el análisis:

Figura 3: Esquema del proceso de construcción del indicador sintético



Fuente: Elaboración propia

5.3. RESULTADOS EMPÍRICOS

En la Tabla 38 aparecen los datos descriptivos de las 12 variables seleccionadas. Los datos están referidos solo para las entidades analizadas.

Del análisis de la misma se desprende como observación general la gran disparidad existente entre las distintas entidades, (cuestión que ya comentamos en el capítulo 3), y que pone de manifiesto las diferencias existentes en el sector. Observamos que el préstamo medio oscila entre los 64\$ para el caso de MBK Ventura, una entidad indonesia que atiende a más de 300.000 prestatarios, hasta los 20.335\$ para ADRI, institución costarricense con apenas 800 prestatarios.

De igual modo se puede contemplar la enorme diferencia entre el salario medio per cápita que alcanza el 22% para CEFAM, una ONG argentina, frente a HEKIMA, entidad de la República Democrática del Congo que paga a sus empleados unas 30 veces la renta per cápita del país.

Tabla 38: Estadísticos descriptivos para el conjunto de variables analizadas

VARIABLE	Mínimo			Máximo			Media			Desv. típ.		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
PTMO MEDIO	64	73	65	18.328	19.305	20.335	1.268	1.331	1.424	1.801	1.867	2.013
PTMO MEDIO PC	0,018	0,020	0,019	6,402	5,148	5,339	0,516	0,483	0,515	0,756	0,667	0,686
COSTE POR PRESTAMO	4	5	4	2.687	2.721	2.518	212	224	234	265	272	294
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	0,023	0,017	0,017	2,441	1,657	1,496	0,241	0,239	0,231	0,226	0,203	0,186
RENDIM. CARTERA	0,000	-0,097	-0,100	0,850	0,910	0,868	0,247	0,222	0,220	0,137	0,146	0,147
ROTACIÓN PERSONAL	0,000	0,000	0,000	1,067	1,087	1,399	0,207	0,210	0,220	0,167	0,180	0,192
SALARIO MEDIO PC	0,220	0,230	0,320	33,490	27,680	30,350	3,915	3,820	4,056	3,495	3,226	3,642
RETENCIÓN PRESTAT	0,169	0,000	0,215	1,168	1,000	3,161	0,748	0,730	0,761	0,137	0,150	0,247
MUJ PRESTATARIAS	0,033	0,156	0,130	1,000	1,000	1,000	0,656	0,654	0,652	0,252	0,246	0,245
MUJ OFICIALES	0,000	0,000	0,000	1,000	1,000	1,000	0,351	0,366	0,366	0,277	0,283	0,274
MUJ DIRECTIVAS	0,000	0,000	0,000	1,000	1,000	1,000	0,340	0,360	0,352	0,296	0,300	0,298
MUJ PERSONAL	0,000	0,000	0,000	1,000	0,990	1,000	0,432	0,444	0,451	0,216	0,210	0,216

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX (www.mixmarket.org). (Datos referidos a marzo de 2015)

5.3.1. Fase 1: Análisis de componentes principales anual

En este apartado expondremos los resultados obtenidos mediante el análisis de componentes principales en cada uno de los tres años analizados, para finalmente establecer las conclusiones conjuntas.

5.3.1.1. Análisis de componentes principales del año 2010

En primer lugar, la Tabla 39 muestra las correlaciones de las variables donde se observa que existe suficiente información compartida entre ellas.

Tabla 39: Matriz de correlaciones (año 2010)

VARIABLES													
PTMO MEDIO	1												
PTMO MEDIO PC	0,580	1											
COSTE POR PRESTAMO	0,722	0,459	1										
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-0,182	-0,145	0,067	1									
RENDIM. CARTERA	-0,194	-0,143	0,026	0,707	1								
ROTACION PERSONAL	-0,104	-0,145	-0,058	0,060	0,106	1							
SALARIO MEDIO PC	-0,057	-0,475	-0,085	-0,078	-0,083	0,170	1						
RETENCIÓN PRESTAT	0,020	0,074	-0,066	0,067	0,119	-0,008	-0,031	1					
MUJ PRESTATARIAS	0,529	0,405	0,480	-0,138	-0,070	-0,217	-0,130	0,057	1				
MUJ OFICIALES	0,075	0,189	-0,044	-0,245	-0,247	0,052	-0,080	-0,024	0,062	1			
MUJ DIRECTIVAS	-0,032	0,141	-0,048	-0,121	-0,248	0,110	-0,134	-0,017	-0,054	0,353	1		
MUJ PERSONAL	-0,113	0,052	-0,203	-0,175	-0,216	0,097	0,008	-0,024	-0,124	0,732	0,515	1	

*Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación alfa = 0,05

Fuente: Elaboración propia

Las pruebas de correlación confirman la validez del análisis factorial tal como se puede ver en la Tabla 40:

Tabla 40: Prueba de Barlett y KMO (año 2010)

Chi-cuadrado (Valor observado)	959,968
Chi-cuadrado (Valor crítico)	85,965
p-valor	< 0,0001
alfa	0,05
Prueba de adecuación muestral de KMO	0,637

Fuente: Elaboración propia

La prueba de Barlett ofrece un nivel de significación pequeño (inferior a 0,05) por lo que se rechaza la hipótesis nula, indicando que existe correlación suficiente entre las variables. El índice KMO toma un valor de 0,637 (adecuación regular según Kaiser) por lo que puede aplicarse la técnica de ACP ya que existen correlaciones entre pares de variables que pueden explicarse por otras variables.

En cuanto a la comunalidad de las variables, la Tabla 41 muestra que todas quedan bien explicadas por el modelo: el valor más bajo se alcanza para la variable Mujeres Directivas con un valor de 0,541. Además de analizar la comunalidad hemos comprobado en todos los casos la matriz anti-imagen por si fuese preciso excluir alguna variable que no quedara bien explicada. La suma de las dos observaciones nos ha permitido mantener las variables iniciales dentro del modelo de análisis.

Tabla 41: Comunalidad de las variables (año 2010)

VARIABLE	Extracción
PTMO MEDIO 2010	0,837
PTMO MEDIO PC 2010	0,736
COSTE POR PRESTAMO 2010	0,814
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2010	0,808
RENDIM. CARTERA 2010	0,814
ROTACIÓN PERSONAL 2010	0,592
SALARIO MEDIO PC 2010	0,777
RETENCIÓN PRESTAT 2010	0,972
MUJ PRESTATARIAS 2010	0,563
MUJ OFICIALES 2010	0,698
MUJ DIRECTIVAS 2010	0,541
MUJ PERSONAL 2010	0,806

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

A continuación, en la Tabla 42 se reflejan los resultados de los autovalores así como los porcentajes de varianza explicada por cada uno de los componentes. Inicialmente, basándonos en el primero de los criterios para escoger un número de componentes –valor propio superior a la unidad– solo 4 factores cumplían con la condición y el porcentaje de varianza total explicada era sólo un 66%, por lo que procedimos a aumentar a cinco el número de componentes admitidos, ya que además el quinto autovalor tiene un valor muy próximo a 1 (0,997). De este modo, el conjunto de los cinco factores explican el 74,642% del total de la varianza.

Tabla 42: Autovalores y porcentaje de varianza explicada (año 2010)

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,835	23,623	23,623	2,835	23,623	23,623	2,590	21,580	21,580
2	2,468	20,566	44,188	2,468	20,566	44,188	2,200	18,329	39,909
3	1,499	12,492	56,681	1,499	12,492	56,681	1,797	14,972	54,881
4	1,159	9,656	66,337	1,159	9,656	66,337	1,348	11,236	66,117
5	0,997	8,305	74,642	0,997	8,305	74,642	1,023	8,524	74,642
6	0,846	7,048	81,690						
7	0,658	5,485	87,174						
8	0,539	4,492	91,666						
9	0,322	2,681	94,348						
10	0,260	2,168	96,516						
11	0,214	1,781	98,297						
12	0,204	1,703	100,000						

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

En algunos casos resulta interesante reducir al máximo el número de componentes dado que se busca una simplificación de las variables representativas. Sin embargo, en nuestro caso no pretendemos ese objetivo, sino más bien encontrar un agrupamiento de variables que permitan identificar tipologías de componentes, es decir, factores cuya explicación sea coherente entre sí.

Finalmente, en la Tabla 43 se muestran los resultados de la matriz de componentes tras rotación varimax⁴². La rotación nos ha permitido identificar de forma más nítida las variables asociadas a cada factor. Hemos remarcado los pesos más elevados para cada variable a fin de identificar más claramente la formación de cada componente principal. Se podría llevar a cabo una explicación del significado de cada componente, pero preferimos hacerlo al finalizar el análisis trianual, ya que de esa forma podremos establecer conclusiones más generales.

⁴² Las tablas de puntuaciones factoriales se presentan con las variables ordenadas por su vinculación a cada una de las componentes obtenidas de forma que visualmente sea más fácil la identificación de la agrupación.

Tabla 43: Cargas factoriales tras rotación varimax (año 2010)

VARIABLES	F1	F2	F3	F4	F5
PTMO MEDIO 2010	0,900	-0,023	-0,159	0,025	0,008
COSTE POR PRESTAMO 2010	0,874	-0,095	0,131	0,055	-0,143
MUJ PRESTATARIAS 2010	0,704	-0,087	-0,137	-0,156	0,126
PTMO MEDIO PC 2010	0,680	0,242	-0,027	-0,460	0,061
MUJ PERSONAL 2010	-0,144	0,875	-0,122	0,063	0,022
MUJ OFICIALES 2010	0,076	0,812	-0,178	0,002	0,037
MUJ DIRECTIVAS 2010	-0,021	0,728	-0,050	-0,063	-0,058
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2010	-0,079	-0,139	0,885	-0,008	-0,002
RENDIM. CARTERA 2010	-0,073	-0,202	0,871	0,013	0,096
SALARIO MEDIO PC 2010	-0,132	-0,195	-0,243	0,813	0,033
ROTACIÓN PERSONAL 2010	-0,026	0,265	0,283	0,663	-0,046
RETENCIÓN PRESTAT 2010	0,021	-0,006	0,080	-0,013	0,982

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.2. Análisis de componentes principales del año 2011

Las correlaciones entre las variables en el año 2011 se muestran en la Tabla 44, comprobando nuevamente que existe elevada relación entre las mismas, lo que indica la pertinencia de realizar el análisis factorial.

Tabla 44: Matriz de correlaciones (año 2011)

VARIABLES													
PTMO MEDIO	1												
PTMO MEDIO PC	0,617	1											
COSTE POR PRESTAMO	0,643	0,457	1										
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-0,183	-0,177	0,255	1									
RENDIM. CARTERA	-0,168	-0,215	0,158	0,729	1								
ROTACION PERSONAL	-0,020	-0,174	-0,017	-0,029	-0,074	1							
SALARIO MEDIO PC	-0,030	-0,463	-0,069	-0,038	-0,059	0,214	1						
RETENCIÓN PRESTAT	-0,170	-0,080	0,028	0,079	0,012	0,126	0,026	1					
MUJ PRESTATARIAS	0,528	0,459	0,509	-0,124	-0,082	-0,163	-0,165	-0,122	1				
MUJ OFICIALES	0,094	0,132	-0,044	-0,214	-0,206	0,107	-0,005	0,079	0,047	1			
MUJ DIRECTIVAS	-0,056	0,010	-0,162	-0,189	-0,217	0,212	0,130	0,031	-0,152	0,365	1		
MUJ PERSONAL	-0,102	0,031	-0,239	-0,288	-0,303	0,267	0,035	0,094	-0,153	0,774	0,527	1	

*Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación alfa = 0,05

Fuente: Elaboración propia

A las correlaciones de las variables se añade las pruebas de correlación, que confirman nuevamente la validez del análisis factorial tal como ve puede ver en la Tabla 45:

Tabla 45: Prueba de Barlett y KMO (año 2011)

Chi-cuadrado (Valor observado)	1091,453
Chi-cuadrado (Valor crítico)	85,965
p-valor	< 0,0001
alfa	0,05
Prueba de adecuación muestral de KMO	0,628

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la comunalidad de las variables, la Tabla 46 muestra que todas quedan bien explicadas por el modelo: el valor más bajo se alcanza para la variable Rotación de Personal con un valor de 0,530.

Tabla 46: Comunalidad de las variables (año 2011)

VARIABLE	Extracción
PTMO MEDIO 2011	0,826
PTMO MEDIO PC 2011	0,782
COSTE POR PRESTAMO 2011	0,843
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2011	0,870
RENDIM. CARTERA 2011	0,847
ROTACIÓN PERSONAL 2011	0,530
SALARIO MEDIO PC 2011	0,773
RETENCIÓN PRESTAT 2011	0,926
MUJ PRESTATARIAS 2011	0,597
MUJ OFICIALES 2011	0,764
MUJ DIRECTIVAS 2011	0,538
MUJ PERSONAL 2011	0,876

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 47 aparecen los autovalores y los porcentajes de varianza explicada para cada uno de los componentes. En este caso, los cinco primeros factores tienen una autovalor mayor que uno, y el conjunto explica el 76,424% de la varianza total.

Tabla 47: Autovalores y porcentaje de varianza explicada (año 2011)

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,864	23,868	23,868	2,864	23,868	23,868	2,610	21,753	21,753
2	2,663	22,194	46,062	2,663	22,194	46,062	2,207	18,391	40,143
3	1,426	11,887	57,949	1,426	11,887	57,949	1,863	15,526	55,669
4	1,244	10,368	68,318	1,244	10,368	68,318	1,430	11,914	67,583
5	0,973	8,107	76,424	0,973	8,107	76,424	1,061	8,842	76,424
6	0,778	6,484	82,909						
7	0,652	5,433	88,342						
8	0,504	4,202	92,544						
9	0,301	2,510	95,054						
10	0,251	2,094	97,148						
11	0,192	1,603	98,751						
12	0,150	1,249	100,000						

* Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

Como último paso, reflejamos en la Tabla 48 los resultados de la matriz de componentes tras rotación varimax.

Tabla 48: Cargas factoriales tras rotación varimax (año 2011)

VARIABLES	F1	F2	F3	F4	F5
PTMO MEDIO 2011	0,885	0,000	-0,152	0,064	-0,123
COSTE POR PRESTAMO 2011	0,850	-0,112	0,299	0,072	0,112
MUJ PRESTATARIAS 2011	0,738	-0,098	-0,103	-0,153	-0,095
PTMO MEDIO PC 2011	0,706	0,132	-0,183	-0,483	0,026
MUJ PERSONAL 2011	-0,128	0,906	-0,179	0,026	0,079
MUJ OFICIALES 2011	0,096	0,862	-0,072	-0,063	0,047
MUJ DIRECTIVAS 2011	-0,095	0,691	-0,113	0,188	-0,062
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2011	-0,035	-0,149	0,917	0,003	0,070
RENDIM. CARTERA 2011	-0,075	-0,163	0,901	-0,043	-0,041
SALARIO MEDIO PC 2011	-0,114	-0,037	-0,065	0,861	-0,117
ROTACIÓN PERSONAL 2011	0,007	0,273	0,004	0,616	0,273
RETENCIÓN PRESTAT 2011	-0,085	0,022	0,022	0,039	0,957

Fuente: Elaboración propia

Como dijimos anteriormente mantenemos las conclusiones sobre el significado de los factores o componentes en espera de obtener los resultados del tercer año de análisis.

5.3.1.3. Análisis de componentes principales del año 2012

La Tabla 49 muestra las correlaciones entre las distintas variables en el año 2012:

Tabla 49: Matriz de correlaciones (año 2012)

VARIABLES													
PTMO MEDIO	1												
PTMO MEDIO PC	0,608	1											
COSTE POR PRESTAMO	0,644	0,452	1										
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-0,196	-0,179	0,228	1									
RENDIM. CARTERA	-0,189	-0,190	0,116	0,730	1								
ROTACION PERSONAL	-0,126	-0,177	-0,089	-0,053	-0,072	1							
SALARIO MEDIO PC	-0,046	-0,475	-0,072	-0,099	-0,129	0,210	1						
RETENCIÓN PRESTAT	-0,015	-0,036	0,034	0,164	0,033	-0,085	-0,020	1					
MUJ PRESTATARIAS	0,525	0,452	0,504	-0,095	-0,088	-0,194	-0,173	-0,009	1				
MUJ OFICIALES	0,053	0,087	-0,009	-0,202	-0,239	0,049	0,030	-0,011	0,069	1			
MUJ DIRECTIVAS	-0,089	-0,011	-0,196	-0,161	-0,227	0,135	0,117	0,014	-0,119	0,335	1		
MUJ PERSONAL	-0,164	-0,015	-0,262	-0,288	-0,308	0,203	0,050	-0,037	-0,165	0,806	0,525	1	

*Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación alfa = 0,05

Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la Prueba de esfericidad de Barlett y de la Adecuación de Kaiser-Meyer-Olkin se muestran en la Tabla 50. Como se puede comprobar, las pruebas de correlación permiten llevar a cabo un ACP dado que en ambos casos los resultados son satisfactorios.

Tabla 50: Prueba de Barlett y KMO (año 2012)

Chi-cuadrado (Valor observado)	1117,323
Chi-cuadrado (Valor crítico)	85,965
p-valor	< 0,0001
alfa	0,05
Prueba de adecuación muestral de KMO	0,620

Fuente: Elaboración propia

La comunalidad de las variables aparece reflejada en la Tabla 51 en la cual observamos que todas quedan bien explicadas por el modelo: el valor más bajo se alcanza para la variable Rotación del Personal con un valor de 0,506.

Tabla 51: Comunalidad de las variables (año 2012)

VARIABLE	Extracción
PTMO MEDIO 2012	0,807
PTMO MEDIO PC 2012	0,768
COSTE POR PRESTAMO 2012	0,836
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2012	0,878
RENDIM. CARTERA 2012	0,835
ROTACIÓN PERSONAL 2012	0,506
SALARIO MEDIO PC 2012	0,821
RETENCIÓN PRESTAT 2012	0,869
MUJ PRESTATARIAS 2012	0,586
MUJ OFICIALES 2012	0,791
MUJ DIRECTIVAS 2012	0,514
MUJ PLANTILLA 2012	0,908

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 52 aparecen los autovalores y los porcentajes de varianza explicada para cada uno de los componentes.

Tabla 52: Autovalores y porcentaje de varianza explicada (año 2012)

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,914	24,286	24,286	2,914	24,286	24,286	2,573	21,445	21,445
2	2,609	21,740	46,026	2,609	21,740	46,026	2,187	18,226	39,670
3	1,378	11,487	57,513	1,378	11,487	57,513	1,857	15,474	55,144
4	1,175	9,793	67,305	1,175	9,793	67,305	1,421	11,842	66,987
5	1,012	8,434	75,740	1,012	8,434	75,740	1,050	8,753	75,740
6	0,827	6,894	82,634						
7	0,685	5,710	88,343						
8	0,527	4,396	92,739						
9	0,316	2,631	95,370						
10	0,242	2,020	97,390						
11	0,196	1,637	99,026						
12	0,117	0,974	100,000						

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

En este caso, las cinco primeras componentes alcanzan el 75,74% de la varianza total, lo cual representa un porcentaje aceptable y significativo.

Finalmente, en la Tabla 53 presentamos la matriz de puntuaciones factoriales tras rotación varimax en la que remarcamos los pesos más elevados para cada variable, lo que nos permite apreciar con mayor claridad la agrupación de variables en cada componente.

Tabla 53: Cargas factoriales tras rotación varimax (año 2012)

VARIABLES	F1	F2	F3	F4	F5
PTMO MEDIO 2012	0,874	-0,063	-0,198	-0,003	0,010
COSTE POR PRESTAMO 2012	0,863	-0,096	0,276	0,066	0,028
MUJ PRESTATARIAS 2012	0,739	-0,058	-0,085	-0,168	0,033
PTMO MEDIO PC 2012	0,665	0,082	-0,177	-0,527	-0,099
MUJ PLANTILLA 2012	-0,160	0,922	-0,163	0,013	-0,071
MUJ OFICIALES 2012	0,121	0,879	-0,065	-0,018	-0,005
MUJ DIRECTIVAS 2012	-0,121	0,661	-0,133	0,103	0,059
GTOS OPE/ CARTERA PTMO 2012	-0,029	-0,134	0,918	-0,002	0,128
RENDIM. CARTERA 2012	-0,091	-0,204	0,882	-0,072	-0,031
SALARIO MEDIO PC 2012	-0,075	-0,011	-0,146	0,884	0,110
ROTACIÓN PERSONAL 2012	-0,082	0,206	0,052	0,559	-0,377
RETENCIÓN PRESTAT 2012	0,002	0,046	0,092	0,007	0,927

Fuente: Elaboración propia

Tal como comentamos en los análisis de los años anteriores, no queríamos establecer ningún tipo de conclusión previa. Sin embargo, llegado este punto y comparando los resultados obtenidos en los tres años analizados, las 5 componentes principales definidas tienen una estructura totalmente análoga toda vez que las variables que quedan vinculadas a cada factor son las mismas en cada uno de los tres años. Así pues, esta primera fase exploratoria ha llevado a un resultado satisfactorio que nos permite seguir con las investigaciones previstas.

5.3.2. Fase 2: Stasis dual rotado

En esta segunda fase, llevaremos a cabo el estudio conjunto de los tres años usando la metodología Stasis dual y el ACP. Una vez obtenidos los resultados pertinentes construiremos el indicador sintético.

5.3.2.1. Análisis conjunto mediante Statis dual y ACP

A continuación, vamos a proceder al análisis de los tres años de forma conjunta, para lo cual en primer lugar realizamos el análisis mediante el método Statis dual del que extraeremos las ponderaciones que servirán para equilibrar el peso de cada una de las tablas anuales. Estos datos son los denominados *moyenne ponderée des matrices de correlations par les coefficients*, obtenidos de la aplicación del programa informático SPAD a la tabla de datos original, utilizando el método Statis dual (ver **Anexo 3**) y se muestran en la Tabla 54 con la denominación de ponderaciones.

Tabla 54: Ponderaciones procedentes de Statis dual

Tabla	Ponderaciones
1	0,328
2	0,336
3	0,336

Fuente: Elaboración propia

Posteriormente construimos una tabla de datos modificada que permita integrar los tres años de análisis para realizar el ACP.

Para ello, creamos una estructura tal como aparece en la Tabla 55 en la que situamos cada grupo de datos anuales de forma consecutiva. Esta tabla combina los 228 individuos, definidos a través de las 12 variables de estudio a lo largo de los tres años analizados.

Los pasos a dar para obtener la tabla final objeto de estudio son los siguientes:

- Primero se procede a tipificar los datos de cada año de forma aislada.
- En segundo lugar, se multiplica cada conjunto de datos anuales por la raíz cuadrada de las ponderaciones resultante de aplicar el método Statis dual que refleja en la Tabla 54.

Tabla 55: Estructura de datos para Stasis dual rotado

Variables 1,2.....12	
1 . . .	Tabla 1: año 2010
228	
1 2 . . .	Tabla 2: año 2011
228	
1 2 . .	Tabla 3: año 2012
228	

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, sobre la tabla obtenida tras realizar las correcciones mencionadas se realiza el ACP con rotación varimax cuyos resultados presentamos a continuación.

Los valores de la Prueba de esfericidad de Barlett y de la Adecuación de Kaiser se muestran en la Tabla 56. Como se puede comprobar, las pruebas de correlación permiten llevar a cabo un ACP dado que en ambos casos los resultados son satisfactorios.

Tabla 56: Prueba de Barlett y KMO (datos conjuntos)

Chi-cuadrado (Valor observado)	3077,013
Chi-cuadrado (Valor crítico)	85,965
p-valor	< 0,0001
alfa	0,05
Prueba de adecuación muestral de KMO	0,646

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado las correlaciones de las variables aparecen en la Tabla 57:

Tabla 57: Matriz de correlaciones conjunta

VARIABLES													
PTMO MEDIO	1												
PTMO MEDIO PC	0,601	1											
COSTE POR PRESTAMO	0,669	0,456	1										
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-0,187	-0,167	0,183	1									
RENDIM. CARTERA	-0,184	-0,182	0,100	0,722	1								
ROTACION PERSONAL	-0,084	-0,165	-0,055	-0,007	-0,012	1							
SALARIO MEDIO PC	0,044	0,471	0,075	0,072	0,090	-0,198	1						
RETENCIÓN PRESTAT	0,052	0,012	0,002	-0,103	-0,056	-0,008	-0,009	1					
MUJ PRESTATARIAS	-0,527	-0,438	-0,498	0,119	0,080	0,192	-0,156	-0,022	1				
MUJ OFICIALES	-0,074	-0,137	0,032	0,220	0,231	-0,069	-0,019	0,013	0,059	1			
MUJ DIRECTIVAS	0,059	-0,048	0,135	0,157	0,231	-0,152	0,036	0,009	-0,108	0,351	1		
MUJ PERSONAL	0,126	-0,023	0,234	0,250	0,275	-0,188	0,031	0,009	-0,147	0,770	0,522	1	

*Los valores en negrita son diferentes de 0 con un nivel de significación alfa = 0,05

Fuente: Elaboración propia

La comunalidad de las variables aparece reflejada en la Tabla 58 en la que se observa que el modelo factorial recoge un porcentaje elevado de la varianza de todas las variables. La Rotación del Personal y el Porcentaje de Mujeres Directivas obtienen los valores más bajos (en torno a 0,500), aunque se considera aceptables.

Tabla 58: Comunalidad de las variables (datos conjuntos)

VARIABLE	Extracción
PTMO MEDIO	0,820
PTMO MEDIO PC	0,753
COSTE POR PRESTAMO	0,817
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	0,856
RENDIM. CARTERA	0,829
ROTACIÓN PERSONAL	0,495
SALARIO MEDIO PC	0,764
RETENCIÓN PRESTAT	0,996
MUJ PRESTATARIAS	0,575
MUJ OFICIALES	0,733
MUJ DIRECTIVAS	0,502
MUJ PLANTILLA	0,863

*Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 59 aparecen los autovalores y los porcentajes de varianza explicada para cada uno de los componentes.

Tal como se puede comprobar seleccionamos las 5 primeras componentes principales ya que su autovalor es mayor que la unidad; en conjunto explican un porcentaje ligeramente superior al 75%, lo cual nos ofrece resultados adecuados.

Tabla 59: Autovalores y porcentaje de varianza explicada (datos conjuntos)

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,812	23,436	23,436	2,812	23,436	23,436	2,585	21,543	21,543
2	2,611	21,759	45,195	2,611	21,759	45,195	2,197	18,307	39,850
3	1,398	11,646	56,841	1,398	11,646	56,841	1,819	15,160	55,010
4	1,207	10,058	66,899	1,207	10,058	66,899	1,401	11,673	66,683
5	0,975	8,122	75,020	,975	8,122	75,020	1,001	8,338	75,020
6	0,835	6,959	81,979						
7	0,672	5,603	87,582						
8	0,526	4,386	91,968						
9	0,323	2,692	94,661						
10	0,262	2,180	96,841						
11	0,210	1,753	98,594						
12	0,169	1,406	100,000						

Método de extracción: Análisis de Componentes Principales

Fuente: Elaboración propia

A continuación, en la Tabla 60 exponemos las puntuaciones factoriales obtenidas tras haber llevado a cabo la rotación varimax a fin de ofrecer una solución más adecuada y explicativa de los componentes que vamos a extraer.

Tabla 60: Matriz de cargas factoriales tras rotación varimax (datos conjuntos)

VARIABLES	F1	F2	F3	F4	F5
PTMO MEDIO	0,887	-0,032	-0,172	0,024	-0,033
COSTE POR PRÉSTAMO	0,863	-0,102	0,236	0,072	0,004
MUJ PRESTATARIAS	0,726	-0,085	-0,111	-0,167	0,010
PTMO MEDIO PC	0,684	0,166	-0,121	-0,492	-0,012
MUJ PERSONAL	-0,143	0,905	-0,147	0,043	0,003
MUJ OFICIALES	0,097	0,843	-0,108	-0,023	0,018
MUJ DIRECTIVAS	-0,076	0,693	-0,102	0,079	0,001
GTOS OPE/ CARTERA PTMO	-0,045	-0,141	0,911	0,008	0,066
RENDIM. CARTERA	-0,077	-0,191	0,886	-0,030	0,003
SALARIO MEDIO PC	-0,108	-0,105	-0,172	0,843	0,031
ROTACIÓN PERSONAL	-0,031	0,270	0,122	0,636	-0,040
RETENCIÓN PRESTAT	-0,015	0,020	0,059	-0,006	0,996

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.2. Resultados del Modelo Statist dual rotado

Los resultados alcanzados son satisfactorios para nuestro estudio, ya que confirman la formación de componentes tal como ya aparecieron en el análisis anual, lo cual refuerza la validez de los componentes obtenidos y nos permite continuar con el cálculo del indicador sintético conjunto, permitiendo identificar de forma bastante clara un significado para cada uno de los componentes principales obtenidos que exponemos a continuación:

COMPONENTE 1: son variables indicadoras del grado de pobreza de la población alcanzada y reflejarían el compromiso de la entidad por alcanzar a los más pobres. En este grupo se incluyen 4 variables: Préstamo medio, Préstamo medio per cápita, Coste del préstamo y Porcentaje de mujeres prestatarias. En base al significado de las 4 variables este componente podríamos denominarle **ALCANCE**, en el sentido de profundidad en el grado de pobreza.

COMPONENTE 2: este factor representa la importancia que tiene la mujer dentro de las distintas escalas laborales de la empresa. En este grupo se recogen las tres variables que representan el porcentaje de mujeres ocupando puestos de trabajo en la entidad en las distintas esferas, desde puestos superiores a las que trabajan directamente con los clientes, por lo que la denominación podría ser **PORCENTAJE DE MUJERES EN LOS PUESTOS LABORALES**.

COMPONENTE 3: indicaría la capacidad de la empresa de reducir gastos y por tanto trasladarlos a los clientes. Se incluye la variable Coste operativo respecto de la cartera de préstamo y Rendimiento de la cartera de préstamos. Podríamos denominarle como **EFICIENCIA EN GASTOS**.

COMPONENTE 4: el factor tiene solo dos variables que representan el compromiso de la empresa con su personal. A medida que el salario es mayor se supone que la entidad trata de recompensar a su plantilla, mientras que una rotación baja significa que los trabajadores están satisfechos con su actividad laboral y prefieren quedarse en la compañía antes que buscar otra alternativa laboral. Su denominación podría ser **RESPONSABILIDAD CON LOS TRABAJADORES**.

COMPONENTE 5: esta dimensión está formada por una sola variable, la tasa de retención de los prestatarios, e indicaría la atención que la entidad presta a sus clientes y la satisfacción que estos perciben por parte de la misma. Un aumento de este valor significaría que la IMF está obteniendo un mejor desempeño hacia sus clientes de activo. El nombre con el cual se puede denominar este componente sería **RESPONSABILIDAD CON LOS CLIENTES**.

5.3.2.3. Construcción y resultados del indicador sintético

Una vez completado el estudio anterior, pasamos a definir el **índice de desempeño social (IDS)** a partir de la agregación ponderada de los valores de las componentes seleccionadas. Como ya dijimos previamente, para la ponderación de las puntuaciones factoriales usaremos el porcentaje de la varianza explicada de cada componente respecto del total de las componentes seleccionadas.

La fórmula global empleada para cada año vendría dada por la expresión siguiente, en la que intervienen las puntuaciones factoriales de las distintas dimensiones y sus ponderaciones:

$$\text{IDS (año)} = \sum_{i=1}^J PF_i \times w_i$$

Las ponderaciones de cada componente (porcentaje de varianza explicada) se han ajustado a una escala del 100%, ya que los resultados presentados anteriormente

eran los ofrecidos por el programa estadístico. La Tabla 61 ofrece los nuevos valores que serán usados para el cálculo final de los índices.

Tabla 61: Pesos reescalados de las componentes (porcentaje de varianza explicada)

Componente	% original	% corregido
1	21,542	28,72
2	18,307	24,40
3	15,160	20,21
4	11,673	15,56
5	8,338	11,11
Total	75,020	100,00

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los valores anteriores, la fórmula final de cálculo sería la siguiente:

$$IDS = PF_1 \times 0,2872 + PF_2 \times 0,2440 + PF_3 \times 0,2021 + PF_4 \times 0,1556 + PF_5 \times 0,1111$$

Como este índice toma valores en una escala poco significativa, hemos procedido a reescalar o normalizar las puntuaciones finales en el intervalo 0-100, de forma que la entidad más social tenga una puntuación de 100 y la menor 0. La Tabla 62 muestra las puntuaciones anuales reescaladas, así como el ranking obtenido para cada una de las 228 entidades estudiadas (los cálculos pueden verse en el **Anexo 4**).

Tabla 62: Indicador de desempeño social según el modelo Statis dual

ENTIDAD	INDICE 2010	INDICE 2011	INDICE 2012	RANKING 2010	RANKING 2011	RANKING 2012
ACCESS	74,456	86,221	69,415	55	23	75
AccessBank	59,718	58,405	48,293	182	197	213
ACF	61,770	67,155	66,504	165	135	106
ACME	61,899	69,099	64,182	164	123	130
Actuar Caldas	90,044	94,208	87,475	6	8	10
Actuar Tolima	81,754	85,997	75,672	22	24	40
Adhikar	67,458	74,635	64,183	109	70	129
ADIM	79,734	74,843	66,532	29	67	104
ADRI	0,000	0,000	0,000	228	228	228
Advans Cameroun	63,143	64,285	56,586	150	163	183
AFK	63,307	62,046	56,301	149	179	187
AFODENIC	83,280	87,617	82,270	19	19	22
Agroinvest - Montenegro	68,710	65,756	61,891	99	150	151
AgroInvest - Serbia	65,569	62,644	67,389	130	174	98
Al Tadamun	85,965	79,389	80,236	13	49	24
ALIDé	72,573	73,589	72,374	66	80	58
Al-Thiqa	58,869	60,317	56,047	188	187	190
Alwatani	65,104	64,449	66,913	134	162	102
AMC de R.L.	51,865	68,370	64,382	207	131	128
AML	57,709	69,132	66,147	191	122	109
AMSSF/MC	62,232	72,547	64,382	159	88	127
Apoyo Integral	68,812	66,566	57,525	94	140	179
Arnur Credit	62,931	69,565	69,346	152	118	77
Arohan	60,498	52,434	58,679	176	210	170
ASA India	55,296	59,444	59,533	199	193	163
ASA Philippines	69,102	66,617	63,541	93	139	135
ASALA	88,706	96,654	90,299	8	4	8
ASEI	65,798	71,052	79,569	128	97	26
ASKI	62,559	63,185	58,544	156	170	171
Asociación SHARE	69,436	78,267	65,269	88	54	116
Avance	56,503	60,593	57,917	195	185	176
Azercredit	59,767	66,034	60,978	180	147	156
Azeri Star	54,424	59,828	52,710	203	192	207
Bai Tushum	69,946	74,473	65,927	85	72	110
Bancamía	72,787	76,229	65,161	62	61	118
Banco ADOPEM	67,358	69,535	64,848	111	119	121
Banco FIE	77,674	81,433	73,480	37	38	51
Banco Popular	54,977	54,373	52,890	202	206	205
Banco Solidario	70,085	74,157	67,850	84	73	96
BancoSol	62,592	70,112	66,509	155	110	105
Bank Eskhata	31,485	37,935	37,303	225	222	221
BEES	71,400	72,100	66,495	74	90	107
BPR Pinang Artha	61,177	62,361	97,590	173	178	3
BRAC	70,369	74,765	71,128	81	69	63
BSFL	69,842	50,643	60,552	86	214	159
BZMF	58,728	59,841	22,719	190	191	225
Cashpor MC	69,269	70,131	70,280	90	109	68
Caspian Invest	48,547	46,829	57,654	214	218	178
CAURIE Micro Finance	94,985	93,693	88,130	3	9	9
CCC	68,558	83,794	75,105	101	31	45
CDOT	55,680	73,922	70,187	198	75	69
CEADe	65,289	70,961	71,108	132	98	64
CEFAM	78,477	81,843	75,963	34	34	36
CEPRODEL	72,698	73,831	69,861	64	77	70
Chaitanya	61,703	65,909	63,532	166	148	136
CIDRE	62,459	62,946	51,584	158	171	209
CMEDFI	70,679	62,687	57,220	77	173	180

ENTIDAD	INDICE 2010	INDICE 2011	INDICE 2012	RANKING 2010	RANKING 2011	RANKING 2012
COAC 4 de Octubre	79,727	87,128	79,876	30	20	25
COAC Kullki Wasi	63,587	72,902	63,042	144	84	141
COAC La Benéfica	71,760	81,788	75,136	71	35	44
COAC Luz del Valle	71,432	80,215	74,650	73	44	47
COAC MCCH	81,937	87,758	82,504	21	18	21
COAC Padre Vicente	90,645	90,410	84,967	5	12	18
COMERCIACOOP	66,326	63,986	64,742	124	166	124
Compartamos Banco	61,918	60,705	53,580	163	184	198
Confiar	82,686	84,593	72,646	20	28	57
Coop Avances	73,322	76,753	73,691	60	59	50
COOPROGRESO	64,675	63,620	65,691	139	167	113
CrediAmigo	77,340	73,309	75,692	39	82	38
CREDIOESTE	62,024	65,651	64,786	160	152	123
Crédito Solidário	75,143	70,537	69,430	51	102	74
CREDO	69,124	68,348	65,798	92	132	111
Crezcamos	69,337	69,284	59,516	89	121	164
CRYSOL	76,171	78,018	68,044	46	55	92
Crystal	66,834	75,750	68,612	121	64	85
CSC	59,008	63,535	62,296	185	168	147
CTS	55,887	77,498	85,238	197	58	17
CU Sawiran	64,034	70,426	73,428	141	104	53
DBACD	75,510	76,197	72,975	50	62	56
Diaconia	72,719	74,841	69,647	63	68	71
Disha Microfin	64,702	64,215	58,371	138	164	173
D-Miro	69,196	80,619	64,965	91	41	120
Doveriye- Bulgaria	58,815	70,276	68,980	189	106	79
ECLOF - ARM	44,407	69,829	52,987	221	115	202
EKI	69,591	68,721	70,284	87	127	67
EMFPL	67,382	73,635	63,407	110	78	138
EMI	58,917	72,740	64,993	187	87	119
Emprender	72,587	65,807	56,821	65	149	182
Enda	79,774	83,998	78,967	28	30	27
Equity Bank	68,106	79,895	68,165	106	47	89
ESAF	79,996	86,749	78,649	25	22	30
Express Finance	56,028	55,191	56,499	196	205	185
FADEMYPE	68,793	70,716	59,191	96	101	165
Farm Credit Armenia	3,749	60,832	44,466	227	183	217
Fassil FFP	61,287	60,284	52,836	170	188	206
FDL	79,080	80,071	71,841	33	46	59
FFSA	68,454	61,154	47,699	103	182	214
FIDERPAC	67,620	70,829	62,673	108	99	145
FIE Gran Poder	67,241	60,170	56,567	113	189	184
FinAgro	61,427	56,207	50,229	167	203	212
FINANCIA CAPITAL	79,611	96,853	69,591	31	3	72
Financiera Fama	66,066	70,770	69,077	126	100	78
FINSOL	46,042	53,798	51,651	218	208	208
First MicroCredit Company	61,970	69,901	69,347	162	114	76
FMM Bucaramanga	75,707	73,009	74,663	48	83	46
FMM Popayán	72,227	71,540	62,971	68	93	142
FODEMI	61,987	69,940	66,679	161	113	103
Fomentamos	71,520	67,136	39,379	72	136	220
FONCRESOL	73,805	75,862	75,238	58	63	43
FONDECO	66,033	66,525	63,052	127	142	140
FONDESOL	63,542	66,871	65,762	146	137	112
FUBODE	65,720	68,519	69,474	129	129	73
FUDEMI	68,610	70,487	68,545	100	103	87
FULM	80,321	88,875	90,753	24	16	7
FUNBODEM	70,246	78,847	68,157	83	53	91
Fundación 4i-2000	56,858	58,875	53,384	193	195	200

ENTIDAD	INDICE 2010	INDICE 2011	INDICE 2012	RANKING 2010	RANKING 2011	RANKING 2012
Fundación Adelante	53,812	59,366	56,062	204	194	189
Fundación Amanecer	77,511	77,756	68,532	38	56	88
Fundación CAMPO	67,122	71,245	65,443	116	94	115
Fundación Esperanza	67,125	66,665	68,745	115	138	82
FUNDAHMICRO	63,658	72,902	70,690	143	85	65
FUNDAMIC	77,256	90,236	75,691	42	13	39
FUNDEA	62,637	66,467	63,625	153	143	133
FUNDESER	46,126	66,104	58,975	217	146	166
FUNDESPE	51,521	60,344	58,916	208	186	167
FUNDEVI	66,272	68,976	63,491	125	124	137
FUNED	66,542	62,401	55,127	123	177	192
FUNSALDE	63,063	53,602	52,973	151	209	203
General Toshevo	68,297	72,862	62,054	104	86	150
Génesis Empresarial	70,674	72,141	66,953	78	89	101
GFSPL	59,728	64,152	64,795	181	165	122
Gram Vidiyal Microf.Ltd.	68,804	64,818	58,702	95	158	169
GU	74,945	74,489	78,555	54	71	31
GUARDIAN	88,683	78,966	73,844	9	52	49
HamkorBank	45,816	32,845	21,804	219	224	226
HDH OPDF	65,397	71,207	63,957	131	95	131
Hekima	97,088	100,000	94,900	2	1	4
HOPE	39,826	47,714	53,244	224	216	201
Horizonti	86,207	89,697	78,862	11	14	28
ICC BluSol	67,084	65,148	61,305	117	153	154
IDF Financial Services	76,867	84,445	65,690	44	29	114
IDH	68,553	71,985	56,494	102	91	186
Imkoniyat Hovar	78,138	81,043	75,996	35	39	35
IMON	67,195	73,433	67,261	114	81	99
INMAA	59,091	81,728	54,948	184	36	193
INSOTEC	59,005	68,384	68,611	186	130	86
JSC Bank Constanta	60,193	65,078	63,874	177	156	132
Juhudi Kilimo	76,956	75,044	76,827	43	65	33
KAMURJ	79,986	80,299	75,641	26	43	41
KBSLAB	70,530	64,536	60,919	80	161	157
KEP	64,967	57,457	58,085	136	202	174
Khan Bank	84,072	80,759	76,488	18	40	34
KosInvest	63,900	64,681	58,914	142	160	168
KWFT	80,689	85,160	83,598	23	27	20
LAPO-NGR	67,062	81,565	73,348	118	37	54
Lazika Capital	64,439	67,693	62,735	140	133	144
Lead Foundation	63,526	73,895	67,882	147	76	95
LIDER	63,359	66,217	68,026	148	145	93
Mahashakti	72,448	65,121	61,807	67	155	152
Matin	52,172	55,744	56,979	205	204	181
MBK Ventura	89,005	97,412	94,636	7	2	5
MCF Zambia	23,865	40,452	40,427	226	219	219
MCN	46,527	62,700	57,727	216	172	177
MDF	76,025	76,666	77,253	47	60	32
MDO Arvand	63,555	70,179	66,416	145	107	108
MECREP	74,266	82,516	100,000	57	32	1
MFW	85,902	92,252	87,191	14	11	13
MI-BOSPO	77,676	79,602	74,621	36	48	48
MiCredito	61,287	88,406	73,122	171	17	55
MICREDITO	54,997	66,542	63,617	201	141	134
MicroCred - SEN	59,799	62,603	59,597	179	175	162
Microfinanciera Prisma	64,831	64,795	62,079	137	159	149
Microserfin	67,264	70,090	62,452	112	111	146
MIKRA	75,626	80,102	71,287	49	45	61
Mikro ALDI	74,407	82,472	80,925	56	33	23

ENTIDAD	INDICE 2010	INDICE 2011	INDICE 2012	RANKING 2010	RANKING 2011	RANKING 2012
Mikrofond	59,837	62,413	58,381	178	176	172
MLO HUMO	55,085	65,126	60,668	200	154	158
MMFL	94,178	94,753	86,054	4	7	16
Moldir	42,723	31,245	40,799	223	225	218
MUDE	86,074	93,041	86,938	12	10	14
Nachala	45,398	0,708	0,387	220	227	227
NEED	73,091	68,898	63,079	61	125	139
Nor Horizon	70,336	70,404	68,914	82	105	80
NWTF	77,262	74,959	73,456	41	66	52
ODEF Financiera	68,177	68,833	64,421	105	126	126
OMLA	50,684	38,388	51,062	210	221	210
Omni Finance	42,853	11,168	24,521	222	226	224
OXUS - KGS	66,776	54,302	68,163	122	207	90
OXUS - TJK	56,796	58,184	52,959	194	198	204
Partner	73,671	77,568	75,623	59	57	42
Phoenix +	59,658	60,077	56,080	183	190	188
Popular Kasa-Kystendil	66,915	69,341	54,258	120	120	196
Pro Mujer - ARG	61,015	61,869	61,574	174	180	153
Progresar	49,358	39,857	28,873	212	220	222
Sahara Utsarga	60,933	58,176	54,562	175	199	195
Saija	48,676	57,736	62,965	213	201	143
Sajida	70,651	71,111	67,437	79	96	97
Samasta	75,025	65,707	59,967	53	151	161
Sarala	68,792	51,052	61,270	97	212	155
Sarvodaya Nano Finance	85,114	87,098	86,367	15	21	15
Sator	46,950	34,610	25,750	215	223	223
SCNL	51,324	58,745	60,067	209	196	160
SEF-ARM	75,097	69,710	68,693	52	116	83
SKDRDP	87,061	85,809	83,735	10	25	19
SMILE	66,916	61,721	53,547	119	181	199
SOGESOL	57,102	69,601	64,681	192	117	125
Sonata	68,746	68,545	68,690	98	128	84
Spandana	62,603	57,981	46,368	154	200	215
SSS	72,104	79,220	75,954	70	50	37
Sunrise	61,190	67,625	68,766	172	134	81
SVCL	50,592	48,084	54,849	211	215	194
Tadbirkor Invest	76,822	78,995	70,358	45	51	66
Tamweelcom	71,035	66,459	67,938	75	144	94
TGMP	84,410	96,228	93,015	17	5	6
TMSS	72,200	74,026	67,020	69	74	100
Trident Microfinance	62,528	47,649	62,174	157	217	148
UCADE Latacunga	84,744	95,965	87,391	16	6	11
UCADE Santo Domingo	79,864	85,344	78,726	27	26	29
UFSPL	61,359	63,413	50,237	168	169	211
Ujjivan	70,814	73,610	71,335	76	79	60
UNRWA	65,279	64,984	55,919	133	157	191
UNRWA- JOR	52,081	50,743	53,717	206	213	197
USTOI	61,294	51,221	44,729	169	211	216
VFS	67,779	71,799	71,283	107	92	62
Vital Finance	77,314	80,536	87,354	40	42	12
World Relief - HND	64,997	70,081	58,073	135	112	175
WSE	100,000	88,889	97,812	1	15	2
XacBank	79,557	70,131	65,208	32	108	117

Fuente: Elaboración propia

5.3.3. Análisis de sensibilidad y robustez

Como ya mencionamos previamente, y siguiendo a Saisana *et al.* (2005), mientras que el análisis de incertidumbre estudia cómo los factores de incertidumbre afectan a la estructura del índice sintético y repercuten sobre su puntuación, el análisis de sensibilidad es una técnica de descomposición de la varianza que permite examinar en qué medida cada uno de esos factores contribuye a los cambios que se producen en el índice sintético.

Para realizar este tipo de análisis es necesario definir previamente una serie de *input factors* o factores de incertidumbre, que son combinaciones hipotéticas de elecciones subjetivas que se han adoptado durante la construcción del índice sintético. Estos factores tratan elecciones como la normalización de los indicadores, el método de ponderación, el procedimiento de agregación y el tratamiento de los datos perdidos, entre otros.

En nuestro caso, el análisis de incertidumbre, y por ende el de sensibilidad, se centran en:

- La ponderación otorgada a las diferentes dimensiones del índice sintético.
- El reescalamiento o normalización del índice que se realiza tras la ponderación y agregación de las puntuaciones.

Realizamos los análisis sólo para el año 2011, el año intermedio de nuestra muestra, entendiendo que sus resultados serían aplicables al resto de años, puesto que las ponderaciones del índice son las mismas para los tres años; cualquier otra variación en las puntuaciones del índice no se debería a las ponderaciones, sino al cambio de las puntuaciones de las organizaciones en cada una de las cinco dimensiones a través de los tres años de la muestra.

Definimos un total de seis factores de incertidumbre, uno para cada una de las cinco dimensiones del índice sintético y otro para el reescalamiento o normalización. Tal y como se aprecia en la Tabla 63 la distribución de los factores de incertidumbre se asigna en función de la ponderación que se ha empleado para construir el índice; concretamente, la variación es de dos desviaciones típicas⁴³ respecto a esa ponderación, lo que permite, de acuerdo a la acotación de Tchebychev, incluir el 75%

⁴³ Desviación típica = 0,139

= $[1 - 1/2^2]$ de los valores posibles. Ha de puntualizarse que el límite inferior de la distribución del factor D5 se ha fijado en 0,01 cuando, de acuerdo a la acotación de Tchebychev, le correspondía el valor 0; esto es así a fin de que la dimensión no sea excluida de los análisis.

Tabla 63: Factores de incertidumbre definidos

Dimensión	Ponderación ACP	Distribución del factor de incertidumbre	Resultado
D1: Alcance	0,2872	$X_1 \sim U(0,148-0,426)$	Asigna un peso aleatorio a la dimensión D1
D2: % Mujeres	0,2440	$X_2 \sim U(0,105-0,383)$	Asigna un peso aleatorio a la dimensión D2
D3: Eficiencia	0,2021	$X_3 \sim U(0,063-0,341)$	Asigna un peso aleatorio a la dimensión D3
D4: Empleados	0,1556	$X_4 \sim U(0,016-0,295)$	Asigna un peso aleatorio a la dimensión D4
D5: Clientes	0,1111	$X_5 \sim U(0,010-0,250)$	Asigna un peso aleatorio a la dimensión D5
Normalización		$X_6 \sim U(0-1)$	$X_6 < 0,5$; Normalización por mínimos $X_6 \geq 0,5$; Normalización por máximos

Fuente: Elaboración propia

El último factor determina si en la puntuación del índice se reescala (los anglosajones, y algunas traducciones al castellano, emplean el término “normalizar”) por mínimos o por máximos. Las diferencias entre uno y otro procedimiento quedaron recogidas en el apartado correspondiente a la normalización de los datos, donde se recogieron las fórmulas empleadas para ello.

Las combinaciones de factores de incertidumbre se obtienen a partir de muestreo cuasi aleatorio (Sobol', 1967, 1993; Saltelli, 2002), usando para ello una muestra de $n = 128$ valores por factor de incertidumbre. Esto da lugar a un total $2n(k+1) = 1.792$ simulaciones, donde k es el número de factores de incertidumbre. El muestreo se lleva a cabo usando el programa SimLab (Saltelli *et al.*, 2004; versión 2.2.1).

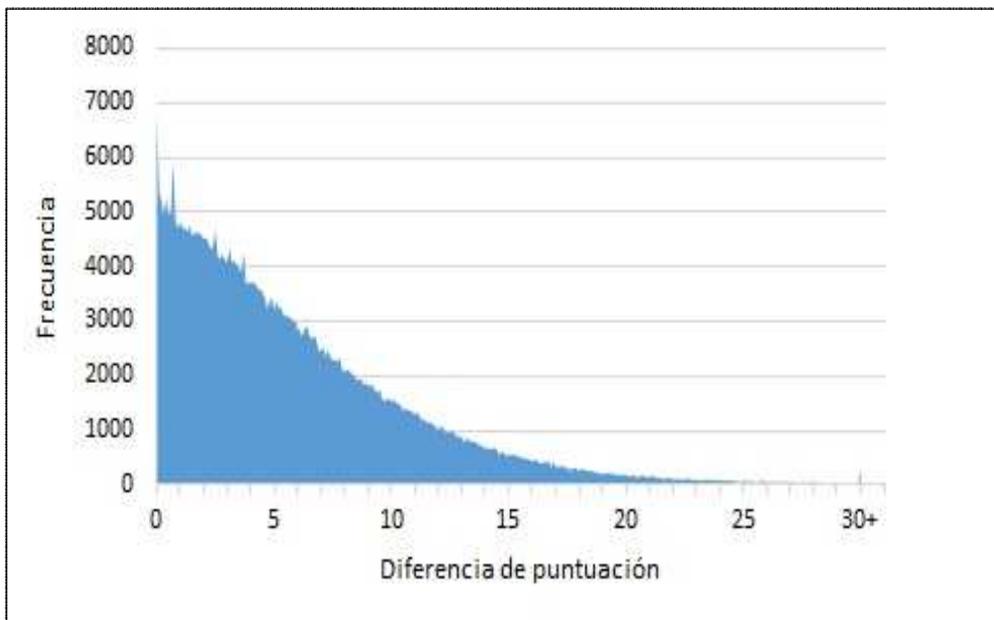
Una vez se dispone de las combinaciones de factores de incertidumbre, los resultados del análisis de incertidumbre se obtienen de la siguiente forma:

1. Para cada organización, se calcula la nueva puntuación del índice sintético en cada una de las 1.792 simulaciones.

2. Para cada organización, se calcula la diferencia de puntuación entre la puntuación de referencia del índice sintético (aquella que resulta de ponderar y agregar usando Stata dual rotado) y la puntuación del índice sintético en cada una de las simulaciones. De este modo, el valor cero constituye la referencia deseable en los resultados del análisis, ya que implica que la puntuación de la organización no se ve afectada ni por cómo se ponderen cada una de las dimensiones que componen el índice, ni por cómo se reescalen sus puntuaciones.

A continuación se resumen todos los cambios de puntuación resultantes de las simulaciones. Como se realizan 1.792 simulaciones y hay 228 organizaciones, se producen un total de $1.792 \times 228 = 408.576$ cambios de posición. En el Gráfico 11 se observa que, puesto que el valor más frecuente es el de cero y sus valores próximos, lo común es que no se produzcan cambios en la puntuación del índice sintético respecto a la puntuación original, o que los cambios que se producen sean pequeños. El cambio medio es de 5,72 puntos, si bien muy puntualmente puede llegar a superar los 30 puntos. Estimamos que este cambio en la puntuación es aceptable dentro de los baremos en los que fluctúan las mismas.

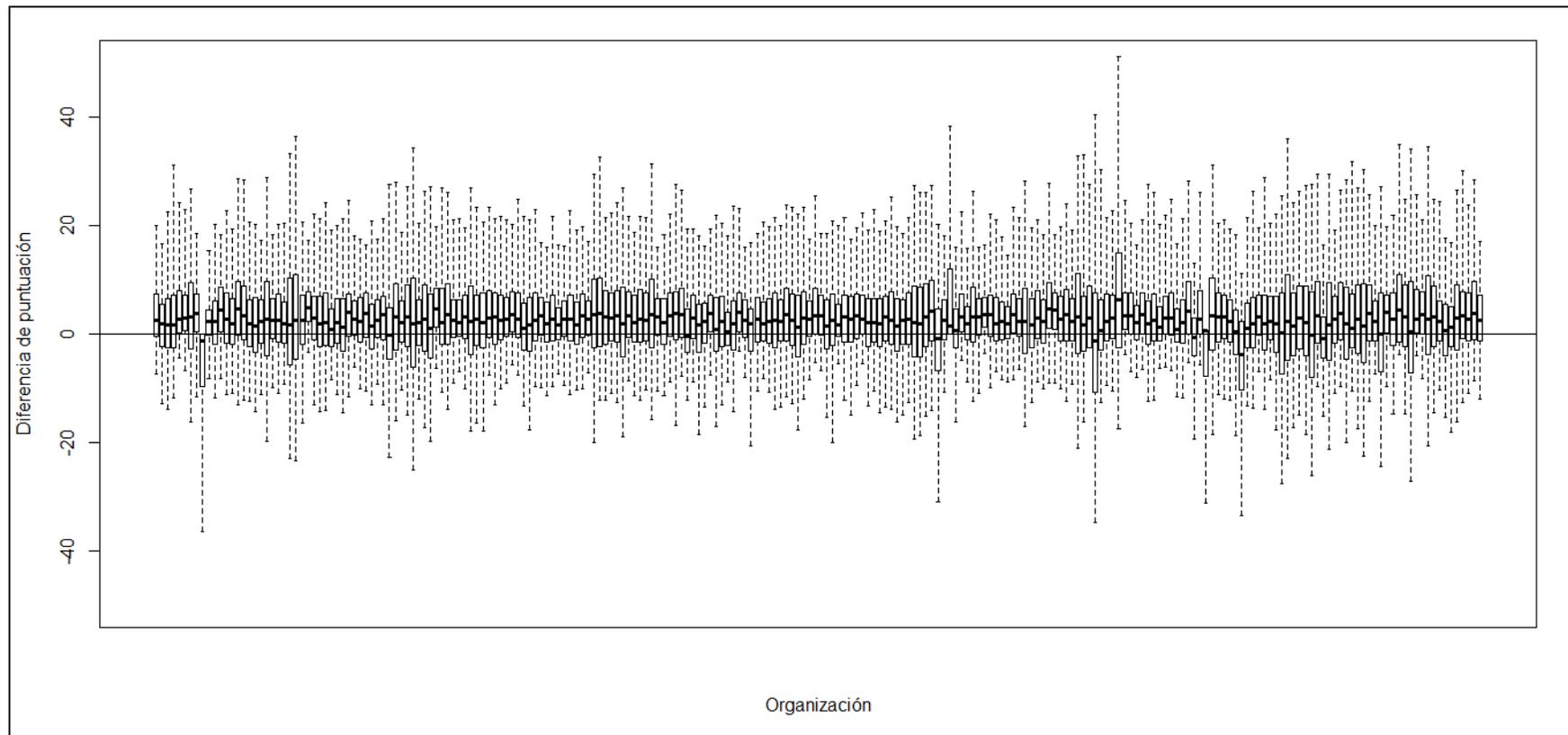
Gráfico 11: Frecuencia de las diferencias de puntuación



Fuente: Elaboración propia

En los diagramas de cajas que aparecen en el Gráfico 12, cada caja resume las puntuaciones de una organización en las simulaciones realizadas.

Gráfico 12: Análisis de incertidumbre



Fuente: Elaboración propia

Se observa que, para casi todas las organizaciones, la mediana (línea gruesa de la caja) está muy próxima al valor cero, lo que indica, en la mitad de las simulaciones, los cambios en la puntuación son menores. De este modo, la puntuación de las organizaciones apenas cambia aún y cuando modificamos la ponderación y reescalación del índice. El rango de las cajas (sus bigotes o líneas) también informan sobre las variaciones en la posición de la empresa: cuanto mayor sea el rango, más afectada se ve la organización por el cambio en el sistema de ponderación y reescalación.

Una vez realizado al análisis de incertidumbre, se procede con el **análisis de sensibilidad**, el cual está basado en una técnica de descomposición de varianza que la fracciona de la siguiente forma, donde Y es el índice sintético:

$$V(Y) = \sum_i V_i + \sum_i \sum_{j>i} V_{ij} + \dots + V_{12\dots k}$$

Donde

$$V_i = V_{X_i} \{E_{X_{-i}}(Y|X_i)\},$$

$$V_{ij} = V_{X_i X_j} \{E_{X_{-ij}}(Y|X_i, X_j)\} - V_{X_i} \{E_{X_{-i}}(Y|X_i)\} - V_{X_j} \{E_{X_{-j}}(Y|X_j)\}$$

La contribución de cada factor de incertidumbre a la variación del índice sintético, o efecto de primer orden, se calcula como:

$$S_i = V_i/V = \frac{V[E(Y|X_i)]}{V[Y]}$$

Nótese que no sólo se puede calcular el efecto de primer orden de cada factor de incertidumbre sobre la varianza del índice sintético, sino el efecto de combinaciones de factores (efectos de interacción) sobre esta última.

Con el fin de aplicar al análisis de sensibilidad los factores de incertidumbre empleados en el análisis de incertidumbre, el análisis de sensibilidad se lleva a la práctica aplicando el algoritmo actualizado de Sobol' (Sobol', 1993; Saltelli, 2002) en el entorno del programa SimLab (versión 2.2.1). Las variables de entrada (*input*) del análisis son los factores de incertidumbre, mientras que la variable de salida (*output*) es el cambio medio en la puntuación de las organizaciones (R_s), donde M es el número de organizaciones e Y_c la puntuación de la organización c:

—

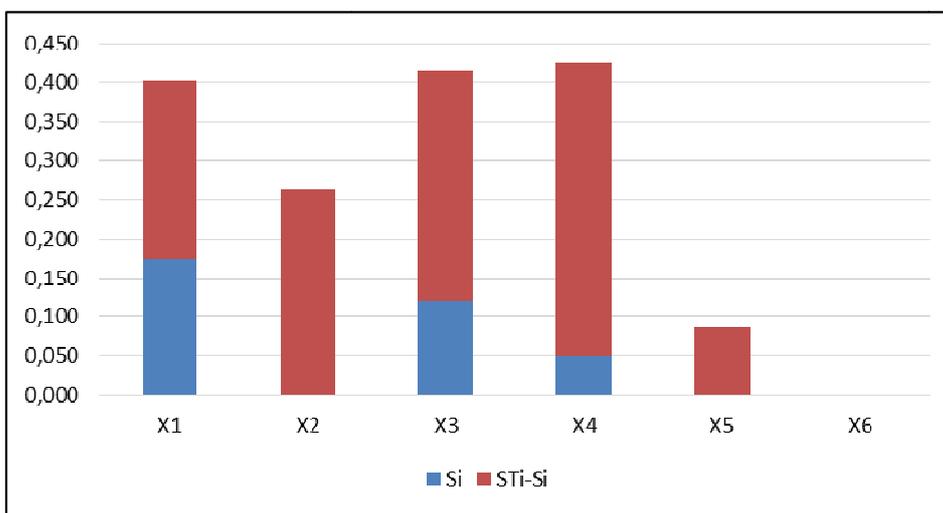
La Tabla 64 contiene los efectos de primer orden (Si) y los efectos totales (STi) del análisis de sensibilidad. No existe una regla que establezca a partir de qué tamaño un efecto de primer orden influye determinante en la varianza. Saisana *et al.* (2005) fijan arbitrariamente un umbral de $1/k$ a partir del cual un factor puede considerarse como importante. En el Gráfico 13 se muestran los efectos de forma gráfica.

Tabla 64: Medidas de sensibilidad (año 2011)

Factor de incertidumbre	Dimensión	Efecto de primer orden (Si)	Efecto total (STi)	STi-Si
X ₁	D1	0,175	0,402	0,227
X ₂	D2	0,000	0,263	0,263
X ₃	D3	0,120	0,415	0,295
X ₄	D4	0,050	0,425	0,375
X ₅	D5	0,000	0,087	0,087
X ₆	Norm.	0,000	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13: Análisis de sensibilidad: efectos (año 2011)



Fuente: Elaboración propia

Sólo hay un efecto de primer orden que sobrepasa el umbral de $1/k$ (0,16666), el correspondiente a la dimensión D1 ($S_{X_1}=0,175$). No obstante, si se consideran sólo los cinco factores de incertidumbre correspondientes a la ponderación del índice para determinar el umbral $1/k$ (0,2), este efecto de primer orden no sería relevante.

Además, merece la pena destacar que tanto el factor de reescalamiento (X6), como los factores de las dimensiones D2 (X2) y D5 (X5) no afectan al cambio en la puntuación de las organizaciones. Por tanto, resulta indiferente reescalar por máximos o por mínimos, se haga lo que se haga el cambio en la posición va a ser nulo o ínfimo. Así mismo, la ponderación que se otorgue a las dimensiones D2 y D5 no afecta por sí sola a las diferencias de puntuación del índice, aunque sí que afecta si se tiene en cuenta la de esas ponderaciones con las de otras dimensiones (efectos totales).

Terminar concluyendo que, en función de los resultados y de los factores de incertidumbre analizados, el índice creado sería robusto.

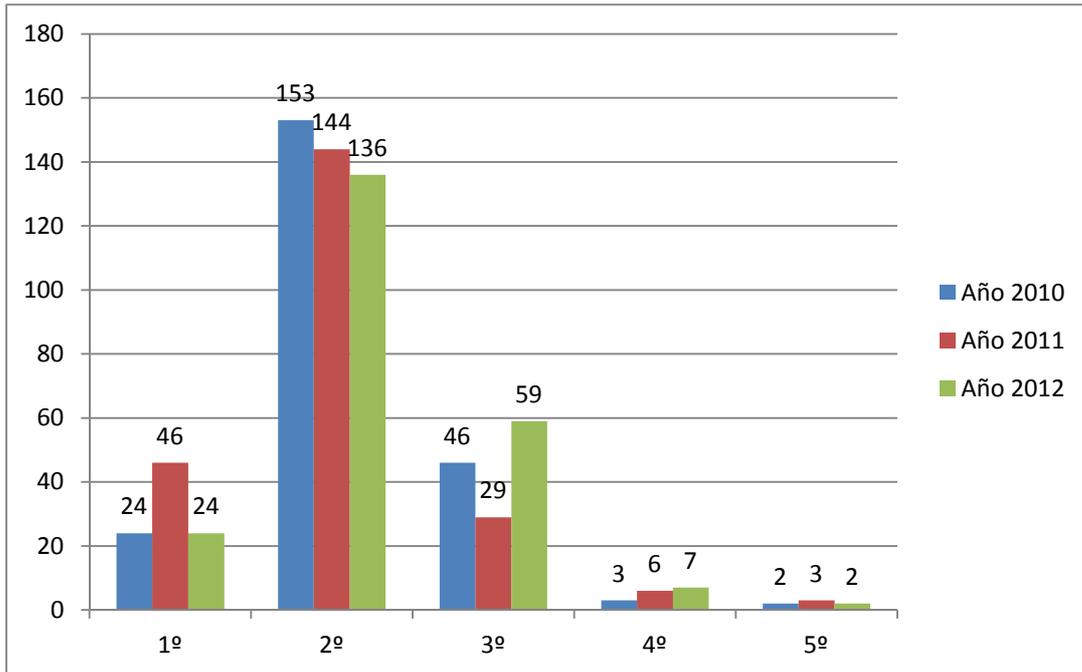
5.4. ESTUDIO DE LOS VALORES DEL INDICADOR SINTÉTICO

En la Tabla 65 y el Gráfico 14 realizamos una comparación del número de entidades dividiendo los grupos por quintiles, clasificando cada grupo en una escala de desempeño social, desde el nivel más alto hasta el más bajo. Los resultados conducen a una concentración elevada en el segundo quintil donde se agrupan más del 60% del total de entidades. Llama la atención que entre los dos quintiles más bajos no se supera en ningún año las 10 entidades, lo que indica según nuestro índice que existe un pequeño número de IMF que podrían considerarse como poco o nada sociales.

Tabla 65. Número de entidades por quintiles

	INTERVALO IDS	Año 2010	Año 2011	Año 2012
1º	100 - 80	24	46	24
2º	80 - 60	153	144	136
3º	60 - 40	46	29	59
4º	40 - 20	3	6	7
5º	20 - 0	2	3	2

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14: Número de entidades por quintiles de puntuación

Fuente: Elaboración propia

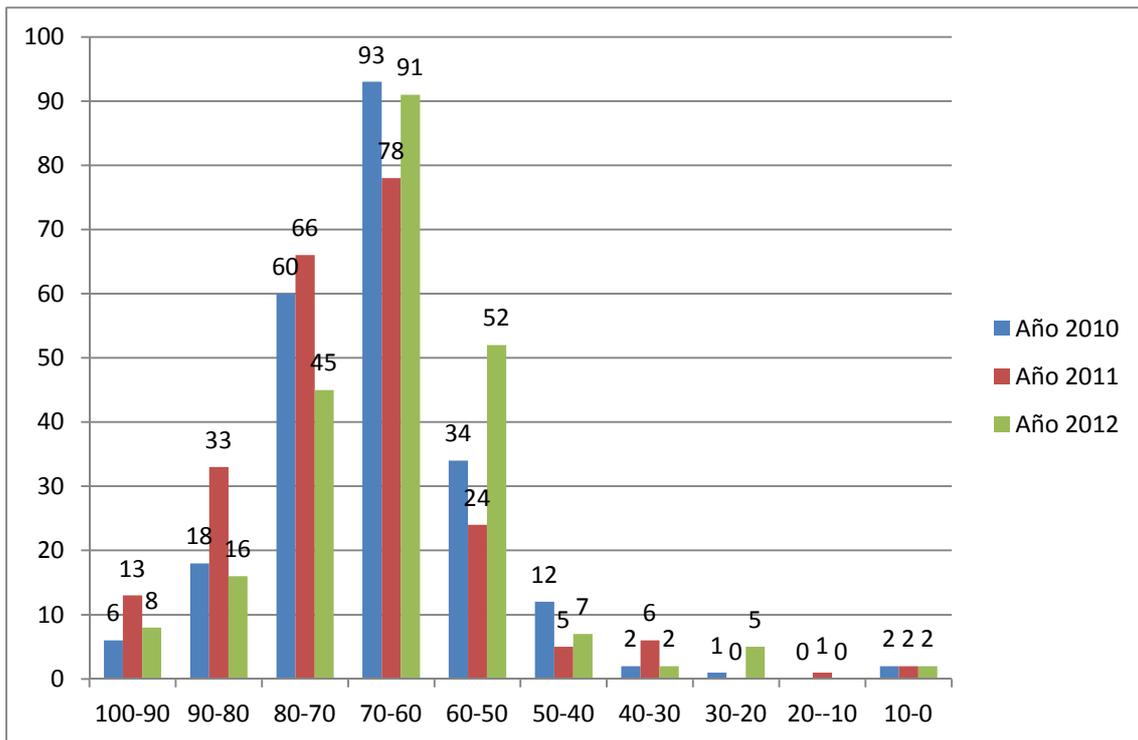
De forma más detallada, en una clasificación por deciles se puede observar (ver Tabla 66 y Gráfico 15) que entre las puntuaciones 50 y 80 se concentran un elevado número de entidades (187 en 2010, 168 en 2011 y 187 en 2012), lo que nos estaría indicando que la mayoría de ellas obtienen puntuaciones concentradas en un intervalo medio-alto.

Tabla 66: Número de entidades por deciles

INTERVALO IDS	Año 2010	Año 2011	Año 2012
100-90	6	13	8
90-80	18	33	16
80-70	60	66	45
70-60	93	78	91
60-50	34	24	52
50-40	12	5	7
40-30	2	6	2
30-20	1	0	5
20-10	0	1	0
10-0	2	2	2

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15: Número de entidades según el IDS por deciles de puntuación



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 6.
FACTORES DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO
SOCIAL: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN
EMPÍRICA Y RESULTADOS

En este capítulo nos proponemos analizar la relación existente entre desempeño social, medido a través del indicador sintético elaborado en el capítulo anterior, y determinadas variables que caracterizan a las IMF, bien sea desde una óptica de actividad (rentabilidad y riesgo), como de su tipología (tamaño, edad, tipo jurídico y región geográfica de actuación). En primer lugar expondremos las hipótesis básicas sobre las que centrar el análisis, para a continuación describir las variables empleadas en el estudio, el origen de los datos y la muestra de entidades sobre la que llevaremos a cabo el estudio. En un paso posterior se explicará el modelo estadístico usado en la investigación y expondremos los resultados obtenidos.

Una aclaración pertinente que debemos hacer se refiere a la limitación temporal del estudio, que además influye sobre las técnicas a utilizar. Nuestro horizonte abarca sólo tres años (2010, 2011, y 2012) debido a que en el cálculo del indicador sintético obtenido en el capítulo 5 fue necesario contar con un número suficiente de entidades que tuviesen toda la información exigida, por lo que extender el análisis durante más tiempo reducía considerablemente la muestra de entidades.

6.1. Hipótesis a contrastar

Hemos de comenzar precisando que el desempeño social que hemos tratado de medir en el capítulo anterior tiene una connotación muy similar con la llamada responsabilidad social corporativa (RSC), pero ya explicamos en su momento, que ambos conceptos no son equivalentes cuando hablamos de microfinanzas, siendo la medida de desempeño más ambiciosa en cuanto a su contenido. En todo caso, vamos a aceptar que existe una cierta similitud entre ambos conceptos y que las observaciones y conclusiones propuestas tienen validez para los dos conceptos.

6.1.1. Relación entre el desempeño social y la rentabilidad

Existen numerosos estudios que a lo largo de las últimas décadas han intentado esclarecer la relación existente entre la responsabilidad social corporativa y el desempeño financiero de la empresa, no sólo buscando la posible relación sino también el sentido de la misma, es decir, si es la RSC quien influye sobre los resultados o son estos quienes influyen sobre aquella. Además, y por lo que al ámbito de las microfinanzas se refiere, el debate sobre la posible repercusión del cumplimiento de los objetivos sociales sobre el desempeño financiero, y por tanto

sobre la propia sostenibilidad, es un proceso abierto sobre el que ya hicimos determinadas referencias en el capítulo 3.

Los estudios generalistas sobre el tema aparecieron por primera vez a principios de la década de los setenta del pasado siglo XX, y aunque no se ha llegado a resultados concluyentes (Allouche y Laroche, 2005), sí parece claro el interés por conocer la posible influencia de una buena política de RSC sobre los resultados financieros de las empresas. Y es que ello daría pie a integrar las buenas prácticas de responsabilidad social en la gestión estratégica debido a las potenciales ventajas que se pueden llegar a obtener.

Sin embargo, no existe uniformidad sobre la posible relación entre ambos conceptos, tanto es así, que los marcos teóricos difieren en términos del signo de la relación y de la secuencia causal (Preston y O'Bannon, 1997):

- En cuanto al signo de la relación, que puede ser positivo, negativo o neutro.
- En cuanto a la secuencia causal, donde hay estudios que contrastan la RSC como variable independiente, mientras que otros lo hacen como variable dependiente.

Además de los estudios individuales, se están llevando a cabo investigaciones que tratan de analizar los resultados de un conjunto de artículos de este tipo. Estos meta-análisis han sido cada vez más frecuentes ya que proporcionan conclusiones grupales que alcanzan mayor fiabilidad. Arnold (2008) lleva a cabo un estudio comparativo de varios meta-análisis que se recogen en la Tabla 67:

Tabla 67: Comparativa entre meta-análisis sobre relación entre desempeño social y RSC

Relación entre RSC y desempeño financiero	Griffin y Mahon (1997)	Roman <i>et al.</i> (1999)	Margolis y Walsh (2003)		Orlitzky <i>et al.</i> (2003)	Allouche y Laroche (2005)
			RSC (var. ind.)	Des.financiero (var. ind.)		
Relación positiva	33	32	54	16	26	43
Relación negativa	20	5	7	0	2	0
Relación no significativa	9	14	28	3	0	39
Mezcla	0	0	20	3	23	0
TOTAL	62	51	109	22	51	82

Fuente: Arnold (2008)

Las conclusiones que se pueden extraer son bastante claras en el sentido de que predominan los casos de efectos positivos o neutros, siendo bastante minoritarios los negativos.

En la Tabla 68 se presentan los resultados del meta-análisis realizado por Gómez (2008), quien recopila la información de un total de 140 estudios llevados a cabo desde la década de los 70, indicando el tipo de conclusión al que se ha llegado en cuanto al signo de la relación entre variables.

Tabla 68: Relación entre la RSC y el desempeño financiero (1972-2007)

DECADA	SIGNO DE LA RELACIÓN ENTRE VARIABLES		
	POSITIVO	NEUTRAL	NEGATIVO
70	13	7	1
80	18	11	0
90	36	26	6
00	16	6	0

Fuente: Gómez (2008)

De los datos anteriores, se puede concluir que las investigaciones han ido en aumento, sobre todo en la década de los noventa, encontrando muy pocos casos donde la relación sea negativa. La mayoría de los estudios han encontrado evidencias de relaciones positivas, y en menor medida relación neutral.

Otro estudio desarrollado por Boaventura *et al.* (2012) sobre 58 artículos que analizaron la relación entre el desempeño social y la RSC en el periodo 1996-2010, obtuvo las siguientes conclusiones:

- 38 artículos (65,5%) encontraron una relación positiva; en 11 artículos (19%) la relación era negativa y en los 18 restantes (31%) encontraron relación neutral o inexistente.
- Desde el punto de vista de la relación causal entre las dos variables, la Tabla 69 contiene los resultados agrupados por cada una de las categorías:

Tabla 69: Número de estudios según la relación causal entre el desempeño social y la RSC (1996-2010)

Secuencia causal	Frecuencia	%
RSC → DF	39	67,24
DF → RSC	14	24,14
Ambas	5	8,62

Fuente: Adaptado de Boaventura *et al.* (2012)

Un estudio similar al pretendido por nuestra investigación es el de Waddock y Graves (1997) quienes a partir de un índice de desempeño social previamente calculado, analizan si existe relación positiva con el desempeño financiero. En este caso se toma como variable dependiente el índice de desempeño social y las variables independientes son varias medidas de rentabilidad, a las que acompañan ciertas variables de control como las ventas, los activos, el número de empleados, el sector y el ratio activos entre pasivos. Los resultados indicarían una relación bidireccional, en la cual la disponibilidad de recursos facilita gastarlos en acciones de RSC, lo que mejora el desempeño social, y conduciría a su vez a un mayor desempeño financiero.

En el estudio de Gómez (2008) se resumen las posibles relaciones teóricas que dan lugar a diversas hipótesis sobre el impacto esperado de las políticas de RSC sobre el desempeño financiero y viceversa. Siguiendo las aportaciones del mencionado estudio podemos establecer tres grandes hipótesis:

1ª: Hipótesis de relación positiva entre la RSC y el desempeño financiero. El planteamiento básico supone que la influencia que tiene una variable sobre la otra será siempre positiva sea cual sea la dirección en la que se analice. Sugiere por tanto que existe un círculo virtuoso entre las dos variables. Existen algunos meta-análisis, como el de Orlitzky *et al.* (2003) donde se recogen conclusiones de 52 estudios de un total de 33.878 observaciones. Este meta-análisis ha demostrado que el desempeño social está positivamente correlacionado con el desempeño financiero, que la relación tiende a ser bidireccional y simultánea y que la reputación parece ser un mediador importante de la relación. Centrándonos en el ámbito de las microfinanzas existen diversos estudios (Gutiérrez *et al.*, 2009; Mersland y Strøm, 2010; Louis *et al.* 2013; Quayes, 2012) quienes concluyen que ambos conceptos no son antagónicos, sino que existe una relación positiva y significativa. En el ámbito general este planteamiento se justifica en base a dos supuestos sobre la actividad empresarial:

- 1.1. *Hipótesis del impacto social*: fue propuesta inicialmente por Preston y O'Bannon (1997), y plantea que niveles más altos de RSC llevan a

mayor niveles de desempeño financiero debido a que una política adecuada de RSC conduce a satisfacer los intereses de los distintos grupos de interés (*stakeholders*), por lo que mejora la reputación externa y la imagen de la empresa y por ende el desempeño financiero. De igual modo la hipótesis puede ser propuesta en sentido negativo (niveles más bajos de RSC conducen a peor desempeño financiero). En conclusión esta hipótesis se puede plantear como:

H1.1. El desempeño financiero es función de la RSC: mayor/menor RSC implica mayor/menor desempeño financiero.

- 1.2. *Hipótesis de la disponibilidad de fondos:* fue planteada por diversos autores como Waddock y Graves (1997), Fauzi e Idris (2010) o Setó y Angla (2011). En líneas generales, se presupone que la existencia de recursos disponibles por la dirección de la empresa (recursos excedentarios) provenientes de un buen desempeño financiero promueven el desarrollo de actividades de RSC. Por tanto esta hipótesis se plantearía como:

H1.2. La RSC es función del desempeño financiero: Altos/bajos niveles de desempeño financiero conducen a elevados/bajos niveles de RSC.

2ª: Hipótesis de relación negativa entre la RSC y el desempeño financiero, según la cual la influencia que existe entre ambas variables es en sentido contrario, es decir, si aumentamos una variable disminuye la otra. En este caso volveríamos a hablar de un círculo vicioso entre las dos variables. En microfinanzas esta posición ha sido defendida por autores como Botti y Corsi (2011), circunscrito a las entidades europeas, o Cull *et al.* (2007) y Hermes *et al.* (2011). También existen dos supuestos generalistas que explicarían esta implicación:

- 1.3. *Hipótesis de la compensación o trade-off.* Según este planteamiento un nivel elevado de RSC conduciría a un nivel más bajo en el desempeño financiero. Esta hipótesis es una de las condiciones más debatidas en el ámbito de las microfinanzas debido precisamente a la naturaleza de estas instituciones, para quienes teóricamente sus objetivos sociales deberían predominar en sus decisiones. Así, la búsqueda de un mayor desempeño social provocaría un aumento en los fondos destinados a estas actuaciones, y por tanto, un empeoramiento de la rentabilidad de

la entidad. Investigaciones generalistas como las llevadas a cabo por Aupperle *et al.* (1985) o García-Castro *et al.* (2010) encontraron una relación inversa entre el enfoque social y el financiero lo que llevaría a las empresas a la búsqueda de un mayor beneficio en detrimento de las acciones sociales. Así pues, el planteamiento sería de la forma siguiente:

H.1.3. El desempeño financiero depende de las acciones de RSC: Altos/bajos niveles de RSC conducen a bajos/altos niveles de desempeño financiero.

- 1.4. *Hipótesis del oportunismo de los directivos*: fue también propuesta por Preston y O'Bannon en 1997 y en síntesis justifica que las decisiones de los directivos se enfocan a la consecución de sus propios objetivos antes que los de la empresa y sus accionistas, y que las actuaciones en materia de RSC derivan del desempeño financiero obtenido; si se obtienen buenos resultados los directivos reducen la RSC para aumentar sus ingresos, y en caso contrario aumentan los programas sociales para justificar los malos resultados. De este modo, la hipótesis se podría plantear como sigue:

H1.4. La RSC depende del desempeño financiero: Altos/bajos niveles de desempeño financiero conducen a bajos/altos niveles de RSC.

3ª: Hipótesis de la neutralidad: en este caso se plantea la inexistencia de relación entre ambas variables. Estudios como los de Surroca *et al.* (2010) o Setó y Angla (2011) sugieren que no hay relación de dependencia entre la RSC y el desempeño financiero en ninguno de los dos sentidos y que son otras variables las que repercuten sobre los aumentos o disminuciones en el desempeño financiero y la RSC. La hipótesis podría plantearse del siguiente modo:

H1.5. El desempeño financiero de la empresa no depende de las actuaciones en materia de RSC de la misma, ni viceversa.

La Tabla 70 recoge de forma esquemática la tipología de la relación entre el desempeño financiero y la RSC, así como las hipótesis propuestas:

Tabla 70: Tipología de la relación entre la RSC y el desempeño financiero e hipótesis propuestas

Secuencia causal	Signo de la relación		
	Positivo	Neutral	Negativo
RSC → DF	Hipótesis del impacto social	Hipótesis de la neutralidad	Hipótesis del <i>trade-off</i>
DF → RSC	Hipótesis de la disponibilidad de fondos		Hipótesis del oportunismo de los directivos

Fuente: Adaptado de Gómez (2008) y Preston y O'Bannon (1997)

A las vista de las hipótesis que teóricamente existen en este campo y dado que algunas de ellas son mutuamente excluyentes, hemos restringido como hipótesis plausibles aquellas que estimamos que se van a cumplir en el campo de las microfinanzas, concretamente las de relación positiva. De este modo, **aceptamos las hipótesis H1.1 y H1.2 de las expuestas previamente.**

6.1.2. Relación entre el desempeño social y el riesgo

En la literatura específica sobre microfinanzas son poco frecuentes los estudios sobre la relación entre estas dos variables por lo que citaremos aquellas referencias que existan sobre el tema y que nos den pie a establecer una hipótesis de dependencia.

Los dos estudios básicos que establecen predicciones sobre el modo en que afecta el riesgo (Beisland y Mersland, 2012; Gutiérrez y Serrano, 2007) lo hacen buscando la relación del mismo con la calificación global o institucional de la entidad, por lo que no podemos tomar como referencia estudios previos exactos. Sin embargo, debido a las interrelaciones entre las variables estudiadas pensamos que un aumento de los riesgos financieros soportados por la entidad provocaría una disminución en su enfoque social, toda vez que seguir aumentando el riesgo podría poner en peligro la propia continuidad de la institución. Aun así, casos concretos como el del banco Grameen ofrece expectativas de baja morosidad cuando la clientela se encuentra entre la más pobre; pero no existe una constancia unánime de que ese supuesto sea generalizable. Una hipótesis plausible podría expresarse como:

H.2. Existe una relación negativa y significativa entre el riesgo de la IMF y el desempeño social de la misma.

6.1.3. Relación entre el desempeño social y el tamaño de la institución

Diversos estudios han tratado de valorar la influencia que tiene el tamaño de las IMF sobre el enfoque social de las mismas. Así por ejemplo, los estudios de Bedecarracts *et al.* (2010) o Marr y Awaworyi (2012) afirman que las entidades más grandes tienen mejor desempeño social, justificado básicamente en el aumento de fondos disponibles. Otros autores han buscado la influencia que tiene el tamaño sobre la calificación institucional (Beisland y Mersland, 2012; Gutiérrez y Serrano, 2007), llegando a las mismas conclusiones. De forma general, la literatura empírica reconoce la relevancia del tamaño como variable explicativa de la calificación. Por tanto, la hipótesis se podría plantar como:

H.3. Existe una relación positiva y significativa entre el tamaño de la IMF y el desempeño social de la misma.

6.2. Diseño de la investigación

6.2.1. Fuente de datos y muestra

Las variables usadas en este estudio proceden, igual que en anteriores capítulos, de MIX Market. Además usaremos como variable representativa del desempeño social el indicador sintético calculado en el capítulo previo.

Los datos utilizados están recogidos en los periodos 2010, 2011 y 2012, dado que en el estudio anterior hemos reducido la muestra a este período, y por tanto, solo contamos con datos del indicador para los periodos mencionados. Además, para el análisis segmentado restringimos la muestra a las 228 entidades que fueron seleccionadas en el capítulo anterior, si bien en la regresión sólo se incluirán 226.

6.2.2. Variables empleadas en el análisis

Las variables aquí empleadas han aparecido ya en los capítulos precedentes (capítulos 4 y 5), mencionando alguna de ellas en las hipótesis establecidas en el apartado anterior, por lo que tan solo haremos una breve explicación de las mismas.

1. Desempeño social: vendrá dado por el índice de desempeño social (IDS) que hemos calculado en el capítulo 5 y le consideraremos representativo de la responsabilidad social corporativa de las instituciones de microfinanzas. Recordemos que nuestro modelo recogía 5 componentes: alcance, porcentaje de mujeres en la entidad, eficiencia financiera, responsabilidad con los clientes y responsabilidad con los trabajadores.
2. Desempeño financiero: habitualmente se mide a través de valores de rendimiento contable como el retorno sobre los activos (ROA) o sobre los capitales propios (ROE). En nuestro caso hemos optado por tomar como valor de referencia el ROA, variable que según la fuente de información (MIX) se define como el total de los ingresos operativos antes de intereses e impuestos en relación al total de activos. Mide la eficiencia de los activos independientemente de las fuentes de financiación empleadas.
3. Riesgo de la empresa: aunque existen diversas medidas en función de la información disponible, tomaremos como valor de referencia la cartera en riesgo a 30 días. Según MIX, este valor recoge todos los préstamos pendientes que tienen una o más cuotas vencidas más de 30 días. Incluye tanto las cuotas vencidas como los intereses no cobrados.
4. Tamaño de la empresa: de entre las distintas opciones posibles, tales como la cartera bruta de crédito, el total de activos o el total de clientes, se ha optado por tomar como variable representativa el valor total de los activos de la entidad. En el modelo analítico, dado que es un valor muy elevado en relación al resto, usaremos como valor de referencia el logaritmo neperiano del valor de los activos totales.
5. Endeudamiento: se tomará como variable de control y viene dado por el ratio entre las deudas y el capital propio de la entidad. Las observaciones con valores negativos (resultantes de considerar cifras de patrimonio neto negativo) se han tratado como *missing*, debido a la distorsión que provocaba en los resultados de la regresión. Un precedente sobre esta relación lo encontramos en Kim *et al.* (2012) para quienes las empresas con mayor enfoque social tienen menores niveles de endeudamiento.
6. Región: esta es una variable de control del modelo y ya ha aparecido a lo largo de la investigación. Existen seis divisiones geográficas a nivel mundial. En cuanto al enfoque social de las IMF, sólo dos estudios han indagado sobre el tema (Bedecarrats *et al.*, 2010 y Gutiérrez *et al.* 2009) y ambos han llegado a la misma conclusión: las entidades ubicadas en la zona asiática obtienen mejores puntuaciones en materia social que el resto.

7. Tipología jurídica: la forma legal de constitución es otra variable de control utilizada en el estudio y también ha aparecido previamente. En este caso, y respecto al desempeño social de las IMF según esta variable, a los dos estudios mencionados anteriormente se une el de Adair y Berguiga (2010). La casuística no es totalmente homogénea en sus conclusiones, aunque prevalece la opinión de que las ONG son las entidades más sociales.
8. Antigüedad: es la última variable de control que usaremos. Son pocos los análisis efectuados respecto al enfoque social de las entidades microfinancieras según este criterio. Marr y Awaworyi (2012) encuentran que las entidades más antiguas tienen peor enfoque social, aunque el estudio de Adair y Berguiga (2010) no encuentra diferencias significativas al respecto, por lo cual no establecemos predicciones al respecto.

En la Tabla 71 incluimos una síntesis de las variables usadas indicando si son variables de contraste o de control. Además, para tener en cuenta la posible influencia que el momento temporal pueda tener sobre los resultados de las entidades, vamos a incluir una variable que represente el año.

Tabla 71: Variables de análisis del modelo de regresión

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE	MEDIDA
Analítica	Desempeño social	Índice de desempeño social (IDS)
Analítica	Desempeño financiero	Rentabilidad de los activos (ROA)
Analítica	Riesgo	Cartera en riesgo a 30 días
Analítica	Tamaño	LN activos
Control	Endeudamiento	Ratio deudas/capital propio
Control	Zona geográfica	Zona geográfica
Control	Tipología jurídica	Forma legal
Control	Antigüedad	Antigüedad
Control	Año	Año

Fuente: Elaboración propia

6.2.3. Metodología empírica aplicada

Vamos a realizar dos análisis diferentes y complementarios que nos servirán para probar la validez de las hipótesis y predicciones establecidas.

6.2.3.1. Análisis segmentado de las IMF

En este primer estudio analizaremos las puntuaciones obtenidas por las instituciones para cada una de las siguientes clasificaciones:

1. Región geográfica de actuación
2. Tipología jurídica
3. Tamaño
4. Antigüedad

Además de calcular los valores medios anuales, también apuntamos la jerarquización, lo cual nos puede indicar si existen un tipo de entidades más sociales que otras; además, en un segundo paso, llevaremos a cabo un contraste de diferencia de medias para comprobar si las IMF son distintas desde un enfoque puramente estadístico. El método a seguir será obtener primeramente el estadístico de Levene⁴⁴ el cual nos indicará el tipo de análisis a realizar para estudiar si hay diferencias entre grupos. Si el P-valor asociado al estadístico de Levene es inferior a 0,05 aplicaremos el estadístico de Kruskal-Wallis⁴⁵ y si fuese mayor que 0,05 aplicaremos el ANOVA⁴⁶.

6.2.3.2. Regresión múltiple

En este segundo estudio utilizamos el análisis multivariante para explorar las asociaciones entre el indicador sintético de desempeño social y ciertas variables representativas de la actividad o la tipología de las instituciones microfinancieras.

⁴⁴ El estadístico de Levene nos permite contratar la hipótesis de igualdad de varianzas poblacionales. Si el nivel crítico es menor o igual que 0,05 debemos rechazar la hipótesis de igualdad de varianzas. Si es mayor, aceptamos la hipótesis de igualdad de varianzas. La igualdad de varianzas es un requisito necesario para poder aplicar el análisis de la varianza (ANOVA). Cuando no se verifica hay que aplicar métodos estadísticos alternativos, en este caso no paramétricos, como el estadístico de Kruskal-Wallis.

⁴⁵ La prueba de Kruskal-Wallis evalúa la hipótesis de que las medianas dentro de cada uno de los niveles sean iguales. Primero se combinan los datos de todos los niveles y se ordenan de menor a mayor. Luego se calcula el rango promedio para los datos de cada nivel. Si el P-valor es mayor o igual que 0,05, no existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medianas con un nivel del 95,0% de confianza.

⁴⁶ ANOVA sirve para comparar varios grupos en una variable cuantitativa (en nuestro caso el Índice de Desempeño Social). Se aplica para contrastar la igualdad de medias de tres o más poblaciones independientes. Si el nivel de significación (P-valor) intraclass es menor o igual que 0,05 existe una diferencia estadísticamente significativa entre la media de las muestras, con un nivel del 95,0% de confianza.

Siguiendo las investigaciones previas a las que hemos hecho referencia, establecemos que la puntuación social de una IMF se asocia con su rentabilidad, riesgo y tamaño. Además, incluimos determinadas variables de control que podrían afectar al enfoque social, tales como el ámbito geográfico de actuación, la tipología jurídica o la antigüedad. Por tanto, se utiliza la siguiente especificación de la regresión como la base de nuestro estudio empírico:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon$$

La variable dependiente (Y) es una combinación lineal de un conjunto de variables independientes (X_k), cada una de las cuales va asociada a un coeficiente (β_k) que indica el peso relativo de esa variable en la ecuación. Además, se incluye una constante (β_0) y un componente aleatorio (ε) que representa los residuos, es decir, lo que las variables independientes no pueden explicar (Hair *et al.*, 2007).

Dado que el desempeño financiero y el desempeño social pueden tener problemas de interdependencia, vamos a realizar dos regresiones en las que comprobemos la influencia que puede haber entre las dos variables tanto en un sentido como en otro. Para ello, establecemos dos modelos diferentes:

Modelo 1: el desempeño financiero (ROA) se considera como variable dependiente, en cuyo caso la ecuación que recoge las dependencias sería la siguiente:

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 IDS_{it} + \beta_2 RIESGO_{it} + \beta_3 TAMAÑO_{it} + \beta_4 VAR CONTROL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Modelo 2: consideramos el desempeño social como variable dependiente, donde la función que recoge las posibles relaciones de dependencia sería:

$$IDS_{it} = \beta_0 + \beta_1 ROA_{it} + \beta_2 RIESGO_{it} + \beta_3 TAMAÑO_{it} + \beta_4 VAR CONTROL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Estos dos modelos han sido estimados mediante regresión agrupada (*pooled*) sobre los datos en forma de panel que componen la muestra utilizada. Realizando los pertinentes contrastes con el estadístico de White/Koenker y el estadístico Breusch-Pagan/Godfrey/Cook-Weisberg (Baum y otros, 2003), se detectaron problemas de heterocedasticidad; e, igualmente, de autocorrelación de orden uno, a través del estadístico de Arellano y Bond (1991). En consecuencia, se recurrió a la técnica de mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar *clusterizados*, robustos frente a la heterocedasticidad y a la correlación dentro de las series de datos de cada *cluster*, que

en este caso es cada entidad microfinanciera. Ese tipo de errores estándar parte del supuesto de que no hay correlación entre dichas entidades, es decir, que no existe la correlación denominada *across clusters* (Baum y otros, 2003). En la presente investigación, un análisis de este último tipo de correlación permitió concluir que tal supuesto se cumple.

No se aplican técnicas específicas para datos de panel porque se dan circunstancias similares a las señaladas por Maliranta y Rouvinen (2004), es decir: a) el número de años considerados es bastante corto y, en consecuencia, la muestra queda mejor caracterizada como un *pool* de datos que como un verdadero panel, pues se tiene una limitada capacidad para manejar del modo habitual la posible existencia de una heterogeneidad inobservable; b) un número corto de años incluso implica mayor limitación dado el tipo de datos manejados, ya que, en principio, podría ocurrir que hubiese inercias, problemas de endogeneidad, etc., y, por ejemplo, fuese conveniente trabajar con variables explicativas retardadas al menos un año, lo que todavía reduciría más la muestra útil disponible; y c) la variable Índice tiene una variación *within* de tan sólo 5,2213, frente a una media de 67,0231, una variación global de 13,8168 y una variación *between* de 12,8111. En relación con los modelos concretos de datos de panel con efectos fijos, ya señaló Beck (2004) que su empleo arroja mayores costos que beneficios cuando una variable –aquí la variable Índice– tiene escasa variabilidad y sus datos se refieren a un lapso de tiempo más bien breve.

El corto número de periodos de tiempo es también la razón de que no se haya utilizado la técnica de regresión con los errores estándar robustos frente a la heterocedasticidad y autocorrelación propuestos por Driscoll y Kraay (1998), que se basan en estimaciones asintóticas con muchos periodos de tiempo. Por idéntico motivo, no procede emplear errores estándar *clusterizados* a la vez tanto por individuos (entidades microfinancieras) como por años, dado que esto requiere que la serie de los años sea larga. En cambio, basta contar con al menos 50 individuos para poder aplicar errores estándar *clusterizados* con ellos (Pfaff, 2013). Además, en este estudio los errores estándar así *clusterizados* son mayores que con esos otros métodos, lo que es tanto como decir que aquí se aplica la estrategia más conservadora a la hora de analizar la significación o no de los coeficientes estimados en los modelos.

6.3. Resultados empíricos y contraste de hipótesis

6.3.1. Estadísticos descriptivos

La Tabla 72 recoge los estadísticos descriptivos de las variables que vamos a emplear en el análisis de regresión, en los que cabe observar la gran dispersión que se produce en la mayoría de las variables, lo cual es indicativo –como ya mencionamos en capítulos previos–, de la gran variedad de instituciones que conviven en el sector, con diferencias importantes de tamaño o de resultados. El número total de observaciones viene dado por el conjunto de las 228 entidades analizadas previamente que recogen datos de los años 2010, 2011 y 2012, aunque la muestra final se ha reducido debido a la ausencia de valores en algunas variables o la eliminación de observaciones en las que el endeudamiento era negativo.

Tabla 72: Estadísticos descriptivos conjuntos de las variables cuantitativas

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típica
IDS	661	0	100,000	67,02309	13,816812
ROA	661	-0,6839	0,3669	0,015245	0,0913547
CART RIESGO	661	0	1,0000	0,062277	0,1035657
TOTAL ACTIVOS	661	179.094	2.506.724.739	76.369.807	227.816.753
LN ACTIVOS	661	12,0957	21,6422	16,4445	1,7573
ENDEUDAMIENTO	661	0	116,01	4,0098	6,1951

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX (www.mixmarket.org)

6.3.2. Análisis de correlaciones

En la Tabla 73 aparecen las correlaciones entre las variables estudiadas, así como un contraste de significación bilateral cuya hipótesis nula es que las correlaciones sean iguales a cero.

La correlación mide la relación lineal entre las variables a través del coeficiente de Pearson. Este coeficiente varía entre -1 y 1, siendo los valores próximos a cero indicativos de ausencia de relación.

Tabla 73: Correlaciones del conjunto de variables cuantitativas

		IDS	ROA	LN ACT	CART. RIESGO	ENDEUD
IDS	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)					
ROA	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,211** 0,000				
LN ACT	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,084* 0,030	0,259** 0,000			
CART. RIESGO	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-0,078* 0,045	-0,157** 0,000	-0,013 0,731		
ENDEUD	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,059 0,128	-0,145** 0,000	0,151** 0,000	-0,018 0,650	

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral)

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral)

Fuente: Elaboración propia

6.3.3. Resultados del estudio de segmentación de instituciones⁴⁷

6.3.3.1. Índice medio por regiones geográficas

En la Tabla 74 reflejamos el valor medio del índice de desempeño social (IDS) por regiones así como el ranking que ocupa cada región dentro del conjunto. En un análisis somero observamos que la jerarquización es muy similar en todos los años: África es la región más social, seguida de Medio Oriente y Asia del Este, y en último lugar quedan las instituciones europeas.

⁴⁷ Los datos completos del análisis aparecen en el **Anexo 5**

Tabla 74: Puntuación de las entidades por región geográfica

REGIÓN	Nº entidades	INDICE MEDIO 2010	Rk	INDICE MEDIO 2011	Rk	INDICE MEDIO 2012	Rk
África	12	71,32	1	76,61	1	75,11	1
América Latina y el Caribe	92	67,30	4	71,10	4	65,23	5
Asia del Este y el Pacífico	8	69,09	3	71,30	3	72,93	2
Asia del Sur	43	68,57	5	68,82	5	66,69	4
Europa del Este y Asia Central	60	62,46	6	63,82	6	60,01	6
Medio Oriente y África del Norte	13	70,24	2	74,12	2	69,03	3

Fuente: Elaboración propia

De forma más detallada estudiamos a continuación los resultados para cada año, analizando desde un punto de vista estadístico la posible diferencia entre los valores obtenidos.

Año 2010:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,568445

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0602 lo que indicaría que no existe una diferencia significativa entre la media del índice entre un nivel de región y otro, con un nivel del 95% de confianza. En este caso se puede también afirmar que con el p-valor obtenido existen diferencias para un nivel de confianza del 90%.

Tabla 75: Clasificación de posibles grupos según la región (2010)

REGIÓN ⁴⁸	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Europa	60	62,45	X
América	92	67,29	X
Asia del Sur	43	68,57	X
Asia del Este	8	69,09	XX
MONA	13	70,23	X
África	12	71,32	X

Fuente: Elaboración propia

⁴⁸ Para las tablas ofrecidas en este apartado usamos los nombres abreviados de las distintas regiones geográficas.

Aunque estadísticamente no existen diferencias significativas al 95%, si nos fijamos en los resultados del agrupamiento resultante tan sólo la zona europea se muestra distinta al resto de regiones, las cuales podrían formar un grupo entre sí.

Año 2011:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,632374

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0092 lo que indicaría que existe una diferencia significativa entre la media del índice y las distintas regiones, con un nivel del 95% de confianza.

Tabla 76: Clasificación de posibles grupos según la región (2011)

REGIÓN	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Europa	60	63,81	X
Asia del Sur	43	68,82	XX
América	92	71,10	X
Asia del Este	8	71,30	XX
MONA	13	74,12	X
África	12	76,61	X

Fuente: Elaboración propia

En este caso el posible agrupamiento indica que todas las regiones pueden formar un solo grupo a excepción de la zona europea.

Año 2012:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,0690346

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0022 lo que indicaría que existe una diferencia significativa entre la media del índice entre un nivel de región y otro, con un nivel del 95% de confianza.

Tabla 77: Clasificación de posibles grupos según la región (2012)

REGIÓN	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Europa	60	60,01	X
América	92	65,23	X
Asia del Sur	43	66,69	XX
MONA	13	69,03	XX
Asia del Este	8	72,93	XX
África	12	75,11	X

Fuente: Elaboración propia

En este caso el agrupamiento indicaría que Europa forma un grupo aislado, posteriormente el resto podría formar otro, a excepción de África, que aunque podría unirse a las entidades más sociales no podría formar grupo con América.

6.3.3.2. Índice medio por tipología jurídica

En la Tabla 78 reflejamos el valor medio del índice de desempeño social (IDS) para cada tipo de entidad clasificada en función de su tipología jurídica, así como el ranking dentro del conjunto.

Tabla 78: Puntuación de las entidades por tipología jurídica

TIPO JURÍDICO	Nº entidades	INDICE MEDIO 2010	RANKING	INDICE MEDIO 2011	RANKING	INDICE MEDIO 2012	RANKING
Banco	18	65,03	3	67,86	3	61,41	5
Banco Rural	2	65,85	4	63,45	5	79,25	1
IFNB	96	63,51	5	65,40	4	62,11	4
ONG	91	69,50	2	72,02	2	66,93	3
Otros	3	58,76	6	62,82	6	58,21	6
Unión/Coop. Crédito	18	72,76	1	78,59	1	75,54	2

Fuente: Elaboración propia

La jerarquización es muy similar en los tres años, pero debido a que los Bancos Rurales y las entidades no clasificadas (otras) son un número muy pequeño optamos por excluirlas para hacer los contrastes de medias, por lo cual rehacemos la tabla sin tener en cuenta los dos tipos descartados:

Tabla 79: Puntuación de las entidades por tipología jurídica (reducida)

TIPO JURÍDICO	Nº entidades	INDICE MEDIO 2010	RANKING	INDICE MEDIO 2011	RANKING	INDICE MEDIO 2012	RANKING
Banco	18	65,03	3	67,86	3	61,41	4
IFNB	96	63,51	4	65,40	4	62,11	3
ONG	91	69,50	2	72,02	2	66,93	2
Unión/Coop. Crédito	18	72,76	1	78,59	1	75,54	1

Fuente: Elaboración propia

En este caso, las cooperativas son las entidades más sociales, seguidas de las ONG y posteriormente los bancos y las IFNB.

El estudio estadístico anual conduce a los siguientes resultados:

Año 2010:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,94148

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0067 lo que indicaría que existen diferencias significativas.

Tabla 80: Clasificación de posibles grupos según la tipología jurídica (2010)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
IFNB	96	63,50	X
BANCO	18	65,02	X
ONG	91	69,49	X
UC/COOP	18	72,75	X

Fuente: Elaboración propia

Podemos observar que existen dos grupos claramente definidos: por un lado las cooperativas y las ONG, y por otro los bancos y las IFNB.

Año 2011:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,782018

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0015 lo que indicaría que existe una diferencia significativa entre la media del índice entre un tipo de institución y otro, con un nivel del 95% de confianza.

Tabla 81: Clasificación de posibles grupos según la tipología jurídica (2011)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
IFNB	96	65,40	X
BANCO	18	67,86	X
ONG	91	72,02	X
UC/COOP	18	78,59	X

Fuente: Elaboración propia

Los posibles grupos son idénticos al año 2010: por un lado las cooperativas y las ONG, y por el otro los bancos y las IFNB.

Año 2012:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,665006

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0010 lo que indicaría que existe una diferencia estadísticamente significativa entre la media del índice entre un tipo de institución y otro, con un nivel del 95% de confianza.

Tabla 82: Clasificación de posibles grupos según la tipología jurídica (2011)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
BANCO	18	61,41	X
IFNB	96	62,11	X
ONG	91	66,93	X
UC/COOP	18	75,54	X

Fuente: Elaboración propia

En este caso las conclusiones son ligeramente distintas ya que ahora se formarían tres grupos distintos: las cooperativas serían el grupo más social, seguido de las ONG y finalmente las IFNB y los bancos formarían el último grupo.

6.3.3.3. Índice medio por tamaño

En la Tabla 83 reflejamos el valor medio del índice de desempeño social (IDS) por tamaño así como el ranking. Según la jerarquización ofrecida el tamaño es relevante ya que las entidades más grandes obtienen mejores puntuaciones (a excepción de lo que sucede en el año 2011, que podríamos considerar como un año especial, con alguna diferencia respecto a los demás).

Tabla 83: Puntuación de las entidades por tamaño

TAMAÑO	Nº entidades	INDICE MEDIO 2010	RANKING	INDICE MEDIO 2011	RANKING	INDICE MEDIO 2012	RANKING
Grande	104	68,31	1	69,87	2	66,04	1
Mediana	68	65,97	2	71,02	1	65,34	2
Pequeña	56	64,62	3	65,85	3	63,20	3

Fuente: Elaboración propia

De forma más detallada estudiamos a continuación los resultados para cada año analizando desde un punto de vista estadístico la posible diferencia entre los valores obtenidos.

Año 2010:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,0174712

Tabla 84: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2010)

TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	122,663
Mediana	68	112,985
Pequeña	56	101,179

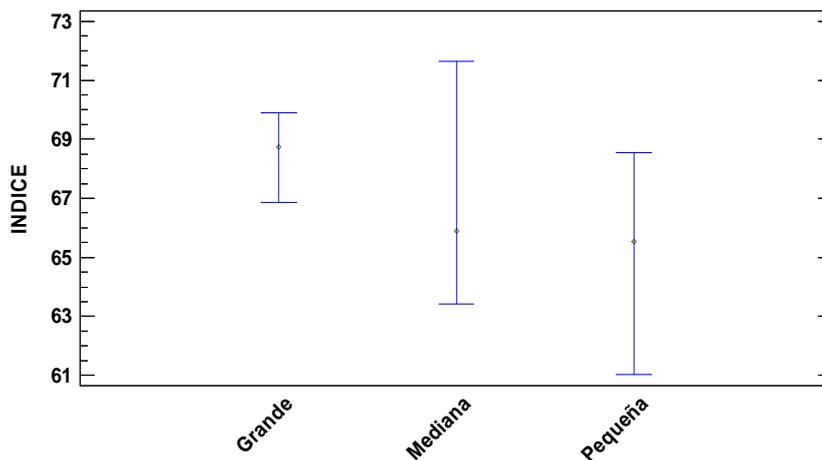
Estadístico = 3,9128 P-Valor = 0,141367

Fuente: Elaboración propia

Puesto que el P-valor es mayor o igual que 0,05, no existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medianas con un nivel del 95,0% de confianza.

En el Gráfico 16 observamos que todas las entidades podrían pertenecer al mismo grupo.

Gráfico 16: Medianas para tamaño con intervalos del 95 % de confianza (2010)



Fuente: Elaboración propia

Año 2011:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,0143003

Tabla 85: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2011)

TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	115,048
Mediana	68	120,088
Pequeña	56	106,696

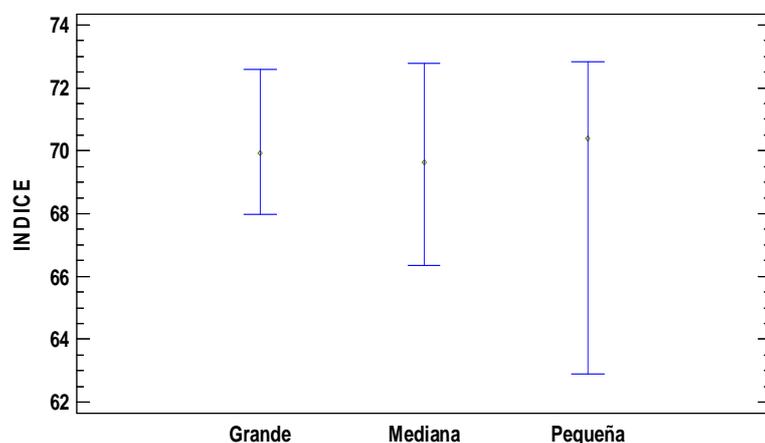
Estadístico = 1,279 P-valor = 0,527556

Fuente: Elaboración propia

No hay diferencias significativas entre los grupos estudiados.

En el Gráfico 17 se refleja la igualdad de los tres tipos de entidades.

Gráfico 17: Medianas para tamaño con intervalos del 95 % de confianza (2011)



Fuente: Elaboración propia

Año 2012:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,008572

Tabla 86: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2012)

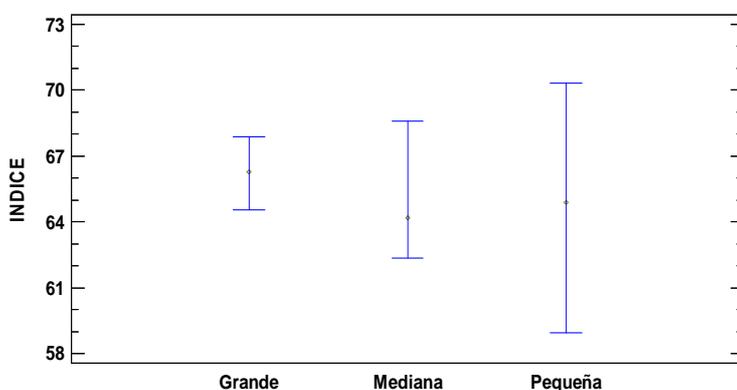
TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	117,452
Mediana	68	112,632
Pequeña	56	111,286

Estadístico = 0,395772 P-valor = 0,820463

Fuente: Elaboración propia

No hay diferencias significativas entre los grupos estudiados, cuestión que también queda reflejada en el Gráfico 18.

Gráfico 18: Medianas para tamaño con intervalos del 95 % de confianza (2011)



Fuente: Elaboración propia

6.3.3.4. Índice medio por antigüedad

En la Tabla 87 reflejamos el valor medio del índice de desempeño social (IDS) por antigüedad de las instituciones así como el ranking. Según la jerarquización ofrecida la antigüedad determina una mayor puntuación en el índice social en los tres años estudiados.

Tabla 87: Puntuación de las entidades según la antigüedad

ANTIGÜEDAD	Nº entidades	INDICE MEDIO 2010	RANKING	INDICE MEDIO 2011	RANKING	INDICE MEDIO 2012	RANKING
Madura	169	67,95	1	70,59	1	66,22	1
Joven	37	64,72	2	65,22	2	62,41	2
Nueva	20	60,03	3	64,03	3	60,55	3

Fuente: Elaboración propia

De forma más detallada estudiamos a continuación los resultados para cada año analizando desde un punto de vista estadístico la posible diferencia entre los valores obtenidos.

Año 2010:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,030495

Tabla 88: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por antigüedad (2010)

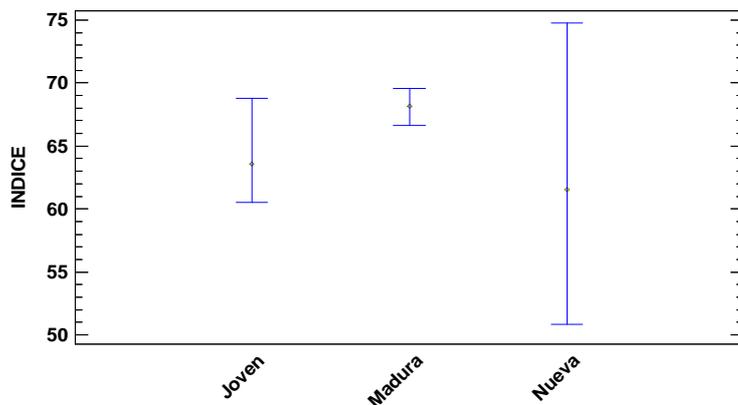
ANTIGÜEDAD	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Madura	169	120,533
Joven	37	95,378
Nueva	20	87,600

Estadístico = 7,93535 P-Valor = 0,0189174

Fuente: Elaboración propia

Puesto que el P-valor es menor que 0,05 existe una diferencia estadísticamente significativa entre las medianas con un nivel del 95,0% de confianza, cuestión que puede observarse así mismo en el Gráfico 19.

Gráfico 19: Medianas para antigüedad con intervalos del 95 % de confianza (2010)



Fuente: Elaboración propia

Año 2011:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,317981

Análisis ANOVA: P-valor = 0,0294 lo que indicaría que existe una diferencia significativa entre la media del índice entre un tipo de institución y otro, con un nivel del 95% de confianza.

Tabla 89: Clasificación de posibles grupos según la antigüedad (2011)

ANTIGÜEDAD	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Nueva	20	64,034	XX
Joven	37	65,223	X
Madura	169	70,587	X

Fuente: Elaboración propia

En este caso, las entidades maduras se diferencian del resto, que podrían formar un grupo entre ellas.

Año 2012:

Prueba de verificación de varianza según Levene: P-valor = 0,545399

Análisis ANOVA: P-valor = 0,1034. Puesto que el P-valor es mayor o igual que 0,05 no existe una diferencia estadísticamente significativa entre la media del índice entre un nivel de antigüedad y otro, con un nivel del 95,0% de confianza.

Tabla 90: Clasificación de posibles grupos según la antigüedad (2012)

ANTIGÜEDAD	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Nueva	20	60,552	X
Joven	37	62,411	X
Madura	169	66,221	X

Fuente: Elaboración propia

Estadísticamente todas las entidades quedarían englobadas en el mismo grupo.

6.3.4. Resultado de la estimación mediante regresión múltiple

En este apartado se presentan los resultados de las estimaciones efectuadas para los dos siguientes modelos econométricos y, a partir de ahí, proceder a examinar la verificación o no de las hipótesis que se desea contrastar, como se dijo previamente al hablar de la metodología aplicada:

MODELO 1: variable dependiente ROA

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 IDS_{it} + \beta_2 RIESGO_{it} + \beta_3 TAMAÑO_{it} + \beta_4 VAR CONTROL_{it} + \varepsilon_{it}$$

MODELO 2: variable dependiente IDS

$$IDS_{it} = \beta_0 + \beta_1 ROA_{it} + \beta_2 RIESGO_{it} + \beta_3 TAMAÑO_{it} + \beta_4 VAR CONTROL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Las estimaciones que siguen han ido precedidas del correspondiente estudio para detectar la posible existencia de problemas de endogeneidad. Así, siguiendo a Baum *et al.* (2003, 2007) y Cameron y Trivedi (2009, pp.183-184), se ha contrastado la hipótesis nula de que los regresores especificados como endógenos pueden ser de hecho considerados exógenos. A estos efectos, las diversas pruebas se basaron en el contraste de un estadístico Durbin-Wu-Hausman (DWH) robusto, y un estadístico C robusto, definido por diferencia entre dos estadísticos Sargan-Hansen, uno para el modelo con menos instrumentos, donde el regresor sospechoso se trata como endógeno, y otro para el modelo con más instrumentos, en que el regresor sospechoso se maneja como exógeno.

En los dos modelos estimados, utilizando siempre en las estimaciones errores estándar *clusterizados* por entidades microfinancieras y al nivel de confianza del 95%, se acepta la hipótesis nula de exogeneidad para todas las variables explicativas de carácter cuantitativo, esto es, las que son objeto de las hipótesis a contrastar y la variable endeudamiento. Por ejemplo, los valores del estadístico DWH y sus p-valores son los siguientes si se instrumenta cada una de las variables puestas a continuación con sus correspondientes retardos de orden uno:

En el modelo 1:

IDS: estadístico = 0,0887; p-valor = 0,7661.

Cart. Riesgo: estadístico = 0,7604; p-valor = 0,3842.

LN Activos: estadístico = 1,4557; p-valor = 0,2289.

Endeudamiento: estadístico = 0,9480; p-valor = 0,3313.

En el modelo 2:

ROA: estadístico = 1,5330, p-valor = 0,2170.

Cart. Riesgo: estadístico = 0,2956; p-valor = 0,5872.

LN Activos: estadístico = 0,6551; p-valor = 0,4191.

Endeudamiento: estadístico = 0,4327; p-valor = 0,5113.

Por otra parte, las estimaciones que aparecen a continuación han sido complementadas con un análisis para detectar eventuales problemas de multicolinealidad mediante los correspondientes factores de inflación de la varianza. No hay evidencia en absoluto de esos problemas.

El resultado de la estimación del modelo 1 se refleja en la Tabla 91. De acuerdo con el estadístico F, se observa que los coeficientes estimados son en conjunto diferentes de cero para cualquiera de los niveles de significación utilizados habitualmente. Según los estadísticos z, los coeficientes individuales de las variables cuantitativas son significativamente distintos de cero al nivel del 95%, excepto en el caso del endeudamiento que es significativo al nivel del 90%. El conjunto de los coeficientes de las variables cualitativas, o variables factor, denominadas región, forma legal y coyuntura temporal, son estadísticamente distintos de cero al nivel del 95% o más, mientras que la variable antigüedad no es estadísticamente significativa.

Tabla 91: Resultados de la regresión del modelo 1

Dependiente ROA	Coef.	Error estándar robusto	z	P> z	[Interv. Conf al 95%]	
IDS	0,0011844	0,0004707	2,52	0,012	0,0002618	0,0021070
CART. RIESGO	-0,1546625	0,0496887	-3,11	0,002	-0,2520500	-0,0572741
LN ACTIVOS	0,0135737	0,0037656	3,60	0,000	0,0061932	0,0209542
ENDEUDAMIENTO	-0,0019208	0,0011581	-1,66	0,097	-0,0041907	0,0003491
ÁFRICA	-0,0490893	0,0311469	-1,58	0,115	-0,1101360	0,0119574
ASIA ESTE	0,0233555	0,0164971	1,42	0,157	-0,0089787	0,0556887
ASIA SUR	-0,0183704	0,0088906	-2,07	0,039	-0,0357937	-0,0009470
EUROPA	0,0114958	0,0103362	1,11	0,266	-0,0087629	0,0317544
MONA	0,0253766	0,0178075	1,43	0,154	-0,0095255	0,0602786
AMÉRICA	Variable región usada como referencia					
BANCO RURAL	0,0507275	0,0251550	2,02	0,044	0,0014246	0,1000304
COOP	0,0103866	0,0178722	0,58	0,561	-0,0246423	0,0454156
IFNB	0,0191762	0,0144206	1,33	0,184	-0,0090875	0,0474400
ONG	0,0101832	0,0150612	0,68	0,499	-0,0193362	0,0397026
OTROS	0,0501715	0,0246144	2,04	0,042	0,0019277	0,0984143
BANCO	Variable forma legal usada como referencia					
MADURA	-0,0094698	0,0139664	-0,68	0,498	-0,0368434	0,0179039
NUEVA	-0,0173068	0,0223164	-0,78	0,438	-0,0610461	0,0264325
JOVEN	Variable antigüedad usada como referencia					
AÑO 2011	0,0007903	0,0034098	0,23	0,817	-0,0058927	0,0074733
AÑO 2012	0,0107491	0,0051391	2,09	0,036	0,0006767	0,0208215
AÑO 2010	Variable año usada como referencia					
CONSTANTE	-0,2778107	0,0873995	-3,18	0,001	-0,4491106	-0,1065108
Número de observaciones = 655; número de entidades = 226						
Estadístico F(18,225) = 5.11; p-valor = 0,0000						
R^2 centrado = 0,2429						
R^2 no centrado = 0,2780						

Fuente: Elaboración propia

Por lo que atañe al modelo 2, el resultado de su estimación se recoge en la Tabla 92. Los coeficientes estimados son en conjunto significativos para cualquiera de los niveles habitualmente utilizados en los análisis. Para las variables cuantitativas los coeficientes son significativos al 95% o más, salvo la variable referente al tamaño (ln de los activos), que no es significativa estadísticamente. En el caso de las variables cualitativas sus coeficientes son significativamente diferentes de cero al nivel del 95% o, en su caso, a mayor nivel, salvo la variable antigüedad que es significativa sólo al 90%.

Tabla 92: Resultados de la regresión del modelo 2

Dependiente IDS	Coef.	Error estándar robusto	z	P> z	[Interv. Conf al 95%]	
ROA	40,73809	11,862660	3,43	0,001	17,4877	63,988490
CART. RIESGO	-12,46540	5,812268	-2,14	0,032	-23,8572	-1,073561
LN ACTIVOS	0,17328	0,546736	0,32	0,751	-0,8983	1,244869
ENDEUDAMIENTO	0,16776	0,075177	2,23	0,026	0,0204	0,315113
ÁFRICA	10,44290	3,405326	3,07	0,002	3,7686	17,117220
ASIA ESTE	3,91478	5,047476	0,78	0,438	-5,9781	13,807650
ASIA SUR	3,53535	2,069794	1,71	0,088	0,5214	7,592076
EUROPA	-3,31491	2,251114	-1,47	0,141	-7,7270	1,097184
MONA	4,78975	3,543958	1,35	0,177	-2,1563	11,735790
AMÉRICA	Variable región usada como referencia					
BANCO RURAL	4,44999	6,542734	0,68	0,496	-8,3735	17,273520
COOP	13,05517	4,073924	3,20	0,001	5,0704	21,039920
IFNB	3,09162	3,518783	0,88	0,380	-3,8051	9,988310
ONG	6,23927	3,801426	1,64	0,101	-1,2114	13,689930
OTROS	-4,93844	6,205871	-0,80	0,426	17,1017	7,224836
BANCO	Variable forma legal usada como referencia					
MADURA	4,39473	2,345159	1,87	0,061	-0,2017	8,991160
NUEVA	-3,21068	3,215668	-1,00	0,318	9,5133	3,091909
JOVEN	Variable antigüedad usada como referencia					
AÑO 2011	2,04188	0,629427	3,24	0,001	0,8082	3,275538
AÑO 2012	-2,61059	0,701294	-3,72	0,000	-3,9850	-1,235987
AÑO 2010	Variable año usada como referencia					
CONSTANTE	55,25454	10,245870	5,39	0,000	35,1730	75,336080
Número de observaciones = 655; número de entidades = 226						
Estadístico F(18,225) = 11.31; p-valor = 0,0000						
R^2 centrado = 0,2192						
R^2 no centrado = 0,9680						

Fuente: Elaboración propia

6.3.5. Resultados del contraste de las hipótesis planteadas

1. **ROA en función del desempeño social:** dado que fue necesario estudiar la posible interdependencia entre el desempeño social y el financiero, hemos comprobado que el desempeño social tiene una repercusión positiva sobre el desempeño financiero. Así pues, aceptaremos la hipótesis de relación positiva en el supuesto de considerar como variable dependiente el desempeño financiero (ROA).
2. **Índice en función del desempeño financiero (ROA):** el coeficiente obtenido indicaría que el desempeño social está correlacionado positiva y significativamente

con el desempeño financiero y que cuanto mayor es este mejor comportamiento social tendrá la entidad. Por tanto rechazamos las hipótesis de neutralidad y de no dependencia. Sería interesante poder indagar en las causas de esta relación causal, pero tal y como se plantearon las hipótesis no podemos afirmar que sean ciertas en el caso de las microfinanzas.

3. **Índice en función del riesgo:** en este caso el coeficiente nos indica que existe una relación inversa entre ambas variables, es decir que a mayor riesgo peor sería el desempeño social.
4. **Índice en función del tamaño:** encontramos una relación positiva pero no significativa, por lo que podemos afirmar que el tamaño no repercute sobre el enfoque social de las IMF, lo mismo que sucedió en el análisis de medias.

En cuanto a las variables de control podemos establecer conclusiones apoyadas en los valores de los coeficientes, que por comparación entre los distintos tipos de una misma categoría también pueden ofrecernos cierta información. A la par, podemos contrastar estos resultados con los obtenidos al analizar los valores medios y establecer conclusiones conjuntas.

Índice en función del endeudamiento

La relación es positiva pero poco significativa entendiendo que la política de financiación no influye sobre el perfil social.

Índice según la región geográfica

Según los datos obtenidos por ambos estudios realizados, la región más social sería África con una distancia considerable sobre un grupo formado por la zona asiática y la zona de Medio Oriente. Por detrás estaría América y en último lugar la zona europea.

Índice según la forma legal o institucional:

En este caso las entidades más sociales serían las cooperativas seguidas de un grupo formado por las ONG, los bancos rurales y las IFNB; en último lugar estarían los bancos. Hemos de recordar que tanto los bancos rurales como las entidades sin clasificar son muy escasos y por tanto les consideraremos poco representativos.

Índice según la antigüedad:

Podemos concluir que la antigüedad sí tiene repercusión en la puntuación social: las entidades maduras serían las más sociales y las nuevas las peores, resultados que se confirman en ambos análisis.

Índice según la coyuntura temporal:

El año de estudio tiene una cierta repercusión dado que existen ciertas diferencias entre los tres años, siendo el 2011 el mejor de los analizados. A pesar de que sólo existen datos de tres años, observamos que el desempeño social no experimenta mejoras con el avance del tiempo.

Finalmente, en la Tabla 93 recogemos de forma resumida los resultados de verificación de las hipótesis sometidas a contraste.

Tabla 93: Resultados del contraste de las hipótesis

Variable dependiente	Variable independiente	Hipótesis	Efecto esperado	Verificación
Desempeño financiero (ROA)	Desempeño social (IDS)	H.1.1 El desempeño financiero es función del desempeño social	Signo positivo	Si
Desempeño social (IDS)	Desempeño financiero (ROA)	H.1.2. El desempeño social es función del desempeño financiero	Signo positivo	Sí
Desempeño social (IDS)	Riesgo	H.2. El desempeño social es función del riesgo	Signo negativo	Sí
Desempeño social (IDS)	Tamaño	H.3. El desempeño social es función del tamaño	Signo positivo	No

Fuente: Elaboración propia

**CONCLUSIONES,
LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE
INVESTIGACIÓN**

I. Conclusiones

En este apartado se exponen las principales conclusiones a las que se ha llegado tras la investigación realizada y que pueden esquematizarse en las siguientes:

1. La relación entre el sistema financiero y el desarrollo de la economía ha sido abundantemente estudiada sin llegar a conclusiones unánimes. Sin embargo, parece predominar la creencia de que el papel que juegan los intermediarios financieros tiene una repercusión positiva sobre el crecimiento económico. En la sociedad tan desigual en que vivimos, donde la mitad de la riqueza mundial se concentra en el 1% de la población, el desarrollo financiero puede ayudar a reducir la pobreza, eliminando las barreras de acceso a los mercados financieros para aquellos más desfavorecidos, contribuyendo así a disminuir la desigualdad y la exclusión tanto social como financiera. Es por ello que la responsabilidad social del sector financiero, especialmente de la banca, empieza a ser exigida y valorada por la sociedad, que demanda una banca con valores y principios éticos, una banca comprometida y transparente. De esta forma, la inversión socialmente responsable adquiere un papel relevante en las nuevas tendencias de intermediación financiera.
2. La banca ética se confirma como un nuevo modelo de lo que llamamos finanzas solidarias, sostenibles o responsables; un modelo alternativo, aún minoritario, pero en crecimiento. Desde la gestión profesional, transparente y participativa se financian proyectos con un potencial social que promueven la inclusión financiera. Un análisis comparativo de los resultados de la banca ética frente a los bancos tradicionales denominados sistémicos, ha proporcionado conclusiones en cierto modo sorprendentes, al mostrar que los bancos éticos tienen tasas mucho mayores de crecimiento en todos los valores medidos: captación de depósitos, concesión de créditos, patrimonio, ingresos, etc. Además, la morosidad es mucho más baja, lo cual confirmaría la teoría de la reciprocidad, es decir, quienes reciben los créditos se sienten privilegiados y responden con un mayor esfuerzo por salir adelante.
3. Las instituciones de microfinanzas, basadas inicialmente en los microcréditos, se han configurado como una solución alternativa para que millones de personas puedan tener acceso a los servicios financieros básicos. Su ámbito de actuación se extiende sobre todo a los países en desarrollo, dirigiendo su foco de actuación hacia los pobres y las mujeres con objeto de superar las dificultades que

tradicionalmente han padecido. El posible conflicto entre los objetivos de sostenibilidad frente al alcance ha obligado a la profesionalización de las instituciones, quienes están demostrando que trabajar con mayores riesgos no conduce a peores resultados: su compromiso con el desempeño social no es incompatible con la obtención de buenos resultados. En este sentido, se han ofrecido cifras de desempeño financiero segmentadas por tipología que muestran resultados más que satisfactorios; aunque las IMF son muy diferentes entre sí, en líneas generales se puede confirmar que la sostenibilidad está garantizada.

4. La preocupación de los inversores, donantes de fondos y clientes por conocer la marcha de las entidades, ha llevado al sector a plantearse la evaluación de la actividad tanto desde un punto de vista general como social. Desde un enfoque externo están siendo las agencias de *rating* quienes llevan a cabo las calificaciones institucionales de las IMF que buscan medir la viabilidad y solvencia a largo plazo. La información recogida analiza parámetros como :
 - Gobierno y gestión de la entidad
 - Perfil financiero
 - Operaciones y organización
 - Prácticas responsables
 - Entorno de las microfinanzas

Sin embargo, después de repasar los estudios sobre el tema, se ha comprobado que son los factores financieros los que más pesan en estas evaluaciones y que el componente social apenas queda reflejado en las mismas. Por ello, demostrar las prácticas responsables exige realizar una evaluación del desempeño específico en ese área, materia en la cual se está avanzando de forma muy lenta.

5. La medición interna o gerencial del desempeño social es un esfuerzo que las propias IMF están realizando por conocer en qué medida están alcanzando sus metas sociales y mostrar sus resultados a los grupos interesados. La creación del Grupo de Trabajo en Desempeño Social (SPTF) supone un paso importante al unificar criterios y facilitar la labor de recopilación y difusión de resultados entre todas las entidades. En el marco de la medición se han propuesto un conjunto de principios comunes o estándares, conocidos como las Normas Universales para la Gestión del Desempeño Social que son aplicables a todas las IMF. Se han establecido seis dimensiones que luego se detallan y definen en 22 indicadores más precisos que pueden consultarse en la *web* del grupo (www.sptf.info). Las seis dimensiones básicas son las siguientes:

- Definir y supervisar los objetivos o metas sociales.
 - Asegurar el compromiso de la junta directiva, la gerencia y del personal con los objetivos sociales.
 - Diseñar productos, servicios, modelos y canales de distribución que respondan a las necesidades y preferencias de los clientes.
 - Tratar a los clientes responsablemente.
 - Tratar a los empleados responsablemente.
 - Equilibrar el desempeño social y financiero.
6. La aportación más relevante y novedosa de nuestro estudio ha sido la construcción de un indicador sintético representativo del desempeño social de las instituciones microfinancieras.

Desde el punto de vista empírico, hemos utilizado una muestra de 228 entidades seleccionadas de la base de datos sobre microfinanzas MIX Market, entidad que aglutina los esfuerzos de transparencia del sector. Se han tomado 12 variables representativas de la tendencia social de las IMF a lo largo de los años 2010, 2011 y 2012, aquellos más recientes en los que se podía conseguir un número elevado de observaciones objeto de estudio.

Las técnicas estadísticas empleadas en la construcción del índice sintético han sido el análisis de componentes principales –ACP– y el más novedoso método denominado Statis dual.

Como paso final antes de dar validez a los resultados obtenidos, se han llevado a cabo pruebas de incertidumbre y sensibilidad aplicadas al índice sintético construido. El resultado muestra que el indicador es consistente y robusto, es decir, los valores obtenidos son válidos y fiables.

7. Un examen de los resultados obtenidos en la fase de construcción y análisis del índice sintético permite deducir las siguientes conclusiones:
- Para construir dicho índice son relevantes cinco componentes principales o dimensiones representativas del perfil social de una IMF: el alcance, el porcentaje de mujeres en los puestos laborales, la eficiencia en gastos, la responsabilidad con los trabajadores y la responsabilidad con los clientes.
 - El índice sintético construido permite conocer la posición relativa de cada entidad en cuanto a su nivel de desempeño social, sin que en las pertinentes ponderaciones aplicadas para llegar a ello haya una intervención subjetiva

directa. Además, el análisis de incertidumbre y sensibilidad efectuado sobre dicho índice permite concluir que éste es robusto.

- De acuerdo con los resultados del índice sintético elaborado, y agrupando las entidades en quintiles, el mayor porcentaje de ellas (en torno a 150 de las 228 analizadas) tienen una puntuación alta [60-80], que unidas a las que están en el quintil superior [80-100] llegarían, en promedio anual, a unas 180. Esto nos permitiría pensar que el sector mantiene líneas de desempeño social elevadas.
- Si el análisis se hace por deciles, menos de 17 entidades se encuentran en los cinco primeros deciles [0-50], es decir, con calificaciones que representan un desempeño social negativo o débil, lo que confirma las conclusiones de resultados satisfactorios.

8. Un segundo análisis, más profundo y detallado, se ha centrado en identificar la relación entre el índice de desempeño social y determinados resultados o características de la actividad de las entidades estudiadas. Para ello, hemos realizado primero un contraste de medias del índice segmentado por tipología de IMF. Posteriormente, se ha realizado un análisis de dependencia de ese índice respecto de posibles factores explicativos de dicha actividad de las IMF, así como, en sentido contrario, un estudio del eventual impacto del mencionado índice sobre la rentabilidad económica, es decir, la rentabilidad de los activos. Para este segundo caso, se ha usado una regresión agrupada (*pooled*) con errores estándar clusterizados. Las variables implicadas en estos análisis han sido: el desempeño financiero, medido a través de la rentabilidad de los activos o ROA; el riesgo, medido por la cartera en riesgo a 30 días; y el tamaño, representado por el logaritmo neperiano del total de los activos. También incluimos, como variables explicativas de control, el endeudamiento, la región geográfica, la forma legal, la antigüedad y la coyuntura temporal (año).

La muestra de entidades en el análisis segmentado han sido las 228 que incluimos en la construcción del índice, mientras que en la regresión agrupada se redujo a 226 instituciones microfinancieras, siempre con un conjunto de datos provenientes igualmente de MIX Market.

De las pruebas llevadas a cabo, incluyendo el contraste de las cuatro hipótesis planteadas y sometidas a verificación, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Hipótesis 1: el desempeño financiero es función del desempeño social. El resultado confirma que existe una dependencia positiva y significativa.

- Hipótesis 2: el desempeño social es función del desempeño financiero. Se confirma que hay una dependencia positiva y significativa.
- Hipótesis 3: el desempeño social es función del riesgo. El resultado indica que existe una dependencia negativa y significativa, confirmando que a mayor riesgo peor desempeño social.
- Hipótesis 4: el desempeño social es función del tamaño. No se obtienen datos que sustenten esta hipótesis, parece que el tamaño apenas incide sobre el desempeño social.

Respecto a las variables de control empleadas, destacamos las siguientes valoraciones:

- La política de endeudamiento apenas repercute sobre el perfil social.
- Por zonas geográficas, África se presenta como la zona más social mientras que Europa sería la que menos.
- La forma legal indicaría que las cooperativas son las entidades más sociales seguidas de las ONG; en último lugar se sitúan los bancos.
- A medida que una entidad tiene más antigüedad alcanza mejor desempeño social.

II. Limitaciones y futuras líneas de investigación

Esta propuesta de cálculo de un índice de desempeño social representa una tentativa para seguir trabajando en este campo, un paso inicial en una línea de trabajo e investigación que pueda mejorarse y completarse.

Quizá la mayor dificultad de la investigación haya sido la selección de las variables representativas del perfil social de las IMF. Los estudios previos sobre el tema pensamos que equiparan en gran medida el desempeño social con el alcance, por lo que las variables sociales usadas en dichos estudios se han centrado en la pobreza de los clientes o el porcentaje de mujeres atendidas. Esto obligó a aumentar el número de variables seleccionando aquellas que dentro de los datos disponibles podrían recoger el perfil social de la manera más adecuada. Tal vez sea necesario contar con más información de partida y ampliar el número de variables, integrando un conjunto más amplio y más parecido a los que usa el grupo SPTF. En estudios posteriores se puede ahondar en este asunto perfeccionando la base de variables de análisis.

Otro aspecto relacionado con este campo ha sido la selección de las entidades que forman parte de la muestra. Intentamos extender el horizonte de estudio durante un periodo extenso de años, pero la información proporcionada por nuestra fuente (Mixmarket) es para muchas entidades escasa, lo cual limita su inclusión –habría muchos datos *missing*–. Esto ha motivado que solo hayamos incluido tres años en el análisis, dado que al aumentar el horizonte temporal el número de entidades se reducían considerablemente. Aunque más de 1.200 entidades ofrecían algún tipo de información, sólo 228 entidades cumplían con las condiciones mínimas que planteamos. Con el tiempo, esperamos que la información sea más amplia y la base más extensa. Una posible deficiencia en las conclusiones podría estar motivada en la escasez de entidades de alguno de los tipos estudiados, dificultad que se salvaría con un número más elevado y proporcional de todas ellas. Además, se puede pensar que la propia muestra de entidades seleccionadas ofrece un cierto sesgo, dado que se trataría de instituciones proclives a una mayor transparencia y difusión de sus datos, y por tanto, de inicio más sociales que las que no ofrecen información.

Otra dificultad solventada fue la metodología estadística usada para la ponderación de los datos. La elección efectuada ha sido el método de análisis de componentes principales, pero al no ser totalmente adecuado para el tratamiento conjunto de observaciones referidas a varios periodos –dada la posible correlación entre los distintos años– optamos por usar primeramente el método Statis dual, del cual se obtuvieron ponderaciones para equilibrar el peso de los datos para cada uno de los años. Posteriormente, se aplicó el ACP con las tablas transformadas.

Una aclaración que cabe añadir hace referencia a la propia significación de los índices sintéticos. *A priori*, el valor obtenido es representativo de la medida estimada, pero no proporciona una valoración absoluta de la misma –en nuestro caso el desempeño social–, sino que establece valores por comparación entre los individuos estudiados. Por ello, las conclusiones han de hacerse con ciertas precauciones, dado que una puntuación elevada puede estar indicando mejor comportamiento que el resto, pero no necesariamente indica que su desempeño sea excelente.

Uno de los temas en los que parece necesario profundizar es la medición de la responsabilidad social en las instituciones financieras en general, sobre todo pensando en que la sociedad está demandando un mayor compromiso por parte de este sector con las necesidades reales de la gente y de las empresas. Pensamos que muchas personas se sienten en cierto modo defraudadas por el comportamiento de algunas entidades financieras, por lo que sería interesante indagar en las causas y soluciones de ese conflicto. Se podrían realizar estudios sobre la percepción que tiene la

población a cerca de la banca ética y las causas de su escasa profundización en nuestro país. Esta banca resulta minoritaria y no se observan cambios en el corto plazo. Habría que estudiar por qué, ofreciendo vías de mejora.

Así mismo, sería importante seguir insistiendo en la evaluación social de las IMF, ofreciendo datos más claros y más amplios que permitan a los interesados conocer de qué modo contribuyen estas entidades a la mejora de la economía en la que se insertan. Sería recomendable emplear indicadores sintéticos en las microfinanzas, construyendo índices tal vez más completos que puedan servir para comparar tanto el desempeño social como el financiero entre las diferentes entidades.

**REFERENCIAS
BIBLIOGRAFICAS**

- Abbad, M. (2010). *Microcréditos: Préstamos a la dignidad*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Adair, P. y Berguiga, I. (2010). Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de microfinance dans la région MENA: une analyse en coupe instantanée. *Région et Développement*, 32, 91-119.
- Adams, D. W. y Von Pischke, J. D. (1992). Microenterprise Credit Programs: Déjà Vu. *World Development*, 20(10), 1.463-1.470.
- Albareda, L., Balaguer, M.R. y Murillo, D. (2011). *Observatorio 2011 de la Inversión Socialmente Responsable*. Instituto de Innovación Social, ESADE, Barcelona.
- Alejos, C.L. (2014). La inversión socialmente responsable (ISR): una opción comprometida con el bienestar. *Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo*, 22.
- Aleman, J. (2007). *Dinero con conciencia: las finanzas éticas*. Teruel: Ecohabitar.
- Alsina, O. (2002). *Banca Ética. Mucho más que dinero*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Allouche, J. y Laroche, P. (2005). A meta-analytic investigation of the relationship between corporate social and financial performance. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 57(1), 18-41.
- Arellano, M. y Bond. S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Armendáriz, B. y Morduch, J. (2005). *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Arnold, M. F. (2008). Non-financial performance metrics for corporate responsibility reporting revisited. (Working Paper, Cranfield University, Reino Unido). Recuperado de <https://goo.gl/n463bh>

- Aupperle, K. E., Carrol, A. B., y Hatfield, J.D. (1985). An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28(2), 446-463.
- Banca Ética. (2015). *Información y difusión*. Recuperado el 25 de abril de 2015, de www.infobancaetica.wordpress.com
- Banco Mundial. (2005). *Measuring Financial Access. Outlining the Scope of Current Data Collection Efforts, Financial Sector Operations and Policy Department*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2008). *Finance for all? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2013). World Development Indicators 2013. Recuperado el 15 de diciembre de 2014, de <http://data.worldbank.org>
- Banco Mundial. (2015). PIB per cápita (US\$ a precios actuales). Recuperado el 20 de enero de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
- Bas, M.C. (2014). *Estrategias metodológicas para la construcción de indicadores compuestos en la gestión universitaria*. (Tesis doctoral en línea). Universidad de Valencia. Recuperado de <https://goo.gl/EwlzZ4>
- Baum, C.F., Schaffer, M.E. y Stillman, S. (2003). Instrumental Variables and GMM: Estimation and Testing. *Stata Journal*, 3(1), 1-3.
- Baum, C. F., Schaffer, M.E., y Stillman, S. (2007). Enhanced routines for instrumental variables/GMM estimation and testing. *Stata Journal*, 7(4), 465-506.
- Bear, S., Rahman, N. y Post, C. (2010). The Impact of Board Diversity and Gender Composition on Corporate Social Responsibility and Firm Reputation. *Journal of Business Ethics*, 97, 207–221. doi: 10.1007/s10551-010-0505-2
- Beck, N. (2004). *Panel Data Data*. . Recuperado de <http://goo.gl/YZSrGo>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2007): Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27-49. doi: 10.1007/s10887-007-9010-6

- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Martínez, M. S. (2007). Reaching out: Access to and use of banking services across countries. *Journal of Financial Economics*, Elsevier 85(1), 234-266.
- Bédécarrats, F., Lapenu, C. y Tchala, R. Z. (2010). Social audits in microfinance: what have we learned about social performance? *SPI3 Discussion Paper*, 25, 1-7. CERISE.
- Beisland, L. A. y Mersland, R. (2012). Do microfinance rating assessments make sense? –An analysis of the drivers of Microfinance Rating, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41(2), 213-231. doi: 10.1177/0899764011433616
- Beisland, L. A., Mersland, R. y Randøy T. (2014). The association between microfinance rating scores and corporate governance: A global survey. *International Review of Financial Analysis*, 35(5), 268–280. doi: 10.1016/j.irfa.2014.10.012
- Bellù, L. G. y Liberati, P. (2006, diciembre). *Inequality Analysis. The Gini Index*. Roma, Italia: Agricultural Policy Support Service, Policy Assistance Division, FAO. Recuperado de <http://goo.gl/UwFdGa>
- Benedikter, R. (2011). *Social Banking and Social Finance: answers to the economic crisis*. New York: Springer.
- Berezo, J. (2005). Las microfinanzas en los países en desarrollo. En M. de la Cuesta y A. Galindo (Coord.), *Inversiones socialmente responsables* (pp. 241-282). Salamanca [España]: Servicio de Publicaciones de la Universidad Pontificia de Salamanca.
- Blancas, F. J., Contreras, I. y Ramírez, J. M. (2010). Construcción de indicadores sintéticos para maximizar la discriminación. *Anales de ASEPUMA*, 19, 1-23. [Actas de las XIX Jornadas de Asepuma-VII Encuentro Internacional]. Recuperado de <https://goo.gl/fFzxvf>
- Blasco, J.L. (30 de noviembre de 2014). Los inversores vigilan la ética empresarial. *El País*, [Suplemento especial sobre la RSC].
- Boaventura, J. M. G., Silva, R. S. y Bandeira-de-Mello, R. (2012). Corporate Financial Performance and Corporate Social Performance: methodological development

- and the theoretical contribution of empirical studies. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23, 232-245. doi: 10.1590/S1519-70772012000300008.
- Botín, A. P. (23 de octubre de 2014). La función de los bancos. *El País*, p. 33.
- Botti, F y Corsi, M. (2011). Measuring the social performance of microfinance in Europe. *Working Papers CEB*, 11(037).
- Boulanger, P.M. (2008). Sustainable development indicators: a scientific challenge, a democratic issue. *S.A.P.I.E.N.S.* 1(1), 45-59.
- Bouman, F. J. A. (1984). Informal Saving and Credit Arrangement in Developing Countries: Observation from Sri Lanka. En D. W. Adams, D. H. Graham y J. D. Pischke (Eds.), *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, pp. 232-247. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Buckley, G. (1997). Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution? *World Development*, 27(1), 1081-1093.
- Calvo, A., Parejo, J. A., Rodríguez, L. y Cuervo, A. (2014). *Manual de sistema financiero español* (25ª ed.). Barcelona: Editorial Ariel.
- Camerom, A.C. y Trivedi, P.K. (2009). *Microeconometrics using Stata*. College Station (TX), Stata Press.
- Carpintero, S. (1999). *Los programas de apoyo a las microempresas en América Latina*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Chamorro, A., Galera, C. y Valero, V. (2001). *Marketing social corporativo y marketing con causa en el mercado de fondos de inversión*. XI Congreso ACEDE, Zaragoza.
- Christen, R. P. (1997). Banking Services for the Poor: Managing Financial Success. *An expanded and revised guidebook for microfinance institutions*. Washington D.C.: ACCION International.
- Churchill, C. (Ed.). (2006). *Protecting the poor. A microinsurance compendium*. Ginebra, Suiza: International Labour Office. Recuperado de <http://goo.gl/b3uB4D>

- Clark, H., Sinha, F. y Foose, L. (2013). *Guía de Calificación Social* (vol. 2). Publicado por The Rating Initiative. Recuperado de <http://goo.gl/ObvhbL>
- Comisión Europea (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. [Este informe fue financiado y elaborado para el uso de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades de la Comisión Europea]. Recuperado de <http://goo.gl/9LO9mU>
- Conning, J. (1999). Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending. *Journal of Development Economics*, 60(1), 51–77.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). (1999). *Annual Report July 1998-June 1999 (FY1999)*. Washington D. C.: CGAP/ The World Bank Group. Recuperado de <http://goo.gl/daKEFh>
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). (2007). Más allá de las buenas intenciones: Cómo medir el desempeño social de las instituciones microfinancieras. *CGAP focus note 41*. Núm. de documento 40587. Washington D.C.: CGAP/ The World Bank Group. Recuperado de <http://goo.gl/Lko033>
- Cornée, S. y Szafarz, A. (2013). Vive la Différence: Social Banks and Reciprocity in the Credit Market. *Journal of Business Ethics*, 1-20.
- Cortés, F. (2008). *La inversión socialmente responsable y la banca ética*. Almería, Cajamar.
- Cortés, F. J. (2010). Las microfinanzas: caracterización e instrumentos. *Colección Finanzas Éticas, 1. Cuadernos de divulgación de la RSC y de la ética empresarial en Cajamar*. Almería: Publicaciones Cajamar. Recuperado de <http://goo.gl/8JBd07>
- Crnkic, K. (2010). *Gestión del desempeño social a través de un enfoque integral. Estudio de caso de Prizma*. Colección Cuadernos Monográficos, 13. Madrid: Edita Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Recuperado de <http://goo.gl/KsZw20>
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. y Morduch, J. (2007). Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks. *The Economic Journal*, 117, 107–133.

- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. y Morduch, J. (2009). Microfinance tradeoffs. Regulation, Competition and Financing. *World Bank Policy Research. Working Paper, 5086*. Recuperado de <https://goo.gl/crlAJ1>
- Cull, R., Ehrbeck, T. y Holle, N. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto. CGAP. Recuperado de <http://goo.gl/m4AmsE>
- Daley-Harris, S. (2009). *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009*. Washington D. C.: Publicado por la Campaña de la Cumbre de Microcrédito.
- De Clerck, F. (2009). "Ethical Banking" en *Ethical Prospects. Economy, Society and Environment*, (eds.) Zsolnai, L., Boda, Z., y Fekete L. Budapest: Springer.
- De la Cruz, C., Sasia, P. M. y Garibi, J. (2006). Lo que debe ser y es una banca ética. *Lan Harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 14, 175-204.
- De la Cuesta, M. (2004). El porqué de la responsabilidad social corporativa. *Boletín ICE económico*, 2.813, 45-58.
- De la Cuesta, M. (2006). Responsabilidad social del sector bancario: Su contribución a un desarrollo más sostenible. *Papeles de Economía Española*, 108, 173-189.
- De la Cuesta, M. (2007). Finanzas socialmente responsables y microfinanzas: Razón de ser, instrumentos y contribución al desarrollo sostenible. *Anales de la Universidad Metropolitana*, 7(2), 15-50.
- De la Cuesta, M. y del Río, N. (2001). Dinero más ético y solidario para una sociedad más humana y responsable. *Noticias de economía pública social y cooperativa*, 33, 46-52.
- De la Fuente, S. (2011). Análisis factorial. Madrid: Ed. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de <http://goo.gl/K8qxNj>
- Domínguez, M., Blancas, F. J., Guerrero, F. M. y González, M. (2011). Una revisión crítica para la construcción de indicadores sintéticos. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 11, 41-70.

- Donaldson, T. y Preston, L. (1995): The Stakeholders Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Driscoll, J. C. y Kraay, A. C. (1998). Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Panel Data. *Review of Economics and Statistics*. 80, 549-560.
- ECODES (2012). *Informe Spainsif 2012. La inversión socialmente responsable en España*. Recuperado de <http://goo.gl/pKg4iU>
- Economistas sin Fronteras. (2013). Opciones y alternativas existentes para financiar el emprendimiento social y responsable en España: La inversión filantrópica. Madrid: Editado por Economistas sin Fronteras. Recuperado de <http://goo.gl/gHfJQQ>
- Escoufier, Y. (1976). Opérateur associé à un tableau de données. *Annales de l'INSEE*, 22-23, 165-178.
- Eurostat. (2013). *Gini coefficient*. Recuperado el 12 diciembre de 2014, de <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Fauzi, H. e Idris, K. M. (2009). The relationship of CSR and financial performance: new evidence from Indonesian companies. *Issues in Social and Environmental Accounting*, 3 (1), 66-87.
- Fernández, B. (27 de julio de 2014). Banca y responsabilidad social, ¿nos estamos fijando en lo que debemos? *Nuevatribuna.es*. Recuperado de <http://goo.gl/azxwtl>
- Fernández, J. L. (2004). *Finanzas y ética: La dimensión moral de la actividad financiera y el gobierno corporativo*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Fernández, M. A. y Muñoz, M. J. (2009). La inversión socialmente responsable. *AECA: revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 85, 24-28.
- Fernández, M. A., Muñoz, M. J., Cuesta, M. de la y Escrig, E. (2010). *Finanzas sostenibles*. Oleiros, La Coruña: Ed. Netbiblo.

- Ferrandis, M. A. (2006). Los Montes de Piedad españoles en la actualidad. En A. C. García y A. M. García (Eds.), *Las Cajas de Ahorros Españolas y las Microfinanzas* (pp. 87-142). Granada: Biblioteca de Economía Caja Granada.
- FitzGerald, V. (2007): Desarrollo financiero y crecimiento económico: una visión crítica. *Principios: Estudios de Economía Política*, 7, 5-28.
- Fontrodona, J. (30 de noviembre de 2014). La sostenibilidad es más rentable. *El País*, [Suplemento especial sobre la RSC].
- Fiare Banca Ética. (2012). *Memoria 2011*. Recuperado de <http://goo.gl/OPEXZt>
- Freudenberg, M. (2003). *Composite Indicators of country performance: a critical assessment*. OECD STI Working Paper, DSTI/DOC 16. París, OECD Publishing.
- García, C. y Olivie, I. (2003). Alcance versus desempeño financiero en los programas de microfinanzas: apuntes teóricos y algunos ejemplos. *Revista de Economía Mundial*, 9, 129-152.
- García, D y Schar, G. (2003). *La empresa socialmente responsable*. Madrid: Ed. Cideal.
- García, E., Gil, J. y Rodríguez, G. (2000). *Análisis Factorial*. Madrid: Ed. La Muralla.
- García-Castro, R., Ariño, M. A. y Canela, M. A. (2010). Does social performance really lead to financial performance? Accounting for endogeneity, *Journal of Business Ethics*, 92, 107-126.
- Gassiot, R. (2013). Las finanzas éticas como instrumento al servicio de la economía solidaria. La experiencia de Coop57. *Cuadernos de trabajo social*, 26(1), 75-84. doi: org/10.5209/rev_CUTS.2013.v26.n1.40596
- Ghate, P. B. (1988). Informal credit markets in Asian developing countries. *Asian Development Review*, 6(1), 64-85.
- Global Alliance for Banking on Value (GABV). (2012). *Strong and straightforward: The Business Case for Sustainable Banking*. Recuperado de <http://goo.gl/pulbL3>
- Goldsmith, R. (1969). *Financial Structure and Development*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.

- Gómez, C. (2005). Una reflexión contradictoria sobre el papel de los microcréditos en la política de cooperación. En J. L. Vieites (Ed.), *Microcrédito y cooperación al desarrollo. Ideas para un debate necesario* (pp. 3-37). Córdoba, España: Edita la Delegación de Cooperación y Solidaridad (Colección Trabajos Solidarios, 4) del Ayuntamiento de Córdoba.
- Gómez, F. (2008). Responsabilidad social corporativa y *performance* financiero: treinta años de investigación empírica en busca de un consenso. *Principios, Estudios de Economía Política*, 11, (5-24).
- Gómez-Limón, J. A. y Arriaza, M. (2011). *Evaluación de la sostenibilidad de las explotaciones de olivar en Andalucía*. Málaga: Analistas Económicos de Andalucía. [XIII Premio Unicaja de Investigación Agraria]. Recuperado de www.unicaja.es/resources/1320671483909.pdf
- Griffin, J. y Mahon, J. (1997). The Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance Debate. *Business and Society*, 36, 5-31.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gutiérrez, B. (febrero, 2000). *Microcréditos y reducción de la pobreza. La experiencia de la AOD española*. Trabajo presentado en las VII Jornadas de Economía Crítica sobre la fragilidad financiera del capitalismo; Crecimiento, equidad y sostenibilidad: cómo cerrar el triángulo. Albacete.
- Gutiérrez, B. (2005). Antecedentes del microcrédito: Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 51, 25-50.
- Gutiérrez, B. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 54, 167-186.
- Gutiérrez, B. y Serrano, C. (2007), Factors explaining the rating of microfinance institutions. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(3), 439-464.
- Gutiérrez, B., Serrano, C. y Mar, C. (2009). Social efficiency in microfinance institutions. *Journal of the Operational Research Society*, 60(19), 104-119.

- Gutiérrez, J. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situación, debates y perspectivas. *Hegoa. Cuadernos de trabajo*, 49, 1-44.
- Gutiérrez, J. (2011). Las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo: Compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros (Tesis doctoral en línea). Universidad del País Vasco. Recuperado de <http://goo.gl/uEJb6U>
- Hair, J.F., Anderson, R., Tatham, R, y Black, W. (2007). *Análisis multivariante*. Madrid: Prentice Hall.
- Herden, L. (2012). *¿Cómo medir el impacto social de la banca ética? Un análisis de métodos posibles -Estudio del caso Fiare-*. Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad Pontificia Comillas.
- Hermes, N., Lensink, R. y Meesters, A. (2011). Outreach and efficiency of microfinance institutions. *World Development*, 39 (6), 938–948.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996). *Finance against poverty*. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social. (2015). *O Instituto Ethos*. Recuperado el 21 de enero de 2015, de www3.ethos.org.br
- Jacobs, R., Smith, P. y Goddard, M. (2004). Measuring performance: An examination of composite performance indicators. *Centre for Health Economics (CHE) Technical Paper Series*, 29. [Universidad de York, Reino Unido].
- Jaffer, J. (1999): Microfinance and the Mechanisms of Solidarity Lending: Improving Access to Credit through Innovations in Contract Structure. *Journal of Transnational Law and Policy*, 9, 183-196.
- Jalilian, H. y Kirpatrick, C., (2002). Financial development and poverty reduction in developing countries. *International Journal of Finance and Economics*, 7, 97-108. doi: 10.1002/ijfe.179
- Johnson, S. y Rogaly, B. (1997). *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxford: Oxfam Publications.

- Jones T. (1995). Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics. *Academy of Management Review*, 20(2), 404-437.
- Jung, W. (1986), Financial Development and Economic Growth: International Evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 34(2), 333-346.
- Khandker, S. R., Khalily, B. y Khan, Z. (1995). Grameen Bank Performance and Sustainability. *Discussion Paper* num. 306. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Kohan, M. (2014). Iguales. Acabemos con la desigualdad extrema. Es hora de cambiar las reglas. *Revista OXFAM Intermón*, 30, 28-29.
- Krell, M. W. (2013). El Estado del desempeño Social en México. Recuperado de <http://goo.gl/ng7rq7>
- Kim, Y., Park, M.S. y Wier, B. (2012). Is earnings quality associated with corporate social responsibility? *Accounting Review*, *Forthcoming*. Disponible en línea: <http://ssrn.com/abstract=1899071>
- King, R.G. y Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.
- Lacalle, M. (2000). *Caracterización y utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza* (Tesis doctoral en línea), Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de <https://repositorio.uam.es/xmlui/handle/10486/4110>
- Lacalle, M. (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Barcelona: Ed. Ariel.
- Lacalle, M. (2008). *Microcréditos y pobreza: De un sueño al nobel de la paz*. Madrid: Ed. Turpial.
- Lacalle, M. (Coord.), Rico, S., Márquez, J., Jayo, B., Durán, J., Jiménez, I. y González, A. (Marzo, 2010). *Glosario básico sobre microfinanzas (reedición ampliada)*. *Colección Cuadernos Monográficos del Foro Nantik Lum de Microfinanzas*, 12. Recuperado de <http://goo.gl/eT0s9H>
- Lapenu, C. (2007). Performance sociale versus performance financière: peut-on être rentable en s'adressant à des populations pauvres? *Horizons Bancaires*, 334, 45-54.

- Lapenu, C., Konini, Z. y Razakaharivelo, Ch. (2009). Évaluation de la performance sociale: les enjeux d'une finance responsable. *Revue Tiers Monde*, 197, 37-54. Recuperado de <http://www.cerise-microfinance.org/IMG/pdf/03-3-Lapenu.pdf>
- Lavit, C. (1988). *Analyse conjointe de tableaux quantitatifs*. Paris: Masson.
- Ledgerwood, J. (1999). *Manual de microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. En S. Durlauf (Ed.), *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North-Holland Elsevier Co.
- L'Hermier des Plantes, H. (1976). *Structuration des tableaux à trois indices de la statistique* (Tesis doctoral). Université des Sciences et Techniques du Languedoc, Montpellier, Francia.
- Lloyd's 360 Risk Insighy & Microinsurance Centre (Noviembre, 2009). Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance. Recuperado de <http://goo.gl/UlfRBf>
- Louis, P., Seret, A. y Baesens, B. (2013). Financial efficiency and social impact of microfinance institutions using self-organizing maps. *World Development*, 46, 197-210.
- Maes, J. P. y Reed, L. R. (2012). *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2012*. Washington D.C.: Campaña de la Cumbre del Microcrédito.
- Malik, K. (2014). *Informe sobre desarrollo Humano 2014. Sostener el Progreso Humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD). Recuperado de <http://goo.gl/cTPHR5>
- Maliranta, M. y Rouvinen, P. (2004). ICT and Business Productivity: Finnish Micro-Level Evidence. In OECD (ed.) *ICT and Economic Growth*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 213-240.
- Marbán, R. (2007). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh. *Revista de Economía Mundial*, 16, 107-126.

- Margolis, J. y Walsh, J. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, 48, 268-305.
- Mark-Herbert, C. y Von Schantz, C. (2007). Communicating Corporate Social Responsibility. *Electronic Journal of Business Organization*, 12(2), 4-11.
- Marr, A. y Awaworyi, S. (2012). Microfinance social performance: A global empirical study. *Applied Econometrics and International Development*, 12(2), 51-68.
Recuperado de <http://goo.gl/7uaAWn>
- Marti, A. y Finance, E. (2012). *Guía de calificación. La calificación Institucional de Microfinanzas* (Vol. 1). Editado por The Rating Initiative ©. Recuperado de <http://goo.gl/C7cc3D>
- Martínez, R. y Pistelli, M. (2010). Reporte del Mercado de Microfinanzas para América Latina y El Caribe, 2010. Washington D.C.: Microfinance Information Exchange.
Recuperado de <http://goo.gl/WQE57i>
- McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington D.C.: Brookings Institutions.
- Melé, J. A. (2010). Banca ética para transformar el mundo. *Crítica*, 60(970), 73-76.
- Mersland, R. y Strøm, R. Ø. (2009). Performance and Governance in Microfinance Institutions. *Journal of Banking and Finance*, 33(4), 662-669.
- Mersland, R. y Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance mission drift? *World Development*, 38, 28–36.
- Microfinance Information Exchange (MIX). (2008), *MicroBanking Bulletin*, 17.
- Microfinance Information Exchange (MIX). (2009), *MicroBanking Bulletin*, 19.
- Microfinance Information Exchange (MIX). (2015). *Profiles&Reports. Market Reports. Análisis de mercado cruzado*. Recuperado de www.mixmarket.org/es
- Moneva, J. M., Acero, I. y Llena, F. (2007). Evaluación de la información de sostenibilidad en las Cajas de Ahorro Españolas. *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 17(1), 99-125.

Morduch, J. (1998). *Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh*. Harvard University y Stanford University. Recuperado de <http://goo.gl/Bjllkv>

Morduch, J. (2000). The Microfinance Schism. *World Development*, 28(4), 617-629.

Mures, M. J. y Vallejo, M. E. (junio, 2000). Estructura del sector asegurador español. Un estudio mediante la metodología STATIS. *Anales de Economía Aplicada*, 1-21. Recuperado de <http://goo.gl/LOqu3r>

Mures, M. J., Vallejo, M. E. y García, A. (2006). Comparación empírica de técnicas estadísticas para tablas de tres entradas: la construcción en Castilla y León en el periodo 2002-2004. *Pecunia*, 3, 95-140.

Musona, D. T. y Mbozi, D. M. (1998). CARE Peri-Urban Lusaka Small Enterprise (PULSE) Project. Case Study of a Microfinance Scheme. *Studies in Rural and Microfinance*, 4.

Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES). (marzo, 1995). Informe de la Cumbre Mundial sobre desarrollo social. Copenhague: Publicado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. [A/CONF.166/9].

Naciones Unidas (1997). *Human Development Report 1997*. Oxford, Nueva York: Oxford University Press.

Naím, M. (17 de mayo de 2014). Piketty en todas partes. *El País*. Recuperado de <http://goo.gl/x670EM>

Nardo, M., Saisana, M., Saltelli, A. y Tarantola, S. (2005). *Tools for Composite Indicators Building*. EUR 21682 EN, Ispra, Italia: European Commission, Joint Research Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizen, Econometrics and Statistical Support to Antifraud Unit. Recuperado de <http://goo.gl/9eFMqD>

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., González, C. y Rodríguez, J. (2000). Microcredit and the poorest of the poor: Theory and evidence from Bolivia. *World Development*, 2, 333-346.

- Nicoletti, G., Scarpetta, S. y Boylaud, O. (2000). Summary Indicators of Products Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation. *OCDE Economics Department Working Papers*, 226. [ECO/WKP(99)18]
- Novaster (2013). Observatorio 2013 de la Inversión Socialmente Responsable. Recuperado de <http://goo.gl/DPqh6L>
- Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. (2015). *Estudios*. Recuperado el 21 de enero de 2015, de <http://observatoriosc.org>
- Ochoa, J. (2013). Finanzas para una economía humana sostenible: Hacia la banca ética. *Revista De Dirección y Administración de Empresas*, 20, 123-143.
- OECD (2008). *Handbook on constructing composite indicators. Methodology and User Guide*. París: OECD Publications.
- Oppenheimer, W. (27 de mayo de 2014). Lagarde acusa a la industria financiera de bloquear las reformas financieras. *El País*. Recuperado de <http://goo.gl/wW4UVD>
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L. y Rynes, S. L. (2003): Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3), 403-441.
- Pfaff, T. (2013). Clustered standard errors and few clusters: some practical advice for adjusting inference. Mimeo.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle*. París: Editions du Seuil.
- Pistelli, M. (2010). Gestión del desempeño social a través de un enfoque integral. Estudio de caso de Prizma. *Colección Cuadernos Monográficos del Foro Nantik Lum de Microfinanzas*, 13, 13-16. Recuperado de <http://goo.gl/KsZw20>
- Planet Rating. (2015). *Informes de calificación*. Recuperado de www.planetrating.com/ES/
- Pollack, M. y García, A. (2004). *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría Ejecutiva. Publicación de las Naciones Unidas.

- Porter, M. y Kramer, M. (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. *Harvard Business Review*, 80(12), 56-68.
- Preston, L. E., y O'Bannon, D. P. (1997). The corporate social-financial performance relationship. *Business and Society*, 36 (4), 419-429.
- Pricewaterhouse Coopers (2003). *Responsabilidad social corporativa: tendencias empresariales en España*. Barcelona, Pricewaterhouse Cooper.
- Quayes, S. (2012). Depth of outreach and financial sustainability of microfinance institutions. *Applied Economics*, 44, 3.421–3.433.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, 83, 1.281-1.302.
- Reille, X., Sananikone, O. y Helms, B. (2002). Comparing microfinance assessment methodologies. *Small Enterprise Development*, 13, 10-19.
- Rhyne, E. (julio, 1998). The Yin and Yan of Microfinance: Reaching the poor and sustainability. *MicroBanking Bulletin*, 6-8.
- Rhyne, E. y Otero, M. (1998). Servicios financieros para microempresas. Principios e instituciones. En M. Otero y E. Rhyne (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales. Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*, pp. 43-61. México: Plaza y Valdés Editores.
- Robinson, M. (2001). *The Microfinance Revolution: Sustainable finance for the poor*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Rodríguez, J. M. (2006a). Valor accionarial y orientación *stakeholder*. Bases para un nuevo gobierno corporativo. *Papeles de Economía Española*, 108, 10-26.
- Rodríguez, J. M. (2006b). La Responsabilidad social de la empresa: ¿un medio o un fin? *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, 13, 53-77.
- Rodríguez, J.M. (2007). Responsabilidad social corporativa y análisis económico: práctica frente a teoría. *Ekonomiaz*, 65 (2), 12-49.
- Rodríguez, S. M. y Cabaleiro, M. J. (2007). El compromiso social de la banca alternativa. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 65, 228-259.

- Roman, R., Hayibor, S. y Agle, B. (1999) The Relationship Between Social and Financial Performance. *Business and Society*, 38, 109-125.
- Rosenberg, R., González, A. y Narain, S. (2009). The new moneylenders: are the poor being exploited by high microcredit interest rates? *Occasional Paper 15*. Washington, D. C.: CGAP. Recuperado de <http://goo.gl/z22EsC>
- Rutherford, S. (2000). *The Poor and Their Money*. Nueva Delhi: Oxford University Press.
- Saisana, M. y Tarantola, S. (2002). *State-of-the-art Report on Current Methodologies and Practices for Composite Indicator Development*. Ispra, Italia: Joint Research Centre (JRC) de la Comisión Europea.
- Saisana, M., Saltelli, A. y Tarantola, S. (2005). Uncertainty and sensitivity analysis techniques as tools for the quality assessment of composite indicators. *Journal of the Royal Statistical Society*, 168(2), 307-323.
- Saltelli, A. (2002) Making best use of model evaluations to compute sensitivity indices. *Computer Physics Communications*, 145(2), 280–297.
- Saltelli, A., Tarantola, S., Campolongo, F. y Ratto, M. (2004). *Sensitivity Analysis in Practice: a guide to assessing scientific models*. New York: Wiley.
- San Emeterio, J. y Retolaza, J. (2003). ¿Existe un espacio para la banca ética? *Lan Harremanak*, 2(9), 127-163.
- San José, L. y Retolaza, J. L. (2007). La transparencia informativa como factor diferenciador de la banca ética en Europa: Radical Affinity Index β . En C. Mercado (Coord.), *Empresa local y mercados locales*, XXI Congreso Anual AEDEM. Universidad Rey Juan Carlos, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC. Recuperado de <http://goo.gl/eDk0Oe>
- Sánchez-Silva, C. (28 de noviembre de 2014). Los inversores vigilan la ética empresarial. *Cinco Días*. Recuperado de <http://goo.gl/ann3dA>
- Sasia, P.M. (2009). Guía sobre finanzas éticas para ahorradores: Tú y el dinero. Barcelona: Setem Finanzas Éticas. Recuperado de <http://goo.gl/4fjOhy>

- Sasia, P.M. (2012). La banca ética en Europa: El enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa. *CIRIEC–España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75, 277-300.
- Sasia, P. M. y Garibi, J. (2012). Análisis de los perfiles y desafíos de la banca ética desde la experiencia del proyecto Fiare. *Boletín de Estudios Económicos*, 67(206), 289-310.
- Scharwz, P. (1981). *Empresa y Libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- Schreiner, M. (1999). *Aspectos de cobertura: un marco para la discusión de los beneficios sociales de las microfinanzas con un ejemplo de BancoSol de Bolivia*. Washington, Center for Social Development, Washington University. (38 páginas)
- Schreiner, M. y León, J. (2001): Microfinance for Microenterprise: A Source Book for Donors. Recuperado de <http://goo.gl/VspQJX>
- Schuschny A. y Soto H. (2009). *Guía metodológica: diseño de indicadores compuestos de desarrollo sostenible*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Seery, E. y Caistor, A. (2014). *Iguales. Acabemos con la desigualdad extrema. Es hora de cambiar las reglas* [C. Álvarez, Trad.]. Oxford, Reino Unido: Oxfam GB. Recuperado [de https://goo.gl/ldoZfp](https://goo.gl/ldoZfp)
- Serrano, A. (2009). Banca ética: La otra cara de la moneda. *Monitor Educador*, 131, 44-45.
- Setó, D. y Angla, J. (2011). La naturaleza de la relación entre la responsabilidad social de la empresa (RSE) y el resultado financiero, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(4), 161-176.
- Sobol', I. M. (1967). On the distribution of points in a cube and the approximate evaluation of integrals. *USSR Computational Mathematics and Mathematical Physics*, 7(4), 86–112.
- Sobol', I. M. (1993). Sensitivity analysis for nonlinear mathematical models: numerical experience, *Math. Modllng Comput. Exp.*, 1, 407–414.

Social Investment Forum. (2009). *Search for Resources*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de www.socialinvestmentforum.org.uk

Social Performance Task Force. (2015). Recuperado de www.sptf.info

Subirats, J., Riba, C., Giménez, L., Obradors, A., Giménez, M. Queralt, D. ... Rapoport, A. (2004). Pobreza y exclusión social: Un análisis de la realidad española y europea. *Colección Estudios Sociales*, 16. Barcelona: Fundación La Caixa. Recuperado de <http://goo.gl/U4AxsE>

Surroca, J., Tribó, J. A., y Waddock, S. (2010). Corporate responsibility and financial performance: the role of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 31 (3), 463-490.

Taborga, M. y Lucano, F. (1998). *Tipología de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe*. Washington. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Unidad de Microempresa.

Thiel, D., y Navarro, E. (2013). Metodología para la construcción de indicadores sintéticos de sostenibilidad aplicados al turismo: revisión de estudios y nuevas propuestas. XII Jornadas nacionales de Investigación en turismo. Ushuaia.

Triodos Bank (2013). Informe anual 2012. Recuperado de www.triodos.es/media/40764/informe-anual-2012.pdf

Unceta, K. y Gutiérrez, J. (2009). Accesibilidad y profundidad del sistema financiero: algunas implicaciones para los objetivos de desarrollo y las microfinanzas. *Revista de Economía Mundial*, 22, 167-196.

Vallés, J. (18 de diciembre de 2014). Para salir mejor de la crisis. *El País*, p. 31.

Van Bastelaer, T. (2000). Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit. *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.260058

Van Maanen, G. (2004). Microcredit. Sound business or development instrument. Zeist, Holanda: A-D Druk. Recuperado de <http://goo.gl/mhIj4g>

Velásquez, J. A. (2011). Factores determinantes del desvío de la misión en las microfinanzas: El caso de los bancos de desarrollo de Venezuela (Tesis doctoral). Universidad Nacional de Educación a Distancia, España.

- Von Pischke, J. D. (1996). Measuring the trade-off between outreach and sustainability of microenterprise lenders. *Journal of International Development*, 8, 225–239.
- Waddock, S., y Graves, S. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18 (4), 303-319.
- Wardle, L. (2014). Guía para la Implementación de los Estándares Universales para la gestión del Desempeño Social. Recuperado de <http://goo.gl/SZeAxX>
- Wisniwski, S. (1999). *Microsavings compared to other sources of funds*. Eschborn, Alemania: GTZ-CGAP. Recuperado de <http://goo.gl/87Q06r>
- Woller, G., Dunford, C. y Woodworth, W. (1999). Where to Microfinance? *International Journal of Economic Development*, 1(1). Recuperado de <http://goo.gl/jQdY2R>
- Yunus, M., Jolis, A. y Morshed, L. (2005). *El banquero de los pobres: Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo* (edición revisada y actualizada por L. Morshed). Barcelona: Ediciones Paidós.
- Zeller, M., Lapenu, C. y Greeley, M. (2003). *Measuring social performance of microfinance institutions: A proposal*. Social Performance Initiative (SPI). Recuperado de <http://www.cerise-microfinance.org/publication/pdf/impact/SPI-summary.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1: TABLAS DE DATOS DE IMF POR PAÍSES (AÑO 2012) ⁴⁹**Tabla A1. 1: Datos de IMF y número de prestatarios por zonas geográficas**

PAÍS	Nº IMF	IMF EN %	PRESTATARIOS ACTIVOS	PRESTAT. EN %
ÁFRICA	199	21,99%	3.919.453	4,24%
AMÉRICA	315	34,81%	18.866.454	20,43%
ASIA DEL ESTE	90	9,94%	12.719.471	13,77%
ASIA DEL SUR	124	13,70%	52.553.634	56,91%
EUROPA	147	16,24%	2.680.624	2,90%
MEDIO OR.	30	3,31%	1.601.458	1,73%
TOTAL	905	100,00%	92.341.094	100,00%

Tabla A1. 2: Listado de países de África (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Benin	16	243.192
Burkina Faso	6	107.660
Burundi	22	147.304
Camerún	10	177.926
Rep. Democrática del Congo	8	30.289
Rep. del Congo	1	0
Costa de Marfil	4	16.489
Etiopía	2	90.672
Gambia	1	0
Ghana	8	158.530
Kenia	16	1.070.669
Liberia	1	11.578
Madagascar	7	120.802
Malawi	4	136.168
Mali	4	70.725
Mozambique	3	34.775
Niger	10	3.670
Nigeria	11	1.184.776
Ruanda	20	125.193
Senegal	7	96.807
Sierra Leona	1	21.046
Sudáfrica	2	116.052
Sudán del Sur	3	12.328
Tanzania	10	173.832
Togo	11	160.607
Uganda	8	290.378
Zambia	2	13.319
Zimbabwe	1	11.037
TOTALES	199	3.919.453

⁴⁹ Datos referidos a aquellas entidades que presentaron información a MIX Market.

Tabla A1. 3: Listado de países de América Latina y el Caribe (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Argentina	9	24.536
Bolivia	19	1.214.402
Brasil	9	1.898.000
Colombia	18	2.588.526
Costa Rica	14	17.689
Chile	3	272.275
Ecuador	47	1.441.065
El Salvador	11	139.787
Guatemala	15	356.825
Haití	4	123.199
Honduras	23	181.109
Jamaica	2	20.846
México	50	4.130.163
Nicaragua	22	316.024
Panamá	5	41.056
Paraguay	5	808.566
Perú	44	4.858.582
República Dominicana	12	429.801
Suriname	2	418
Trinidad y Tobago	1	3.585
TOTALES	315	18.866.454

Tabla A1. 4: Listado de países de Asia del Este (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Camboya	16	1.826.845
China	3	187.793
Fiji	1	3.977
Filipinas	19	2.463.680
Indonesia	4	549.818
Islas Solomon	1	1.357
Laos	13	36.077
Papúa Nueva Guinea	1	2.417
Samoa	1	—
Timor del Este	2	14.048
Tonga	1	—
Vietnam	28	7.633.459
TOTALES	90	12.719.471

Tabla A1. 5: Listado de países de Asia del Sur (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Afganistán	6	130.895
Bangladesh	15	18.344.846
India	88	32.545.085
Pakistán	15	1.532.808
TOTALES	124	52.553.634

Tabla A1. 6: Listado de países de Europa del Este y Asia Oriental (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Albania	5	46.161
Armenia	12	239.801
Azerbaiyán	21	614.777
Bosnia y Herzegovina	9	181.778
Bulgaria	7	1.833
Georgia	10	228.685
Kazajistán	8	165.339
Kirguizistán	9	291.906
Kosovo	6	26.336
Macedonia	3	9.886
Moldavia	3	1.691
Mongolia	8	403.919
Montenegro	2	16.916
Polonia	3	31.220
Rumanía	5	11.867
Rusia	14	48.685
Serbia	4	38.916
Tajikistán	14	254.541
Turquía	1	65.637
Ucrania	2	730
Uzbekistán	1	—
TOTALES	147	2.680.624

Tabla A1. 7: Listado de países de Medio Oriente y Norte de África (IMF y nº de prestatarios)

PAÍS	Nº IMF	PRESTATARIOS ACTIVOS
Egipto	6	350.049
Irak	1	13.355
Jordania	4	134.855
Líbano	3	47.405
Marruecos	6	701.221
Palestina	4	48.538
Siria	2	22.630
Sudán	1	7.476
Túnez	1	231.520
Yemen	2	44.409
TOTALES	30	1.601.458

Tabla A1. 8: Resumen de IMF y prestatarios por países (los 40 con mayor número de prestatarios)

	PAÍS	Nº IMF	Nº PRESTATARIOS	% PREST/ TOTAL	ACUMULADO
1	India	88	32.545.085	34,98%	34,98%
2	Bangladesh	15	18.344.846	19,72%	54,69%
3	Vietnam	28	7.633.459	8,20%	62,90%
4	Perú	44	4.858.582	5,22%	68,12%
5	México	50	4.130.163	4,44%	72,56%
6	Colombia	18	2.588.526	2,78%	75,34%
7	Filipinas	19	2.463.680	2,65%	77,99%
8	Brasil	9	1.898.000	2,04%	80,03%
9	Camboya	16	1.826.845	1,96%	81,99%
10	Pakistán	15	1.532.808	1,65%	83,64%
11	Ecuador	47	1.441.065	1,55%	85,19%
12	Bolivia	19	1.214.402	1,31%	86,49%
13	Nigeria	11	1.184.776	1,27%	87,76%
14	Kenia	16	1.070.669	1,15%	88,91%
15	Paraguay	5	808.566	0,87%	89,78%
16	Marruecos	6	701.221	0,75%	90,54%
17	Azerbaiyán	21	614.777	0,66%	91,20%
18	Indonesia	4	549.818	0,59%	91,79%
19	República Dominicana	12	429.801	0,46%	92,25%
20	Mongolia	8	403.919	0,43%	92,68%
21	Guatemala	15	356.825	0,38%	93,07%
22	Egipto	6	350.049	0,38%	93,44%
23	Nicaragua	22	316.024	0,34%	93,78%
24	Kirguizistán	9	291.906	0,31%	94,10%
25	Uganda	8	290.378	0,31%	94,41%
26	Chile	3	272.275	0,29%	94,70%
27	Tajikistán	14	254.541	0,27%	94,98%
28	Benin	16	243.192	0,26%	95,24%
29	Armenia	12	239.801	0,26%	95,50%
30	Tunesia	1	231.520	0,25%	95,74%
31	Georgia	10	228.685	0,25%	95,99%
32	China	3	187.793	0,20%	96,19%
33	Bosnia y Herzegovina	9	181.778	0,20%	96,39%
34	Honduras	23	181.109	0,19%	96,58%
35	Camerún	10	177.926	0,19%	96,77%
36	Tanzania	10	173.832	0,19%	96,96%
37	Kazajistán	8	165.339	0,18%	97,14%
38	Togo	11	160.607	0,17%	97,31%
39	Ghana	8	158.530	0,17%	97,48%
40	Burundi	22	147.304	0,16%	97,64%

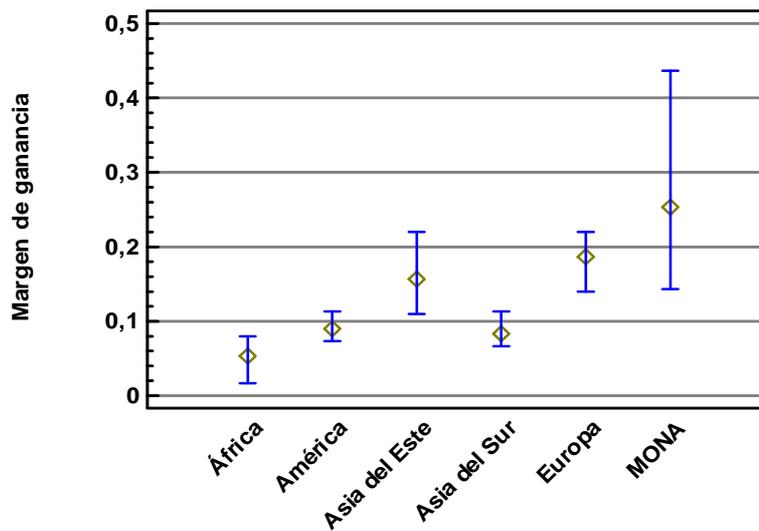
ANEXO 2: RESULTADOS DE LOS CONTRASTES DE MEDIANAS PARA EL DESEMPEÑO FINANCIERO

Tabla A2. 1: Prueba de Kruskal-Wallis para margen de beneficio por región

Región ⁵⁰	Tamaño Muestra	Rango Promedio
África	233	444,03
América	338	515,29
Asia del Este	115	632,81
Asia del Sur	183	504,48
Europa	182	651,55
MONA	31	793,60

Estadístico = 80,1810 P-valor = 0,0000

Gráfico A2. 1: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para margen de beneficio por región



⁵⁰ Hemos usado las nomenclaturas abreviadas de todas las regiones incluyendo la zona de Medio Oriente y Norte de África (MONA).

Tabla A2. 2: Prueba de Kruskal-Wallis para ROA por región

Región	Tamaño Muestra	Rango Promedio
África	177	427,67
América	329	504,14
Asia del Este	131	505,96
Asia del Sur	180	453,83
Europa	157	591,80
MONA	31	744,34

Estadístico = 53,2294 P-valor = 3,01775E-10

Gráfico A2. 2: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROA por región

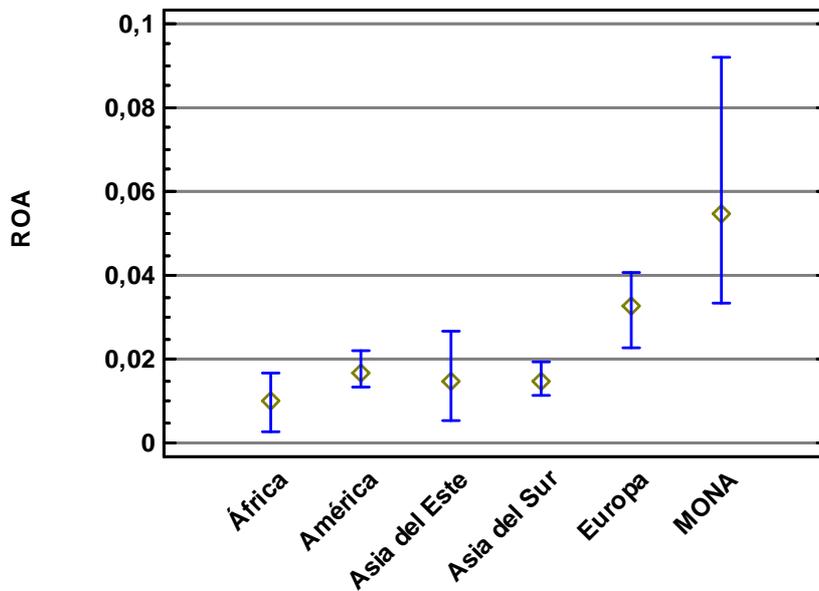


Tabla A2. 3: Prueba de Kruskal-Wallis para ROE por región

Región	Tamaño Muestra	Rango Promedio
África	173	446,93
América	330	480,50
Asia del Este	125	511,78
Asia del Sur	180	513,82
Europa	157	544,09
MONA	31	604,58

Estadístico = 15,7875 P-valor= 0,0074779

Gráfico A2. 3: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROE por región

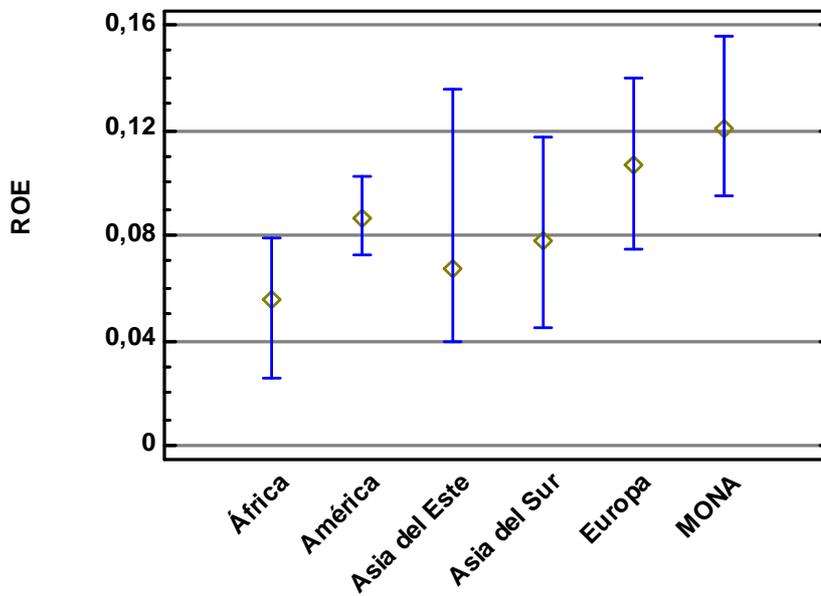


Tabla A2. 4: Prueba de Kruskal-Wallis para cartera en riesgo > 30 días por región

Región	Tamaño Muestra	Rango Promedio
África	150	569,51
América	329	530,01
Asia del Este	68	304,04
Asia del Sur	174	297,48
Europa	162	427,71
MONA	24	427,23

Estadístico = 143,1440 P-valor = 0,0000

Gráfico A2. 4: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para cartera en riesgo > 30 días por región

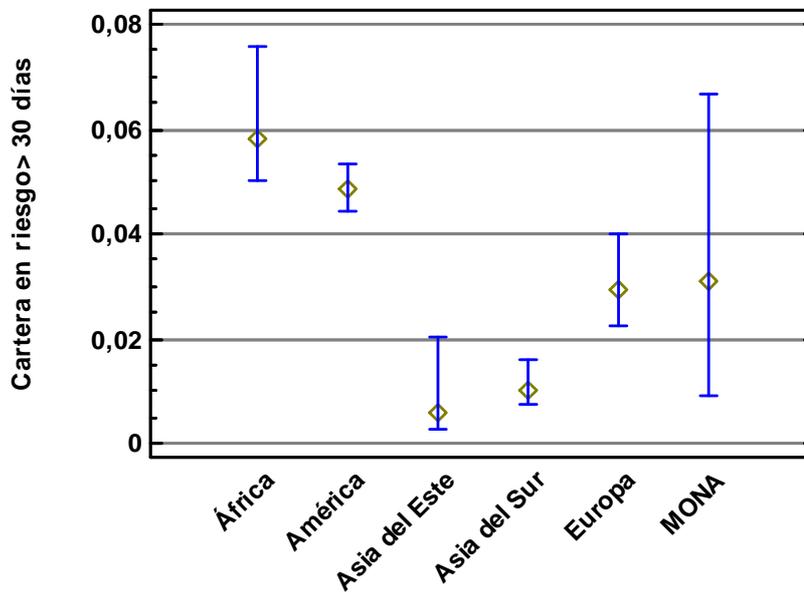


Tabla A2. 5: Prueba de Kruskal-Wallis para margen de beneficio por forma legal

Forma legal	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Banco	111	532,36
Banco Rural	11	555,77
IFNB	367	525,62
ONG	346	548,67
Otros	22	576,84
Unión/Coop. Crédito	205	506,41

Estadístico = 3,14147 P-valor= 0,067818

Gráfico A2. 5: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para margen de beneficio por forma legal

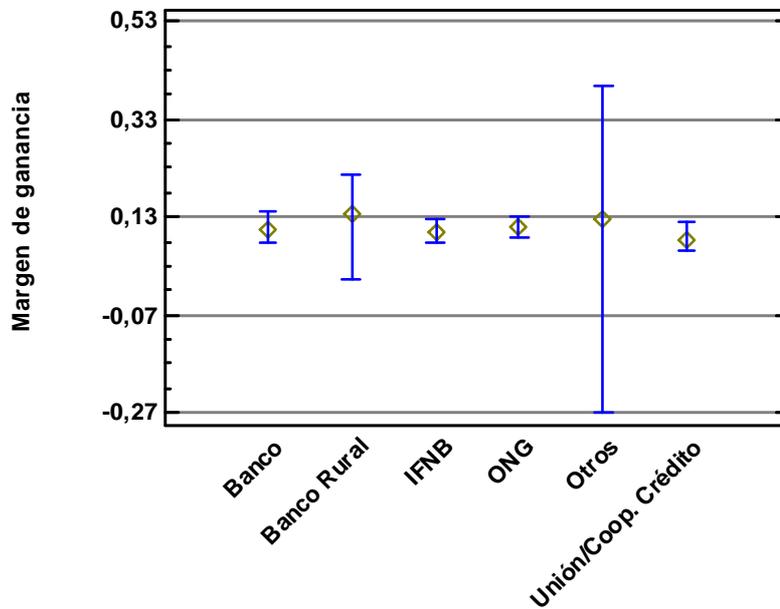


Tabla A2. 6: Prueba de Kruskal-Wallis para ROA por forma legal

Forma legal	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Banco	105	453,69
Banco Rural	13	436,51
IFNB	339	488,79
ONG	340	548,12
Otros	22	508,45
Unión/Coop. Crédito	177	451,66

Estadístico = 18,3762 P-valor = 0,0025101

Gráfico A2. 6: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROA por forma legal

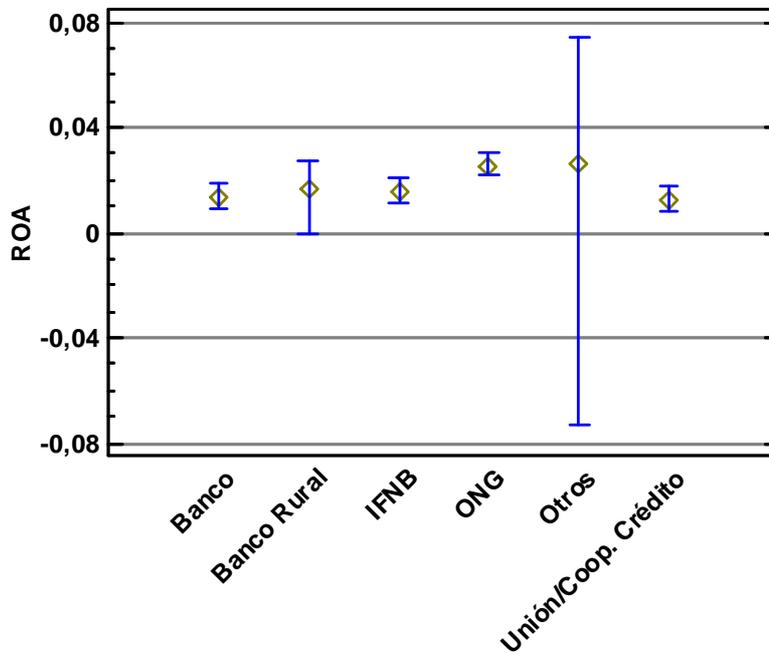


Tabla A2. 7: Prueba de Kruskal-Wallis para ROE por forma legal

Forma legal	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Banco	104	521,57
Banco Rural	13	527,96
IFNB	339	458,65
ONG	334	517,79
Otros	22	590,34
Unión/Coop. Crédito	174	483,14

Estadístico = 11,481 P-valor = 0,0426353

Gráfico A2. 7: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROE por forma legal

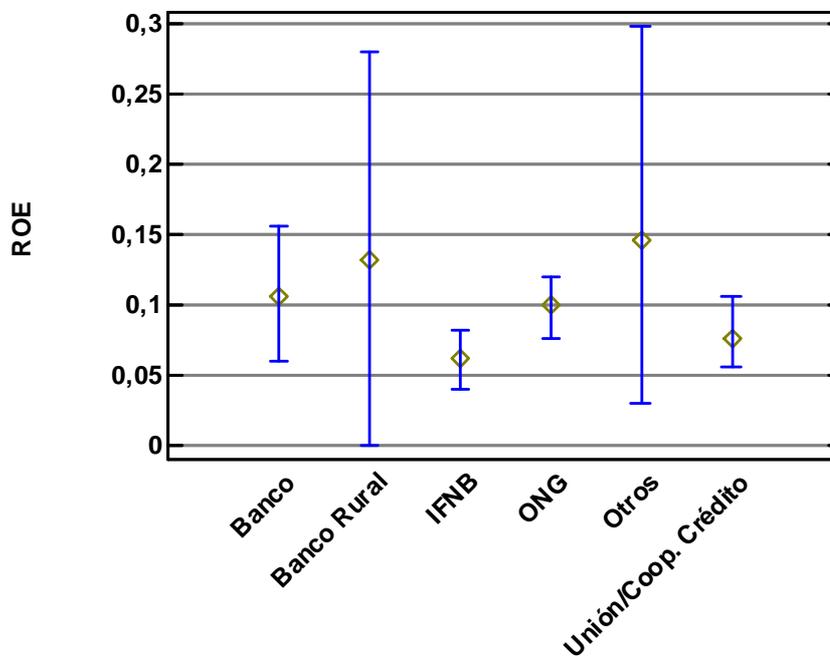


Tabla A2. 8: Prueba de Kruskal-Wallis para cartera en riesgo > 30 días por forma legal

Forma legal	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Banco	85	462,48
Banco Rural	10	378,45
IFNB	339	433,39
ONG	302	434,44
Otros	21	411,69
Unión/Coop. Crédito	135	506,75

Estadístico = 10,3309 P-valor = 0,0663848

Gráfico A2. 8: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para cartera en riesgo > 30 días por forma legal

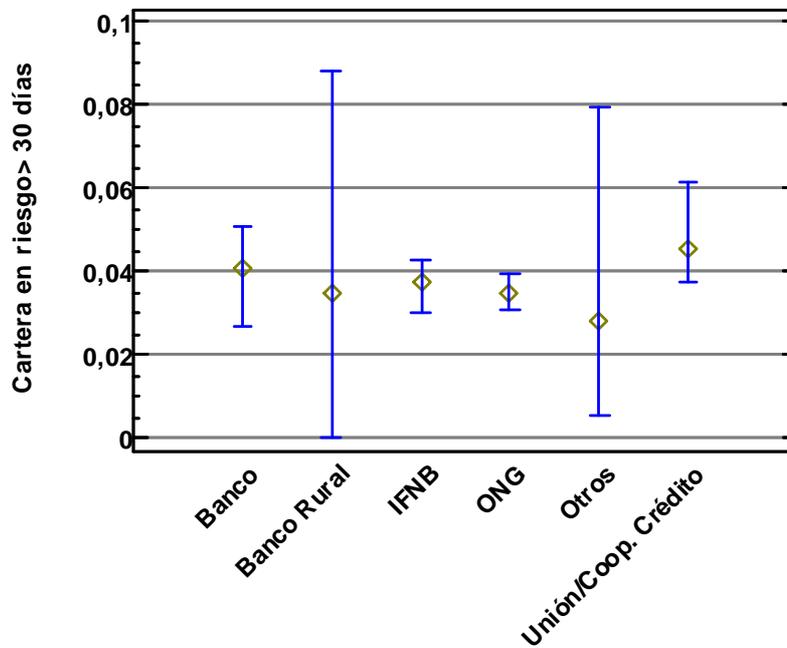


Tabla A2. 9: Prueba de Kruskal-Wallis para margen de beneficio por antigüedad

Antigüedad	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Madura	734	519,49
Joven	203	504,10
Nueva	90	491,52

Estadístico = 0,994268 P-valor = 0,608272

Gráfico A2. 9: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para margen de beneficio por antigüedad

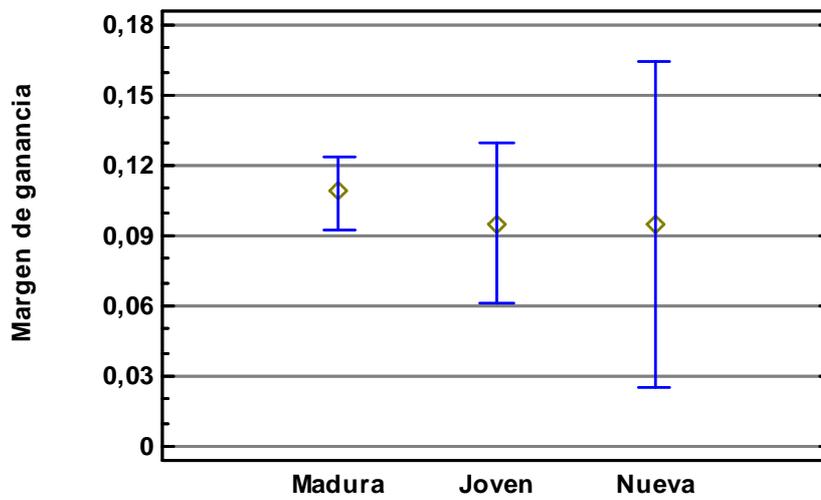


Tabla A2. 10: Prueba de Kruskal-Wallis para ROA por antigüedad

Antigüedad	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Madura	703	477,46
Joven	175	483,32
Nueva	73	444,36

Estadístico = 1,11277 P-valor = 0,573278

Gráfico A2. 10: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROA por antigüedad

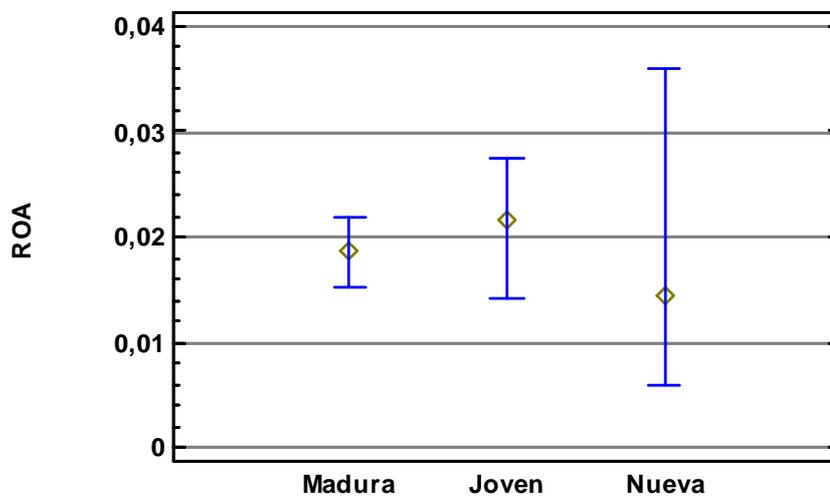


Tabla A2. 11: Prueba de Kruskal-Wallis para ROE por antigüedad

Antigüedad	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Madura	698	475,69
Joven	174	462,56
Nueva	73	472,08

Estadístico = 0,323605 P-valor = 0,850609

Gráfico A2. 11: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROE por antigüedad

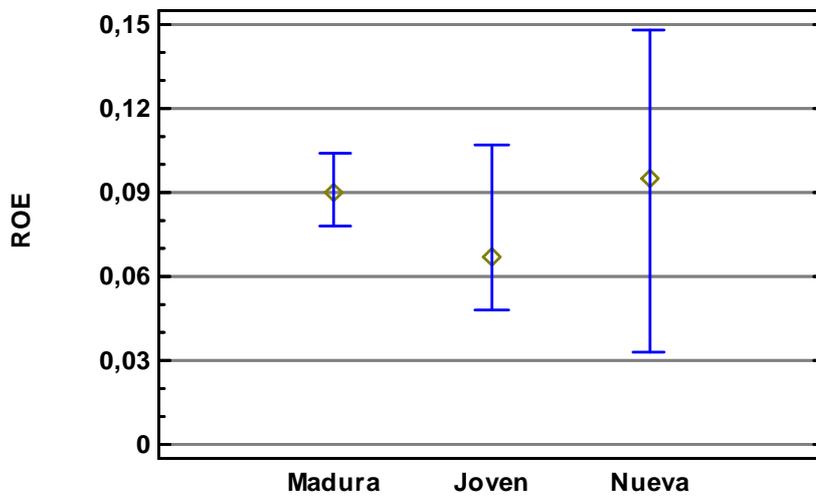


Tabla A2. 12: Prueba de Kruskal-Wallis para cartera en riesgo > 30 días por antigüedad

Antigüedad	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Madura	639	459,41
Joven	170	413,02
Nueva	72	343,72

Estadístico = 15,9236 P-valor = 0,000348529

Gráfico A2. 12: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para cartera en riesgo > 30 días por antigüedad

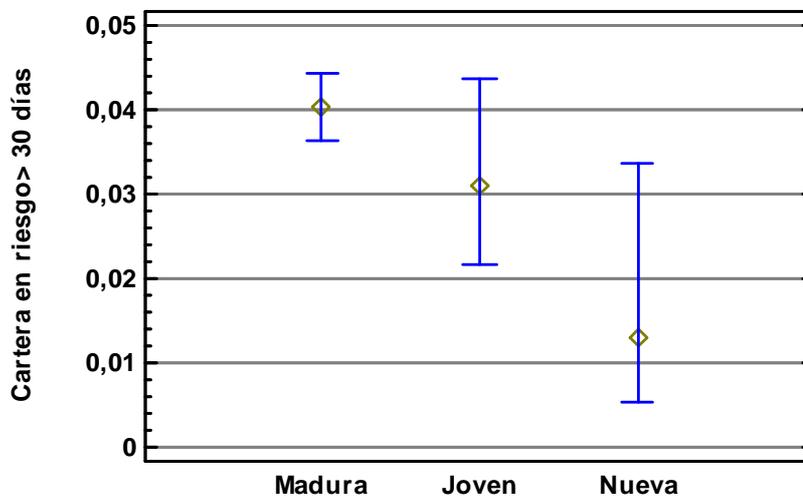


Tabla A2. 13: Prueba de Kruskal-Wallis para margen de beneficio por tamaño

Tamaño	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	429	582,03
Mediana	259	529,32
Pequeña	381	485,90

Estadístico = 19,6775 P-valor = 0,0000533427

Gráfico A2. 13: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para margen de beneficio por tamaño

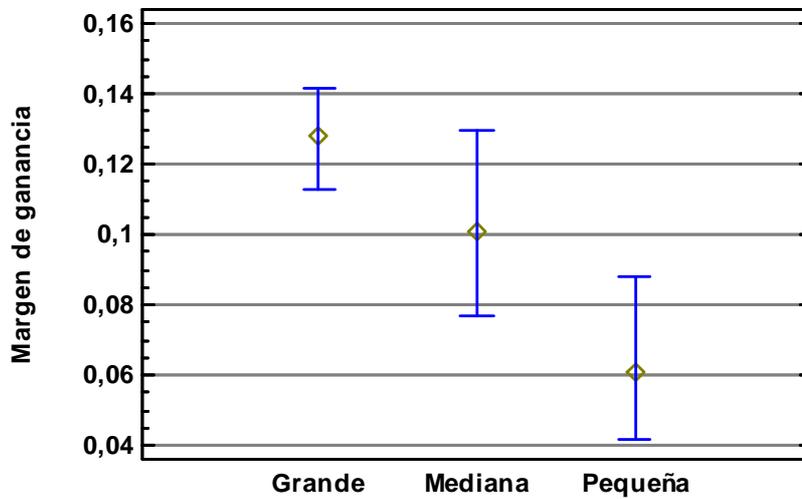


Tabla A2. 14: Prueba de Kruskal-Wallis para ROA por tamaño

Tamaño	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	427	523,55
Mediana	247	508,73
Pequeña	326	464,06

Estadístico = 8,1096 P-valor = 0,017339

Gráfico A2. 14: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROA por tamaño

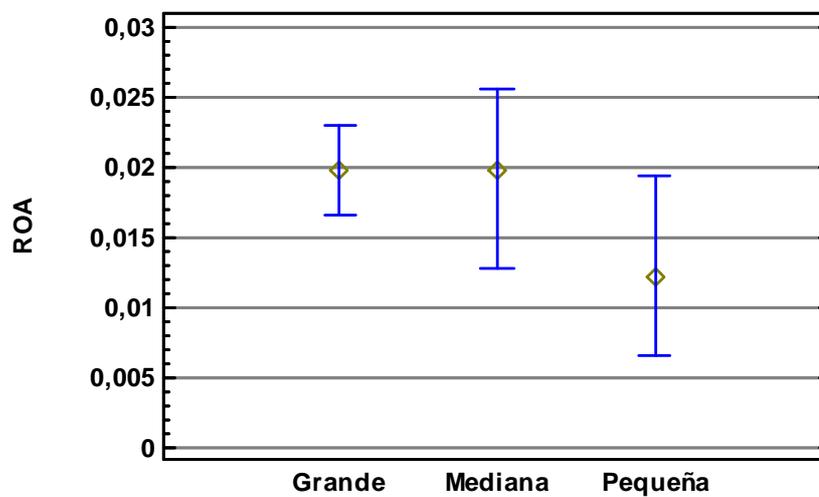


Tabla A2. 15: Prueba de Kruskal-Wallis para ROE por tamaño

Tamaño	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	425	541,54
Mediana	246	478,47
Pequeña	321	450,67

Estadístico = 19,6923 P-valor= 0,0000539512

Gráfico A2. 15: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para ROE por tamaño

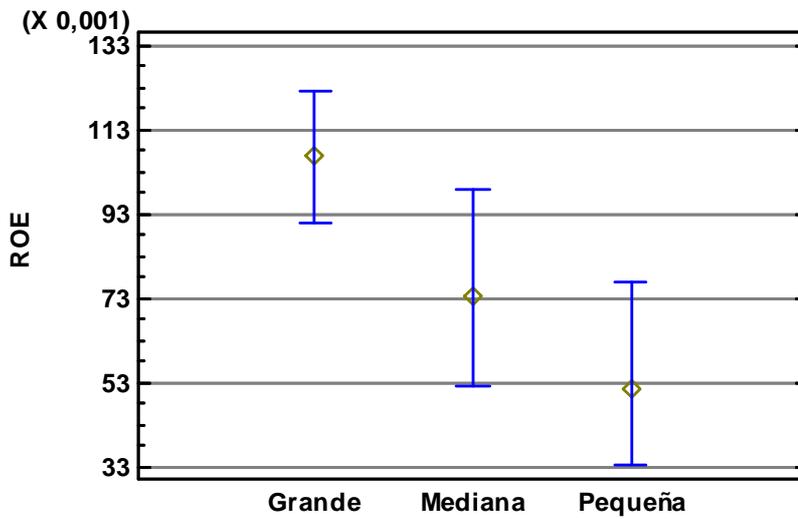
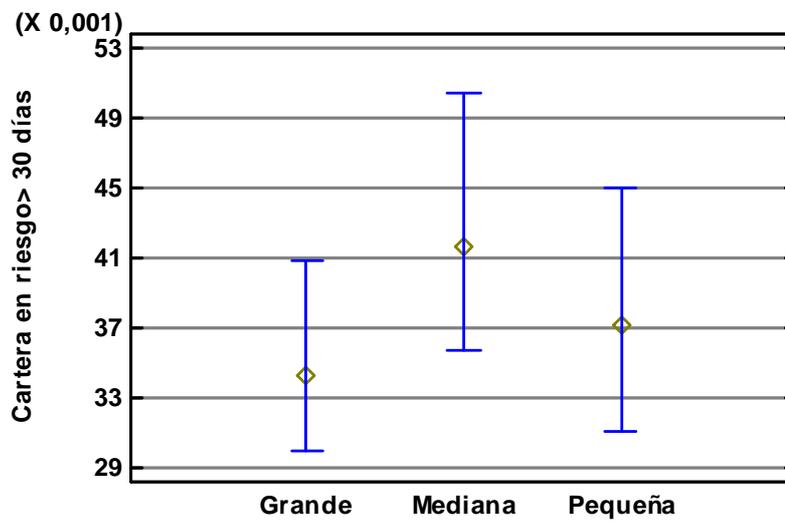


Tabla A2. 16: Prueba de Kruskal-Wallis para cartera en riesgo > 30 días por tamaño

Tamaño	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	369	435,99
Mediana	256	468,48
Pequeña	282	464,41

Estadístico = 2,97083 P-valor = 0,226408

Gráfico A2. 16: Intervalos del 95% de confianza para las medianas para cartera en riesgo > 30 días por tamaño



ANEXO 3: RESULTADOS DEL MÉTODO STATIS DUAL

NOMBRE D'INDIVIDUS : 228
 NOMBRE DE VARIABLES NUMERIQUES : 36

COMPARAISON DES MATRICES DE CORRELATIONS (NUAGES DE COLONNES)

1. RESULTATS SUR LA FORME DES DIFFERENTS NUAGES DE COLONNES

NUAGE 1

MATRICE DE CORRELATIONS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1.000											
2	0.580	1.000										
3	0.722	0.459	1.000									
4	-0.182	-0.145	0.067	1.000								
5	-0.194	-0.143	0.026	0.707	1.000							
6	-0.104	-0.145	-0.058	0.060	0.106	1.000						
7	0.057	0.475	0.085	0.078	0.083	-0.170	1.000					
8	-0.020	-0.074	0.066	-0.067	-0.119	0.008	-0.031	1.000				
9	-0.529	-0.405	-0.480	0.138	0.070	0.217	-0.130	0.057	1.000			
10	-0.075	-0.189	0.044	0.245	0.247	-0.052	-0.080	-0.024	0.062	1.000		
11	0.032	-0.141	0.048	0.121	0.248	-0.110	-0.134	-0.017	-0.054	0.353	1.000	
12	0.113	-0.052	0.203	0.175	0.216	-0.097	0.008	-0.024	-0.124	0.732	0.515	1.000

VALEURS PROPRES

TRACE DE LA MATRICE : 12.0000

HISTOGRAMME DES 12 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	2.8347	23.62	23.62	*****
2	2.4679	20.57	44.19	*****
3	1.4991	12.49	56.68	*****
4	1.1587	9.66	66.34	*****
5	0.9966	8.31	74.64	*****
6	0.8457	7.05	81.69	*****
7	0.6582	5.48	87.17	*****
8	0.5391	4.49	91.67	*****
9	0.3218	2.68	94.35	*****
10	0.2602	2.17	96.52	*****
11	0.2137	1.78	98.30	*****
12	0.2044	1.70	100.00	*****

NUAGE 2
MATRICE DE CORRELATIONS 2

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1.000											
2	0.617	1.000										
3	0.643	0.457	1.000									
4	-0.183	-0.177	0.255	1.000								
5	-0.168	-0.215	0.158	0.729	1.000							
6	-0.020	-0.174	-0.017	-0.029	-0.074	1.000						
7	0.030	0.463	0.069	0.038	0.059	-0.214	1.000					
8	0.170	0.080	-0.028	-0.079	-0.012	-0.126	0.026	1.000				
9	-0.528	-0.459	-0.509	0.124	0.082	0.163	-0.165	-0.122	1.000			
10	-0.094	-0.132	0.044	0.214	0.206	-0.107	-0.005	0.079	0.047	1.000		
11	0.056	-0.010	0.162	0.189	0.217	-0.212	0.130	0.031	-0.152	0.365	1.000	
12	0.102	-0.031	0.239	0.288	0.303	-0.267	0.035	0.094	-0.153	0.774	0.527	1.000

VALEURS PROPRES
TRACE DE LA MATRICE : 12.0000
HISTOGRAMME DES 12 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	2.8642	23.87	23.87	*****
2	2.6633	22.19	46.06	*****
3	1.4264	11.89	57.95	*****
4	1.2442	10.37	68.32	*****
5	0.9728	8.11	76.42	*****
6	0.7781	6.48	82.91	*****
7	0.6520	5.43	88.34	*****
8	0.5043	4.20	92.54	*****
9	0.3012	2.51	95.05	*****
10	0.2513	2.09	97.15	*****
11	0.1924	1.60	98.75	*****
12	0.1499	1.25	100.00	*****

NUAGE 3
MATRICE DE CORRELATIONS 3

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1.000											
2	0.608	1.000										
3	0.644	0.452	1.000									
4	-0.196	-0.179	0.228	1.000								
5	-0.189	-0.190	0.116	0.730	1.000							
6	-0.126	-0.177	-0.089	-0.053	-0.072	1.000						
7	0.046	0.475	0.072	0.099	0.129	-0.210	1.000					
8	0.015	0.036	-0.034	-0.164	-0.033	0.085	-0.020	1.000				
9	-0.525	-0.452	-0.504	0.095	0.088	0.194	-0.173	-0.009	1.000			
10	-0.053	-0.087	0.009	0.202	0.239	-0.049	0.030	-0.011	0.069	1.000		
11	0.089	0.011	0.196	0.161	0.227	-0.135	0.117	0.014	-0.119	0.335	1.000	
12	0.164	0.015	0.262	0.288	0.308	-0.203	0.050	-0.037	-0.165	0.806	0.525	1.000

VALEURS PROPRES
TRACE DE LA MATRICE : 12.0000
HISTOGRAMME DES 12 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	2.9143	24.29	24.29	*****
2	2.6088	21.74	46.03	*****
3	1.3785	11.49	57.51	*****
4	1.1751	9.79	67.31	*****
5	1.0121	8.43	75.74	*****
6	0.8273	6.89	82.63	*****
7	0.6852	5.71	88.34	*****
8	0.5275	4.40	92.74	*****
9	0.3157	2.63	95.37	*****
10	0.2424	2.02	97.39	*****
11	0.1964	1.64	99.03	*****
12	0.1168	0.97	100.00	****

2. SITUATION DES MATRICES DE CORRELATIONS LES UNES PAR RAPPORT AUX AUTRES
 PRODUITS SCALAIRES ENTRE MATRICES DE CORRELATIONS

	1	2	3
1	20.407		
2	20.378	21.324	
3	20.475	21.101	21.247

DISTANCES EUCLIDIENNES ENTRE MATRICES DE CORRELATIONS

	1	2	3
1	0.000		
2	0.987	0.000	
3	0.839	0.608	0.000

LA SOMME DES DISTANCES AU CARRE SE DECOMPOSE SELON LES VARIABLES :

PTMO_MEDIO_2010	=	5.41 %
PTMO_MEDIO_PC_2010	=	5.89 %
COSTE_POR_PRESTAMO_2	=	8.49 %
GTOS_OPE_CARTERA_PT	=	7.23 %
RENTAB_CARTERA_2010	=	7.28 %
ROTACION_PERSONAL_20	=	12.58 %
SALARIO_MEDIO_PC_201	=	8.90 %
TASA_RETEN_PRESTAT_2	=	16.12 %
MUJ_PRESTATARIAS_201	=	4.14 %
MUJ_OFICIAL_CRTO_201	=	3.97 %
MUJ_MANAGER_2010	=	12.68 %
MUJ_STAFF_2010	=	7.32 %

3. ETUDE DU NUAGE DES MATRICES DE CORRELATIONS EN PRENANT COMME ORIGINE LA MATRICE COMPROMIS
 CHAQUE POINT CORRESPOND A UNE DES 3 MATRICES DE CORRELATIONS DE DEPART

CONSTRUCTION DE LA MATRICE DE CORRELATIONS COMPROMIS

= MOYENNE PONDEREE DES MATRICES DE CORRELATIONS PAR LES COEFFICIENTS

1 = 0.328

2 = 0.336

3 = 0.336

MATRICE DE CORRELATIONS COMPROMIS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1.000											
2	0.602	1.000										
3	0.669	0.456	1.000									
4	-0.187	-0.167	0.184	1.000								
5	-0.184	-0.183	0.100	0.722	1.000							
6	-0.083	-0.166	-0.055	-0.008	-0.014	1.000						
7	0.044	0.471	0.075	0.072	0.090	-0.198	1.000					
8	0.055	0.015	0.001	-0.103	-0.054	-0.011	-0.008	1.000				
9	-0.527	-0.439	-0.498	0.119	0.080	0.191	-0.156	-0.025	1.000			
10	-0.074	-0.136	0.032	0.220	0.230	-0.070	-0.018	0.015	0.059	1.000		
11	0.059	-0.046	0.136	0.157	0.230	-0.153	0.039	0.010	-0.109	0.351	1.000	
12	0.127	-0.023	0.235	0.251	0.276	-0.190	0.031	0.011	-0.148	0.771	0.522	1.000

PRODUITS SCALAIRES ET DISTANCES ENTRE LA MATRICE COMPROMIS ET LES DIFFERENTES MATRICES DE CORRELATIONS

1 : PRODUIT SCALAIRE = 20.420 , DISTANCE = 0.581

2 : PRODUIT SCALAIRE = 20.939 , DISTANCE = 0.466

3 : PRODUIT SCALAIRE = 20.945 , DISTANCE = 0.358

DECOMPOSITION DE L'INERTIE SELON LES MATRICES DE CORRELATIONS

MATRICE DE CORRELATIONS 1 = 49.44 %
 MATRICE DE CORRELATIONS 2 = 31.76 %
 MATRICE DE CORRELATIONS 3 = 18.80 %

REPRESENTATION GRAPHIQUE DU NUAGE DES MATRICES DE CORRELATIONS
 DECOMPOSITION DE L'INERTIE SELON LES AXES PRINCIPAUX

VALEURS PROPRES

TRACE DE LA MATRICE : 0.6830

HISTOGRAMME DES 3 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	0.5166	75.63	75.63	*****
2	0.1665	24.38	100.01	*****
3	0.0000	-0.01	100.00	*

COORDONNEES DES MATRICES DE CORRELATIONS SUR LES AXES PRINCIPAUX

		COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
matri	DISTO	1	2	3	0	0	1	2	3	0	0	1	2	3	0	0
1	0.34	0.58	0.08	0.00	0.00	0.00	0.64	0.04	0.32	0.00	0.00	0.98	0.02	0.00	0.00	0.00
2	0.22	-0.40	0.24	0.00	0.00	0.00	0.31	0.36	0.34	0.00	0.00	0.73	0.27	0.00	0.00	0.00
3	0.13	-0.16	-0.32	0.00	0.00	0.00	0.05	0.61	0.34	0.00	0.00	0.21	0.79	0.00	0.00	0.00

4. REPRESENTATION GRAPHIQUE DE LA MATRICE DE CORRELATIONS COMPROMIS

CHAQUE POINT DU NUAGE CORRESPOND A UNE DES 12 VARIABLES

DECOMPOSITION DE L'INERTIE SELON LES AXES PRINCIPAUX

VALEURS PROPRES

TRACE DE LA MATRICE : 12.0000

HISTOGRAMME DES 12 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	2.8138	23.45	23.45	*****
2	2.6124	21.77	45.22	*****
3	1.3965	11.64	56.86	*****
4	1.2079	10.07	66.92	*****
5	0.9740	8.12	75.04	*****
6	0.8348	6.96	82.00	*****
7	0.6725	5.60	87.60	*****
8	0.5260	4.38	91.98	*****
9	0.3227	2.69	94.67	*****
10	0.2615	2.18	96.85	*****
11	0.2102	1.75	98.60	*****
12	0.1676	1.40	100.00	*****

COORDONNEES DES VARIABLES SUR LES AXES PRINCIPAUX

VARIABLE	DISTO	COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
PTMO_MEDIO	1.00	0.82	-0.21	-0.08	-0.31	0.00	0.24	0.02	0.00	0.08	0.00	0.67	0.04	0.01	0.09	0.00
PTMO_MEDIO_PC	1.00	0.76	-0.30	0.19	0.21	0.01	0.21	0.04	0.03	0.04	0.00	0.58	0.09	0.04	0.04	0.00
COSTE_POR_PRESTAMO	1.00	0.78	0.10	0.18	-0.42	0.03	0.21	0.00	0.02	0.15	0.00	0.60	0.01	0.03	0.18	0.00
GTOS_OPE_CARTERA_PT	1.00	-0.06	0.67	0.60	-0.16	0.11	0.00	0.17	0.26	0.02	0.01	0.00	0.45	0.36	0.03	0.01
RENTAB_CARTERA	1.00	-0.07	0.70	0.55	-0.10	0.16	0.00	0.19	0.22	0.01	0.03	0.00	0.49	0.30	0.01	0.03
ROTACION_PERSONAL	1.00	-0.31	-0.14	0.07	-0.61	0.08	0.03	0.01	0.00	0.31	0.01	0.09	0.02	0.00	0.37	0.01
SALARIO_MEDIO_PC	1.00	0.35	0.01	0.41	0.68	0.08	0.04	0.00	0.12	0.39	0.01	0.12	0.00	0.16	0.47	0.01
TASA_RETEN_PRESTAT	1.00	0.05	-0.06	-0.28	0.04	0.95	0.00	0.00	0.06	0.00	0.93	0.00	0.00	0.08	0.00	0.91
MUJ_PRESTATARIAS	1.00	-0.75	0.11	0.02	0.08	0.03	0.20	0.00	0.00	0.01	0.00	0.56	0.01	0.00	0.01	0.00
MUJ_OFICIAL_CRTO	1.00	0.08	0.74	-0.42	0.06	-0.06	0.00	0.21	0.13	0.00	0.00	0.01	0.54	0.18	0.00	0.00
MUJ_MANAGER	1.00	0.24	0.59	-0.29	0.08	-0.05	0.02	0.13	0.06	0.01	0.00	0.06	0.35	0.08	0.01	0.00
MUJ_STAFF	1.00	0.33	0.78	-0.38	0.03	-0.07	0.04	0.23	0.11	0.00	0.00	0.11	0.60	0.15	0.00	0.00

ANEXO 4. CÁLCULO DEL INDICADOR SINTÉTICO

Recordemos que para el cálculo del índice solo necesitamos dos tipos de variables que quedaron recogidas en la fórmula de referencia:

$$IDS = PF_1 \times 0,2872 + PF_2 \times 0,2440 + PF_3 \times 0,2021 + PF_4 \times 0,1556 + PF_5 \times 0,1111$$

Por un lado, obtenemos las puntuaciones factoriales de cada una de las cinco componentes extraídas del ACP conjunto elaborado a partir del método Statistica, y por otro, usaremos como ponderación el peso de cada una de las componentes, es decir, el porcentaje de varianza explicada, calculado sobre la suma de las cinco componentes.

En la tabla que exponemos a continuación aparecen sólo las puntuaciones factoriales, dado que los pesos son siempre los mismos y ya han aparecido en la fórmula antepuesta. Además del resultado original obtenido, acompañamos el valor reescalado que hemos tomado como representativo en nuestro modelo.

A continuación reflejamos los valores máximos y mínimos originales para cada uno de los tres años:

Tabla A4. 1: Valores máximos y mínimos del índice original

VALOR	2010	2011	2012
MÁXIMO	1,211	1,041	1,133
MÍNIMO	-2,430	-2,342	-2,117

Tabla A4. 2: Proceso de cálculo del Indicador de Desempeño Social (valor original y reescalado)

ENTIDAD	AÑO	D1	D2	D3	D4	D5	INDICE ORIGINAL	INDICE BASE 100
ACCESS	2010	0,247	1,899	-1,261	-0,034	0,059	0,281	74,456
AccessBank	2010	-0,959	-0,519	0,111	-0,045	1,176	-0,256	59,718
ACF	2010	0,227	1,201	-1,658	-1,398	0,117	-0,181	61,770
ACME	2010	0,286	-1,078	-1,112	2,028	-0,778	-0,177	61,899
Actuar Caldas	2010	0,248	2,191	0,714	0,323	0,429	0,848	90,044
Actuar Tolima	2010	0,389	2,107	-0,020	-0,247	-0,336	0,546	81,754
Adhikar	2010	1,038	-1,517	0,757	-0,134	-0,306	0,026	67,458
ADIM	2010	0,844	0,906	-0,784	0,909	0,237	0,473	79,734
ADRI	2010	-6,603	-1,119	-0,021	-1,987	0,470	-2,430	0,000
Advans Cameroun	2010	-0,882	0,173	-0,356	0,978	-0,004	-0,131	63,143
AFK	2010	-0,846	-0,147	0,475	0,426	-0,081	-0,125	63,307
AFODENIC	2010	-0,251	0,662	1,321	1,313	0,372	0,602	83,280
Agroinvest - Montenegro	2010	-0,197	0,171	0,509	-0,085	-0,030	0,071	68,710
AgroInvest - Serbia	2010	0,011	-0,314	-0,209	0,487	-0,030	-0,043	65,569
Al Tadamun	2010	1,084	1,941	-0,393	-0,150	0,156	0,700	85,965
ALIDé	2010	0,978	-0,811	-0,153	1,253	-0,313	0,212	72,573
Al-Thiqa	2010	-0,628	-0,489	0,437	0,234	-1,008	-0,287	58,869
Alwatani	2010	0,560	-0,308	-0,249	-0,568	-0,059	-0,060	65,104
AMC de R.L.	2010	-0,257	-0,847	-0,376	-1,193	0,004	-0,542	51,865
AML	2010	0,769	-1,758	0,295	-1,244	0,116	-0,329	57,709
AMSSF/MC	2010	0,498	0,105	-0,357	-0,210	-2,055	-0,164	62,232
Apoyo Integral	2010	-0,113	-0,166	0,323	0,592	-0,083	0,075	68,812
Arnur Credit	2010	-0,478	-0,071	0,526	-0,658	0,104	-0,139	62,931
Arohan	2010	0,707	-1,580	0,121	-1,212	1,072	-0,228	60,498
ASA India	2010	0,746	-1,750	0,154	-1,590	0,111	-0,417	55,296
ASA Philippines	2010	0,924	0,235	-0,809	-0,677	0,288	0,086	69,102
ASALA	2010	0,381	2,162	-0,022	0,590	0,675	0,800	88,706
ASEI	2010	0,661	1,330	-1,782	-0,481	-1,027	-0,035	65,798
ASKI	2010	0,559	-0,448	-0,431	-0,130	-0,867	-0,153	62,559
Asociación SHARE	2010	0,094	-0,640	0,687	-0,538	1,548	0,098	69,436
Avance	2010	-0,989	0,439	-0,578	-1,985	2,067	-0,373	56,503
Azercredit	2010	0,009	-0,696	-0,286	0,118	-0,427	-0,254	59,767
Azeri Star	2010	0,331	-0,782	-1,217	-0,255	-0,606	-0,449	54,424
Bai Tushum	2010	-0,292	-0,374	0,282	1,570	-0,086	0,116	69,946
Bancamía	2010	0,152	0,671	0,135	-0,072	-0,033	0,220	72,787
Banco ADOPEM	2010	0,461	0,014	-0,410	-0,147	-0,071	0,022	67,358
Banco FIE	2010	-0,621	0,570	0,760	1,199	0,873	0,398	77,674
Banco Popular	2010	-1,079	-0,743	0,313	0,259	-0,367	-0,429	54,977
Banco Solidario	2010	-0,218	0,213	0,502	-0,213	0,576	0,122	70,085
BancoSol	2010	-0,981	-0,413	0,470	0,872	0,007	-0,151	62,592
Bank Eskhata	2010	-3,696	-1,732	0,023	2,053	-1,117	-1,284	31,485
BEES	2010	1,057	-1,292	0,585	0,371	0,046	0,169	71,400
BPR Pinang Artha	2010	-0,480	-0,427	0,333	0,167	-0,488	-0,203	61,177

BRAC	2010	1,075	-1,102	0,531	0,684	-1,094	0,132	70,369
BSFL	2010	0,729	-0,916	0,705	-0,015	-0,118	0,113	69,842
BZMF	2010	-1,020	-0,478	0,224	0,103	0,505	-0,292	58,728
Cashpor MC	2010	0,998	-1,073	0,642	-0,325	-0,108	0,092	69,269
Caspian Invest	2010	0,039	-1,194	-0,984	0,195	-1,925	-0,663	48,547
CAURIE Micro Finance	2010	1,194	0,664	0,463	1,400	1,905	1,028	94,985
CCC	2010	-0,334	0,695	1,197	-1,589	-0,020	0,066	68,558
CDOT	2010	0,563	-1,212	0,173	-1,159	-1,110	-0,403	55,680
CEADe	2010	-0,330	1,048	-0,631	-0,787	0,322	-0,053	65,289
CEFAM	2010	-0,042	1,191	0,588	-0,266	0,641	0,427	78,477
CEPRODEL	2010	0,078	-0,051	0,263	1,227	-0,338	0,217	72,698
Chaitanya	2010	0,801	-1,569	0,065	-0,884	0,843	-0,184	61,703
CIDRE	2010	-1,557	-0,576	0,627	1,065	1,250	-0,156	62,459
CMEDFI	2010	0,850	0,371	-1,509	-0,277	1,407	0,143	70,679
COAC 4 de Octubre	2010	-0,390	1,503	1,172	-0,030	-0,130	0,473	79,727
COAC Kullki Wasi	2010	-0,055	-1,040	0,367	-0,381	1,256	-0,115	63,587
COAC La Benéfica	2010	-0,476	0,551	1,019	0,198	-0,468	0,183	71,760
COAC Luz del Valle	2010	-0,294	0,709	1,007	-0,323	-0,642	0,171	71,432
COAC MCCH	2010	-0,194	1,595	0,988	0,359	-0,325	0,553	81,937
COAC Padre Vicente	2010	0,327	1,632	0,957	0,076	1,555	0,870	90,645
COMERCIACOOP	2010	-0,426	0,568	0,340	-1,341	0,974	-0,015	66,326
Compartamos Banco	2010	0,661	0,120	-1,714	-0,991	0,950	-0,176	61,918
Confiar	2010	-0,839	2,398	0,981	-0,169	0,578	0,580	82,686
Coop Avances	2010	-0,366	0,313	0,533	1,053	-0,031	0,239	73,322
COOPROGRESO	2010	-0,915	0,253	0,781	-0,229	0,031	-0,076	64,675
CrediAmigo	2010	0,424	0,649	0,355	-0,349	0,794	0,386	77,340
CREUDIOESTE	2010	-0,673	0,524	-0,123	-0,437	-0,123	-0,172	62,024
Crédito Solidário	2010	0,168	0,843	-0,684	-0,141	1,906	0,306	75,143
CREDO	2010	0,055	-0,359	0,159	0,416	0,553	0,087	69,124
Crezcamos	2010	0,166	0,202	-0,405	-0,561	1,497	0,094	69,337
CRYSOL	2010	0,524	-0,252	0,284	0,616	0,909	0,343	76,171
Crystal	2010	-0,152	0,322	-0,305	0,158	0,048	0,003	66,834
CSC	2010	0,814	-0,851	-0,300	-0,367	-1,709	-0,282	59,008
CTS	2010	0,984	-0,418	-2,217	0,114	-1,312	-0,395	55,887
CU Sawiran	2010	-0,131	0,011	1,184	-0,369	-2,211	-0,099	64,034
DBACD	2010	0,518	0,244	0,718	-0,221	0,001	0,319	75,510
Diaconia	2010	0,356	-0,818	0,305	0,729	1,258	0,217	72,719
Disha Microfin	2010	0,960	-1,547	0,069	-0,186	0,383	-0,075	64,702
D-Miro	2010	0,171	0,126	0,049	-0,079	0,105	0,089	69,196
Doveriye- Bulgaria	2010	-1,987	0,665	1,436	0,211	-1,831	-0,289	58,815
ECLOF - ARM	2010	-0,875	-0,892	0,788	-1,483	-2,455	-0,813	44,407
EKI	2010	-0,301	0,511	0,744	-0,219	-0,459	0,104	69,591
EMFPL	2010	0,972	-1,396	0,424	-0,153	0,205	0,023	67,382
EMI	2010	0,411	0,419	-1,429	0,194	-2,220	-0,285	58,917
Emprender	2010	0,486	0,668	-0,418	0,227	-0,368	0,213	72,587
Enda	2010	0,648	0,410	0,319	0,314	0,674	0,474	79,774
Equity Bank	2010	-0,685	-0,819	0,392	2,726	-0,518	0,049	68,106

ESAF	2010	1,060	0,835	1,007	-0,256	-1,704	0,482	79,996
Express Finance	2010	-2,004	1,510	0,488	-1,589	-0,311	-0,390	56,028
FADEMYPE	2010	0,295	0,258	-0,137	-0,122	-0,240	0,075	68,793
Farm Credit Armenia	2010	-6,594	-1,500	-0,954	-1,253	3,183	-2,294	3,749
Fassil FFP	2010	-1,674	-0,029	0,363	0,496	1,245	-0,199	61,287
FDL	2010	0,159	0,221	0,477	1,372	0,357	0,449	79,080
FFSA	2010	-0,861	0,476	1,492	-0,435	-0,364	0,062	68,454
FIDERPAC	2010	-0,073	-0,460	0,711	-0,504	0,896	0,032	67,620
FIE Gran Poder	2010	-0,610	1,536	-0,615	-0,930	0,787	0,018	67,241
FinAgro	2010	-1,122	-0,809	0,412	0,438	1,570	-0,194	61,427
FINANCIA CAPITAL	2010	0,102	0,664	0,733	0,868	-0,055	0,468	79,611
Financiera Fama	2010	-0,077	0,169	-0,239	0,214	-0,263	-0,025	66,066
FINSOL	2010	-1,942	-0,829	0,302	0,590	-1,321	-0,754	46,042
First MicroCredit Company	2010	-0,166	-0,765	0,112	0,630	-0,544	-0,174	61,970
FMM Bucaramanga	2010	0,339	0,903	-0,054	-0,252	0,528	0,326	75,707
FMM Popayán	2010	0,355	0,409	0,145	-0,582	0,530	0,200	72,227
FODEMI	2010	0,371	-1,002	0,215	-0,969	0,650	-0,173	61,987
Fomentamos	2010	0,556	0,949	-0,808	-0,499	0,212	0,174	71,520
FONCRESOL	2010	0,550	-0,693	0,308	0,468	1,196	0,257	73,805
FONDECO	2010	0,120	-0,648	0,177	0,438	-0,056	-0,026	66,033
FONDESOL	2010	0,407	-1,180	-0,226	-0,592	1,732	-0,117	63,542
FUBODE	2010	0,411	-0,591	-0,075	-0,119	0,202	-0,037	65,720
FUDEMI	2010	0,210	0,550	-0,591	0,114	-0,223	0,068	68,610
FULM	2010	0,043	1,066	0,946	0,086	0,154	0,494	80,321
FUNBODEM	2010	-0,359	0,362	0,395	0,460	-0,083	0,127	70,246
Fundación 4i-2000	2010	-0,205	-0,319	-0,834	-0,137	-0,301	-0,360	56,858
Fundación Adelante	2010	0,696	-0,350	-2,546	-0,632	0,244	-0,471	53,812
Fundación Amanecer	2010	-0,257	1,462	0,284	0,012	0,448	0,392	77,511
Fundación CAMPO	2010	-0,113	-0,629	0,321	0,551	0,441	0,014	67,122
Fundación Esperanza	2010	0,604	0,726	-0,871	-0,209	-1,155	0,014	67,125
FUNDAHMICRO	2010	0,367	0,267	-0,496	-0,399	-1,086	-0,113	63,658
FUNDAMIC	2010	0,459	1,317	0,373	0,234	-1,643	0,383	77,256
FUNDEA	2010	-0,123	-0,641	0,073	0,209	-0,047	-0,150	62,637
FUNDESER	2010	-0,185	-0,891	-0,633	-1,206	-1,482	-0,751	46,126
FUNDESPE	2010	0,032	-0,126	-1,010	-1,698	-0,581	-0,554	51,521
FUNDEVI	2010	-0,838	-0,412	0,791	0,951	0,144	-0,017	66,272
FUNED	2010	0,242	-0,257	-0,517	0,686	-0,150	-0,008	66,542
FUNSALDE	2010	0,087	0,185	-0,547	-0,103	-0,700	-0,134	63,063
General Toshevo	2010	-1,784	0,721	1,428	0,050	0,867	0,056	68,297
Génesis Empresarial	2010	0,470	-0,501	0,027	0,182	0,868	0,143	70,674
GFSPL	2010	0,775	-1,449	0,394	-1,150	-0,228	-0,256	59,728
Gramma Vidiyal Microf.	2010	0,884	-1,152	0,036	-0,871	2,074	0,075	68,804
GU	2010	1,100	-0,607	1,257	0,105	-1,256	0,298	74,945
GUARDIAN	2010	1,045	0,451	0,992	-0,134	1,880	0,799	88,683
HamkorBank	2010	-2,308	-1,563	0,401	2,089	-1,115	-0,762	45,816
HDH OPDF	2010	-0,158	-0,616	-0,180	0,202	1,362	-0,049	65,397
Hekima	2010	1,473	-0,262	-1,463	6,109	0,814	1,105	97,088

HOPE	2010	-0,398	-0,398	-1,687	-1,121	-2,282	-0,980	39,826
Horizonti	2010	0,543	1,603	0,602	0,009	0,346	0,709	86,207
ICC BluSol	2010	-0,249	0,628	-0,399	-0,274	0,483	0,012	67,084
IDF Financial Services	2010	0,957	-0,073	1,144	-0,730	-0,057	0,368	76,867
IDH	2010	0,498	0,583	-1,264	-0,069	0,418	0,066	68,553
Imkoniyat Hovar	2010	0,341	1,165	-0,841	1,454	-0,214	0,415	78,138
IMON	2010	-0,378	-0,191	0,195	1,173	-0,454	0,016	67,195
INMAA	2010	0,026	0,168	-0,440	-0,665	-1,214	-0,279	59,091
INSOTEC	2010	-0,205	0,006	-0,382	-0,939	-0,011	-0,282	59,005
JSC Bank Constanta	2010	-1,080	0,287	0,062	-0,021	-0,070	-0,239	60,193
Juhudi Kilimo	2010	0,335	0,536	-0,580	1,690	-0,010	0,372	76,956
KAMURJ	2010	0,161	1,169	0,532	0,322	-0,063	0,482	79,986
KBSLAB	2010	0,535	-1,214	0,806	0,096	0,923	0,138	70,530
KEP	2010	-0,817	0,121	0,606	0,426	-0,436	-0,065	64,967
Khan Bank	2010	-0,331	1,481	1,397	0,324	0,285	0,631	84,072
KosInvest	2010	-0,469	-0,015	0,011	0,498	-0,407	-0,104	63,900
KWFT	2010	0,809	0,582	0,035	0,392	0,587	0,508	80,689
LAPO-NGR	2010	0,502	-0,342	0,219	0,178	-1,091	0,011	67,062
Lazika Capital	2010	0,112	-0,199	0,146	-0,295	-0,460	-0,084	64,439
Lead Foundation	2010	0,695	-0,496	0,034	-1,070	-0,324	-0,117	63,526
LIDER	2010	-0,337	0,609	0,387	-0,452	-1,647	-0,123	63,359
Mahashakti	2010	1,064	-0,854	0,973	-0,198	-0,500	0,208	72,448
Matin	2010	-1,604	-2,021	-0,338	2,112	1,466	-0,531	52,172
MBK Ventura	2010	0,772	2,326	-0,446	-0,711	1,995	0,810	89,005
MCF Zambia	2010	0,727	-1,503	-7,585	0,645	0,262	-1,561	23,865
MCN	2010	-0,987	-1,528	-1,218	2,306	-1,731	-0,736	46,527
MDF	2010	-0,283	0,960	0,253	0,419	0,617	0,338	76,025
MDO Arvand	2010	-0,065	-0,522	-0,455	0,929	-0,202	-0,116	63,555
MECREF	2010	0,191	-0,419	-0,009	3,720	-2,302	0,274	74,266
MFW	2010	0,910	1,681	0,030	0,037	0,128	0,697	85,902
MI-BOSPO	2010	0,595	0,826	0,681	0,025	-1,044	0,398	77,676
MiCredito	2010	-0,465	-0,020	-1,048	-1,141	0,898	-0,428	54,997
MICREDITO	2010	-0,401	-0,617	-0,296	1,153	-0,476	-0,199	61,287
MicroCred - SEN	2010	-0,397	-1,074	-0,574	1,391	0,203	-0,253	59,799
Microfinanciera Prisma	2010	0,101	-0,219	-1,126	0,506	0,932	-0,070	64,831
Microserfin	2010	-0,400	1,120	-0,393	-0,585	0,278	0,019	67,264
MIKRA	2010	0,454	1,268	0,057	0,016	-1,174	0,323	75,626
Mikro ALDI	2010	0,039	1,274	0,420	-0,072	-1,052	0,279	74,407
Mikrofond	2010	-1,590	0,840	0,626	-0,695	-0,164	-0,252	59,837
MLO HUMO	2010	-0,160	-1,084	-0,740	0,469	-0,338	-0,425	55,085
MMFL	2010	1,073	1,861	1,399	-0,703	0,567	0,999	94,178
Moldir	2010	-0,500	1,849	-2,994	-3,134	-0,809	-0,875	42,723
MUDE	2010	0,911	1,567	0,475	-0,232	-0,004	0,704	86,074
Nachala	2010	-2,055	1,949	-0,849	-0,670	-3,481	-0,777	45,398
NEED	2010	1,001	-0,868	1,047	0,122	-0,677	0,231	73,091
Nor Horizon	2010	-0,269	-0,145	0,785	0,075	0,656	0,131	70,336
NWTF	2010	0,994	0,757	-0,394	-0,235	0,261	0,383	77,262

ODEF Financiera	2010	-0,025	-0,281	0,030	0,714	0,095	0,052	68,177
OMLA	2010	-1,060	0,571	-1,254	-0,978	-0,127	-0,585	50,684
Omni Finance	2010	-1,874	-0,277	1,230	0,045	-4,678	-0,870	42,853
OXUS - KGS	2010	-0,116	-0,182	-1,195	0,612	2,022	0,001	66,776
OXUS - TJK	2010	-0,460	-0,886	-0,089	0,878	-1,193	-0,362	56,796
Partner	2010	-0,173	0,807	0,929	0,125	-0,922	0,252	73,671
Phoenix +	2010	-0,223	-1,390	-1,136	1,299	1,555	-0,258	59,658
Popular Kasa-Kystendil	2010	-0,699	0,684	0,834	0,042	-1,218	0,006	66,915
Pro Mujer - ARG	2010	0,649	1,093	-3,059	-0,725	0,620	-0,209	61,015
Progresar	2010	0,210	1,257	-4,760	-0,168	-0,110	-0,633	49,358
Sahara Utsarga	2010	0,835	-1,758	0,442	-1,248	0,740	-0,212	60,933
Saija	2010	0,235	-1,506	-0,629	-1,792	0,431	-0,658	48,676
Sajida	2010	0,960	-0,692	0,541	-0,026	-0,629	0,142	70,651
Samasta	2010	1,083	-0,431	0,777	0,086	-0,673	0,301	75,025
Sarala	2010	1,038	-1,357	0,772	-0,267	-0,062	0,074	68,792
Sarvodaya Nano Finance	2010	0,971	1,530	1,606	-1,252	-1,019	0,669	85,114
Sator	2010	-2,360	0,730	-0,246	-0,925	-0,248	-0,721	46,950
SCNL	2010	0,554	-1,799	0,340	-1,445	-1,129	-0,562	51,324
SEF-ARM	2010	0,099	0,608	0,722	0,064	-0,258	0,304	75,097
SKDRDP	2010	0,663	0,602	1,700	-0,118	0,693	0,740	87,061
SMILE	2010	0,994	-1,546	0,552	-0,341	0,355	0,006	66,916
SOGESOL	2010	-0,696	-0,921	-1,628	2,891	-0,429	-0,351	57,102
Sonata	2010	0,986	-1,318	0,337	-0,370	0,909	0,073	68,746
Spandana	2010	0,727	-1,783	0,703	-0,951	0,731	-0,151	62,603
SSS	2010	0,933	-1,011	0,525	0,056	0,531	0,195	72,104
Sunrise	2010	-0,423	0,422	0,261	-0,647	-1,225	-0,202	61,190
SVCL	2010	0,579	-2,121	-0,838	-1,959	2,134	-0,588	50,592
Tadbirkor Invest	2010	0,103	1,196	-0,434	0,511	0,481	0,367	76,822
Tamweelcom	2010	0,747	-0,357	-0,365	-0,738	1,954	0,156	71,035
TGMP	2010	0,876	1,676	0,548	-0,798	-0,038	0,643	84,410
TMSS	2010	1,006	-0,678	0,617	-0,065	-0,354	0,199	72,200
Trident Microfinance	2010	0,776	-1,492	0,394	-1,202	0,855	-0,154	62,528
UCADE Latacunga	2010	0,642	1,404	0,360	-0,990	1,887	0,655	84,744
UCADE Santo Domingo	2010	0,555	0,445	0,528	0,190	0,658	0,478	79,864
UF SPL	2010	0,943	-1,567	0,340	-0,579	-0,569	-0,196	61,359
Ujivan	2010	0,929	-0,501	0,440	-0,564	0,020	0,148	70,814
UNRWA	2010	-0,479	-0,291	0,258	0,481	0,252	-0,054	65,279
UNRWA- JOR	2010	-0,422	-0,801	-0,180	-0,768	-0,554	-0,534	52,081
USTOI	2010	-0,573	2,010	-1,342	-0,789	-1,174	-0,199	61,294
VFS	2010	0,998	-1,219	0,644	-0,399	-0,177	0,038	67,779
Vital Finance	2010	0,267	-1,023	-0,047	2,629	1,423	0,385	77,314
World Relief - HND	2010	0,514	-0,563	-0,487	0,381	-0,312	-0,064	64,997
WSE	2010	1,168	2,118	1,787	0,276	-0,408	1,211	100,000
XacBank	2010	-0,744	0,819	1,268	0,218	1,710	0,466	79,557
ACCESS	2011	0,160	2,305	-1,072	0,249	1,301	0,575	86,221
AccessBank	2011	-1,086	-0,584	0,225	-0,078	0,496	-0,366	58,405
ACF	2011	0,411	1,184	-1,528	-1,389	0,430	-0,070	67,155

ACME	2011	0,326	-1,141	-1,383	2,459	0,698	-0,004	69,099
Actuar Caldas	2011	0,211	2,276	0,610	0,066	0,860	0,845	94,208
Actuar Tolima	2011	0,331	2,174	-0,190	-0,116	-0,013	0,567	85,997
Adhikar	2011	1,052	-0,934	0,857	-0,504	0,129	0,183	74,635
ADIM	2011	0,822	0,754	-1,449	0,874	-0,661	0,190	74,843
ADRI	2011	-6,356	-1,287	0,059	-2,101	1,012	-2,342	0,000
Advans Cameroun	2011	-1,154	0,207	-0,405	1,074	0,256	-0,167	64,285
AFK	2011	-0,816	-0,593	0,376	0,313	0,105	-0,243	62,046
AFODENIC	2011	-0,264	0,905	1,200	1,333	0,244	0,622	87,617
Agroinvest - Montenegro	2011	-0,245	0,410	0,366	-0,239	-1,653	-0,117	65,756
AgroInvest - Serbia	2011	-0,039	-0,415	-0,374	-0,101	-0,170	-0,223	62,644
Al Tadamun	2011	1,043	1,766	-0,517	-0,288	-2,138	0,344	79,389
ALIDé	2011	0,926	-0,615	-0,277	1,038	-0,663	0,148	73,589
Al-Thiqa	2011	-0,670	-0,704	0,305	0,040	-0,047	-0,301	60,317
Alwatani	2011	0,504	-0,572	-0,531	-1,024	0,901	-0,162	64,449
AMC de R.L.	2011	-0,087	-0,238	0,027	-0,174	0,681	-0,029	68,370
AML	2011	0,926	-1,555	1,047	-0,653	0,004	-0,003	69,132
AMSSF/MC	2011	0,550	0,296	-0,764	-0,156	0,549	0,112	72,547
Apoyo Integral	2011	-0,244	0,079	0,407	0,002	-1,096	-0,090	66,566
Arnur Credit	2011	-0,402	0,459	0,443	-0,665	0,259	0,012	69,565
Arohan	2011	0,731	-1,717	0,262	-1,098	-2,167	-0,568	52,434
ASA India	2011	0,970	-1,423	0,579	-0,499	-2,713	-0,331	59,444
ASA Philippines	2011	0,900	0,153	-1,060	-0,801	-0,407	-0,088	66,617
ASALA	2011	0,592	1,948	-0,324	1,634	0,843	0,928	96,654
ASEI	2011	0,610	1,316	-1,242	-0,925	-0,357	0,062	71,052
ASKI	2011	0,506	-0,679	-0,795	-0,181	0,045	-0,204	63,185
Asociación SHARE	2011	0,227	-0,110	0,711	-0,476	1,781	0,306	78,267
Avance	2011	-0,954	0,895	-0,201	-1,262	0,006	-0,292	60,593
Azercredit	2011	-0,019	-0,550	-0,137	0,193	0,265	-0,108	66,034
Azeri Star	2011	0,324	-0,919	-1,082	-0,121	0,456	-0,318	59,828
Bai Tushum	2011	-0,530	-0,300	0,626	1,767	0,012	0,178	74,473
Bancamía	2011	0,188	0,669	-0,188	0,071	0,420	0,237	76,229
Banco ADOPEM	2011	0,442	-0,111	-0,598	-0,162	0,510	0,011	69,535
Banco FIE	2011	-0,758	0,553	0,982	1,192	1,008	0,413	81,433
Banco Popular	2011	-1,019	-0,962	-0,031	0,152	0,067	-0,502	54,373
Banco Solidario	2011	-0,242	0,174	0,356	0,182	0,842	0,167	74,157
BancoSol	2011	-0,882	-0,376	0,760	1,149	0,382	0,030	70,112
Bank Eshkata	2011	-3,057	-1,594	-0,043	1,782	-0,544	-1,059	37,935
BEES	2011	0,964	-1,276	0,563	0,035	0,114	0,097	72,100
BPR Pinang Artha	2011	-0,643	-0,321	0,024	0,243	-0,110	-0,232	62,361
BRAC	2011	1,023	-1,200	0,398	0,330	0,493	0,187	74,765
BSFL	2011	0,421	-1,534	0,768	-1,505	-2,663	-0,629	50,643
BZMF	2011	-0,733	-0,522	0,292	0,025	-0,381	-0,317	59,841
Cashpor MC	2011	0,991	-1,189	0,580	-0,521	-0,002	0,031	70,131
Caspian Invest	2011	-0,291	-0,904	-0,560	-0,556	-2,282	-0,758	46,829
CAURIE Micro Finance	2011	1,190	0,353	0,135	1,638	1,058	0,828	93,693
CCC	2011	-0,116	1,349	1,416	-0,953	0,533	0,493	83,794

CDOT	2011	1,009	-0,438	0,572	-0,271	-0,877	0,159	73,922
CEADe	2011	0,035	1,313	-0,517	-0,652	-0,592	0,059	70,961
CEFAM	2011	0,010	1,072	0,403	-0,252	1,082	0,427	81,843
CEPRODEL	2011	0,006	-0,221	0,373	0,551	0,422	0,156	73,831
Chaitanya	2011	0,921	-1,431	0,239	-0,494	0,009	-0,112	65,909
CIDRE	2011	-1,689	-0,337	1,055	1,335	-0,596	-0,212	62,946
CMEDFI	2011	0,882	-0,500	-1,436	-0,331	-0,096	-0,221	62,687
COAC 4 de Octubre	2011	-0,451	1,604	1,294	0,064	0,650	0,606	87,128
COAC Kullki Wasi	2011	0,075	-0,748	0,594	0,414	0,909	0,124	72,902
COAC La Benéfica	2011	-0,171	0,486	0,772	0,123	1,622	0,425	81,788
COAC Luz del Valle	2011	-0,355	0,831	0,980	-0,050	0,727	0,372	80,215
COAC MCCH	2011	-0,299	1,512	0,925	0,779	0,322	0,627	87,758
COAC Padre Vicente	2011	0,367	1,296	0,807	-0,182	1,443	0,717	90,410
COMERCIACOOP	2011	-0,507	0,301	0,280	-1,433	0,551	-0,177	63,986
Compartamos Banco	2011	0,642	0,082	-1,939	-0,957	0,430	-0,288	60,705
Confiar	2011	-1,006	2,194	0,965	-0,091	0,832	0,520	84,593
Coop Avances	2011	-0,332	0,030	0,357	1,020	1,007	0,255	76,753
COOPROGRESO	2011	-1,386	0,278	0,721	-0,002	-0,045	-0,190	63,620
CrediAmigo	2011	0,406	0,194	0,246	-0,473	-0,018	0,138	73,309
CREDIOESTE	2011	-0,600	0,521	-0,280	-0,399	0,386	-0,121	65,651
Crédito Solidário	2011	0,318	0,370	-0,794	0,156	-0,007	0,044	70,537
CREDO	2011	0,032	-0,538	0,048	0,580	-0,067	-0,030	68,348
Crezcamos	2011	0,175	0,117	-0,402	-0,643	0,941	0,002	69,284
CRYSOL	2011	0,477	-0,259	0,196	0,641	0,757	0,297	78,018
Crystal	2011	-0,019	0,458	0,033	0,246	0,626	0,221	75,750
CSC	2011	0,813	0,295	-0,452	-0,234	-3,330	-0,193	63,535
CTS	2011	0,796	0,867	1,085	-1,194	-1,742	0,280	77,498
CU Sawiran	2011	-0,152	-0,412	0,952	0,063	-0,157	0,041	70,426
DBACD	2011	0,500	0,031	0,552	-0,370	0,277	0,236	76,197
Diaconia	2011	0,332	-0,807	0,546	0,712	0,634	0,190	74,841
Disha Microfin	2011	0,874	-1,281	0,358	-1,201	0,060	-0,170	64,215
D-Miro	2011	0,281	0,393	0,890	0,072	0,161	0,385	80,619
Doveriye- Bulgaria	2011	-1,489	0,953	1,157	0,105	-0,177	0,036	70,276
ECLOF - ARM	2011	-0,450	-0,018	1,090	0,238	-0,929	0,020	69,829
EKI	2011	-0,312	0,361	0,576	0,012	-1,205	-0,017	68,721
EMFPL	2011	1,115	-1,173	0,624	0,381	-0,632	0,149	73,635
EMI	2011	0,582	0,617	-1,338	0,418	0,058	0,119	72,740
Emprender	2011	0,292	-0,324	-0,394	-0,287	0,033	-0,116	65,807
Enda	2011	0,654	0,425	0,558	0,025	0,825	0,500	83,998
Equity Bank	2011	-0,591	-0,797	0,625	2,851	1,394	0,361	79,895
ESAF	2011	1,027	1,037	0,623	-0,527	0,008	0,593	86,749
Express Finance	2011	-2,158	1,463	0,263	-1,551	-0,217	-0,475	55,191
FADEMYPE	2011	0,179	0,241	0,035	0,151	-0,814	0,050	70,716
Farm Credit Armenia	2011	-1,632	-0,851	0,487	0,557	1,865	-0,284	60,832
Fassil FFP	2011	-1,705	-0,058	0,595	0,542	-0,030	-0,303	60,284
FDL	2011	0,080	0,213	0,356	1,180	0,326	0,367	80,071
FFSA	2011	-1,619	0,492	1,375	-1,136	-0,263	-0,273	61,154

FIDERPAC	2011	-0,013	-0,392	0,588	-0,351	0,803	0,054	70,829
FIE Gran Poder	2011	-0,854	1,151	-1,000	-1,160	0,367	-0,306	60,170
FinAgro	2011	-0,968	-1,118	0,305	0,345	-0,045	-0,440	56,207
FINANCIA CAPITAL	2011	0,148	1,658	0,850	0,884	1,604	0,935	96,853
Financiera Fama	2011	0,198	0,080	-0,545	0,251	0,423	0,052	70,770
FINSOL	2011	-2,542	-0,743	0,349	1,194	1,196	-0,522	53,798
First MicroCredit Company	2011	-0,127	-0,221	0,346	0,133	0,204	0,023	69,901
FMM Bucaramanga	2011	0,243	0,750	-0,463	-0,649	0,630	0,128	73,009
FMM Popayán	2011	0,321	0,011	-0,101	-0,497	0,730	0,078	71,540
FODEMI	2011	0,428	-0,555	0,352	-0,570	0,488	0,024	69,940
Fomentamos	2011	0,471	0,849	-1,366	-0,827	-0,075	-0,071	67,136
FONCRESOL	2011	0,568	-0,466	0,603	0,388	-0,061	0,225	75,862
FONDECO	2011	0,019	-0,819	0,342	0,205	0,018	-0,091	66,525
FONDESOL	2011	0,463	-1,212	-0,338	-0,461	2,006	-0,080	66,871
FUBODE	2011	0,377	-0,560	0,234	0,045	-0,446	-0,024	68,519
FUDEMI	2011	0,138	0,533	-0,537	-0,077	-0,057	0,043	70,487
FULM	2011	0,035	1,866	0,993	0,209	-0,304	0,665	88,875
FUNBODEM	2011	-0,282	0,701	0,745	0,473	0,101	0,326	78,847
Fundación 4i-2000	2011	0,274	-0,555	-1,102	-0,524	0,100	-0,350	58,875
Fundación Adelante	2011	0,679	0,134	-2,260	0,128	-1,120	-0,334	59,366
Fundación Amanecer	2011	-0,244	1,223	0,126	-0,310	0,747	0,289	77,756
Fundación CAMPO	2011	-0,077	-0,684	0,434	0,574	0,723	0,068	71,245
Fundación Esperanza	2011	0,698	0,167	-1,253	-0,261	-0,306	-0,087	66,665
FUNDAHMICRO	2011	0,519	0,074	-0,148	0,222	-0,426	0,124	72,902
FUNDAMIC	2011	0,395	1,246	0,335	0,264	1,659	0,711	90,236
FUNDEA	2011	-0,095	-0,803	0,004	0,111	1,005	-0,093	66,467
FUNDESER	2011	0,140	-0,683	-0,784	0,891	0,365	-0,106	66,104
FUNDESPE	2011	0,145	-0,118	-0,656	-0,653	-0,711	-0,300	60,344
FUNDEVI	2011	-0,959	-0,451	0,777	1,049	0,509	-0,008	68,976
FUNED	2011	0,155	-0,224	-0,480	0,407	-1,684	-0,231	62,401
FUNSALDE	2011	-0,164	-0,423	-0,633	-0,865	-1,042	-0,529	53,602
General Toshevo	2011	-1,493	0,653	1,252	-0,002	1,255	0,123	72,862
Génesis Empresarial	2011	0,491	-0,752	-0,044	0,369	0,832	0,099	72,141
GFSPL	2011	0,868	-1,601	0,390	-0,724	0,032	-0,172	64,152
Gramma Vidiyal Microf.	2011	0,880	-1,380	0,315	-1,012	0,260	-0,149	64,818
GU	2011	0,990	-0,718	0,752	-0,477	-0,079	0,178	74,489
GUARDIAN	2011	1,122	-0,419	0,912	0,180	-0,926	0,330	78,966
HamkorBank	2011	-4,416	-1,570	0,101	1,907	0,929	-1,231	32,845
HDH OPDF	2011	-0,113	-0,381	-0,049	0,621	0,953	0,067	71,207
Hekima	2011	1,385	0,757	-1,843	5,364	-0,030	1,041	100,000
HOPE	2011	-0,686	-0,120	-1,618	-0,562	-0,784	-0,728	47,714
Horizonti	2011	0,605	1,240	0,533	0,179	0,725	0,693	89,697
ICC BluSol	2011	-0,235	0,465	-0,937	-0,282	0,444	-0,138	65,148
IDF Financial Services	2011	1,022	0,064	0,904	-0,501	0,910	0,515	84,445
IDH	2011	0,585	0,679	-1,451	0,273	0,094	0,093	71,985
Imkoniyat Hovar	2011	0,248	0,812	-0,448	1,382	0,054	0,400	81,043
IMON	2011	-0,240	-0,217	0,422	1,128	0,032	0,142	73,433

INMAA	2011	0,349	1,097	-0,471	-0,267	1,727	0,423	81,728
INSOTEC	2011	-0,166	0,236	-0,084	-0,233	0,135	-0,028	68,384
JSC Bank Constanta	2011	-1,071	0,328	0,149	-0,014	0,533	-0,140	65,078
Juhudi Kilimo	2011	0,186	0,098	-0,098	1,384	-0,685	0,197	75,044
KAMURJ	2011	0,190	0,963	0,365	-0,310	0,537	0,375	80,299
KBSLAB	2011	0,409	-1,497	0,568	-0,121	-0,059	-0,159	64,536
KEP	2011	-0,819	-0,295	0,443	-0,438	-1,008	-0,398	57,457
Khan Bank	2011	-0,788	1,235	1,310	0,247	0,108	0,390	80,759
KosInvest	2011	-0,332	-0,245	0,064	0,013	-0,122	-0,154	64,681
KWFT	2011	0,950	0,269	0,191	1,880	-1,173	0,539	85,160
LAPO-NGR	2011	1,012	1,005	-0,849	0,592	-0,351	0,417	81,565
Lazika Capital	2011	-0,007	-0,129	0,185	0,004	-0,508	-0,052	67,693
Lead Foundation	2011	0,936	0,192	0,101	-0,485	-0,925	0,158	73,895
LIDER	2011	-0,456	0,249	0,336	-0,098	-0,759	-0,102	66,217
Mahashakti	2011	0,967	-0,817	0,831	-0,591	-2,636	-0,139	65,121
Matin	2011	-0,998	-1,532	0,237	1,642	-0,891	-0,456	55,744
MBK Ventura	2011	1,092	2,240	-0,294	-0,367	1,888	0,954	97,412
MCF Zambia	2011	0,723	-1,011	-5,750	-0,004	2,054	-0,973	40,452
MCN	2011	-0,459	-1,070	-1,541	2,700	0,570	-0,221	62,700
MDF	2011	-0,547	0,851	1,122	-0,238	0,101	0,252	76,666
MDO Arvand	2011	-0,116	-0,401	0,176	0,867	-0,061	0,032	70,179
MECREF	2011	-0,605	2,174	0,524	3,574	-5,121	0,450	82,516
MFW	2011	0,928	1,894	0,080	-0,017	0,332	0,779	92,252
MI-BOSPO	2011	0,480	0,500	0,322	0,236	-0,096	0,351	79,602
MiCredito	2011	-0,201	0,301	-0,524	-0,255	0,352	-0,091	88,406
MICREDITO	2011	-0,006	0,897	1,041	0,658	1,069	0,649	66,542
MicroCred - SEN	2011	-0,476	-1,068	-0,414	1,598	0,075	-0,224	62,603
Microfinanciera Prisma	2011	0,141	-0,196	-0,586	0,924	-1,511	-0,150	64,795
Microserfin	2011	-0,386	1,109	-0,285	-0,839	0,517	0,029	70,090
MIKRA	2011	0,382	1,324	-0,052	-0,257	-0,127	0,368	80,102
Mikro ALDI	2011	-0,109	2,019	0,389	-0,190	-0,561	0,448	82,472
Mikrofond	2011	-1,626	0,864	0,402	-0,681	0,453	-0,231	62,413
MLO HUMO	2011	-0,080	-0,726	-0,254	0,427	0,419	-0,139	65,126
MMFL	2011	1,167	1,319	1,153	-0,097	-0,101	0,864	94,753
Moldir	2011	-1,682	-0,066	-2,362	-1,163	-1,145	-1,285	31,245
MUDE	2011	0,894	1,447	0,653	-0,326	1,030	0,806	93,041
Nachala	2011	-4,387	1,313	-4,140	-2,091	-1,947	-2,318	0,708
NEED	2011	0,960	-1,033	0,842	-0,246	-1,498	-0,011	68,898
Nor Horizon	2011	-0,260	-0,260	0,797	0,206	-0,134	0,040	70,404
NWTF	2011	0,957	0,607	-0,828	-0,452	0,077	0,194	74,959
ODEF Financiera	2011	-0,219	-0,636	0,010	0,596	0,990	-0,013	68,833
OMLA	2011	-1,294	0,357	-1,360	-1,671	-2,014	-1,043	38,388
Omni Finance	2011	-3,221	-2,464	-0,418	-3,221	1,332	-1,964	11,168
OXUS - KGS	2011	-0,434	-0,597	-1,107	0,245	-0,440	-0,505	54,302
OXUS - TJK	2011	-0,616	-0,906	0,124	0,606	-0,851	-0,374	58,184
Partner	2011	-0,198	0,647	0,709	0,255	-0,018	0,282	77,568
Phoenix +	2011	-0,072	-1,296	-0,468	0,960	-0,245	-0,310	60,077

Popular Kasa-Kystendil	2011	-0,566	0,613	0,574	-0,026	-0,857	0,004	69,341
Pro Mujer - ARG	2011	0,654	0,798	-3,189	-0,445	0,742	-0,249	61,869
Progresar	2011	-0,012	0,924	-5,600	-0,427	-0,158	-0,994	39,857
Sahara Utsarga	2011	0,956	-1,605	0,457	-0,541	-2,381	-0,374	58,176
Saija	2011	0,562	-1,345	-0,555	-0,703	-0,001	-0,389	57,736
Sajida	2011	0,844	-1,054	0,418	-0,036	-0,002	0,064	71,111
Samasta	2011	0,810	-1,004	0,552	-1,454	0,073	-0,119	65,707
Sarala	2011	0,615	-2,083	-0,130	-2,567	1,282	-0,615	51,052
Sarvodaya Nano Finance	2011	1,020	0,830	1,263	-0,898	-0,057	0,605	87,098
Sator	2011	-2,710	0,199	-0,127	-1,716	-1,340	-1,171	34,610
SCNL	2011	0,687	-1,683	0,578	-1,056	-0,844	-0,355	58,745
SEF-ARM	2011	0,053	-0,228	0,390	-0,159	0,026	0,016	69,710
SKDRDP	2011	0,783	0,471	1,363	-0,294	-0,075	0,561	85,809
SMILE	2011	0,914	-1,786	0,133	-0,733	0,058	-0,254	61,721
SOGESOL	2011	-0,129	-0,679	-1,784	3,146	0,777	0,013	69,601
Sonata	2011	0,981	-1,322	0,419	-0,421	-0,011	-0,023	68,545
Spandana	2011	0,622	-1,549	0,753	-1,789	-0,491	-0,380	57,981
SSS	2011	1,058	-0,600	0,652	0,358	-0,058	0,338	79,220
Sunrise	2011	-0,299	0,640	0,056	-0,434	-0,612	-0,054	67,625
SVCL	2011	0,622	-2,090	-0,345	-2,172	0,213	-0,715	48,084
Tadbirkor Invest	2011	0,874	1,000	-0,721	0,095	-0,301	0,331	78,995
Tamweelcom	2011	0,687	-0,071	-0,384	-0,723	-0,752	-0,094	66,459
TGMP	2011	0,947	2,256	1,450	-0,660	-0,893	0,914	96,228
TMSS	2011	0,973	-0,788	0,585	-0,272	-0,006	0,162	74,026
Trident Microfinance	2011	0,504	-2,004	0,721	-2,603	-1,136	-0,730	47,649
UCADE Latacunga	2011	0,837	1,667	0,646	-0,044	1,206	0,905	95,965
UCADE Santo Domingo	2011	0,609	0,400	0,708	0,408	0,597	0,545	85,344
UFSPL	2011	1,042	-1,438	0,502	-0,255	-1,859	-0,197	63,413
Ujjivan	2011	0,972	-0,667	0,528	-0,489	0,014	0,148	73,610
UNRWA	2011	-0,377	-0,660	-0,485	1,393	0,065	-0,144	64,984
UNRWA- JOR	2011	-0,373	-0,760	-0,620	-1,200	-0,187	-0,625	50,743
USTOI	2011	-0,655	1,677	-2,787	-1,418	-0,417	-0,609	51,221
VFS	2011	1,035	-1,105	0,509	-0,255	-0,033	0,087	71,799
Vital Finance	2011	0,427	-0,938	-0,275	2,836	0,928	0,383	80,536
World Relief - HND	2011	0,606	-0,539	-0,501	0,607	-0,060	0,029	70,081
WSE	2011	1,020	0,850	1,277	-0,566	-0,048	0,665	88,889
XacBank	2011	-1,485	0,704	1,153	0,388	-0,072	0,031	70,131
ACCESS	2012	0,095	1,801	-1,518	-0,514	0,532	0,139	69,415
AccessBank	2012	-1,439	-0,773	0,243	-0,030	0,089	-0,548	48,293
ACF	2012	0,519	1,375	-0,899	-1,387	-0,384	0,044	66,504
ACME	2012	0,288	-1,005	-1,017	2,151	0,022	-0,031	64,182
Actuar Caldas	2012	0,200	2,025	0,578	0,169	0,283	0,726	87,475
Actuar Tolima	2012	0,200	1,821	-0,487	-0,361	-0,043	0,342	75,672
Adhikar	2012	1,017	-1,024	0,798	-0,487	-1,428	-0,031	64,183
ADIM	2012	0,793	0,279	-1,904	0,820	0,062	0,045	66,532
ADRI	2012	-6,247	-0,912	0,427	-1,374	0,241	-2,117	0,000
Advans Cameroun	2012	-1,125	-0,351	0,028	0,907	-0,142	-0,278	56,586

AFK	2012	-0,700	-0,828	0,491	0,081	0,036	-0,287	56,301
AFODENIC	2012	-0,115	0,807	1,085	1,115	0,003	0,557	82,270
Agroinvest - Montenegro	2012	-0,227	0,213	0,182	-0,332	-0,697	-0,106	61,891
AgroInvest - Serbia	2012	0,076	0,179	0,089	0,216	-0,395	0,073	67,389
Al Tadamun	2012	1,025	1,729	-0,824	-0,396	0,023	0,491	80,236
ALIDé	2012	0,905	-0,729	-0,133	0,760	0,555	0,235	72,374
Al-Thiqa	2012	-0,684	-0,723	0,458	0,138	-0,329	-0,296	56,047
Alwatani	2012	0,654	-0,274	-0,097	-0,317	0,052	0,058	66,913
AMC de R.L.	2012	-0,082	-0,132	0,070	-0,065	0,244	-0,025	64,382
AML	2012	0,967	-1,543	1,024	-0,504	0,028	0,033	66,147
AMSSF/MC	2012	0,546	0,024	-0,904	-0,269	0,336	-0,025	64,382
Apoyo Integral	2012	-0,290	-0,617	0,294	-0,128	-0,481	-0,248	57,525
Arnur Credit	2012	-0,261	0,517	0,441	-0,712	0,967	0,137	69,346
Arohan	2012	0,774	-1,740	0,189	-1,059	1,071	-0,210	58,679
ASA India	2012	1,005	-1,407	0,514	-0,451	-1,450	-0,182	59,533
ASA Philippines	2012	0,942	0,118	-1,362	-0,578	0,128	-0,052	63,541
ASALA	2012	0,610	1,953	-0,048	0,869	0,366	0,818	90,299
ASEI	2012	0,797	1,568	-0,890	-0,076	0,444	0,469	79,569
ASKI	2012	0,507	-0,633	-0,664	-0,156	-0,422	-0,214	58,544
Asociación SHARE	2012	0,305	-0,530	0,288	-0,345	0,375	0,004	65,269
Avance	2012	-0,817	0,404	-0,068	-0,825	0,388	-0,235	57,917
Azercredit	2012	-0,071	-0,502	-0,091	0,100	0,093	-0,135	60,978
Azeri Star	2012	0,312	-1,035	-1,032	-0,216	0,008	-0,404	52,710
Bai Tushum	2012	-0,879	-0,248	0,706	1,867	-0,851	0,026	65,927
Bancamía	2012	0,022	0,451	-0,243	-0,466	0,053	0,001	65,161
Banco ADOPEM	2012	0,435	-0,100	-0,471	-0,252	0,221	-0,009	64,848
Banco FIE	2012	-0,829	0,313	0,995	1,126	0,508	0,271	73,480
Banco Popular	2012	-0,836	-0,760	-0,086	0,230	0,082	-0,398	52,890
Banco Solidario	2012	-0,246	0,297	0,352	0,086	0,019	0,088	67,850
BancoSol	2012	-0,961	-0,145	0,805	1,204	0,054	0,045	66,509
Bank Eskhata	2012	-2,688	-1,529	-0,159	1,752	-0,004	-0,905	37,303
BEES	2012	0,813	-1,104	0,360	-0,252	0,417	0,044	66,495
BPR Pinang Artha	2012	-0,104	0,034	-0,173	-0,177	10,249	1,055	97,590
BRAC	2012	1,020	-1,038	0,547	0,448	-0,228	0,195	71,128
BSFL	2012	0,562	-1,092	0,689	-0,613	-0,789	-0,149	60,552
BZMF	2012	-1,421	-1,166	-0,790	-2,390	-1,394	-1,379	22,719
Cashpor MC	2012	1,011	-1,053	0,750	-0,428	0,439	0,167	70,280
Caspian Invest	2012	-0,165	-1,026	0,901	-0,253	-0,792	-0,243	57,654
CAURIE Micro Finance	2012	1,087	0,703	0,298	0,746	0,787	0,747	88,130
CCC	2012	-0,191	0,928	1,485	-0,404	-0,765	0,324	75,105
CDOT	2012	0,966	-1,058	0,573	-0,655	1,179	0,164	70,187
CEADe	2012	0,336	1,494	-0,514	-0,611	-0,612	0,194	71,108
CEFAM	2012	0,127	1,039	0,540	-0,190	-0,159	0,352	75,963
CEPRODEL	2012	0,042	-0,178	0,350	0,469	0,369	0,154	69,861
Chaitanya	2012	0,961	-1,302	0,542	-0,152	-0,865	-0,052	63,532
CIDRE	2012	-1,728	-0,686	0,713	0,513	-0,007	-0,441	51,584
CMEDFI	2012	0,862	-0,497	-1,516	-0,275	-0,311	-0,257	57,220

COAC 4 de Octubre	2012	-0,626	1,375	1,207	0,381	0,181	0,479	79,876
COAC Kullki Wasi	2012	-0,173	-0,767	0,619	0,318	-0,053	-0,068	63,042
COAC La Benéfica	2012	-0,117	0,422	0,831	0,134	0,601	0,325	75,136
COAC Luz del Valle	2012	-0,403	0,874	1,037	0,066	-0,074	0,309	74,650
COAC MCCH	2012	-0,358	1,733	0,977	0,805	-0,705	0,565	82,504
COAC Padre Vicente	2012	0,375	1,390	0,957	0,093	-0,090	0,645	84,967
COMERCIACOOP	2012	-0,387	0,335	0,392	-0,612	0,293	-0,013	64,742
Compartamos Banco	2012	0,589	0,153	-1,982	-1,130	-0,051	-0,376	53,580
Confiar	2012	-1,211	2,084	1,043	-0,029	-1,108	0,244	72,646
Coop Avances	2012	-0,381	0,099	0,530	1,178	0,655	0,278	73,691
COOPROGRESO	2012	-1,260	0,678	0,863	0,234	0,029	0,018	65,691
CrediAmigo	2012	0,501	0,446	0,497	-0,348	0,397	0,343	75,692
CREDIOESTE	2012	-0,624	1,010	-0,200	-0,314	0,095	-0,011	64,786
Crédito Solidário	2012	0,259	0,708	-0,790	-0,247	0,814	0,140	69,430
CREDO	2012	0,045	-0,522	0,061	0,608	0,260	0,022	65,798
Crezcamos	2012	0,059	-0,047	-0,637	-0,647	0,372	-0,183	59,516
CRYSOL	2012	0,402	-0,536	0,259	0,463	-0,131	0,095	68,044
Crystal	2012	0,058	0,221	-0,032	0,200	0,160	0,113	68,612
CSC	2012	0,907	-0,712	-0,566	-0,461	0,061	-0,092	62,296
CTS	2012	1,022	1,040	1,165	-0,583	-0,346	0,653	85,238
CU Sawiran	2012	-0,031	0,163	0,868	-0,112	0,725	0,270	73,428
DBACD	2012	0,498	0,220	0,471	-0,372	0,187	0,255	72,975
Diaconia	2012	0,258	-0,766	0,590	0,801	0,141	0,147	69,647
Disha Microfin	2012	0,594	-1,576	0,415	-0,901	0,454	-0,220	58,371
D-Miro	2012	0,031	0,120	0,141	-0,485	0,030	-0,006	64,965
Doveriye- Bulgaria	2012	-1,576	1,567	1,303	0,079	-0,726	0,125	68,980
ECLOF - ARM	2012	-0,416	-0,254	0,469	-2,004	0,031	-0,395	52,987
EKI	2012	-0,275	0,373	0,546	0,335	-0,066	0,167	70,284
EMFPL	2012	0,950	-1,416	0,631	-0,425	-0,406	-0,056	63,407
EMI	2012	0,473	-0,074	-1,176	-0,067	1,132	-0,005	64,993
Emprender	2012	0,215	-0,126	-0,313	-0,593	-1,310	-0,270	56,821
Enda	2012	0,625	0,546	0,618	-0,016	0,130	0,450	78,967
Equity Bank	2012	-0,906	-0,807	0,489	2,460	0,665	0,098	68,165
ESAF	2012	1,024	0,745	0,846	-0,517	-1,145	0,439	78,649
Express Finance	2012	-2,006	1,655	0,316	-1,236	0,178	-0,281	56,499
FADEMYPE	2012	-0,120	-0,232	-0,323	-0,158	-0,112	-0,193	59,191
Farm Credit Armenia	2012	-2,471	-0,551	0,506	0,382	0,092	-0,672	44,466
Fassil FFP	2012	-1,919	-0,189	0,618	0,695	-0,324	-0,400	52,836
FDL	2012	-0,001	-0,110	0,184	1,170	0,231	0,218	71,841
FFSA	2012	-2,362	0,221	1,429	-1,215	-0,381	-0,567	47,699
FIDERPAC	2012	0,019	-0,611	0,603	-0,050	-0,454	-0,080	62,673
FIE Gran Poder	2012	-0,816	1,137	-0,941	-0,886	0,057	-0,279	56,567
FinAgro	2012	-0,940	-0,888	0,344	0,093	-0,736	-0,485	50,229
FINANCIA CAPITAL	2012	-0,095	0,236	0,532	1,266	-1,709	0,145	69,591
Financiera Fama	2012	0,331	0,332	-0,513	0,266	0,129	0,128	69,077
FINSOL	2012	-1,781	-0,835	0,213	0,889	0,858	-0,438	51,651
First MicroCredit Company	2012	-0,005	-0,130	0,471	0,438	0,060	0,137	69,347

FMM Bucaramanga	2012	0,400	0,938	-0,505	0,229	0,291	0,310	74,663
FMM Popayán	2012	0,153	0,235	-0,238	-1,036	0,338	-0,070	62,971
FODEMI	2012	0,417	-0,263	0,308	-0,575	0,196	0,050	66,679
Fomentamos	2012	0,392	0,380	-3,314	-0,732	-2,334	-0,837	39,379
FONCRESOL	2012	0,610	-0,417	0,656	0,584	0,283	0,328	75,238
FONDECO	2012	0,023	-0,740	0,555	0,546	-0,818	-0,068	63,052
FONDESOL	2012	0,643	-1,160	-0,089	0,346	0,746	0,020	65,762
FUBODE	2012	0,424	-0,393	0,224	0,294	0,218	0,141	69,474
FUDEMI	2012	0,250	0,447	-0,553	0,238	0,040	0,111	68,545
FULM	2012	0,133	2,249	1,190	0,148	-0,162	0,833	90,753
FUNBODEM	2012	-0,405	0,686	0,589	-0,313	-0,210	0,098	68,157
Fundación 4i-2000	2012	0,459	-0,480	-1,645	0,374	-1,103	-0,382	53,384
Fundación Adelante	2012	0,827	-0,254	-2,163	0,022	-0,334	-0,295	56,062
Fundación Amanecer	2012	-0,282	1,129	0,043	-0,652	0,077	0,110	68,532
Fundación CAMPO	2012	-0,063	-0,671	0,387	0,585	0,202	0,010	65,443
Fundación Esperanza	2012	0,733	0,525	-0,975	-0,122	-0,046	0,117	68,745
FUNDAHMICRO	2012	0,595	0,055	-0,118	0,277	-0,207	0,181	70,690
FUNDAMIC	2012	0,184	0,847	0,208	0,037	0,322	0,343	75,691
FUNDEA	2012	0,118	-0,616	0,053	0,146	0,303	-0,049	63,625
FUNDESER	2012	0,108	-0,463	-0,578	0,736	-1,046	-0,200	58,975
FUNDESPE	2012	0,216	-0,043	-0,727	-0,540	-0,203	-0,202	58,916
FUNDEVI	2012	-0,844	-0,854	0,776	1,060	0,677	-0,054	63,491
FUNED	2012	0,037	-0,415	-0,985	-0,402	0,242	-0,325	55,127
FUNSALDE	2012	0,053	-0,358	-0,631	-0,664	-0,832	-0,395	52,973
General Toshevo	2012	-1,445	0,462	1,167	-0,480	0,369	-0,100	62,054
Génesis Empresarial	2012	0,459	-0,584	-0,029	0,348	0,195	0,059	66,953
GF SPL	2012	0,910	-1,472	0,635	-0,476	0,294	-0,011	64,795
Gram Vidiyal Microf.	2012	0,850	-1,451	0,397	-1,203	0,070	-0,209	58,702
GU	2012	1,112	-0,668	1,123	0,009	0,464	0,436	78,555
GUARDIAN	2012	1,021	-0,340	0,922	-0,537	-0,267	0,283	73,844
HamkorBank	2012	-4,530	-1,543	-0,621	2,077	0,639	-1,409	21,804
HDH OPDF	2012	-0,056	-0,569	0,025	0,543	0,244	-0,038	63,957
Hekima	2012	1,310	0,724	-1,867	5,294	-0,288	0,968	94,900
HOPE	2012	-0,453	0,319	-1,392	-0,182	-0,224	-0,387	53,244
Horizonti	2012	0,543	0,724	0,531	-0,058	0,137	0,446	78,862
ICC BluSol	2012	-0,195	0,401	-0,771	-0,048	-0,029	-0,125	61,305
IDF Financial Services	2012	0,811	0,019	0,781	-1,650	-1,083	0,018	65,690
IDH	2012	0,632	-0,063	-2,312	0,435	-0,427	-0,281	56,494
Imkoniyat Hovar	2012	0,211	0,867	-0,389	1,193	-0,234	0,353	75,996
IMON	2012	-0,329	-0,302	0,339	0,842	0,342	0,069	67,261
INMAA	2012	0,150	-0,502	-0,777	-0,418	-0,267	-0,331	54,948
INSOTEC	2012	-0,176	0,475	0,360	-0,237	0,103	0,113	68,611
JSC Bank Constanta	2012	-0,816	0,470	0,179	0,017	0,357	-0,041	63,874
Juhudi Kilimo	2012	0,321	0,334	0,075	1,361	-0,185	0,380	76,827
KAMURJ	2012	0,160	0,820	0,754	-0,233	-0,187	0,341	75,641
KBSLAB	2012	0,381	-1,442	0,572	0,057	-0,173	-0,137	60,919
KEP	2012	-0,921	0,090	0,485	-0,084	-0,646	-0,229	58,085

Khan Bank	2012	-1,185	1,428	1,498	0,592	-0,308	0,369	76,488
KosInvest	2012	-0,455	-0,166	0,270	-0,204	-0,486	-0,202	58,914
KWFT	2012	0,931	0,395	-0,216	1,968	-0,235	0,600	83,598
LAPO-NGR	2012	0,980	0,623	-1,153	0,597	-0,239	0,267	73,348
Lazika Capital	2012	-0,189	0,009	0,072	0,083	-0,482	-0,078	62,735
Lead Foundation	2012	0,877	-0,420	-0,120	-0,235	0,006	0,089	67,882
LIDER	2012	-0,392	0,505	0,459	0,190	-0,353	0,094	68,026
Mahashakti	2012	0,915	-1,248	0,577	-0,550	-0,877	-0,108	61,807
Matin	2012	-0,699	-0,930	0,271	1,302	-0,854	-0,265	56,979
MBK Ventura	2012	1,083	2,779	0,014	-0,339	0,178	0,959	94,636
MCF Zambia	2012	0,867	-1,439	-4,612	0,575	1,274	-0,803	40,427
MCN	2012	-0,428	-1,134	-1,503	2,379	0,831	-0,241	57,727
MDF	2012	-0,296	0,923	1,227	-0,223	0,362	0,394	77,253
MDO Arvand	2012	-0,206	-0,350	0,291	0,944	-0,178	0,042	66,416
MECREF	2012	-0,102	2,063	0,207	3,536	0,605	1,133	100,000
MFW	2012	0,921	1,576	0,209	-0,090	0,358	0,717	87,191
MI-BOSPO	2012	0,379	0,453	0,273	0,070	0,206	0,308	74,621
MiCredito	2012	-0,229	0,543	-0,381	-0,460	0,291	-0,049	73,122
MICREDITO	2012	-0,063	0,603	-0,121	0,961	0,051	0,260	63,617
MicroCred - SEN	2012	-0,544	-0,985	-0,122	1,483	0,093	-0,180	59,597
Microfinanciera Prisma	2012	0,300	-0,463	-0,618	1,076	-1,034	-0,099	62,079
Microserfin	2012	-0,420	1,011	-0,485	-0,741	-0,002	-0,087	62,452
MIKRA	2012	0,415	0,870	-0,167	-0,480	-0,208	0,200	71,287
Mikro ALDI	2012	-0,079	1,938	0,467	-0,072	-0,183	0,513	80,925
Mikrofond	2012	-1,626	0,995	0,634	-0,753	-0,058	-0,220	58,381
MLO HUMO	2012	-0,105	-0,596	-0,108	0,316	0,028	-0,145	60,668
MMFL	2012	1,003	1,308	1,088	-0,881	-0,090	0,680	86,054
Moldir	2012	-1,161	1,254	-2,502	-1,577	-0,117	-0,791	40,799
MUDE	2012	0,905	1,763	0,446	-0,410	-0,072	0,709	86,938
Nachala	2012	-3,751	0,769	-4,157	-1,396	-1,422	-2,105	0,387
NEED	2012	0,974	-1,016	0,867	-0,331	-2,001	-0,067	63,079
Nor Horizon	2012	-0,275	-0,044	0,925	0,176	-0,017	0,123	68,914
NWTF	2012	1,000	0,766	-0,865	-0,345	0,223	0,270	73,456
ODEF Financiera	2012	-0,202	-0,500	0,057	0,627	0,427	-0,023	64,421
OMLA	2012	-0,616	0,586	-1,458	-0,864	0,047	-0,458	51,062
Omni Finance	2012	-1,907	-2,016	0,149	-1,717	-0,392	-1,320	24,521
OXUS - KGS	2012	-0,323	0,273	-0,013	1,164	-0,486	0,098	68,163
OXUS - TJK	2012	-0,701	-1,082	-0,027	0,746	-0,371	-0,396	52,959
Partner	2012	-0,169	0,767	0,706	0,295	0,124	0,341	75,623
Phoenix +	2012	-0,110	-0,950	-0,497	0,580	-0,189	-0,294	56,080
Popular Kasa-Kystendil	2012	-0,614	0,005	-0,043	-0,713	-0,529	-0,354	54,258
Pro Mujer - ARG	2012	0,686	1,379	-2,787	-0,339	-0,300	-0,116	61,574
Progresar	2012	0,005	0,595	-5,649	-0,680	-0,703	-1,179	28,873
Sahara Utsarga	2012	0,888	-1,772	0,035	-0,897	-0,304	-0,344	54,562
Saija	2012	0,750	-1,107	0,109	-0,600	0,501	-0,071	62,965
Sajida	2012	0,810	-0,776	0,534	0,008	-0,700	0,075	67,437
Samasta	2012	0,824	-0,802	0,432	-1,278	-0,874	-0,168	59,967

Sarala	2012	0,981	-1,443	0,372	-0,665	-0,243	-0,126	61,270
Sarvodaya Nano Finance	2012	0,760	0,997	0,671	-2,371	4,155	0,690	86,367
Sator	2012	-3,677	0,397	-0,606	-0,961	-0,444	-1,280	25,750
SCNL	2012	0,795	-1,540	0,677	-0,762	-0,319	-0,165	60,067
SEF-ARM	2012	0,180	-0,053	0,439	0,054	-0,182	0,116	68,693
SKDRDP	2012	0,624	1,032	1,364	-0,594	-0,087	0,605	83,735
SMILE	2012	0,855	-1,813	0,423	-0,949	-1,058	-0,377	53,547
SOGESOL	2012	0,124	-0,697	-1,713	3,264	-0,379	-0,015	64,681
Sonata	2012	1,000	-1,248	0,717	-0,322	0,344	0,116	68,690
Spandana	2012	0,553	-2,044	0,774	-2,092	-0,911	-0,610	46,368
SSS	2012	1,028	-0,698	0,571	0,452	0,371	0,352	75,954
Sunrise	2012	-0,147	0,734	0,089	0,124	-0,505	0,118	68,766
SVCL	2012	0,721	-1,505	0,308	-1,654	0,190	-0,334	54,849
Tadbirkor Invest	2012	0,794	1,476	-1,356	0,270	-1,678	0,170	70,358
Tamweelcom	2012	0,452	-0,057	-0,154	-0,465	0,708	0,091	67,938
TGMP	2012	0,929	2,016	1,294	-0,608	-0,173	0,906	93,015
TMSS	2012	0,990	-0,850	0,676	-0,133	-1,183	0,061	67,020
Trident Microfinance	2012	0,820	-1,532	1,147	-1,224	0,007	-0,096	62,174
UCADE Latacunga	2012	0,720	1,285	0,494	0,064	0,840	0,723	87,391
UCADE Santo Domingo	2012	0,506	0,417	0,684	0,228	0,188	0,442	78,726
UFSPL	2012	0,430	-2,480	-0,407	-3,622	5,788	-0,484	50,237
Ujjivan	2012	0,978	-0,678	0,540	-0,439	0,407	0,202	71,335
UNRWA	2012	-0,301	-0,348	-1,328	0,985	-0,119	-0,300	55,919
UNRWA- JOR	2012	-0,187	-0,270	-0,717	-0,627	-0,083	-0,371	53,717
USTOI	2012	-1,818	1,934	-1,106	-2,341	-0,231	-0,663	44,729
VFS	2012	1,104	-1,117	0,627	0,030	0,215	0,200	71,283
Vital Finance	2012	0,252	-0,247	-1,134	4,196	2,577	0,722	87,354
World Relief - HND	2012	0,492	-0,691	-0,475	0,507	-1,664	-0,230	58,073
WSE	2012	1,244	1,746	1,525	0,418	-0,850	1,062	97,812
XacBank	2012	-1,648	0,696	1,255	0,574	-0,336	0,002	65,208

Fuente: elaboración propia

ANEXO 5: RESULTADOS DEL CONTRASTE DE MEDIAS PARA EL DESEMPEÑO SOCIAL

5.1. RESULTADOS POR REGIÓN GEOGRÁFICA

AÑO 2010

Tabla A5. 1: Resumen estadístico para índice por región (2010)

REGIÓN	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo
AFRICA	12	71,3206	18,7563	26,2986%	23,8645	97,0878
AMERICA	92	67,2972	11,8293	17,5776%	0	90,6448
ESTE ASIA	8	69,092	10,0017	14,476%	58,9173	89,0051
EUROPA	60	62,457	13,9491	22,3339%	3,74861	86,2075
MONA	13	70,2365	11,8898	16,9282%	52,0811	88,7061
SUR ASIA	43	68,5742	11,08	16,1577%	48,6764	100,0
Total	228	66,7066	12,8298	19,2332%	0	100,0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,775287	0,568445

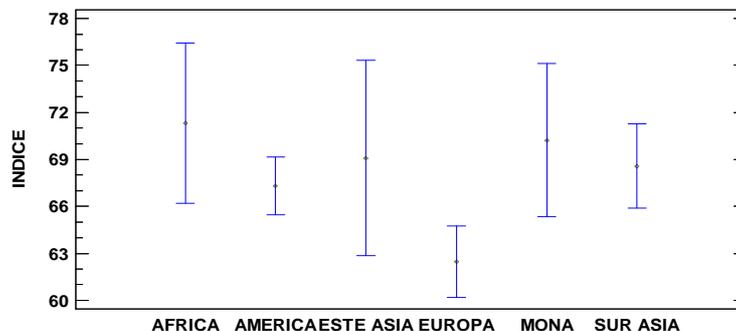
Tabla A5. 2: ANOVA para índice por región (2010)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	1728,61	5	345,721	2,15	0,0602
Intra grupos	35636,4	222	160,524		
Total (Corr.)	37365,0	227			

Tabla A5. 3: Pruebas de múltiple rangos para índice por región (2010)

REGIÓN	Casos	Media	Grupos Homogéneos
EUROPA	60	62,457	X
AMERICA	92	67,2972	X
SUR ASIA	43	68,5742	X
ESTE ASIA	8	69,092	XX
MONA	13	70,2365	X
AFRICA	12	71,3206	X

Gráfico A5. 1: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por región (2010)



AÑO 2011

Tabla A5. 4: Resumen estadístico para índice por región (2011)

REGIÓN	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo
AFRICA	12	76,6114	15,5645	20,3162%	40,4517	100,0
AMERICA	92	71,1034	13,1219	18,4546%	0	96,853
ESTE ASIA	8	71,2982	11,5878	16,2526%	62,3607	97,4121
EUROPA	60	63,8199	16,9663	26,5846%	0,708341	96,2282
MONA	13	74,124	12,9076	17,4136%	50,743	96,6543
SUR ASIA	43	68,8209	11,2651	16,3687%	47,6486	94,7529
Total	228	69,2252	14,3388	20,7133%	0	100,0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,688828	0,632374

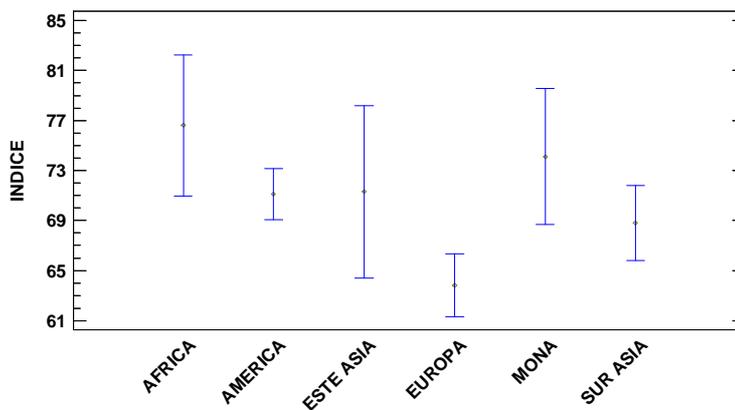
Tabla A5. 5: ANOVA para índice por región (2011)

Fuente	Suma de Cuadrados	GI	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	3085,65	5	617,13	3,14	0,0092
Intra grupos	43586,0	222	196,333		

Tabla A5. 6: Pruebas de múltiple rangos para índice por región (2011)

REGIÓN	Casos	Media	Grupos Homogéneos
EUROPA	60	63,8199	X
SUR ASIA	43	68,8209	XX
AMERICA	92	71,1034	X
ESTE ASIA	8	71,2982	XX
MONA	13	74,124	X
AFRICA	12	76,6114	X

Gráfico A5. 2: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por región (2011)



AÑO 2012

Tabla A5. 7: Resumen estadístico para índice por región (2012)

REGIÓN	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo
AFRICA	12	75,109	17,1917	22,889%	40,4273	100,0
AMERICA	92	65,2288	11,9207	18,2752%	0	87,475
ESTE ASIA	8	72,926	15,5136	21,273%	57,2204	97,5902
EUROPA	60	60,0068	16,7631	27,9353%	0,386904	93,0154
MONA	13	69,0317	12,3285	17,8592%	53,7169	90,2992
SUR ASIA	43	66,6921	10,4451	15,6616%	46,3676	97,812
Total	228	65,1375	13,9874	21,4737%	0	100,0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	2,07912	0,0690346

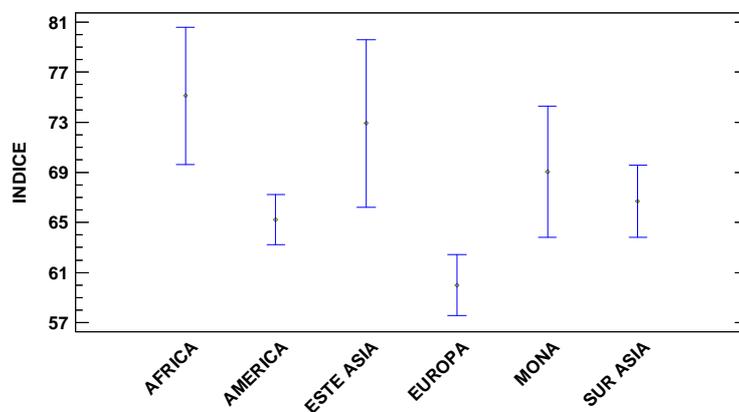
Tabla A5. 8: ANOVA para índice por región (2012)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	3559,76	5	711,951	3,87	0,0022
Intra grupos	40852,3	222	184,019		

Tabla A5. 9: Pruebas de múltiple rangos para índice por región (2012)

REGIÓN	Casos	Media	Grupos Homogéneos
EUROPA	60	60,0068	x
AMERICA	92	65,2288	x
SUR ASIA	43	66,6921	xx
MONA	13	69,0317	xx
ESTE ASIA	8	72,926	xx
AFRICA	12	75,109	x

Gráfico A5. 3: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por región (2012)



5.2. RESULTADOS POR FORMA LEGAL

AÑO 2010

Tabla A5. 10: Resumen estadístico para índice por forma legal (2010)

FORMA LEGAL	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Mínimo
BANCO	18	65,0254	12,1487	18,683%	31,4851
BANCO RURAL	2	65,8535	6,61391	10,0434%	61,1768
IFNB	96	63,5075	12,1779	19,1755%	3,74861
ONG	91	69,4982	13,39	19,2667%	0
OTRO	3	58,7592	6,60042	11,233%	52,0811
UC/COOP	18	72,7565	10,5938	14,5607%	55,8874
Total	228	66,7066	12,8298	19,2332%	0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,246017	0,94148

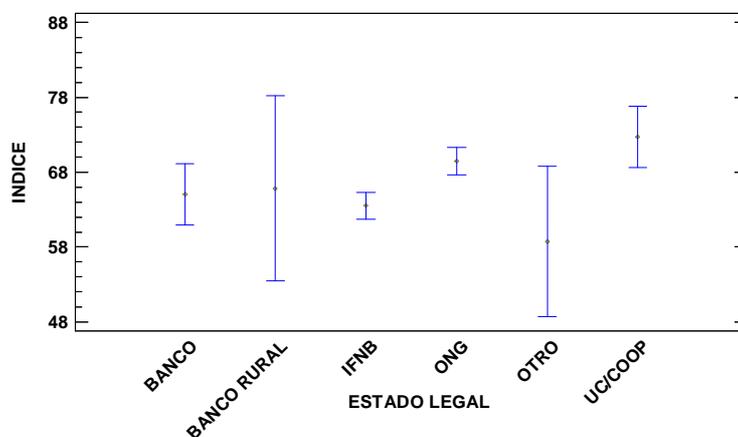
Tabla A5. 11: ANOVA para índice por forma legal (2010)

Fuente	Suma de Cuadrados	GI	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	2592,24	5	518,449	3,31	0,0067
Intra grupos	34772,8	222	156,634		

Tabla A5. 12: Pruebas de múltiple rangos para índice por forma legal (2010)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
OTRO	3	58,7592	XX
IFNB	96	63,5075	X
BANCO	18	65,0254	XX
BANCO RURAL	2	65,8535	XX
ONG	91	69,4982	X
UC/COOP	18	72,7565	X

Gráfico A5. 4: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por forma legal (2010)



AÑO 2011

Tabla A5. 13: Resumen estadístico para índice por forma legal (2011)

FORMA LEGAL	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Mínimo
BANCO	18	67,8643	14,3364	21,1251%	32,8449
BANCO RURAL	2	63,4485	1,53837	2,42459%	62,3607
IFNB	96	65,3992	14,9758	22,899%	0,708341
ONG	91	72,016	13,4499	18,6762%	0
OTRO	3	62,8222	11,1565	17,7589%	50,743
UC/COOP	18	78,5911	9,15007	11,6426%	63,6198
Total	228	69,2252	14,3388	20,7133%	0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,49206	0,782018

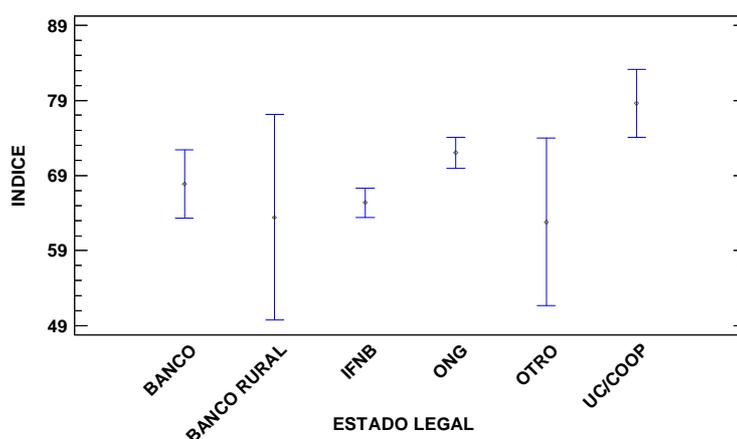
Tabla A5. 14: ANOVA para índice por forma legal (2011)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	3916,06	5	783,212	4,07	0,0015
Intra grupos	42755,6	222	192,593		

Tabla A5. 15: Pruebas de múltiple rangos para índice por forma legal (2011)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
OTRO	3	62,8222	XXX
BANCO RURAL	2	63,4485	XXX
IFNB	96	65,3992	X
BANCO	18	67,8643	XX
ONG	91	72,016	XX
UC/COOP	18	78,5911	X

Gráfico A5. 5: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por forma legal (2011)



AÑO 2012

Tabla A5. 16: Resumen estadístico para índice por forma legal (2012)

FORMA LEGAL	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo
BANCO	18	61,4103	14,0751	22,9198%	21,8039
BANCO RURAL	2	79,2546	25,9304	32,7178%	60,9191
IFNB	96	62,1083	12,7708	20,5622%	0,386904
ONG	91	66,9301	14,3713	21,4721%	0
OTRO	3	58,2096	5,97667	10,2675%	53,7169
UC/COOP	18	75,5437	11,6399	15,4082%	54,2582
Total	228	65,1375	13,9874	21,4737%	0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,645768	0,665006

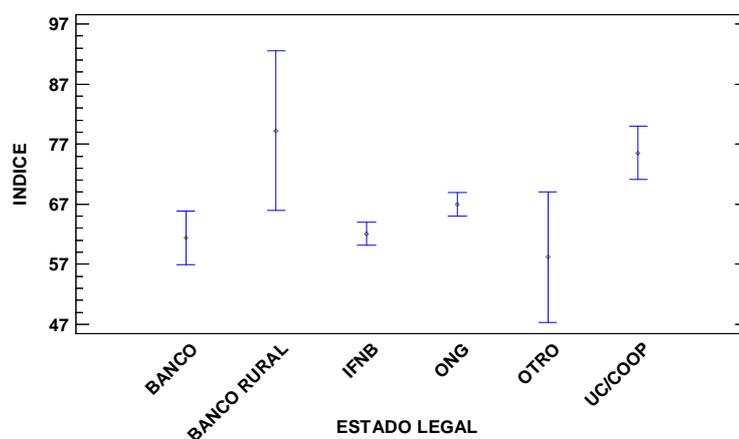
Tabla A5. 17: ANOVA para índice por forma legal (2012)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	3915,12	5	783,023	4,29	0,0010
Intra grupos	40496,9	222	182,418		
Total (Corr.)	44412,0	227			

Tabla A5. 18: Pruebas de múltiple rangos para índice por forma legal (2012)

FORMA LEGAL	Casos	Media	Grupos Homogéneos
OTRO	3	58,2096	XX
BANCO	18	61,4103	XX
IFNB	96	62,1083	X
ONG	91	66,9301	X
UC/COOP	18	75,5437	X
BANCO RURAL	2	79,2546	XXX

Gráfico A5. 6: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por forma legal (2012)



5.3. RESULTADOS POR TAMAÑO:

AÑO 2010

Tabla A5. 19: Resumen estadístico para índice por tamaño (2010)

TAMAÑO	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo
Grande	104	68,3093	9,64466	14,1191%	31,4851	94,1779
Mediana	68	65,9726	15,8793	24,0696%	0	100,0
Pequeña	56	64,6217	13,713	21,2205%	23,8645	97,0878
Total	228	66,7066	12,8298	19,2332%	0	100,0

Verificación de Varianza

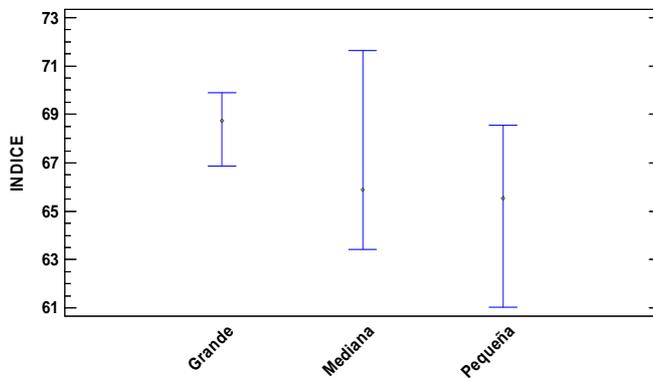
	Prueba	Valor-P
Levene's	4,12088	0,0174712

Tabla A5. 20: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2010)

TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	122,663
Mediana	68	112,985
Pequeña	56	101,179

Estadístico = 3,9128 Valor-P = 0,141367

Gráfico A5. 7: Medianas con intervalos al 95% de confianza para índice por tamaño (2010)



AÑO 2011:

Tabla A5. 21: Resumen estadístico para índice por tamaño (2011)

TAMAÑO	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo
Grande	104	69,8713	11,1719	15,9893%	32,8449	97,4121
Mediana	68	71,0151	13,9408	19,6308%	0	96,853
Pequeña	56	65,8517	19,0197	28,8826%	0,708341	100,0
Total	228	69,2252	14,3388	20,7133%	0	100,0

Verificación de Varianza

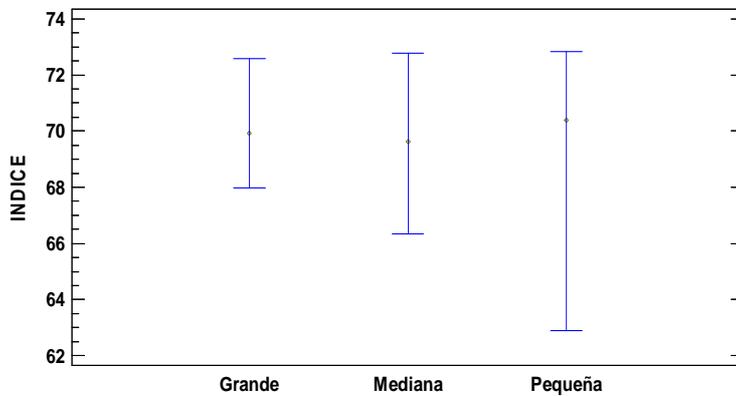
	Prueba	Valor-P
Levene's	4,32868	0,0143003

Tabla A5. 22: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2011)

TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	115,048
Mediana	68	120,088
Pequeña	56	106,696

Estadístico = 1,279 Valor-P = 0,527556

Gráfico A5. 8: Medianas con intervalos al 95% de confianza para índice por tamaño (2011)



AÑO 2012:

Tabla A5. 23: Resumen estadístico para índice por tamaño (2012)

TAMAÑO	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coefficiente de Variación	Mínimo	Máximo
Grande	104	66,0445	10,7919	16,3404%	21,8039	94,6359
Mediana	68	65,3433	14,9039	22,8087%	0	100,0
Pequeña	56	63,2031	17,7023	28,0087%	0,386904	97,5902
Total	228	65,1375	13,9874	21,4737%	0	100,0

Verificación de Varianza

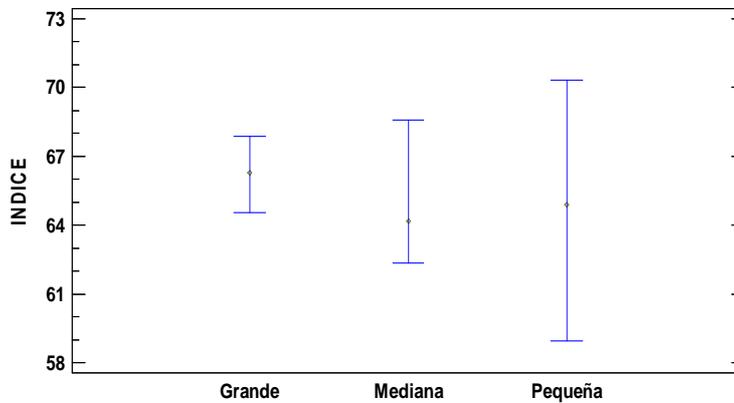
	Prueba	Valor-P
Levene's	4,86136	0,008572

Tabla A5. 24: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por tamaño (2012)

TAMAÑO	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Grande	104	117,452
Mediana	68	112,632
Pequeña	56	111,286

Estadístico = 0,395772 Valor-P = 0,820463

Gráfico A5. 9: Medianas con intervalos al 95% de confianza para índice por tamaño (2012)



5.4. RESULTADOS POR ANTIGÜEDAD

AÑO 2010

Tabla A5. 25: Resumen estadístico para índice por antigüedad (2010)

ANTIGÜEDAD	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo	Rango
Joven	37	64,7212	12,6687	19,5742%	42,7228	97,0878	54,3651
Madura	169	67,9512	11,5531	17,002%	0	100,0	100,0
Nueva	20	60,0272	20,1076	33,4974%	3,74861	90,6448	86,8962
Total	226	66,7211	12,8553	19,2672%	0	100,0	100,0

Verificación de Varianza

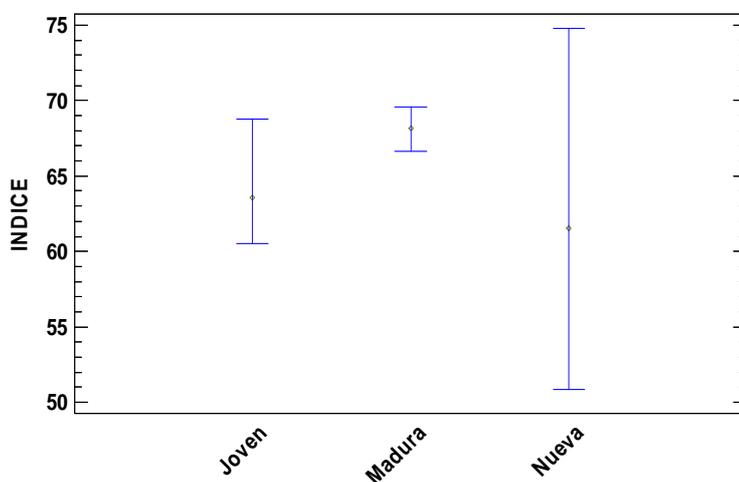
	Prueba	Valor-P
Levene's	3,54539	0,030495

Tabla A5. 26: Prueba de Kruskal-Wallis para índice por antigüedad (2010)

ANTIGÜEDAD	Tamaño Muestra	Rango Promedio
Joven	37	95,3784
Madura	169	120,533
Nueva	20	87,6

Estadístico = 7,93535 Valor-P = 0,0189174

Gráfico A5. 10: Medianas con intervalos al 95% de confianza para índice por antigüedad (2010)



AÑO 2011

Tabla A5. 27: Resumen estadístico para índice por antigüedad (2011)

ANTIGÜEDAD	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo	Rango
Joven	37	65,223	17,6793	27,106%	11,1679	100,0	88,8321
Madura	169	70,5874	13,4806	19,0978%	0	96,853	96,853
Nueva	20	64,0342	12,8416	20,0542%	38,388	90,4098	52,0218
Total	226	69,1292	14,354	20,7641%	0	100,0	100,0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	1,15167	0,317981

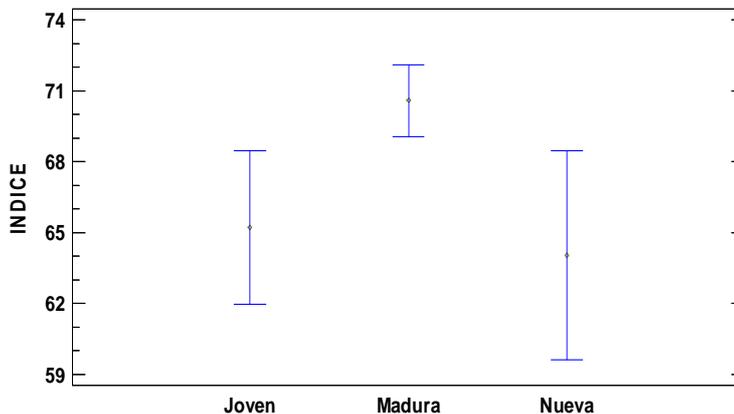
Tabla A5. 28: ANOVA para índice por antigüedad (2011)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	1443,07	2	721,536	3,58	0,0294
Intra grupos	44915,5	223	201,415		

Tabla A5. 29: Pruebas de múltiple rangos para índice por antigüedad (2011)

ANTIGÜEDAD	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Nueva	20	64,0342	XX
Joven	37	65,223	X
Madura	169	70,5874	X

Gráfico A5. 11: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por antigüedad (2011)



AÑO 2012

Tabla A5. 30: Resumen estadístico para índice por antigüedad (2012)

ANTIGÜEDAD	Recuento	Promedio	Desviación Estándar	Coficiente de Variación	Mínimo	Máximo	Rango
Joven	37	62,4113	15,5001	24,8353%	24,5209	94,9005	70,3796
Madura	169	66,2217	13,954	21,0716%	0	100,0	100,0
Nueva	20	60,5527	10,546	17,4163%	40,4273	84,9671	44,5399
Total	226	65,0962	14,0424	21,5718%	0	100,0	100,0

Verificación de Varianza

	Prueba	Valor-P
Levene's	0,60789	0,545399

Tabla A5. 31: ANOVA para índice por antigüedad (2012)

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Entre grupos	893,676	2	446,838	2,29	0,1034
Intra grupos	43474,2	223	194,951		
Total (Corr.)	44367,8	225			

Tabla A5. 32: Pruebas de múltiple rangos para índice por antigüedad (2012)

ANTIGÜEDAD	Casos	Media	Grupos Homogéneos
Nueva	20	60,5527	X
Joven	37	62,4113	X
Madura	169	66,2217	X

Gráfico A5. 12: Medias al 95% (Fisher LSD) para índice por antigüedad (2012)

