

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA



PROYECTO DE GRADO
**“EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DEL SECTOR
MICROEMPRESARIAL “**

TUTOR DE P. DE GRADO : Lic. Jaime Rodríguez Hartel
POSTULANTE : Emerson Marcelo La Fuente Ticona

LA PAZ – BOLIVIA
2009

ÍNDICE

Página

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.-Introducción.....	1
1.2.- Antecedentes.....	2
1.3.- Justificación de La Investigación.....	4
1.4.- Planteamiento del Problema.....	5
1.5.- Objetivos.....	6
1.5.1.- Objetivo General.....	6
1.5.2.- Objetivo Especifico.....	6
1.6.- Formulación de La hipótesis.....	6
1.7.- Variables.....	7
1.7.1.- Variable Dependiente.....	7
1.7.2.- Variable Independiente.....	7
1.8.- Metodología de La Investigación.....	9
1.9.- Alcances.....	9
1.9.1.- Ámbito de Estudio.....	9
1.9.2. - Sector Económico.....	10
1.9.3. - Universo de Estudio.....	10

CAPITULO II

EL ENTORNO SOCIOECONÓMICO BOLIVIANO:

2. El Neoliberalismo.....	14
2.1. Antecedentes.....	14
2.2. Definición de Neoliberalismo.....	14
2.3. Principios del Neoliberalismo.....	15
2.4. Características del Neoliberalismo.....	17
2.5. EL NEOLIBERALISMO EN EL MUNDO.....	18
2.5.1. Marco General del Neoliberalismo en Estados Unidos con relación a Europa	18
2.5.2. El Neoliberalismo en América Latina.....	19
2.5.3. El Neoliberalismo en Bolivia.....	22
2.6. La informalidad y la microempresa.....	28
2.6.1. Origen de la Microempresa.....	31

2.6.2.	La Microempresa en el mercado laboral boliviano.....	35
2.6.3.	El perfil del trabajador microempresarial.....	37
2.6.4.	Categorización y Tamaño de las MyPs.....	40
2.6.5.	Informalidad y pobreza.....	44
2.7.	El Crédito- Orígenes.....	47
2.7.1.	Características generales del crédito.....	49
2.8.	El Crédito en el sector informal.....	50
2.9.	El Microcrédito.....	51
2.10.	El Crédito a la Microempresa y el Sistema Financiero.....	53
2.11.	Otorgamiento de Créditos con Cobertura de Costos.....	55
2.12.	El riesgo crediticio.....	56
2.13.	Condición para el Otorgamiento del Crédito.....	57
2.14.	Condiciones Financieras vs. Crédito.....	57
2.15.	Características peculiares de la Microfinanza.....	58

CAPITULO II

MARCO REGULATORIO

3.	Supervisión y Regulación de las entidades microfinancieras en Bolivia.....	62
3.1.	Antecedentes.....	62
3.2.	Marco Regulatorio de Entidades Microfinancieras.....	63
3.2.1.	Ley de Bancos y Entidades Financieras.....	63
3.3.	Normativa Prudencial.....	68
3.3.1.	Normativa de Cartera.....	68
3.3.2.	Normativa en Microcrédito.....	70
3.3.3.	Normativa de Operaciones Activas y Pasivas.....	71
3.3.4.	Otras Normativas.....	71
3.4.	La Supervisión en el sector microfinanciero.....	77
3.5.	Nuevo Enfoque para la Supervisión de Entidades Microfinancieras.....	80
3.6.-	Retos para la Supervisión de Entidades Microfinancieras.....	83

CAPITULO IV

EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

4.	Breve reseña histórica	84
4.1.	Situación del Sistema Financiero.....	84

4.2.	Regulación Económica Financiera.....	85
4.3.	Cambios Introducidos al Sistema Financiero.....	86
4.4	Estructura del Sistema Financiero.....	88
4.5.	Sector Financiero Formal.....	92
4.5.1.	Sistema Bancario.....	92
4.5.2.	Sistema No Bancario.....	93
4.5.3.	Sector Financiero Semi Formal.....	93
4.5.4.-	Sector Financiero Informal.....	94
4.6.	Segmentación del Mercado Financiero.....	97
4.6.1.-	Volumen de Crédito.....	97
4.6.2.-	Tipo de Garantía.....	97
4.6.3.-	Uso del Crédito.....	98

CAPITULO V

EXPANSION DE LAS MICROFINANZAS

Evolución y Situación Actual

5.	Introducción.....	99
5.1.	Las Etapas en la Evolución de las Microfinanzas en Bolivia.....	100
5.2.	Entidades de Microfinanzas y su Posicionamiento en el Mercado.....	113
5.4.	Instituciones representativas del sector de las microfinanzas.....	118
5.4.1.-	PRODEM de ONG a Banco Comercial - Banco Solidario S.A.....	121
5.4.2.-	Pro - crédito de ONG a FFP y Banco Los Andes Procredit.....	121
5.5.	Indicadores de Mora.....	127
5.5.1.-	Pesadez de cartera.....	127
5.5.2.-	Pesadez de cartera por recuperar, ajustada por castigos.....	128
5.6.	Evolución del Número de Clientes.....	129
5.6.1.	Importancia del análisis de clientes.....	129
5.6.2.	La evolución de clientes de los FFP y Banco Sol.....	130
5.7.-	Evolución de Cartera por Tecnología Financiera.....	130
5.8.-	Profundización de las Micro finanzas.....	134
5.9.	Eficiencia.....	134
5.9.1.	Estabilidad y Sostenibilidad.....	136
5.9.2.	Cobertura.....	137
5.9.2.1.-	Amplitud de la cobertura.....	138

5.9.2.2.- Profundidad de la cobertura.....	139
5.9.3.3.- La cobertura regulada y no regulada.....	139

CAPITULO VI

EVALUACION DE LA TECNOLOGIA MICROCREDITICIA

6. La Importancia De La Tecnología Crediticia En Microfinanzas – Banco Los Andes.....	141
6.1.- Tipos De Tecnologías Crediticias.....	141
6.3.- La Tecnología Aplicada Los Andes FFP – Bco. Los Andes Procredit.....	148
6.4.- Impacto De La Tecnología Crediticia En Crisis Y Competencia.....	150
6.5.- Aspectos Básicos del Análisis de Créditos.....	151
6.6.- Proceso de Análisis Crediticio.....	152
6.7.- Indicadores (Ratios) Financieros.....	157

CAPITULO VII

ANALISIS DEL DESEMPEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

7. Antecedentes.....	162
7.1 Análisis del Sistema Bancario.....	164
7.1.1. Cartera de Créditos.....	165
7.1.2. Análisis Por Tipo de Crédito.....	166
7.1.3 Mora, Calificación y Provisiones.....	166
7.1.4. Destino del Crédito.....	168
7.1.5. Estratificación De Cartera.....	171
7.1.6. Liquidez.....	171
7.1.7. Rentabilidad.....	173
7.1.8. Patrimonio.....	174
7.1.8.1 Análisis de la solvencia patrimonial.....	174
7.2.- Análisis De Las Micro financieras.....	175
7.2.1.- Fondos Financieros Privados.....	175
7.2.1.2 Análisis Por Tipo De Crédito Y Calificación.....	175
7.2.1.3. Mora Y Provisiones.....	177
7.2.1.4. Destino del Crédito.....	178
7.2.1.5. Estratificación de Cartera.....	178
7.2.1.6. Liquidez.....	178

7.2.1.7 Rentabilidad.....	179
7.2.1.8 Patrimonio.....	180

CAPITULO VIII

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

Primera Parte

8. Factores decisivos para el desarrollo microempresarial.....	181
8.1 Procesos de producción.....	183
8.2 Proceso de comercialización.....	184
8.3 Apoyo interinstitucional.....	184

Segunda Parte

MICROFINAZAS E IMPACTO DEL CREDITO EN USUARIOS DEL SECTOR PRODUCCIÓN

(Usuarios Banco Los Andes)

8.3.-Análisis De Microempresarios.....	185
8.4.- Servicios Financieros y sus tecnologías crediticias.....	189
8.5.-Definición de Los Instrumentos de Medición de Resultados.....	190
8.6.-Análisis del Estudio de Caso de muestra de Microempresarios.....	190
8.7.- Desempeño Financiero de Instituciones Microfinancieras con Tecnologías Adecuadas al Sector.....	192

CAPITULO IX

PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

9.1.- Plan Integral de Células Productivas.....	193
9.2.- Análisis, Evaluación o Diagnóstico de la MyPe.....	195
9.3.- Capacitación.....	195
9.4 Asesoramiento Empresarial.....	195
9.5.- Figura Legal a esta Cedula Societaria.....	196
9.6.- Del Financiamiento.....	197
9.7.- Cooperación Internacional.....	198

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	201
Recomendaciones.....	203

BIBLIOGRAFIA.....	205
ANEXOS	
Cartera y Contingente: Cuenta/ Entidad.....	208
Evolución Consolidada de la cartera de créditos ASOFIN.....	211
Grupos financieros Ofrecen créditos no tradicionales.....	214

AGRADECIMIENTOS

En primer instancia a mi madre, a familia por el apoyo incondicional que permanentemente me han brindado.

A todos mis amigos docentes que fueron mis mentores y coadyuvaron en mi formación académica.

También a todos los docentes que brindaron conocimiento y respeto en las aulas del saber universitario demostrando capacidad y esmero, impartiendo sus enseñanzas con amor y vocación. Gracias a ello he culminado con éxito una de las etapas más importante de mi vida.

Un particular agradecimiento a todas las personas que me apoyaron directa e indirectamente en la elaboración de este trabajo.

DEDICATORIA

A MI MADRE, HACEDORA DE VIRTUDES Y
SEÑALADORA DE LOS MEJORES CAMINOS

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.- INTRODUCCION:

Las pequeñas y microempresas juegan un papel importante en la economía del país, generando empleo, y contribuyendo al crecimiento económico y a una distribución más equitativa del ingreso. Estas unidades productivas afrontan determinados problemas, los cuales dentro de la realidad boliviana son problemas de gestión, comercialización, condiciones de trabajo, ámbito tecnológico y principalmente el de carácter financiero, la falta de financiamiento se traduce en la dificultad de adquirir insumos para la producción, problemas para acceder al acceso a mercados más rentables para la venta de sus productos, y desconfianza en la calidad de sus productos, entre otros.

La mayoría de estos problemas de alguna u otra manera se hacen presentes en los microempresarios de sectores populares, que son aquellos que cuentan con menores recursos, varios estudios se han realizado con respecto a este sector en nuestro país demostrando que la mayoría de los microempresarios viven en condiciones de extrema pobreza y presenta serias dificultades en el manejo de sus negocios. Esto incide en su calidad de vida ya que los empleos son de mala calidad, generando constante inestabilidad e inseguridad social. Hay que tener en consideración que la microempresa sea convertido en un vehículo clave para las familias pobres que puedan escapar de esa condición por medios de actividades productivas regidas por los mecanismos del mercado, o sea, pasan a ser una alternativa económica y de subsistencia. Sin embargo uno de los principales problemas lo constituye su evidente dificultad para la acumulación del capital, y en consecuencia, para aumentar sus posibilidades de desarrollo.

El presente trabajo tiene por objetivo buscar los medios necesarios que permitan otorgar financiamiento al más pobre en emprendimientos alternativos como es la microempresa y proponer de forma integral soluciones en el aspecto técnico.

Además el de abordar la comprensión de la realidad microempresarial, la

evolución de las microfinanzas, marco regulatorio y normativo, estructura del sistema financiero y análisis de su desempeño.

El trabajo pretende encontrar mayores oportunidades de desarrollo para el crecimiento económico en el sector de las microempresas por medio del apoyo directo de organismos gubernamentales y/o instituciones financieras que incentiven el proceso de producción con capitales a través de créditos con intereses acordes al costo de oportunidad que tengan ambas partes.

Se tiene la esperanza que estos resultados se constituyan en un instrumento de referencia y sirvan no sólo para conocer los problemas específicos de las Microempresas sino, para fijarse metas de apoyo y desarrollo de vínculos de coordinación interinstitucional y sectorial, de soporte técnico al desarrollo e impulso de la Micro y Pequeña empresa.

Así como también el presente trabajo tiene la intención de ser una herramienta que permita al investigador conocer de manera objetiva las causas, efectos y pronósticos que trascienden las microempresas en nuestro país. Siendo un instrumento que sirva para abordar nuevas interrogantes y para consecuentemente plantear soluciones en beneficio del desarrollo y progreso de nuestra amada patria.

1.2.- ANTECEDENTES.

Mediante la promulgación del Decreto Supremo 21060 de 29 de agosto de 1985, más conocida como la "Nueva Política Económica", se plantea la liberalización de la economía. Así como la libertad cambiaria, importaciones, exportaciones, contrataciones, precios y se liberan las tasas de interés bancario. Todo ello en el marco del concepto de libre mercado, concebido como el acceso de la iniciativa e inversión privada a cualquier área de la economía, es decir, se descentraliza la economía. Pasando de un modelo estatal a un modelo neoliberal, concluyen las subvenciones (harina y carburantes), se inicia la privatización, se ajusta el sistema tributario. En consecuencia este modelo dejó al país más pobre e inequitativo, un Estado al servicio del sector financiero internacional y a las transnacionales.

El neoliberalismo había creado una situación de marginación económica, política y cultura. La mayoría de la población sintió un gran deterioro de sus ingresos, una injerencia de empresas extranjeras en sus territorios y a sus recursos de

sobrevivencia y un ataque frontal a su manera de producir.

El neoliberalismo al oponerse a la intervención redistributiva del estado, perpetuó la desigualdad socioeconómica tradicional y la acrecienta. Este sistema introduce el criterio de que solamente el mercado posee la virtud de asignar eficientemente los recursos; se abandonaron así los esfuerzos por alcanzar la justicia social mediante una estructura progresiva de impuestos y una asignación del gasto público que privilegie a los demás desfavorecidos; y se dejan de lado intentos por la democratización de la propiedad accionaria o la reforma agraria integral.

El neoliberalismo provocó esta crisis al llevar a la desaparición el bien común como objeto central de la política y la economía. El bien común es sustituido por la búsqueda de equilibrio de las fuerzas del mercado.

El 29 de agosto de 1985 fue dictado el decreto 21060. Sus Principales Objetivos fueron:

- Control del gasto público para frenar el agudo déficit fiscal y la contracción de la demanda agregada a fin de controlar el proceso inflacionario.
- La extensiva liberalización de los mercados de bienes y de trabajo y la supresión de restricciones al comercio exterior.
- Eliminación de controles de precios internos.
- Apertura del comercio exterior a través de reducciones arancelarias.
- Libre determinación de tasas de interés.
- Supresión de restricciones al flujo de capital.
- Eliminación de subsidios y la flexibilización y desregularización del mercado de trabajo.
- Se combinaron las políticas fiscales, cambiarias y monetarias acompañadas de medidas de liberalización de los mercados.

Estas situaciones dieron como resultado fenómenos socioeconómicos como el creciente comercio informal ante la imperiosa necesidad de contar con fuentes de trabajo, aspecto que, sin embargo, se ha constituido en uno de los principales generadores de empleo y ha logrado absorber a la mayor parte de la población desempleada.

Siendo este estrato entonces una fuente potencial para apalea la crisis del

desempleo el Gobierno reconoció el rol de la Pequeñas y Microempresas en el desarrollo de la economía, por lo cual formuló políticas para promoverlas y apoyarlas en sus actividades. Sin embargo no fue suficiente por lo que en la actualidad existe un acceso limitado a los servicios financieros de los intermediarios financieros formales, tanto prestamos como facilidades de deposito y oportunidades para la transferencia de fondos, si bien existe variedad de transacciones financieras informales, las contribuciones de estas fuentes de crédito son insuficientes para apoyar el crecimiento de la productividad de las microempresas.

1.3.- JUSTIFICACION

El micro crédito, hoy en día, es el pilar fundamental en el que se sustentan las familias de más bajos ingresos para satisfacer sus necesidades más básicas, por lo que buscan crear su propia microempresa para actuar en un mercado informal que pueda garantizar, al menos, el pan de cada día.

La microempresa se ha constituido en uno de los actores priorizados en la reducción de la pobreza y la generación alternativa de empleo, dando la posibilidad a personas con escasos recursos y limitada educación a un trabajo digno.

Ahora bien, la importancia de la microempresas no solo radica solamente en un aspecto económico. Existen otras razones por las cuales son consideradas fundamentales en los planes de desarrollo del país. Entre otros, se destacan los siguientes: son un instrumento para mejorar la distribución de la riqueza, estimula el desarrollo del espíritu empresarial y de la iniciativa privada. Las microempresas son consideradas con un semillero de futuras empresas, pequeñas, medianas y grandes. Unas microempresas fortalecidas contribuyen al crecimiento económico y mejoran la estabilidad social y política.

Las microfinanzas juegan un papel preponderante en la creación de oportunidades y beneficios para el emprendimiento alternativo, el avance de estos tienen consecuencias para el sistema financiero y por esta vía en oportunidades para un crecimiento económico y sostenido.

En resumen diremos que la microempresa es la principal generadora de empleo en nuestro país y que por consiguiente las microfinancieras se constituyen en una importante fuente de recursos, lo que incide en la formación de sociedades más estables y democráticas.

1.4.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La microempresa sea convertido en Latinoamérica en el eje principal del desarrollo económico de muchos países en especial de los más empobrecidos. Si bien el crecimiento y desarrollo de este sector a podido atenuar uno de los principales problemas que aqueja a la región, el desempleo, existen muchas limitaciones para que estos emprendimientos puedan concretar una visión de ser empresas sólidas y competitivas en el mercado nacional e internacional; siendo aspectos que resaltan a la vista como es la legalidad y la más importante la falta de financiamiento. El problema del capital restringe el desarrollo de nuevos emprendimientos, el impulso en sus inversiones, merma en la calidad de sus productos y así como adecuados canales de comercialización que amplíe el mercado.

Entre la causas son varias entre las principales están la falta de apoyo efectivo del gobierno ante el estigma de ser llamadas informales utilizando como excusa para no apoyarlas. La falta de acceso a capacitaciones por no cumplir con requisitos legales. La falta de credibilidad al operar en la informalidad crea susceptibilidad ante el cliente y proveedores. La microempresa esta sujeta a muchas fluctuaciones por que usualmente no cuenta con una línea estable de ventas, ni de producción en un periodo puede tener capacidad de pago y en otro no poseer así como deficiencias en el control de calidad, falta de capacitación empresarial, fallas en la distribución de forma oportuna, falta de valor agregado y la mano de obra bajo.

Es por tanto que la situación actual de seguir así, mostrara este sector pocas posibilidades de mejorar su eficiencia productiva, uso de tecnología y quitar la precariedad laboral. Por lo que dará lugar a un panorama de constreñimiento en la estructura económica muy fuerte, la empeorizacion en la situación de los derechos laborales, con elevados niveles de auto explotación.

Formulación del problema es:

¿Será que las tecnologías crediticias no se desarrollaron de acuerdo a la realidad y circunstancias de los microempresarios y que el poco o ningún asesoramiento técnico que reciben incide al incumplimiento de sus obligaciones, incurriendo en la morosidad y endeudamiento. Siendo estos factores limitantes decisivos para su progreso empresarial?

1.5.- OBJETIVOS

1.5.1.- OBJETIVO GENERAL

El objetivo general del trabajo es: el analizar la problemática crediticia que atraviesan las microempresas para su desarrollo sostenido y alternativamente proponer soluciones técnicas integrales en la perspectiva de una mejora significativa de este sector.

1.5.2.- OBJETIVO ESPECIFICO

- Comprender la realidad del microempresario así como la evolución de la microfinanzas en nuestro país.
- Analizar las tecnologías de crédito como factor significativo en la administración de las microfinanzas.
- Proponer estrategias que faciliten dar mayor cobertura al sector microempresarial y plantear soluciones integrales en apoyo técnico-logístico que involucren al a sociedad civil y al gobierno.

1.6.- FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En el presente trabajo “A mayor facilidad de crédito que provean las instituciones provenientes del sector financiero convencional, junto a un adecuado asesoramiento técnico, mayores serán las posibilidades de satisfacer las necesidades requeridas para el desarrollo microempresarial”.

Para que exista un crecimiento y un avance positivo en la micro y pequeña empresa, es necesario un fortalecimiento financiero a través de organismos e instituciones

financieras que otorguen créditos especializados (tecnología crediticia adecuada) al sector microempresarial mediante el ajuste de las condiciones de financiamiento a sus necesidades y posibilidades.

La tecnología crediticia ha sido un factor significativo en el administración de las microfinanzas, el análisis y/o evaluación económica de cada microempresa proporciona una idea cabal de la realidad económica y determina la importancia que va tener el crédito en la misma ya que la evaluación económica deberá ejecutarse para cada renovación del crédito, determinando su capacidad de pago. Constituyéndose el crédito en algunos casos en un instrumento esencial facilitador para el equipamiento, habilidades productivas de comercialización autónoma y liquides de la micro y pequeña empresa.

La influencia de las microfinanzas va más allá de la incorporación de poblaciones hasta entonces excluidas al sistema financiero formal. Es decir, además de crear oportunidad o beneficios para la población microempresarial marginada, el avance de las microfinanzas tiene consecuencias para el resto del sistema financiero y, por esta vía, en las oportunidades para un crecimiento económico sostenido y participativo.

Para el desarrollo de la presente tesis es necesario conocer el sistema financiero, la microempresa, el crédito y su tecnología, analizaremos si el crédito es un mecanismo importante o parte del desarrollo de la microempresa.

1.7 Variables

1.7.1 Variable Dependiente

- Desarrollo microempresarial en términos de sostenibilidad y de equidad

1.7.2 Variable independiente

- Facilidad de crédito (variable Cualitativa)
- Asesoramiento técnico (variable moderadora)

MATRIZ DE VARIABLES

DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES
Desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de su capacidad de producción • Mejoramiento de la productividad del negocio • Mejoramiento de la calidad de vida 	<ul style="list-style-type: none"> - Compra de activos e insumos - Volumen de Producción - Desarrollo Humano
Exclusión	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de garantías • Inestabilidad de flujos de ingreso 	<ul style="list-style-type: none"> - Promedio porcentual - ventas
	<ul style="list-style-type: none"> • Complejidad en la tramitación • Falta de adopción a las necesidades del cliente • Elevadas tasa de interés 	<ul style="list-style-type: none"> - Tiempo de espera - Marginalidad - Promedio porcentual
Crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Interés de lograr viabilidad financiera • Diseño de políticas financieras acordes a la realidad • Tecnología crediticia costo-eficiente 	<p>Nivel de actuación</p> <p>Nivel de efectividad</p> <p>Nivel de efectividad</p>
Asesoría y Capacitación	<ul style="list-style-type: none"> • Correspondencia entre necesidades de capacitación y sus objetivos • Cantidad de microempresarios que consideran que el asesoramiento es necesario para sus negocios • Calidad en la personalización de agentes de crédito 	<p>Nivel de valoración</p> <p>Nivel de valoración</p> <p>Nivel de valoración</p>

1.8.- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se ejecuto una indagación directa del problema, sobre la base de la recolección de datos, información del sector micro y pequeña empresa, el rol de participación que desarrollan las instituciones especializadas, analizando la información en base al nivel de participación de desarrollo de las microempresas y la participación de las instituciones financieras, investigación reforzada a través de técnicas de observación, entrevistas, encuestas y experiencia en el trabajo de otorgación de créditos con dicho sector, las fuentes históricas, proceso de evolución de ONGs a FFPs.

El método deductivo me permitirá analizar de manera general la problemática por la cual atraviesa la microempresa para luego deducir y determinar cuales son las repercusiones su falta de acceso al financiamiento. El método dialéctico me permitirá obtener un análisis de la evolución de las finanzas en nuestro país. Así mismo su utiliza el método empleado fue Analítico y Sintético mediante el cual se pretende examinar el fenómeno o problema en la parte que lo integran, a través del método sintético sobre la base de reunir las partes analizadas hasta analizar el fenómeno nuevamente en forma global, siendo el método analítico y sintético complementos para la investigación.

1.9.- ALCANCES

La presente tesis tiene los siguientes alcances:

1.9.1.- ÁMBITO DE ESTUDIO

El alcance de la investigación consideró el sistema financiero formal e Informal, tomando en cuenta la Banca especializada en micro crédito (Banco Solidario y Banco Los Andes Pro Credit), Fondos Financieros Privados los mas representativos se priorizara en Caja Los Andes, por el grado de evolución que tuvieron en el proceso de ONG – Banca u ONG – FFPs- Banca siendo su mercado meta la micro y pequeñas empresas, datos que serán contrastados con el Sistema

Financiero Formal, con énfasis en la evolución de las microfinanzas.

Utilizaremos como información material que nos ayude a determinar la evolución de dichas instituciones durante el periodo 1992 al 2007

1.9.2.- SECTOR ECONÓMICO

De la Evaluación para la otorgación del Crédito de una muestra de 56 microempresas con cinco secuencias consecutivas, utilizando las herramientas de análisis que utiliza Banco Los Andes Procredit, esta muestra esta orientada al sector Producción en el área de confección, por lo que se tubo que realizar una muestra exclusivamente de este sector, sin que esto implique que Banco los Andes Procredit no atienda a otros sectores, solo es en calidad demostrativo por las características diferentes que tiene cada sector.

1.9.3.- UNIVERSO DEL ESTUDIO

El alcance de la investigación de las entidades financieras bancarias y no bancarias considera datos a nivel nacional. Se hace referencia especialmente a Banco Solidario y Caja Los Andes FFP, actualmente Banco Los Andes Procredit. En el Análisis del Sistema Bancario se toma datos a nivel General sin considerar a las instituciones especializadas en microfinanzas.

Mostraremos las microempresas que existen en la ciudad de El Alto (como referencia para poder ver la importancia de las mismas, donde se realizo un levantamiento de datos de la cantidad de Microempresas existen en dicha ciudad, considerando que estas microempresas por el carácter familiar, y por la flexibilidad comercial de los microempresarios estos datos son variables.

Según el censo de establecimientos industriales de la Cámara departamental de Industriales, la mayor cantidad de establecimientos industriales paceños se encuentra en El Alto. Uno de los rubros más sobresalientes es la fabricación de prendas de vestir, “Estos establecimientos de los cuales las microindustrias sobresalen por representar a una mayoría las cuales sólo un 45% tiene capacidad de generar empleo entre 1 a 4 trabajadores”

UNIVERSO DE ESTUDIO MACRO DISTRITOS 4 Y 6 (CIUDAD DE EL ALTO)

Sector	N° de MvPES
Comercio	1487
Industrial	162

Fuente: Elaboración propia

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Para identificar el tamaño de la muestra de los diferentes grupos seleccionados en la identificación del universo se utilizó la fórmula de muestreo probabilístico aleatorio simple:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(Z^2 * P * q) + (e^2 * N)}$$

Donde:

N = Población

n = Muestra

p = Probabilidad de cumplimiento

q = Probabilidad de que no ocurra el evento

z = Valor de la probabilidad de la norma estándar

e = Error permisible

DETERMINACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO

$$n = \frac{Z^2 * P * q * N}{(z^2 * P * Q) + (e^2 * N)}$$

Donde:

- N = Población (1487)
n = Muestra (?)
P = Probabilidad de cumplimiento (0.7)
q = Probabilidad de que no ocurra el evento (0.3)
Z = Valor de la probabilidad de la norma estándar (1.50)
e = Error permisible (0.09)

$$n = \frac{(1,50)^2 * 0,7 * 0,3 * 1487}{(1,50)^2 * 0,7 * 0,3 + (0,09)^2 * 1487}$$
$$n = \frac{702.6075}{0.4725 + 12.0447}$$
$$n = \frac{702.6075}{12.5172}$$
$$n = \mathbf{56 \text{ microempresas (ÓPTIMO)}}$$

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA MANUFACTURAS DE CUERO

$$n = \frac{Z^2 * P * q * N}{(z^2 * P * Q^*) + (e^2 * N)}$$

Donde:

- N = Población (162)
n = Muestra (?)
P = Probabilidad de cumplimiento (0.7)
q = Probabilidad de que no ocurra el evento (0.3)

Z = Valor de la probabilidad de la norma estándar (1.64)

e = Error permisible (0.09)

$$n = \frac{(1,64)^2 * 0,7 * 0,3 * 162}{(1,96)^2 * 0,7 * 0,3 + (0,09)^2 * 162}$$

$$n = \frac{91,500192}{0,564816 + 1,3122}$$

$$n = \frac{91,500192}{1,877016}$$

$$n = \mathbf{49 \text{ microempresas (ÓPTIMO)}}$$

PROCEDIMIENTO PARA EL ANALISIS DE RESULTADOS

El análisis y los resultados del trabajo se presentan en función a la investigación de campo.

La investigación de campo se divide en dos partes:

- Tabulación de los cuestionarios a los microempresarios.
- Tabulación de las entrevistas a los actores principales que involucra a la banca, el gobierno, lo académico, las industrias de soporte y apoyo a las microempresas.

CAPITULO II

EL ENTORNO SOCIOECONÓMICO BOLIVIANO:

El Neoliberalismo, la Informalidad, la Microempresa y el Microcrédito

5. El Neoliberalismo

5.1. Antecedentes.-

Las microempresas han surgido como soluciones inmediatas a la falta de empleo y a la supervivencia de la población más necesitada, producto del **ajuste Neoliberal** de los 80, en Bolivia y América Latina en el mundo en general con la reducción de Estado y con el consecuente crecimiento del desempleo. Estas organizaciones nacen de forma precaria, con un capital de arranque mínimo y otorgando deficientes condiciones laborales a sus empleados/as que, usualmente se configuran a partir de redes de parentesco, lo que hace que sea difícil establecer reglas que normen de manera eficaz el desempeño laboral y funcionamiento de estas organizaciones, ya que pareciera que las relaciones informales de familia se superponen a las relaciones laborales formales existentes en el sector asalariado formal.

5.2. Definición de Neoliberalismo

El término **neoliberalismo**, proviene de la abreviación de *neoclassical liberalism* (liberalismo neoclásico), es un neologismo que hace referencia a una política económica con énfasis tecnocrático y macroeconómico que considera contraproducente el excesivo intervencionismo estatal en materia social o en la economía y defiende el libre mercado capitalista como mejor garante del equilibrio institucional y el crecimiento económico de un país, salvo ante la presencia de las denominadas fallas del mercado¹.

1 Los cambios en la racionalidad económica por J.P. Trujillo et al. El libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda tiende a establecer en condiciones de competencia perfecta, precios de equilibrio que garantizan una asignación óptima de recursos.

El neoliberalismo nace en los años ochenta en Estados Unidos, en donde algunos pensadores económicos de Estados Unidos, Alemania e Inglaterra, apoyados por profesionales de la economía, son contratados por organismos financieros internacionales como el FMI (Fondo monetario internacional) para lograr un nuevo modelo económico, modelo que terminaría por extenderse a gran parte del mundo surgiendo una tendencia "neoliberal", quienes aceptan que la intervención gubernamental fue en el pasado demasiado extensa y que debería hacerse un uso mayor del mercado.

Desde entonces el término Neoliberalismo cobijó una tendencia de renacimiento y desarrollo de las ideas liberales clásicas, tales como la importancia del individuo, el papel limitado del Estado y el valor del mercado libre.

El neoliberalismo puede ser definido como la creencia en que la intervención gubernamental usualmente no funciona y que el mercado sí lo hace. El fracaso del gobierno en la consecución de sus metas es predecible y en contra posición del mercado, el intercambio voluntario de bienes y servicios satisface habitualmente los requerimientos de los individuos con mucha mayor eficacia que el gobierno dentro de las restricciones de recursos limitados.

5.3. Principios del Neoliberalismo

Los principios ideológicos del neoliberalismo reúnen los antiguos principios del liberalismo económico y político del siglo pasado con características propias como el pensamiento único, sucesor del postmodernismo filosófico.

Sus principios fundamentales son:

a. Propiedad privada.- El liberalismo defiende la propiedad privada sin límites. Esto conlleva necesariamente la concentración de riqueza en una pequeña minoría privilegiada que actúa a nivel mundial.

b. Libertad.- La libertad como valor absoluto, pero en manos de esa minoría. Libertad, fundamentalmente, de los mercados de capitales para decidir el sentido de la opinión pública; para comprar, vender o competir sin trabas burocráticas ni fronteras; para adquirir los máximos beneficios e invertirlos donde plazca. Lo que lleva

a imponer los intereses de esta minoría privilegiada "caiga quién caiga" por encima de las necesidades de la mayoría de la sociedad y de la voluntad de los estados nacionales.

c. Predominio del mercado.- Se defiende la no intervención del estado en la economía, desmontando el Estado del bienestar y las políticas de protección social. Se quiere evitar que el estado fije los precios y de subsidios. Esto debe estar regulado por las propias leyes del mercado. Sin embargo, si se requiere al estado como salvavidas de los capitalistas que mediante mecanismos como la deuda pública se forran.

Además, se exigen ayudas de todo tipo y garantías a las inversiones de las empresas. Por tanto, más mercado y menos estado, pero para los pobres.

d. Orden.- Se exige a los gobiernos mantener una situación que no entorpezca los negocios ni la vida económica. Se considera alteradores del orden público y subversivos a todos aquellos que exijan cosas que estén en contra de los que más tienen.

El orden exige un fortalecimiento del estado: más policías, ejércitos eficaces - profesionales-, control de los medios, limitación de derechos, endurecimiento de las leyes, etc.

e. Individualismo.- No importan los intereses colectivos, sino los de los individuos. Es más no existe la colectividad.

El neoliberalismo no cree que uno y uno sumen dos. Siempre va a haber diferencias irreconciliables entre uno y otro. Por ello es imposible la lucha de clases.

Tampoco es posible encontrar una explicación global a lo que pasa en el mundo. El pensamiento está en crisis. Lo que importan son los hechos. El individuo es el principio y el final de todas las leyes.

Entonces, en resumen diremos que:

- Lo económico prima sobre lo político. Se coloca a la economía en el puesto de mando; una economía, desde luego, liberada de la ganga de lo social.
- El mercado, cuya mano invisible corrige las asperezas y disfunciones del capitalismo, y muy especialmente los mercados financieros, cuyos signos orientan y determinan el movimiento general de la economía.
- La competencia y la competitividad, que estimulan y dinamizan a las empresas llevándolas a una permanente y benéfica modernización.
- El libre intercambio sin límites, factor de desarrollo ininterrumpido del comercio y, por consiguiente, de la sociedad.
- La división internacional del trabajo, que modera las reivindicaciones sindicales y abarata los costos salariales.
- La moneda fuerte, factor de estabilización.
- La desreglamentación, la privatización, la liberalización.
- Cada vez menos estado y un arbitraje constante en favor de los ingresos del capital en detrimento de los del trabajo. Indiferencia con respecto al costo ecológico

5.4. **Características del Neoliberalismo**

Como características principales tenemos:

- Defienden un mercado altamente competitivo.
- Aceptan la intervención del Estado en la economía, como arbitro o promovedor de la libre competencia, pero lo restringe hasta despojarlo de la posibilidad de garantizar los bienes comunes mínimos que se merece todo ciudadano por ser persona.
- Se oponen al acaparamiento y a la especulación. Se oponen a la fijación compulsiva de salarios por el Estado. Rechazan la regulación de precios por el Estado, ya que deben fijarse en base a la relación oferta / demanda.
- Se oponen a la creación compulsiva de empleo, eliminando los programas generales de creación de oportunidades para todos y los sustituye por apoyos ocasionales a grupos focalizados.

- Se oponen al gasto público burocrático, privatizando empresas bajo la premisa de que la administración privada es mejor que la pública.
- Defienden el libre comercio internacional, abriendo las fronteras para mercancías, capitales y flujos financieros y deja sin suficiente protección a los pequeños productores.
- Defienden la libertad de contratación del trabajo y la libre movilidad de los factores de producción.
- Elimina obstáculos que podrían imponer las legislaciones que protegen a los obreros.
- Libera de impuestos y de obligaciones a grupos poderosos.
- Provoca el individualismo y la competencia llevando al olvido el sentido de comunidad, produciendo la destrucción de la integridad humana y ecológica.
- Expresa una política de ajuste y apertura.

En su conjunto, las características del neoliberalismo provocan una concentración mayor de la riqueza y del poder económico en las manos de unos cuantos y dejan sin protección a la mayoría de la población. Los defensores de este sistema afirman que estos ajustes producirán, a largo plazo, un crecimiento que elevará los niveles de ingreso y resolverá la situación de los desfavorecidos.

5.5. EL NEOLIBERALISMO EN EL MUNDO

5.5.1. Marco General del Neoliberalismo en Estados Unidos con relación a Europa

El desarrollo de las políticas del neoliberalismo se presenta con mayor fuerza en Estados Unidos que en Europa; el impacto en una y otra región ha tenido sus particularidades teniendo puntos de semejanza.

En tal sentido hay diferentes factores a través de los cuales se puede evaluar los resultados de las políticas neoliberales; así en los años ochenta se registraron bajas tasas de crecimiento económico en los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico), al igual que

un incremento en la tasa de desempleo, mientras que en Estados Unidos ocurrió totalmente lo contrario.

Este fenómeno a primera vista tuvo respuesta en que Estados Unidos realizó una flexibilización laboral (entendida como la reducción en la protección social, los servicios sociales y la salud), al contrario de Europa en donde la creación de empleo y la protección social eran el eje fundamental de sus Estados del bienestar.

Sin embargo la explicación anterior no fue respaldada, puesto que en el transcurso de las políticas neoliberales en Europa no dieron los resultados esperados y por el contrario siguieron con la crisis social, así mismo Estados Unidos también continuó registrando altas tasas de desempleo aunque había crecimiento económico.

La situación de Estados Unidos y la Unión Europea se puede considerar por un lado que aunque el primer país tiene crecimiento económico no implica que la distribución de la riqueza se haga en proporción a las necesidades de la población, en este sentido es evidente y como lo afirman muchos estudios existe un alto grado de pobreza en Estados Unidos, y el poder de adquisición de los norteamericanos es deficiente frente a los ingresos de los trabajadores europeos quienes tienen un salario por encima del de Estados Unidos, en consecuencia si bien el crecimiento macro en Europa es lento sus ciudadanos tienen una mejor calidad de vida.

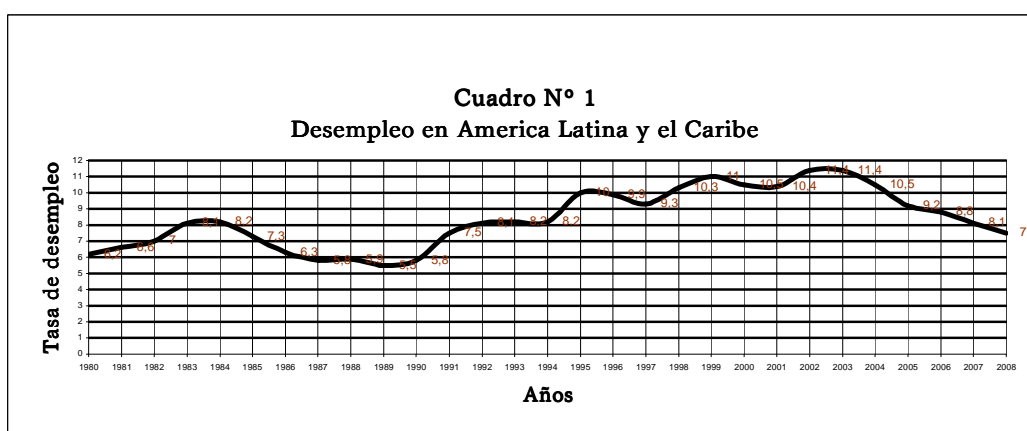
El neoliberalismo ha creado una solución al desempleo, haciendo que se abran cargos de mano de obra no calificada, es decir, que quienes obtienen empleo generalmente reciben un salario mínimo, además están bajo una inestabilidad laboral, esto trae efectos sociales importantes puesto que la clase mayoritaria seguirá siendo la más pobre, mientras que los dueños capitalistas serán cada vez más poderosos económica y políticamente.

En conclusión el modelo Neoliberal esta diseñado para quienes ostentan el poder tengan la posibilidad de dominar al desposeído y no solo a nivel de cada país porque debido a los efectos de la globalización la dominación se extiende a los países del tercer mundo.

5.5.2. El Neoliberalismo en América Latina

En América Latina, luego de un poco más de dos décadas de aplicación del modelo neoliberal las consecuencias para nuestros países han sido desastrosas: mayor pobreza, concentración de la riqueza en unas cuantas manos, desmantelamiento de Estados Nación, estancamiento de la economía, dependencia respecto del capital financiero trasnacional, privatizaciones, abandono del Estado a las políticas sociales, flexibilización laboral que se traduce en sacrificio de los trabajadores en aras de la productividad, incremento de la deuda externa, apertura indiscriminada al capital extranjero sobre todo al especulativo, bajos salarios y desempleo.

El neoliberalismo ha traído como consecuencia bajos salarios, desempleo (ver cuadro 1), pérdida de conquistas de carácter laboral, aumento del trabajo infantil e **incremento del empleo informal**. A esto se suman las "recomendaciones" del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para que los países "flexibilicen" su legislación laboral, es decir, para que se abandone en los hechos el carácter social del derecho del trabajo.



Fuente: CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de Desarrollo Económico)

Elaboración: Propia

El desempleo creció de 5.5 en 1990 a 11.4 en 2002 en Latinoamérica y el Caribe, informe CEPAL.

Las reformas económicas han exacerbado asimismo ciertos problemas antiguos y creado nuevos: se han mantenido las bajas tasas de inversión y crecimiento de la productividad en muchos países y sectores, ha habido escasa generación de empleos y los que se han creado son de baja calidad, no se ha logrado reducir los altos niveles de inequidad que tradicionalmente han caracterizado a la región, ha habido dificultades para integrar los sectores y empresas principales en las economías nacionales, se han ampliado los déficit comerciales y los países dependen más de los volátiles capitales externos.

Se preveía que las reformas tendrían un impacto positivo sobre el empleo, en virtud de un crecimiento más rápido del producto y un cambio hacia tecnologías de producción de mayor uso intensivo de mano de obra, en tanto también se proyectaba que la mayor demanda de mano de obra no calificada contribuiría a restar importancia a la calificación y mejorar la distribución del ingreso. Ninguna de estas expectativas se concretó.

Al lento crecimiento del empleo durante los años noventa se sumó el deterioro de la calidad de los puestos de trabajo; **se registró un desplazamiento del sector formal al informal** donde, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se encontraba cerca de 60% de los nuevos puestos creados en los países del proyecto.

Con el modelo neoliberal, los principios fundamentales de la relación jurídica laboral como el de considerar al trabajo como derecho y deber social, la libertad de trabajo, la igualdad y la estabilidad en el empleo, el contrato colectivo de trabajo, contrato ley, el derecho de huelga, derecho a la sindicalización y otras conquistas históricas de carácter laboral que han sido fruto de la lucha de los obreros, en la actualidad están siendo amenazadas y en muchos casos en los hechos ya se han abandonado. Los instrumentos de control financiero imponen políticas a los países subdesarrollados, en las que prevalece la protección por parte del Estado de los

intereses de los enormes capitales nacionales y extranjeros, en detrimento de los derechos de la clase obrera y su impacto en la calidad de vida.

Con la llamada "flexibilización laboral" se expresa una tendencia al deterioro de las condiciones de trabajo y de seguridad laboral, y de reducción del pago de obligaciones provisionales, con el propósito de reducir los costos laborales. Este tipo de medidas no da lugar a ganancias sostenibles de productividad y empleo, e incluso sus efectos sobre la rentabilidad pueden ser sólo temporales.

Aún más, en la medida en que el establecimiento y el mantenimiento de condiciones laborales básicas adquiera progresivamente más importancia como criterio de acceso a importantes mercados externos, quedará cada vez más en evidencia el carácter espurio de las supuestas ganancias en términos de costos.

El derecho a un sistema íntegro de seguridad social, en donde un trabajador y su familia se encuentren asegurados ante cualquier riesgo laboral, enfermedad, urgencia médica y un retiro decoroso, ha sido una de las mayores conquistas de la clase obrera en el mundo; sin embargo este derecho ha tenido un proceso de cambios en donde se vislumbra una clara tendencia hacia la privatización, aplicando, conforme a las políticas de libre mercado o neoliberales, la reducción paulatina de la protección y responsabilidad estatal de garantizar los derechos sociales y el bienestar.

El cambio de la política social se ha realizado mediante una propuesta en donde el bienestar social pertenece al ámbito de lo privado, la salud sólo interesa en términos de capital humano o de inversión rentable, y la acción pública como lo ha señalado la propia Organización de las Naciones Unidas, se limita al combate a la pobreza extrema.

El predominio del paradigma neoliberal se considera que pudiera ser explicado por la amplia y total coincidencia de los ciudadanos latinoamericanos en la necesidad del cambio social. La aceptación de acceder a la modernidad y la ausencia de alternativas que busquen cambios estructurales conduce a apoyar proyectos y reestructuración capitalista y de construcción democrática.

5.5.3. El Neoliberalismo en Bolivia

La política neoliberal comenzó, abruptamente, en agosto de 1985, con decreto supremo 21060. Antes de ese año, el Estado regulaba muchos de los precios agrícolas y controlaba las importaciones. La mayoría de los productores campesinos contaban con mercados seguros en los centros mineros u otros centros industriales. El Estado protegía la producción nacional, en especial de los productos que podían sustituir las importaciones. Fijaba precios, daba subsidios a través de la asistencia financiera y técnica y la inversión pública.

A partir de la promulgación del decreto que aplicaba el nuevo enfoque de políticas económicas cambió todo el entorno para los pequeños productores. Se acabó la protección de mercados y disminuyó la regulación de los precios que fueron decayendo paulatinamente. En un periodo de 20 años² se **cuadruplicaron las importaciones** oficiales (ver cuadro N° 2), en especial del 98 en adelante, mientras que el Estado reacciona de manera muy permitente ante el contrabando de los productos agrícolas.

Lo anterior causa un deterioro importante del tipo de intercambio entre el campo y la ciudad: mientras que los precios de los productos al consumidor se cuadruplicaron en el periodo 1987-2000, los precios de los productos campesinos sólo se duplicaron. Ello significó que el productor solamente podía comprar la mitad de los productos que adquiriría en un inicio, vendiendo la misma cantidad de productos agrícolas. Aún con un incremento ligero de la producción, el valor bruto de ésta disminuyó en un 40 por ciento³, en especial del 98 en adelante, mientras que el Estado reacciona de manera muy permitente ante el contrabando de los productos agrícolas.

2 Periodo de 1981 (cuatro años antes de la aplicación del modelo neoliberal, año de referencia para no confundir con la crisis económica de los años 8-hasta 85) hasta el 2000.

3 Esto en beneficio de la población urbana, que frente a la crisis causada por el cierre de muchas minas e industria, tiene necesidad de productos agrícolas baratos para su canasta familiar.

Lo anterior causa un deterioro importante del tipo de intercambio entre el campo y la ciudad: mientras que los precios de los productos al consumidor se cuadruplicaron en el periodo 1987-2000, los precios de los productos campesinos sólo se duplicaron.

Cuadro N° 2

PRINCIPALES INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR

PERIODO	VALOR DELAS	VALOR DELAS	ÍNDICE DE VALOR UNITARIO		ÍNDICE DE LA	PODER DE	EFFECTO DE
	EXPORTACIONES (1) (en millones de US\$)	IMPORTACIONES CIF (en millones de US\$)	EXPORTACIONES (1990=100)	IMPORTACIONES (1990=100)	DE TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO (1990=100)	DE LAS EXPORTACIONES (2)	RELACIONES DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO (2)
1990	937,46	702,70	100,00	100,00	100,00	937,46	0,00
1991	873,78	993,75	91,90	105,47	87,14	828,50	(122,32)
1992	742,07	1.130,50	82,86	108,54	76,34	683,69	(211,88)
1993	786,71	1.176,95	74,48	110,73	67,26	710,44	(345,83)
1994	1.091,00	1.196,35	78,59	114,12	68,86	955,99	(432,23)
1995	1.139,07	1.433,59	81,59	118,24	69,01	963,37	(432,68)
1996	1.216,19	1.656,61	81,78	121,14	67,51	1.003,96	(483,24)
1997	1.255,64	1.909,36	80,97	120,00	67,47	1.046,35	(504,40)
1998	1.110,08	2.449,83	75,46	118,40	63,73	937,55	(533,57)
1999	1.044,73	2.098,11	71,04	117,19	60,62	891,45	(579,17)
2000 (p)	1.247,84	1.976,61	74,53	118,10	63,11	1.056,62	(617,57)
2001 (p)	264,24	384,69	71,56	117,77	60,76	224,37	(144,87)

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(1): No incluye reexportaciones

(2): En millones de dólares de 1990

(p): Preliminar

Así, los ingresos de los pequeños productores se redujeron considerablemente desde la implementación del neoliberalismo. **Esto se refleja en los altos índices de pobreza en el área rural boliviana** (ver cuadro N° 3). Lo único que los mantiene alejados de la hambruna es el gran autoconsumo que poseen, ya que, dependiendo de la zona y de la cultura, éste alcanza entre el 50 y el 70 por ciento de la producción.

Cuadro N° 3

BOLIVIA: INDICADORES DE POBREZA EXTREMA, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 1999 - 2007

INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	1999	2000	2001	2002	2005	2006	2007
BOLIVIA								
Incidencia de pobreza extrema	Porcentaje	40,70	45,20	38,80	39,50	36,69	37,68	37,70
Población total	Personas	8.000.798	8.274.803	8.248.404	8.547.091	9.366.312	9.600.809	9.902.633
Población en pobreza extrema	Personas	3.259.525	3.297.508	3.054.884	3.124.064	3.436.711	3.617.364	3.714.076
Área Urbana								
Incidencia de pobreza extrema	Porcentaje	23,50	27,90	26,20	25,70	20,48	23,36	23,67
Población total	Personas	5.035.535	5.268.526	5.148.771	5.330.045	6.001.837	6.065.496	6.465.513
Población en pobreza extrema	Personas	1.183.854	1.497.125	1.335.210	1.357.177	1.229.022	1.416.790	1.519.453
Área Rural								
Incidencia de pobreza extrema	Porcentaje	69,90	75,00	59,70	62,30	65,62	62,25	63,94
Población total	Personas	2.965.263	3.006.277	3.099.633	3.217.046	3.364.475	3.535.313	3.437.120

Población en pobreza extrema	Personas	2.073.905	1.800.383	1.719.674	1.766.887	2.207.689	2.200.574	2.194.623
------------------------------	----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

Nota: Corresponde a indicadores obtenidos por el método de línea de pobreza, calculados a partir del ingreso.

No se calcularon estos indicadores para la Encuesta Continua a Hogares 2003 - 2004, por tanto no existe información para ese período.

La nueva política económica también se introduce, inevitablemente, en el ámbito de las riquezas naturales, donde Bolivia destaca por sus recursos renovables y no renovables. Los primeros se refieren, en especial, a la madera; los segundos, al petróleo, la minería y el agua⁴. Todos ellos eran explotados por el Estado o por empresas nacionales. Desde la implementación de las nuevas políticas económicas, la explotación se ha transferido a las empresas transnacionales, que han obtenido concesiones madereras, petroleras y mineras⁵. Como la racionalidad neoliberal indica que la actividad con mayores rendimientos económicos debe prevalecer sobre la actividad con menores ganancias, las concesiones mineras siempre tienen prioridad sobre la producción campesina, lo que ha provocado la expulsión de los campesinos que se encuentran en potenciales áreas mineras, sobre todo en el occidente del país.

Pero la minería no sólo afecta a los propietarios de la tierra, sino que también a toda la producción campesina que se encuentra río abajo de la mina, por las aguas contaminadas con metales pesadas.

En el oriente, las empresas petroleras y madereras se superponen a los territorios indígenas, ya que consiguen concesiones y expropián las tierras o los indígenas pueden ser dueños de la tierra, pero no del subsuelo, ni del aire, mientras que la cosmovisión ancestral contempla la soberanía del suelo, subsuelo, aire y agua.

4 Período de 1981 (cuatro años antes de la aplicación del modelo neoliberal, año de referencia para no confundir con la crisis económica de los años 80-hasta 85) hasta el 2000.

5 Hasta el momento no existen concesiones de agua, pero bajo forma de concesiones mineras se está queriendo hacer comercio con grandes caudales de agua

De esta forma, las transnacionales se adueñan del subsuelo, muchas veces, también de la biodiversidad de la región y son totalmente depredadores del medio ambiente: tanto los petroleros como los madereros destruyen bosque primario⁶, contaminan el suelo, el agua y afectan, en muchos casos, el equilibrio ambiental, elementos imprescindibles para la sobrevivencia de los pueblos indígenas.

Además, predomina la visión neoliberal de explotar los recursos que dan ganancias a corto plazo, en desmedro de los medios de subsistencia a corto y largo plazo para los pueblos originarios.

El contraste entre los modos de producción de los países industrializados y los países en desarrollo, en particular Bolivia, es enorme y creciente. Al comienzo del siglo XX, la diferencia productiva era del 1 a 10; al culminar el siglo, llegó de 1 a 500.

Para los pequeños productores bolivianos, que tienen el rendimiento más bajo de todo el cono sur, es imposible pensar en superar los resultados de los países desarrollados. Por otra parte, también tendrían que competir contra los subsidios millonarios que reciben los agricultores del norte.

Mientras tanto aumenta la presión por mejorar los rendimientos, pero a la vez, los bajos costos y la distribución de los productos agrícolas internacionales llegan a todos los rincones del país.

Como el neoliberalismo pretende la competencia entre los más eficientes y la desaparición de los menos eficientes, los pequeños productores campesinos e indígenas resultan ser los más perjudicados y ya no pueden competir a nivel internacional.

El neoliberalismo es en esencia un eufemismo para la concentración de beneficios mediante la regulación internacional de la política estatal.

Los beneficios son transferidos hacia arriba y hacia fuera y dejar a los pobres lidiando con microempresas marginales, trabajos esporádicos y en las beneficencias de las ONG.

⁶ La degradación del bosque primario es como una ofensa espiritual para los indígenas, quienes adoran al "dueño del monte", llamado el Iya por los guaranis y con otros nombres en los diferentes pueblos.

Los efectos de esta política económica en nuestro país permiten afirmar que la intención fue cambiar radicalmente el mercado laboral a objeto de sembrar las mejores condiciones para la llegada de inversores extranjeros privados.

Dentro de este panorama dio lugar a los siguientes resultados:

- Desempleo masivo
- Incompatibilidad laboral
- Movilidad de la fuerza de trabajo
- Preeminencia del trabajo eventual
- Subutilización
- Trabajo adomicilio
- Obsolescencia e ineficiencia de la legislación laboral
- **Proliferación de la informalidad y de las estrategias autogestionarias de los trabajadores independientes sobre ámbitos del comercio y pequeñas empresas.**

Los sucesivos gobiernos continuaron realizando esfuerzos para reducir al sector público y prácticamente aniquilar al sector productivo privado donde los trabajadores fueron abandonando sus empleos fruto de las bajas renumeraciones o debido cierre de las empresas productivas dando cabida a los siguientes resultados:

- Un proceso de depresión indirecta para expulsar empleados
- Proceso de auto selección negativa a través del cual las funciones mas competentes del mercado laboral abandonan una carrera de servicio en el sector público.

La naturaleza particular de la actividad de la pequeña **industria informal** ha penetrado mediante mecanismos como el autoempleo, subempleo, implementado una política de supervivencia que ha logrado generar ingresos para satisfacer al menos las necesidades básicas de la población.

El neoliberalismo ha creado un gran deterioro de sus ingresos, una ingerencia de empresas extranjeras en sus territorios y a sus recursos de sobrevivencia y un ataque

frontal a su manera de producir y como ya se menciono anteriormente produjo un empuje hacia la economía informal.

5.6. LA INFORMALIDAD Y LA MICROEMPRESA

La falta de oportunidades económicas suficientes para la población en edad de trabajar⁷ fruto de la Nueva Política Económica del país que dio como resultado uno de los problemas contemporáneos más importantes, siendo el empleo uno de los requisitos fundamentales para mejorar las condiciones de vida de la población y reducir los niveles de pobreza. Si bien el desempleo es una de las variables más analizadas y la variable de política más afectada por el comportamiento de la actividad económica de un país, los elevados niveles de pobreza están relacionados no sólo con el nivel absoluto de empleo, sino también con la naturaleza del empleo.

Desde hace más de una década, el sector informal se ha convertido en uno de los sectores más importantes y dinámicos de la economía boliviana, abarcando prácticamente todas las ramas de actividad económica y proporcionando más empleo que cualquier otro sector.

El Pensamiento Neoclásico analiza al sector informal como el resultado de la existencia de las barreras institucionales que limitan la acción de las fuerzas reguladoras del mercado, por lo que estas restricciones o barreras es importante suprimirlas para que en el mercado de trabajo la fuerza laboral tenga un precio que refleje su escasez relativa teniendo que realizar combinaciones factoriales que tiendan a eliminar los desajustes en el largo plazo. La combinación de factores productivos, cuyos precios relativos reflejan la escasez y calidad de los mismos.

La falta de calificación de la fuerza de trabajo y de los empresarios de la microempresa determina la baja productividad marginal del trabajo y, teniendo un nivel de acceso precario al mercado de capitales (baja relación K / L). Por lo que la

⁷ La Población en edad de trabajar (PET), está compuesta por aquellas personas que, según las normas imperantes y el grado de desarrollo alcanzado por la sociedad donde viven, están capacitados física e intelectualmente para ejercer alguna actividad productiva. En Bolivia la PET está compuesta por los mayores a 10 años de edad (UDAPE, 2006)

escuela neoclásica considera que la única política eficiente es la inversión en capital humano.

El pensamiento Marxista pronuncia al respecto afirmando: “El ejército industrial de reserva” hace referencia al funcionamiento del mercado de trabajo y al rol que desempeña la mano de obra que no está directamente activa o inserta en el proceso productivo.

Cumpliendo esta fuerza de trabajo no incorporada dos funciones:

a). Salarial, que tiende a deprimir los salarios de la población ocupada por la disponibilidad de mano de obra que existe en el mercado, y la posibilidad de ser sustituida por la población que está buscando trabajo.

b). Propiamente de Reserva, dados los requerimientos crecientes de calificación de la mano de obra, la alta relación (K/L), los convenios de trabajo y la baja incidencia del factor trabajo en las industrias, la oferta de trabajo que representan los desocupados y subocupados por bajos ingresos pueden ejercer un impacto sobre el nivel de salarios de los ocupados en las actividades industriales más dinámicas de la economía.

Las empresas informales generan diferentes regímenes de acumulación:

1. Régimen de reproducción ampliada, cuando la variable de ajuste es el capital utilizando una combinación tecnológica eficiente que le permite competir con las empresas modernas pudiendo terminar incorporando al sistema formal

2. Régimen de reproducción simple, comprimen la tasa de ganancia manteniendo un nivel de remuneración semejante al establecido legalmente, permaneciendo en el sistema informal.

3. Régimen de acumulación deficiente, cuando se restringe la tasa de ganancia y al mismo tiempo los salarios ya que no pueden acumular ni asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo.

Así también diremos que la importante expansión del sector informal en países en vías de desarrollo es resultado de la baja capacidad del sector formal de generar fuentes de empleo e ingreso, en un contexto de fuerte crecimiento de la fuerza laboral y creciente migración campo-ciudad.

A pesar del elevado dinamismo del mercado de trabajo informal, así como de la amplia evidencia que sugiere que se trata de un sector ampliamente heterogéneo, en términos de la naturaleza de Actividades, ocupaciones y trabajadores que involucra, existe una fuerte disparidad en las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores formales e informales y una estrecha relación entre participación en el sector informal e incidencia de pobreza. En este contexto, un mejor entendimiento de la naturaleza del empleo informal puede ser crucial a la hora de plantear respuestas de política económica y social que respondan a las necesidades de los trabajadores informales y que permitan ayudar a resolver problemas estructurales de pobreza y desigualdad en Bolivia.

Contrariamente a la perspectiva dual, que sostiene que los sectores formal e informal funcionan como mercados de trabajo segmentados, varios autores sostienen que existe una elevada interdependencia entre ambos sectores, los cuales son altamente competitivos y simétricos (BID, 2004, Sethuraman, 1981; Moser, 1994). Algunos autores afirman que el sector informal no es necesariamente un sector inferior o marginal, sino que surge en función a la respuesta racional del trabajador frente a fallas y restricciones del mercado laboral y que, dada la enorme heterogeneidad de trabajadores, algunos trabajadores pueden ser más productivos en el sector formal, mientras que otros son más productivos en el sector informal.

De Soto (1989) afirma que la informalidad puede explicarse no sólo por políticas públicas aplicadas (enfoque macroeconómico) sino también como respuesta a los elevados costos de transacción de la formalidad (enfoque microeconómico), asimismo, Maloney (2003) afirma que pueden existir beneficios más allá de los monetarios que juegan un rol en la elección de los trabajadores de insertarse en el Sector formal o informal.

5.6.1. Origen de la Microempresa

La microempresa puede tener dos orígenes:

A. La iniciativa de individuos o grupos en necesidad de generar fuentes de ingresos, de esta iniciativa se basa en habilidades previamente adquiridas o en la visualización de una oportunidad.

- Son trabajadores relocalizados, expulsados o auto expulsados del mercado formal que cuentan con un oficio, (no necesariamente ya que la necesidad les impulsa a improvisar dichas aptitudes, en otros casos son herencia de sus antepasados) son desempleados en búsqueda de algún ingreso.
- El conocimiento movilizado es parte del capital que los miembros aportan.

B. El resultado de la promoción de una agencia de desarrollo social que congrega a individuos para el desarrollo de una actividad productiva.

- Cuando la microempresa surge por impulso de algún programa de promoción lo frecuente es que sus miembros dispongan de escasos conocimientos en lo productivo y en lo comercial.

Vemos pues que estos dos orígenes difieren significativamente sobre el curso posterior de la misma.

La definición de la microempresa.- No existe una definición legal homogénea de microempresa, microempresario, trabajador por cuenta propia o trabajador independiente. En algunos países no existe definición de microempresa y en otros coexisten varias definiciones oficiales elaboradas con distintos fines (laborales, tributarios, crediticios o una combinación de ellos). Tampoco existe una línea divisoria uniforme en cuanto a lo que se considera como microempresa, pequeña empresa y mediana empresa.

En los países donde está definida la microempresa, las características más comunes – también con matices - que se toman en consideración para definirla se vinculan al número de trabajadores que emplea, el tamaño de sus activos y los volúmenes de sus ventas o ingresos anuales, características con alto contenido de subjetividad, transitoriedad, exclusión o dificultad de verificación.

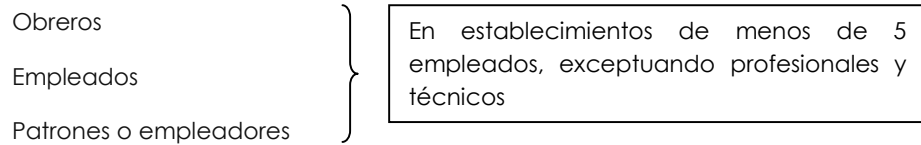
Por su parte, la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo operacionaliza la definición propuesta por la OIT sobre empleo en el sector informal, que hace referencia tanto a Relaciones de producción como a relaciones de empleo, tomando en cuenta para esto las características de las unidades de producción o empresas en las cuales se desarrollan las actividades. A lo largo del tiempo y en base a los distintos criterios previamente mencionados, se han Operacionalizado una diversidad de definiciones sobre el sector informal, utilizando diferentes unidades de observación en función a los aspectos del mercado laboral que se quieren analizar. En este contexto, el Reporte Especial de informalidad del Banco Mundial, publicado el año 2007, utiliza una definición “legalista” o de “protección social”, la misma que se enfoca en el análisis sobre la falta de protección y beneficios de seguridad social de los trabajadores. Para esto, el criterio clave de decisión sobre la condición de informalidad de un individuo es su cotización o aporte a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP).

La clasificación que realiza el Instituto Nacional de Estadística en Bolivia. Al respecto, el INE en la Encuesta Nacional de Empleo elaborada en el año 1997, define a las microempresas como un segmento económico que identifica unidades productivas o negocios de escaso nivel de organización e incipiente uso de capital y tecnología (INE, 1997). De esta forma, la definición operativa utilizada está basada en el tipo de establecimiento y la categoría ocupacional del trabajador, tal y como se esquematiza en el cuadro 4.

En el área urbana, por el contrario, se puede observar cierta dualidad entre trabajadores del sector formal e informal y, por tanto, significativos flujos de movilidad e interacción entre ambos sectores (UDAPE, 2006)

**Cuadro 4. Definición operativa de las microempresas utilizada por el
Instituto Nacional de Estadística de Bolivia**

Trabajadores por cuenta propia
Trabajadores familiares



Fuente: INE (1997)

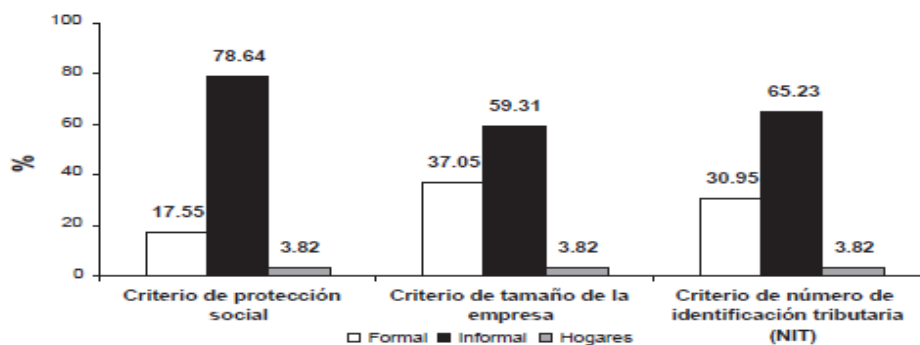
El cuadro N° 5 nos muestra, para el año 2005, el porcentaje de la población ocupada que trabaja en el sector informal de acuerdo a las dos definiciones básicas de informalidad, la primera, basada en la protección social del trabajador (“legalista”) y, la segunda, en función al tamaño de la empresa (“productiva”). Asimismo, se incluye un criterio que es relevante para el caso boliviano, en particular aquél referido a la posesión de un número de identificación tributaria (NIT), que establece una relación formal entre trabajadores o empresas y el Estado.

Los datos calculados, confirman la existencia de un grado muy reducido de protección social dentro de la población ocupada en Bolivia, el cual es medido de acuerdo a la cotización que realiza un trabajador a una AFP. En base a este criterio, el 79% de la población ocupada en Bolivia podría ser clasificada como informal. Si consideramos el criterio de número de identificación tributaria, los niveles de informalidad se reducen, obteniendo que el 65% de la población ocupada es informal. Bajo la definición de informalidad adoptada en el presente trabajo, el 59% de los trabajadores bolivianos se encuentran empleados en el sector informal.

Ahora bien, considerando la definición productiva, si analizamos la evolución del sector informal en áreas urbanas de Bolivia en los últimos diez años, podemos observar que en los períodos de mayor crecimiento del PIB se tuvieron los niveles más bajos de informalidad (ver cuadro N°6). Por el contrario, en los años de recesión económica (1999-2003) cuando se registran tasas de crecimiento del PIB per cápita menor a 1%, se observa un incremento tanto en los niveles de desempleo abierto como en el porcentaje de población ocupada en el sector informal.

En el caso del primer indicador, la tasa de desempleo urbana pasó de 3.1% en el año 1996 a 7.99% en el año 2006.

Cuadro N° 5.
Área urbana: Porcentaje de población ocupada en el sector informal
de acuerdo a distintos criterios de medición (año 2005)

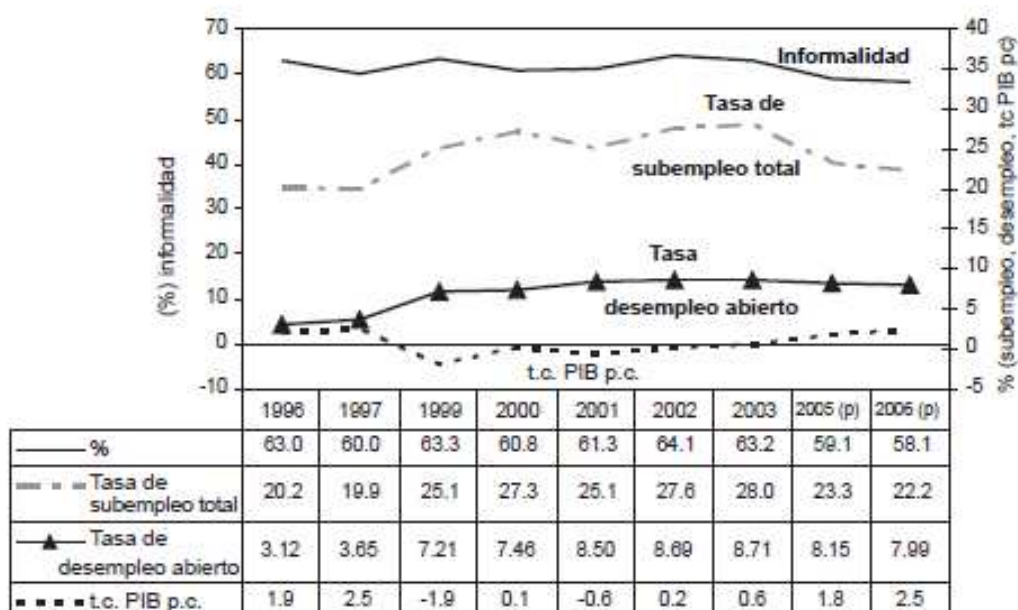


Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.

En tanto que, la población ocupada en el sector informal pasó de 63% en 1996 a 58.1% en 2006.

Si bien hubo una reducción de la informalidad en términos relativos (porcentajes) entre 1996 y 2006, en términos absolutos se tiene un incremento de aproximadamente 300 mil personas que trabajan en el sector informal, pasando de 1.2 millones a 1.5 millones de personas.

Cuadro N° 6. Área urbana:
Población Ocupada en el sector informal



Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares

(p) Preliminar

5.6.2. La Microempresa en el mercado laboral boliviano

La realidad objetiva que se proyecta en la actualidad muestra un escenario en el vértice de la pirámide están las grandes empresas intensivas en la utilización de capital, que generan el 65 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país y emplean solamente al 7 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA); en cambio, la base de la pirámide está constituida por micro (menos de 10 trabajadores), pequeñas (entre 11 y 20 trabajadores) y medianas empresas (entre 21 y 50 trabajadores), que emplean al 93 por ciento de la PEA, pero que únicamente responden por el 35 por ciento del PIB (UDAPE, 2002).

Diversos estudios afirman que Bolivia es el país con los niveles más altos de informalidad en América Latina (ver tabla 1). A principios de la década de los 90, Loayza (1997) verifica que el tamaño relativo del sector informal en Bolivia (relación entre nivel de producción del sector informal y el PIB total) era el más elevado de la región, con un aporte del sector informal a la economía nacional de 65% del PIB, otros países con altos niveles de informalidad eran Panamá (62%) y Perú (58%),

mientras que Ecuador (21%) y Chile (18%) tenían los sectores informales más pequeños⁸.

Así también la OIT (2004) realizó una nueva clasificación de la población ocupada según su grado de informalidad en distintas regiones a nivel mundial. De acuerdo a su informe, los países de África, Asia Meridional y aquellos de la Región Andina tienden a presentar los porcentajes más elevados de empleo informal. En este estudio, Bolivia nuevamente es el país que posee los niveles más altos de informalidad de la región Latinoamericana (67%), seguida de Colombia (62%), Honduras (56%) y Perú (56%).

Otro estudio comparativo realizado por Gasparini y Tornarolli en el año 2006, indaga sobre el tamaño y características del mercado informal en América Latina y el Caribe. Los autores utilizan dos definiciones de informalidad: la definición legalista que, como se explicó anteriormente, se basa en la protección social del trabajador, y la definición de productividad que se basa en el tamaño de la empresa, ingresos y productividad. Tomando en cuenta la definición productiva, la economía boliviana una vez más, presenta los porcentajes más elevados de informalidad (77%), por encima de Colombia (71%) y Perú (69%).

Tabla 1. Comparación de mediciones de informalidad en América Latina 1990 – 2005			
País	Tamaño relativo del sector Informal (% PIB)	Porcentaje empleo informal respecto al empleo total	Participación de los trabajadores Informales
	(Loayza 1997)	(OIT 2004)	(Gasparini y Tornarolli 2006)
Chile	18	39	37
Costa Rica	22	45	41
Ecuador	21	55	66
Argentina	23	44	44
México	27	41	54
Venezuela	31	52	54
Colombia	35	62	71
Uruguay	35	39	42
Brasil	38	46	55
Honduras	47	56	64
Perú	58	56	69
Panamá	62	43	50
Bolivia	65	67	77

Fuente: datos de Loayza (1997), OIT (2004) y Gasparini y Tornarolli (2006)

⁸ De acuerdo a algunos autores, la informalidad parece estar positivamente correlacionada con el PIB per cápita de un país y negativamente correlacionada con el tamaño de su población rural (Gasparini y Tornarolli, 2006).

5.6.3. El perfil del trabajador microempresarial

Las características que distinguen a los trabajadores microempresarial en nuestro territorio (ver tabla 2), se observa que las mujeres tienen mayor probabilidad de estar insertadas en el sector informal. De acuerdo a Blunch et.al. (2001), como resultado de normas sociales que desincentivan la integración social y económica de la mujer, para el año 2006, el 62.7% de las mujeres ocupadas se encontraban en el este sector, incrementándose durante los años de menor crecimiento económico, llegando al 70% en el año 1999 cuando la tasa de crecimiento de la economía registrada fue negativa.

De acuerdo al rango de edad de los trabajadores informales, se observa que, a lo largo de los últimos diez años, los trabajadores mayores a 44 años han tenido una mayor participación en el sector informal, registrándose que un 64% de los mismos estaban insertos en este sector en el año 2006. Por el contrario, el porcentaje de informalidad en la población más joven (menor a 25 años) se ha ido reduciendo en el tiempo.

Los resultados obtenidos también nos indican que la mayor parte de los trabajadores indígenas son informales (69%); aunque, los niveles de informalidad en la población ocupada indígena se han reducido en el tiempo.

Considerando las ciudades principales del país o aquellas con mayor población, podemos ver que, para el año 2006, la ciudad que presentaba los mayores niveles de informalidad es El Alto (70%), seguida de la ciudad de Cochabamba (62%), La Paz (51%) y Santa Cruz (50%). Asimismo, en términos educativos, la mayor parte de los trabajadores informales demuestran ser, en su mayoría, trabajadores poco calificados.

Para el año 2006, el 73% de los trabajadores con estudios primarios y el 62% de aquellos con estudios secundarios son informales, mientras que sólo un 33% de los trabajadores con estudios superiores trabajan en la informalidad.

Tabla 2. Área urbana: Composición población ocupada en el sector informal (%)

Indicador	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2005 (p)	2006 (p)
% informalidad	63.0	60.0	63.3	60.8	61.3	64.1	63.2	59.1	58.1
Porcentaje de población ocupada en sector informal por grupos de edad y sexo									
Hombres	58.8	54.9	58.1	58.3	57.5	59.9	59.6	55.4	54.4
Mujeres	68.1	66.6	69.9	64	65.8	69.2	67.8	63.9	62.7
Porcentaje de población ocupada en sector informal por rango de edad									
Menor a 25 años	65.0	58.4	63.7	60.9	64.1	64.3	64.9	55.7	61.3
Entre 25 y 44 años	58.6	57.0	60.0	56.3	56.3	60.1	59.3	57.1	53.6
Mayor a 44 años	69.5	66.8	69.3	69.7	68.0	71.8	68.6	65.1	64.0
Porcentaje de población ocupada en sector informal por condición étnica									
Indígena	71.3	71.2	68.9	68.2	66.3	70.4	67.8	66.5	69.2
No indígena	58.2	52.9	56.9	53.3	56.6	58.3	57.6	51.1	49.7
Porcentaje de población ocupada en sector informal por ciudades principales									
La Paz	53.6	54.1	57.3	52.0	54.0	55.0	60.1	56.7	51.1
Cochabamba	56.3	56.3	62.2	56.9	57.9	66.2	69.2	58.9	62.2
Santa Cruz de la Sierra	56.1	48.5	54.6	57.5	58.0	62.4	51.8	49.7	49.5
El Alto	75.1	72.5	71.1	72.6	71.3	73.5	76.3	72.0	70.0
Porcentaje de población ocupada en sector informal por nivel de educación									
Primaria	76.7	74.1	77.8	74.2	73.2	75.2	74.7	72.7	73.2
Secundaria	60.5	59.1	65.2	65.0	62.5	65.2	63.0	61.5	62.6
Superior	35.6	30.7	34.5	29.7	37.3	38.9	37.0	34.1	32.9

Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.
(p) Preliminar

Analizando otras características de los trabajadores ocupados en el sector informal, como se muestra en la tabla 3, podemos ver que los trabajadores informales son, en su mayoría, trabajadores por cuenta propia (55%), pertenecientes al mercado de trabajo familiar (70%), y se encuentran concentrados en actividades de comercio (42%), industria (17%) y transporte (11%). Por el contrario, las ramas de actividad económica donde se observa menores niveles de informalidad son electricidad (0.1%), extractivas (0.3%) y financieras (5.8%).

Tabla 3. Área urbana: Composición población ocupada informal según características laborales

Indicador	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2005 (p)	2006 (p)
% Informalidad	63.0	60.0	63.3	60.8	61.3	64.1	63.2	59.1	58.1
Porcentaje de población ocupada en el sector informal por mercado de trabajo									
Doméstico	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Estatál	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Familiar	74.2	74.3	75.7	79.4	77.0	72.6	73.5	71.5	70.1
Semiempresarial	25.8	25.7	24.3	20.6	23.0	27.4	26.5	28.5	29.9
Empresarial	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Porcentaje de población ocupada en el sector informal por rama de actividad económica									
Agricultura	8.3	7.5	8.4	6.6	8.4	8.1	8.4	8.6	6.8
Extractivas	0.7	0.8	0.3	0.5	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3
Industria	19.3	18.8	16.5	15.2	16.5	19.6	14.5	16.0	17.3
Electricidad	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1
Construcción	8.2	8.3	7.7	11.6	7.7	8.0	10.2	8.0	7.8
Comercio	45.5	43.2	46.7	44.2	46.7	42.3	44.9	42.9	42.4
Transporte	8.3	10.3	8.5	8.1	8.5	8.2	8.9	11.7	11.5
Financiera	3.0	3.7	3.8	3.8	3.8	3.2	3.3	4.6	5.8
Servicios	6.7	7.4	8.2	10.0	8.2	10.4	9.3	7.8	8.0
Porcentaje de población ocupada en el sector informal por categoría de trabajo									
Obrero	7.8	7.4	7.0	7.1	8.1	7.0	9.7	7.5	6.3
Empleado	9.1	9.3	14.2	11.8	12.0	16.1	12.9	13.5	16.1
Cuenta propia	50.1	60.2	61.8	66.6	55.3	58.8	55.2	57.1	55.4
Patrón	8.9	7.5	3.2	1.7	2.9	4.3	4.0	7.3	7.5
Trabajador	24.1	15.6	13.9	12.8	21.7	13.7	18.2	14.4	14.7
Empleada Doméstica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.
(P) Preliminar

A pesar de que los niveles de informalidad en cada una de las ramas de actividad económica se han mantenido relativamente constantes en los últimos 10 años, es evidente una reducción en los porcentajes de informalidad en el comercio de 45.5% a 42.4%, la industria de 19.3% a 17.3%, y construcción de 8.2% a 7.8%. Por el contrario, se observa un incremento en los niveles de informalidad en las actividades de transporte de 8.3% a 11.5%, financieras de 3% a 5.8% y servicios de 6.7% a 8.0%. (ver tabla 4), se puede observar que los trabajadores informales tuvieron, en promedio, en los últimos cinco años una jornada semanal menor a la que tuvieron los trabajadores formales (46.51 hrs./sem vs. 46.98 hrs./sem).

Si comparamos los ingresos percibidos por ambos grupos de trabajadores, a lo largo de los últimos diez años, es evidente que los trabajadores informales han ganado, en promedio, aproximadamente la mitad del ingreso reportado por los trabajadores formales.

La elevada desigualdad en términos de ingreso no sólo es evidente entre sectores (formal vs. informal) sino que también se observa al interior de cada uno de estos grupos.

Tabla 4. Área urbana: Horas promedio trabajadas a la semana y ingresos laborales (Ingresos en Bs. corrientes/mes)

Indicador	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2005 (p)	2006 (p)
Población Ocupada formal									
Horas promedio trabajadas semana	44.48	44.62	45.19	46.62	45.91	47.73	48.38	47.43	46.98
Ingresos laborales	1.489	1.669	1.675	1.742	1.696	1.766	1.926	1.964	2.261
Población Ocupada Informal									
Horas promedio trabajadas semana	41.96	45.35	46.12	46.58	39.94	44.68	44.14	48.32	46.51
Ingresos laborales	833	859	786	705	634	761	715	866	866
Semiempresarial									
Horas promedio trabajadas	50.14	50.81	50.82	47.99	47.15	50.38	51.22	52.97	50.76
Ingresos laborales	1.409	1.228	1.042	919	886	990	1.008	1.266	1.277
Familiar									
Horas promedio trabajadas	39.12	43.47	44.61	46.21	37.79	42.61	41.58	46.48	44.69
Ingresos laborales	633	732	704	650	559	678	609	709	691

Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.
(p) Preliminar.

5.6.4. Categorización y Tamaño de las MyPs

En el país se ha categorizado a las empresas según el número de Trabajadores, como sigue:

Cuadro 7

Categoría de Empresa	Numero de Trabajadores
Gran Empresa	50 y más
Mediana Empresa	
Pequeña Empresa	15 a 49 trabajadores
Microempresa	

En la gestión 2001, el Ministerio de Trabajo y Microempresa, a través del Vice Ministerio de Microempresa, presentó una propuesta de Categorización de la Micro y Pequeña Empresa, tanto urbana como rural, bajo los siguientes criterios:

Cuadro 8

Criterios	Microempresa	Pequeña Empresa
Número de Ocupados	1 a 10	11 a 30
Ventas Anuales en \$us		
Activos Productivos en \$us	Hasta 75.000	Hasta 250.000

Posteriormente, a partir de la *Resolución Ministerial No. 325/01* esta repartición pública oficializó la categorización de micro y pequeña empresa, utilizando los siguientes parámetros:

Cuadro 9

Criterios	Microempresa	Pequeña Empresa
Numero de Ocupados	1 a 10	11 a 20
Ventas Anuales en Salarios (Mínimos Legales Vigentes)	Igual o Menor a 1.350 Bs.	Igual o menor a 4500 Bs.
Activos Productivos en Salarios (Mínimos Legales Vigentes)	Igual o menor a 350 Bs.	De 351 a 1800

La modificación realizada a las categorías de micro y pequeña empresa afecta la categoría asignada tradicionalmente a la mediana empresa, reduciendo al rango de tramo de empleo (21 a 49) para este segmento y proponiendo la incorporación de los criterios de monto de ventas anuales y monto de los activos productivos.

Tamaño

En las tablas 5 y 6 siguientes, se presenta el número de empresas en cada una de las categorías (categorías tradicionales y nueva categorización). Para el caso de la microempresa, además de las cifras oficiales del INE, se toman en cuenta estimaciones realizadas por instituciones de investigación.

La estructura del sector empresarial, hasta la categoría "pequeña empresa", forma una pirámide con un número acumulado de empresas realmente desalentador, más aún si se considera que en los datos anteriormente presentados existen unidades económicas estatales, lo cual ejerce presión de reducción en las categorías de gran y mediana empresa. Descendiendo, la pirámide presenta una explosiva ampliación de la base, correspondiente a la categoría "microempresa".

Tabla 5
Número de empresas por tamaño, (según tramo de empleo)
(Tramos de empleo según Categorización tradicional)

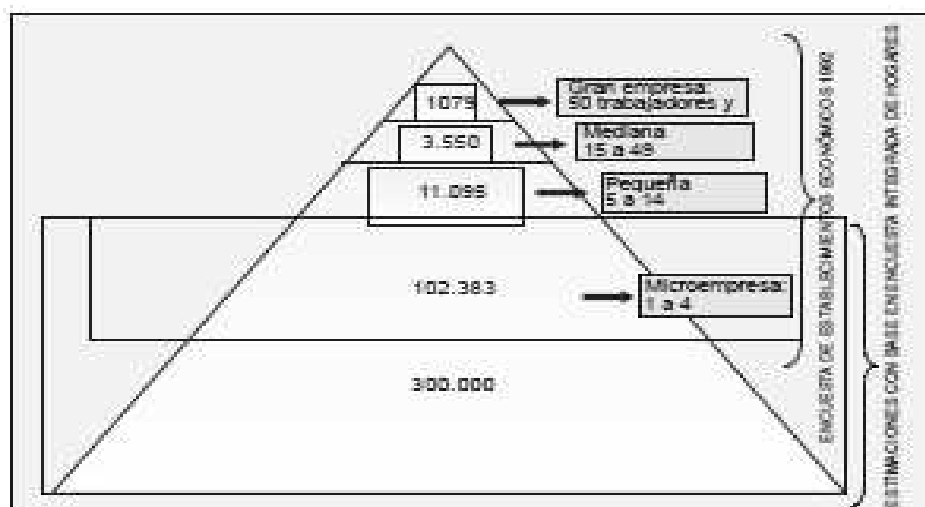
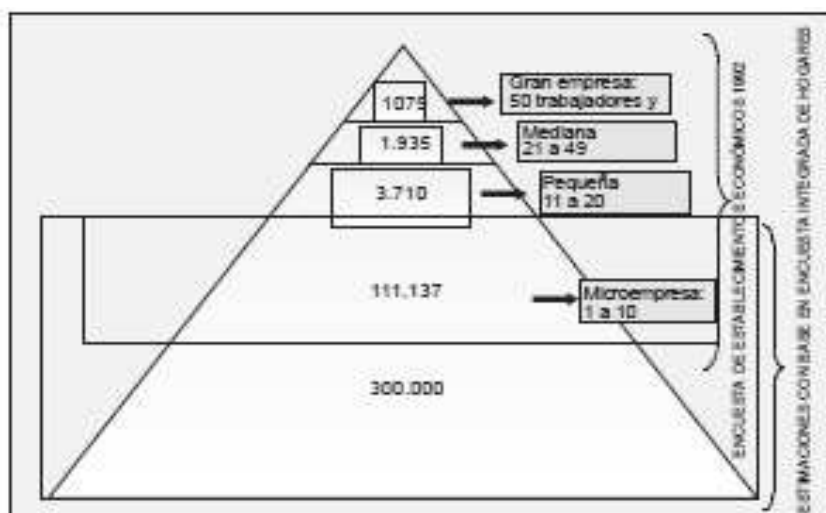


Tabla 6
 Número de empresas por tamaño, (según tramo de empleo)
 (Tramos de empleo según Categorización realizada por el
 Viceministerio de Microempresa)



Desempeño:

La tabla 8 siguiente es bastante ilustrativa sobre el Desempeño y participación productiva de las PyMs.

Tabla 7 **Desempeño y participación productiva de las Pequeñas y microempresas**

Tamaño	PIB	Participación	Empleo		Participación		Productividad
			Urbano	Rural	Urbano	Rural	
1 a 9	12.404.498	25.52	1.411.970	1.571.533	72.58	95.6	4.16
10 a 19	1.330.717	2.74	147.277	23.014	7.57	1.40	7.81
20 a 49	1.630.215	3.35	108.674	14.302	5.59	0.87	13.26
50 y mas	31.759.937	65.34	277.436	35.014	14.26	2.13	101.65

Fuente: Estimación del Aporte de la Micro y Pequeña Empresa a la Economía Nacional, Delgadillo Hugo, Ministerio de Trabajo y Microempresa, 2001.

El desempeño de las diferentes categorías de empresa, presentando el Producto Interno Bruto (PIB) por tamaño de empresa (según número de ocupados), el empleo absorbido y la productividad del mismo. Los datos corresponden al año 1999 (en miles de bolivianos). Es necesario, sin embargo, que las cifras en cuanto a tamaño y desempeño del sector, se tomen con cuidado, en virtud a que son aproximaciones que no necesariamente presentan coincidencias metodológicas en cuanto a la obtención y análisis de la información.

Crecimiento

En Bolivia se ha venido desarrollando un comportamiento equivoco en el crecimiento de las microempresas, puesto que se puede observar un estancamiento empresarial tomando en cuenta los siguientes datos:

La edad de la MyPe's fluctúa entre el "9% en Mype's que tienen menos de una año de vida; 41% de las Mype's tienen entre 2 y 3 años de vida, 32% de las Mype's tienen entre 4 a 9 años de vida y finalmente 18% de las Mype's tienen más de 10 años de vida" (UDAPE, 2005; 8-9). De acuerdo a datos de la Unidad de análisis de políticas Sociales y económicas, "En Bolivia de las 501.567 empresa, las microempresas constituyen el 99.6% de empresas contribuyendo un 22% del PIB y generan el 80% de

empleo; las PyMe's constituyen 0.35% de empresas, constituyendo un 10% del PIB y generan el 13% de empleo y la gran empresa constituyen 0.05%, 68% del PIB 7% de empleo". (UDAPE,2006; 5-6).En el siguiente cuadro 8 se puede observar cronológicamente desde el año 2002 al 2005, el comportamiento de la Mype's en la ciudad de El Alto.

Cuadro 9 ANTIGÜEDAD DE LAS Mype's

	Años				
	2002	2003	2004	2005	2006
0 a 1 año	0	0	6	320	326
2 a 3 años	25	396	1200	412	2033
4 a 5 años	54	328	387	163	1032
5 a 6 años	22	252	230	90	594
7 a 8 años	18	146	101	32	297
10 a más años	51	626	348	279	1304
Total	205	2004	2205	2111	6525

Fuente: Atlas UDAPE " Mype'sdel Área urbana de Bolivia"

En este cuadro se puede observar que en el periodo de consolidación de la microempresa (5 años) existen fluctuaciones, primero en la gestión 2003 en comparación a la gestión 2002, pero este decrece en las gestiones 2004 y 2005, demostrando así la existencia del estancamiento empresarial.

5.6.5. Informalidad y pobreza

Más allá de la enorme heterogeneidad que caracteriza al sector informal, existe una fuerte evidencia sobre la relación estrecha entre incidencia de pobreza y participación en el sector informal (Blunch et. al., 2001). En este marco, como afirma Amuelo-Dorantes (2004), la pobreza puede ser resultado no sólo del bajo nivel de ingreso percibido por un trabajador en el sector informal, sino que puede también actuar como uno de sus principales determinantes. A pesar de esto, es necesario resaltar que,

dada la importante desigualdad de ingresos al interior del sector informal, la relación entre pobreza y participación en el sector informal no es uniforme a lo largo de todos los tipos de trabajadores que componen este sector.

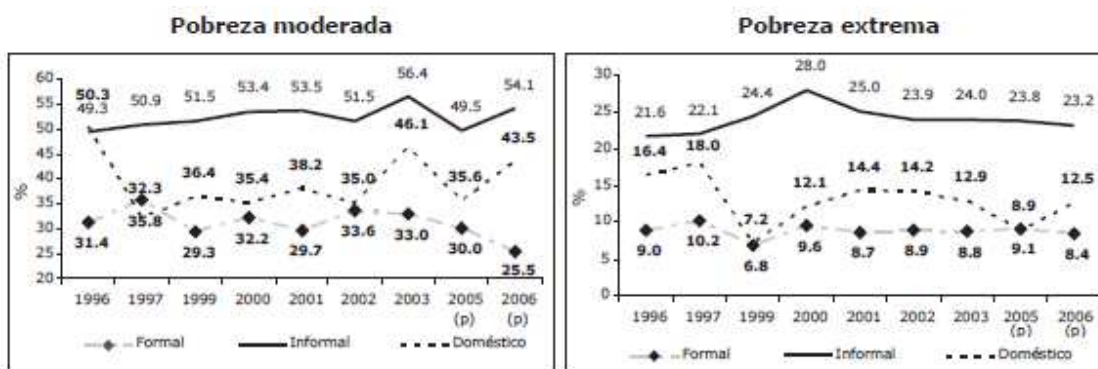
Asimismo, el trabajo en el sector formal no constituye ninguna garantía de escapar de la pobreza (OIT, 2002). Lamentablemente, existen muchos trabajadores en el sector formal, principalmente obreros y empleados públicos que perciben remuneraciones tan bajas que no les permiten alcanzar niveles adecuados de vida.

De acuerdo a la OIT, el concepto de “empleo decente” abarca oportunidades de empleo, que vienen acompañadas por conceptos de derechos, protección y participación del trabajador (OIT, 2002)⁹. En el ámbito boliviano, el Plan Nacional de Desarrollo (PND), enfatiza la necesidad de promover una distribución más equitativa del ingreso a través de la generación de empleo digno y permanente. En este marco, el mercado laboral informal, en el caso boliviano, y en muchos otros países, es la principal fuente de empleo para un porcentaje muy importante de la población, dada la incapacidad del sector formal de generar nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, aquellos que desarrollan sus actividades en ocupaciones informales, experimentan niveles de pobreza más elevados que los trabajadores formales. A lo largo de los últimos 10 años, los primeros presentan una pobreza moderada de 50% y los segundos alrededor de 30%. Fijando la atención en la pobreza extrema, de los trabajadores informales el 24% es indigente y entre los formales sólo 9% es indigente (ver cuadro 7).

Cuadro 9. Área urbana: Pobreza moderada y extrema por sector de trabajo (%)

9 Un programa piloto de empleo decente fue iniciado en octubre del año 2000, desarrollando estrategias pioneras mediante las cuales los conceptos de empleo digno pudiesen ser efectivamente promovidos y aplicados en países miembros de la OIT. Entre las principales propuestas de política, relacionadas al tema de la informalidad, están:

i) la defensa y cumplimiento de los derechos de trabajadores informales, ii) el establecimiento de un marco legal flexible que permita la movilidad de trabajadores entre sectores de trabajo, iii) fomento de canales de participación para expresar las demandas de los trabajadores y, iv) la creación de un mayor número de fuentes de empleo de calidad en el sector formal. Entre los países que han implementado algunos de estos conceptos están: Bangladesh, Dinamarca, Ghana, Marruecos, Panamá y Filipinas. Más recientemente, las lecciones obtenidas de este programa han sido utilizadas en otros países miembros como es el caso de Argentina (OIT, 2002).los quintiles de ingreso.



Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.
(p) Preliminar.

La tabla 8, presenta el grado de informalidad en cada uno de los quintiles de ingreso¹⁰ observados en las encuestas a hogares entre 1996 a 2006. Los datos nos muestran que en los quintiles más bajos de ingreso existe una mayor participación de la población en actividades informales. Así por ejemplo, en el año 2006, en el quintil más pobre, el 80% de la población ocupada trabaja en empleos informales, en tanto

Tabla 8. Área urbana: Porcentaje de informalidad según quintil de ingreso del hogar per cápita (%)

Indicador	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003 (p)	2005 (p)	2006 (p)
% Informalidad	63.0	60.0	63.3	60.8	61.3	64.1	63.2	59.1	58.1
Porcentaje de población ocupada en sector informal por Quintil de ingreso per cápita									
1 (más pobre)	67.6	77.7	86.8	86.8	84.4	84.2	82.8	82.0	80.0
2	73.5	66.1	69.6	73.5	75.0	73.5	70.2	65.3	72.7
3	61.6	63.3	63.8	60.8	65.8	65.0	67.4	61.3	62.0
4	62.5	60.1	58.5	59.1	56.7	62.1	57.4	54.7	48.1
5 (más rico)	52.4	44.9	45.8	43.4	45.8	50.7	43.5	47.5	40.7

Fuente: UDAPE en base a INE-Encuestas a Hogares.
(p) Preliminar.

que en el quintil más rico sólo el 41% es informal. De igual forma, la disparidad en la participación en el sector informal de acuerdo a quintiles ha ido aumentando con el

¹⁰ La clasificación de la población ocupada en cinco grupos que representen el 20% cada uno de ellos permite obtener los quintiles de ingreso.

tiempo y ha sido más marcada en los años de recesión económica, donde se observa una mayor participación de los sectores más pobres en actividades informales

5.7. El Crédito- Orígenes

El crédito nació a finales de la comunidad primitiva, cuando ya se produce cierto excedente. Los productores de una misma comunidad, agricultores y ganaderos, tienen grados diferentes de producción, de tal manera que unos producen más que otros, lo que les permite acumular excedentes; al mismo tiempo, otros miembros de la comunidad producen menos de lo necesario. En ese periodo se combina el trabajo privado con el trabajo cooperativo, ya que es una etapa de transición de la comunidad primitiva al esclavismo. De esta suerte, los productores más eficientes ayudan a los miembros que producen con déficit. El crédito surge como una ayuda de los que producen excedentes a los que producen con déficit.

Poco a poco el crédito se separa de la ayuda mutua entre miembros de la comunidad, destinándose a actividades no ligadas directamente con la subsistencia, lo cual ocurre ya en el modo de producción esclavista.

En el esclavismo empieza a desarrollarse la producción simple de mercancías y una economía monetaria, surgiendo así las primeras instituciones ocasionales de crédito: los templos. Ejemplos de ellos los tenemos en Mesopotamia en la época de Hammurabi.

En el feudalismo (Edad Media europea) empiezan a surgir los bancos de depósito, que también otorgan créditos, por lo que éstos se incrementan. Por otro lado, desde el siglo IX venía desarrollándose el crédito por medio de la letra de cambio.

A principios del siglo XII la orden religiosa de los templarios se convierte en el primer banco internacional de depósito, transferencias, y crédito hipotecario.

Por otro lado desde el siglo IX se venía desarrollando el crédito por medio de la letra de cambio siendo considerado en esa época la letra de cambio como un documento por medio del cual el titular de un crédito y de una deuda de orden a su deudor de pagar a su acreedor.

El sistema capitalista el crédito se generaliza llegando a ser un elemento fundamental en el desarrollo económico. El crédito se extiende de la esfera del

comercio a la de la producción, incluyendo créditos al consumo, créditos a la producción etc., Al mismo tiempo que se desarrollan los créditos se desarrollan los bancos.

Con el aumento de la circulación monetaria el enriquecimiento de la sociedad el desarrollo paralelo de esta demanda y de esta oferta de capital - dinero hacia mediados del siglo XVIII se constituyen, primero en Inglaterra, mas tarde en el continente bancos privados locales que tienen como función el de servir de intermediarios entre los que buscan medios de transformar en capital sus recursos de dinero liquido. Estos bancos locales salidos habitualmente de casas comerciales prosperas, reciben depósitos, emiten billetes de banco y descuentan efectos de comercio, es el comienzo del sistema bancario moderno.

Crédito “Es aquella operación por la cual la entidad financiera - el prestamista - se compromete a entregar al prestatario una suma de dinero u otro elemento representativo del mismo, recibiendo a cambio después de un plazo, esa suma mas un interés también en dinero”¹¹ . Por lo que el crédito son fondos que necesita la comunidad, mediante el cual se puedan financiar: la producción, la inversión el consumo y las microempresas etc. Del concepto de crédito surgen los elementos que lo integran:

- el capital o suma prestada
- el plazo para su devolución y la forma de amortizarlo
- el precio de la operación, vale decir el interés y las comisiones

La garantía ofrecida por el cliente, en rigor, no esta implícito en la definición, como los tres elementos anteriores, sin embargo es fundamental en la operación crediticia.

Por el plazo de cancelación tenemos créditos a corto mediano y largo plazo, en el plazo se refleja en buena medida la naturaleza de la operación, el plazo es el tiempo que media entre la entrega del bien y su devolución. La confianza es la creencia de que el bien será reembolsado en el término convenido.

11 cfr. Técnica y Organización Bancaria: Alfredo C. Rodríguez Edit. :MACHI

Por la finalidad de uso existen créditos de consumo (que financian la compra de bienes finales ya sea bienes del hogar, indumentarias, automóviles etc.), o a la producción (para la compra de materias primas y otros bienes y servicios), o para inversión (maquinarias, equipos, instalaciones). Cuando un crédito se aplica a mejoras o renovación de material estamos hablando de un crédito de transformación y cuando el crédito no tiene un destino determinado o es para pago de impuestos o pago de deudas etc. estamos hablando de préstamos financieros.

Por su actividad beneficiada distinguimos el crédito al comercio; al sector agropecuario, a la industria con sus numerosos sectores; a la minería; a profesionales y a consultorías, construcción, sector financiero, etc.

5.7.1. Características generales del crédito

- 1.- Permite la formación de capital, o sea que una parte de dinero existente se capitalice.
- 2.- Estimula el consumo de mercancías y acelera la circulación de las mismas, facilitando el comercio.
- 3.- Estimula la producción ya que los créditos se invierten en buena medida en la producción.
- 4.- El capital se concentra en pocas manos por que solo los que tienen recursos suficientes pueden respaldar créditos cuantiosos que incrementan su capital.
- 5.- Incrementa la competencia entre los capitalistas por que el crédito permite introducir innovaciones tecnológicas en las plantas productivas.
- 6.- Facilita la existencia de una clase de rentistas que obtienen intereses y dividendos ya que son dueños del capital de crédito.
- 7.- El movimiento de capitales se hace mas rápido, se reduce el tiempo de rotación de capital

8.- El capital circulante se moviliza ampliamente lo que contribuye al desarrollo del mercado de dinero y de capitales.

5.8. El Crédito en el sector informal

Existieron instituciones para el sector de bajos ingresos como fue la casa bancaria de Gutiérrez Guerra en los primeros años de la República y la caja de ahorro y crédito popular que con el transcurrir del tiempo como toda institución financiera fueron cambiando de paradigmas y grupos meta, actualmente los intermediarios financieros encaran convencionalmente dos aspectos básicos de su accionar.

El riesgo crediticio y la rentabilidad de su cartera o colocaciones realizadas, siendo en ambos casos factores con características restrictivas para la micro y pequeña empresa o sector informal.

Los grupos de menores ingresos de la población a diferencia con los indigentes son potencialmente bancables o sujetos de crédito ya que están en condiciones de movilizar recursos financieros y cubrir los costos que imponen los servicios financieros, si bien no todos pueden acceder a montos elevados por el colateral que exigen las instituciones financieras si pueden acceder a micro créditos con incrementos paulatinos acorde a la tecnología crediticia, es importante el potencial de este sector que en muchos casos no acceden al sistema bancario, en las micro y pequeñas empresas de La Paz /El Alto existe una importante demanda insatisfecha de servicios financieros a pesar de la oferta proveniente de los sectores semiformal e informal a los que se tiene acceso ,en La Paz y El Alto existe gran cantidad de micro y pequeñas empresas con capacidad de endeudamiento y capacidad de ahorro en sus tres sectores económicos: manufactura, comercio, servicios, siendo el sector comercial el que tiene mayor productividad y mayor capacidad de endeudamiento y de ahorro por lo que muchas instituciones les consideran como sujetos económicos pudiendo acceder a créditos.

Por lo que el tema fue analizado y discutido por el gobierno y la Superintendencia de Bancos y Entidades financieras tratando de llegar a los sectores

potencialmente bancables a través de instituciones especializadas en micro crédito con el respectivo control y supervisión de la S.B.E.F., cuando se presentó el Proyecto de Ley de Bancos y Entidades Financieras en abril de 1993 se pensó en la creación de Bancos Departamentales, pero se determinó que tenía cierto riesgo el autorizar el funcionamiento de estos bancos departamentales :

El área geográfica en la que trabajarían estaría restringida dentro de un departamento, limitación en cuanto al número de clientes, el monto de capital era muy bajo medio millón de dólares, bajo estas modalidades era inviable atraer la confianza de potenciales financiadores por lo que se optó por los FFPs .

Las unidades informales se desenvuelven en condiciones de extrema escasez de todo tipo de recursos ,vale decir que se dispone mínimamente de capital fijo como de capital variable o de trabajo ,las restricciones cuantitativas y cualitativas de bienes de capital se expresan definitivamente en tecnologías rudimentarias y bajos niveles de productividad, por lo que el reducido capital de trabajo encarece y limita el proceso de producción, viéndose obligados a comprar insumos en pequeñas cantidades a medida que la escasa producción se realiza , la baja calidad de los insumos a los que acceden debido a su capital restringido se ve reflejado en el producto terminado y consiguientemente en su precio, debido a esta escasez de recursos no se puede constituir inventarios y explorar opciones más favorables de mercado, por lo que la existencia de crédito institucional permitiría :

- Mejoras tecnológicas sencillas y por lo tanto incrementos de la productividad
- Disponer de un capital necesario para mejorar su calidad, disponibilidad oportuna y costo de los insumos y tener oportunidad en el mercado.

5.9. El Microcrédito

Es un instrumento importante para el microempresario ya que el servicio financiero que está prestando el sistema financiero bancario (Bco. Solidario única entidad que presta este tipo de servicio) y los FFPs es un servicio importante (parte determinante en el desarrollo de la microempresa) a la vez también existe una demanda de las familias de bajos ingresos por acceder al ahorro, en realidad este ahorro se convierte en algo muy favorable e indispensable para las entidades que otorgan este tipo de créditos, adquiriendo solvencia y

perdurabilidad una vez que se independicen de la asistencia internacional, por lo que es necesario por una parte que sus créditos sean operaciones rentables y por otro parte puedan intermediar eficientemente el ahorro de las familias hacia los microempresarios en sus tres sectores.

Por lo que los recursos de la cooperación internacional como del estado al micro crédito debe ser solamente transitorio y de fortalecimiento patrimonial y la asistencia técnica a las instituciones financieras en cierta medida igual que los microempresarios busca un “fortalecimiento” para la competitividad al interior del mercado e ir adquiriendo independencia propia.

Siendo el micro crédito un instrumento ya conocido en el país a fines de los 50 con las cooperativas, existen actualmente entidades que otorgan estos créditos con innovaciones recientes, tecnologías crediticias adecuadas al grupo meta, por lo que actualmente surgieron ONGS, IPDs, FFPs, y Bancos especializados (Bco. Solidario y Bco. Los Andes Procredit).

Las ONGs e IPDs se limitan a intermediar recursos de organizaciones internacionales, sin supervisión del estado por lo que la supervisión deben hacerlo los donantes.

Por lo tanto las ONGs e IPDs deben incorporarse al sistema financiero bajo esta modalidad de FFPs, ya que sus supervisiones debe ser viable por lo que en algunos casos deberán reagruparse para que tengan una dimensión razonable considerando sobre los derechos de propiedad, sobre el patrimonio y determinar responsabilidades de los propietarios y administrativos en el caso de medidas de regulación patrimonial, todo esto con el objetivo de dar mayor responsabilidad y seguridad en el manejo del crédito en el sistema financiero.

Una vez determinada la importancia del crédito y las entidades en el sistema financiero, las microempresas industriales, talleres, artesanía en Gral. y pequeños centros de servicio pueden financiar sus operaciones con montos acordes al tamaño de su negocio (montos relativamente pequeños), recursos que generalmente están orientados al capital de operaciones, compra de mercaderías herramientas de trabajo, las garantías mas usuales son personales, solidarias, prendarías y en menor medida hipotecarias, garantías que se relacionan con el destino y el monto del

préstamo con plazos diferenciados de acuerdo a la tecnología crediticia de la institución como iremos desarrollando mas adelante.

5.10. **El Crédito a la Microempresa y el Sistema Financiero**

La oferta de créditos para financiar capitales de circulación es, en ese sentido un complemento importante a la financiación de capital de circulación por parte de los proveedores, pero de acuerdo a la experiencia de ciertas instituciones por razones de riesgo conceden al empresario solo un monto de crédito pequeño (menos del que es solicitado) de modo tal que los pequeños y microempresarios se ven limitados frecuentemente en su potencial de crecimiento real.

Por lo que es importante contar con instituciones financieras permanentes con una adecuada cobertura de costos con un financiamiento persistente para la micro y pequeña empresa para que una institución vaya adquiriendo paulatinamente una independencia financiera, juega un papel importante entre otros la captación del ahorro entre muchas otras medidas de argumento macroeconómico la oferta de tipos de ahorro orientadas al grupo meta, la captación del ahorro es de fundamental importancia para asegurar la oferta de nuevos créditos.

Existe una diferencia remarcada entre un refinanciamiento anónimo de los créditos ofrecidos a través de líneas de créditos de instituciones internacionales y aquellos tangibles mediante la captación propia de ahorro debido a la creciente independencia financiera promovida por esos depósitos .

Los ingresos que las fami-empresas (microempresas) o pequeñas empresas generan son modestos (que les permite sobrevivir), por lo que algún poder de compra adicional que es permita aumentar los factores de producción bajo su control haría posible un incremento proporcionalmente importante de sus ingresos.

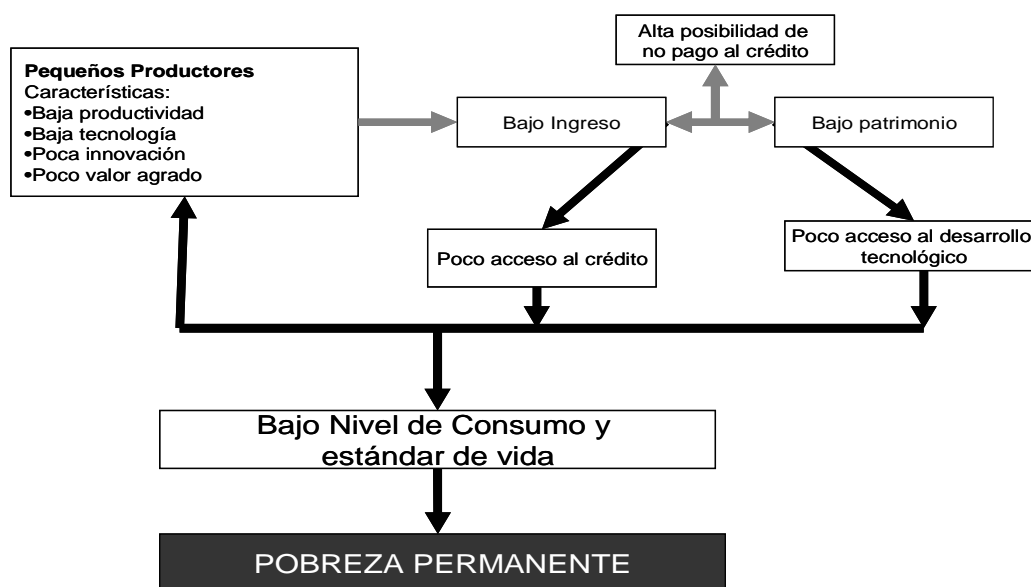
Es decir, la tasa marginal de rendimiento de sus actividades es muy elevada¹² . La otorgación de crédito a costos razonables de las diferentes instituciones

12 Por Ejemplo : un microempresario cuyos ingresos mensuales son de 200 dólares ,si accede a un préstamo de 100 dólares le permitiría

un mejor aprovechamiento de su esfuerzo , podría generar 400 dólares de ingresos al mes .Sus ingresos serian todavía modestos, pero la tasa marginal de rendimiento seria del 100 por ciento mensual: (ingreso adicional 200 - préstamo 100) préstamo 100 .Si pagara una tasa de interés del 60 por ciento anual (5 dólares mensuales), podría aumentar sus ingresos netos después de pagar el préstamo de 200 dólares a 295 dólares mensuales , siendo un aumento nada despreciable .

financieras, permitirá a pequeñas y microempresas tener oportunidades de mejorar sus niveles de ingreso, sin embargo un acceso limitado a los servicios financieros de los intermediarios financieros formales, tanto prestamos como facilidades de deposito y oportunidades para la transferencia de fondos, si bien existe variedad de transacciones financieras informales, las contribuciones de estas fuentes de crédito son insuficientes para apoyar el crecimiento de la productividad de las microempresas, por lo que un mejoramiento en la prestación de servicios financieros contribuirá al crecimiento económico y al alivio de la pobreza, para tratar de salir del circulo vicioso de la pobreza como se representa en el siguiente grafico.

Cuadro 10



La oferta de servicios financieros para este sector es una tarea muy compleja y de mucho riesgo, cuando un micro o pequeña empresa no logra el acceso al crédito formal no solamente se debe por que carece de capacidad de pago. Los problemas de información y de incentivos que caracterizan a los mercados financieros, es posible que el deudor potencial no logre convencer a un acreedor dado de la existencia de tal capacidad de pago. Esto ocurre porque los costos para el acreedor de verificarlo y para el deudor de documentarlo son muy elevados. Ante la inseguridad del acreedor a la falta de capacidad de pago de dicho

sector, es importante contar con innovaciones en tecnología crediticia que permitan transacciones a costos más bajos y que estén especializados al sector.

5.11. **Otorgamiento de Créditos con Cobertura de Costos**

Variables que no son sometidas a variaciones de parámetro, en una cobertura de costos son: Salarios, transporte, administración (papel, depreciación, Adm. Gral., Alquiler) otro factor son los créditos irrecuperables considerando que en este tipo de programas para pequeños y microempresarios son elevados.

El rubro de costos de personal, transporte administración y créditos irrecuperables esta en relación con los ingresos del otorgamiento de crédito.

El nivel depende del volumen de los créditos ofertados y del spread entre los intereses obtenidos de los clientes y los costos del capital. El volumen de los créditos ofertados esta determinado por el nivel promedio de los créditos, el plazo medio de los mismos, y el número máximo que un analista de créditos pueda procesar.

Un spread del 20 % podrá obtenerse apenas una cobertura de costos, si se parte del supuesto que nuevo intermediario financiero toma los fondos de una fuente de financiamiento nacional o internacional con la tasa del 5% anual, tendría entonces que acomodar esos fondos a sus clientes, logrando cobertura de costos a una tasa de 25% anual .

Un requisito fundamental para el desarrollo de ofertas crediticias con cobertura de costos es la aceptabilidad de altas tasas de interés. Debido a los altos costos administrativos que conllevan la concesión y supervisión correcta de pequeños créditos, lo que implica que los intereses que deberán pagar los clientes en el caso de una oferta crediticia para pequeños y microempresarios, sean relativamente altos, por lo menos a inicios de la actividad financiera.

5.12. **El riesgo crediticio**

Para las entidades No bancarias resulta un desafío y una preocupación permanente la auto sostenibilidad, viabilidad, siendo los principales elementos que condicionan la sostenibilidad las siguientes:

- Si bien las entidades financieras no bancarias o especializadas en el sector, tienen ventajas comparativas potenciales tienen que convertirse

en reales y efectivas.

- El crédito conlleva un riesgo intrínseco que influye en la viabilidad:
 - La segmentación del mercado
 - La retornabilidad del crédito evitando el riesgo de la morosidad
 - La falta de información del cliente respecto a la institución y al mercado de oferta crediticia.
 - La dispersión y tamaño de los clientes y nichos de mercado.
- Los diferentes programas tienen riesgos:
 - Los altos costos de operación, especialmente en el micro crédito
 - Dependencia de recursos donados o de bajo costo financiero
- El proceso de masificación de los servicios es un elemento importante :
 - Diseño del programa
 - capacidad instalada
 - eficiencia administrativa
 - asesoramiento técnico
 - calidad de servicios
 - autosuficiencia: administrativa, operativa, financiera.
- Movilidad de los factores
- Falta de experiencia
- Competencia (ver el mercado y las ventas)
- Errores en el análisis del crédito
- Riesgos sociales (estabilidad, familiar, enfermedad, muertes, fiestas)

5.13. Condición para el Otorgamiento del Crédito

De acuerdo a las características de cada institución existen diferencias en las condiciones de colocación del crédito pero de acuerdo al análisis de cada una de ellas podemos resumir en las siguientes condiciones:

- La empresa debe tener como antigüedad un año, el monto del crédito estará en función de la experiencia de la misma en el mercado.
- El inicio o primer crédito será de monto pequeño (dependiendo de la puntualidad de pago)

- El crédito máximo posible no deberá superar el capital propio de la empresa.
- Las garantías crediticias en el caso de las microempresas no deben cubrir el 100% del riesgo.
- Las garantías pueden ser: oro, bienes, materia prima, artículos de consumo no perecederos, ganado y garantías personales.
- Si la morosidad al plazo de 30 días se mantiene se procederá al embargo, así como a retener una reserva por el monto impago del crédito.
- El crédito se otorga con una tasa de interés positiva en términos reales, estos pagos eventuales deberán alcanzar para cubrir todos los costos que devengan del otorgamiento del crédito (incluyendo los costos por el mantenimiento del valor real del capital).

Debe existir un comité de crédito para el otorgamiento de créditos, es decir el comité de crédito decide sobre cada solicitud que supere una suma determinada, así como sobre cada renovación y refinanciamiento.

5.14. **Condiciones Financieras vs. Crédito**

Las condiciones crediticias a nivel general están condicionadas por los siguientes elementos¹³

- Los costos de operaciones
- El nivel de las tasas pasivas
- La composición de los plazos de sus captaciones
- El nivel de la tasa de oferta de la subasta del Banco Central de Bolivia
- Las normas que establece la SBEF (para las instituciones que están supervisadas).

Las condiciones crediticias a nivel de oferta general de las instituciones que trabajan con crédito urbano son:

- Los plazos varían desde 3 meses, 11 meses 15 - 24 meses
- Los intereses son reales y se encuentran por encima de la tasa de

13 Ref. Rivas Hugo 1995

interés del mercado es decir, entre 18 % - 25 % anual en dólares y de 30% - 48 % anual en bolivianos

Las garantías son prendarias, personales, hipotecarias.

Las amortizaciones son de tipo semanal quincenal

5.15. **Características peculiares de la Microfinanza**

Antes de examinar la forma en que las normas regulatorias y prudenciales en el sector financiero afectan a las instituciones de microfinanza, es decisivo entender y tener presente las características exclusivas de la microfinanza en comparación con la finanza tradicional. Esencialmente, las diferencias pueden agruparse en tres áreas:

1. Metodología crediticia
2. Integración de la cartera de préstamos
3. Características institucionales

En última instancia, estas diferencias son explicadas por la base no tradicional de clientes de las instituciones de microfinanza: personas auto empleadas de bajos ingresos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas. La metodología crediticia aplicada por las instituciones financieras para compensar la ausencia de garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.

Además, los asesores de préstamos usualmente visitan a cada cliente individualmente a fin de evaluar su carácter y las tareas planificadas. Como los préstamos son pequeños, cada asesor de préstamos debe administrar una gran cantidad de cuentas, a veces entre 400 y 600. Como resultado de estos rasgos distintivos, los costos unitarios de la microfinanza son elevados: por lo general se cuadruplica o quintuplica el costo de otros préstamos. Por consiguiente, las instituciones de microfinanza deben aplicar tasas de interés más altas que las demás instituciones financieras.

La naturaleza de la microfinanza también impacta las características de la

cartera de préstamos. Como los préstamos otorgados a las microempresas por lo general vencen en un tiempo relativamente corto, el índice de rotación de la cartera es bastante elevado. Además, las carteras de la microempresa por lo general son menos diversificadas que las carteras convencionales en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica. Finalmente, las instituciones de microfinanza frecuentemente exigen a sus clientes realizar el reembolso en pagos semanales o bimensuales. Este plan de repago tiene relación con el ciclo económico subyacente del microempresario, cuyos ingresos y gastos por lo general suceden en intervalos semanales.

Cuadro 11 **Características peculiares de la Microfinanza**

AREA	Finanza Tradicional	Microfinanza
Metodología Crediticia	(1) basada en una garantía (2) más documentación (3) menos intensiva en uso de mano de obra (4) los préstamos por lo general son pagados mensual, trimestral o	(1) basada en el carácter (2) menos documentación (3) más intensiva en uso de mano de obra (4) los préstamos por lo general son pagados/amortizados con pagos
Cartera de Préstamos	(1) préstamos por montos mayores (2) con garantías (3) vencimiento a más largo plazo (4) más diversificación	(1) préstamos por montos menores (2) sin garantías (3) vencimiento a más corto plazo (4) menos diversificación
Estructura y Gobierno Institucional (de instituciones financieras reguladas)	(1) Maximización de beneficios para accionistas institucionales e individuales (2) Creación derivada de una institución regulada existente (3) Organización centralizada con sucursales en las ciudades	(1) Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro (2) Creación por conversión de una ONG (3) Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

Fuente: Rock y Otero 1996; Berenbach y Churchill 1997

Aunque actualmente muchas instituciones financieras son creadas a partir de instituciones ya reguladas y son capitalizadas por personas individuales e instituciones, hasta la fecha las instituciones de microfinanza han sido creadas mediante la conversión de ONGs no reguladas y han sido capitalizadas casi exclusivamente por otras instituciones (usualmente ONGs extranjeras). La falta de experiencia del personal de las ONGs y los fines no lucrativos de las ONGs internacionales tienden a ocasionar que el manejo y la supervisión eficiente y eficaz de las instituciones de microfinanza sea más difícil de realizar que en las instituciones financieras normales. Si bien es cierto que el efecto de la estructura constitutiva y de propiedad sobre la administración y dirección es muy relevante en instituciones de microfinanza, éste no es básicamente un tema regulatorio. La razón por la cual las ONGs internacionales tienden a capitalizar las instituciones de microfinanza de creación reciente normalmente radica en una falta de interés por parte de los inversionistas privados, y no sólo en las regulaciones que obstaculizan en forma explícita el ingreso de cierto tipo de inversionistas.

En relación con esta discusión cabe mencionar que la dicotomía entre las instituciones de microfinanza y las demás instituciones financieras tradicionales gradualmente se está volviendo menos pronunciada, en la medida que este último tipo de instituciones empieza a ingresar en el sector microempresarial, ya sea con créditos de consumo pero ya tiene presencia en dicho sector por lo menos por parte de algunos bancos tradicionales. El aumento de la competencia en los mercados financieros y la libertad cada vez mayor en la prestación de servicios financieros impulsan a las instituciones financieras de orientación tradicional a la búsqueda de nuevos mercados, incluyendo a las personas auto empleadas de bajos ingresos.

CAPITULO III

MARCO REGULATORIO

6. Supervisión y Regulación de las entidades microfinancieras en Bolivia

6.1. Antecedentes:

Desde mediados de los años ochenta en Bolivia han venido operando Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) de asistencia social, financiadas con donaciones de la cooperación internacional para la atención de diferentes sectores de la población de bajos recursos ofreciendo crédito y otros servicios no financieros, con ámbito de operación tanto en el área urbana como rural.

Por la ausencia de oferta crediticia al sector microempresarial por parte de la

banca, las ONG dados su alcance y cobertura geográfica, se constituyeron en una importante fuente institucional de crédito, desarrollando su actividad sin estar reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. En tal condición no podían captar Depósitos del público, factor que se convirtió en el principal obstáculo para su expansión.

El escaso interés de la banca corporativa comercial boliviana, respecto de la concesión de créditos en pequeña escala evidenció la necesidad de ampliar la oferta crediticia a este sector.

Antes de la entrada de las ONG, las limitaciones de oferta crediticia no estaban relacionadas con la escasez de recursos o factores asociados a políticas restrictivas en los mercados financieros, sino más bien a las características propias de estas operaciones que se constituían en aspectos adicionales que se percibía podrían incrementar el riesgo crediticio como ser:

- i) Escaso conocimiento para administrar la cartera de créditos con una tecnología Crediticia especializada,
- ii) Elevados costos administrativos.
- iii) Falta de información financiera.
- iv) Asimetría de información respecto a los demandantes de crédito,
- v) Ausencia de garantías reales.

La incorporación de un nuevo tipo de intermediario financiero para atender este sector representó un paso necesario hacia el logro de una mayor profundización del sistema financiero boliviano.

En resumen, las principales razones para promover la formalización de las ONGs fueron las siguientes:

- Permitir la integración de amplios sectores de la población al sistema financiero formal, a través de la extensión del ámbito geográfico y demográfico de la oferta crediticia del sistema financiero formal.
- Incorporar al esquema regulado a entidades financieras que sean sostenibles y especializadas en microfinanzas, con el fin de facilitar la canalización de recursos a sectores desatendidos por la banca tradicional.
- Cubrir la demanda real insatisfecha de los servicios financieros por falta de atención de los intermediarios financieros de la pequeña y microempresa

tanto en el área urbana como rural.

- Dotar a las ONGs formalizadas de una forma jurídica (sociedades anónimas) que les brinde estabilidad jurídica, asegurando de esta forma la participación de capital de riesgo, bajo la visión de rentabilidad y viabilidad del sector a largo plazo.
- Ampliar su estructura de financiamiento, así como las modalidades en que pueden instrumentar las operaciones de crédito.
- Aprovechar la experiencia previamente acumulada, por las ONGs financieras, en el otorgamiento y administración de pequeños préstamos, así como en los desarrollos realizados en tecnologías crediticias comprobadas y conocimiento del mercado objetivo atendido.
- Proveer a los micro prestatarios de una alternativa de financiamiento, en la cual se conozca de manera transparente todas las condiciones del crédito.

6.2. Marco Regulatorio de Entidades Microfinancieras

6.2.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras

La Ley de Bancos y Entidades Financieras N° 1488 cambió el enfoque de supervisión priorizando el control de las actividades de intermediación financiera y servicios auxiliares sobre toda sociedad, corporación o empresa que efectúe dichas actividades, independientemente de su diferenciación sea por la naturaleza jurídica, constitución o estructura.

Esta ley establece las actividades de intermediación financiera y de servicios auxiliares financieros, por su parte, define como actividades de intermediación financiera y de servicios auxiliares del sistema financiero, las siguientes:

- Prestar servicios de depósito en almacenajes generales de depósito
- Captar dinero de personas naturales o jurídicas como depósitos, préstamos, mutuos para su colocación conjunta de capital en créditos o en inversiones del propio giro es decir participan capitales captados como de la propia institución financiera.
- Realizar operaciones de compra venta y cambio de monedas.
- Emitir cheques de viajero y tarjetas de crédito.

- Realizar fideicomisos y mandatos de intermediación financiera; administrar fondos de terceros; operar cámaras de compensación y prestar caución y fianza bancaria.
- Controlar y supervisar las entidades financieras.

Todas estas actividades de intermediación financiera y de servicios auxiliares financieros serán realizadas por las entidades financieras autorizadas por la superintendencia de bancos y entidades financieras. Estableció, entre otros, que: los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito, las mutuales de ahorro y crédito para la vivienda, Fondos Financieros Privados, las empresas de leasing, factoring y reporto, los almacenes generales de depósito, así como las empresas de seguro y los agentes de bolsa, sean supervisados en razón de las actividades u operaciones que realizan.

Dispuso también que todas las entidades del sistema financiero estén sometidas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras con un carácter prudencial que supone una supervisión in-situ (campo) y la vigilancia externa (gabinete) para conocer, en forma anticipada las potenciales pérdidas y buscar la oportuna cobertura de las mismas.

Partiendo de este importante hito y en cuanto corresponde al rol de la SBEF, se han efectuado modificaciones a la Ley N° 1488, según se expone a continuación. En fecha 31 de octubre de 1995 se dicta la Ley del Banco Central de Bolivia N° 1670 que introduce modificaciones a la Ley de Bancos y Entidades Financieras. Asimismo, mediante la Ley de Pensiones N° 1732 de 29 de noviembre de 1996, se establecen modificaciones, constituyendo la principal, la facultad de intervención otorgada a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

La Ley N° 1768 de modificaciones al Código Penal de 10 de marzo de 1997 y el Decreto Supremo N° 24771 de 31 de julio de 1997, crean y reglamentan las funciones de la Unidad de Investigaciones Financieras como entidad desconcentrada de la SBEF.

El 15 de junio de 1998 se dicta la Ley de Propiedad y Crédito Popular N° 1864, que entre otros aspectos crea el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP), instancia encargada de aprobar las normas de regulación y de coordinar entre la SBEF, SPVS, BCB y Vice Ministerio de Asuntos Financieros.

Adicionalmente, esta ley faculta a la SBEF a disponer el cambio de propiedad y administración de la entidad que presente deficiencia patrimonial, o ponga en grave riesgo los depósitos del público y su viabilidad, por deficiente administración y/o controles internos.

El 14 de mayo de 1999 se promulga la Ley Modificatoria de Disposiciones Legales del Sistema Financiero N° 1977, que entre otras disposiciones, complementa la Ley N° 1864 citada precedentemente, con disposiciones para la intervención y venta forzosa de una entidad financiera en funcionamiento.

El 3 de abril del 2000 se promulga la Ley de Reactivación Económica que modifica la Ley de Bancos y Entidades Financieras en los artículos 38°, 58°, 86° y 90° y, el 4 de mayo del 2001 se promulga la Ley FERE N° 2196 que deroga el Artículo 80° de la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

Se ha emitido la Ley N° 2297 que modifica la Ley de Bancos y Entidades Financieras estableciendo, entre variadas e importantes modificaciones, medidas prudenciales relacionadas con el ámbito de aplicación de la Ley; con reglas de entrada y de evaluación de fundadores y futuros accionistas de nuevas entidades; con disposiciones para los aumentos de capital y la fijación del capital mínimo; con la responsabilidad y sanciones a los actores que tienen que ver con la propiedad y gestión de una entidad financiera; con el papel del control interno en las entidades financieras y otras relacionadas con el marco operacional de dichas entidades. Adicionalmente, dispone nuevas atribuciones que la SBEF debe cumplir, entre las cuales se remarca la de disponer la regularización obligatoria y la intervención de las entidades de intermediación financiera; así como la atribución de dirigir las investigaciones de legitimación de ganancias ilícitas y suscribir convenios con organismos internacionales con funciones análogas.

La SBEF ha encarado la creación de los fondos financieros privados, con el objetivo central de canalizar recursos al financiamiento de las actividades de pequeños y micro-empresarios del sector productivo y comercial y también otorgar créditos a personas naturales para la adquisición de bienes no perecederos.

Con esta figura legal, prevista en la Ley de Bancos y reglamentada en el

decreto anteriormente expuesto, se ha logrado la concepción y el diseño de un nuevo tipo de intermediario capaz de atender eficientemente al segmento de los pequeños y micro prestatarios bolivianos. Es así que la SBEF ha emitido la Resolución SB/071/96, que reglamenta los requisitos necesarios para la constitución y funcionamiento de los fondos financieros privados.

El trabajo de la SBEF fue acogido por el Gobierno Nacional que emitió el D.S 24439, el 13 de diciembre de 1996 con dos objetivos fundacionales: Fortalecer a las cooperativas de ahorro y crédito a través de mecanismos que promuevan su solvencia y liquidez, además de una prudente administración y delimitación del ámbito de los organismos estatales de promoción, regulación y control del sector cooperativo y del sector financiero.

Con el objeto de proveer al mercado, especialmente de microcrédito, con mayor información para la toma de decisiones crediticias, se han emitido varias disposiciones entre las cuales destaca el reglamento para la constitución y funcionamiento de Burós de Información Crediticia, con el propósito de que proporcionen información que permita identificar adecuadamente al deudor y su nivel de endeudamiento, mejorando así la transparencia del mercado.

También se destacan las modificaciones al Reglamento de Tasas de Interés, dichas modificaciones incrementan la transparencia mediante información suficiente y necesaria entregada a los clientes por las entidades financieras, cuyas explicaciones deben ser incluidas en los respectivos contratos. También se ha actualizado el Reglamento de Depósitos a Plazo Fijo adecuándose a las disposiciones que en materia de encaje legal dictó el BCB, que en materia tributaria dispuso la Ley 2297 y a las modernas prácticas bancarias. Por otra parte, el Manual de Cuentas para Bancos y Entidades Financieras fue modificado de acuerdo con las disposiciones de la Ley N° 2196 de 4.05.01, los Decretos Supremos N° 26195 de 24.05.01, N° 26288 de 22.08 .01 y N° 26390 de 8.11.01 acompañando oportunamente las disposiciones de gobierno además de facilitar el registro contable en las entidades de intermediación financiera.

Es importante destacar que con el objeto de optimizar los tiempos desde la emisión de las normas hasta su conocimiento y aplicación y, de brindar al personal relacionado con la actividad financiera un medio ágil, único y oficial de atención

de sus consultas, se ha creado el Sistema de Difusión de la Normativa y Consultas; que corrobora la capacitación en la aplicación de las disposiciones, otorgada a los actores del sistema financiero a través de talleres de difusión.

Por otro lado, aprovechando la tecnología de la información y comunicaciones en beneficio de la mayor eficiencia en la tarea de fiscalización que encomienda la Ley.

Bajo este contexto, fue aprobado el Decreto Supremo 24.000, de creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) cuyo objeto principal es la canalización de recursos para el financiamiento de las actividades de pequeños y micro empresarios del sector productivo, comercial y de servicios, el otorgamiento de créditos a personas naturales y operaciones de pequeño crédito prendario.

Los FFP se organizan como sociedades anónimas, por ser esta una figura idónea para la intermediación financiera, tanto por la estabilidad jurídica que representa la entidad mercantil respecto de la sociedad civil, como por permitir oportunos incrementos o reposiciones patrimoniales, cuando sus niveles de solvencia lo requieran.

El requerimiento de capital de constitución (*630.000 DEG – aproximadamente US\$ 910.000*), unido a un marco prudencial que establece límites de otorgamiento y concentración de crédito menores que los establecidos para los bancos y la prohibición de otorgar créditos a sus accionistas y administradores, representan una razonable combinación de respaldo patrimonial y dispersión de riesgos crediticios.

El concepto de Fondo Financiero Privado ha sido la figura legal a partir de la cual la iniciativa privada ha podido orientar sus esfuerzos hacia la atención de una demanda de crédito insatisfecha, de sectores tradicionalmente marginados de los servicios financieros.

6.3. Normativa Prudencial

La SBEF, durante los últimos años ha emitido y adecuado a las nuevas condiciones de mercado y las características del sector, los reglamentos de constitución y de funcionamiento que regulan las entidades con orientación hacia las microfinanzas, encontrándose dentro de este ámbito tanto los FFPs como las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC).

6.3.1. Normativa de Cartera

Ha sido desarrollada normativa específica de riesgo crediticio para el sector microfinanciero, con exigencias de constitución de provisiones para incobrables por: **i)** el riesgo específico de impago de créditos y **ii)** por riesgo adicional a la morosidad.

El primer componente establece la constitución de provisiones en función a la antigüedad de la mora los créditos, de acuerdo a la siguiente escala:

Días de Atraso – Numero de Reprogramaciones	Calificación	% de Previsión
1 a 5 días de atraso	1 Normales	1
6 a 30 días de Atraso	2 Problemas Potenciales	5
31 a 60 días de atraso o 2	3 Deficientes	20
61 a 90 días de atraso	4 Dudosos	50
Mayor de 90 días de atraso	5 Perdidos	100

La racionalidad detrás del régimen de calificación y provisiones descrito en el cuadro anterior guarda estrecha relación con el tipo de actividades que financian las Entidades de Microfinanzas (EMF), esto es, pequeños emprendimientos relacionados con la manufactura, el comercio o los servicios que cuentan con ciclos económicos muy cortos, es decir, cuyas ganancias se realizan en el corto plazo y dan lugar a la reinversión de utilidades para el ciclo siguiente de manera casi inmediata. Esto hace que la medida de los días de atraso en los pagos sea fundamental para evaluar el riesgo crediticio implícito en cada operación y la determinación de la previsión específica.

El segundo componente previsto en la normativa de cartera, permite realizar la medición del riesgo crediticio por riesgo adicional a la morosidad, teniendo en cuenta el cumplimiento de las políticas de crédito, la existencia de una adecuada tecnología crediticia y la evaluación del riesgo potencial que surge por endeudamientos más riesgosos de los clientes en otras entidades.

Por tanto, al margen del régimen de provisiones específicas, la normativa establece provisiones genéricas, para los microcréditos en función a la evaluación de las políticas, prácticas y procedimientos de concesión y administración de créditos y de control de riesgo crediticio que deben contemplar la existencia de una adecuada tecnología crediticia, políticas para el tratamiento de reprogramaciones y la existencia de sistemas informáticos y procedimientos para el seguimiento a la cartera reprogramada.

Sobre la base de una muestra estadística y representativa de prestatarios y una pormenorizada revisión de la misma, se determina la frecuencia de casos en que existan desviaciones o incumplimientos con las políticas crediticias de la entidad, estableciéndose un 1% de provisión genérica por cada 10% de desviaciones o incumplimientos encontrados. Esta situación se aplica sobre el cumplimiento de factores básicos que conlleva la administración este tipo de riesgo.

Los dos métodos de establecimiento de provisiones genéricas no pueden ser adicionados, aplicándose el monto que resulte mayor de ambos cálculos. Cabe señalar, que las provisiones genéricas ya están presentes en la cartera de créditos y que aún no pueden ser identificadas a una operación en específico.

Con El D.S. 26838 del año 2005 se realizaron algunos cambios importantes en la normativa de cartera como ser:

1	Normales	1 %	Se encuentran al día o con una mora no mayor a 5 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original
2	Problemas Potenciales	5 %	Se encuentran con una mora entre 6 y 30 días en cumplimiento del cronograma de pagos original.
3	Deficientes		
	Deficientes 3 A	10 %	Corresponde a prestatarios cuyo flujo de fondos es suficiente para cumplir con el 100% de los intereses pactados, debiendo los créditos estar registrados como vigentes.
	Deficientes 3 B	20 %	Corresponde a prestatarios cuyo flujo de fondos es insuficiente para cumplir con el pago de los intereses pactados, encontrándose registrados en mora.

4	Dudosos	50 %	Corresponden a prestatarios que presentan una difícil situación financiera y sus flujos de fondos no son suficientes para el cumplimiento de sus deudas en la entidad, en un plazo razonable, lo que obliga a prorrogar los vencimientos o capitalizar los intereses total o parcialmente, con el consiguiente aumento de su endeudamiento y de su carga financiera, sin que existan posibilidades ciertas de mejorar este continuo deterioro patrimonial.
5	Perdidos	100 %	Se encuentran con una mora mayor a 90 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por cuatro veces o más.

6.3.2. Normativa en Microcrédito

Por su naturaleza los microcréditos serán calificados en función a la morosidad en el servicio de las cuotas pactadas y las garantías de la siguiente manera:

a) Microcrédito sin Garantía Real:

Categoría 1: Créditos Normales. Se encuentran al día o con una mora no mayor a 5 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original.

Categoría 2: Créditos con Problemas Potenciales. Se encuentran con una mora entre 6 y 30 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original.

Categoría 3: Créditos Deficientes; Se encuentran con una mora entre 31 y 60 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por segunda vez.

Categoría 4: ~~Créditos~~ Dudosos. Se encuentran con una mora entre 61 y 90 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por tercera vez.

Categoría 5: ~~Créditos~~ Perdidos. Se encuentran con una mora mayor a 90 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por cuatro veces o más.

b) Microcrédito con Garantía Real:

Categoría 1: Créditos Normales. Se encuentran al día o con una mora no mayor a 30 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original.

Categoría 2: Créditos con Problemas Potenciales. Se encuentran con una mora entre 31 y 60 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original.

Categoría 3: Créditos Deficientes. Se encuentran con una mora entre 61 y 90 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por segunda vez.

Categoría 4: Créditos Dudosos. Se encuentran con una mora entre 91 y 120 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por tercera vez.

Categoría 5: ~~Créditos~~ Perdidos. Se encuentran con una mora mayor a 120 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por cuatro veces o más.

6.3.3. Normativa de Operaciones Activas y Pasivas

La ley de bancos y entidades financieras, que en su última modificación del 20 de diciembre del 2001 incorpora en el título IV de entidades de intermediación financiera *no* bancarias en el capítulo III a los FFPs.

En este capítulo la Ley señala que los Fondos Financieros Privados son sociedades anónimas cuyo objeto principal es la canalización de recursos a pequeños y micro prestatarios cuyas actividades se localizan tanto en áreas urbanas como rurales.

También señala, las operaciones activas y pasivas que estos pueden desarrollar y los servicios que pueden prestar, y reitera que el capital mínimo para operar como FFP es de 630 DEGs.

Con esta modificación las operaciones que **los fondos financieros privados pueden realizar** son las que hacen los bancos, **con excepción** de:

- Prestar servicios de depósito en almacenes generales de depósito.
- Realizar operaciones de Factoraje
- Recibir letras de cambio u otros efectos en cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza, pago y

transferencias

- Prestar servicios de depósito en almacenes generales de depósito
- Realizar operaciones de Factoraje
- Recibir letras de cambio u otros efectos en cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza, pago y transferencias¹⁴
- Realizar giros y emitir ordenes de pagos exigibles en el país o en el extranjero
- Invertir en el capital de sociedades de titularización
- Invertir en el capital de empresas de seguro
- Administrar fondos de inversión para realizar inversiones por cuenta de terceros

La Ley de Bancos también señala que la *Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras debe autorizar* para cada caso la realización de las siguientes operaciones:

- la captación de dinero en cuenta corriente
- La emisión de tarjetas de crédito
- La inversión del capital de entidades de servicios financieros

La mencionada norma a su vez señala que las entidades de intermediación financiera no bancaria (dentro de estas los FFPs), *no podrán realizar las siguientes operaciones:*

- Recibir en garantía de créditos, en todo o en parte, acciones de la propia entidad.
- Otorgar créditos a los directores y a los miembros de los comités de crédito de las mismas, durante el tiempo que dure su mandato. Los créditos que estén vigentes al momento de ser elegidos, mantendrán las condiciones

¹⁴ Solo en lo referente a operaciones de comercio exterior, estando permitidas las operaciones de envío y recepción de remesas de dinero de personas jurídicas y naturales dentro y fuera del país.

originalmente pactadas, no pudiendo ser objeto de reprogramaciones.

- Conceder o mantener créditos con sus ejecutivos, funcionarios o grupos de prestatarios vinculados a ellos, dentro de los alcances de las disposiciones de la Ley de Bancos y Entidades Financieras .Para efectos de la presente Ley, se entenderán por ejecutivos y funcionarios, aquellos que ejercen funciones de decisión u operación, ya sean apoderados o no, o que presten servicios a la entidad bajo cualquier denominación, que puedan comprometer a la entidad, sin limites o con limitaciones particulares a sola firma. Los créditos que mantengan tales personas deberán ser íntegramente pagados antes de asumir funciones.
- Otorgar créditos a un prestatario o grupo prestatario por un monto superior al uno por ciento (1%) de su patrimonio neto, si los mismos tienen garantía personal.
- Conceder o mantener créditos con un prestatario o grupo prestatario por más de tres por ciento (3%) de su patrimonio neto . Se exceptúan los créditos de vivienda destinados a un prestatario o grupo de prestatarios, los que no podrán exceder del cinco por ciento (5%) del patrimonio neto en la entidad de intermediación financiero. Este ultimo limite podrá alcanzar el diez por ciento (10%), previa autorización expresa de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Conceder créditos a una entidad del sistema financiero por más del veinte por ciento (20%) de su patrimonio neto, con excepción de los casos expresamente autorizados por la Superintendencia, en lugares donde no existan suficientes entidades financieras.
- Transferir bienes inmuebles de uso y cartera de

créditos, sujeta a reglamentación de la Superintendencia, aprobada por el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP)

6.3.4. Otras Normativas

La necesidad de una eficiente administración de los riesgos es un hecho que adquiere cada vez más importancia en los tiempos actuales, independientemente del perfil de clientes que atienden las instituciones microfinancieras. Bajo este panorama, el énfasis de la gestión de riesgos debe basarse en el diseño e implementación de sistemas de administración de los distintos tipos de riesgos, con el propósito no solo de identificar y medir su grado de exposición a los mismos, sino principalmente de estructurar las mejores estrategias de cobertura en el marco de las peculiaridades del sector. En ese sentido, la SBEF ya ha emitido los lineamientos generales para la gestión del riesgo de crédito y liquidez, por medio de los cuales se promueve a que las entidades microfinancieras identifiquen, midan, monitoreen, controlen y divulguen los riesgos inherentes a la actividad de intermediación.

Con el fin de promover la cobertura geográfica de servicios, se ha simplificado la apertura de agencias y sucursales para los servicios de microfinanzas, incluyéndose normativa específica para la prestación de servicios de naturaleza móvil, los que se constituyen en una herramienta que permite a las instituciones microfinancieras brindar una mayor cobertura dada la dispersión geográfica que se tiene en el país.

Del mismo modo, se estableció reglamentación para contratos de corresponsalía de servicios financieros auxiliares que autoriza a las entidades de intermediación financiera reguladas suscribirlos entre ellas y con las entidades no reguladas para realizar servicios financieros de pagos y transferencias, exceptuando obviamente la recepción de depósitos o la colocación de créditos.

Por otro lado, se ha emitido reglamentación específica para la apertura de Burós de Información Crediticia (BIC), los que permiten que las entidades microfinancieras bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) puedan acceder a la información crediticia que proporcionen las

entidades microfinancieras no reguladas, las que a su vez pueden obtener información relativa a los créditos de consumo y microcréditos del sistema financiero regulado, lo cual ha permitido dotar de una mayor transparencia a las Microfinanzas en Bolivia y contar con información más exacta respecto al tema del sobreendeudamiento que afectó a este sector en años recientes y que ha surgido como una de las principales lecciones de la experiencia boliviana.

Siempre dentro del tema de la transparencia del mercado, es importante citar el Reglamento de tasas de interés que estipula las características y contenidos mínimos que deben tener los contratos de crédito. Dentro de las principales características exigidas, dichos contratos deben contar con:

- a) El monto contratado, especificando los cobros que la entidad financiera realizará en el momento de efectuarse el desembolso.
- b) El detalle de todos los cargos financieros que se aplicarán, sean éstos de carácter Periódico o no, al inicio o al final de la operación.
- c) La modalidad de la tasa de interés nominal pactada (fija o variable), su uso y su valor al momento del desembolso.
- d) La aplicación simétrica de los reajustes en las tasas de interés, ante incrementos
- e) O decrementos de la tasa de referencia, con la misma periodicidad.
- f) La tasa periódica y la correspondiente Tasa Efectiva Activa al Cliente (TEAC), con al menos dos decimales.
- g) El método utilizado para calcular los saldos de la operación financiera, etc.

De esta manera se ha buscado disminuir la asimetría de información existente entre las entidades financieras y los pequeños clientes, generando asimismo, mayor transparencia dentro de la actividad crediticia.

Por medio de este reglamento, las entidades también están obligadas a publicar en pizarra además de la tasa de interés todas las comisiones y recargos que conlleva la operación.

El reglamento de tasas de interés también establece que las entidades financieras deberán facilitar a los clientes, por escrito, al momento de cotizar un crédito, información que exprese con claridad las condiciones de la operación. Este hecho

permite comparar a un demandante de créditos, entre las diferentes alternativas de financiamiento, esto favorece principalmente a los microempresarios que no cuentan con cultura financiera.

Otra norma de especial relevancia para las Microfinanzas es la del Servicio de Atención de Reclamos de Clientes (SARC) que le da a los clientes de servicios financieros la posibilidad de efectuar cualquier tipo de reclamo o consulta directamente hacia las entidades financieras, quienes son responsables de responder a sus clientes dentro de plazos establecidos, pasados los cuales los reclamos o consultas pasan a la SBEF para su adecuado tratamiento. Este mecanismo, permite a la SBEF tomar acciones preventivas y correctivas, así como promover la equidad y transparencia en la relación entre entidades, clientes y usuarios.

Adicionalmente vale la pena mencionar, los esfuerzos desarrollados en el tema de la gobernabilidad de las instituciones financieras, rasgo que, en el campo de las Microfinanzas en todo el mundo, ha adquirido creciente relevancia.

Concretamente, la normativa de la SBEF tiene por objeto coadyuvar al buen gobierno corporativo, entendiendo por tal al conjunto de reglas que ordena las relaciones y el comportamiento entre la Gerencia, su Junta Directiva, sus accionistas y terceros, produciendo los objetivos estratégicos de la entidad, los medios, recursos y procesos para alcanzar dichos objetivos, así como los sistemas de verificación del seguimiento de las responsabilidades y controles correspondientes a cada nivel de la estructura de las entidades financieras.

Los reglamentos de funciones y responsabilidades del síndico, así como el de control y Auditoría Interna, establecen las pautas que hacen al control interno, como un apoyo necesario para promover la adecuada gestión de riesgos.

En cuanto al control interno propiamente tal la normativa prevé la implementación de sistemas de control interno dentro de cada entidad financiera, que incluya los componentes de ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control y segregación de funciones, información y comunicación y actividades de monitoreo y corrección de deficiencias. Un punto central del sistema mencionado es que implica la participación de todos los directivos, gerentes y personal de las entidades de intermediación financiera, con funciones a determinarse para cada uno de ellos y según sus responsabilidades.

6.4. La Supervisión en el sector microfinanciero

El sistema microfinanciero regulado ha experimentado un crecimiento y expansión acelerada durante los últimos años, tanto en volumen de operaciones como en número de clientes atendidos, adquiriendo cada vez una mayor relevancia dentro del sistema financiero nacional.

Asimismo, este sector contribuye a integrar al sector financiero formal, a un número importante de personas de la población de bajos ingresos, debido a las condiciones de accesibilidad de créditos, así como por la amplia red de sucursales y oficinas en todo el territorio boliviano, especialmente en lugares donde la banca tradicional no opera.

La experiencia institucional ha sido fundamental, puesto que le ha permitido al grupo de instituciones microfinancieras hacer frente a un entorno macroeconómico adverso y mostrar resultados que, en general, son superiores a los alcanzados por el resto de las entidades financieras reguladas.

Un ejemplo de esto se observa en relación con los problemas que enfrentaron las entidades del sistema financiero boliviano al tener que soportar repentinos y masivos retiros de depósitos que respondían a la situación de incertidumbre política y convulsiones sociales desde al año 2002 hasta la fecha.

En esos escenarios, las únicas entidades que, como grupo, no sufrieron disminuciones en sus captaciones fueron los Fondos Financieros Privados, hecho que habla de un buen posicionamiento en su mercado objetivo y en la mente de sus ahorristas.

Las experiencias de ONGs microcrediticias exitosas transformadas en Fondos Financieros Privados y Bancos especializados en microfinanzas (EMFs), implicó una necesidad de redefinir el enfoque de supervisión aplicado por la SBEF, por cuanto las herramientas que habían resultado eficientes para el control del Sistema Bancario, no necesariamente eran adecuadas para este sector financiero.

Como resultado del trabajo de supervisión y el conocimiento paulatino de las entidades que venían desarrollando en el sistema financiero boliviano, se establecieron las principales particularidades de las E.M.Fs que cuestionaron la eficiencia de los instrumentos de supervisión tradicional y que se presentan a continuación:

a) Dispersión del riesgo, colocación masiva. La cartera de las EMF, a diferencia de la cartera bancaria, se caracteriza por la atomización del riesgo en miles de operaciones, por lo que difícilmente se produce una concentración de riesgos en pocos prestatarios.

b) Informalidad del negocio. La información financiera base, para determinar la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es construida por la propia entidad en función al relevamiento formal de la actividad o negocio del cliente y en la mayoría de los casos no existen documentos respaldatorios (estados financieros auditados, avalúos, inventarios, etc.).

Este aspecto implica la necesidad de analizar si la entidad tiene los elementos de control dentro de la tecnología crediticia que compensen y equilibren la falta de información confiable (verificaciones cruzadas domiciliarias y del negocio, documentación mínima del prestatario, diversificación de otras fuentes de referencia del cliente, etc.). Generalmente las entidades especializadas en microfinanzas cuentan con una estructura organizacional de control de riesgo de tipo vertical, en virtud a que la evaluación del riesgo se concentra en la última persona del organigrama quien es el oficial de negocio.

c) Volatilidad del negocio. El índice de rotación de las operaciones microcrediticias es considerablemente superior al de la banca comercial, por lo que el deterioro de la cartera de las EMFs puede llegar a ser más acelerado, pudiendo en lapsos de tiempo cortos pasar de una posición solvente a otra de alto riesgo, inclusive de quiebra, obligando a que el Organismo Supervisor cuente con mecanismos de alerta temprana que permitan detectar el incremento en los niveles de riesgo.

d) Concentración en clientes con características homogéneas: el negocio de microfinanzas es por una parte, masivo en número de prestatarios y de pequeña escala y por otra, involucra operaciones muy homogéneas entre sí.

e) Descentralización de operaciones. Para la aplicación de las tecnologías crediticias, las entidades microfinancieras requieren de estructuras

administrativas descentralizadas que cuenten con sistemas de control interno adecuados a los riesgos asumidos.

Esta característica implica la necesidad de estandarización de los procedimientos de crédito y operativos, con el fin de asegurar la aplicación uniforme de las políticas y estrategias.

f) Capacidad de adaptación a otra actividad. Los microempresarios poseen gran capacidad de adaptación a nuevas actividades.

En resumen, dadas estas características del negocio así como otros factores técnicos y operativos, que in viabilizan y hacen inaplicable las herramientas de supervisión integral aplicadas tradicionalmente en la banca corporativa, así como la falta de experiencias pioneras en la supervisión y regulación de entidades micro financieras, la SBEF tuvo que afrontar el reto de diseñar, desarrollar y aplicar mecanismos de supervisión efectivos para EMF, incluyendo programas de capacitación intensiva para sus supervisor ese inclusive rediseñando la estructura organizacional de la Superintendencia. Para este efecto, el apoyo de distintos organismos de cooperación internacional fue fundamental para establecer un nuevo enfoque de supervisión para entidades especializadas en microfinanzas.

6.5. Nuevo Enfoque para la Supervisión de Entidades Microfinancieras

Uno de los objetivos principales de la SBEF es velar por la solvencia del sistema financiero a fin de precautelarse los recursos del público. Para lograr cumplir con su mandato, además de un marco regulatorio prudente, la SBEF debe contar con mecanismos adecuados de supervisión.

La solvencia y estabilidad del sistema financiero se centra en la calidad de administración con la que cada entidad cuenta. Los intermediarios que participan del mercado están expuestos a una amplia gama de riesgos, que se originan tanto en la propia actividad de intermediación como en los riesgos originados en el manejo gerencial. Estos riesgos deben ser medidos y administrados de diferente forma, en función a las estrategias, políticas y procedimientos establecidos por cada entidad y a los segmentos de mercado atendidos.

En esta perspectiva, las políticas comerciales de las EMF, están orientadas al sector micro y pequeño empresarial; por tal motivo, los riesgos inherentes a su giro, deben ser medidos y administrados de diferente forma que los asociados a la actividad bancaria corporativa; de igual forma la SBEF debe contar con procedimientos de supervisión para cada tipo de riesgo.

A lo largo del tiempo se desarrolló un modelo de supervisión en función a los riesgos más relevantes inmersos en la actividad de las entidades microfinancieras a objeto de que el conjunto de entidades sea supervisado y controlado bajo los mismos estándares sin que se creen asimetrías en la labor de supervisión.

El modelo citado contempla dos componentes que se interrelacionan entre sí, mismos que se describen a continuación:

- a) Un componente analítico (Extra Situ)**, cuyo objetivo es establecer la situación financiera y patrimonial de las entidades mediante el examen de las áreas consideradas de mayor importancia en la estructura financiera de una entidad de Microfinanzas, a través del monitoreo de indicadores claves de desempeño financiero como son la liquidez, solvencia y rentabilidad, constituyéndose en un instrumento de monitoreo y alerta temprana del deterioro potencial de la posición financiera de las EMFs.
- b) Uno de verificación In Situ**, que está constituido por visitas de inspección periódicas a las entidades supervisadas, cuya finalidad es comprobar:
 - La calidad de información a través de la verificación sobre la razonabilidad de las prácticas contables efectuadas por las entidades.
 - La calidad de gobierno de las EMFs, la representatividad de los directores, el control societario, la gerencia y poderes asignados a esta. Este análisis responde a las características de la estructura societaria del capital de este tipo de sociedades, donde prevalecen entidades sin fines de lucro u organismos multilaterales, que no permiten una identificación clara del grupo propietario.
 - La calidad de cartera de créditos.

De acuerdo a las características particulares de la cartera de créditos de las EMF, se ha desarrollado un método de medición del riesgo crediticio, que además se halla

respaldado por la norma de cartera. El riesgo crediticio o de deterioro en la calidad de la cartera de microcrédito se origina en dos fuentes:

- a) La morosidad de la cartera de créditos
- b) El riesgo de incobrabilidad adicional a la morosidad.

Debido a que el riesgo de la cartera de microcrédito originado en la morosidad, es un riesgo declarado por la entidad y por el cual se constituyen provisiones específicas para pérdidas por incobrabilidad, el riesgo adicional adquiere mayor relevancia dentro del análisis del riesgo global de la cartera. El análisis y determinación del riesgo adicional tiene como objetivo cuantificar o estimar las pérdidas potenciales de cartera atribuibles a factores internos, a debilidades en la estructura de control interno de la entidad, así como a factores externos.

Para la determinación del riesgo adicional se trabaja sobre la base de 3 elementos:

- 1) El riesgo de deterioro en la calidad de la cartera de microcrédito, contrariamente a lo que ocurre con la cartera comercial, se origina en las desviaciones e incumplimientos a las políticas de crédito, y en la deficiente aplicación de las tecnologías crediticias. La identificación de desviaciones, incumplimientos y deficiencias se realiza a través de la revisión de una muestra representativa de créditos.
- 2) Se verifica si la entidad efectúa un análisis sobre el grado de adecuación de su tecnología crediticia a su mercado objetivo, considerando para ello nuevas tendencias del mercado y cambios en el entorno con el objeto de identificar amenazas y oportunidades en el sector.
- 3) Otro factor que determina la presencia de riesgo adicional es la pérdida potencial por contagio, es decir que la incidencia de clientes compartidos, endeudados en más de una entidad, con mayor riesgo en otras entidades financieras pueda determinar la calidad de la cartera. Para tal fin fue desarrollado un modelo de medición del sobreendeudamiento del sector de microfinanzas en actual explotación por la SBEF.

A partir de la determinación del riesgo de incobrabilidad adicional a la morosidad, se imponen medidas con impacto sobre el patrimonio y la gerencia.

Las primeras se efectivizan a través de la constitución de provisiones genéricas

para créditos incobrables y las segundas se traducen en medidas que van desde la recomposición gerencial hasta la reestructuración tendente a fortalecer la estructura de Control Interno y de Riesgo Crediticio.

La tendencia en la medición del Riesgo Crediticio está orientada a la definición de modelos probabilísticos de riesgo, los que coadyuvarán a la ampliación de la capacidad predictiva a fin de lograr una supervisión preventiva.

- Calidad Operativa, que permita verificar:

Los procesos de información y la tecnología informática que los soporta; La evaluación de las contingencias legales que podrían afectar el patrimonio de la entidad como efecto del incumplimiento de las cláusulas estipuladas en un contrato; Evaluación del Riesgo de Liquidez, la capacidad de respuesta de la entidad para cumplir las obligaciones de acuerdo a sus vencimientos. Para este efecto, se analiza la composición de pasivos y las proyecciones de flujo de caja. La evaluación de las disponibilidades es muy importante dado que las EMFs tienen la permanente necesidad de colocación de créditos.

La interrelación de los componentes del modelo de supervisión da como resultado una exposición de la situación financiera y patrimonial de las entidades microfinancieras en un momento determinado y a su vez sirve como un elemento de retroalimentación de la normativa regulatoria, en función a los resultados de la evaluación de los procedimientos de control de riesgos aplicados por las entidades especializadas en microfinanzas.

3.6.- Retos para la Supervisión de Entidades Microfinancieras

Dada la importancia del sector, el apoyo a las microfinanzas representa uno de los aspectos esenciales de toda política del gobierno, en virtud a que el fortalecimiento de este sector coadyuva el acceso de sectores de ingresos bajos, al mercado de créditos para actividades productivas. El crecimiento y expansión del sector microfinanciero facilita el crecimiento del sector micro y pequeño empresarial, expandiendo la cobertura de servicios financieros a las áreas rurales, que es donde realmente el mercado financiero aún es incipiente. No obstante lo anterior existen retos para la Supervisión de este tipo de entidades entre las que se destacan:

1. Lograr conciencia del concepto de Banca, para todo actor intermediario de servicios financieros ya sea a nivel corporativo o microfinanciero, lo que permitiría ampliar los diversos servicios de banca, tanto a intermediarios como usuarios, sin discriminación.
2. Los procesos de supervisión de la SBEF, deben continuar siendo adaptables a los distintos tipos de riesgo asumidos por los diversos intermediarios financieros.

CAPITULO IV

EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

7. Breve reseña histórica

El sistema financiero nacional inicia la intermediación financiera mediante la fundación de la casa de la moneda de Potosí (acuñadora de moneda) y rescatadoras de oro, quina, coca, etc.

Estos últimos eran llamados bancos, hasta 1861 se puede decir que Bolivia fue una República sin bancos¹⁵. Por lo que es importante mencionar el concepto o definición de sistema financiero nacional (S.F.N.):

¹⁵ Rojas Casto; Historia Financiera de Bolivia Iñiguez de Salinas Elizabeth : Historia Financiera del

“ El sistema financiero nacional es el conjunto de instituciones que hacen posible entre otras cosas la existencia de la intermediación financiera, proporciona los recursos y los sistemas normas y reglamentaciones a compañías e individuos para financiar y/o posibilitar la adquisición de bienes y servicios” ¹⁶.

7.1. Situación del Sistema Financiero

Al estallar la Deuda Externa en América Latina. En Bolivia se produjo una brusca caída del flujo de capital externo con el consiguiente retroceso de las transacciones financieras tanto en cantidad como en volumen. El Estado depresivo, la desdolarización (1982) la hiperinflación (1984-85) se conjugó para contraer el sistema.

La Política Monetaria con sus tasas fijas de interés activas y pasivas y con un financiamiento inflacionario del presupuesto nacional fue estrechando el margen de acción de la banca con respecto a los negocios orientados hacia el mercado.

El sistema financiero pasó a exhibir los rasgos característicos de una represión financiera, las intervenciones estatales que distorsionaban el mercado. Y la baja eficiencia locacional de la banca comercial, sumados al elevado grado de concentración del sector bancario privado generaron trabas que limitaban el acceso de la micro y pequeña empresa al sector financiero formal.

En 1985 experimenta el transito de una economía regulada a una economía de mercado, debido a la hiperinflación de 1984 - 85 entonces existe la liberalización de los mercados y de la economía hacia el resto del mundo, se liberalizan la tasa de interés y se desactiva el uso recurrente del encaje legal como instrumento de represión financiera.

7.2. Regulación Económica Financiera

En 1987 se introduce cambios en el régimen de regulación de la banca bajo tres criterios:

- Dotar la consistencia necesaria a la relación entre la política de liberalización de tasas de interés y el régimen de regulación.

B.C.B.

16 F.Pedro (banca el crédito comercial)

- Reducir el costo de crédito.
- Mejorar la condición financiera de los bancos.

La Nueva Política Económica implica liberar los tipos de cambio y las tasas de interés y legalizar los depósitos de moneda extranjera, se redujo el porcentaje mínimo de divisas, por lo que la reserva mínima volvió a desempeñar su función como uno de los instrumentos de política monetaria, ya que anteriormente era utilizada para financiar el déficit público.

La estabilidad y solvencia del sistema financiero dependerá también del poder adquisitivo de la moneda nacional y la estabilidad del sistema de pagos.

La Ley 1670 permite separar las funciones de Regulación del Sistema Financiero (que le incumben al B.C.B.) de las de supervisión que son de responsabilidad de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (S.B.E.F.). La normativa del B.C.B. estará subordinada a la Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley 1488) de 1993 y a la ley 1670, el Banco Central de Bolivia y la Superintendencia de Bancos tienen tareas complementarias, que requieren de una permanente coordinación y comunicación.

La Regulación del Banco Central de Bolivia busca ampliar el sistema financiero hacia áreas geográficas y grupos de población que actualmente cuentan con una mínima o nula atención, para reforzar el alcance del sistema de pagos. Esta ampliación de cobertura permitiría también intermediar el ahorro de las familias que actualmente es desaprovechado, para trasladarlo eficientemente al sector productivo, particularmente de pequeñas y medianas empresas.

Según experiencia internacional y la propia del país señalan la importancia de tener un sistema financiero muy desarrollado, bien regulado y supervisado. Las instituciones financieras intermedian recursos del público y por lo tanto comparten las características de un servicio público. La regulación y la supervisión tienen el objetivo de proteger a los depositantes de riesgos excesivos que pudiesen tomar las entidades financieras con sus depósitos. Tienen también por objeto evitar que las instituciones financieras trasladen sus riesgos o sus costos en caso de insolvencia, al estado y en última instancia al contribuyente.

La Regulación y supervisión tiene por objeto evitar que se produzcan interrupciones en el normal funcionamiento de los sistemas de pago y de crédito, que pueden

desembocar en crisis macroeconómicas generalizadas y traducirse en severa caída del Producto Interno Bruto (P.I.B.) o en altas inflaciones ¹⁷.

La Regulación financiera moderna establece principalmente normas de prudencia que exigen:

- Tener entidades de intermediación financiera bien capitalizadas. Es así que la ley 1670 requiere un coeficiente de adecuación patrimonial del 10% de los activos ponderados por riesgo. Esta exigencia es el pilar principal del sistema regulatorio boliviano, como lo es en todas las economías modernas.

7.3. Cambios Introducidos al Sistema Financiero

Los Principales elementos de la reforma del sistema financiero son:

- Cierre y privatización de los bancos estatales, mediante el D.S. 22861 del 15 de julio de 1991 para el Banco Agrícola y el D.S. 22862 del 15 de Julio de 1991 y D.S. 23459 del 31 de marzo de 1993 para el Banco Minero y el Banco del Estado.
- Demarcación de tareas y competencias del Fondo de Desarrollo Campesino mediante D.S. 22863 del 15 de julio de 1991.
- Mejoramiento y canalización de créditos para el desarrollo.
- Mejoramiento de la regulación y control del mercado financiero mediante una nueva ley de bancos y entidades financieras N° 1488 del 14 de abril de 1991.
- Organización y autonomía de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras mediante Decreto Supremo N° 21770 del 24 de noviembre de 1987 y la ley 1488.
- Intensificación de la competencia mediante la admisión de nuevos intermediarios financieros.
- Fortalecimiento del Banco Central.
- Desarrollo del Mercado de Capitales.

La nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras prescribe normas de

¹⁷ Según Boletín del Banco Central de Bolivia del 07/96

evolución y controles mas estrictos para todos los bancos que ensancha el ámbito de competencia de la superintendencia de bancos a las mutuales, a las cooperativas de ahorro y crédito, ONGs que manejan recursos del estado o captan dinero del publico.

El Banco Central se ha fortalecido en su función de asegurar la estabilidad monetaria y asegurar un sistema de intermediación financiera estable y competitivo.

Otro problema estructural radica en las tasas de interés activas del sector bancario formal que si bien estas disminuyeron en relación a la época de los 80's, no dejan de ser muy elevadas sobre todo para el sector productivo donde en la microempresa se demanda doble capital.

El cierre de los bancos estatales ha dejado un vacío en el flujo de créditos para el desarrollo, y muy en particular para los pequeños productores. La estrategia de creación de los FFPs, FDC, y la posibilidad de varias ONGs especializadas en crédito urbano y rural se pueden habilitar para formar parte del sistema, como entidades financieras no bancarias y tener acceso a recursos del público y del estado.

- Una característica es el elevado grado de concentración en términos geográficos, captación de los recursos, propiedad de los depósitos, destino de las colocaciones, participación de los bancos y asignación del crédito entre sectores.

Las Instituciones definidas por los economistas como las reglas de juego en determinada sociedad¹⁸. Ejercen gran influencia sobre el desarrollo económico, puesto que reduce la incertidumbre y proporcionan el marco adecuado para el desempeño de las actividades económicas.

4.4 Estructura del Sistema Financiero

El sistema financiero es el medio en el cual se realizan los movimientos de recursos económicos entre aquellos agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros. Estos movimientos de recursos se efectúan a través

18 Economía para ejecutivos Noth 1993

de un conjunto orgánico de instituciones que generan, administran y canalizan los recursos del ahorro a la inversión.

Esta movilización de recursos se realiza a través del Sistema Financiero Indirecto o de Intermediación Financiera y/o del Sistema Financiero Directo o Mercado de Valores.

En el Sistema financiero Indirecto, o de Intermediación Financiera, los recursos se canalizan a través de instituciones financieras bancarias y no bancarias, tales como bancos, comerciales, empresas de seguros, empresas de reaseguros, mutuales de ahorro y préstamo para vivienda, cooperativas de ahorro y crédito, financieras y otras.

El Sistema Financiero Directo, o Mercado de Valores, canaliza los recursos superavitarios hacia los deficitarios a través de la emisión de valores, recurriendo a los intermediarios con que cuenta este sistema tales como las Bolsas, los Agentes de Bolsa, las Cajas de Valores, los Fondos Mutuos y otras entidades. Los agentes participantes en ambos segmentos del sistema financiero no son independientes entre sí; por el contrario, es común encontrar intermediarios del sistema financiero indirecto que participan activamente en el sistema directo y viceversa. Así mismo, entidades que en algún momento son colocadores de recursos, en otras oportunidades actúan como demandantes de ellos, tanto en un mercado como en el otro, o en ambos, mostrando de esta manera que ambos sistemas no son excluyentes ni competitivos, sino que pueden ser complementarios.

Los sistemas formales de la Intermediación Financiera y del Mercado de Valores, con todos los intermediarios que lo componen se halla regulado y controlado por los organismos estatales nacionales y sectoriales, cuya misión primordial es fijar las normas que deben cumplirse por parte de cada uno de los intermediarios del sistema, a fin de precautelar el uso y destino del ahorro o de los superávit sectoriales e institucionales, que constituyen el motor del sistema financiero.

En el marco de la ley son cinco grandes grupos de entidades financieras:

- Las entidades bancarias.
- Las empresas de servicios financieros, incluyendo empresas de arrendamiento financiero, factoraje y almacenes generales de depósito.

- Las cooperativas de ahorro y crédito
- Las mutuales de ahorro y préstamo
- Fondos Financieros Privados
- Otras entidades no bancarias.

En el presente Proyecto el grupo representativo de las microfinanzas son los Fondos Financieros Privados ya que son especializadas en ofrecer servicios de ahorro y crédito a sectores de bajos ingresos como son los microempresarios. Facultando la creación de Fondos Financieros Privados (FFPs) como sociedades anónimas especializadas en la intermediación de recursos hacia pequeños prestatarios y microempresarios, permitiendo que los principales Organismos No Gubernamentales (ONGs) especializadas en este tipo de operaciones cumplan con sus objetivos a través de la conformación de sociedades con capital de riesgo, facultadas a captar depósitos y sujetas al control de la SBEF siendo el principal objetivo canalizar recursos para financiamiento de las actividades de pequeños y micro empresarios del sector producción, comercio y servicios la canalización de créditos a personas naturales y operaciones de pequeño crédito prendario de esta forma se norma y regula la atención financiera al sector.

El mercado microfinanciero en Bolivia está constituido por dos tipos de instituciones financieras:

Reguladas y No Reguladas. Al primer grupo pertenecen los bancos, las mutuales, los fondos financieros privados (FFP) y las cooperativas de ahorro y crédito abiertas, entidades que están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Al segundo grupo corresponden las organizaciones no gubernamentales (ONG) financieras no supervisadas y por ello no pueden captar depósitos del público cuyas actividades están concentradas en las áreas peri urbana y rural del país.

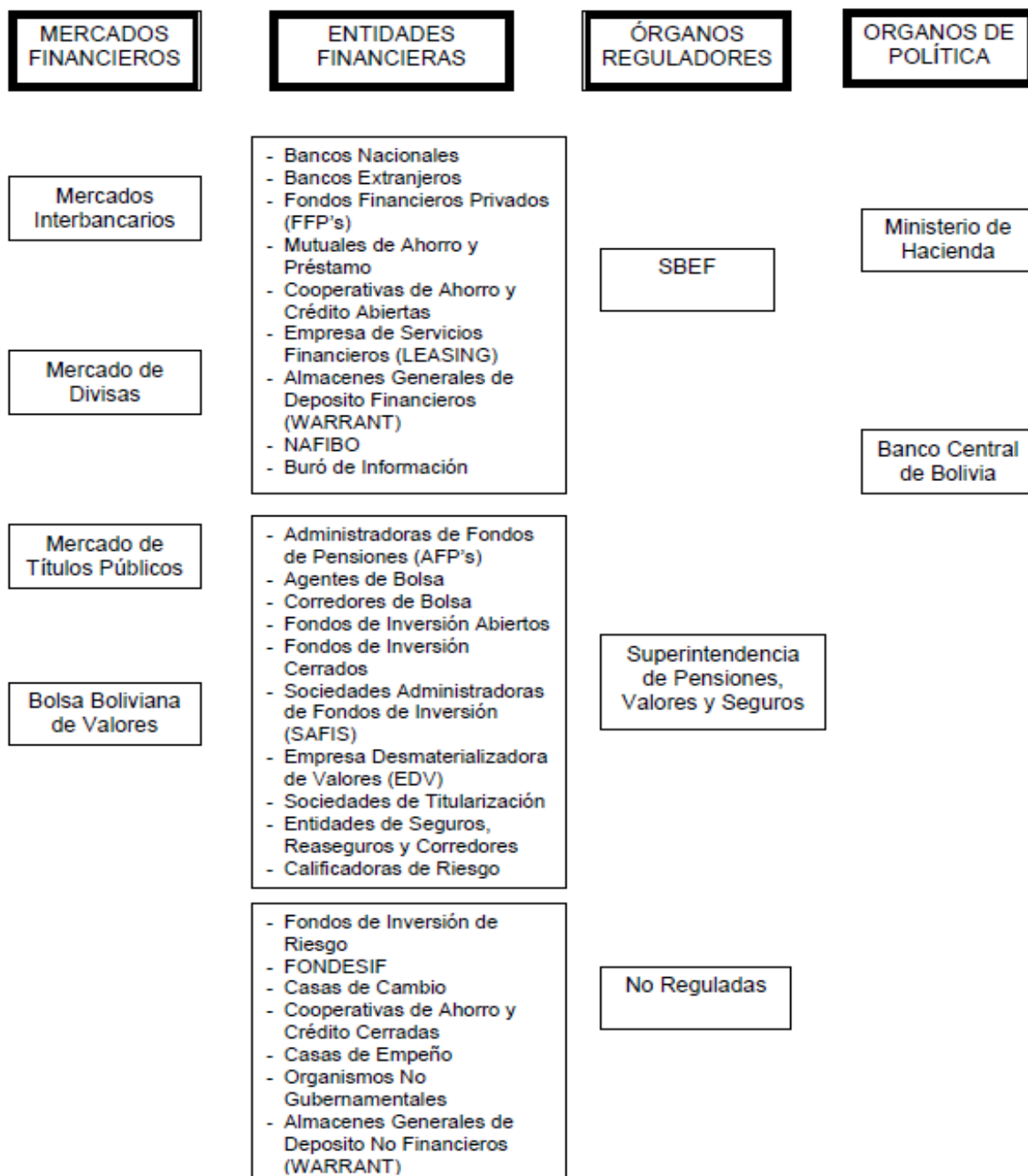
La interrelación entre los distintos intermediarios, organismos normativos y de regulación del sistema financiero así como de las personas naturales y jurídicas que a ellos concurren puede apreciarse en los cuadros siguientes: Cuadro N°11

SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO



CuadroNº12

SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO



Conviene indicar que -en el presente análisis - el grupo de los FFPs incluye a Banco Solidario, Banco Los Andes Procredit debido a que su principal actividad está

enfocada en la otorgación de microcréditos. Por tanto, la información de estos bancos ha sido trasladada al grupo de los FFPs.

El Conjunto de instituciones que tienen como actividad la intermediación de recursos financieros, podríamos clasificarlos en tres grupos o sectores:

- **Sector Financiero Formal**
 - Sistema Bancario
 - Sistema No Bancario
- **Sector Financiero Semiformal**
- **Sector Informal**

El sistema financiero se compone de diferentes instituciones y personas naturales que intermedian recursos¹⁹ como desarrollaremos a continuación

4.5. Sector Financiero Formal

De acuerdo a regulación y normas de la Superintendencia de Bancos establece requerimientos o reglas para entrar en el sistema de intermediación financiera, siendo capaces de asignar eficientemente los recursos captados, midiendo los riesgos en que incurren sobre la base de un capital propio, donde se establece requerimientos mínimos

de capital denominados en bolivianos equivalentes a una unidad de valor constante internacional referido a Derechos Especiales de Giro (DEGs) y determina el capital operativo de los intermediarios financieros en función a la ponderación de sus activos de riesgo asumidos en base al acuerdo de Basilea²⁰. Para mayor detalle de requerimiento de constitución para el sistema bancario y no bancario.

Este sector esta conformado por 2 sistemas:

4.5.1. Sistema Bancario

La principal característica de este sistema es de carácter oligopolico cada banco es propiedad de un grupo de empresas y la mayor parte de sus servicios

¹⁹ Estructura del Sistema Financiero Boliviano ; Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

²⁰ Fuente : S.B.E.F. ; Regulación y Supervisión Financiera 1998

Acuerdo de Basilea : Reunión Internacional de Superintendencias de Bancos

van a ese mismo grupo.

- Hay una preferencia por los préstamos grandes en pocos clientes esto reduce sus costos pero concentra el volumen del crédito que es un recurso escaso.
- Se exigen garantías hipotecarias por sobre los proyectos en si mismos.

El Sistema bancario es el principal captor de ahorro del público de todo el sistema financiero formal (Bcos., Mutuales ,Cooperativas) concentra el (87 %) del ahorro del público .

El sistema bancario centra sus servicios en la otorgación de préstamos grandes en pocos clientes y no así préstamos medianos o chicos en muchos clientes ya que esto implica que los costos administrativos de los préstamos altos son igual que los costos administrativos de los préstamos bajos existiendo una natural elección en tener una cartera alta con un buen colateral ya que las instituciones bancarias generalmente operan con garantías reales (hipotecarias, prendarías etc.), pero a pesar de esto algunos bancos están incursionando en el microcrédito.

4.5.2. Sistema No Bancario

Entidades que están bajo el marco de la ley de Bancos y Entidades Financieras que comprende:

- ☐ Empresas de Servicios Financieros, Empresas de Arrendamiento Financiero, Factoraje y Almacenes de Deposito. Existe (7) empresas de almacenes de depósitos y warrant .
- ☐ El Sistema de Ahorro y Préstamo para la Vivienda compuesto por (13) mutuales.
- ☐ Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito conformado por (10) cooperativas reconocidas y con autorización de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

4.5.3. Sector Financiero Semi Formal

En la década de los 80's las ONG's²¹ incursionaron en la ejecución de

²¹ ONG's : se entiende por Organizaciones No Gubernamentales a las instituciones privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo y/o asistenciales con fondos del Estado y/o de cooperación externa en el territorio nacional.

diferentes proyectos de capacitación y educación a nivel rural como urbano, debido a los cambios socioeconómicos y políticos las diferentes ONG's fueron replanteando su estrategia de acción institucional, destacando las siguientes actividades:

- I. Proyectos productivos basados en aumentar los niveles de producción y por lo tanto los niveles de ingreso.
- II. El crédito ya que existe la idea generalizada que para apoyar el desarrollo económico y mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores populares del campo como de las ciudades es indispensable apoyar las actividades productivas; ese apoyo debe comprender no solo la asistencia técnica y educación si no también la asignación de crédito como factor de desarrollo ²².
- III. Especialización en la prestación de servicios crediticios para la población meta.
- IV. Las ONG's que trabajan con crédito se conformaron en asociaciones de entidades especializadas en crédito, las ONG's que trabajan en el área rural están asociadas a FINRURAL y las que trabajan en el área urbana en CIPAME.

Siendo las ONG's en este sector muy importantes en el desarrollo de la microempresa, ya que sus características principales son:

- Organizaciones sin fines de lucro con personería jurídica
- Sus operaciones son regidas por el código civil y/o código de comercio Componen:

Cooperativas de ahorro y crédito sin autorización de la SI.B.E.F. ,ONGs especializadas en crédito urbano y rural , financieras y Comerciales .

4.5.4.- Sector Financiero Informal

Las entidades del **sistema financiero no regulado**, que no son intermediarias financieras porque, si bien otorgan créditos, no captan recursos del público por no

Fuente : Las ONG's Bolivianas en las micro finanzas - Agosto de 1999

22 Sandoval G. 1992 Pgs. 57 - 58

estar sujeto a la ley de bancos ni estar bajo la supervisión de la SBEF. 14 ONG microfinancieras componen este sistema y un número indefinido de cooperativas cerradas y de otras entidades privadas que últimamente han surgido, adoptando la forma jurídica de sociedades de responsabilidad limitada (SRL), que otorgan créditos con fondos propios. Estos dos últimos tipos de entidades no publican su información y es prácticamente imposible tener una idea exacta de las cifras a las que llegan sus operaciones, aunque por su composición y carácter local, es muy probable que su participación en el total del sistema financiero nacional sea insignificante.

Cuando se analiza la importancia de las entidades que conforman el sistema financiero boliviano, es necesario mencionar que las organizaciones especializadas en microfinanzas, se identifican como IMF reguladas, representan el 12% del total de la cartera bruta, pero el 38% del total de los clientes del sistema lo que dice del reducido tamaño de sus préstamos en promedio. De manera similar, las IMF no reguladas representan sólo un 3% de la cartera total del sistema global, pero llegan al 30% de los clientes del mismo. La banca comercial, por el contrario, representa el 70% de la cartera de préstamos del sistema, pero llega sólo al 20% de los clientes totales, aspecto que indica el tamaño mayor de sus préstamos promedio. Las cooperativas abiertas o reguladas y las mutuales de préstamos para la vivienda, tienen definitivamente una menor participación relativa, tanto en la cartera bruta total con un 6% y 8%, respectivamente, así como en el total de los clientes del sistema, con un 9% y 4%, respectivamente.

Si se precisa el porcentaje de la cartera bruta y del número de clientes que representan a la microempresa, tenemos que para el caso de las IMF reguladas, el 78,4% de su cartera y el 74,8% de sus clientes corresponden a este segmento.

En el caso de las IMF no reguladas, los porcentajes son del 85% de su cartera y un 98,5% de sus clientes. En lo referente a las cooperativas abiertas, el porcentaje de su cartera, destinado a la microempresa, representa un 40% y el de sus clientes el 40,3%. Sin embargo, cuando se hace el mismo ejercicio para la banca comercial, se puede advertir que tan sólo el 0,5% de su cartera y el 1,4% de sus clientes corresponden a microfinanzas. Algo similar sucede con las mutuales,

donde el 4,5% de su cartera y el 6,6% de sus clientes corresponden al segmento de microcréditos.

La cifra del 30% del total de clientes del sistema, correspondiente a las IMF no regulada, puede parecer muy alta pero debe entenderse que se trata del total de clientes y no de los clientes únicamente de microcrédito. Por otra parte, existen varias ONG que aplican la tecnología de banca comunal la misma que hace que el número de clientes sea masivo, estimándose a manera de ejemplo que sólo Pro Mujer cuenta con 48.496 clientes y Crecer con 55.609, lo que entre ambas representa más del 50% del total de las IMF no reguladas. Este sector esta también compuesto por prestamistas particulares o familiares con tasas de interés de usura muy elevados en relación a los del mercado formal en algunos casos con mas del 15 % mensual, siendo personas particulares sin personería jurídica que tratan de aprovechar al máximo su costo de oportunidad .

Sector también compuesto por casas comerciales que captan recursos en \$us a tasas de interés de entre 2 y 5% mensual y los colocan a tasas de entre 5 y 10% mensual tranzándose montos muy bajos a plazos muy cortos.

También se registran los proveedores y los pasanakus este último que se acostumbra a jugar en diferentes organizaciones e instituciones.

El escenario de actores se completa con las ONG financieras no supervisadas que conceden microcrédito bajo una diversidad de tecnologías crediticias, intermediando recursos financieros provenientes de la comunidad internacional, una parte a través del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (Fondesif), para la atención de diferentes sectores de la población de bajos ingresos ofreciendo servicios financieros y no financieros en las áreas rural y urbana.

Estas instituciones no están autorizadas para captar depósitos del público, aunque algunos bancos comunales lo hacen de manera indirecta.

a) ONGs Financieras no supervisadas

- 1 Agrocapiatal
- 2 Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (ANED)
- 3 Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDRE)
- 4 Crédito de Educación Rural (CRECER)

- 5 Fondo Rotativo de Inversión y Fomento (DIACONIA-FRIF)
- 6 Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES)
- 7 Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO)
- 8 Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer (FUNBODEM)
- 9 Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO)
- 10 IMPRO
- 11 Servicio Financiero Rural (SARTAWI)
- 12 Programas para la Mujer (PROMUJER)

Lo anterior no quiere decir que en Bolivia no existan instituciones financieras informales, establecidas principalmente en zonas alejadas de los centros poblados donde la cobertura de servicios financieros formales es nula, que ofrecen créditos a pequeños empresarios con altísimas tasas de interés, mejor conocidos como préstamos de "usura".

4.6. Segmentación del Mercado Financiero

El mercado financiero se segmenta conforme a los siguientes criterios:

- Volumen de crédito
- Tipo de Garantía
- Uso del crédito y destino

4.6.1.- Volumen de Crédito

Los créditos de mayor volumen se obtienen directamente del exterior bajo el denominativo de líneas de crédito, que luego son canalizados a través del Estado o entidades de segundo piso ya sea en el sistema Bancario, No Bancario etc.

Los Fondos Financieros Privados, las Mutuales, las Cooperativas de ahorro y crédito las ONGs y el mercado informal prestan volúmenes muy pequeños dirigidos en su mayoría a microempresarios.

4.6.2.- Tipo de Garantía

Los bancos exigen garantías reales, hipotecarias y prendarias minimizando su riesgo crediticio y a la vez restringiendo el poder optar por un crédito a microempresarios o fami empresas, otros intermediarios financieros operan con garantías personales o mancomunadas.

4.6.3.- Uso del Crédito

Cartera diversificada por destino tanto como de los bancos comerciales como del fondo financiero privado (que destinan la mayor parte de sus créditos a pequeños empresarios al igual que las ONGs). El crédito puede ser utilizado como **capital de inversión o capital de operaciones** de acuerdo a las necesidades de la micro o pequeña empresa.

CAPITULO V

EXPANSION DE LAS MICROFINANZAS

Evolución y Situación Actual

5. Introducción.- El desarrollo aplicación y evolución de las micro finanzas en los últimos quince años, ha generado expectativas a microempresarios como a las instituciones que prestan el servicio de micro crédito, se tuvieron muchas experiencias en el sector, que de una u otra forma se fueron formando etapas o fases de formación o evolución. Una de las dificultades es el entorno económico negativo para el desarrollo de cualquier actividad económica, indudablemente las microfinanzas han tenido el reto de poder evolucionar ante tal adversidad como es el caso de FFPs y en especial de el FFPs Caja los Andes, actualmente funciona como Banco Los Andes . Entre otros factores, se pueden citar principalmente a la existencia de:

- Varias instituciones privadas que han encarado muy seriamente esta tarea, las cuales son totalmente autos sostenibles operando en franca competencia y en condiciones de mercado.
- Altos niveles de cobertura de demanda, por lo menos en los principales centros urbanos y en las zonas rurales con mejores condiciones para la producción, si bien queda como tarea pendiente alcanzar una mayor cobertura en zonas rurales, lo cual se dificulta por la amplia extensión geográfica del país y la alta dispersión demográfica.
- Un mercado dinámico con instituciones permanentemente preocupadas por el desarrollo de productos y perfeccionamiento de las tecnologías financieras utilizadas, así como por ampliar los segmentos de mercado atendidos; y
- Un marco regulatorio que en general es adecuado para el desarrollo de las entidades reguladas de microfinanzas.

5.1. Las Etapas en la Evolución de las Microfinanzas en Bolivia

La situación actual de las microfinanzas en Bolivia es producto de un largo proceso que se puede dividir en las siguientes siete etapas considerando la actual política económica en función al desarrollo de la microempresa impulsado por el actual gobierno del M.A.S.

Etap 1: El inicio del microcrédito con las ONGs

Etap 2: La formalización de las entidades de microfinanzas

Etap 3: El ingreso al mercado de las entidades de crédito de consumo

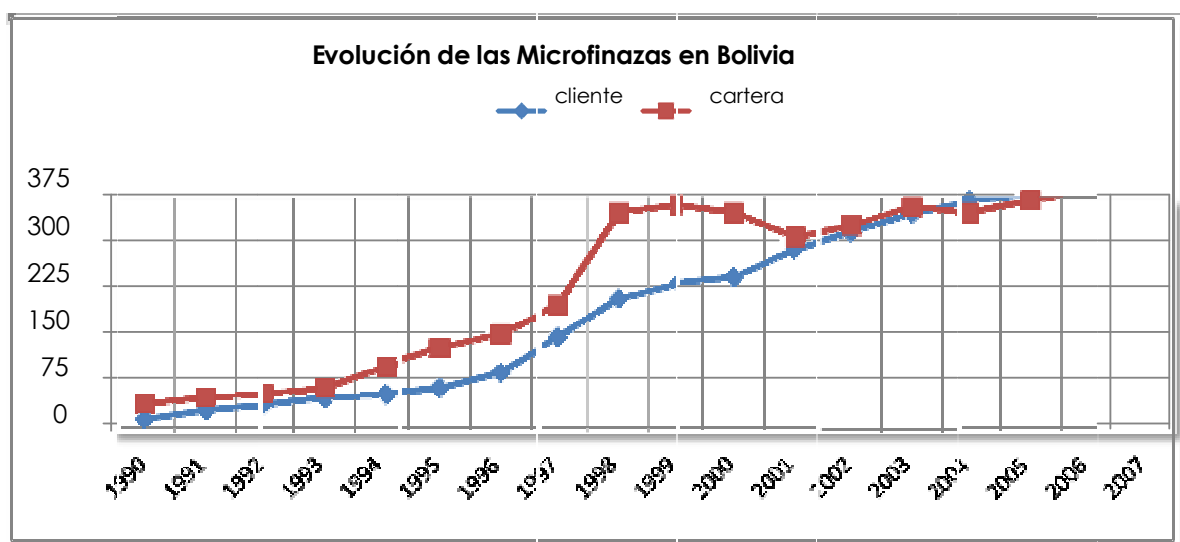
Etap 4: La crisis económica y la consolidación de la industria

Etap 5: Lecciones Aprendidas

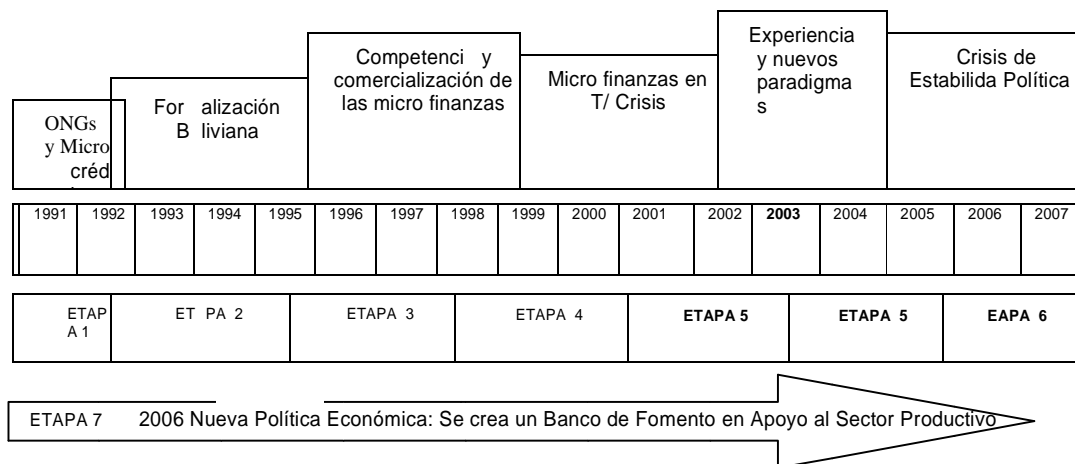
Etap 6: Crisis de Estabilidad Política

Etap 7: Rol del Estado en la participación de la Producción

Entraremos ahora a describir un poco más en detalle cada una de estas diferentes etapas:



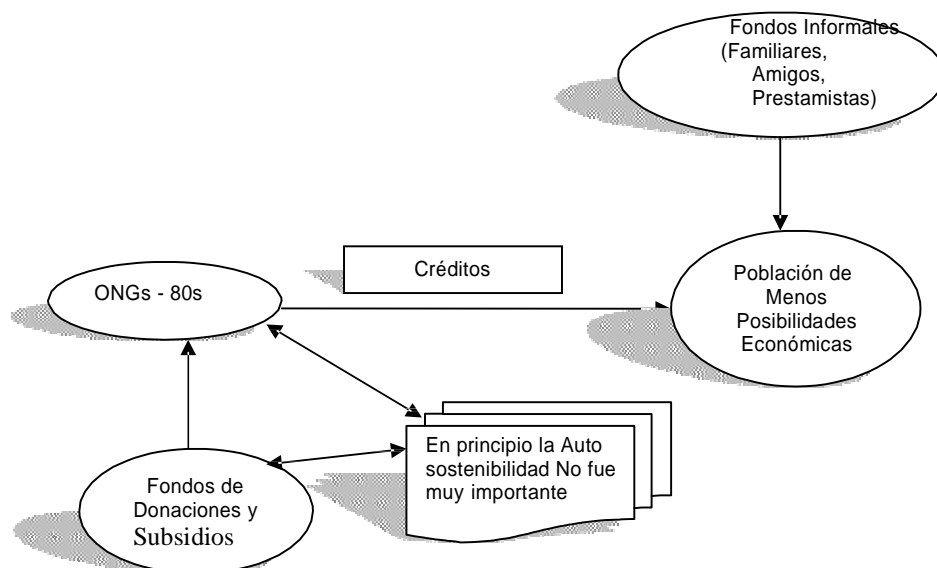
Fuente: Asofin



Etapas:

Etapas 1: El inicio del microcrédito con las ONGs. A principios de la década de los 80, surgieron las primeras iniciativas para crear entidades sin fines de lucro (ONGs) como una forma de brindar acceso al crédito a los sectores con menores posibilidades económicas. Estas instituciones cumplieron un rol muy importante en la incorporación al sistema financiero de microempresarios que nunca habían tenido acceso a otras fuentes de fondos que no fueran las informales (familiares, amigos, prestamistas, etc.), siendo el principal objetivo lograr una cobertura amplia y profunda en los sectores sociales de bajos ingresos. La auto sostenibilidad no fue en esta época un aspecto muy importante, ya que los recursos provenían de donaciones y fondos subsidiados. Por tanto, las ONGs eran entidades crediticias más que intermediarios financieros.

Para tener una idea mas clara de la primera fase podríamos graficar de la siguiente forma:



Etapa 2: La formalización de las entidades de microfinanzas. A partir de 1992, con la creación del Banco Sol, comienza el proceso de “formalización” entendido como la constitución de entidades financieras reguladas dedicadas a las microfinanzas, que surgen a partir de ONGs ya existentes. Este proceso es facilitado por el Gobierno en 1995 con la emisión del Decreto Supremo N° 24000, el cual norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios. En julio de 1995 comienza sus operaciones la Caja Los Andes como el primer FFP constituido en el país sobre la base de la Asociación Pro-Crédito.

Posteriormente, se crean otros FFPs originados también en ONGs (Fie, Prodem, Ecofuturo) y por iniciativas empresariales totalmente privadas (Fassil, Fondo de la Comunidad y Fortaleza).

¿Cuál ha sido el motivo para que las ONGs adopten la decisión de “formalizarse”? ¿Será que han visto a las microfinanzas como un negocio altamente lucrativo y que su fin es el logro de altas ganancias para sus accionistas? No parece que así sea, ya que las entidades reguladas mantienen la misión institucional de las ONGs que les dieron origen, donde el objetivo social de brindar mayores oportunidades económicas a la población de bajos ingresos es el que prevalece.

Esto es lo que buscan los accionistas de las entidades de microfinanzas, que en su gran mayoría son instituciones sin fines de lucro y entidades internacionales, con participaciones todavía minoritarias de inversionistas privados. Lo particular está quizás en que ahora se busca alcanzar este objetivo de manera sostenible y permanentemente, no como un logro efímero que dependa del subsidio y muera cuando éste se acabe.

Las oportunidades que brinda la formalización giran principalmente en torno a un mayor espectro de fuentes de financiamiento posibles (tanto por financiadores institucionales como a través de instrumentos de captación directa de recursos del público), una consecuente posibilidad de reducir los costos financieros y acceso a información de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Si ponemos en la balanza las ventajas y desventajas de la formalización, estamos convencidos que la formalización ha sido una muy buena decisión, ya que ella trajo numerosos beneficios para los microempresarios.

Para respaldar esta afirmación usaremos los datos consolidados de las cuatro mayores entidades que se han formalizado (Banco Sol, Banco Los Andes Pro Credit, Fie y Prodem) comparando la situación antes de su formalización con la situación actual.

- Se incrementó enormemente la cobertura tanto en cantidad de clientes atendidos como en volumen de recursos financiados, lo cual no hubiera sido posible de no tener el acceso a fondos que permite ser una entidad financiera supervisada. Las cuatro entidades antes de la formalización sumaban un cartera de US\$ 41,8 millones con 90.121 clientes, a diciembre del 2007 alcanzaron un cartera de US\$ 385,9 millones atendiendo a más de 296.000 clientes.

- Las tasas de interés bajaron significativamente para los clientes producto de la mayor eficiencia lograda por las entidades, al aprovechar mejor sus economías de escala intermediando un mayor volumen de recursos. La tasa de retorno bruto de la cartera promedio para las cuatro entidades antes de su formalización era de 37,2% y a diciembre del 2007 dicha tasa está alrededor del 25%.
- Se amplió la cobertura geográfica tanto urbana como rural, con un número de agencias muchísimo mayor, las cuatro entidades antes de su formalización sumaban 75 agencias, mientras que a diciembre 2007 cuentan con 197 agencias.
- Se amplió notablemente el alcance y la diversidad de los servicios financieros ofrecidos a los clientes y los segmentos de mercado atendidos, y
- Miles de personas de bajos ingresos hoy tienen la posibilidad de depositar de forma segura y rentable sus ahorros, a diciembre del 2007 cuentan en su conjunto con más de 383.985 depositantes.

Los servicios financieros dejaron de ser en Bolivia un privilegio de unos pocos, para ser una oportunidad de desarrollo para los sectores mayoritarios de la población.

El siguiente gráfico muestra la evolución del volumen de la cartera de créditos de las entidades de microfinanzas de Bolivia desde 1992 hasta la fecha, donde se incluyen solamente a los fondos financieros privados especializados en microcrédito, el Banco Sol, también especializado en microcrédito y las ONGs financieras más importantes. Sin embargo, el volumen real de la cartera destinada a financiar la microempresa en Bolivia es mucho mayor, ya que no se consideran las entidades bancarias tradicionales formales que otorgan crédito de consumo dentro de los cuales se incluyen gran cantidad de créditos que han sido destinado a financiar actividades microempresariales, ni tampoco las cooperativas de ahorro y crédito y mutuales que tampoco están incluidas.

Otro aspecto a destacar del gráfico anterior es la mayor participación que año a año va alcanzando el sistema microfinanciero regulado, el cual es en parte consecuencia de la formalización de ONGs y su “transformación” en entidades financieras reguladas, pero principalmente del mayor ritmo de crecimiento de las entidades reguladas frente a las que no lo son.

Este proceso de formalización del sistema microfinanciero boliviano ha logrado posicionarse nuestro sistema financiero.

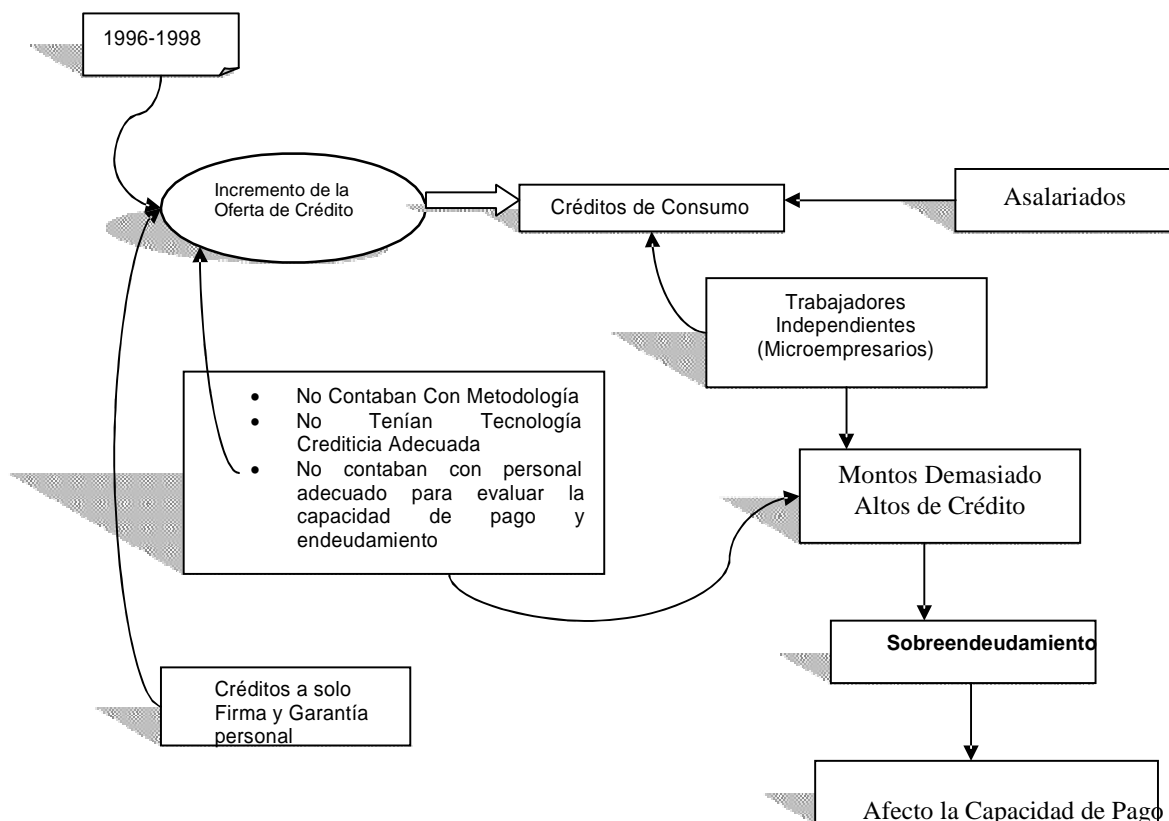
Etapas 3: El ingreso al mercado de las entidades de crédito de consumo. Un

análisis especial merece el ingreso al mercado de entidades privadas con fines exclusivos de lucro dedicadas principalmente al crédito de consumo, algunas de ellas como entidades financieras independientes y otras como un departamento especializado dentro de bancos tradicionales. Esta situación ocasionó, principalmente entre los años 1996 a 1998, una excesiva oferta de crédito destinada a un mismo segmento de mercado que fue compartido, tanto por entidades que tradicionalmente han trabajado en el crédito a la microempresa, como por instituciones que comenzaron ofreciendo inicialmente créditos de consumo a asalariados, pero que posteriormente pasaron a colocar crédito a los trabajadores independientes sin salario fijo (microempresarios). En estos casos al no contar con metodologías adecuadas ni personal capacitado para evaluar la capacidad de pago y de endeudamiento de las microempresas, se incurrió muchas veces en el error de otorgar un monto demasiado alto de crédito. Además, estas Instituciones aplicaron políticas muy agresivas para ganar mercado, estableciendo mecanismos de incentivos a su personal que promovían el crecimiento de la cartera sin cuidar la calidad de la misma, obteniendo como resultado niveles de morosidad muy superiores a los presentados por las entidades “tradicionales” de microfinanzas.

Esta explosión de la oferta crediticia provocó que muchas personas cayeran en la tentación de obtener crédito en diferentes instituciones financieras por montos muy superiores a sus reales posibilidades de pago. Es ahí que surge el fenómeno conocido como “sobreendeudamiento”, y se distorsiona el mercado de las microfinanzas ya que muchas MyPs., acuden a estas instituciones para sacar un nuevo préstamo y poder cumplir con la otra institución, convirtiéndose en créditos insostenibles en el tiempo.

Además de este aspecto que afectó la capacidad de pago de los clientes, se ha notado que también en algunos casos la moral de pago y la prudencia financiera de éstos ha cambiado, a consecuencia principalmente de la gran oferta de crédito destinada al mismo sector de mercado.

De esta forma, si la gente percibe que hay excesiva oferta y fácil acceso al crédito se pierde el interés por pagar puntualmente sus deudas pensando que si queda mal con una institución financiera siempre habrá otra dispuesta a prestarle dinero.



Etapa 4: La crisis económica y la consolidación de las microfinanzas.- Esta etapa comienza con la manifestación de una etapa de crisis macroeconómica que comenzó a sentirse en 1999 y continúa hasta la fecha. Este período se caracteriza por una disminución en los niveles de ventas de la mayoría de las micro y pequeñas empresas, debido principalmente a una menor capacidad de consumo interno, como producto del efecto negativo de la situación económica de otros países, en especial las devaluaciones de la moneda nacional en los países de la región, las restricciones en las fronteras de países vecinos al ingreso de mercaderías desde Bolivia, la erradicación de las plantaciones de coca y la aplicación de una nueva Ley de Aduanas. Esta etapa la podemos dividir en dos partes:

a) **de 1999 al 2002:** Ésta ha sido, sin duda, la etapa más difícil en cuanto al

desempeño general de la economía y del sistema financiero boliviano que han tenido que vivir las entidades de microcrédito en Bolivia desde sus comienzos en la segunda mitad de la década de los ochenta.

La situación de sobreendeudamiento en la que se encontraban muchos micro y pequeños empresarios no hubiera tenido tan graves consecuencias si sus niveles de ingresos hubieran seguido creciendo como normalmente sucedía, o por lo menos se hubieran mantenido estables.

Sin embargo, como producto de la situación descrita anteriormente, su capacidad de generación de ingresos se ha visto significativamente disminuida, lo cual tuvo como consecuencia inevitable un incremento en los niveles de morosidad de las carteras de las entidades financieras.

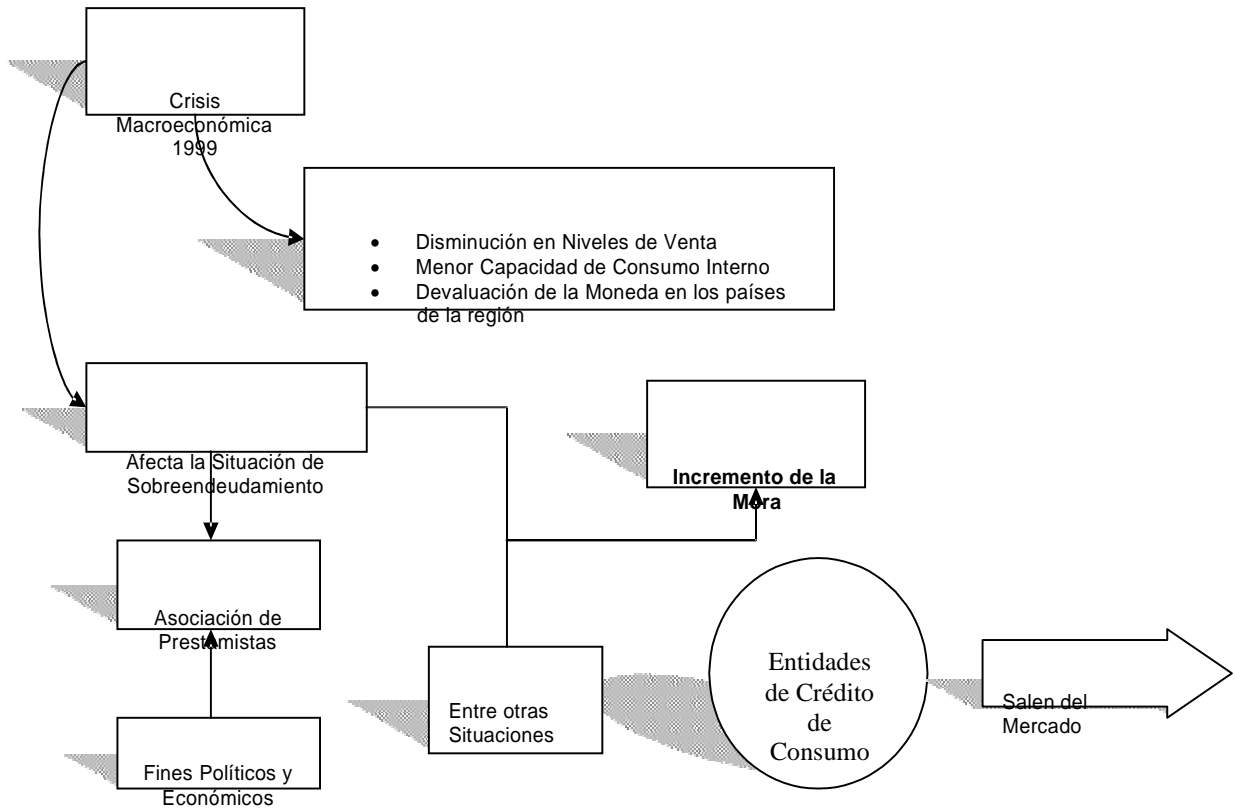
Además de ello, a consecuencia de la situación de crisis que atravesaron muchos micro y pequeños prestatarios y de las políticas de otorgamiento y cobranza de créditos utilizadas por algunas entidades financieras, se crearon asociaciones de pequeños prestatarios en varios departamentos del país. Sus actividades consistieron principalmente en la adopción de medidas de presión hacia las entidades financieras y el Gobierno. En muchos casos, estas asociaciones fueron promovidas o utilizadas con fines políticos y económicos por personas interesadas. El propósito de estas asociaciones fue lograr la condonación de sus deudas o la obtención de condiciones preferenciales para el pago de las mismas, lo cual no podía ser aceptado de ninguna manera por las entidades financieras, ya que ello hubiera ocasionado muy probablemente el fin del microcrédito en Bolivia.

Entre 1999 y 2000 las entidades de crédito de consumo más importantes salieron del mercado, por lo menos, del financiamiento a las microempresas.

b) desde 2003 - 2007: Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia, las microfinanzas es una actividad especializada en un determinado sector de la población, se ha consolidado y demostrado solidez en el sistema financiero nacional, debido a que:

- La mayor parte de la cartera está destinada a los microempresarios, estos han podido adaptarse mucho mejor a las condiciones del mercado y han comprendido la importancia de cumplir con sus compromisos a tiempo por lo tanto, los niveles de morosidad de las entidades de microfinanzas son muchísimo más bajos que los del resto del sistema financiero.
- Las entidades de microfinanzas han realizado los siguientes cambios respecto a la forma tradicional de manejar el negocio, que les ha permitido enfrentar la competencia y la crisis:
 - a)** Han ampliado los segmentos de mercado, atendiendo a segmentos que antes no se atendía como población rural, asalariados, micro, pequeña y mediana empresa.
 - b)** Han hecho una mayor diversificación de productos crediticios: Diferentes modalidades de crédito empresarial (por ejemplo: líneas de crédito revolventes, créditos de estacionalidad, créditos simultáneos, etc.), créditos de libre disponibilidad o para consumo, créditos para vivienda, crédito con prendas de oro, emisión de instrumentos de garantía, etc.
 - c)** Han incrementado la oferta de productos financieros no crediticios, como giros y transferencias nacionales e internacionales, cobranza de servicios públicos e impuestos, venta de seguros, pagos por cuenta de terceros, nuevas modalidades de captación de depósitos, etc.
 - d)** Han realizado adecuaciones en las tecnologías crediticias:
 - Ha habido una tendencia general al cambio del crédito grupal al crédito individual
 - Se da mayor importancia a la profundidad del análisis financiero del cliente
 - Se ha dejado el escalonamiento rígido en el monto de crédito
 - Existe mayor diferenciación en tasas de interés según el riesgo y los costos de cada crédito.
 - Se han adecuado los mecanismos de seguimiento de la morosidad y de recuperación de créditos (por ejemplo: personal especializado en recuperaciones, o mayor participación del departamento legal).

- Se da mayor importancia a la verificación del endeudamiento total y antecedentes crediticios de los clientes con el sistema, mediante la consulta a centrales de información de riesgos
 - Se han fortalecido las unidades de auditoría interna y de evaluación de riesgo crediticio.
- e)** Se ha dado un proceso de expansión en zonas urbanas y rurales, ocupando además los espacios dejados por el sistema financiero tradicional, se han abierto agencias en zonas de estratos sociales más altos y en zonas tradicionales bancarias, con el objetivo de ampliar los segmentos de mercado atendidos, tanto en captaciones de depósitos como en créditos y otros servicios, sin descuidar el crecimiento en zonas populares.
- f)** Cambios en el perfil de los Recursos Humanos, se busca oficiales de crédito con formación en ciencias económicas en lugar de la formación en ciencias sociales que se requerían antes en las tecnologías de crédito grupal, se ha dado mayor incorporación de personal con experiencia bancaria previa, principalmente en cargos gerenciales, cada vez se da mayor importancia a la capacitación de los recursos humanos, casi todas las entidades han introducido esquemas de incentivos por resultados en diferentes niveles del personal.
- g)** Existen cambios en relación al servicio al cliente, se da mayor importancia a la calidad de atención al público, se busca una fortalecer la imagen institucional, se han ampliado los horarios de atención al público, existen algunos avances tecnológicos (tarjetas inteligentes, interconexión “on line” de agencias).
- h)** El marketing y la publicidad han adquirido mayor importancia. Si bien se le sigue dando mucha importancia a la promoción directa, existe una mayor utilización de los medios masivos de comunicación (radio, vallas publicitarias, televisión, auspicio de eventos, etc.) y se cuenta con personal especializado en las entidades y asesoramiento de empresas de comunicación, marketing y publicidad.



Etapa 5 : Experiencias y nuevos paradigmas.- No fue sino hasta el 2000 y el 2001 que el proceso de reajustes y de revalorización tomó la contextura suficiente para que las instituciones de microfinanzas reguladas y no reguladas vuelvan a mostrar resultados positivos y mantengan un ritmo de crecimiento modesto.

Las instituciones de microfinanzas sobrevivieron a la crisis y de esa manera contribuyeron a constituir entidades que hoy en día esta en plena etapa de madurez, y donde el aprendizaje y la adaptación a los cambios son una constante.

Las instituciones aprendieron a estar alerta continuamente frente a las señales que dan el entorno y el mercado para tomar decisiones y aplicar acciones proactivas sobre sus procesos. En la actualidad la prudencia y la evaluación exhaustiva, pero eficiente, de los riesgos del negocio de intermediación financiera son más estrictas que en el pasado, lo que garantiza un crecimiento saludable y sostenido en el largo plazo. Si bien la expansión de la oferta de los servicios financieros es un reto complejo, las instituciones de microfinanzas han agudizado sus sensores de medición y evaluación de la demanda para atender sus necesidades reales y adecuar sus productos y servicios.

En efecto, este es el aspecto donde la situación ha cambiado más para las instituciones de microfinanzas, y estas están consientes de ello. Antes, las instituciones escogían a sus clientes, a finales de los ochenta no pasaban de cinco las instituciones de microfinanzas que proveían crédito a microempresarios. Ahora, estos mismos clientes pueden escoger de entre más de veinte instituciones que les ofrecen además de un paquete de créditos diversificados, productos de depósito en cajas de ahorro y DPFs y servicios auxiliares financieros como tarjetas de debito, boletas de garantía, giros y transferencias, pago de servicios básicos, etc. Definitivamente, la competencia dentro de este segmento se ha ido transformando cada vez de manera más agresiva, este hecho ha dejado atrás la mística con la que los visionarios iniciaron el reto de prestar dinero a la gente de escasos recursos y ha sido reemplazado por una lógica de competencia en la que las innovaciones se han vuelto esenciales para el desarrollo de las instituciones y de sus propios clientes. La nueva estrategia de crecimiento se centra en la diversificación de sus servicios y la expansión en nuevos mercados como el de asalariados y el de la pequeña y mediana empresa (PyMEs), asimismo se han concentrado en el perfeccionamiento de técnicas de marketing que fidelicen a sus clientes y que atraigan a atención de los clientes de otras instituciones de microfinanzas y de clientes de la banca tradicional.

Al parecer el sistema de microfinanzas está aprendiendo de los errores que lo llevaron a resultados tan duros en 1998 y 1999. Bolivia vive aun un periodo de recesión económica que afecta a todos los actores del sistema financiero, no obstante, los indicadores del sistema micro financiero son significativamente mejores a los registrados por los bancos, demostrando que su desempeño general ha sido mejor que el de otras entidades financieras, en términos del volumen de intermediación, la calidad de cartera, la previsión,

la eficiencia económica y el retorno sobre cartera bruta. Incluso las organizaciones de microfinanzas que operan en áreas rurales han sufrido una contracción menor que las concentradas en el área urbana.

Los retos del sistema desde un nivel macro responden a la necesidad de penetrar en mayor medida en los sectores rurales donde todavía no se gozan de servicios financieros completos, también queda la asignatura de mejorar la coordinación y cooperación sectorial para mejorar el impacto de las políticas dirigidas al sector y para

evitar la duplicación de esfuerzos. Finalmente, el sistema debe apoyar el desarrollo de un marco normativo más específico que se adapte a las necesidades de las instituciones y que vele por la estabilidad del mismo. A nivel micro, las instituciones están en el proceso de mejorar su eficiencia operacional, perfeccionar sus sistemas gerenciales de información, diversificar sus servicios y mejorar radicalmente sus sistemas de calidad y atención al cliente.

Etapas 6: Crisis de Estabilidad Política (Febrero y Octubre Negro).- Los problemas estructurales que agobian a nuestro país están latentes y amenazantes, se puede percibir por parte especialmente del sector popular un cambio de modelo que permita un crecimiento económico con inclusión, para que exista una mejor redistribución de la riqueza.

Para analizar el efecto que podría haber tenido esta externalidad en las instituciones de microfinanzas asociadas a ASOFIN veremos el siguiente cuadro:

Cuadro 12

**Evolución consolidada de la cartera de créditos de las asociadas a ASOFIN
(En miles de dólares)**

	31/12/2001	31/12/2002	Crecimiento dic/01-dic/02	31/12/2003	Crecimiento dic/02-dic/03
Cartera Bruta	226.530	249.056	9.94%	325.331	30.63%
Cartera en Mora	26.860	19.142	-28.73%	15.569	-18.67 %
Cartera en Mora / Cartera Bruta	11.86%	7.69%		4.79%	
Previsión Constituida	22.499	21.314		20.554	-3.57%
Previsión Constituida / Cartera en Mora	83.76%	111.35%		132.02%	

Fuente: Boletín informativo de ASOFIN Elaboración Propia

En este cuadro se puede observar que la cartera bruta de créditos aumento entre 2001 y el 2002 en un 9.94%, mientras que la cartera en mora disminuyo en 28.73%. También que la cartera en mora previsionada paso del 83.76% al 111.35%. Estos resultados muestran que el esfuerzo principal de las asociadas se ha concentrado en el control de la mora (sanear la cartera de créditos) sin descuidar el crecimiento.

El año 2003 tubo características diferentes, el crecimiento de la cartera bruta de créditos aumento en un 30.63%, la cartera en mora disminuyo en un 18.67%, mientras que la previsor constituida sobre la cartera en mora paso del 111.35% al 132.02% .estos resultados muestran que el análisis ha sido distinto. Se ha

priorizado el crecimiento, aunque continuado con un importante proceso de saneamiento de la cartera.

Estos datos nos demuestran que el crecimiento de la cartera de créditos de las entidades que hacen parte de asofin ha sido creciente, pero lo más importante es que se trata de un crecimiento sostenido y sobre todo sano por cuanto las entidades se han protegido adecuadamente del riesgo.

Cuadro 13

Evolución consolidada de la cartera de créditos y de clientes de las asociadas de ASOFIN

	31/12/2002	31/12/2003	Crecimiento
Cartera Bruta en miles de \$us	246.051	325.331	30.63%
Numero de clientes	172.640	186.264	7.89%
Crédito promedio	1.443	1.747	21.07%

Fuente: Boletín informativo Nº 1 y 13 de Asofin

Antes el crecimiento de la cartera bruta es del 30.63% pero el del numero de clientes es tan solo del 7.89%, quiere decir que solo algo mas de la cuarta parte del crecimiento logrado se debe al aumento del numero de clientes. Si se analiza el incremento del crédito promedio, se vera que el mismo aumento en un 21.07% .Esta variable esta explicando algo mas del 70% del incremento de la cartera bruta de créditos.

Otra forma de mostrar que el crecimiento de cartera se debe sobre todo al incremento de los montos, es recurriendo al análisis marginal .si se divide el incremento de la cartera bruta (76.280.00 dólares) por el incremento en el numero de clientes (13.624 clientes), se obtiene el crédito promedio marginal de 5.599 dólares.

El éxito de ciertas instituciones para poder reaccionar ante adversidades externas radica en su tecnología crediticia, confianza, credibilidad y reputación en el mercado e incluso entrega y compromiso al interior de la entidad y empatia con el cliente.

Etapas 7: Rol del Estado en la participación de la producción.- Etapa de cambio en la Política Económica donde se realiza la nacionalización de empresas estratégicas (sector hidrocarburos) y se considera una mayor participación de capital por parte del estado.

Se pretende crear un Banco de Fomento que coadyuve al desarrollo productivo de la microempresa a tasas de interés entre el 4% y 6% anual, siendo una tasa baja en relación al sistema financiero. Seguramente esta nueva etapa servirá para estudio y

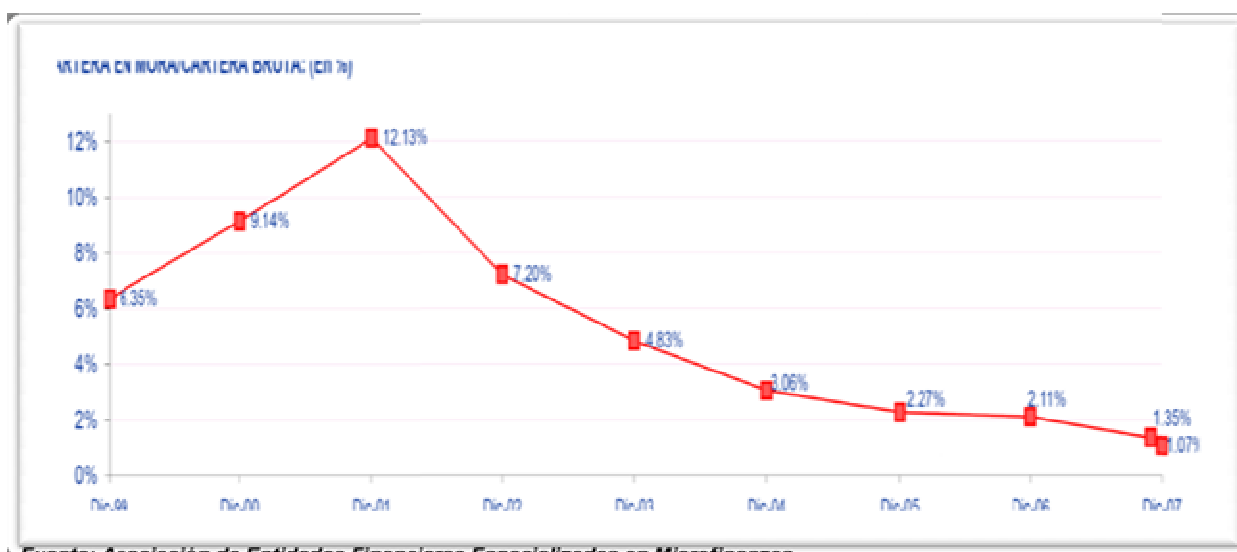
posterior análisis.

5.2. Entidades de Microfinanzas y su Posicionamiento en el Mercado

Es evidente que la crisis ha afectado al sistema de las microfinanzas, las principales consecuencias las veremos a continuación, para lo cual utilizaremos los datos consolidados de las entidades de ASOFIN¹⁸ que está conformada al 31/12/04 por Banco sol, Banco Los Andes Pro-credit, los Fondos Financieros Privados: Fie, Prodem, Ecofuturo, Fortaleza y una ONG Agrocapital.

La calidad de la cartera de las entidades de microfinanzas se ha deteriorado principalmente en las gestiones 2000 y 2001, Presentándose una mejora a partir del en el año 2002, y como vemos en el siguiente gráfico, este indicador de morosidad es significativamente más bajo al año 2007.

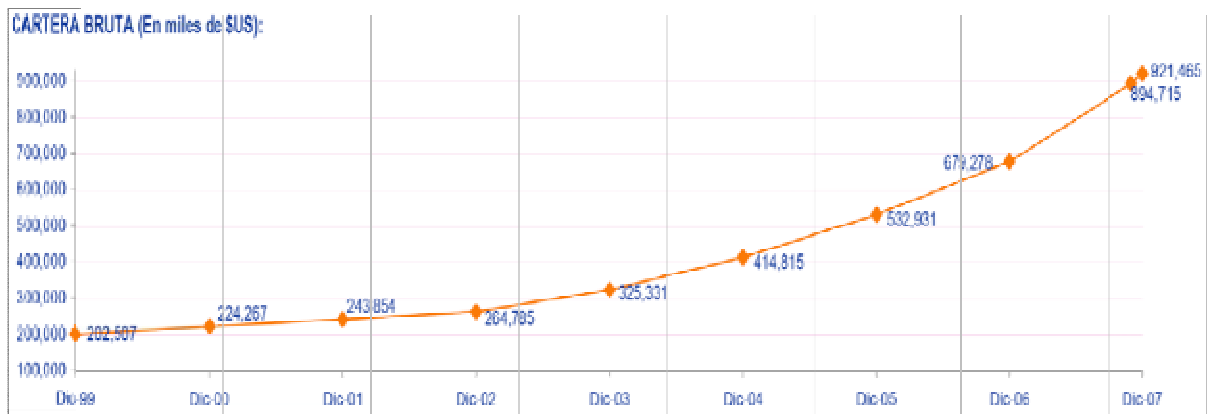
Cuadro 14



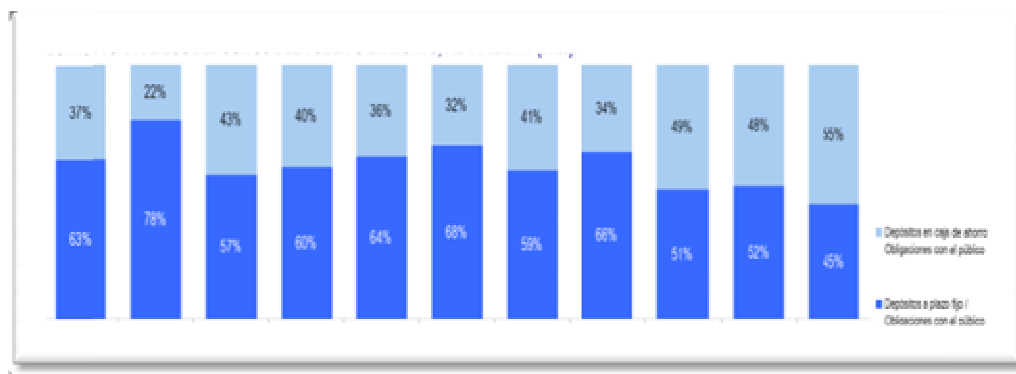
Por disposiciones de la SBEF, a partir de dic 02, la mora se computa a partir del día 30, por ello que para las entidades de ASOFIN, a partir de esa fecha se muestra la mora a 30 días y la mora a partir del día siguiente.

Sin embargo, es muy importante analizar otros datos que demuestran que las entidades de microfinanzas han sido capaces de enfrentar la crisis.

- ❖ Es muy destacable que las microfinanzas crecieron significativamente en este período, ya que debe tenerse en cuenta que en el sistema financiero en su conjunto desde 1998 al 2002 la cartera total disminuyó en US\$ 1.600 millones y los depósitos del público cayeron en US\$ 700 millones. Es decir que nunca dejaron de crecer estas entidades, sólo que hasta el 2002 crecieron a un menor ritmo que años anteriores o que en estos dos últimos años.
- ❖ Otro logro del sistema es que, pese a la crisis que originó mayores costos para la colocación y recuperación de cartera y una disminución en la productividad de los oficiales de crédito, se logró un incremento en la eficiencia económica, la cual se mide como la relación entre los gastos administrativos y el saldo promedio de la cartera de créditos en el período. Al 31/12/98 estaba cerca del 18% al 31/12/07 esta relación se encuentra alrededor del 12.5%.
- ❖ Como producto de la competencia y gracias al incremento en la eficiencia lograda por las entidades de microfinanzas han disminuido las tasas de retorno bruto sobre su cartera (ingresos financieros sobre cartera bruta promedio), lo cual demuestra una disminución en las tasas de interés promedio cobradas a los clientes

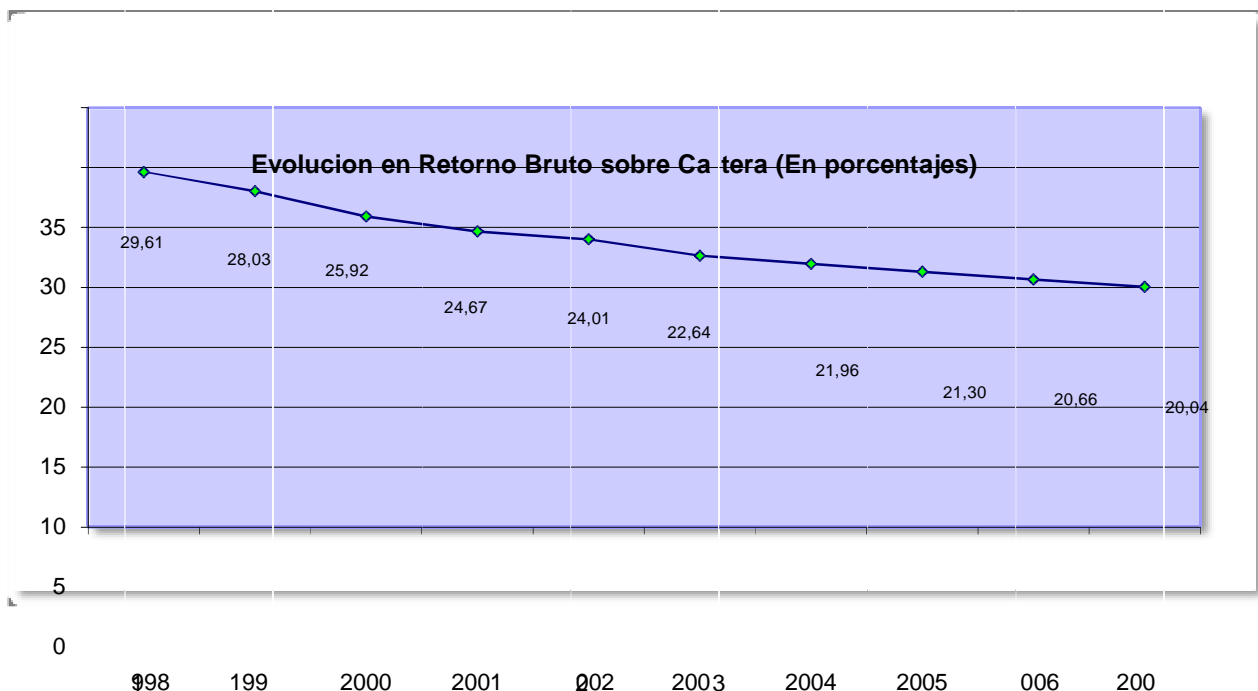


Fuente: Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas

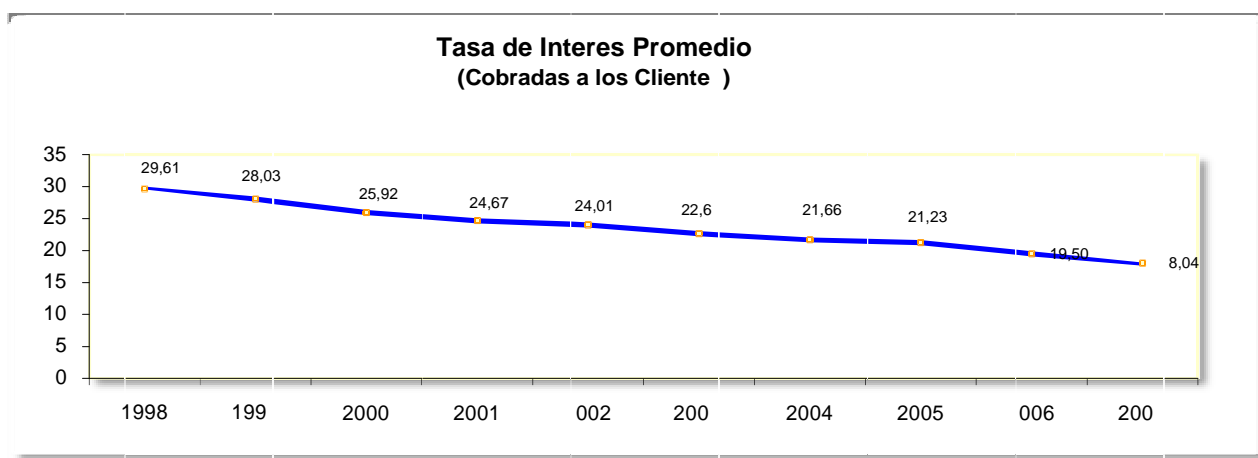


Fuente: Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas

- Otro logro del sistema es que, pese a la crisis que originó mayores costos para la colocación y recuperación de cartera y una disminución en la productividad de los oficiales de crédito, se logró un incremento en la eficiencia económica, la cual se mide como la relación entre los gastos administrativos y el saldo promedio de la cartera de créditos en el periodo. Al 31/12/98 estaba cerca del 18% al 31/12/07 esta relación se encuentra alrededor del 12.5%.
- Como producto de la competencia y gracias al incremento en la eficiencia lograda por las entidades de microfinanzas han disminuido las tasas de retorno bruto sobre su cartera (ingresos financieros sobre cartera bruta promedio), lo cual demuestra una disminución en las tasas de interés promedio cobradas a los clientes



Fuente: Boletín informativo De Microfinanzas ASOFIN



Fuente: Boletín Financiero de Microfinanzas ASOFIN

De 29.61% en 1998 a 18.04% el 2007, la coyuntura económica adversa indudablemente afectó a las instituciones de microfinanzas, pero según se ha demostrado, el efecto negativo fue mucho menor al sufrido por el sistema financiero tradicional. Como se puede ver las instituciones han mostrado una significativa mejora en cuanto a la diversificación y a la calidad de los servicios ofrecidos a sus clientes. Es evidente que las entidades de microfinanzas han alcanzado un mayor protagonismo dentro del mercado, tanto en su rol de intermediarios financieros como en la prestación de otros servicios.

5.4. Instituciones representativas del sector de las microfinanzas

Para conocer con mayor profundidad el desarrollo y el trabajo de instituciones especializadas en el micro crédito delimitaremos la presente tesis al estudio de dos instituciones que actualmente son líderes en el mercado como es el Fondo Financiero Privado Caja los Andes, que actualmente es Banco Los Andes Procredit, que proviene de una ONG como es Pro-Crédito y Banco Solidario que proviene de otra ONG como es PRODEM²³, siendo dos instituciones que pertenecen a sectores diferentes como ser el sector bancario y en su momento los andes en el sector no bancario pero con un objetivo meta que es la atención a la microempresa a través de microcréditos como iremos desarrollando mas adelante .

5.4.1.- PRODEM de ONG a Banco Comercial - Banco Solidario S.A.

El otorgar capital de trabajo mediante un servicio financiero eficiente fue la base para la creación de la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) el 17 de noviembre de 1986, desarrollando un servicio que se adapte a las necesidades del grupo meta a través de montos plazos y tipo de garantía, teniendo como limitante la necesidad de contar con recursos (financiamiento) ya que sus fondos provenían del exterior de instituciones multinacionales o de donantes particulares, prestamos concesionales etc. Ya que ante el relativo crecimiento de las ONGs se fue demandando mayores fondos convirtiéndose en un recurso muy escaso. Por lo que tomaron en cuenta dos aspectos importantes:

- La urgente necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento para poder alcanzar una independencia económica en relación a los organismos internacionales.
 - Racionalizar el manejo financiero y buscar mecanismos para obtener autosuficiencia.
- Por lo que PRODEM desde un inicio de acuerdo a sus objetivos de autosuficiencia cobra tasas efectivas de interés como para poder cubrir sus costos financieros y operativos.

Con la creación de un Banco sería posible captar recursos del público y tener una

²³ PRODEM actualmente obtuvo su licencia de funcionamiento como Fondo Financiero Privado por parte de la Superintendencia de Bancos ,iniciando actividades formalmente a inicios del 2000

fuerza de financiamiento constante en el largo plazo²⁴.

PRODEM da el gran Paso de ONG a Banca Comercial cambiando su razón social a Banco Solidario S.A. , haciéndose conocer como Banco Sol siendo uno de sus objetivos el de maximizar su rentabilidad de sus operaciones en base a estrategias comerciales.

Banco Sol empieza a funcionar bajo el siguiente criterio, los costos relacionados a la actividad financiera serian cubiertos por el banco y los denominados costos sociales serian cubiertos por PRODEM, por lo que la ONG se convertiría en una institución especializada de investigación y desarrollo por lo que tubo que vender su cartera al Banco Sol a cambio de acciones en la misma convirtiéndose en el principal accionista²⁵ .

Por otro lado PRODEM continuo funcionando como una ONG sin fines de lucro otorgando créditos a sectores rurales y ciudades intermedias, abriendo agencias y desarrollando la base crediticia, independientemente de las actividades de Banco Sol, actualmente PRODEM se convirtió en FFP con inicio de actividades a principios del 2000, por lo que el Banco Sol en su actividad enfoca lo abstracto de las organizaciones en las dificultades inherentes en el manejo prudente del crecimiento de las organizaciones que otorgan créditos pequeños que implica un incremento eficaz en la rentabilidad y sostenibilidad para un determinado crecimiento. El éxito y el buen manejo de Banco Sol se basa en la experiencia de PRODEM que tienen implicaciones positivas en la organización de los microcréditos:

1. Crecimiento que es el mecanismo principal para mejorar los micro créditos
2. Crecimiento que es un mecanismo importante por mejorar la sostenibilidad en la microempresa
3. Crecimiento en la forma de la suma de nuevos productos y mejores ingresos

El crecimiento de nuevos productos debe generar economías que se puedan también bajar los costos y mejorar ganancias:

1. Primero se incrementa la cartera rápidamente entonces aumenta la mora y perdidas. Estas perdidas deben resultar de cambios en la composición del riesgo

24 La estructura legal y financiera de un Banco comercial permite desarrollar operaciones de captación en condiciones rentables y financieramente viables, un banco puede invertir en su propio crecimiento usando las ganancias acumuladas y convirtiéndose en un ente con fines de lucro, conceptualmente diferente en relación a los principios de una ONGs . pero que definitivamente un Banco implica independencia económica y mayor cobertura al sector meta.

25 Las acciones que poseía PRODEM en Banco Sol ascendían a 35.4%, en noviembre de 1998 vendió dichas acciones a una institución inglesa como es la Commonwealth Development Corporación (CDC) que ingreso a Bolivia en 1997 diversificando sus inversiones en el sector financiero y empresarial .

de la clientela así como de mas oportunidades, equivocaciones en evaluar e incrementos del crecimiento riesgoso.

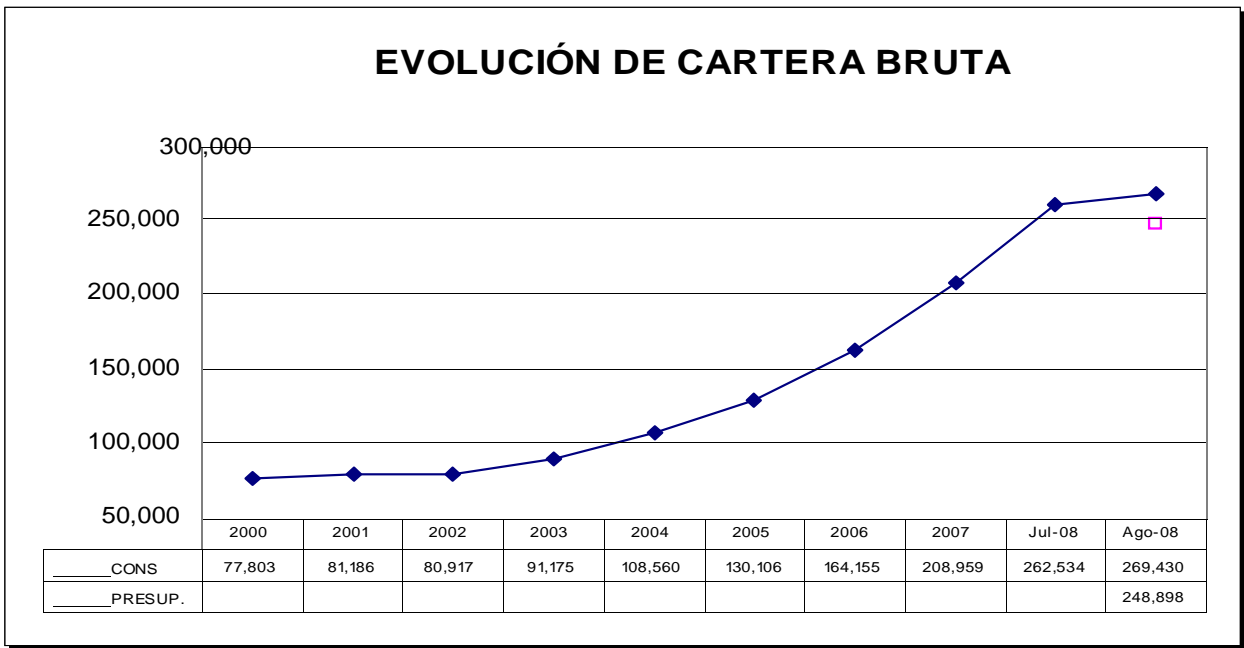
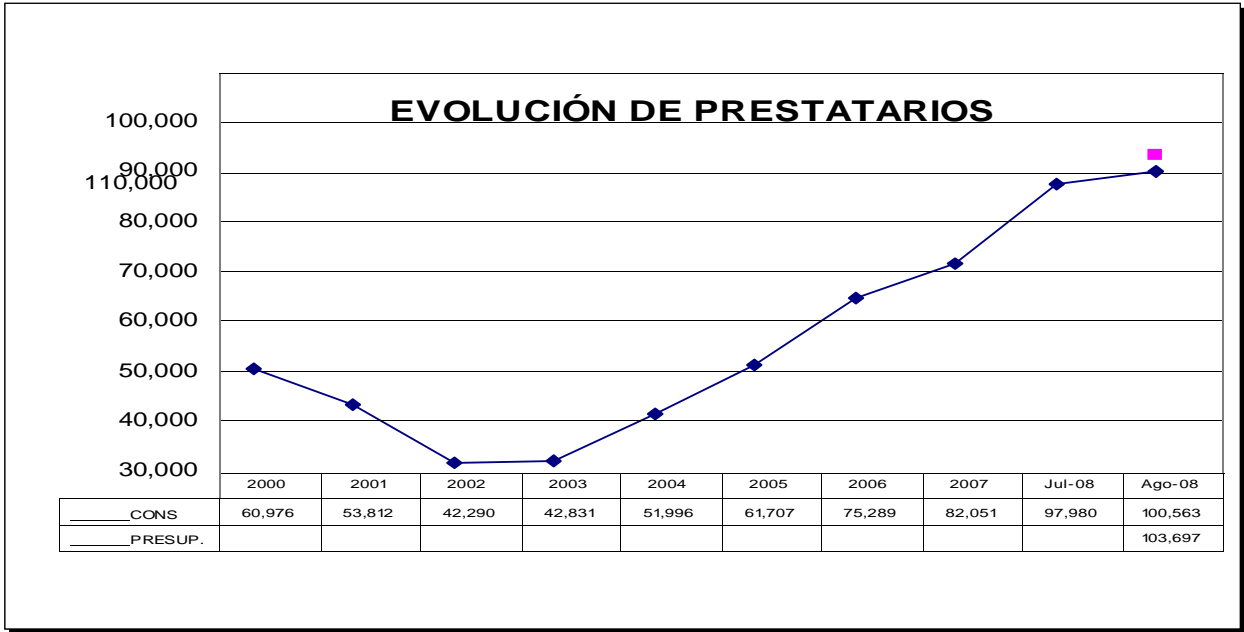
2. Los clientes nuevos son los más riesgosos que los clientes antiguos por el mismo hecho de ser nuevos, la institución no conoce de la responsabilidad que estos pudieran tener a diferencia de los clientes antiguos ya establecidos.
3. Debido a la cantidad de clientes con perfiles de riesgo heterogéneos se requiere prestatarios mas arriesgados que gradualmente saturen el mercado.
4. Los prestamistas deben supervisar los gastos para acelerar el crecimiento, incrementar las metas a una mayor atención de conducta del cliente y así prevenir riesgos de mora.
5. Este sistema llega a ser demasiado riesgoso se incrementa el costo como crecimiento rápido²⁶.

El crecimiento demasiado rápido puede también solventar inconsistencias en la medida de una expansión rápida en su tamaño y en sus funciones que requiere formalización de estructuras y de personalización de relaciones por lo que debe existir estructuras de organización, debe de existir una relación estrecha entre el cliente y la institución a través del asesor de crédito, en la orientación de la tecnología que usan para prestar el dinero de tal manera que no exista inconsistencias y no se llegue a una deterioracion de las comunicaciones o equivocaciones costosas o se incremente la vulnerabilidad al fraude .

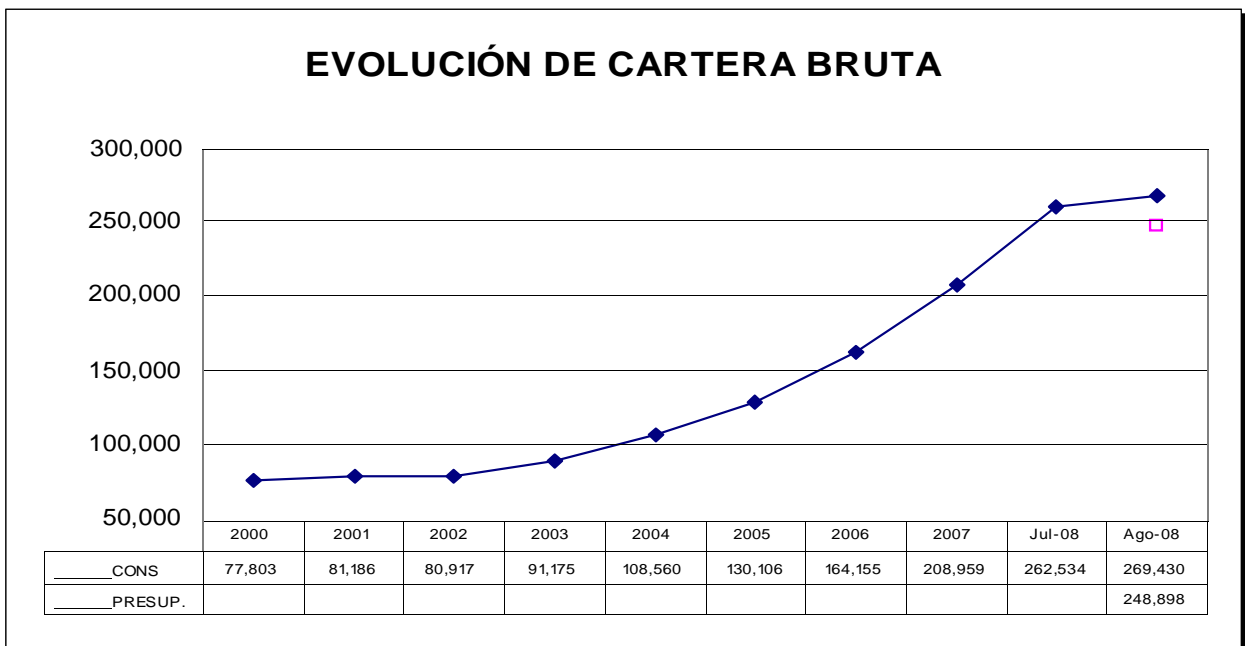
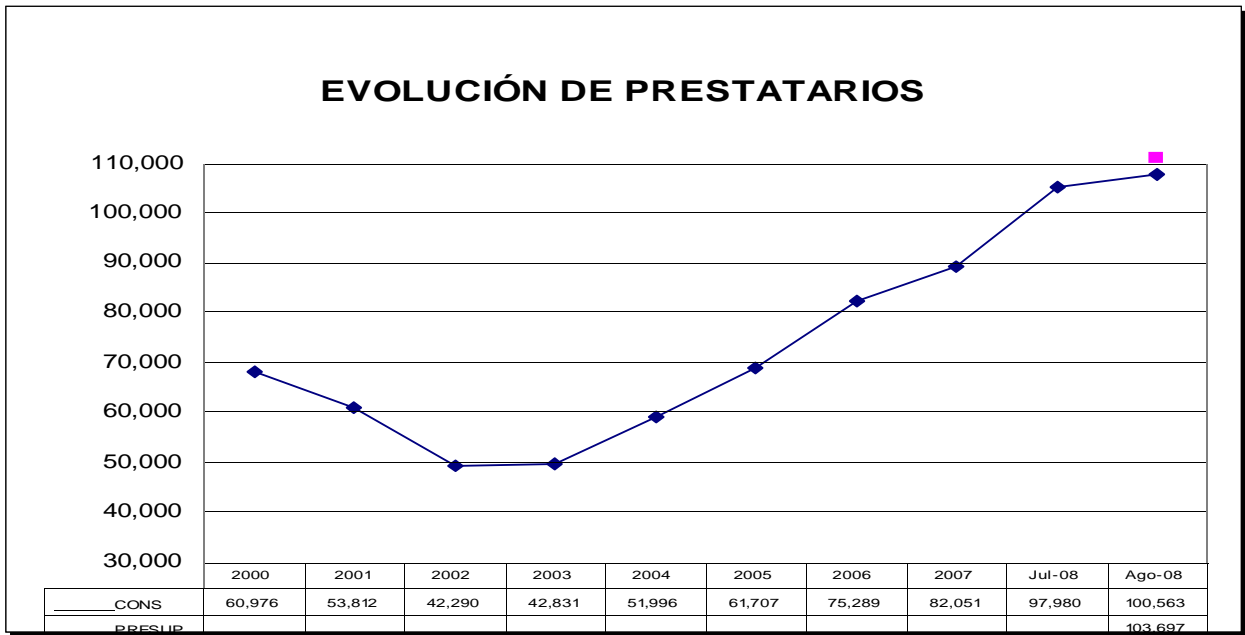
Un desafío también es evitar un proceso de sectorización de prestamos a clientes con mayor capacidad de pago (vale decir gente adinerada) que apoyar al crecimiento a través de un mayor numero de clientes del grupo meta, es una institución que concentra mas del 50% de su cartera en créditos que son menores a 5.000 y favorecen al 87 % de sus prestatarios.

- a) **Evolución de la cartera bruta Banco Sol.-** La cartera creció a tasas elevadas por un periodo prolongado. La evolución anual de la **cartera bruta** (cartera vigente y cartera en mora) de Banco Sol. Durante los periodos de 1992 al 2007 fue en permanente ascenso a pesar de las crisis.

²⁶ Detalle conceptual de evaluación de las consecuencias de tamaño y crecimiento en la calidad de la cartera y en la estructura de costos de organización de la microfinanza Vega y Gonzáles 1996



Fuente: boletín informativo Banco Sol 2008



Fuente: boletín informativo Banco Sol 2008

5.4.2.- Pro - crédito de ONG a FFP y Banco Los Andes Procredit

El primer fondo en constituirse ,la ex ONGs PRO - CREDITO pasa a ser un FFPs, con el nombre de Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes S.A. institución que actualmente es Banco Los Andes Procredit Especializado en las microfinanzas, su objetivo inicial de promover una eficiente intermediación financiera facilitando la integración de los sectores

social y económicamente desfavorecidos al sistema financiero formal, los servicios se han adecuado a las necesidades de los empresarios por lo que debe existir una interrelación simultánea entre los principios de una política empresarial a largo plazo con los criterios sociales y con los principios de cobertura de costos y capitalización en términos reales.

La Tecnología Crediticia con la que trabajan ha sido transferida de PROCREDITO considerando buena aceptación de parte de los demandantes de crédito ,llegando a ofertar la empresa mas de 45.000 créditos por un valor equivalente de 22 millones de \$us con bajos índices de incobrabilidad .

A la transferencia de PROCREDITO a CAPLA de sus activos incluyendo su cartera por un monto superior a 4 millones de \$us en aproximadamente 12 mil clientes.

En seis meses del nuevo fondo en otorgación de crédito al microempresario la caja otorgo alrededor de 18 mil créditos por un valor aproximado de 9.2 millones de \$us llegando a finales de 1995 un saldo de cartera de 5.95 millones de \$us distribuidos en 13.849 créditos lo que representa un crecimiento en el semestre del 50 % y el 37 % respectivamente .El siguiente cuadro nos muestra la evolución de Banco Los Andes al 2007.

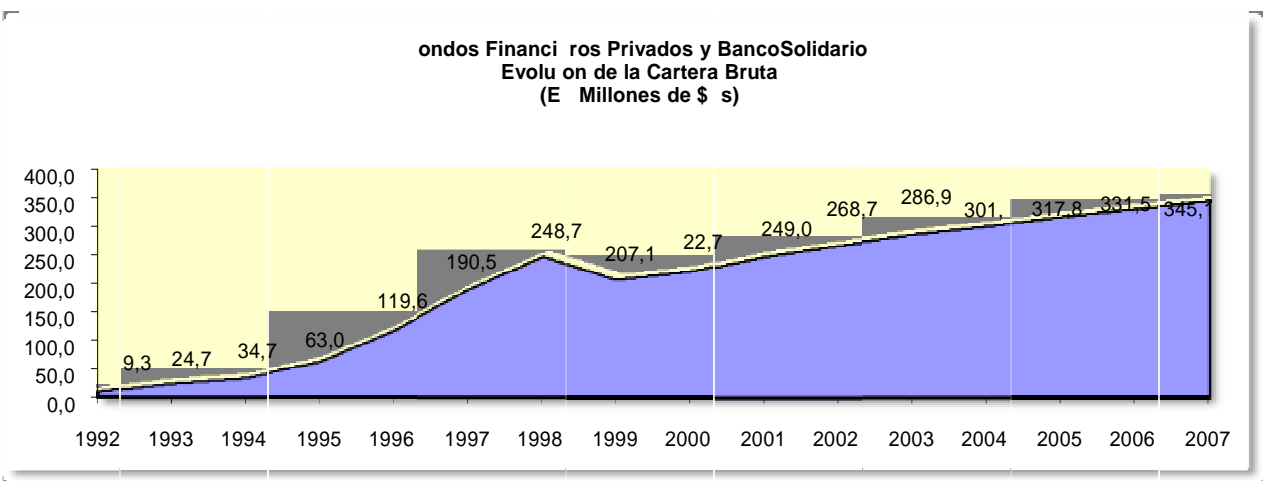
BANCO LOS ANDES 2007	Vigente	Vencida	En ejecución	Total	En %	Castigados	Cartera + castigados
Mayores a \$US 100,000	55,138	371	374	55,883	20.62%	302	56,185
Entre \$US 50,000 y \$US100,000	14,778	0	164	14,943	5.51%	532	15,475
Entre \$US 20,000 y menores a \$US 50,000	35,717	193	385	36,295	13.39%	517	36,812
Entre \$US 10,000 y menores a \$US 20,000	31,770	233	105	32,108	11.04%	537	32,645
Entre \$US 5,000 y menores a \$US 10,000	43,920	319	225	44,464	16.40%	1,505	45,969
Entre \$US 2,000 y menores a 5,000	51,701	385	93	52,179	19.25%	2,232	54,411
Entre \$US 1,000 y menores a \$US 2,000	20,417	385	9	20,811	7.68%	1,415	22,226
Entre \$US 500 y menores a \$US 1,000	10,108	276	1	10,386	3.83%	1,296	11,682
Menores a \$US 500	3,887	124	0	4,010	1.48%	819	4,829
TOTAL	267,438	2,284	1,356	271,078	100.00%	9,155	280,233

Fuente: Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas

Los créditos se van orientando al sector de la microempresa como lo muestra el cuadro a través de los diferentes montos, en donde estos montos son otorgados a los clientes antiguos como política de ampliación de plazos y la creación de créditos a la pequeña empresa.

En la gestión 2007 Banco Los Andes tuvo una cartera Vigente de 267.438 millones de Bolivianos, en tanto que la vencida llegó a 2.284 Millones de Bolivianos, la en ejecución a 1356 Millones de Bolivianos y el total a 271.078 Millones de Bolivianos.

En 1996 las utilidades del FFPs ascienden a 280.387 \$us, monto que representa el retorno del 18 % en términos reales sobre el patrimonio promedio.



Fuente: Datos Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras Elaboración Propia

A diciembre de 1992, la cartera bruta de los FFP y Banco Sol era de 9.3 millones de dólares y, a junio de 2003, esa cartera era de 286.9 millones. Es decir, se observa un crecimiento de 30 veces la cartera inicial. Hasta diciembre de 1998 se observa, además, un crecimiento sostenido, hasta que la cartera alcanzara 248.7 millones de dólares, cifra correspondiente a las operaciones de cinco FFP y Banco Sol. A partir de esa gestión, sin embargo, se produce el desmantelamiento acelerado de los FFP de consumo, lo que se traduce en una fuerte contracción durante la gestión de 1999, a pesar del ingreso de nuevas EMF al mercado. Luego, a partir de la gestión de 2000, la cartera de este conjunto de entidades retoma una tendencia creciente y sostenida, aunque a tasas menores a las registradas a principios de los noventa.

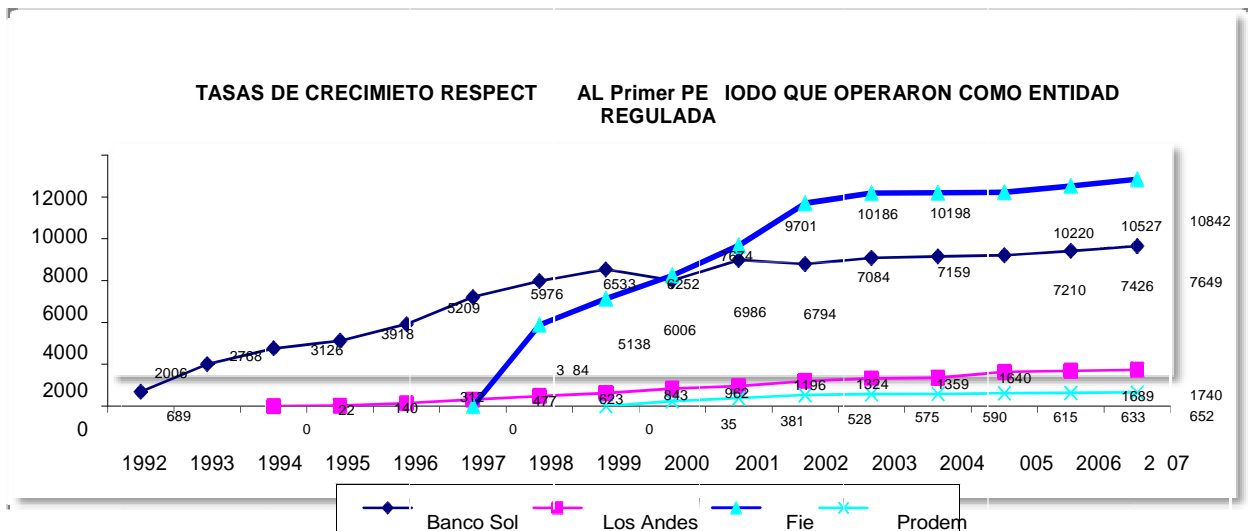
Por otro lado mencionar que la tendencia de la cartera hasta la gestión 2007 se mantiene creciente.

De acuerdo al grafico podemos ver que un 73 % de la cartera total del sistema financiero esta manejado por los bancos en contra posición de los FFPs que significan en el sistema

un. 9.90 % y el restante representan a otras instituciones, es importante notar que el manejo de microcredito corresponde a los FFP con un 56.1% y los Bancos representan el 7.1%, porcentaje que se va incrementando por que algunos bancos están prestando servicios de créditos de consumo, pero esta claro la delimitación y institución al grupo meta al que quieren llegar. objetivo de cada

El 78 % de su cartera los FFP esta compuesto por el microcredito, en relación al 1.3% de la Banca

5.5.- Tasa de Crecimiento de las Instituciones Microfinancieras



Fuente: Datos ASOFIN Elaboración Propia

Se presenta la tasa de crecimiento respecto al primer periodo que operaron como entidad regulada evolución individual de las cuatro entidades representativas de las microfinanzas, en el o inicial de cada serie muestra la secuencia en la que ingresaron las entidades al mercado regulado. Resalta crecimiento agudo del FFP FIE.

En contraposición, se observa el crecimiento a tasas menores (no necesariamente bajas) pero constantes de Los Andes, y PRODEM., se tiene conocimiento de que existió una fuerte depuración de cartera en los primeros periodos de operación como entidad regulada, al conocer las entidades el perfil de riesgo de su clientela en el resto del sistema financiero, a través de su acceso a la Central de Riesgos de la SBEF. Sin embargo, al no contarse en la SBEF con la información correspondiente a los periodos en los que operaron como entidades no reguladas, esto no puede observarse en las tendencias del gráfico.

Banco ol, por su parte, logra un crecimiento asombroso hasta diciembre de 1999, se contrae fuertemente durante la gestión del 2000 y, luego de un incremento considerable en 2001, estabiliza el volumen de su cartera en el último par de años. Este

comportamiento de Banco Sol es el resultado del cambio de tecnología crediticia, con el abandono del crédito a grupos solidarios a favor del crédito individual, y del impacto que esta transformación tecnológica tuvo en la cultura organizacional de la entidad.

Por último mencionar que FIE se constituye en líder como entidad regulada hasta la gestión 2007.

5.5. Indicadores de Mora

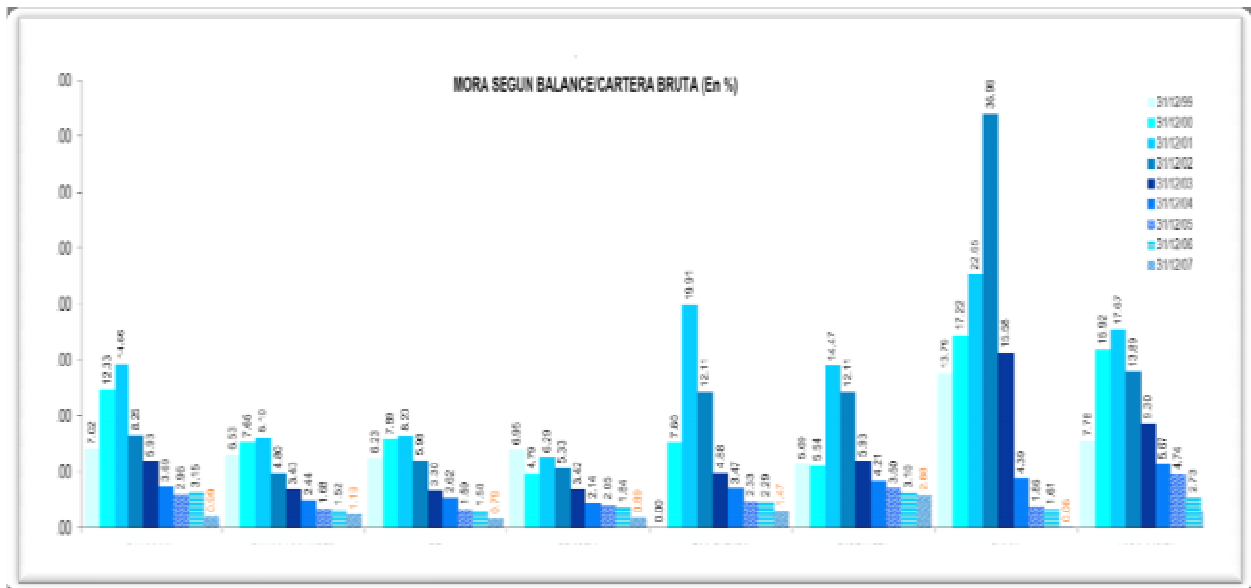
5.5.1.- Pesadez de cartera

Se presenta la evolución, por tipo de entidad, del índice de mora, medido como la proporción de la cartera en mora respecto a la cartera bruta (pesadez de cartera).

En particular, se destaca el elevado nivel de mora que presentó el FFP de Consumo Acceso, sobrepasando el 40% de mora el 2001, el cual siempre mantuvo índices de **pesadez** más altos que el resto de entidades del sistema.

Las estadísticas internacionales de carteras de crédito de **consumo** muestran que este tipo de crédito normalmente presenta mayores niveles de mora que el resto de productos crediticios. Esta situación es, sin embargo, rentable para las entidades de consumo, porque éstas operan con un **spread** muy superior al usual para otros productos. En el caso boliviano, hacia fines de la década de los noventa, el spread alcanzaba 22 puntos porcentuales, mientras que el spread de la banca alcanzaba 6 puntos. Asimismo, el argumento utilizado para aceptar mayores niveles de mora en este tipo de entidades es que la mora menor a 30 días es inestable y fluctuante (volatilidad de la mora) y no representa el verdadero nivel de riesgo de estas instituciones. Esta volatilidad se debe a la frecuencia de pagos de los asalariados, la que suele ser mensual o quincenal.

Por ello, durante los primeros años de operación de los Fondos de Consumo, la mora por sí sola no debería ser llamativa. Sin embargo, como se explicó anteriormente, los clientes atendidos no eran exclusivamente asalariados sino que también existían trabajadores por **cuenta propia** entre su clientela. Por tanto, los niveles de mora que presentaban estas entidades no pueden ser considerados como “normales” de las microfinanzas. Finalmente llegando a colapsar por acciones ya mencionadas.



Fuente: Datos Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas

Algunas estadísticas registran el nivel de mora más alto en septiembre de 2001, cuando alcanzó 62 por ciento (Acceso FFP). A partir de este momento se produce un agudo descenso de los indicadores de mora y un segundo pico en septiembre de 2002. Ambas tendencias se deben a la mayor proporción que adquiere la cartera de FA\$\$\$IL en los Fondos de Consumo, producto de la venta y castigo masivos de la cartera de Acceso. Por su parte, las IMF reguladas presentaron un nivel relativamente uniforme de mora, con niveles muy inferiores al 10 por ciento hasta el año 1999. Posteriormente, como producto de la crisis y recesión económica que afectaron particularmente al sector informal, los índices de mora superaron ese límite. La constante readecuación de sus tecnologías crediticias al cambiante entorno económico y la prudente administración de riesgos han permitido que las IMF reguladas reduzcan estos índices en el último par de años. Así, las IMF reguladas muestran los mejores índices de mora del sistema financiero. Sin embargo cabe mencionar que la tendencia en cuanto a su interpretación se mantienen hasta la gestión 2007.

5.5.2.- Pesadez de cartera por recuperar, ajustada por castigos

Se define la cartera por recuperar como la suma de la cartera bruta, cartera castigada y cartera en administración. La mora de esta cartera se calcula como la proporción de: la suma de (1) la cartera en mora, (2) la cartera castigada y (3) la cartera morosa que se

encuentra en administración, respecto a la suma de (a) la cartera bruta, (b) la cartera castigada y (c) el total de la cartera en administración. A este indicador se lo denomina pesadez de cartera por recuperar, ajustada por castigos.

Los niveles de mora más altos que los analizados hasta ahora, como resultado principal de los ajustes por **castigos**. A junio de 2003, se observa que Banco Sol permanece como la entidad de este grupo con mayor nivel de mora (18 por ciento, medido por este índice), Los Andes presenta el segundo nivel más alto (10.4 por ciento), seguido por PRODEM (9.7 por ciento) y FIE (8.1 por ciento).

Se puede señalar que FIE presenta la evolución más sana del conjunto de entidades analizadas, según la información reportada a la SBEF, una vez que se han tomado en cuenta todas las consecuencias de dificultades en la recuperación de la cartera.

5.6. Evolución del Número de Clientes

5.6.1. Importancia del análisis de clientes

La evolución del número de clientes es particularmente importante en las IMF, no sólo por razones técnicas referidas al desempeño financiero de la entidad, sino también por razones socio-económicas, en virtud a que las microfinanzas tienen como uno de sus objetivos el incorporar a personas quienes tradicionalmente no han logrado obtener el acceso al sistema financiero formal. *Es decir, un objetivo importante es lograr un aumento de la profundidad de la frontera de los servicios financieros.*

Entre las razones de orden **técnico** para tener este interés se encuentran:

- (a) El determinar si la EMF ha logrado atraer un número de clientes suficiente para generar resultados financieros positivos (la masa crítica necesaria para alcanzar el punto de equilibrio, mediante la generación de economías de escala y de diversificación),
- (b) El medir la profundización de los servicios lograda por la EMF, teniendo presente la complementariedad existente entre sostenibilidad de la EMF y la cobertura del mercado atendido, y
- (c) El establecer el grado de dispersión de los riesgos idiosincrásicos y sistémicos asociados a la concentración de la cartera.

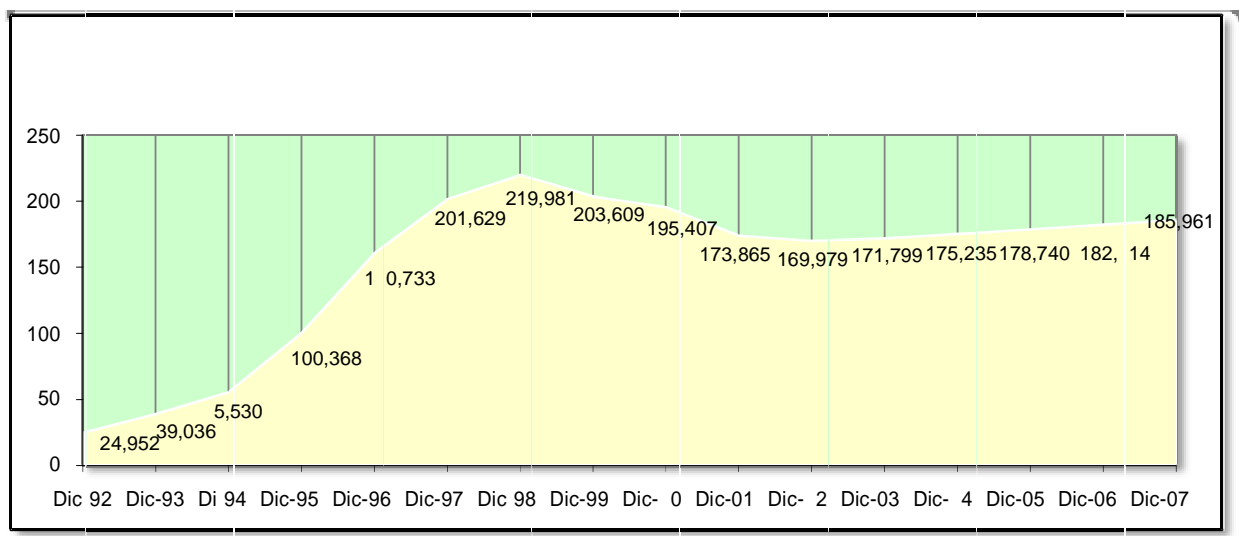
Desde la perspectiva de orden **socio-económico**, la incorporación de clientela hasta ese momento excluidas importa si éstas poseen oportunidades productivas que no pueden

aprovechar y si generan demandas legítimas por servicios financieros que no son atendidas, en vista de las dificultades de oferta que tradicionalmente se presentan en los mercados financieros y que son más acentuadas en la atención de esta clientela marginal²³.

5.6.2. La evolución de clientes de los FFP y Banco Sol

La evolución de las operaciones por número de clientes se observa un comportamiento similar en la primera fase de esta tendencia. El número de clientes atendidos se expande sostenidamente entre diciembre de 1992 y diciembre de 1998, partiendo desde 25 mil personas y llegando hasta 220 mil. Sin embargo, la segunda fase es distinta a la presentada por la evolución del monto de cartera, puesto que el pico alcanzado en 1998 no ha podido ser superado todavía.

Fondos Financieros privados – Banco Sol Evolución de clientes



Fuente: Datos Asofin Elaboración Propia

Como consecuencia de estos eventos, y pese al crecimiento observado en los últimos

años, a junio de 2003 el conjunto de FFP y Banco Sol atendía a 172 mil personas, nivel similar al ya alcanzado a mediados de 1997.

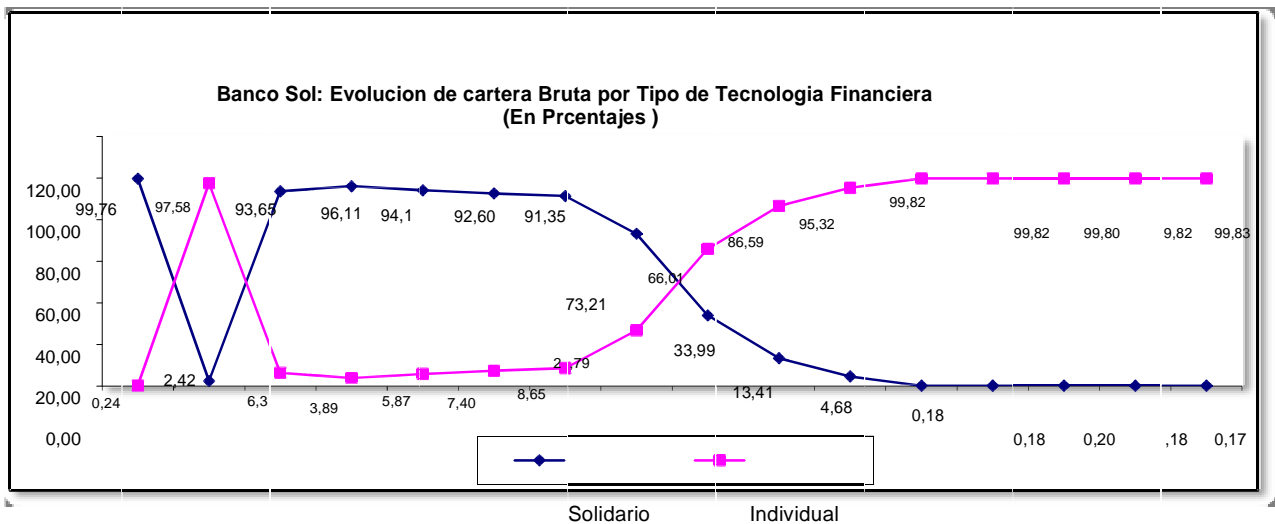
El nivel de crecimiento en el número de clientes está asociado:

- (1) al período de transformación desde ONG o creación de la entidad,
- (2) a la tecnología de crédito aplicada y
- 3) a la capacidad de la entidad para adaptarse a los cambios suscitados en el entorno.

Un ingreso más temprano ha asegurado una expansión mayor. La aplicación de una tecnología de microfinanzas basada en préstamos **individuales** ha significado un crecimiento menos acelerado al inicio, aunque más sostenido en todo el período, a diferencia de tecnologías basadas en crédito grupal solidario, que se tradujeron en una rápida expansión inicial, seguida de una fuerte contracción; sin embargo se observa que la tendencia creciente se mantiene hasta la gestión 2007.

5.7.- Evolución de Cartera por Tecnología Financiera

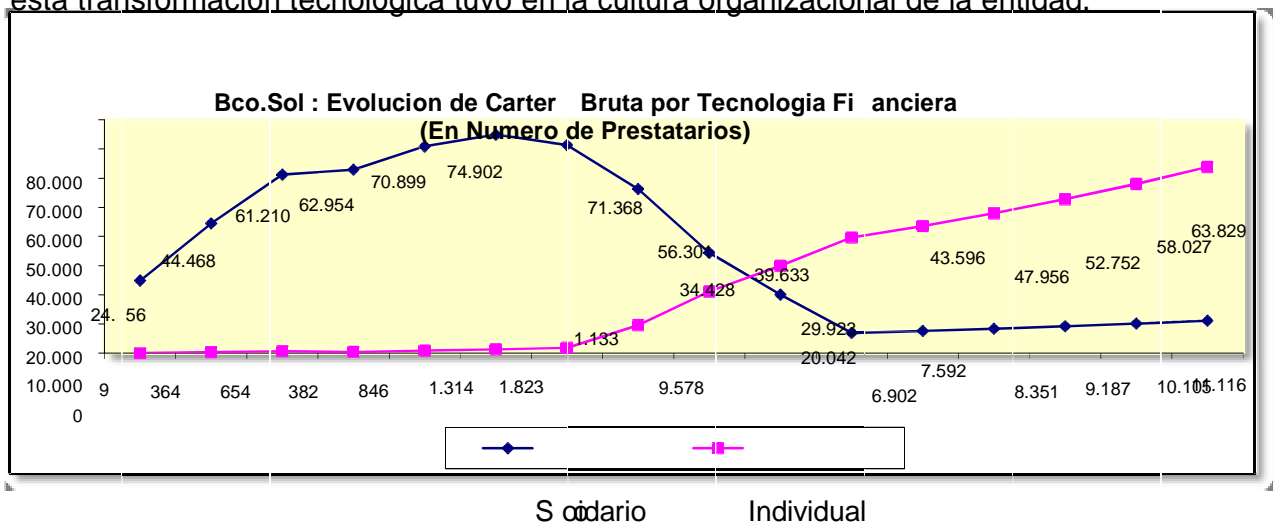
Las tecnologías que utiliza Banco Sol son el crédito solidario y el crédito individual. El banco Solidario comenzó a emitir créditos a partir del crédito solidario como se puede observar en el grafico a partir de 1992 donde su cartera representa el 99.76% de trabajo con grupos solidarios, a diferencia del crédito individual el mismo año del 0.24% , convirtiéndose la relación inversa el año 1993 , volviendo a retomar los créditos con grupos solidarios en 1994 manteniéndose constante hasta 1998 con un 93% en relación al crédito individual que esta muy por debajo del 9 % en el mismo lapso de tiempo . El cambio de tecnología crediticia de solidaria a individual empieza en 1998 donde empieza el declive del crédito solidario y el ascenso del crédito individual llegando al del 2007 a una relación porcentual entre estas dos tecnologías de 99.83% del crédito individual y 0.17% de crédito a grupos solidarios, este cambio se justifica por el mayor riesgo que implica el crédito solidario que no cuenta con una garantía real a diferencia de la individual que normalmente se la realiza con garantía de bienes inmuebles.



Fuente: Memoria Anual 2007 Banco Sol

La relación mayor en numero de prestatarios del crédito solidario fue en 1997 con 74.912 prestatarios que representa el 92.60 % de la tecnología del banco sol en relación al punto mas alto del crédito individual que es el año 2007 con 63829 prestatarios a diferencia del 0.17 % del crédito solidario que representa 11116 prestatarios al año 2007.

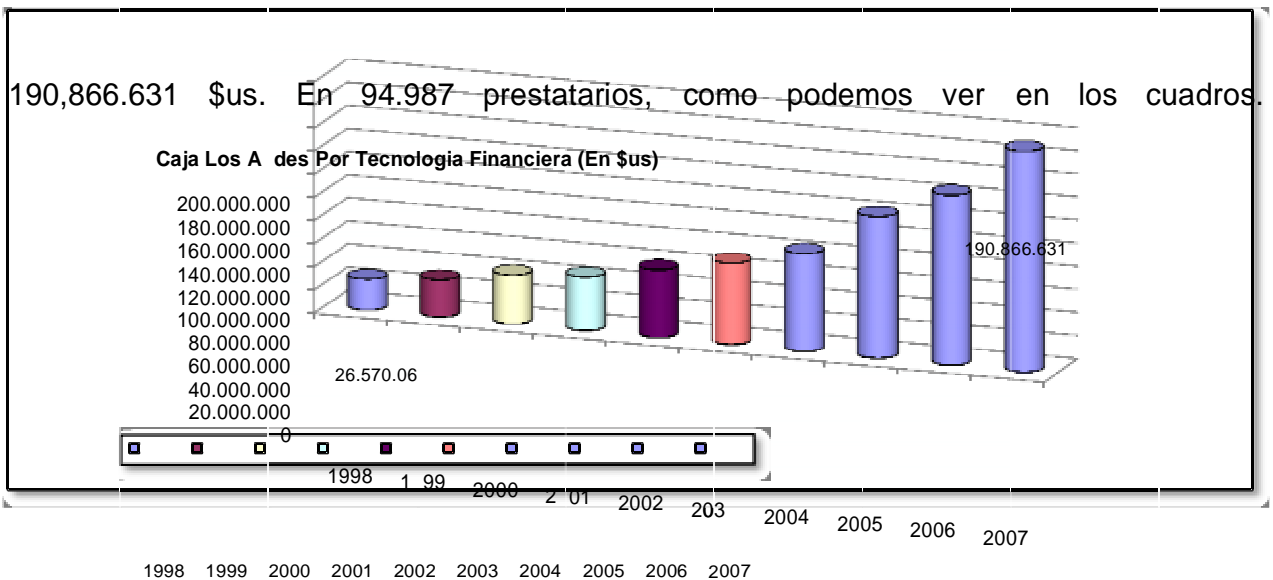
Este comportamiento de Banco Sol es el resultado del cambio de tecnología crediticia, con el abandono del crédito a grupos solidarios a favor del crédito individual, y del impacto que esta transformación tecnológica tuvo en la cultura organizacional de la entidad.



Fuente: Memoria Anual 2007 Banco Sol

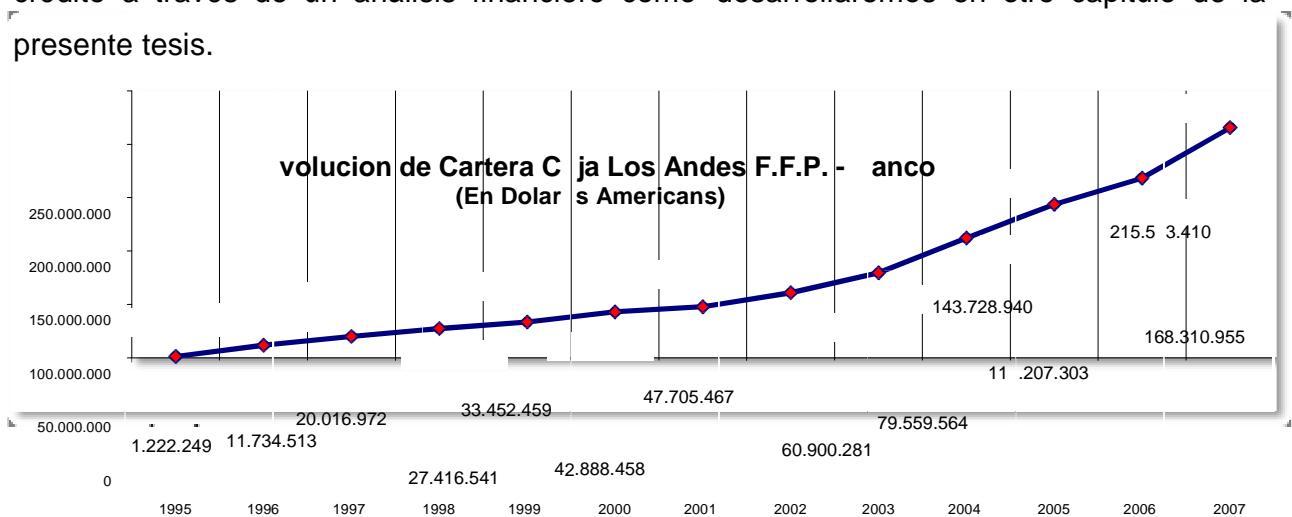
Banco Los Andes Pro Credit operaba hasta diciembre del 2004 como FFP. Manteniendo como tecnología financiera el crédito individual, haciendo una relación en 1998 de

26.570.056 \$us. Yn 31.891 prestatarios enrelación alaño 2007 que cuenta con



Fuente: Memoria Anual 2007 Banco Los Andes Procredit

La evolución de la cartera de caja los andes Desde 1995 fue constante a pesar de las crisis por las que paso el país, una de sus características importantes es la evaluación de la tecnología crediticia antes de otorgar el crédito, verificando si el cliente es sujeto de crédito a través de un análisis financiero como desarrollaremos en otro capítulo de la presente tesis.



5.8.- Profundización de las Micro finanzas

Al examinar y evaluar las contribuciones de las microfinanzas en la evolución del sistema financiero boliviano, se busca interpretar, tanto cuantitativa como cualitativamente, las maneras como las microfinanzas han contribuido a la **profundización**

financiera alcanzada en el país criterios generales de evaluación de un sistema financiero²

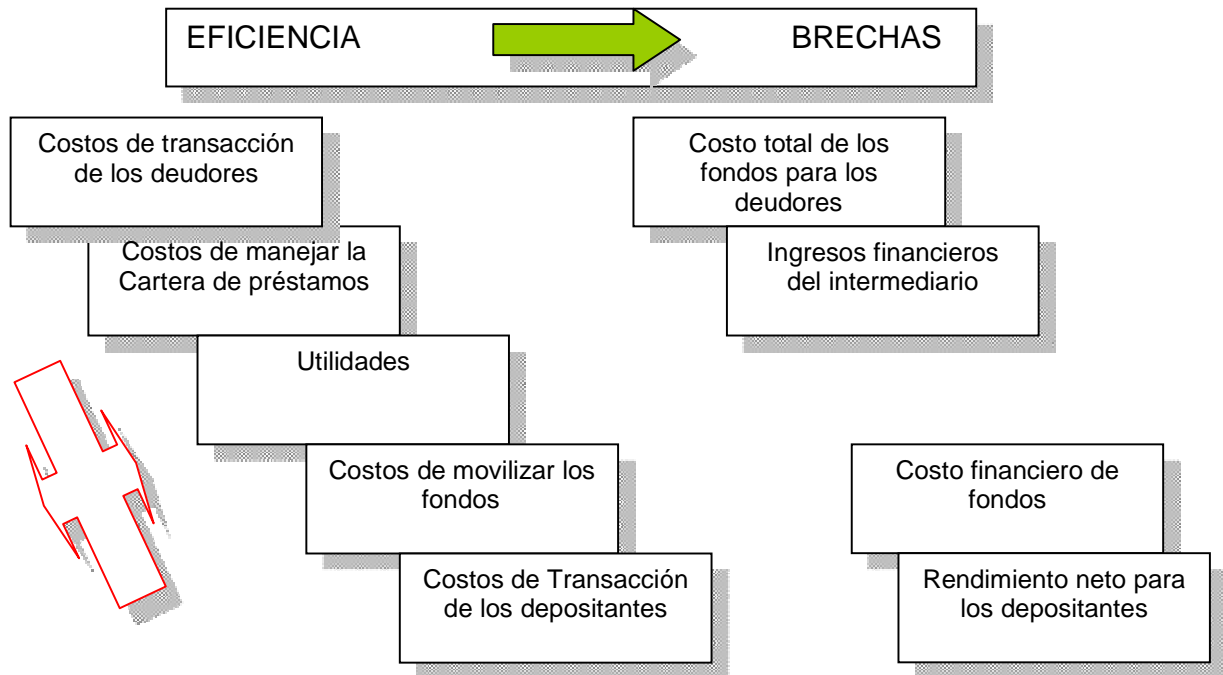
5.9. Eficiencia

En primer lugar, entre las características deseables que un sistema financiero debe exhibir, está la eficiencia que se mide, usualmente, por la magnitud de los costos de operación y de los riesgos asumidos por los intermediarios financieros y, más en general, por la magnitud de los costos de transacciones en que incurren todos los participantes efectivos (o en los que incurrirían los participantes potenciales) en los mercados financieros (es decir, los depositantes, los intermediarios y los deudores).

Cuando los costos de transacciones (tasa de interés) son excesivamente elevados, muchos contratos financieros no tienen lugar. Se podría entonces decir que, en estos casos, el crédito es “prohibitivamente caro” y que, por esta razón, ni siquiera se observarían préstamos (es decir, no habrá “acceso”). En países pobres, como Bolivia, muchos segmentos no eran o todavía no son atendidos y muchos servicios financieros no existían o todavía no existen, precisamente por lo elevado de los costos de transacciones. Cuando se logra que los costos de transacciones disminuyan y comienzan a observarse algunos préstamos, podría entonces afirmarse que el acceso mismo, para quienes no lo habían disfrutado hasta entonces, ha en efecto “abaratado” el crédito.

Aún cuando sí existen contratos financieros, sin embargo, debido a la presencia de costos de transacciones elevados se van a observar amplias **brechas** entre los diferentes precios (tasas de interés), costos y rendimientos en los mercados financieros. Es decir, la falta de eficiencia se reflejará en las diversas brechas que se muestran en el Gráfico:

**Determinación de la eficiencia de
Un sistema financiero por la magnitud
De las brechas causadas por
Los costos de transacciones**



Una primera brecha, resultante de los costos de transacciones en que los deudores incurren, separa el *costo total de los fondos* tomados en préstamo de los pagos por intereses que el deudor hace. Estos pagos constituyen los ingresos financieros del acreedor.

Una segunda brecha, resultante de los costos de transacciones en que los depositantes incurren, separa los intereses recibidos por éstos - los costos financieros del intermediario - de los rendimientos netos sobre los ahorros²⁴.

Una tercera brecha separa los ingresos financieros de los costos financieros de los intermediarios y constituye el *margen de intermediación*. Esta brecha incluye los costos de movilizar fondos, los costos de prestar (tanto los costos operativos como las pérdidas por mora), así como las utilidades del intermediario.

Entre mayor sea la suma de estas tres brechas, menos eficiente será un sistema financiero. El **progreso** financiero resulta, fundamentalmente, de la reducción de estas

²⁴ Claudio González Vega, Reformas Financieras en la Década de los Noventa: Logros y Retos Inesperados, San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica, junio de 2001

brechas. Como se muestra en el Gráfico, esta disminución permite, simultáneamente, reducir el costo total de los fondos para los deudores y aumentar el rendimiento neto de los depósitos para los ahorrantes. El aumento en la eficiencia de la intermediación financiera se convierte así en un juego de **suma positiva**, donde todos los participantes se benefician. Esto contrasta con políticas de techos a las tasas de interés y otras medidas que, sin reducir efectivamente los costos, tratan de cambiar los precios de los servicios financieros. Estas intervenciones resultan en juegos de suma cero, donde si unos ganan (los subsidiados) otros pierden (los que pagan el subsidio o los que se ven excluidos en el acceso al crédito precisamente por esta razón)²⁵.

Además, los costos de transacciones de los deudores tienden a ser independientes del tamaño de los préstamos (lo que también es una razón importante que afecta los costos de transacciones de los acreedores y de los depositantes). Así, por boliviano prestado, los costos de transacciones son más altos entre más pequeño sea el monto del préstamo. Costos de transacciones elevados se constituyen entonces en la principal causa de **exclusión** de muchas clientelas marginales del acceso al crédito²⁶. Una mayor eficiencia, reflejada en la disminución de cualquiera de estos costos de transacciones, representa una condición necesaria (posiblemente la más importante) para promover la equidad en el acceso al crédito. En estos casos, eficiencia y equidad van de la mano.

No se puede, sin embargo, legislar la eficiencia. Los costos de transacciones no pueden ser reducidos por decreto (salvo en aquellos casos en que resultan de regulaciones represivas que deben ser eliminadas). La reducción de las brechas se puede lograr únicamente con procesos de reducción de costos y riesgos, como son las economías de escala y de ámbito, las innovaciones en tecnologías financieras, la diversificación de las carteras, la mayor competencia, el desarrollo de la infraestructura institucional para un mejor funcionamiento de los mercados financieros, el aumento de la información disponible para tomar decisiones sobre las transacciones financieras y otros procesos semejantes.

5.9.1. Estabilidad y Sostenibilidad.- En segundo lugar, entre las características deseables que un sistema financiero debe exhibir se encuentra la **estabilidad**. Las contribuciones beneficiosas del sistema financiero podrían verse empañadas por su vulnerabilidad a las crisis sistémicas. Ante inevitables acontecimientos exógenos adversos, tales como desastres naturales, la inestabilidad política o los contagios internacionales, la posibilidad de una crisis financiera depende de la calidad de la

infraestructura institucional²⁷. Cuando el andamiaje institucional es débil o incompleto, el concepto de contrato no está bien definido o el sistema jurídico no es sólido, la probabilidad de crisis aumenta. La estabilidad de un sistema financiero depende fundamentalmente de la calidad de las instituciones que lo sustentan.

En el mundo de las microfinanzas, la contraparte a la estabilidad del sistema financiero es la **sostenibilidad** —autosustentabilidad— de las organizaciones. Desde una perspectiva de la equidad, la sostenibilidad significa la posibilidad de cumplir con la misión de la organización, dada su capacidad para ofrecer sus servicios no sólo hoy sino también mañana.

De manera fundamental, la sostenibilidad es la cualidad que amalgama la estructura de los incentivos que guían las decisiones de todos los actores de cuyo comportamiento depende el éxito de la organización. Los depositantes aportan sus ahorros, los deudores pagan sus préstamos, los empleados no se pasan a trabajar con el competidor y la organización atrae buenos gerentes y financiadores cuando existe la expectativa de que su presencia será permanente y que sus operaciones seguirán en expansión. Una imagen de ausencia de sostenibilidad debilitaría todos estos incentivos y podría llevar al fracaso.

Finalmente, la alta rentabilidad de las organizaciones de microfinanzas y la buena calidad de sus carteras, como determinantes inmediatos de su propia sostenibilidad, también contribuyen a la estabilidad del sistema financiero como un todo, a través de **externalidades** positivas que afectan al resto de los intermediarios. En contraste, la falta de sostenibilidad de una organización financiera específica eventualmente puede causar externalidades negativas para el resto del sistema.

5.9.2. Cobertura.- En tercer lugar, entre las características deseables que un sistema financiero debe exhibir está la **cobertura**. Este atributo tiene varias dimensiones²⁷. Importa la *amplitud* de la cobertura, medida por el número de clientes atendidos, dado el interés en que una proporción elevada de la población tenga acceso a los servicios financieros. Importa la *profundidad* de la cobertura, para que los servicios financieros le lleguen a poblaciones marginales, de alto interés social. Importa la *permanencia* de la cobertura, un atributo altamente valorado por los pobres, en vista del entorno de elevados riesgos en que ellos operan, pues dada su vulnerabilidad ante acontecimientos adversos

²⁷ Sergio Navajas, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio González Vega y Jorge Rodríguez, "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", *World Development*, febrero de 2000.

buscan un servicio confiable. Importa la *variedad* de la cobertura, en vista de las demandas por varios tipos de servicios financieros que los hogares-empresas pobres generan. En su inicio, los programas de microfinanzas se limitaban a ofrecer crédito de corto plazo a clientelas marginales. Su contribución al desarrollo financiero será mayor, sin embargo, en la medida en que evolucionen hacia la prestación de una gama más amplia de servicios, incluyendo facilidades de pagos, remesas y depósitos.

Importa también la buena *calidad* de la cobertura, la que se logra con la prestación de servicios financieros en términos y condiciones que respondan a las demandas legítimas de los clientes y que les permitan aprovechar más ampliamente sus oportunidades productivas, manejar mejor su riesgo y aumentar el bienestar de sus hogares. Cada tipo de cliente demanda distintos tipos de servicios, adecuados a sus estrategias de manejo de liquidez, sus prácticas de acumulación de reservas, la variabilidad y patrón en el tiempo de sus flujos de caja, su grado de integración a otros mercados y los plazos de recuperación de sus inversiones. Los clientes aprecian, además, un trato respetuoso, adecuado a su contexto cultural.

Finalmente, importa el *costo* de la cobertura. Costos de transacciones elevados reducen la disposición de los depositantes y de los deudores potenciales a demandar los servicios. Costos elevados para el intermediario reducen la amplitud, profundidad, variedad, calidad y permanencia con que puede prestar sus servicios. Al hacerse menos atractiva la cobertura que ofrece, el valor presente para el cliente de los servicios del intermediario se reduce y su lealtad se deteriora.

5.9.2.1.- Amplitud de la cobertura

Pocos países han presenciado, sobre todo en un momento cuando todavía no se conocía suficientemente sobre la naturaleza y oportunidades de esta actividad, un ritmo de expansión de la **amplitud** de la cobertura de las microfinanzas tan rápido como el que Bolivia experimentó en la primera década de sus operaciones.

Esta ampliación de la cobertura ha tenido lugar tanto en cuanto a los números de clientes atendidos como en cuanto a los montos de las carteras. En efecto, tasas muy elevadas de crecimiento de la cobertura se sostuvieron por más de una década (aproximadamente desde 1987 hasta 1998) y, una vez enfrentados con éxito los retos iniciales provocados por la crisis macroeconómica y por otros eventos sistémicos adversos que han aquejado a Bolivia en los últimos años, las microfinanzas bolivianas han continuado creciendo sostenidamente.

Desde la perspectiva del desarrollo financiero vale la pena destacar que, como resultado de este aumento en la amplitud de la cobertura, una proporción creciente de las transacciones, de todo tipo y en diversos mercados de bienes, servicios y factores de la producción, entre las transacciones en que participan las poblaciones que han ido siendo gradualmente incorporadas a los servicios de las microfinanzas, han estado sometidas a la **disciplina** de los mercados financieros.

5.9.2.2.- Profundidad de la cobertura

En un país como Bolivia, uno de los objetivos centrales de la política económica y social ha sido la **inclusión** de segmentos de la población que hasta entonces habían sido marginadas del desarrollo económico. En sus logros de profundidad de la cobertura, la expansión de las microfinanzas en nuestro país ha sido un instrumento de inclusión.

Sin duda, las microfinanzas bolivianas han puesto, al alcance de poblaciones marginales, servicios financieros institucionales que no estaban a su alcance con anterioridad. No se parte aquí del mito que sostiene que el acceso al crédito debe ser universal. Se reconoce, más bien, que existen demandas legítimas por servicios financieros no atendidas. La evidencia empírica que se tiene sobre el acceso de los pobres al crédito y otros servicios es, sin embargo, fragmentada y de difícil interpretación. Este es un tema que requerirá un análisis cuidadoso, teniendo siempre presente que las microfinanzas no son una panacea en el alivio de la pobreza.

5.9.3.3.- La cobertura regulada y no regulada

Con la creación de Banco Sol a partir de parte de la cartera de PRODEM se inició, además, un efecto sustitución de fuentes no reguladas hacia fuentes reguladas, que alcanzó su apogeo a finales de la década de los noventa. Mientras que, antes de 1991, todos los clientes de microfinanzas accedían a una fuente de crédito **no regulada**, ya para finales de 1996, de los 218 mil clientes de microfinanzas propiamente que eran atendidos, 134 mil (equivalentes a 61 por ciento del total) correspondían a entidades de microfinanzas que ya eran o que eventualmente llegaron a ser reguladas.

En ese momento (1996), sin embargo, sólo Banco Sol y Caja Los Andes lo eran, de manera que el número de clientes de entidades efectivamente reguladas sumaba 93 mil (43 por ciento del total). A la vez, la proporción de clientes en entidades reguladas o por regularse más alta (**65 por ciento** del total) se alcanzó a finales de 1997, mientras que la proporción de clientes en entidades *efectivamente* reguladas más alta (53 por ciento) se alcanzó a finales de 1999.

El número de clientes de las entidades tradicionales de microfinanzas que eran o llegaron a ser reguladas alcanzó un máximo de **177 mil**, a finales de 1998. Si sólo se consideran las entidades que efectivamente eran reguladas, en cada momento, el número de clientes máximo llegó a 174 mil (a finales de 1999), tras la transformación de PRODEM y la entrada de Eco Futuro como FFP, éste último con base en porciones de clientelas de varias ONG que siguieron funcionando. A pesar de la crisis, con el renovado crecimiento de las carteras, los clientes de las entidades reguladas sumaban **173 mil** (49 por ciento del total) para finales de 2003, cifra parecida a la de 1999.

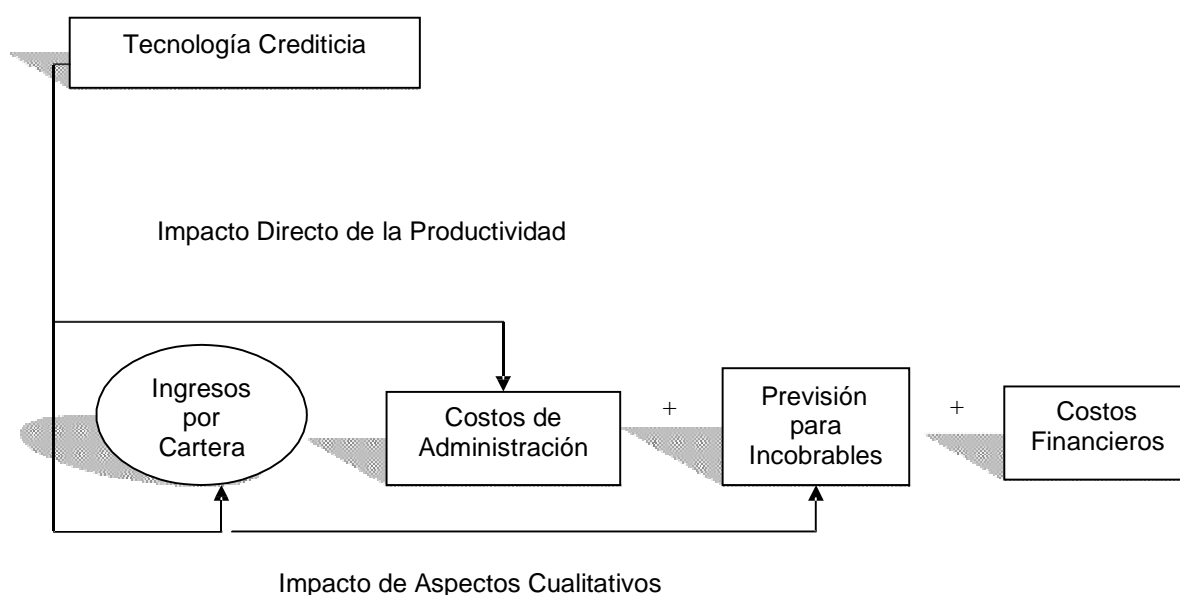
A su vez, el número de clientes de las **ONG** que no se transformaron en entidades reguladas casi se duplicó en tres años, al pasar de 84 mil (a finales de 1996) a 156 mil, a finales de 1999. Después de ese año, el número de clientes de las organizaciones no reguladas decreció menos rápidamente o creció más rápidamente que el número de clientes de las entidades reguladas. Como resultado, para finales de 2003, las organizaciones no reguladas contaban con **178 mil** clientes (51 por ciento del total).

CAPITULO VI **EVALUACION DE LA TECNOLOGIA MICROREDITICIA**

6. La Importancia De La Tecnología Crediticia En Microfinanzas – Banco Los Andes

La importancia de la tecnología crediticia para la entidad, es determinante del éxito institucional por la incidencia sobre:

- La cobertura del mercado objetivo
- La viabilidad económica de la entidad



6.1.- Tipos De Tecnologías Crediticias

Individuales:

Bancaria Convencional

No convencional (Micro créditos)

Grupales:

Grupo como garante (solidario)

Grupo como intermediario (bancos comunales)

Grupo como red social (asociativo)

Como consecuencia de la existencia de mercados bastante heterogéneos en Bolivia, se han desarrollado diferentes tipos de instituciones, que a su vez aplican diversas metodologías crediticias para llegar al microempresario. A continuación se realiza una breve descripción de las diferentes metodologías empleadas en Bolivia.

a) Grupos Solidarios

Seguramente es la metodología más conocida en el ámbito nacional como internacional. PRODEM ha sido la pionera de este tipo de servicios, y a la fecha ha sido adoptada por varias instituciones, aunque en varios casos esta metodología es combinada con otras de tipo individual y asociativo, o con otros servicios no financieros, como PRO MUJER, cuyas particularidades se describen posteriormente.

La característica principal de los grupos solidarios es el uso de una garantía intangible, denominada **garantía mancomunada**. Este tipo de garantía se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. En tal caso, el sujeto de crédito es el **grupo solidario** como un todo. Además, se trata de un crédito de **libre disponibilidad**, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que él considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

- **Forma de Operación**

Prácticamente todas las instituciones analizadas, el proceso se inicia cuando los asesores de crédito identifican los clientes potenciales, para luego otorgarles una explicación breve acerca de las características del financiamiento. Ello permite invitar a los interesados a una “sesión informativa”, donde se imparte una explicación más detallada de la metodología, haciendo uso de material de apoyo para asegurar la comprensión. Una vez concluida esta sesión, se procede a la formación de grupos (entre 4 a 8 personas), quienes realizan su solicitud de crédito.

Para proceder a la aprobación de la solicitud, los asesores encargados realizan una visita a cada uno de los componentes del grupo, sobretodo para verificar la existencia y funcionamiento del negocio al cual se dedica cada prestatario. El proceso dura generalmente una semana. Si la solicitud es aprobada se efectúa el desembolso al grupo. Para facilitar el seguimiento y repago del crédito, cada grupo nombra un coordinador y un

secretario, quienes en forma rotatoria se hacen cargo de distribuir el monto total desembolsado al grupo, de la recuperación y posterior repago del préstamo a la institución. La rotación de este tipo de préstamos es muy rápida, aproximadamente seis meses en promedio. Si es que se ha cumplido con el pago del crédito sin problemas, el grupo está habilitado para continuar en la secuencia crediticia con un monto mayor.

- **Condiciones Financieras**

Las **tasas de interés** nominales aplicadas fluctúan entre 24% y 48% anual para préstamos en moneda nacional y entre 21% y 30% para préstamos en dólares. En algunas instituciones se cobran además **comisiones** del 1% al 2.5%, por una sola vez sobre el monto total del crédito. Los **plazos** fluctúan entre 1 a 24 meses, dependiendo de la actividad que se financie y de la secuencia en la cual se encuentre el grupo. Existe mucha diferencia en términos de **montos** otorgados, debido a que fluctúan en un rango de \$us. 60 a \$us. 15.000.

- b).- Crédito Individual**

Esta metodología fue introducida gracias al impulso de la cooperación internacional, sobretodo la proveniente de Alemania. Su característica principal es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema micro financiero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Así mismo, esta metodología es también utilizada para aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

En otros casos, algunas de las instituciones que solo trabajaban con la metodología de grupos solidarios se han visto forzadas a introducir la metodología individual, como es el caso de PRODEM, en respuesta a la demanda de sus propios clientes. Existen instituciones como Banco Los Andes, que únicamente ofrecen recursos mediante esta metodología.

- **Forma de Operación**

En casi todas las instituciones, el proceso se inicia con la promoción de los servicios de la institución, utilizando diferentes medios de difusión como ser los volantes. En otros casos, como por ejemplo Banco Los Andes, la promoción de sus servicios se realiza solo cuando la demanda disminuye.

En instituciones que ofrecen otros servicios financieros además del crédito individual, como es el caso de FA\$\$IL, esta metodología es aplicable a aquellos clientes que inicialmente conformaron un grupo solidario, demostrando ser buenos sujetos de crédito a lo largo de su trayectoria crediticia y que debido al crecimiento de su actividad microempresarial requieren montos y plazos mayores, pudiendo ofrecer en esas condiciones otro tipo de garantías.

Es común que las instituciones impartan charlas informativas acerca de las características del financiamiento, cuya periodicidad y duración dependerá del flujo de clientes y de las políticas de cada institución. Posteriormente, las personas interesadas realizan la solicitud respectiva, que es evaluada por los asesores de crédito para su aprobación o rechazo.

En el caso de Banco Los Andes, por ejemplo, una vez recibidas las solicitudes, los agentes de las diferentes regionales se hacen cargo de procesarlas, de acuerdo a una zonificación realizada por la institución. El agente encargado realiza una visita a cada cliente potencial para realizar el análisis de la fuente de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud.

- **Condiciones Financieras**

Las **tasas de interés** nominales aplicadas fluctúan entre 36% y 48% anual para préstamos en moneda nacional y entre 21% y 30% anual para préstamos en dólares. Algunas instituciones cobran una **comisión**, por una sola vez, que se encuentra entre 1% a 4%. Los **plazos** fluctúan entre los 15 a 48 meses y los **montos** en un rango de \$us. 20 a \$us. 56.000, dependiendo de la actividad que se financie.

c).- Crédito Asociativo

El desarrollo de esta metodología está basado en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros.

En los casos estudiados, estos recursos se utilizan para lograr mejoras en las actividades realizadas por los asociados, mayormente productores, constituyéndose generalmente en capital de inversión. Este tipo de servicios financieros son prestados por instituciones como ANED, FONDECO, IDEPRO y FADES. Algunas veces, el crédito es complemento a otro tipo de servicios (como ser asistencia técnica) que pueden ser proporcionados por la misma institución o por otro tipo de ONG que desarrolla sus servicios en la misma región.

- **Forma de Operación**

Cuando una organización o asociación de productores presenta su solicitud de financiamiento, la entidad financiera procede a su evaluación. En algunos casos, previamente a la evaluación, la asociación debe conformar un fondo de garantía, depositándolo en una cuenta bancaria para poder tener acceso al crédito, como por ejemplo en IDEPRO.

En el caso de FADES, se asigna un oficial de créditos para realizar la evaluación de la factibilidad del proyecto conjuntamente con un equipo multidisciplinario, que se encarga de aspectos no financieros del proyecto. Una vez realizada la evaluación y comprobada su factibilidad, los posibles beneficiarios presentan la solicitud de financiamiento.

En general, las solicitudes de financiamiento son aprobadas mediante un comité integrado por el asesor de crédito y los representantes de las oficinas central y regional. Este comité se amplía en función a los montos de dinero solicitados por la asociación, pudiendo incorporarse el director de la institución y, en algunos casos, representantes de organizaciones internacionales.

- **Condiciones financieras**

Las **tasas de interés** nominales cobradas fluctúan entre el 12% y 16% anual, para préstamos en dólares. Además, algunas instituciones cobran una **comisión** que fluctúa entre el 2,5% y 3%, por una sola vez. En cuanto a los **plazos**, se encuentran en un rango de 6 meses a 3 años. Por último, los **montos** otorgados fluctúan entre \$us. 1.000 a \$us. 50.000.

d).- Bancos Comunales

La base de funcionamiento de esta metodología es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Esta última es la que organiza la asociación comunal también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito.

Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora, y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco.

Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los

ahorros de los miembros integrantes del banco comunal, que es un requisito para poder acceder al crédito, y se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del Banco Comunal. La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses.

Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses, recursos que son represtados a los clientes, permitiendo de esta forma la capitalización de la cuenta externa.

En Bolivia, el uso de esta metodología está dirigido principalmente a grupos de mujeres pobres, es el caso de Crédito con Educación Rural (CRECER), PRO MUJER y Save the Children.

- **Forma de Operación**

De manera general, las instituciones que ofrecen servicios mediante la metodología de bancos comunales, requieren promocionar sus servicios para interesar a los potenciales beneficiarios. Por ejemplo, PRO MUJER lo hace vinculándose con grupos de madres ya formados.

Las comunitarias que están interesadas en los servicios promocionados forman una asociación comunal, la misma que a su vez nombra una mesa directiva para solicitar y garantizar el crédito formalmente a la Institución Ejecutora.

Una vez constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias. Para PRO MUJER, el objetivo de este curso de capacitación es el desarrollo de un **plan de negocios** que pueda asegurar un mejor nivel de ingreso a las futuras prestatarias. CRECER por otro lado, busca el potenciamiento de la mujer mediante cursos de salud, nutrición, desarrollo de microempresas y administración básica.

Seguidamente, se forman los grupos solidarios, compuesto de 4 a 6 personas. Algunas veces los grupos llegan a la asociación ya formados, pero no es un requisito. Cada grupo hace su solicitud de crédito a la asociación comunal. La mecánica del crédito es secuencial y durante el primer ciclo no se puede solicitar montos de dinero muy elevados por persona.

La Institución Ejecutora hace el desembolso a la Directiva de la asociación comunal, que

se encarga de la distribución del dinero a los grupos solidarios. Para la amortización del préstamo se realizan reuniones semanales. En el caso de PRO MUJER, estas reuniones se hacen en los denominados **centros focales**.

- **Condiciones Financieras**

Las **tasas de interés** nominales fluctúan entre 42% y 48% anual para préstamos contratados en moneda nacional y 8% anual para préstamos en dólares. En términos de **plazos**, el rango está entre 4 y 8 meses. Los **montos** fluctúan entre \$us. 50 a \$us. 600.

e).- Combinación de Tecnologías Crediticias

El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia, tanto normativo como institucional ha dado lugar al nacimiento de instituciones con diferentes innovaciones, no solo en términos del desarrollo e implementación de nuevas tecnologías crediticias para atender un determinado segmento de clientes, sino también en términos de una adecuada combinación de las metodologías existentes para lograr una mayor cobertura de los servicios ofrecidos. Al mismo tiempo, estas instituciones aprovechan las ventajas ofrecidas por las nuevas regulaciones de la SBEF con el fin de mejorar la intermediación financiera, mediante la condición jurídica de FFP.

- **Forma de Operación**

En general, la diversificación de la cartera de productos crediticios se realiza para ofrecer mayores opciones financieras a los clientes atendidos. Por ejemplo, FA\$\$IL ofrece sus servicios tomando en cuenta el crecimiento de la solvencia patrimonial del cliente.

Por otro lado, otras instituciones utilizan diferentes metodologías para que se complementen entre sí. Por ejemplo, ANED considera al crédito solidario como complemento al crédito asociado, debido a que el primero es utilizado para operaciones de inversión y el segundo como capital de operaciones.

- **Condiciones financieras**

Las condiciones financieras dependen del tipo de metodología que se utilice y si los clientes habitan en el área urbana o rural.

- **Diseño De La Tecnología Crediticia Debe Contemplar**

La comprensión clara de los problemas a solucionar, los productos que se pretenden ofrecer que atiendan a las necesidades, se debe considerar las características y preferencias de los clientes a los que se quiere llegar.

6.3.- La Tecnología Aplicada Los Andes FFP – Bco. Los Andes Procredit

Los elementos claves de la tecnología son:

- Los criterios de elegibilidad de los prestatarios
- La evaluación y aprobación del crédito
- La determinación de las condiciones del crédito
- El seguimiento y recuperación del crédito

a) Criterios De Elegibilidad

- No discriminar solicitudes por que los montos sean pequeños
- No priorizar garantías
- No exigir información financiera
- No exigir registros empresariales o tributarios
- Procedimientos sencillos

b) Evaluación y Aprobación Del Crédito

- Énfasis en el análisis de capacidad y voluntad de pago (capacitación del personal)
- Relevamiento in-situ
- Considerar unidad socioeconómica
- Investigar la moral del cliente
- La garantía debe ser secundaria
- Especialización y zonificación de analistas
- Delegación de la aprobación de los créditos a diferentes niveles

c) Condición Para El Otorgamiento Del Crédito

- La empresa debe tener como antigüedad de un año al monto de otorgación del crédito.
- El inicio o primer crédito será de monto pequeño (dependiendo de la puntualidad de pago)
- El crédito máximo posible no deberá superar el capital propio de la empresa.
- Las garantías crediticias en el caso de las microempresas no deben cubrir el 100% del riesgo.
- Las garantías pueden ser: oro, bienes, materia prima, artículos de consumo no

perecederos, ganado y garantías personales.

- se tendrá diariamente un listado de la deuda pendiente para controlar la mora de la institución.
- Si la mora al plazo de 30 días se mantiene se procederá a un mayor seguimiento por parte del oficial o a negociación para dar una solución al monto impago del crédito.
- El crédito se otorga con una tasa de interés positiva en términos reales, estos pagos eventuales deberán alcanzar para cubrir todos los costos que devengan del otorgamiento del crédito (incluyendo los costos por el mantenimiento del valor real del capital).
- Debe existir un comité de crédito para el otorgamiento de créditos, es decir el comité de crédito decide sobre cada solicitud que supere una suma determinada, así como sobre cada renovación y refinanciamiento.

d) Seguimiento Y Recuperación

- No hay seguimiento formal y sistemático al crédito normal
- Muy importante seguimiento oportuno al crédito en mora
- Responsabilidad integral del analista de crédito (incentivos)
- Deben existir un buen sistema de control interno
- Imprescindible un buen sistema de procesamiento de datos

e) Adaptación De La Tecnología Crediticia Para Diferentes Segmentos

Para Crédito a PYMES:

- Elaboración de flujo proyectado
- Seguimiento a la inversión y al cliente
- Análisis de diferentes aspectos como: capacidad gerencial mercado y competencia, antecedentes financieros, impacto del entorno, vinculaciones económicas, etc.
- Utilización de información del cliente con verificación "in situ"
- Especialización de oficiales de crédito.

6.4.- Impacto De La Tecnología Crediticia En Crisis Y Competencia

En este entorno las tecnologías individuales tienen ventajas:

- 1) Son preferidas por los clientes
 - i) Productos más adaptables
 - ii) Atención personalizada
 - iii) Menor riesgo para el cliente
- 2) Han logrado un mejor control de la morosidad
- 3) Han logrado mejor eficiencia económica y mayor rentabilidad
- 4) Es más fácil adecuarse al entorno

a) La Tecnología Crediticia Desde El Punto De Vista Del Cliente

- ACCESO (análisis y garantías)
- OPORTUNIDAD (tiempo de trámite)
- FLEXIBILIDAD (montos, plazos, planes de pago)
- COSTOS (intereses, comisiones, costos de transacción)

b) La Tecnología Crediticia Desde El Punto De Vista Institucional

- PRODUCTIVIDAD (cartera y clientes por empleado)
- EFICIENCIA (gastos adm./ cartera)
- CALIDAD (morosidad, costo de provisiones/cartera)

6.5.- Aspectos Básicos del Análisis de Créditos

- Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea.
- Todo crédito por fácil y bueno y bien garantizado que parezca tiene riesgo
- El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que disminuya
- Es necesario en importante contar con buen criterio y sentido común

a) Aspectos necesarios en la evaluación de un crédito

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cualitativos

- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones
- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.
- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración
- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito

b) Circuito del crédito

- Debe existir una solicitud de intenciones en las que se especifique claramente los requerimientos del cliente (plazo, tipo de amortizaciones, periodos de gracia, valores residuales, tasa de interés, fondos, objeto, y la forma de pago)
- Evaluación y análisis de los datos de la empresa.
- Una vez aprobado el crédito es necesario elaborar el contrato correspondiente donde se establecerá claramente las obligaciones del prestatario como del ente financiero
- Se deberá establecer el calendario de pago de las amortizaciones
- Es necesario estar en completo seguimiento del crédito ya que la economía del cliente es bastante cambiante y tenemos que tener permanentemente información que nos corroboren con el crédito.

c) Aspectos necesarios en el análisis

- Seriedad
- Simulación de capacidad de pago
- Situación patrimonial
- Garantías

d) Riesgo Del Crédito

Desde el punto de vista del crédito

- Riesgo como viabilidad de retorno del crédito
- Riesgo como probabilidad de pérdida
- Riesgo país o del marco institucional
- Riesgo de sector
- Riesgo financiero
- Riesgo de mantenimiento de valor de la moneda Vs precios
- Riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés
- Riesgo de descalces de plazos
- Riesgo operacional
- Riesgo de mercado
- Riesgos tecnológico
- Riesgo de eficiencia (costos)
- Riesgos de abastecimiento
- Riesgo de cobranza
- Riesgo de irregularidades del mercado
- Cierres de mercado
- Riesgo de situación patrimonial
- Riesgo de seriedad y moralidad
- Adulteración de información
- Actos ilegales
- Atrasos continuos en pago de capital e intereses
- Incumplimiento de contratos
- Riesgo de las garantías

6.6.- Proceso de Análisis Crediticio

La técnica utilizada por diversas instituciones en el análisis es diferente en cuanto a la forma pero el fondo en si de la técnica es la misma, por lo que realizan diferentes análisis en la técnica para determinar un estado real o aproximado del ente económico, por lo que es importante para calificar como sujeto de crédito o no.

En este capítulo iremos desarrollando lo fundamental para un análisis del micro crédito o crédito especializado.

El contar con instrumentos adecuados que ayuden a minimizar el riesgo crediticio y hacer del crédito un instrumento eficaz de progreso para el microempresario por lo que es importante el poder contar con un análisis financiero que analice ciertas variables patrimoniales, económicas y financieras a nivel producción, comercio, servicios, por lo que el análisis financiero implica ciertas etapas de evolución que implican:

- a).- Recolección de datos
- b).- Análisis (Evaluación Económica)
- c).- Interpretación de los resultados
- d).- proyecto concluido y proyección de negocio a corto, mediano y largo plazo

a).- Recolección de Datos.- En lo posible determinar con exactitud a través de diferentes preguntas de diagnostico ya sea por venta o por compra o por rotación de inventarios, es importante datos exactos para un análisis real.

Primera entrevista de crédito

- Monto y propósito del crédito
- Fuentes primarias de pago
- Fuentes secundarias
- Proveedores
- Datos financieros
- Planta y equipos
- Historia del negocio
- Naturaleza del negocio
- Ambiente comercial
- Personal
- Principales cabezas en el negocio y experiencia en el mismo

- Relación banca negocio (Deudas en otras instituciones)
- Disponibilidad de información para evaluar un crédito
- Información de otros clientes del mismo sector
- Información de proveedores
- Información de consumidores
- Información de acreedores
- Bases de datos de los bancos, etc.

b).- Análisis (Evaluación Económica)

Depuración y análisis de las cuentas del balance

Antes de analizar un balance es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Depuración de datos (Ej. Cuentas por cobrar incobrables se debe eliminar contra el patrimonio, lo mismo solo existe un activo sobrevaluado, debe eliminarse contra patrimonio, etc.)
- Sector al que pertenece la empresa
- Descripción y detalle de cada una de las partidas del balance
- Forma de contabilización de las cuentas
- Valorización
- Política de administración
- Evolución tendencias, etc. (mientras mayor sea el monto mayor será la importancia de análisis)

c) Análisis de las cuentas comerciales por cobrar

- Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores por venta, que proporción y cual es el respaldo de cada una de ellas en caso de no poder cobrarlas, si el monto es determinante.
- Grado de concentración que existe en cada uno de ellos
- Comportamiento pasado de esas cuentas
- Comparación relativa de la cartera de clientes con otras empresas del mismo sector

- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.
- Evolución y tendencia de las cuentas por cobrar.

d) Análisis del inventario

- Necesario realizar análisis de las partidas que componen el inventario. Materia prima productos en proceso, productos terminados, suministros, repuestos, materias primas. Se deberá analizar cada uno de ellos.
- Tiempo de rotación
- Deberá realizarse la inspección visual de dicha mercadería.
- Se debe conocer la política de administración de los inventarios: con quienes se abastecen, que tan seguro es, preocupación por tener bajos precios y mejor calidad; cuantos meses de ventas mantienen en materia prima, productos en proceso y productos terminados; cual es la rotación de los inventarios fijada o determinada; estocamiento en épocas del año.
- Naturaleza y liquidez de los inventarios.
- Características y naturaleza del producto

e) Análisis del activo fijo

Descripción de los activos fijos uno por uno para tener conocimiento del tipo de activos fijos que dispone la empresa y si corresponde a su actividad o rubro. El análisis de esta cuenta esta ligado:

- Existencia de la propiedad
- Antigüedad de cada uno de los activos
- Mantenimiento periódico que se realizan a cada uno de ellos

f) Obligaciones Bancarias

- Análisis de la composición de las obligaciones bancarias, de largo y corto plazo. Considerando la concentración correcta de obligaciones tanto en el pasivo circulante como en pasivo no circulante

- Análisis de las garantías que respaldan dichos créditos y cual la proporción de garantías ofrecidas versus créditos solicitados
- Análisis de las formas de amortización ya que de esto dependerá como pueda cumplir el cliente ya que no todas las actividades tienen el mismo ciclo operativo (agrícola, comercio, construcción, servicios, etc)
- Tasas de intereses y plazos a los que esta pactado cada crédito
- Objetos concretos de cada uno de los pasivos bancarios solicitados y cual el efecto que ha tenido en la empresa

g) Obligaciones Comerciales

- Cual es la política de otorgación de crédito por parte de los proveedores hacia la empresa

Por lo tanto el **Balance Gral.** Nos determina el activo, pasivo y el patrimonio de la empresa llegando a considerar:

El Activo podemos desarrollar de la siguiente forma:

- activo corriente
- activo fijo
- otros activos

Activo Corriente.- Donde se considera las siguientes Cuentas:

- **Efectivo.-** dinero que posee al corte de la evaluación en efectivo ya sea en su domicilio o por las ventas realizadas
- **Ahorros y/o DPFs.-** Dinero que el microempresario posea en una institución bancaria ya sea DPFs o cuenta corriente.

Ctas por Cobrar.- Dinero que el microempresario tiene que recuperar por venta del negocio a nivel familiar que influye en la economía del negocio como de la familia, siendo importante el análisis del disponible .

- **Materia Prima.-** La cantidad del material (cuantificado) con el que cuenta para su posterior proceso.
- **Productos en Proceso.-** Productos a medio hacer se podría cuantificar dando un valor del 50 % del valor terminado.

- **Productos Terminados.-** En el rubro producción se determina la cantidad de mercadería realizable o para la venta, en el caso de servicios o comercio se determinan el capital de trabajo o funcionamiento diario.

Activo Fijo: Son bienes realizables a un mediano plazo entre los que tenemos: casa, terrenos, puesto del negocio, maquinaria, equipos herramientas (donde se tiene que detallar o realizar un inventario de todos los bienes del taller o negocio), vehículos muebles y enseres etc.

Para desarrollar un mayor análisis con detalle es necesario considerar en:

Otros Activos: Donde se considera el anticrítico u otros activos con los que cuenta la familia o la empresa.

- **Pasivo:** Son obligaciones con diferentes acreedores el pasivo se puede dividir en 2 partes:
 - **Pasivo corriente.-** se denomina también como pasivo circulante, exigible o a corto plazo etc.

Son obligaciones o deudas de mayor giro, de mayor rotación que tiene una empresa con terceras personas que son previstos para ser cancelados en el lapso de un año, se puede considerar también partidas o ingresos de efectivo que al momento de su recepción son considerados como pasivos u obligaciones porque aun no son considerados como ingresos realizados o ganados Ej: alquileres recibidos por adelantado, intereses cobrados por anticipado, etc.

- **Pasivo a largo plazo .-** Son obligaciones o deudas a largo plazo se contraen este tipo de obligaciones generalmente para financiar a activos a largo plazo
- **Patrimonio.-** Esta conformado por el capital propio del microempresario, es el capital que resulta de la diferencia de los activos y los pasivos.

Estado De Perdidas Y Ganancias

Compuesto por los Ingresos y Gastos la diferencia de estas dos cuentas nos da el resultado neto del ejercicio

6.7.- Indicadores (Ratios) Financieros

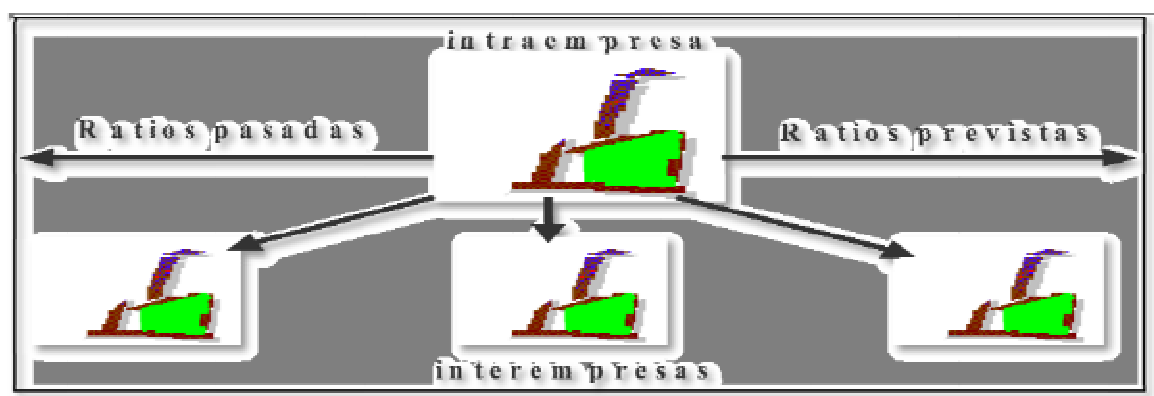
Los indicadores **“son relaciones relevantes entre dos magnitudes, simples o agregadas, cuyo cociente resulta más significativo que cualquiera de ellas por separado”**. Por ejemplo, el saber que una empresa tiene un activo circulante de 200 y un

pasivo de 100, no nos aporta apenas información, en cambio si calculamos el cociente activo circulante / pasivo circulante, comprobamos que dicha empresa tiene un fondo de maniobra positivo. Constituyen así una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y comparar la evolución de las empresas.

Para que las ratios o indicadores sean explicativos se requiere, al menos, uno de los **dos tipos de comparaciones** siguientes:

- a) **intra empresa** (análisis dinámico): compara la ratio actual con las pasadas (para conocer la evolución) y/o con las previstas (para conocer las causas de posibles desviaciones)
- b) **ínter empresas** (análisis estático): compara las ratios de la empresa con las de otras similares o con la media del sector. Una advertencia en este sentido es que dado que no existen dos empresas iguales hay que tener en cuenta las particularidades y circunstancias de cada una.

Como veremos en la figura siguiente:



El análisis con ratios tiene como punto de partida el levantamiento de información confiable que se refleje en la **Evaluación Económica**. Ahora bien, dicha documentación **ha de ser depurada** convenientemente para que refleje el auténtico estado real de la empresa. Por ejemplo, en el análisis de la microempresa se considera todos los ingresos incluso aquellos resultados a consecuencia de actividades extraordinarias de la microempresa ya que son o pueden ser de su actividad económica y coadyuvan el desarrollo de la economía familiar, siendo la excepción porque para tomar decisiones no podemos basarnos en resultados que no sean habituales.

a) **Utilidad Bruta.-** es la diferencia entre los ingresos por las ventas y el costo de las mismas, y permite determinar el margen que tiene la empresa para cubrir sus gastos de operación.

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Venta Total} - \text{Costo de ventas}$$

La utilidad Bruta es importante para determinar el Margen Bruto (MB) el cual es un parámetro de gestión fundamental en las empresas que permite realizar la comparación con márgenes del mismo rubro o sector.

$$\text{MB} = (\text{Venta Total} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Venta Total} \times 100$$

b) **La rotación de activos:** señala el **número de Bs. vendidas** por cada **una invertida en activo** y expresa, por tanto, la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Se trata de obtener el máximo de ventas con la menor inversión.

$$\text{Rotación activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Más que la rotación del activo total tiene más sentido ver la rotación de cada uno de sus componentes. Con dichas rotaciones, la empresa se plantea si para sus niveles de ventas, tanto actuales como proyectados, ¿parecería razonable, demasiado alto o demasiado bajo el importe total de cada tipo de activos? Si los activos son demasiados altos, está siendo menos eficiente que el resto, por otra parte, si son demasiado bajos habrá que estar atentos ya que en un futuro se podrían perder ventas.

c) **La Rotación activo fijo:** permite detectar qué activos fijos no contribuyen a dar rentabilidad y por tanto son improductivos; buscar las capacidades excesivas que no se utilizan; analizar el grado de obsolescencia de los activos. Una advertencia con respecto a esta ratio: en balance los activos normalmente aparecen computados por sus costes históricos, a la hora de comparar empresas hay que tener en cuenta que las mayores rotaciones de una de ellas pueden venir provocadas por el hecho de que sus activos estén infravalorados, claro que en el caso de la microempresa los activos fijos son relativos o activos hechos de forma manual.

$$\text{Rotación activo fijo} = \frac{V}{AF}$$

d) Rotación del activo circulante: la rotación del activo circulante, se calcula de la misma forma pero tiene más sentido calcular rotación de cada uno de los elementos por separado:

e) Rotación de los Inventarios: Una rotación elevada en principio es positiva porque los stocks tardan menos en hacerse líquidos y el pasivo circulante necesario para financiarlos será menor, sin embargo, entraña cierto peligro de rupturas en la producción por falta de suministro. Una rotación lenta perjudica la rentabilidad.

$$\text{Rotación inventario} = \frac{\text{Ventas a precio de coste}}{\text{Inventario}}$$

En lugar de tomar las ventas para el cálculo de esta rotación consideramos las ventas a precio de coste para no sobre valorar dicha rotación debido al margen de ventas que gane la empresa.

Riesgo Económico: mide la variabilidad de los beneficios de la empresa sin tener en cuenta la forma de financiación, ya que el riesgo puede definirse como la posibilidad de que los beneficios no alcancen los previstos. Se analiza a través del estudio del **apalancamiento operativo o apalancamiento económico y del punto muerto operativo**. Es importante que se analice para la toma de decisiones el relacionar el apalancamiento operativo (riesgo económico) con el apalancamiento financiero (riesgo financiero).

Liquidez Y Solvencia en general hay un conjunto de ratios que miden **la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo**. Para ello ponen en relación el activo circulante (cuya realización origina la entrada de dinero en caja y se trata de los activos más líquidos) con el pasivo circulante (plazo de exigibilidad más inmediato).

Tenemos la **ratio de circulante o ratio de liquidez:** indica **cuantas Bs. hay realizables a corto plazo** (activo circulante o AC) por **cada Bs. exigible en el mismo periodo** (pasivo circulante o PC).

$$\text{Ratio de circulante} = \frac{AC}{PC}$$

Por ejemplo, tenemos dos empresas A y B cuyo activo circulante es de 300 y cuyo pasivo circulante es de 100. Ahora bien, A tiene 100 en Tesorería y 200 en Clientes, mientras B

tiene 100 en Tesorería y 200 en Stocks. La ratio de liquidez sería idéntica para ambas empresas, 3, sin embargo, si ambas mantienen los mismos plazos de cobro es evidente que A es más líquida que B, porque A no tiene más que esperar a que sus clientes le paguen y B todavía tiene que vender sus stocks y luego esperar a transformar sus clientes en efectivo. Para solucionar este problema surge la **ratio de acidez** (prueba del ácido o liquidez inmediata).

Proporciona una idea más aproximada de la liquidez de la empresa, ya que sigue midiendo la capacidad para hacer frente a sus deudas a corto pero sin tener en cuenta los stocks, presumiblemente la parte menos líquida, más difícilmente realizable.

Los ratios o indicadores mas usados para el análisis financiero son :

$$1.- \text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Liquido} + \text{Inventario} - \text{Pasivo a Corto Plazo}$$

$$2.- \text{Indicador de Liquidez} = \frac{\text{Activo Liquido} + \text{Activo Realizable}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

$$3.- \text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Liquido.....}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

$$4.- \text{Indicador de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$5.- \text{Cuota de Utilidades} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Monto de Cuota}}$$

$$6.- \text{Relación préstamo / capital de trabajo} = \frac{\text{Monto de Préstamo}}{\text{Capital de Trabajo Neto}}$$

$$7.- \text{Capacidad de Pago} = \frac{\text{Monto de Préstamo} + \text{Interés}}{\text{Saldo Acumulado al Vencimiento}}$$

$$8.- \text{Margen de Efectivo} = \frac{\text{Promedio Saldo Mes}}{\text{Promedio de Ingresos}}$$

$$9.- \text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Son algunos ratios que se deben de tomar en cuenta para realizar un análisis eficiente y minimizar el riesgo crediticio.

CAPITULO VII

ANALISIS DEL DESEMPEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

7. Antecedentes

Transcurrida la gestión 2007, la economía boliviana continúa reflejando limitaciones para emprender una salida real de su situación de estancamiento. No obstante la tendencia positiva que ha continuado registrando el sector externo que le ha permitido constituirse en el sector más dinámico de la economía y en el principal impulsor del crecimiento del producto interno bruto registrado en la pasada gestión. Según los indicadores disponibles al año 2007, destacan los siguientes aspectos en cuanto a los resultados obtenidos por el sistema bancario:

A diciembre 2007, los activos y pasivos del sistema bancario representan el 78.2% y 78.7% del total de activos y pasivos del sistema de intermediación financiera, respectivamente. Durante la presente gestión, el sistema bancario registró un aumento de sus operaciones activas en 951.94 millones de dólares y de sus operaciones pasivas en 877.24 millones de dólares. El incremento de los depósitos, de la cartera de créditos y de las inversiones financieras, explica el mayor volumen de actividad que desarrolló la banca. El patrimonio del sistema bancario alcanza a 519.4 millones de dólares, originado en un aumento de 74.7 millones de dólares, producto del desempeño financiero positivo logrado en la gestión 2007.

A pesar de la mejora de los indicadores, los niveles de cobertura de cartera, en todas las categorías de riesgo, continúan por debajo de los niveles exigidos.

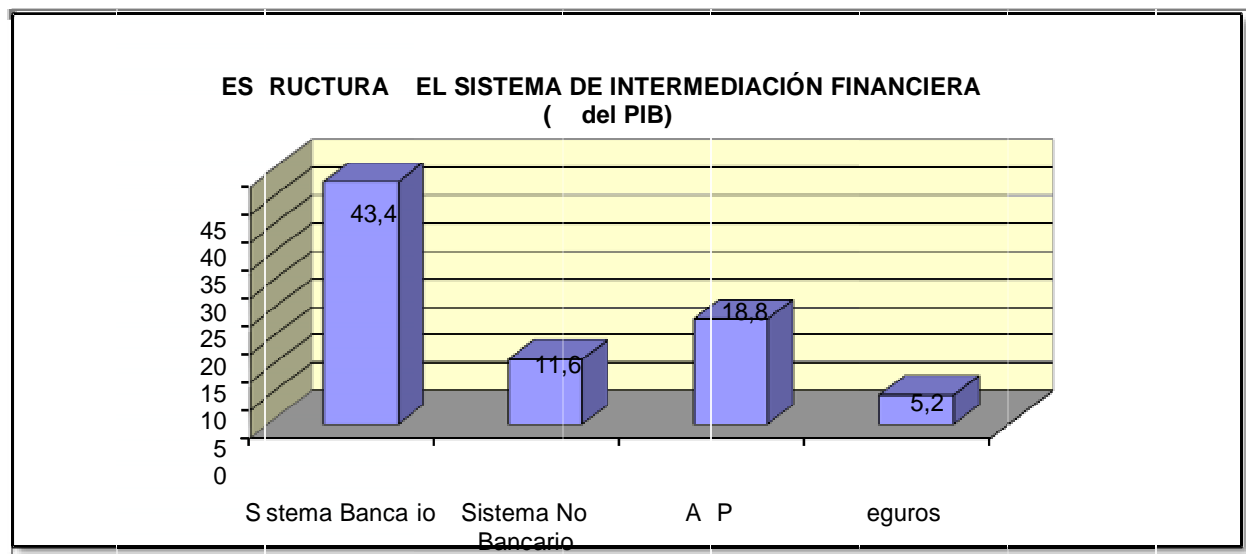
La banca continúa, por tercer semestre consecutivo, con resultados negativos. Sin embargo se dio una recuperación en el margen financiero neto, con una variación anual de 15,1%.

En términos generales, la eficiencia del sistema bancario se deterioró, como consecuencia del incremento tanto en los gastos operacionales (18,6%), gastos de personal (9,6%) y otros gastos administrativos (16,7%).

Las instituciones del sistema financiero pueden clasificarse de acuerdo a los mecanismos que disponen para canalizar recursos provenientes de agentes superavitarios hacia agentes deficitarios de la economía. En este sentido, se distinguen dos subsistemas:

El de intermediación financiera o sistema financiero indirecto y el sistema financiero directo

o mercado bursátil.

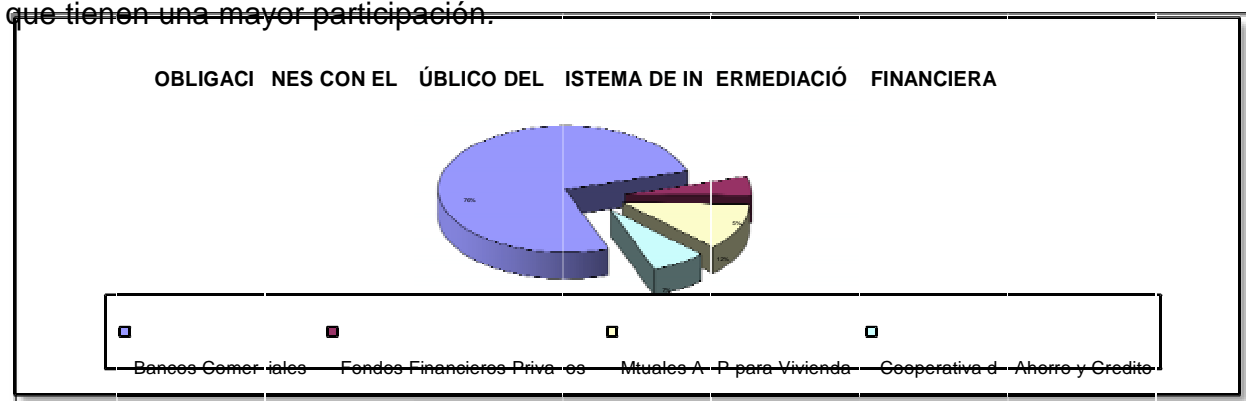


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia.
Elaboración Propia

La mayor parte de los activos del SBNB se encuentran en poder de los bancos comerciales privados (77,7%) y, el restante 22,3% corresponde a los activos de las instituciones no bancarias.

Bancos comerciales 78% Cooperativas de ahorro y crédito 6% Mutuales A&P para vivienda 10% Fondos financieros privados 6% Los bancos comerciales privados concentran el 77,7% de los activos y el 76,2% de los pasivos totales.

Por el lado de los pasivos, la situación es similar, los bancos comerciales capturan el 76,2% del total de obligaciones con el público, mientras que el sistema no bancario concentra el restante 23,8%, siendo las mutuales de ahorro y préstamo para vivienda las que tienen una mayor participación.



Elaboración: Propia
Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

En junio, el 94% de la cartera del sistema bancario y el 87% de sus obligaciones con el público están denominadas en moneda extranjera.

Aproximadamente el 66,1% de la cartera esta colocada en el sector no transable de la economía, lo que significa un importante grado de exposición cambiaria.

El 68,7% de la cartera de los bancos comerciales y el 60,6% en las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran en poder de las 5 instituciones más grandes.. Esto se debe básicamente a que el resto del mercado se encuentra relativamente segmentado, y a que existen instituciones con una participación muy reducida. Las mutuales de ahorro y préstamo para vivienda y los fondos financieros privados presentan un índice elevado, lo que representa un mayor grado de concentración, debido a que cuentan con un menor número de instituciones participantes.

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN DE CARTERA

	3 instituciones más grandes (%)	5 instituciones más grandes (%)
Bancos	33.9	62.8
Mutuales	76.7	89.2
Cooperativas	51.4	59.7
Fondos financieros	38.0	88.4

Elaboración: Propia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

En comparación con el mercado de créditos, en el mercado de depósitos, existe una mayor concentración tanto para bancos como para mutuales. Las mutuales y fondos financieros privados presentan los índices de concentración más elevados y al igual que en el caso anterior se nota la presencia de instituciones con poca participación y una gran fragmentación en ciertas porciones del mercado.

7.1 Análisis del Sistema Bancario

Al cierre del primer semestre de la presente gestión, el sistema bancario muestra un menor volumen de actividad comparado con los niveles registrados en diciembre de 2007, habiéndose observado una disminución de los activos en 28.1 millones de dólares y de los pasivos en 28.6 millones de dólares. Con estas variaciones, los activos y pasivos de la banca representan el 69.6% y 69.7% del total del sistema de intermediación financiera, respectivamente, conservando el sistema bancario su condición de mayor participante del mercado.

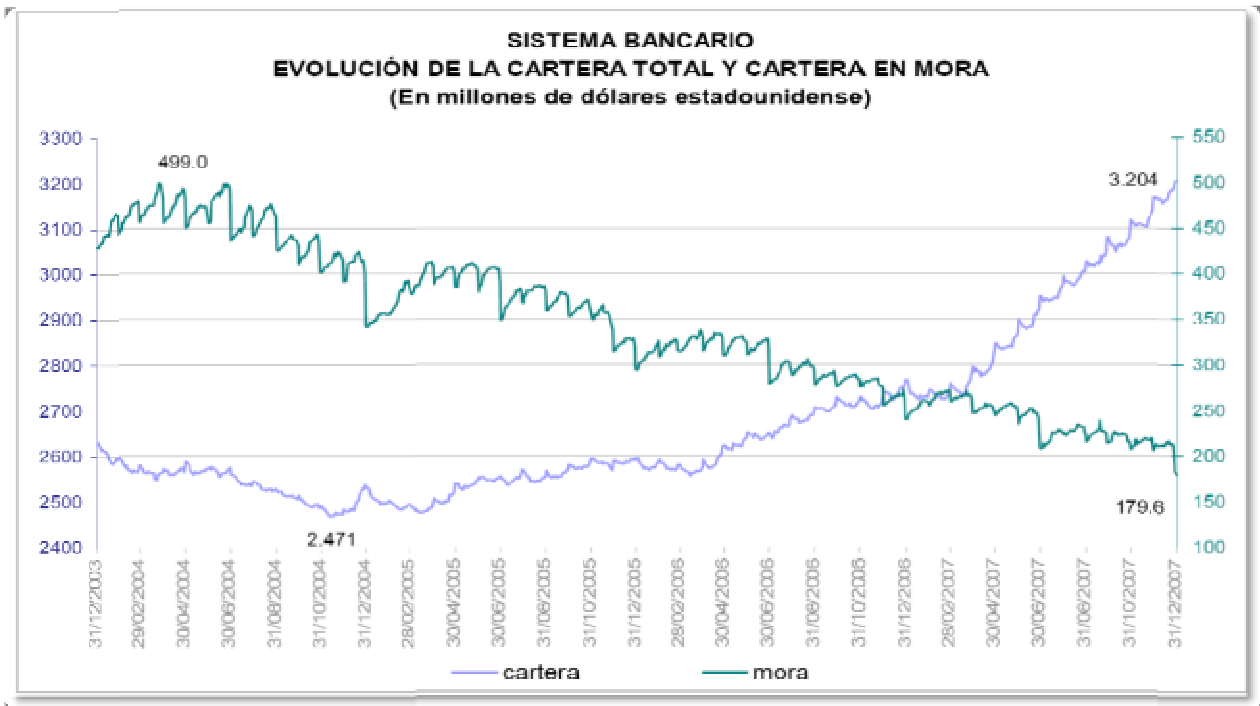
La reducción de los activos es el resultado neto de la disminución de las inversiones temporarias, principalmente de las inversiones en entidades del exterior, y los incrementos

producidos en la cartera de créditos y en las inversiones permanentes. En el caso de los pasivos, la disminución obedece básicamente a la salida de depósitos del público que ocurrió durante este período, no obstante el incremento registrado en las obligaciones con bancos y entidades de financiamiento. El patrimonio del sistema bancario, por su parte, mantuvo su nivel casi invariable; la razón fundamental para no haber alcanzado mayores índices de crecimiento patrimonial obedece a la distribución de dividendos efectuada por algunas entidades bancarias y la reducción de capital pagado del Banco Santa Cruz.

Pese a la contracción del nivel de actividad de intermediación financiera, un signo positivo para destacar es que el sistema bancario logró un desempeño favorable que le permitió generar utilidades y revertir los resultados negativos alcanzados en similar período de la pasada gestión.

7.1.1. Cartera de Créditos

A diciembre 2007, la cartera de créditos alcanza a 3,204 millones de dólares, mayor en 437.3 millones de dólares respecto al saldo registrado al cierre de la gestión 2006. En la presente gestión, la evolución de la cartera de créditos muestra una curva de crecimiento mucho más pronunciada en comparación con gestiones pasadas, resultado del incremento de la demanda de créditos, misma que se origina en el ciclo positivo de la actividad de los distintos sectores económicos en el país. La curva de crecimiento de la cartera de créditos contrasta con la tendencia descendente de la cartera en mora, tal como se puede observar en el siguiente gráfico.



Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

7.1.2. Análisis Por Tipo de Crédito

El crédito comercial del sistema bancario, desde finales de los años noventa, estuvo inmerso en un proceso de estancamiento, habiendo mostrado fuertes contracciones en los

períodos de crisis económica de los primeros años de la presente década; sin embargo, en la presente gestión el comportamiento del crédito comercial muestra un cambio de dirección en su tendencia, verificándose un significativo crecimiento de 177 millones de dólares, con una incidencia del 40.5% en el aumento de la cartera total. Al cierre del año 2007, los créditos comerciales representan el 60.4% de la cartera total.

SISTEMA BANCARIO CARTERA POR TIPO DE CRÉDITO Y ESTADO (En millones de dólares estadounidenses)							
Tipo de crédito	Cartera total Dic 07	%	Cartera en Mora	%	Índice de Mora	Var. Abs. Dic.07-Dic.06	Var. Rel. Dic.07-Dic.06
Crédito comercial	1,935.7	60.4%	151.3	84.2%	7.8%	177.0	10.1%
Crédito hipotecario de vivienda	654.6	20.4%	16.0	8.9%	2.4%	94.6	16.9%
Microcrédito	413.9	12.9%	6.9	3.8%	1.7%	127.4	44.5%
Crédito de consumo	199.9	6.2%	5.4	3.0%	2.7%	38.3	23.7%
Total	3,204.1	100%	179.6	100%	5.6%	437.3	15.8%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La cartera hipotecaria de vivienda evolucionó positivamente hasta el mes de diciembre de este año, tendencia que se mantiene desde los últimos cinco años, con lo cual su participación en el volumen total continúa en ascenso, alcanzando a 20.4% a la conclusión de la presente gestión, mientras que el año 2003 este indicador representaba 14.6%.

Los préstamos de microcrédito tienen una participación de 12.9% del total de la cartera, mayor en 2.6 puntos porcentuales respecto a la proporción de participación registrada en diciembre 2006. El crecimiento de la cartera de microcrédito se origina en el Banco Solidario S.A. y Banco Los Andes Procredit S.A., entidades especializadas en micro finanzas.

Los créditos de consumo, representan el 6.2% del total de la cartera de créditos de la banca al cierre de la gestión 2007, proporción que se mantiene respecto al nivel registrado el año 2006.

7.1.3 Mora, Calificación y Provisiones

A diciembre 2007, la cartera en mora alcanza a 179.6 millones de dólares, menor en 60.2 millones de dólares respecto al saldo registrado en diciembre 2006, reflejando una mejoría de la capacidad de pago de los prestatarios a raíz de las condiciones económicas favorables en que el país se encuentra. Con este resultado, el índice de mora (IM)

asciende a 5.6%, inferior en 3.1 puntos porcentuales respecto al nivel observado en el mes de diciembre de 2006 (8.7%).

Por tipo de crédito, la cartera comercial que concentra el 84.2% de la mora total del sistema bancario, presenta un índice de mora de 7.8%, por debajo del nivel registrado en diciembre de 2006 (12%). La cartera hipotecaria de vivienda muestra un índice de mora de 2.4%, los créditos de consumo 2.7%, y la cartera de microcrédito 1.7%.

En cuanto a la cartera directa y contingente distribuida por categorías de riesgo, se observa que la suma de las operaciones clasificadas en las categorías con requerimiento de previsión de 1%, 5% y 10% alcanza a 91.2% del total, mayor al nivel registrado en diciembre 2006, que fue de 86.7%. La otorgación de nuevos préstamos y el mejoramiento de la posición de riesgo de la cartera antigua, se tradujo en un aumento de la cartera productiva.

SISTEMA BANCARIO CALIFICACIÓN DE CARTERA Y CONTINGENTE (En millones de dólares estadounidenses)						
Cartera con requerimiento de previsión de:	Dic-05	%	Dic-06	%	Dic-07	%
1%	2,310.6	75.5%	2,623.5	80.6%	3,322.4	86.9%
5%	159.4	5.2%	147.8	4.5%	124.7	3.3%
10%	68.7	2.2%	50.8	1.6%	37.8	1.0%
20%	44.7	1.5%	41.4	1.3%	27.5	0.7%
30%	71.2	2.3%	41.6	1.3%	29.0	0.8%
50%	157.4	5.1%	151.8	4.7%	123.0	3.2%
80%	90.7	3.0%	72.0	2.2%	58.6	1.5%
100%	157.3	5.1%	124.3	3.8%	98.1	2.6%
Total cartera y contingente	3,060.1	100%	3,253.3	100%	3,821.1	100%
Cartera y contingente computable (1)	2,089.9	67.0%	2,260.4	67.6%	2,712.2	71.0%
Previsión requerida (a)	-	13.2%	214.5	10.5%	179.9	6.6%
Previsión constituida (b)	-	12.0%	212.7	10.3%	188.0	6.9%
(b) - (a)	-		(1.8)		8.1	

(1) Monto sobre el cual se calcula la previsión luego de efectuar las deducciones por garantías.

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Como efecto del mejoramiento de la posición de riesgo de la cartera de créditos a

diciembre de 2007, el requerimiento de previsión es menor en 34.6 millones de dólares y la previsión constituida⁴ en 24.7 millones de dólares.

La previsión específica por incobrabilidad de cartera constituida alcanza a 188 millones de dólares, monto que cubre el cien por ciento del requerimiento de previsión, calculado con base en la clasificación de la cartera de créditos y contingentes por categorías de riesgo.

El índice de cobertura de riesgo, medido a través de la relación entre la previsión y la cartera en mora, representa un 104.7%. Considerando la previsión genérica, dicho índice de cobertura alcanza a 115.8%.

SISTEMA BANCARIO PREVISIÓN DE CARTERA Y CONTINGENTE POR ENTIDAD FINANCIERA (En millones de dólares estadounidenses)						
	Mora	Crítica (*)	Previsión constituida	Previsión / Mora	Previsión / crítica	Mora / crítica
BCR	7.8	24.1	16.1	207.9%	66.8%	32.1%
BCT	23.5	27.1	20.3	86.4%	75.1%	87.0%
BDB	-	-	0.0	n.a	n.a	n.a
BEC	7.5	15.1	6.2	82.4%	41.1%	49.9%
BGA	9.6	15.9	6.9	71.9%	43.5%	60.5%
BIS	23.1	75.9	34.9	151.1%	46.0%	30.5%
BME	50.1	69.7	40.9	81.6%	58.6%	71.9%
BNA	4.1	4.2	2.2	53.8%	52.8%	98.1%
BNB	25.8	60.2	31.1	120.6%	51.6%	42.8%
BLA	3.2	4.4	4.5	139.3%	103.2%	74.1%
BSO	2.1	3.1	4.4	211.5%	139.4%	65.9%
BUN	22.8	36.4	20.5	89.9%	56.2%	62.5%
Total	179.6	336.2	188.0	104.7%	55.9%	53.4%

(*) Cartera y contingente con calificación D,E,F,G y H.

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Analizando el ratio entre previsión específica constituida y cartera crítica, indicador que mide la capacidad de las entidades para anticiparse al riesgo de crédito implícito de la cartera, se observa que a diciembre 2007 el promedio de este ratio registra un nivel de 55.9%, mayor al observado en diciembre de 2006 (48.1%), lo cual refleja un mayor nivel de cobertura.

7.1.4. Destino del Crédito

Al cierre de la gestión 2007, el financiamiento de la banca al sector productivo alcanza a 40.9% del total de la cartera de créditos, y el restante 59.1% corresponde al sector de servicios y comercio, notándose un incremento de 1.8 puntos porcentuales de la

participación del sector productivo y una disminución en la misma proporción de la cuota de participación del sector de servicios y comercio.

La cartera de préstamos del sector productivo aumentó en 229.4 millones de dólares, de los cuales el 62.1% corresponde al rubro de de la construcción, 36.3% a la manufactura, 4.6% en la producción y distribución de energía, y el 3.6% a la minería. El aumento de la demanda de créditos de estos sectores, caracterizados por ser generadores de empleo, principalmente el sector de la construcción, es resultado de la recuperación de la actividad productiva en el país.

El crecimiento de la cartera de créditos en el sector no productivo alcanzó a 207.8 millones de dólares, distribuidos en el rubro comercio, el sector deservicios inmobiliarios empresariales y de alquiler, y las actividades de intermediación financiera.

SISTEMA BANCARIO CARTERA POR DESTINO DEL CRÉDITO (En millones de dólares estadounidenses)										
Actividad	Dic-06					Dic-07				
	Total	%	Mora	%	IM	Total	%	Mora	%	IM
Sector productivo	1,081.1	39.1%	123.3	51.4%	12.1%	1,310.6	40.9%	102.0	56.8%	7.8%
Agropecuario	217.7	7.9%	30.1	12.5%	13.8%	207.7	6.5%	28.4	15.8%	13.7%
Gas natural	30.2	1.1%	0.4	0.2%	1.2%	24.9	0.8%	0.3	0.19%	1.3%
Minería	19.9	0.7%	0.7	0.3%	3.6%	26.2	0.9%	0.4	0.2%	1.6%
Industria manufacturera	617.2	22.3%	63.6	26.5%	10.3%	700.4	21.9%	48.9	27.2%	7.0%
Producción y distribución de energía eléctrica	32.2	1.2%	0.3	0.1%	0.97%	42.8	1.3%	0.0	0.004%	0.02%
Construcción	164.0	5.9%	28.1	11.7%	17.2%	306.5	9.6%	24.0	13.3%	7.8%
Sector Servicios y Comercio	1,685.7	60.9%	116.6	48.6%	6.9%	1,893.5	59.1%	77.6	43.2%	4.1%
Comercio	459.5	16.6%	37.9	15.8%	8.3%	620.9	19.4%	28.2	15.7%	4.5%
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	564.3	20.4%	34.6	14.4%	6.1%	766.9	24.0%	27.7	15.4%	3.6%
Servicios sociales, comunales y personales	262.1	8.5%	15.1	6.3%	5.8%	140.1	4.4%	4.4	2.4%	3.1%
Intermediación financiera	25.2	0.9%	3.0	1.2%	11.7%	43.5	1.4%	4.9	2.7%	11.2%
Otras actividades de servicios	374.6	13.6%	26.0	10.8%	6.0%	320.1	10.0%	12.6	6.0%	3.0%
Total	2,766.8	100%	239.8	100.0%	8.7%	3,204.1	100.0%	179.6	100.0%	5.6%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

A diciembre de 2007, el índice de mora de la cartera de créditos se redujo en todas las actividades económicas, tendencia que se inició en las dos últimas gestiones. Este comportamiento refleja la mejora de la capacidad de repago de las empresas y de los deudores del sistema financiero.

El sector productivo registra un índice de mora de 7.8%, menor en 4.3 puntos porcentuales con respecto a diciembre 2006. Los sectores agropecuario, construcción y manufacturero, continúan siendo los rubros con mayores índices de morosidad dentro del sector productivo; sin embargo, concordante con el buen desempeño de estas actividades económicas, el

nivel del índice de morosidad de estos sectores
anteriores.
es menor comparado con gestiones

En cuanto a la cartera de créditos de los sectores de comercio y servicios, el índice de morosidad alcanza a 4.1%, menor en 2.8 puntos porcentuales respecto al nivel registrado en diciembre de 2006 (6.9%), debido principalmente a la incidencia de los créditos para la vivienda otorgados a personas naturales, los cuales registran un bajo índice de morosidad.

7.1.5. Estratificación De Cartera

A diciembre de 2007, el 29.9% de la cartera de créditos se concentra en estratos superiores a 500 mil dólares, y el 20.4% entre 100 mil y 500 mil dólares, sumando ambos 50.3%, porcentaje menor a la proporción verificada al cierre de diciembre 2006.

En un nivel intermedio, el 32.5% de la cartera de créditos se concentra entre 10 mil dólares y 100 mil dólares, mientras que los créditos menores a 10 mil dólares representan un 17.2% del total de la cartera.

El análisis de la cartera en mora por estratos, muestra que el 67.7% de la cartera en mora se concentra en rangos mayores a 100 mil dólares, con índices de mora por encima del resto de los estratos.

SISTEMA BANCARIO ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA (En millones de dólares estadounidenses)										
Estratos	Dic-06					Dic-07				
	Cartera	%	Mora	%	IM	Cartera	%	Mora	%	IM
Mayores a US\$ 500,001	857.0	31.0%	93.2	38.0%	10.0%	958.4	29.9%	88.5	38.1%	7.1%
Entre US\$ 100,001 y US\$ 500,000	591.7	21.4%	74.2	31.0%	12.5%	653.8	20.4%	53.2	29.6%	8.1%
Entre US\$ 30,001 y US\$ 100,000	524.8	19.0%	37.0	15.4%	7.1%	608.5	19.0%	30.5	17.0%	5.0%
Entre US\$ 10,001 y US\$ 30,000	387.3	13.3%	19.1	7.8%	5.2%	432.5	13.5%	14.9	8.3%	3.5%
Menores a US\$ 10,000	426.0	15.4%	16.3	6.8%	3.8%	550.8	17.2%	12.5	6.8%	2.3%
Totales	2,766.8	100.0%	239.8	100.0%	8.7%	3,204.1	100%	179.6	100%	5.6%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

7.1.6. Liquidez

La liquidez del sistema bancario alcanza a 1,904.5 millones de dólares al cierre de diciembre de 2007, mayor en 398 millones de dólares, respecto al saldo registrado en la pasada gestión. La liquidez se desglosa en un 33.2% en disponibilidades y 66.8% en inversiones temporarias. De estos últimos, 34.5% corresponden a inversiones

restringidas6, 11.2% a inversiones en el exterior, 39.8% a inversiones en el BCB, 7.4% a letras del Tesoro General de la Nación (TGN) y el resto a operaciones de depósitos entre entidades financieras más otras inversiones (7.1%).

SISTEMA BANCARIO COMPOSICIÓN DE LA LIQUIDEZ (En millones de dólares estadounidenses)						
Estructura de liquidez	Dic-06		Dic-07		Variación	
	Saldos	%	Saldos	%	Absoluta	Relativa
LIQUIDEZ	1,508.5	100.0%	1,904.5	100.0%	396.0	26.4%
DISPONIBILIDADES	552.3	36.7%	631.8	33.2%	79.4	14.4%
Caja	170.2	11.3%	224.2	11.8%	54.0	31.7%
Encaje en efectivo	214.5	14.2%	272.3	14.3%	57.7	26.9%
Bancos y corresponsales del exterior	152.8	10.1%	110.1	5.8%	(42.7)	-27.9%
Otras disponibilidades	14.7	1.0%	7.1	0.3%	(7.6)	-51.8%
INVERSIONES TEMPORARIAS	854.3	56.3%	1,272.8	66.8%	418.5	49.1%
Inversiones en entidades financieras del país	25.9	1.7%	46.6	2.4%	20.7	80.2%
Depósitos a plazo fijo	16.6	1.1%	30.8	1.6%	14.2	85.5%
Otras inversiones	8.4	0.4%	5.3	0.3%	(3.1)	-36.0%
Operaciones interbancarias	2.9	0.2%	10.4	0.5%	7.5	251.4%
Inversiones en entidades financieras del exterior	271.2	18.0%	141.6	7.4%	(129.6)	-47.8%
Depósitos a plazo fijo	159.3	10.6%	89.8	4.7%	(69.5)	-43.6%
Otros títulos valores	111.9	7.4%	51.7	2.7%	(60.1)	-53.8%
Inversiones en entidades públicas no financieras del país	158.9	10.5%	92.9	4.9%	(66.0)	-41.5%
Títulos del TGN	158.3	10.4%	83.7	4.4%	(74.6)	-46.5%
Otros títulos valores	2.6	0.2%	9.2	0.5%	6.7	259.8%
Inversiones de disponibilidad restringida	357.5	23.4%	434.5	22.8%	77.0	21.3%
Títulos públicos vendidos con pacto de recompra	15.9	1.1%	25.2	1.3%	9.3	58.2%
Fondos RAL	312.7	20.8%	373.7	19.6%	61.0	19.5%
Otras inversiones restringidas	23.9	1.6%	35.6	1.9%	11.7	49.1%
Otras Inversiones temporarias	145.8	9.7%	557.3	29.3%	411.5	282.2%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La liquidez representa el 35.2% del total de activos y permite cubrir el 45.0% del monto total de depósitos del público. Si este ratio se calcula considerando sólo los depósitos exigibles en un plazo más corto (es decir, a la vista, caja de ahorro y DPF a 30 días), la cobertura alcanzaría a 74.4%, mayor al índice calculado en diciembre de 2006 (75%).

Deduciendo los recursos constituidos como encaje legal en efectivo y en el Fondo RAL, así como las inversiones restringidas, y agregando las inversiones liquidables o negociables que se encuentran contabilizadas como inversiones permanentes, la liquidez disponible alcanza aproximadamente a 1,393.7 millones de dólares, representando el 32.9% del total de depósitos y el 54.4% de los depósitos exigibles en el corto plazo. Estos fondos pueden permitir a las entidades bancarias financiar nuevos requerimientos de préstamos o atender eventuales retiros de depósitos, sin afectar la posición del encaje legal.

El menor ritmo de crecimiento de la cartera de créditos, comparado con la mayor

proporción de crecimiento de los depósitos, se reflejó en el comportamiento descendente de la relación cartera de crédito sobre depósitos del público, tendencia que se mantiene desde los últimos tres años.

Debido al aumento de la cartera de créditos, verificado desde el segundo trimestre de este año, y la transferencia de activos líquidos a cuentas de inversión permanente, el ritmo de aumento de la liquidez fue menor a la proporción porcentual de crecimiento de los depósitos, lo que se refleja en la tendencia descendente de la relación liquidez/depositos desde el nivel más elevado de 48.0% que se registró en el mes de febrero de este año, hasta alcanzar el 45.0% en el mes de diciembre de 2007, bastante similar al nivel registrado en diciembre de 2006 (45.4%).

El mercado interbancario, luego de que en el primer trimestre observara un menor volumen de operaciones y un comportamiento descendente de las tasas de interés, tanto en moneda nacional como en moneda extranjera, a partir del segundo trimestre registró un mayor movimiento del volumen de operaciones, motivando una tendencia ascendente en las tasas de interés, comportamiento que se asocia con el aumento de la demanda crediticia. Al cierre de la última semana de diciembre de 2007, el promedio de la tasa interbancaria en moneda nacional alcanzó a 4.57% y en moneda extranjera a 7.02%, mayores a los niveles registrados en la última semana de diciembre 2006, que fueron de 3.6% en moneda nacional y 3.9% en moneda extranjera.

7.1.7. Rentabilidad

A diciembre 2007, el sistema bancario registró utilidades por un monto de 104.3 millones de dólares, cifra superior en 1.8 veces el monto de resultados alcanzados en similar período de la gestión 2006. El buen desempeño de la banca en la presente gestión se origina en el aumento de la cartera de créditos, coadyuvado por los ingresos generados por otras alternativas de negocios como las inversiones en títulos valores, las operaciones cambiarias y otros ingresos operativos. Con estos resultados, los índices de rentabilidad anualizados, ROA9 y ROE, alcanza a 1.9% y 21.2%, respectivamente.

Con relación a los gastos administrativos, éstos representan el 82.0% del margen financiero y el 60.0% respecto del margen operativo¹⁰, reflejando este último indicador la importante contribución de los ingresos por otros servicios en el ingreso total de las entidades bancarias.

7.1.8. Patrimonio

7.1.8.1 Análisis de la solvencia patrimonial

El patrimonio del sistema bancario alcanza a 519.4 millones de dólares, mayor en 74.7 millones de dólares comparado con el nivel registrado en diciembre de 2006, evolución que se explica en el desempeño financiero positivo observado en la presente gestión.

El coeficiente de adecuación patrimonial del sistema bancario alcanza a 12.59%, manteniéndose en todas las entidades un coeficiente por encima del 10%, con lo cual se encuentran cumpliendo el requerimiento mínimo exigido por Ley y cuentan con suficiente margen para atender nuevas colocaciones.

SISTEMA BANCARIO COEFICIENTE DE ADECUACION PATRIMONIAL (En porcentajes)				
	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
BCR	16.2%	16.2%	12.7%	11.3%
BCT	52.9%	80.9%	238.6%	257.5%
BDB	38.8%	35.2%	37.6%	222.3%
BEC	12.3%	11.3%	10.8%	10.4%
BGA	11.6%	11.6%	10.6%	11.0%
BIS	11.3%	11.2%	12.8%	11.7%
BME	12.3%	12.2%	11.1%	10.7%
BNA	77.3%	85.7%	78.5%	77.3%
BNB	11.9%	12.0%	11.8%	11.1%
BUN	11.2%	11.5%	11.5%	11.5%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La incidencia de los bienes adjudicados y de la cartera en mora sobre el patrimonio, es uno de los indicadores importantes que refleja el compromiso patrimonial. A diciembre de 2007, este índice registra 30.3%, nivel por debajo del valor alcanzado en diciembre de 2006 cuando se situó en 36.5%, explicado en la disminución de la mora y los bienes adjudicados.

El saldo de los bienes adjudicados a diciembre de 2007 alcanza a 118.2 millones de dólares, menor en 6.0 millones de dólares, respecto al saldo registrado al cierre de la gestión 2006. Si bien el nivel actual sigue siendo elevado y afecta la rentabilidad de las entidades bancarias, se percibe en los últimos años un esfuerzo de las entidades por disminuir estos activos improductivos.

7.2.- Análisis De Las Micro financieras

7.2.1.- Fondos Financieros Privados

Durante la gestión 2007, las entidades que conforman el sistema de fondos financieros privados (FFP), incluyendo los bancos Solidario S.A. y Los Andes Procredit S.A., han mantenido una tendencia creciente en sus actividades activas y pasivas, lo cual se tradujo en un significativo incremento de sus flujos de ingresos financieros y operativos.

Al 31 de diciembre de 2007, los activos y pasivos del sistema de fondos financieros privados (FFP), alcanzan a 581,5 y 523,7 millones de dólares, representando en ambos casos el 8.4% de los activos y pasivos del sistema de intermediación financiera, respectivamente. Los activos y pasivos de este subsistema aumentaron en 34.9% y 34.8%, respecto a diciembre 2006, respectivamente, niveles de crecimiento porcentual superiores a la evolución registrada por el resto de las entidades de intermediación financiera.

Este hecho manifiesta la percepción positiva que tienen los acreedores externos sobre la solvencia y desempeño de las entidades microfinancieras, lo que ha permitido a estas entidades acceder a recursos de mediano y largo plazo para financiar operaciones de mayor maduración.

7.2.1.1 Cartera De Créditos

Al cierre de la gestión 2007, la cartera de créditos alcanza a 445.0 millones de dólares, mayor en 119.8 millones de dólares respecto a diciembre 2006. Siguiendo la tendencia positiva de los últimos cinco años, la cartera de créditos de las entidades microfinancieras continúa en ascenso progresivo, habiendo logrado en la presente gestión una tasa de crecimiento de 36.8%, mayor al crecimiento porcentual observado en los otros subsistemas (bancos 15.8%, cooperativas 13.3% y mutuales 1.2%).

7.2.1.2 Análisis Por Tipo De Crédito Y Calificación

La especialización de los fondos financieros privados en actividades de microcrédito se

evidencia en la composición de su cartera de créditos. A diciembre de 2007, el 83.6% de la cartera corresponde al microcrédito, 2.7 puntos porcentuales por encima de la cuota de participación registrada en diciembre de 2006, manifestando una continua expansión de estos préstamos.

Los créditos de consumo tienen una participación de 9.3%, los hipotecarios de vivienda 3.1% y los préstamos comerciales un 4.0%.

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS CARTERA POR TIPO DE CRÉDITO Y ESTADO (En millones de dólares estadounidenses)							
Tipo de crédito	Cartera total	%	Cartera en Mora	%	Índice de Mora	Var. Abs. Dic. 07-Dic. 06	Var. Rel. Dic. 07-Dic. 06
Crédito comercial	18.0	4.0%	0.4	9.3%	2.2%	(0.6)	-3.3%
Crédito hipotecario de vivienda	13.9	3.1%	0.1	2.9%	0.9%	0.0	0.1%
Microcrédito	371.9	83.6%	3.3	75.7%	0.9%	108.5	41.2%
Crédito de consumo	41.3	9.3%	0.5	12.2%	1.3%	11.8	40.1%
Total	445.0	100%	4.4	100%	1.0%	119.8	36.8%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La cartera de microcrédito con relación a diciembre 2006 aumentó en 108.5 millones de dólares (41.2%), los créditos de consumo en 11.8 millones de dólares (40.1%), y los créditos hipotecarios de vivienda se mantuvieron en similar nivel, mientras que los créditos comerciales registraron una leve disminución de 0.6 millones de dólares.

El índice de morosidad más elevado se observa en la cartera comercial (2.2%), y el resto de la cartera registra índices cercanos al 1%. En términos absolutos la cartera en mora disminuyó de 5.9 a 4.4 millones de dólares entre diciembre de 2006 y diciembre 2007.

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS CALIFICACION DE CARTERA Y CONTINGENTE (En millones de dólares estadounidenses)						
Cartera con requerimiento de prevision de:	Dic-05	%	Dic-06	%	Dic-07	%
1%	254.0	96.1%	324.5	96.7%	443.5	98.2%
5%	3.5	1.3%	3.8	1.1%	2.9	0.6%
10%	0.1	0.0%	0.2	0.1%	0.1	0.0%
20%	1.4	0.5%	1.3	0.4%	1.0	0.2%
30%	0.1	0.0%	0.1	0.0%	0.1	0.0%
50%	0.8	0.3%	1.0	0.3%	0.6	0.1%
80%	0.1	0.02%	0.1	0.03%	0.1	0.02%
100%	4.4	1.7%	4.5	1.4%	3.5	0.8%
Total cartera y contingente	264.4	100%	335.5	100%	451.9	100%
Cartera y contingente computable (1)	212.7	80.4%	273.0	81.4%	383.7	84.9%
Prevision requerida (a)	-	0.0%	7.4	2.7%	7.5	2.0%
Prevision constituida (b)	-	0.0%	7.4	2.7%	7.6	2.0%
(b) - (a)	-	-	-	-	0.1	-

(1) Monto sobre el cual se calcula la prevision luego de efectuar las deducciones por garantias.

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La información sobre la evaluación y calificación de la cartera de créditos de las entidades microfinancieras muestra que el 98.8% se encuentra clasificada en categorías de menor riesgo, con requerimientos de previsión de 1% y 5%, reflejando un importante nivel de activos productivos y una baja exposición a pérdidas por riesgo de incumplimiento, mejorando esta posición en relación adiciembre de 2006 que fue de 97.8%.

Las provisiones constituidas por las microfinancieras permiten cubrir poco más del cien por ciento de la previsión requerida, calculada con base en los activos y contingentes ponderados por riesgos.

7.2.1.3. Mora Y Provisiones

La cartera en mora alcanza a 4.4 millones de dólares, menor en 1.5 millones de dólares respecto a diciembre de 2006. La disminución de la cartera en mora y el aumento de la cartera de créditos se reflejan en un menor índice de morosidad, el cual alcanza a 1.0%, menor al registrado en diciembre de 2006, que fue de 1.8%, y significativamente inferior a los niveles observados en los otros subsistemas (bancos 5.6%, cooperativas 2.9% y mutuales 8.3%).

El monto total de provisión por incobrabilidad de cartera de créditos alcanza a 10.4 millones de dólares, de los cuales 7.6 millones de dólares corresponden a provisión específica y 2.8 millones de dólares a provisión genérica.

La provisión constituida permite una cobertura de 1.7 veces la cartera en mora y 1.4 veces de la cartera crítica, niveles que resultan superiores a los registrados en el resto de las entidades del sistema de intermediación financiera.

7.2.1.4. Destino del Crédito

Los sectores económicos con mayor participación en la cartera de los FFP son el de comercio (30.3%), servicios inmobiliarios empresariales y de alquiler (20.3%), otras actividades de servicios (19.7%) e industria manufacturera (9.8%).

Estos rubros concentran el 87.2% del incremento de cartera registrado durante el año se 2007.

7.2.1.5. Estratificación de Cartera

La cartera de créditos de las entidades microfinancieras se encuentra atomizada en montos inferiores a diez mil dólares, con un 62.0% de cuota de participación sobre el total de la cartera de créditos. El resto de la cartera se encuentra entre los 10 mil y 30 mil dólares (21.9%), entre los 30 mil y 100 mil dólares (12.8%), y 3.3% entre 100 mil y 500 mil dólares, estructura que presenta poca variación respecto a diciembre de 2006.

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA (En millones de dólares estadounidenses)										
Estratos	Dic-06					Dic-07				
	Cartera total	%	Mora	%	IM	Cartera total	%	Mora	%	IM
Mayores a US\$ 500,001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entre US\$ 100,001 y US\$ 500,000	8.9	2.7%	0.2	3.4%	2.3%	14.8	3.3%	-	0.0%	0.0%
Entre US\$ 30,001 y US\$ 100,000	37.8	11.6%	0.4	7.5%	1.2%	57.1	12.8%	0.2	4.0%	0.3%
Entre US\$ 10,001 y US\$ 30,000	70.7	21.7%	0.8	13.2%	1.1%	97.3	21.9%	0.4	10.1%	0.5%
Menores a US\$ 10,000	207.9	63.9%	4.5	75.8%	2.2%	275.9	62.0%	3.7	85.9%	1.4%
Totales	325.3	100%	5.9	100%	1.8%	445.0	100%	4.4	100%	1.0%

Fuente Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

El mayor índice de mora (1.4%), se registra en el estrato con montos menores a 10 mil dólares, rango en el que está más concentrada la cartera de créditos de este subsistema.

7.2.1.6. Liquidez

La liquidez de las entidades microfinancieras alcanza a 111.7 millones de dólares mayor en 22.5 millones de dólares respecto a diciembre 2006. Del total de liquidez que registra este subsistema, el 47.4% corresponde a disponibilidades y 52.6% a inversiones temporarias, composición que difiere de la registrada en diciembre 2006. El año 2007, las inversiones temporarias aumentaron en mayor proporción que las disponibilidades, producto de las mayores inversiones efectuadas en entidades financieras del país, operaciones interbancarias y el Fondo RAL.

La liquidez está compuesta en mayor proporción por las siguientes partidas: Fondo RAL, Caja, Otras disponibilidades (depósitos vista en bancos y corresponsales del país), Operaciones interbancarias y Encaje en efectivo que en conjunto alcanzan a 92 millones de dólares ó el 82.4 % de la liquidez total.

7.2.1.7 Rentabilidad

A diciembre 2007, las utilidades de las entidades microfinancieras cerraron con 8.9 millones de dólares, superior en 2.9 millones de dólares, respecto al resultado registrado en la gestión 2006. El desempeño de las entidades microfinancieras posibilitó que los indicadores de rentabilidad ROA y ROE alcancen a 1.7% y 17.4%, ligeramente superiores a los indicadores alcanzados a finales de la gestión pasada.

La reducción del margen financiero de 71.1% a 70.2% comparado con diciembre de 2006, fue compensada con el crecimiento de los ingresos financieros producto del incremento de la cartera de créditos, lo cual permitió que la relación de los gastos administrativos respecto al margen financiero y margen operativo registren una reducción de 93.2% a 91.9% y de 77.0% a 74.4% respectivamente, factores que contribuyeron a la obtención de mayores resultados en los periodos comparados.

El indicador de eficiencia medido por la relación gastos administrativos sobre cartera, muestra un menor nivel, lo cual evidencia un mejoramiento de la eficiencia administrativa de estas entidades durante la presente gestión.

7.2.1.8 Patrimonio

El patrimonio de los fondos financieros privados alcanzó a 57.8 millones de dólares, al cierre de la presente gestión, superior en 15.3 millones de dólares respecto a diciembre de 2006, fortaleciendo la solvencia de estas entidades microfinancieras.

El coeficiente de adecuación patrimonial (CAP) de los fondos financieros privados alcanza a 11.68%, levemente menor al registrado en diciembre de 2006 (11.72%).

A diciembre de 2007, el índice de compromiso patrimonial del sistema fondos financieros privados es 2.2%, significativamente menor al registrado en diciembre del pasado año (4.8%), demostrando de esta manera, una mejora en la calidad de activos e indica que existe un bajo compromiso patrimonial ante una probabilidad de pérdida por incumplimiento de pago y/o la no realización de bienes adjudicados.

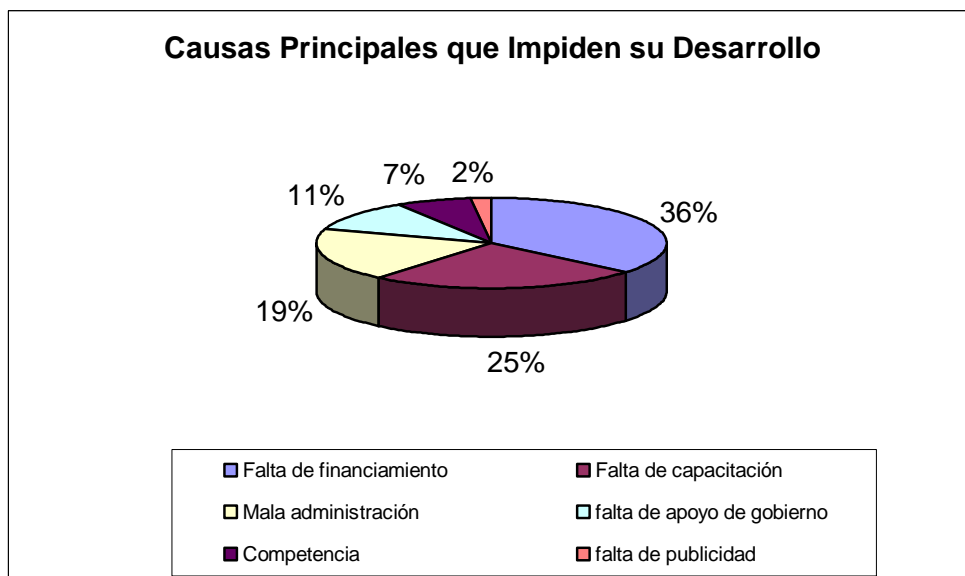
CAPITULO VIII

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

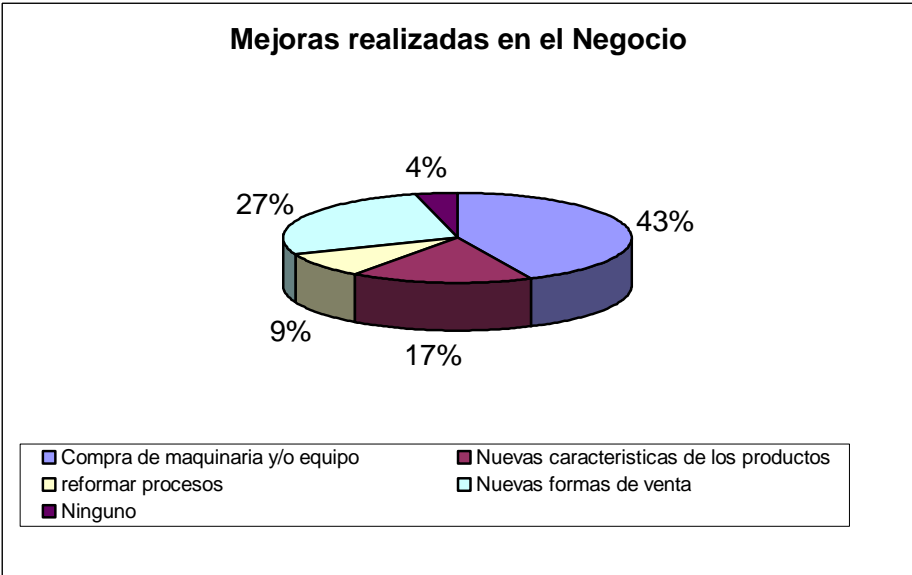
Primera Parte

Las encuestas efectuadas a los microempresarios y las entrevistas con los actores involucrados permiten obtener resultados que ayudan a la formulación de un modelo de desarrollo que permita a los microempresarios un mejoramiento empresarial.

8. FACTORES DECISIVOS PARA EL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL:

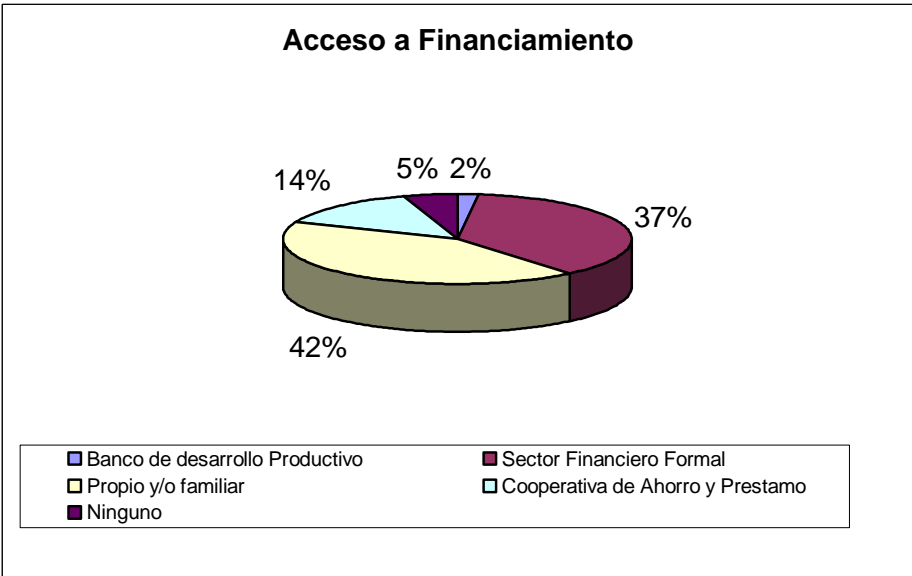


Se puede observar que el microempresario afronta diversos problemas que repercuten de gran manera para su desarrollo y en definitiva no puedan crecer es decir: La falta de Financiamiento trae consigo la poca o ninguna manera de adquirir activos o insumos necesarios para su taller, negocio o puesto de venta así como el escaso volumen que producen en comparación de lo que realmente quisieran producir, entre otras causas influyen negativamente a los microempresarios y en el bajo nivel de crecimiento.

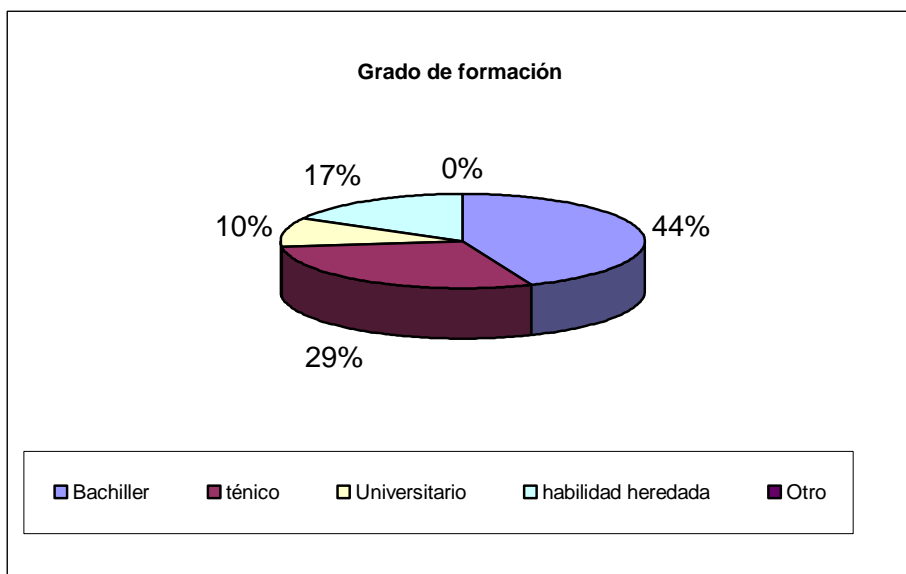


Las principales mejoras que realizan los microempresarios son la compra de maquinaria y/o equipo, las nuevas formas de venta y las nuevas características de los productos o innovando en los productos.

Todas estas mejoras van en bienestar de las microempresas mejorando la calidad de sus productos o servicios e incrementando sus ingresos resultando directamente en la mejora de la calidad de vida.

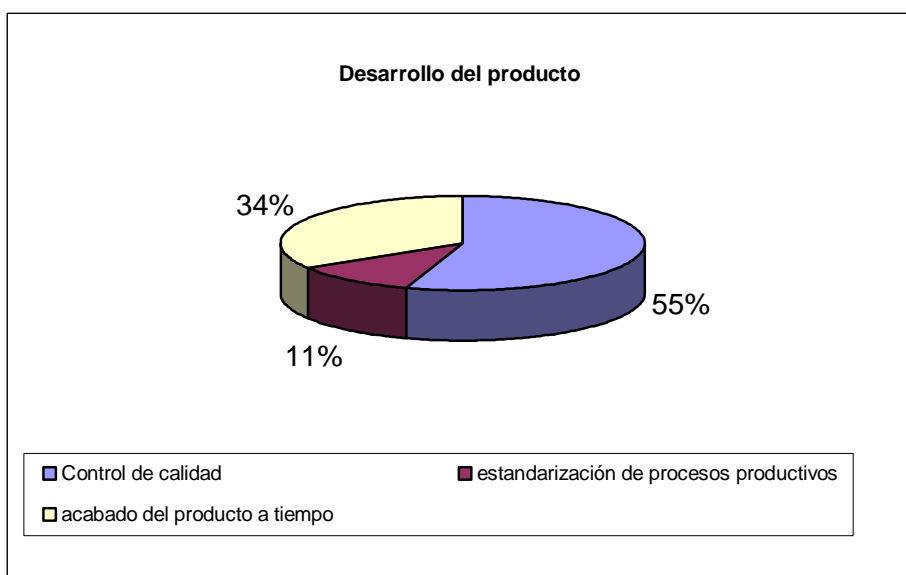


El acceso a financiamiento para la formación de microempresas es de gran importancia, ya que a través de este se logra el crecimiento del microempresario.



Según los encuestadores el grado de formación que poseen los microempresarios entrevistados es principalmente o en su mayoría bachilleres, en segundo lugar poseen formación técnica, la habilidad heredada es también fundamental razón por la cual necesitan ser asesorados de forma eficaz en sus operaciones.

8.1 PROCESOS DE PRODUCCIÓN:



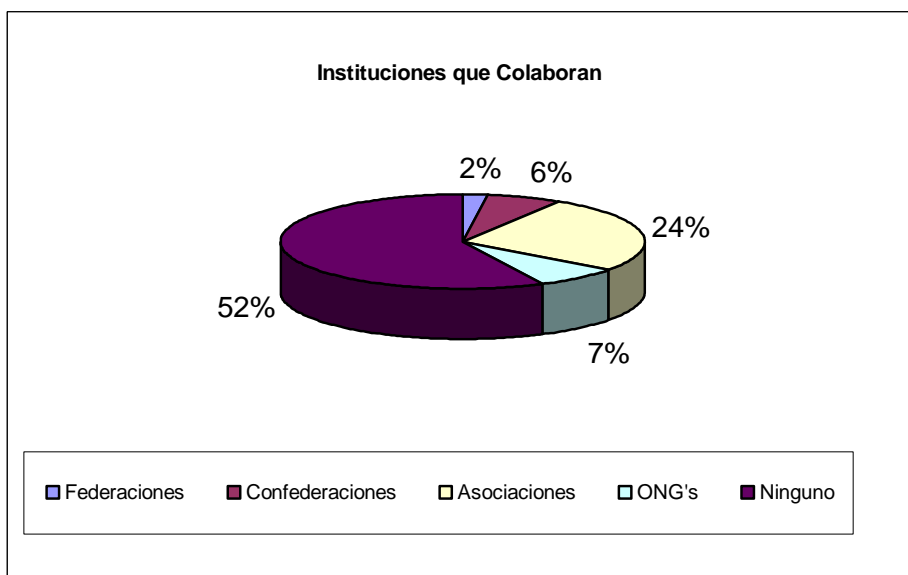
Este cuadro muestra las mejoras que los microempresarios realizan en el desarrollo de sus productos, realizan controles de calidad, los cuales en su mayoría son por medio de observación y procuran acabar y entregar sus productos a tiempo, todo esto ayuda de gran manera a las microempresas a contar con productos de calidad razonable.

8.2 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN:



Según el cuadro se observa cuentan con potenciales clientes a los que proveen sus productos, además muestra que una mayoría cuenta con algún grupo de clientes fijos.

8.3 APOYO INTERINSTITUCIONAL



Existen muy pocas instituciones que colaboran a los microempresarios, como muestra el cuadro.

Las asociaciones a las que están afiliados son los que más ayuda les ofrecen, seguidas por las instituciones de formación técnica, ONG's y las Confederaciones.

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

Segunda Parte

MICROFINAZAS E IMPACTO DEL CREDITO EN USUARIOS DEL SECTOR PRODUCCIÓN (Usuarios Banco Los Andes)

8.3.-Análisis De Microempresarios

Para el estudio del presente caso se tomo como clientes a usuarios de Caja los Andes en el sector de manufacturas, considerando a 56 usuarios, seleccionando de una base con 5 créditos secuénciales y seleccionado al azar.

La metodología del levantamiento de información esta en base al análisis económico q se realizo para la otorgación del crédito, realizando los ratios financieros por cada microempresario y analizando de forma global a través del impacto que podría tener dichos créditos.

a) La Evaluación De Impacto

Es definida como un sistema para brindar información, confiable, de los resultados de un estudio, que permita seguir su proceso y medir el impacto incremental producido por los servicios analizados.

En este contexto, la evaluación de impacto, busca medir los cambios o no derivados de la aplicación del crédito, en los microempresarios, o la unidad económica familiar, a partir de las actividades.

b) Metodología Para La Evaluación De Impacto

Considera una secuencia de los siguientes pasos metodológicos:

- a. Definición de la población objetivo
- b. Definición de los servicios a evaluar

- c. Definición de las áreas temáticas de intervención de los servicios
- d. Definición de los objetivos específicos de cada área temática
- e. Definición del instrumento de medición de resultados (muestra, indicadores financieros)
- f. Definición y depuración de indicadores para medir los resultados esperados
- g. Medición y presentación de los cambios incrementales en el análisis
- h. Análisis de los resultados y presentación de los mismos
- i. Análisis de los cambios incrementales a través de los indicadores y Conclusiones

c) Definición De La Población Objetivo

Un primer paso consiste en definir nuestro marco de intervención, precisando la concepción que tenemos sobre el Sector Informal y la microempresa, sus diferentes segmentos, sus mecanismos operativos, la racionalidad económica de las unidades que componen el sector, sus necesidades de apoyo y sobre todo, los diferentes efectos que producen en cada segmento o tipo de microempresa, las diversas intervenciones realizadas para apoyar su desarrollo.

En este sentido, el Sector Informal Urbano tiene su origen en la inadecuación estructural entre el tamaño de la oferta y la demanda de mano de obra urbana y está conformando por grupos de unidades económicas que presentan diversas formas de organización empresarial o categorías laborales.

Estas unidades económicas se presentan de manera segmentada. Un primer segmento está conformado por empresarios, llamados autos empleados o cuenta propia, que operan en una lógica de satisfacción del consumo familiar y personal, o de reproducción familiar. En el mismo se encuentran personas que producen para el autoconsumo, y aquellas que buscan trabajo dependiente y al no encontrarlo generan su propio empleo, insertándose en el mercado bajo riesgo propio.

Un segundo grupo de unidades, las microempresas, operan bajo la lógica de acumulación o reinversión del capital. En este segmento se encuentran los empresarios, con cierto nivel de acumulación, que invierten con riesgo propio, buscando rentabilizar su capital

Generalmente, las microempresas se definen como unidades económicas cuya característica fundamental es su **baja relación capital/trabajador, lo que tiene como**

consecuencia: uso de tecnologías simples, uso intensivo de mano de obra, que no tiene formación, **lo que resulta en una muy baja productividad y casi inexistente división del trabajo**, actúa en medios de suma competitividad y tienen difícilmente posibilidades de acumular excedentes reinvertibles, lo que trae consigo que sólo reproducen precariamente su existencia y la de sus trabajadores. El propietario trabaja directamente en la empresa y aprovecha el trabajo de familiares, no está registrada legalmente y carece de acceso a los medios de producción de carácter técnico y financiero.

Dentro de las microempresas, se presentan diversos estratos relacionados con su capacidad de acumulación:

Microempresas de supervivencia o estrategias ocupacionales de supervivencia;

Microempresa con capacidad de acumulación simple y;

Microempresas consolidadas de acumulación ampliada, en tránsito hacia la pequeña empresa.

División que permite identificar problemáticas diferenciadas, y por lo tanto, formular propuestas de servicios o apoyo según el tipo de la problemática.

El conjunto de estas unidades económicas conforma un **sector** en la medida que: sufren consecuencias técnicas y económicas análogas; tienen mecanismos propios de funcionamiento y articulación; operan en marcos similares y; responden de manera semejante a los estímulos y comportamiento de la economía.

El sector se caracteriza por no estar organizado, tener poca representatividad y capacidad de influencia, sus trabajadores están fuera de los servicios de protección social y el apoyo que reciben del Estado y de las organizaciones de la sociedad civil es muy limitada en cobertura y tipo de servicios.

El apoyo que se da a las pequeñas y microempresas, por parte de los programas y proyectos de asistencia, se deriva del segmento de la problemática en la que actúan, del tipo de empresa u organización empresarial que define su población objetivo y/o, de las actividades o servicios que ofrecen para la solución de los problemas considerados.

Apoyar a la microempresa de supervivencia, implica, desarrollar su competitividad mejorando la rotación del capital, los márgenes de intercambio, y la productividad del trabajo.

El apoyo orientado hacia la microempresa de acumulación, busca su mejor posicionamiento en el mercado y por lo tanto ayuda a su evolución en función de la demanda del mercado.

Las empresas que operan con una lógica de supervivencia o reproducción simple, priorizan su acceso al mercado a fin de lograr un flujo continuo de producción. Las empresas de reproducción ampliada, buscan expandir su participación en el mercado, mediante la mejora en la calidad, en el diseño, la ingeniería del producto, el establecimiento de nuevas formas de organización productiva, la innovación tecnológica y la creación de nuevos productos.

En función de la población objetivo, los programas de apoyo a la microempresa pueden orientarse hacia: la empresa, el empresario, los trabajadores de la empresa y sus familias.

Los programas dirigidos a la empresa, apoyan generalmente con crédito y asistencia técnica y su objetivo es la mejora de la competitividad de la empresa.

Los programas dirigidos al empresario, tienen como objetivo mejorar la capacidad de gestión del propietario o gerente de la empresa, de tal manera que pueda administrar la empresa con sistemas, criterios y herramientas adecuadas a la realidad y necesidad actual de competencia en los mercados.

Los programas dirigidos al trabajador, busca mejorar el empleo en sus tres dimensiones, productividad, ingresos y calidad del trabajo. La mejora en los ingresos tendrá un efecto en la mejora de las condiciones de vida de su familia.

d) Definición de los Servicios a Evaluar

Un proyecto de apoyo a la microempresa como cualquier programa de desarrollo, es un flujo de sistemas causales. Los insumos, tales como personal, materiales, fondos y bienes de capital, son combinados para producir productos y servicios, bajo la forma, por ejemplo, de crédito, capacitación, asistencia técnica, investigación, organización, etc., los que a su

vez tienen un impacto sobre la vida de las personas involucradas. A este sistema se le llama, cadena insumo – impacto.

Cuando el sistema de evaluación se concentra en el impacto del proyecto sobre las empresas clientes o beneficiarias, el sistema estará orientado a obtener medidas estadísticamente válidas del efecto del proyecto en las unidades económicas. En este caso, se medirá la mejora en los niveles de competitividad de la empresa, en función de criterios de crecimiento y mejora empresarial, tales como: la productividad del trabajo, del capital y de los insumos, el mejoramiento de la calidad y cantidad de los insumos, maquinaria y producción, cambio en la estructura del empleo, fabricación de nuevos productos y mejora de la comercialización, vale decir analizamos los cambios porcentuales en los ratios financieros.

c) Servicio a evaluar

En el marco de la cadena insumo-impacto y de la especificación de la población objetivo, se trata de definir qué tipo de servicios brinda el programa o proyecto que vamos a evaluar:

8.4.- Servicios Financieros y sus tecnologías crediticias

Para este servicio es necesario definir, de manera precisa el objetivo que esperamos lograr con su puesta en operación, por ejemplo los objetivos de los servicios señalados serían:

Servicios financieros: Posibilitar el acceso de las microempresas al financiamiento

a) Áreas De Intervención De Los Servicios

Los créditos otorgados normalmente están destinados a:

- a. Crédito para capital de trabajo
- b. Crédito para capital fijo
- c. Gastos
- d. Disminución de pasivos

b) Definición De Los Objetivos Específicos De Cada Área

Tendrá sus objetivos específicos. Pongamos algunos ejemplos:

- El crédito para capital de trabajo, tendrá como objetivo, mejorar la liquidez de la

empresa

- El crédito para capital fijo, mejorar la capacidad de producción de la empresa
- El factoring, igualmente, mejorar la liquidez de la empresa

c) Definición De Los Resultados Esperados En Servicios

Los resultados esperados en el servicio financiero son:

- a. Servicios financieros.** Orientados a resolver los problemas de acceso de los empresarios al crédito, garantizando una oferta de financiamiento adaptada a las necesidades y posibilidades de la micro y pequeña empresa. Estos servicios tienen un impacto directo sobre la capitalización de las empresas, ya que influye en su capacidad de acumulación. Acceder al crédito facilita al empresario adquirir más y mejores insumos, comprar maquinaria, mejorar su espacio de producción, introducir nuevos productos, financiar a sus clientes y otros.

8.5.- Definición De Los Instrumentos De Medición De Resultados

La evaluación de impacto es, decíamos anteriormente, la comparación de los cambios producidos entre una situación inicial y otra, luego de la intervención del crédito. Los cambios se miden en función y a través de la Base de datos inicial de 25 usuarios con 5 secuencias crediticias analizando:

- a. Balances Económicos
- b. Indicadores de impacto
- c. Universo maestral y grupo de control

Como detallamos en el presente análisis. De acuerdo a la encuesta que se realizó en caja los Andes tenemos el siguiente resultado económico financiero que en cierta medida nos muestra el efecto que tiene en la microempresa los créditos con tecnología especializada.

8.6.-Análisis del Estudio de Caso de muestra de Microempresarios de Banco Los Andes Procredit (2007)

Indicadores de Liquidez: La capacidad con la que cuenta la empresa para respaldar sus deudas en el corto plazo oscila entre 4.09 bolivianos y 4.58 bolivianos por cada boliviano de deuda teniendo un disponible entre 28,437 bolivianos y 57,331 bolivianos con un

pasivo de 38,840 y 120,713 bolivianos , dando un mayor margen al capital neto de trabajo que oscila entre 120,125 bolivianos 217,049 bolivianos siendo el valor propio con el que cuenta la empresa sin tomar en cuenta sus deudas, los inventarios representan el 27,8 y 32 % del activo corriente al aplicar la prueba ácida tenemos un respaldo al activo corriente por cada boliviano de deuda entre 1.33 Bs. y 2.07 Bs. sin tener que recurrir a los inventarios para poder cumplir con sus obligaciones.

Indicadores de Rentabilidad: La utilidad bruta significa las ventas del negocio que generaron 32.07 centavos y 45.4 centavos por cada boliviano que se vende se obtiene dicha utilidad reflejando la diferencia entre los precios a los cuales el empresario compra los insumos para su producción .El margen operativo oscila entre 15.95 % y 28.56% representando los gastos de la empresa entre el 11,7% y 19,7 % de los egresos, siendo los gastos de 19,836 bolivianos y 34,709 Bs., la utilidad neta es de 44.67% y 50% donde se incluye los ingresos netos , los gastos del negocio , los gastos de la familia que se mantienen en 800 bolivianos mostrándonos la comparación de la utilidad neta con la utilidad operativa nos muestra la relación que tiene la familia del con el negocio ,el retorno sobre activo oscila entre 6.30% y 10.39% manteniéndose constante el activo fijo.

Indicadores de Actividad: Las cuentas por cobrar oscilan entre 1 y 2 semanas con un capital de 30,400 Bs. y 103,282 Bs. el promedio de días en que se recupera las cuentas por cobrar es importante para determinar la disponibilidad con la que cuenta la empresa este promedio debe estar en relación con la política de créditos con que cuenta la empresa evitando la mora de los mismos ya que siendo una microempresa necesita de todo el capital que pueda disponer. En la rotación de inventarios nos muestra el stock actual de la mercadería o productos en este caso oscilan entre 31 y 47 días dado el volumen actual de operaciones que tiene el empresario, cuanto tiempo pueden durar los inventarios para apoyar la producción, una rotación rápida puede demostrar eficiencia siendo importante asegurar la cantidad suficiente de inventarios para mantener una producción constante.

Indicadores de Endeudamiento: El endeudamiento en el corto plazo oscila entre 11.75% y 22,16 % siendo este valor que por cada 100 bolivianos se encuentran comprometidos hasta 22 bolivianos con terceras personas siendo una deuda manejable, el endeudamiento a futuro representa entre 24.52% y 33,62. % tomando en cuenta el préstamo que recibirá la empresa sin tener que sobre endeudar a la misma siendo un indicador muy importante para su calificación crediticia. El punto de equilibrio o niveles de ventas oscila entre

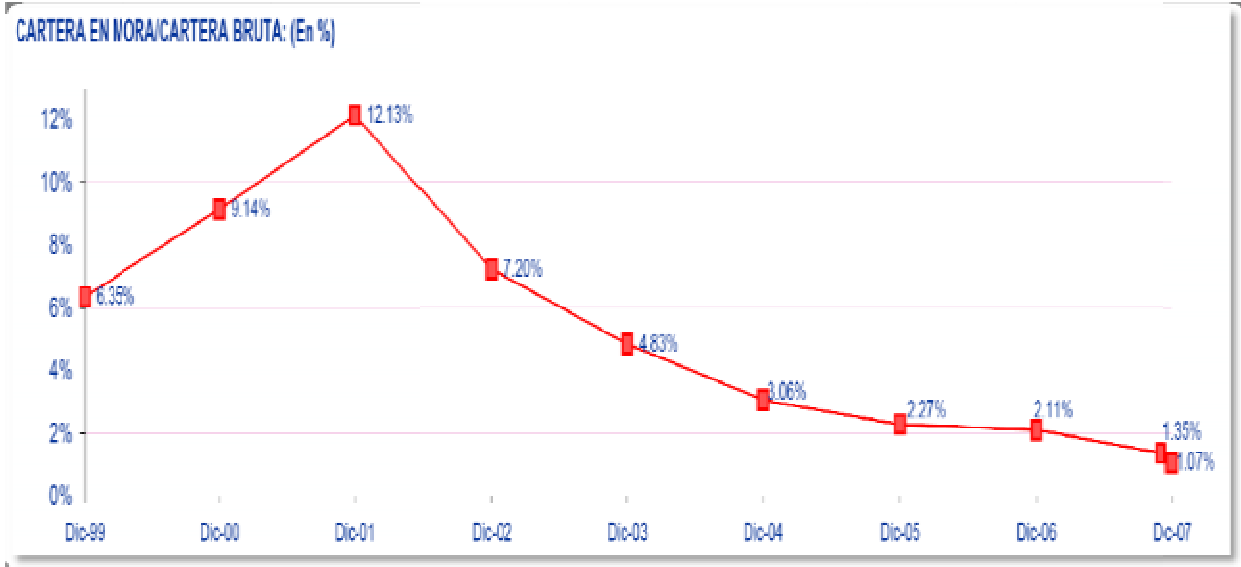
30,89% y 50,27% en el que los ingresos son suficientes para cubrir los costos variable y los costos fijos donde no se obtienen perdidas ni ganancias. El margen de financiamiento de capital de trabajo oscila entre 38,70% y 49,11% considerando que estos créditos fueron destinados a capital de trabajo y no de inversiones.

8.7.- Desempeño Financiero de Instituciones Microfinancieras con Tecnologías Adecuadas al Sector

Los paradigmas del desempeño de las Instituciones Microfinancieras han evolucionado por el logro de mantener la sostenibilidad financiera, hasta el interés actual por el logro de un punto de equilibrio entre el desempeño social y el desempeño financiero .De hecho se realizaron estudios de evaluación en clientes y de la investigación de mercados y la oportuna depuración de clientes problemas con deudas en mas de una identidad.

Como podemos observar los siguientes gráficos de crecimiento:





Fuente: Asociación de Bancos y Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas

CAPITULO IX

PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Ante la realidad que vive la microempresa y su lenta capacidad para posesionarse en el mercado de manera efectiva ante las diversas ayudas o programas que coadyuvan al mismo, es que tengo el siguiente Diseño de Propuesta:

9.1.- Plan Integral de Células Productivas

El Plan Integral de Células Productivas (PICP) pretende conformar en el Corto Plazo el eslabonamiento eficiente de unidades productivas, mypes del mismo rubro y con características similares, integrándose con lo mejor de sus capacidades tecnológicas y de calidad conformando Células Productivas que se vayan empoderando paulatinamente. Este Plan busca que se integren todos los agentes económicos con el fin de desarrollar mejor sus capacidades y dar mayor eficiencia a sus servicios, incentivando a otras instituciones en la participación productiva y social del país. Obteniendo la participación activa de diferentes entidades, lo que resultará en un producto más competitivo.

Uno de los elementos más importantes es la incorporación de los micro y pequeños productores en las células productivas en función de sus limitaciones y oportunidades coincidentes. Durante mucho tiempo este tipo de empresarios ha demostrado tener visión empresarial y, en algunos casos, han desarrollado sus empresas con claras limitaciones postergándolos y estancándolos, pero en un marco informal, sometidos a circunstancias desfavorables que, en definitiva, le restaban competitividad. . Por ello será necesario analizar qué forma de trabajo será la más efectiva para producir en gran escala y cuáles son los requerimientos de los compradores en los mercados externos.

a) Las Células Productivas

Las Células Productivas serán agrupaciones voluntarias en un espacio físico que los mypes determinen, es importante que dichas mypes se comprometan y participen de forma activa en la conformación de estas células, llegando a crear trabajo en equipo y responsabilidad desde la conformación de la cedula, realizando trabajo de confección o de acabado. Cada Microempresario tiene una máquina con la que realiza su trabajo y estas máquinas están organizadas por línea de producción. Lo natural será que los micro y pequeños productores sean dueños de las máquinas con las que trabajan y, por lo tanto,

serán los responsables de la organización de la Cedula. La conformación de las células productivas y la participación de las diferentes instituciones esta graficada de la siguiente manera:

Es decir la Células es la reunión de Microempresarios con las mismas habilidades y destrezas, máquinas de 5 talleres (como máximo) que antes trabajaban de manera separada.

b) Por que de la Unión de Estas MyPs :

Si bien existen diferentes programas para apoyar a la microempresa no están teniendo un efecto certero en su desarrollo, lo que se pretende es que las MyPs organizadas reciban el apoyo que necesitan pero en coordinación de cada una de las instituciones a través de un comité de planificación, organización de células Empresariales, es decir tendrán la oportunidad de recibir financiamiento, Asistencia Técnica, asesoramiento especializado por parte de la Universidad.

Por la experiencia de trabajar con MyPs pude notar que los esfuerzos no son productivos ya que los objetivos de cada empresa no están relacionadas en base a las verdaderas necesidades de nuestros microempresarios , y es de hacer notar que el microempresario tiene muchas deficiencias en la parte de educación si bien tienen la capacidad o la iniciativa de una buena mano de obra son limitados para poder ser mas efectivos en su producción por lo que será necesario la participación de egresados de las carreras relacionadas a dicho sector .

c) Pasos A Seguir Para Conformar Las Células Empresariales

Para que los micros y pequeños productores conformen una Cedula deben, de manera inicial, seguir los siguientes pasos:

Conformar asociaciones o grupos **de 5 Talleres**, del mismo rubro y parecida capacidad productiva que estén dispuestas a conformar una cedula de trabajo de modo que tengan una producción Standard y tengan la flexibilidad de poder coordinar con otras células a través del Comité de Planificación para que puedan reunir un número de células para producir en escala mediana. Como ejemplo debemos señalar que para el sector de confección deberían poder reunir una capacidad de producción de 100'000 prendas/mes. Si bien esta cifra es indicativa, esto dependerá de los contratos que se establezcan o se puedan realizar los contactos necesarios para la producción necesaria es por eso de la

flexibilidad de poder cohesionarse con otras células ante una determinada demanda por las características productivas.

9.2.- Análisis, Evaluación o Diagnóstico de la MyPe

Esta etapa es la mas importante por que determinara la cuasi igualdad y equilibrio entre las microempresas que participaran de la cedula.

La institución encargada de dicha evaluación serán Instituciones Financieras Especializadas en las microfinanzas con objetivo en la microempresa, que deberán hacer la respectiva evaluación económica a cada microempresario como si se tratara de un crédito normal solo que tendrá el aditivo de calificación para poder participar en alguna cedula de acuerdo a su evaluación .

Se debe realizar el diagnóstico de la Cedula una vez organizada para analizar si es viable y la capacidad de endeudamiento que pueda tener, puede insertarse en una cadena de células productivas de exportación. En este diagnóstico se deberán identificar: a) si la asociación tiene potencial para conformar una producción a escala y b) las actividades necesarias con las que puedan coadyuvar las otras instituciones, de acuerdo a las necesidades que se vayan detectando.

Para este fin, los micro y pequeños productores asociados en Células accederán a Servicios de Asistencia Técnica, que deberán ser proporcionados por parte del Estado con profesionales de alto nivel para elevar la calidad de la producción.

9.3.- Capacitación

En caso de ser necesario, se puede pensar en cursos de capacitación para micro y pequeños productores sobre temas Específicos Ej. Diseño y Patronaje, o tallado en madera etc., lamentablemente en el país no contamos con profesionales en especialidades determinantes para la mejora de la producción, por lo que será importante recurrir a especialistas del exterior que puedan capacitar a diferentes células con presencia de los asesores que tendrá cada una de las células para poder replicar.

9.4 Asesoramiento Empresarial

Considero que este punto también es muy importante por que aquí participaran como un mínimo de dos asesores empresariales que estarán en coordinación permanente con el

comité de planificación.

Estos asesores serán postulados por las universidades al comité quienes podrán ver sus destrezas y habilidades para poder sacar adelante dicha cedula, deberán ser remunerados durante un tiempo por parte del Estado, posteriormente será responsabilidad de las células la permanencia de dichos asesores una vez que se consideren que puedan trabajar de forma autónoma. En otras palabras la suma de todas las habilidades de las diferentes instituciones tienen que lograr la posesión de dichas células generadoras de recursos y fuentes de trabajo.

El trabajo a realizar de cada asesor será en la parte de mercado, financiamiento, etc. Tomara en cuenta todas las fortalezas debilidades, oportunidades y amenazas que pueda tener cada cedula. No será un trabajo paternalista si no un trabajo compartido y activo con los miembros de la cedula. Sin perder la responsabilidad y la obligatoriedad de los prestamos con las instituciones financieras por parte de microempresario.

Se deberá realizar el diagnóstico preliminar, donde se establezca que la cedula tiene potencial, se deberá elaborar el Plan de Negocios. Este Plan de Negocios debe mostrar la inserción y relación a una cadena productiva de exportación. Es decir que se debe analizar, además de la capacidad de producción de la futura cedula, la conexión con empresas proveedoras de materia prima así como el encadenamiento con empresas comercializadoras o la venta directa al mercado de exportación.

Se deberá determinar, si las máquinas de los micros y pequeños productores son adecuadas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, se necesitará de algunas inversiones adicionales para contar con células que cuenten con Máquinas apropiadas, capaz de responder a las obligaciones que llegue a contraer con instituciones financieras.

9.5.- Figura Legal a esta Cedula Societaria

Paralelamente al proceso de elaboración del Plan de Negocios, lo adecuado es que la asociación pueda constituirse en una persona jurídica reconocida por el Código de Comercio: Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), Sociedad Anónima u otras. Para este efecto, y con el fin de apoyar en el proceso de legalización, las entidades correspondientes deberán realizar las gestiones necesarias para simplificar los trámites tanto en el Poder Ejecutivo como en los Municipios, a través de **Plan Especial de Formalización de Microempresarios**, el mismo que deberá contar con el apoyo de

FUNDEMPRESA, el Ministerio de Trabajo, el Servicio de Impuestos Nacionales y los Gobiernos Municipales.

9.6.- Del Financiamiento

El financiamiento a cada cedula en la mejora de maquinaria, adquisición de materia prima estará en función a la verdadera necesidad de la cedula y su mejoramiento, la garantía serán las mismas en las que se utiliza en las tecnologías de crédito, serán mixtas solidarias e individuales. Creo que es necesario repensar nuevas formas de participación con garantías reales acorde a la realidad de los MyPs. Sin descuidar la retornabilidad del crédito.

a) Solicitud de Financiamiento

Una vez finalizado el Plan de Negocios, éste deberá ser presentado al Comité de Planificación que estará conformado por un representante del Gobierno de la Asofin (podría ser) o institución financiera intermediaria responsable de la administración del **“Fondo para Constitución de Células Empresariales”**. Este Fondo otorga créditos para comprar la maquinaria adicional que requiera la cedula; para pagar el alquiler del inmueble si fuera necesario por algunos meses; para pagar a los asesores por un tiempo determinado, para cubrir los gastos de readecuación y algunos gastos operativos (o para comprar materia prima). Sin embargo, una vez consolidada la cedula tiene que ser capaz de generar los recursos para cubrir todos estos gastos.

Comité de planificación deberá desarrollar un Plan de Trabajo interno sobre la forma de producción: Una vez constituidas las Células, se deberá proceder a los procesos de capacitación en procesos productivos y asistencia técnica que se hayan identificado en el Plan de Negocios. Asimismo, se establecerán mecanismos de supervisión de las operaciones con los asesores quienes deberán estar capacitados para el plan de trabajo que se deberá desarrollar, los asesores deberán contar con todo lo necesario para poder apoyar a las células.

El comité de planificación deberá ser como un gran cuartel donde se pueda observar el desarrollo de cada cedula y apoyar en las falencias que se detecten, es muy importante que toda actividad o decisión deberá ser tomada por los miembros de la cedula con el asesoramiento del comité

b) Mecanismo Para Financiar Capital De Operaciones

Retro arrendamiento.- Es una figura de arrendamiento financiero (leasing) por la cual el

dueño de determinados bienes de capital (maquinaria, inmuebles, vehículos, equipos, etc.) los vende temporalmente a la empresa de arrendamiento financiero (BISA Leasing S.A.) y ésta se los arrienda por un determinado tiempo, al final del cuál, el dueño original nuevamente compra el bien por un valor residual (bajo) pactado al inicio. Lo que se consigue con este procedimiento, es convertir todo tipo de activos en liquidez para capital de operaciones.

Se podría licitar una línea de crédito dirigido a las instituciones microfinancieras, comprometiéndose ellas a colocar recursos de contraparte para que se tenga mayor volumen de operaciones. Este apoyo financiero estará dirigido para Capital de Operaciones y Capital de Inversiones, a condiciones que sea favorable para ambas partes.

c) Fideicomisos

Son recursos del Tesoro General de la Nación de Bolivia constituidos en fideicomiso en el FONDESIF, con el objeto de canalizar fondos a pequeños productores rurales a través de fondos de crédito en instituciones financieras seleccionadas con o sin licencia de funcionamiento de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Adicionalmente, se destinan fondos para recursos no reembolsables en asistencia técnica. Pueden acceder a estos recursos los Fondos Financieros Privados, Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas, Cooperativas de Crédito Cerradas, Mutuales, Bancos, así como Asociaciones o Fundaciones de interés público de carácter financiero que otorguen micro créditos.

9.7.- Cooperación Internacional

Bolivia es uno de los países modelo en las actividades de microcrédito. Sin embargo, sobre todo en tiempos de crisis, la oferta de otros servicios microfinancieros se hace cada vez más necesaria. En ese contexto, aún después de una década de apoyo de varias agencias de cooperación internacional a la actividad microfinanciera, sigue existiendo la necesidad de apoyar y promover de manera integral a las IMFs (Bancos especializados, Fondos Financieros Privados, Cooperativas de Ahorro y Crédito, ONGs Financieras, Mutuales y entidades financieras auxiliares) que operan en este campo.

A fin de cumplir con los objetivos propuestos, el FONDESIF cuenta el apoyo de Programas de la Cooperación Internacional, como son los siguientes:

Programa de Microcrédito España Bolivia –PMEB-

El Programa de Microcrédito España-Bolivia es uno de los importantes instrumentos con

los que cuenta el FONDESIF en su misión de orientar y apoyar el desarrollo sectorial de las microfinanzas en Bolivia, ampliando la cobertura, diversificando la oferta y democratizando el acceso al crédito y a otros servicios financieros, para viabilizar iniciativas económicas de pequeña escala de la población de escasos recursos.

El valor del desembolso de recursos correspondiente al Programa de Microcrédito España-Bolivia contemplado en el Contrato ICO-República de Bolivia de fecha 25 de octubre de 1999, fue de US\$ 12 millones.

Programa PASA Comisión Europea

La Comisión Europea, en el marco de su política de cooperación a países en vías de desarrollo, ha decidido poner a disposición del Gobierno de Bolivia, un monto de 15.5 millones de Euros, con el propósito de ejecutar un Proyecto de Servicios Financieros, cuya finalidad es la de financiar un proyecto de microfinanzas como un componente del Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaría, PASA.

El Proyecto Servicios Financieros del PASA, es un factor importante en la Estrategia de Lucha contra la Pobreza y de Seguridad Alimentaría del país. En este contexto, por mandato de la Comisión Europea y de conformidad con lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 25338, está siendo ejecutado a través del FONDESIF, y beneficiará prioritariamente a población en situación de inseguridad alimentaría y sin acceso a servicios financieros.

Proyecto DSF Cooperación de Alemania

El Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero (DSF) está basado en un acuerdo suscrito entre los gobiernos de Bolivia y Alemania que refleja la conjunción de esfuerzos entre dos entidades compenetradas en el desarrollo del sector financiero como son: el FONDESIF y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), por encargo del BMZ (Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania).

El monto total comprometido para las dos fases del proyecto alcanza a DM 11,9 Millones. Así mismo se ha comprometido, a través de 2 contratos firmados con el FONDESIF, un aporte financiero de 505 mil euros, destinados a asistencia técnica.

El objetivo del proyecto define que las IMFs deben ser fortalecidas en su capacidad operativa y eficiencia para ofrecer mejores servicios financieros a grupos poblacionales de bajos ingresos desatendidos, que son adaptados a sus necesidades y demandados de manera creciente.

El grupo meta del SFR está compuesto por pequeños microempresarios que incluye pequeños establecimientos agrícolas y unidades familiares privadas. Con el fin de llegar a

ellos, el DSF trabaja -a través del FONDESIF- con las instituciones microfinancieras que brindan este tipo de servicios. El proyecto brinda apoyo financiero principalmente para las microempresas

Programa BID - MAP

El Programa de Movilización de Ahorro Popular en Instituciones Microfinancieras del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (Programa MAP) busca contribuir al incremento del nivel de captación de depósitos del público a través de instituciones microfinancieras (IMF) de Bolivia.

Para ello cuenta con un presupuesto de US\$ 2.4 millones, de los cuales US\$ 1.2 millones están financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo, a través del Convenio ATN/MT 7691-BO; y US\$ 1.2 millones corresponden a la contraparte del FONDESIF, con recursos provenientes de: DSF/GTZ, SEFIR/DAI de USAID, PASA de la Unión Europea, PROFIN/COSUDE, AECI y la Fundación Privada FUNDAPRO.

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

A manera de conclusiones, se puede indicar que si no se llevan a cabo acciones que tiendan a maximizar los efectos positivos de la competencia, los efectos negativos podrían afectar enormemente al sistema microfinanciero de Bolivia con graves consecuencias para el sistema financiero en su conjunto, además de perder su prestigio alcanzado a nivel internacional después de muchos años de un arduo trabajo. Entre las acciones que se deberían adoptar considero las siguientes:

- **Diversificar sus servicios financieros**

Los microempresarios no solo necesitan crédito para desarrollar sus actividades, sino otros servicios como manejo de liquidez, cajas de ahorros, transferencias, tarjetas de crédito y otros.

- **Capacitar sus recursos humanos**

Los recursos humanos son tan o más importantes que los recursos financieros en las IMs para que puedan desarrollar un trabajo más efectivo y eficiente. La capacitación del personal debería ser parte importante de la estrategia de dichas instituciones.

- **Fortalecer su patrimonio**

El mejor respaldo de una entidad que maneja una importante cartera de préstamos es el patrimonio. Tener un patrimonio sólido además puede permitirle a la IM crecer y así lograr la autosostenibilidad financiera.

- **Mejorar sus sistemas de administración en general**

Para que una IM pueda competir en mejores condiciones, debe tener sistemas de control financiero, contable y administrativo eficientes, lo cual permite a la administración generar la información necesaria y oportuna para tomar decisiones adecuadas.

- **Organizar bases de información del mercado confiable y permanente**

Debido a la dinámica del sector de la microempresa, es importante que las IMs tengan información actualizada, confiable y permanente sobre el tamaño y las características del segmento de las microempresas. Solo así podrá orientar mejor sus políticas y programas de apoyo financiero.

- **Lograr alianzas estratégicas**

Para poder consolidarse en el mercado es importante que las IMs alcancen niveles de cartera que les permita lograr su autosostenibilidad financiera y una forma efectiva de alcanzar esta meta es mediante alianzas estratégicas entre ellas. Los problemas que aún enfrentan los bancos comerciales y las soluciones que han adoptado (por ejemplo, las fusiones) deben servir de ejemplo para evitar a tiempo mayores problemas en el mercado de microfinanzas.

- **Sobreendeudamiento**

Las IMs han entrado en un proceso de colocar indiscriminadamente con el fin de no perder clientela y así han saturado el mercado de las principales ciudades del eje central del país. Esta situación ha sido exacerbada por aquellas financieras que, en su afán de colocar más cartera, han ofrecido crédito de consumo bajo la figura de microcrédito, “sobre endeudando” a los microempresarios, lo cual está causando el incremento de la mora a niveles que preocupan. A diciembre de 1998, la mora de las IMs reguladas alcanzó a 7,5% y a marzo de 1999 subió a 12,5% en promedio.

- **Flexibilización de las tecnologías**

Las tecnologías de microcrédito aplicadas por las diferentes IMs han sido consideradas como una fortaleza por haber permitido llegar con crédito a segmentos de la población que tradicionalmente habían sido marginados de este servicio financiero. Sin embargo, la competencia es tan fuerte que algunas instituciones han flexibilizado sus tecnologías pero con el peligro de romper los principios básicos que les ha permitido alcanzar los logros que tanto resaltan en la experiencia boliviana. Por ejemplo, en el caso de los grupos solidarios uno de esos principios es el de la secuencia, es decir, empezar con préstamos pequeños y después ir incrementando el monto paulatinamente. Sin embargo, para ganar más clientes algunas instituciones han modificado su política permitiendo que la secuencia empiece con montos mayores para satisfacer “mejor” la demanda de su clientela.

- **Se pierde el objetivo social**

Las IMs reguladas están hoy en día más preocupadas por su situación financiera y de cumplir con los requisitos de regulación, que de la situación de sus clientes. Con el pretexto de que el crédito es de libre disponibilidad, hoy ha disminuido la preocupación por

el impacto que estas instituciones están logrando en su clientela final. Muchas de ellas mantienen sus objetivos sociales como un simple enunciado.

- **Falta de coordinación en políticas estables con el gobierno**

Debería de existir mayor coordinación entre las políticas que realiza el gobierno a favor la microempresa con las IMFs., para poder favorecer de forma mas efectiva a la microempresa. El objetivo final debería ser el crecimiento y potenciamiento de la microempresa claro esta sin descuidar la seguridad financiera.

Recomendaciones:

a) Responsabilidad Privada

Medidas	Porque	Para Que
Mejorar e innovar la tecnología financiera de las Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> - Mala aplicación de tecnologías - Confusión del crédito de consumo con microcrédito - Agotamiento de las tecnologías microfinancieras 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar la asignación crediticia - Contar con tecnologías financieras en función a la demanda
Funcionamiento de Burós de Información Crediticia.	<ul style="list-style-type: none"> - Asimetría en la información - Sobreendeudamiento 	Contar con información del cliente para evitar su Sobreendeudamiento.
Definir y ejecutar una estrategia de comunicación con las características de las microfinanzas	Desconocimiento o mal entendimiento de las microfinanzas por varios sectores	<ul style="list-style-type: none"> - Reposición de imagen - Buscar credibilidad y confianza ante los clientes
Trabajar con el Sistema de Atención al Cliente	Falta de protección al cliente	Posibilidades que el cliente pueda reclamar obligaciones y derechos
Aplicación del Reglamento de Tasas de Interés	Tasas de interés no reflejan el verdadero costo financiero del Crédito	Transparencia en el cobro de la tasa de interés efectiva

b) Responsabilidad Del Estado

Medidas	Por que	Para Que
Elaborar un Plan Estratégico y políticas para microfinanzas	Falta una estrategia consistente para las microfinanzas, con enfoque de política social	- Buscar una visión de las microfinanzas - Optimizar la canalización de recursos del Estado
Aprobar la Ley de Garantías Reales Muebles.	- Crédito prendario no cuentan con una legislación operativa - Falta el registro de bienes muebles	- Ampliar el universo de garantías para acceder a crédito - Disminuir el riesgo a través de garantías
Ampliar el Programa de Reactivación Económica a las Microfinanzas.	El programa de reactivación no ha sido diseñado específicamente para el microcrédito	Reactivar la economía de los clientes de las microfinanzas
Definir roles y competencia de entidades del estado respecto a las Microfinanzas	Falta Coordinación Gubernamental	Coordinación entre entidades estatales en los temas y programas de microfinanzas.

Las IMF's deberían retomar el objetivo inicial de apoyo a la microempresa mejorando sus tecnologías y readecuándose a sus necesidades e impedimentos de acceso al crédito. La obsesión de formalización como fondos o bancos les hizo perder el verdadero objetivo de apoyo que tenían hacia las microempresas.

BIBLIOGRAFIA

- Pérez, Mamerto, Apertura comercial y sector agrícola campesino, CEDLA, Agosto 2002.
- Jiménez Zamora, Elizabeth, Estudio de caso sobre migrantes rurales y mercados de trabajo en Bolivia.
- Urioste, Miguel, Efectos de la política económica neoliberal, del decreto supremo 21060, CEDLA, 1989.
- Demeure, Juan, De la Subsistencia a la Competencia Internacional, en “Bolivia en el siglo XX”, Harvard Club de Bolivia, 1999.
- Albó, Xavier, Diversidad Étnica, cultural y Lingüística, en “Bolivia en el siglo XX”, Harvard Club de Bolivia, 1999.
- Nuñez, Eulogio, Petroleras transnacionales en los territorios Indígenas de Bolivia
- José Luis Sáez, “Economía y democracia. Los casos de Chile y México”, (LC/L-1978-P), septiembre de 2003.
- Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras), “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”, Volumen I. LC/L.1988-P, septiembre de 2003. Volumen II. LC/L.1988/Add.1-P), septiembre de 2003.
- Luz Marina Quiroga, Pablo Villatoro, “Tecnologías de información y comunicaciones: su impacto en la política de drogas en Chile”. Extracto del informe final CEPAL, CONACE”, (LC/L.1989-P), noviembre de 2003.
- Reynaldo Marconi, Las Microfinanzas en Bolivia y en el Contexto Internacional, Ediciones Macchi, Decisiones de crédito bancario, 1998.
- Berenbach, Shari y Craig Churchill. Regulation and Supervision of Microfinance Institutions. Experiences from Latin America, Africa, and Asia. The Microfinance Network. Occasional Paper No.1 1997
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA “Boletín Informativo”, Año 4, diciembre 2007
- Gorroti Gutiérrez Jorge. Fundamentos y Características de las Tecnologías que

se

Sustentan en los Grupos de Confianza. Lima:CEPES, abril 1997.

- Hannig Alfred, Baumgarten Susanne, Frolich Cristine y otros. Instituto Alemán de Desarrollo. Servicios Financieros Para Pequeñas Empresas Urbanas a través de Bancos Departamentales en Bolivia: Resumen Ejecutivo. La Paz: IAD 1993
- Larrazabal Hernando Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario
Lineamientos para la Política Dirigida a la Microempresa En Bolivia. La Paz: CEDLA 1993.
- Otero Maria, Concepto del Grupo Solidario: Características y Significado para las Actividades del Sector Informal. Washington DC: AITEC, PACT.
- Campero Cecilia, Desempeño Y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia, La Paz, Asociación de Entidades Financieras Especializadas En Microfinanzas 2002
- Eid Salomon; Mrofinanzas: La Experiencia Boliviana; Ediciones Madeinhome; Santa Cruz, Bolivia; 2000
- Funda Pro; El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia; La Paz; Funda Pro;1998
- Chavez, Rodrigo.A. y Claudio Gonzalez Vega."Principles of Regulation and Prudential Supervision and Their Revelance for Microenterprise Finance Organization " New Worl of Microenterprose Fianance Eds Maria Otero Y Elizabeth Rhyne Kumarian Press,1994
- Arriola, Pedro; Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación Actual Documento
en Pdf; www.asofinbolivia.com;2007
- Proyecto Desarrollo del sistema Financiero; Las Microfinanzas en Tiempos de

Crisis; La Paz, Fondesif y GSZ;2002

- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras <http://www.superbancos.gov.bo>
supban@lp.superbancos.gov.bo
- Asociación de entidades financieras
www.asofinbolivia.com;2007

ANEXOS

