

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE ECONOMIA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS



MEMORIA LABORAL

(PETAENG)

**“PROCESO DE EXPANSION DE FASSIL F. F. P.
EN EL ALTO”**

POSTULANTE: JUAN MARCOS CHURATA CALAMANI

TUTOR: LIC. ALBERTO BONADONA COSSIO

LA PAZ – BOLIVIA

2014

DEDICATORIA

*Dedicada a mis hijos y a mi esposa,
quienes me tuvieron suficiente paciencia
y compromiso siendo esto un estímulo
para la elaboración de este trabajo
y para afrontar cualquier reto.*

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS

Agradecido en primer lugar a Dios y la Virgen por darme la oportunidad de tener una vida llena de oportunidades.

Agradecer de manera muy especial la comprensión, guía, tiempo y amistad del Lic. Alberto Bonadona mi tutor; del Lic. Luis Sucujayo que no tuvo reparos para compartir sus conocimientos con mi persona y al Lic. Javier Loayza por sus importantes aportes en la culminación de este trabajo.

Agradecer también a ex colegas de trabajo del Fondo Financiero Privado Fassil S. A. por su importante aporte en cuanto a datos y conceptos.

Y como olvidarme de mi familia padres, hermanos, esposa e hijos a los que agradezco infinitamente por su importante apoyo moral y material, para realizar este trabajo

RESUMEN EJECUTIVO

La presente obra fue elaborada con la intención de realizar un análisis del Proceso de Expansión del Fondo Financiero Privado Fassil S. A. en la ciudad de El Alto desde su incursión hasta el año 2013.

La ciudad de El Alto ha tenido un importante crecimiento a nivel poblacional en las últimas décadas, esencialmente, por efecto de la migración campo ciudad, dicha población no ha tenido más opción que insertarse en el sector informal de la economía debido, en gran medida, a las escasas oportunidades de empleo que se tienen. Este escenario de proliferación de microempresas (pequeños negocios en su mayoría informales) ha llevado a considerar a la ciudad de El Alto como una de las principales plazas para las instituciones que están inmersas en el ámbito de las microfinanzas.

El Fondo Financiero Privado Fassil S. A. fue una de las primeras entidades creadas en la etapa de formalización de las microfinanzas. Una iniciativa surgida en la ciudad de Santa Cruz el año 1996 y que catorce años después decide ampliar su cobertura hacia las ciudades de La Paz y El Alto, esto fue a finales del año 2010.

El inicio de operaciones fue bastante discreto sin ningún tipo de campañas publicitarias y con apertura de solo tres oficinas de atención al cliente que no permitían una cobertura adecuada a la creciente demanda, Planteada esta limitante, surge la propuesta de ampliación de la presencia de la marca en esta plaza con mayor apertura de agencias y contratación masiva de personal experimentado (funcionarios que ya tienen contacto con clientes de otras entidades). Por todo lo expuesto, la presente Memoria Laboral pretende mostrar si la propuesta de expansión fue positiva o no, analizando las variables que derivaron en ese resultado.

Juan Marcos Churata Calamani

INTRODUCCION

La actividad microfinanciera que se refiere a la prestación de servicios financieros de forma integral a aquellos sectores de menores ingresos o denominados marginados, se inicia en Bangladesh (uno de los países más pobres en el mundo) mediante experiencias vividas por el reconocido Dr. Muhammad Yunus en la década de los 70, quien, en su principal aporte propone que, el acceso a servicios de ahorro y crédito de los sectores relegados por la banca tradicional es una opción importante para fortalecer la lucha contra la pobreza, mediante el microcrédito, si bien esta actividad con el paso del tiempo ha ido mostrando gran desarrollo y avance, no ha sido concretada como una teoría económica.

En nuestro país la atención a sectores informales, muchos años antes, era difícil de concebir por la estructura y forma de operar que tenía la banca comercial tradicional, en principio las ONGs fueron las que dieron los primeros pasos para ofrecer financiamiento a aquellos sectores que no contaban con estados financieros formalizados y que tampoco conocían del manejo de regímenes impositivos (facturas) porque la magnitud de sus actividades eran reducidas. Con el paso del tiempo el concepto de prestar dinero a unidades económicas informales (microempresas) fue evolucionando positivamente con indicadores de riesgo estables y con indicadores de rendimiento muy favorables para las entidades que operaban en este segmento, con este argumento se puede afirmar que las Microfinanzas, en el último tiempo, han adquirido una relevancia evidente para su estudio y también para sus actores, especialmente en el ámbito nacional, porque se ha constituido en un sector financiero de considerable crecimiento, evolución y amplitud, evidencia de este desarrollo es la existencia de un sin número de Entidades entendidas en este negocio, que han ampliado estos servicios incluso a las áreas rurales de las distintas regiones del país, con la oferta de una variedad de productos de carácter financiero.

En la actualidad, el éxito alcanzado por las microfinanzas reflejado en números, ha provocado que hasta los bancos comerciales tradicionales, que antes solo

atendían un tipo de clientes selectos y con determinadas cualidades, ingresen en este mercado principalmente con interesantes ofertas de microcrédito.

Así como existe una diversidad de productos y servicios, las tecnologías empleadas por las distintas instituciones, para atender las necesidades (demanda) de este segmento, son variadas, pero todas están basadas en dos premisas en las que la mayoría de las Instituciones Microfinancieras (IMFs) coinciden: Una es que el punto básico del microcrédito es diversificar el riesgo y amplificar la cobertura, es decir, otorgar pequeños montos de financiamiento (créditos) en una mayor proporción posible de microempresarios (clientes), y la segunda es identificar de forma más precisa posible la capacidad y voluntad de pago de sus clientes. A causa de que la característica principal del sector Micro es la informalidad no se tiene una fórmula o medida exacta que permita obtener la capacidad de endeudamiento real de este tipo de clientes.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCION 4

CAPÍTULO I 10

SECCION REFERENCIAL METODOLÓGICA 10

1.1. IDENTIFICACIÓN DEL TEMA 10

1.2. DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO 11

1.2.1. Temporal 11

1.2.2. Espacial 12

1.2.3. Categorías y Variables 12

1.2.3.1. Categorías Financiera 12

1.3. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA 12

1.4. OBJETIVOS 13

1.4.1. Objetivo general 13

1.4.2. Objetivos específicos 13

1.5. MARCO TEORICO - CONCEPTUAL 14

1.5.1. Marco Teorico 15

1.5.1.1. El surgimiento y concepción de las microfinanzas 15

1.5.1.2. El Rol del Sistema Financiero 19

1.5.1.3. Las Microfinanzas en Bolivia 21

1.5.1.4. Aporte de la formalización de las I M F s 22

1.5.1.5. Perfil de clientela atendida 24

1.5.1.6. Mayor competencia e innovación, síntomas de saturación .. 26

1.5.1.7. Los Microempresarios un Segmento Informal 30

1.5.1.8. El papel del Microcrédito 31

1.5.1.9. Tecnología del Crédito Individual 32

1.5.1.10. El Mercado del crédito 33

1.5.1.11. Problemas fundamentales del mercado de crédito 34

1.5.1.12. Amplitud y apertura de las IMFs 35

1.5.1.13. Teoría Cualitativa de la Moneda 36

1.5.1.14. La Mora y Los Riesgos que implica la Inversión 37

1.5.1.15. El interés y La eficiencia marginal del capital 38

1.5.2. Marco Conceptual 39

1.2.3.1. Las Microfinanzas 39

1.2.3.1. La Microempresa 40

1.2.3.1. El credito 40

1.2.3.1. El Microcredito 40

1.2.3.1. <i>Fondo Financiero Privado</i>	41
1.2.3.1. <i>Crecimiento de cartera</i>	41
1.2.3.1. <i>Crecimiento de clientes</i>	41
1.2.3.1. <i>Cartera Vigente</i>	41
1.2.3.1. <i>Cartera Vencida</i>	42
1.7. METODOLOGIA	42
CAPÍTULO II	43
SECCION DIAGNOSTICA	43
2.1. EL FONDO FINANCIERO PRIVADO FASSIL S. A.	43
2.1.1. <i>Antecedentes de la Empresa</i>	43
2.1.2. <i>Misión</i>	44
2.1.3. <i>Visión</i>	44
2.1.3. <i>Valores</i>	45
2.1.3. <i>Accionistas</i>	45
2.2. MARCO LEGAL	46
2.2.1. <i>LEY N° 1670: LEY DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA</i>	46
2.2.2. <i>LEY N° 393: LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS</i>	49
2.3. DESEMPEÑO DE LAS VARIABLES EN LA EMPRESA	52
2.3.1. <i>Análisis de variables en relación al problema planteado</i>	59
CAPÍTULO III	60
SECCION PROPOSITIVA Y EVALUACION DE RESULTADOS	60
3.1. DESCRIPCION Y EXPLICACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS, A LAS SOLUCIONES PLANTEADAS Y APLICADAS	60
3.1.1. <i>Índice de Rentabilidad ROE</i>	60
3.1.2. <i>Índice de Rentabilidad ROA</i>	61
3.1.3. <i>Explicación de las Soluciones Planteadas y Aplicadas</i>	61
3.2. PRINCIPALES INDICADORES DE LA INSTITUCIÓN	63
3.3. PROPUESTAS PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	67
CAPÍTULO IV	69
SECCION CONCLUSIVA	69
4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
4.1.1. <i>Conclusiones</i>	69
4.1.2. <i>Recomendaciones</i>	70
BIBLIOGRAFIA	72
ANEXOS	73

INDICE DE CUADROS

<u>CUADRO 1: CARTERA CONSOLIDADA</u>	63
<u>CUADRO 2: CARTERA MICROREDITO</u>	64
<u>CUADRO 3: CARTERA PYME</u>	64
<u>CUADRO 4: CARTERA SANTA CRUZ</u>	65
<u>CUADRO 5: CARTERA COCHABAMBA</u>	65
<u>CUADRO 6: CARTERA CONSOLIDADA EL ALTO</u>	66
<u>CUADRO 7: PRINCIPALES NÚMEROS DE LA REGIONAL EL ALTO</u>	73

INDICE DE GRAFICOS

<u>GRAFICO 1: CARTERA BRUTA DE MICROCRÉDITO</u>	53
<u>GRAFICO 2: CARTERA BRUTA TOTAL NACIONAL</u>	54
<u>GRAFICO 3: CARTERA VIGENTE A NIVEL NACIONAL</u>	55
<u>GRAFICO 4: CARTERA VENCIDA Y EN MORA (NACIONAL)</u>	56
<u>GRAFICO 5: NÚMERO DE OPERACIONES Y TASA PROMEDIO</u>	57
<u>GRAFICO 6: INDICADORES DE CARTERA EN EL ALTO POR TIPO</u>	58
<u>GRAFICO 7: CARTERA EN MORA, VENCIDA, EJECUCIÓN Y CASTIGADA</u>	59
<u>GRAFICO 8: ÍNDICE DE RENTABILIDAD ROE</u>	60
<u>GRAFICO 9: ÍNDICE DE RENTABILIDAD ROA</u>	61

CAPITULO I

SECCION REFERENCIAL METODOLOGICA

1.1. IDENTIFICACION DEL TEMA

La Industria de las Microfinanzas, desde sus inicios, ha pasado por distintas etapas. Entre las cuales se puede remarcar las siguientes: en la década de los 80 se dan los primeros pasos con las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) que aportaron tecnologías innovadoras en el área de microcrédito. Muchas de estas Organizaciones en la década de los 90 comienzan un proceso de formalización para constituirse en Instituciones Financieras Reguladas¹. Iniciando así la época de Bonanza para el Sector Financiero especialmente aquel que se orientó a los sectores microempresariales.

En este último tiempo se ha podido observar un incremento significativo de Instituciones que prestan servicios Microfinancieros a la sociedad. Los mismos Bancos Comerciales que hasta hace unos 4 años solo atendían al Sector Formal están orientando su oferta para atender a los Microempresarios que en su mayoría pertenecen al Sector Informal. Así como los bancos, muchas otras entidades (Fondos Financieros Privados, ONGs, Instituciones Financieras de Desarrollo y Cooperativas) han ingresado a este mercado ampliando la oferta. Esta oferta, que hoy por hoy, permite tener para su consideración una gran variedad de productos y servicios financieros en cuanto a captaciones pero especialmente en cuanto a colocaciones.

Es importante mencionar que por las características del mercado microfinanciero las muchas Instituciones han puesto sus ojos en ciudades como El Alto por el

¹ Arriola Bonjour Pedro, "Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual", 2006, p 2, boletín web

importante crecimiento poblacional que ha mostrado desde la década del 70. Crecimiento que, juntamente con otras causas (como el desempleo y la migración campo ciudad), ha desembocado en la proliferación de actividades económicas informales.

El presente trabajo se orienta a mostrar y analizar como una Institución, con experiencia en el negocio (en determinadas regiones²), al Ingresar a un nuevo mercado microfinanciero en la ciudad de El Alto, puede lograr un desempeño favorable en el corto plazo y que sea sostenido a largo plazo. La pretensión de este trabajo es que en base a la experiencia adquirida y los fenómenos vividos en el Fondo Financiero Privado Fassil S. A., se pueda generar propuestas partiendo del análisis de la Incursión de esta Institución en un mercado desconocido pero atractivo para ver que se debería hacer para tener un crecimiento positivo y sostenido en el tiempo, esto en base a datos reportados por la misma Institución y en la medida que sea necesaria datos obtenidos de Instituciones que agrupan a entidades de este rubro, así como datos del ente regulador.

1.2. DELIMITACION DEL ESTUDIO

Por razones de poder facilitar la realización de un Análisis más puntual se realizó la delimitación del Estudio a nivel temporal y espacial a los datos que corresponden al Fondo Financiero Privado Fassil F. F. P.

1.2.1. Delimitación Temporal

El presente estudio se enmarcara dentro del límite temporal comprendido entre los años 2010 y 2013, que son los años en los que Fassil F. F. P. incursiona en la ciudad de El Alto, sin embargo para efectos de realizar un análisis más enriquecido se recurrirán a algunos reportes de gestiones anteriores.

² Se hace referencia a que el Fondo Financiero Privado Fassil S. A. tenía agencias y un gran mercado en las ciudades de Santa Cruz y Cochabamba.

1.2.2. Delimitación Espacial

El espacio geográfico de estudio comprende principalmente a los datos reportados por la Institución en la ciudad de El Alto, pero también se realizara análisis comparativo de los datos generales de la Institución, es decir, tomando datos reportados a nivel de todas sus Sucursales.

1.2.3. Categorías y Variables

Por la naturaleza del Estudio se tendrá que tomar en cuenta algunas variables que permitan tener una pauta numérica de todo lo expuesto en el presente trabajo

Las variables numéricas que serán analizadas se pueden agrupar como explicativas de la siguiente categoría:

1.5.1.1. Categoría Financiera

Esta categoría hace referencia a las variables que muestran el comportamiento de los indicadores del Área de Créditos como ser:

- Crecimiento de Cartera Bruta
- Número de Clientes
- Evolución de la cartera de Microcréditos
- Número de Agencias
- Cartera Vigente
- Cartera Vencida
- Cartera Castigada
- Tasa Promedio (Activa)

1.3. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

La Memoria Laboral se plantea de la siguiente manera: “Análisis de la etapa de expansión de Fossil F. F. P. en la ciudad de El Alto, con énfasis en el área de

créditos”. Este cuestionamiento surge a raíz del análisis realizado a las medidas inicialmente planteadas para anular la deficiencia en la cobertura de la mayor proporción posible de la creciente demanda por financiamiento (créditos), fueron efectivas o no. Pues en poco tiempo la Institución mostraba un comportamiento ascendente siendo el primero en cuanto indicadores de crecimiento y con perspectivas alentadoras; Pero el éxito de este auge solo duro los 2 primeros años de la Institución trabajando en la ciudad de El Alto, porque entrando a su tercer año sus indicadores muestran una desaceleración en el crecimiento que se tenía en periodos anteriores (no fue sostenido).

Esta memoria laboral se plantea en base a la experiencia adquirida y aporte a la Institución durante la etapa como Gestor de créditos, que comprende el periodo entre marzo 2011 y julio 2013, gran parte de los 2 primeros años positivos.

1.4. OBJETIVOS

En el presente trabajo se plantean objetivos generales y específicos que ayudaran en a realizar un buen análisis, El arribar a estos permitirá generar propuestas y/o recomendaciones que podrán apuntalar futuras intenciones de incursión en este mercado microfinanciero.

1.4.1. Objetivo General

Determinar, Sí, las estrategias orientadas a incrementar los niveles de crecimiento de la cartera de créditos del Fondo Financiero Privado Fassil S. A. en su incursión al mercado microfinanciero de la ciudad de El Alto, fueron favorables o no. Y así generar propuestas y recomendaciones que sean de utilidad para la obtención de crecimiento sostenido y estable en este área de negocios.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Recopilar información referente al Proceso de expansión del Fondo Financiero Privado Fassil S. A.

- Establecer niveles de crecimiento mensual y anual de la cartera de créditos del Fondo Financiero Privado Fassil S. A., mediante tasa de crecimiento.
- Examinar niveles de cobertura en la Regional El Alto de la mencionada institución, mediante datos sobre número de operaciones.
- Comparar el crecimiento de cartera vigente con los niveles cartera en mora de la Institución, mediante cuadros anualizados.
- Explicar indicadores de morosidad, mediante cuadros de datos anuales y mensuales.

1.5. MARCO TEORICO - CONCEPTUAL

Resulta necesario aclarar que las Microfinanzas como área de estudio no se han consolidado en una teoría que sea parte de alguna escuela de pensamiento económico, porque, las microfinanzas surgen a partir de experiencias en el continente asiático, pero que en su aplicación tiene diversas formas de ser puestas en práctica, en distintas regiones, por la naturaleza misma de su concepción de apoyo a sectores de menores ingresos. Este planteamiento es ampliado en la primera parte de este acápite.

Las Microfinanzas en Bolivia en los últimos años han avanzado notablemente³, razón por la cual se evidencia una gran variedad de Productos y Servicios de este rubro así también como la existencia de un sin número de Instituciones de toda índole que ofrecen estos productos y servicios.

El Mercado de las Microfinanzas ha ido creciendo de manera interesante, aportando sin duda al crecimiento de nuestra economía; el avance de este

³ Arriola Bonjour Pedro, "Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual", 2006, p 2, boletín web: "Las cuatro entidades antes de la formalización sumaban un cartera de US\$ 41,8 millones con 90.121 clientes, a diciembre del 2004 alcanzaron un cartera de US\$ 362,9 millones atendiendo a más de 234.000 clientes."

Segmento Financiero se basa principalmente en un crecimiento muy positivo de una de sus principales áreas, el Microcrédito, por esta razón en la presente obra se acudirá a distintos trabajos realizados sobre este mismo tema, así como algunos Boletines o Informes de entidades que están inmiscuidas en el negocio. También se tendrá en cuenta disposiciones y otras planteadas en las Normas, Leyes y Decretos que hacen referencia al área de estudio.

1.5.1. Marco Teórico

1.5.1.1. El surgimiento y concepción de las microfinanzas

El concepto de las microfinanzas, que consiste en la prestación de servicios financieros de forma integral a aquellos sectores de menores ingresos o denominados marginados, se inicia en Bangladesh (uno de los países más pobres en el mundo) en la década de los 70, mediante investigaciones realizadas por el reconocido Dr. Muhammad Yunus⁴, economista que propone que, permitir el acceso al mercado financiero por parte de los sectores relegados por la banca tradicional es una opción importante para fortalecer la lucha contra la pobreza, dando paso así al microcrédito, una iniciativa que se ha replicado en varias partes del mundo.

Si bien esta actividad con el paso del tiempo ha ido mostrando gran desarrollo y avance, por ser una práctica muy conocida y aplicada, aun no cuenta con un campo de estudio propio, razón por la cual no alcanza el rango de teoría económica formal, es así que se puede afirmar que las microfinanzas no proviene de ninguna escuela de pensamiento económico.

En cualquier curso de microfinanzas tanto de forma particular como las que ofrecen las mismas IMF's en la capacitación a su personal, esta rama se propone como una ampliación de la teoría microeconómica, bancaria o del dinero; pero para el ámbito de la teoría macroeconómica las microfinanzas

⁴ El Dr. Muhammad Yunus, es el fundador del Grameen Bank o Banco de los Pobres, también conocido como el inventor del Microcrédito, el 2006 recibió el Premio Nobel de la Paz.

son consideradas una opción para la lucha contra la pobreza, ante las deficiencias de las políticas públicas, en este tema, sin necesidad de cambiar el sistema económico capitalista en cual opera la economía actual “una opción más de política pública para combatir la pobreza, sobre todo en una situación en la que no se plantea el cambio del sistema económico, sino la transformación dentro del capitalismo, y en el que el Estado se ha retraído de su función histórica de redistribución del ingreso y combate a la pobreza, dejando al mercado la solución de los problemas sociales”⁵. Es importante resaltar que las microfinanzas tienen un vínculo importante con la microeconomía porque su mercado está constituido por el análisis y evaluación de unidades microempresariales de forma desagregada estas se caracterizan principalmente porque son relegadas del sistema bancario comercial tradicional por su condición “carece de acceso a servicios financieros tradicionales, como ahorro y crédito bancario, y al no ser una compañía establecida, no paga impuestos sobre el ingreso o sobre ventas y no tiene garantías ni avales”⁶.

Es evidente que los microempresarios tienen actividades generalmente informales y realizan transacciones de magnitud reducida por el mismo tamaño de sus actividades económicas. Por eso no se puede negar que este segmento también genera excedentes (ahorros) y tiene necesidades de financiamiento (prestamos). Pero acuden principalmente a los prestamistas particulares informales y a tiendas comerciales por las facilidades que ofrecen para a la otorgación de créditos, aunque sea a tasas de interés elevadas, esto es porque no son reguladas por ninguna instancia de ningún nivel. Para resguardar sus ahorros organizan distintas estrategias comunales e individuales que no implique restricciones en cuanto a su disponibilidad “Por el lado del ahorro, organizan tandas o guardan el dinero

⁵ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

⁶ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

en especie, como animales e insumos para la producción”⁷. Si bien el objeto de análisis del segmento microfinanciero son unidades económicas desagregadas, el administrar colocación de préstamos y captación de ahorros permite actuar sobre la economía, por lo cual se le considera una herramienta importante para disminuir los niveles de pobreza. “Sus efectos en este caso pueden evaluarse no sólo de manera individual, sino en escala comunitaria; ahí se encuentra un vínculo macroeconómico de esta teoría”⁸.

Como ya se ha mencionado antes esta práctica se ha replicado por distintos países como una alternativa para revertir la falta de efectividad de las políticas públicas para disminuir los niveles de pobreza, otro punto importante de esta práctica económica es que las Instituciones Microfinancieras en su condición de intermediarios financieros que facilitan el acceso de las sociedades marginadas (de menores ingresos) a servicios financieros integrales (ahorros y créditos, principalmente); son iniciativas privadas que no requieren de la intervención del Estado para gestionar, la sostenibilidad de sus recursos, esto es realizado mediante el cobro de las tasas de interés activas, estas deben contemplar “costos de captación del dinero, costos de no recuperación, costos de transacción y rentabilidad”⁹, La mejor forma de garantizar la perdurabilidad de una IMF en el tiempo depende de que sus productos y servicios tengan características acordes al mercado para que estos puedan llegar a satisfacer necesidades de la mayor cantidad posible de clientes, que pertenece a la población de menores niveles de ingresos, porque, cuando coloca más créditos de montos bajos los costos son menos. “Es lo que en el discurso de las microfinanzas se denomina alcance y cobertura. Esto es así porque los

⁷ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

⁸ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

⁹ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

créditos pequeños son más caros de administrar que los de mayor volumen”¹⁰.

En cuanto a su desempeño, las instituciones microfinancieras deben lograr la recuperación de sus recursos y la incidencia socioeconómica en la superación de la pobreza en regiones geográficas consideradas como marginadas o excluidas de las instituciones financieras formales. Esto requiere de ofrecer servicios financieros integrales mediante instituciones autosustentables. Pero, en la nueva situación de apertura económica y financiera tenderán a adaptarse a una mayor competencia, requiriendo la creación de productos que respondan a las necesidades de los usuarios, ampliando más su alcance y cobertura, además de incluir el factor tecnológico como base primordial de su crecimiento y consolidación. En cuanto al efecto socioeconómico de este tipo de instituciones, los primeros resultados que exponen las encuestas basales acerca del programa de fortalecimiento al ahorro y crédito popular y microfinanzas muestran que han sido positivos en términos monetarios, al incrementar su incidencia en las fuentes de recursos de los grupos atendidos. Sin embargo, también muestran que las fuentes de recursos que implican endeudamiento de corto y mediano plazos con particulares no han disminuido por su accesibilidad¹¹.

Por desgracia, los datos llevan a sugerir que aún se carece de información suficiente para ponderar con certeza exacta el desempeño de las IMF; situación que limita la eficiencia del modelo para evaluar si son capaces de reducir la pobreza. Tendrán que realizarse más investigaciones en este campo para poder encontrar un modelo y, sobre todo, reunir la información que permita evaluar el efecto con total certidumbre.

¹⁰ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 10, informe web

¹¹ Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 26, informe web

Las conclusiones parciales indican una mejoría inicial en términos monetarios en todos los casos, y de confirmarse con encuestas subsecuentes se vislumbra una tendencia a abandonar el uso de instrumentos microfinancieros en aras de fuentes distintas. Sin embargo, se requiere un análisis más detallado acerca de la dirección y el gasto de estos recursos, el cual permita extraer conclusiones más completas acerca del efecto de las IMFs en los grupos sociales atendidos¹².

1.5.1.2. El Rol del Sistema Financiero

Se hace necesario el resaltar la importancia de la existencia de un Sistema Financiero de calidad y que demuestre solidez, porque el adecuado funcionamiento de este, permite asignar de una forma más eficiente los ahorros de las personas hacia las necesidades de inversión de otro grupo de estas. “Los mercados financieros (bancario y de capitales) son fundamentales para el financiamiento de la inversión al canalizar fondos desde agentes económicos con ingresos superiores a su gasto de consumo (ahorristas) hacia agentes económicos con necesidades de gasto superiores a sus ingresos (empresas, en este caso)”¹³. A partir de esta afirmación se puede citar un planteamiento que el mismo autor realiza mediante el análisis comparativo con identidades macroeconómicas básicas que es el siguiente: “Se define Y como el producto interno bruto, C como el consumo e I como el gasto en inversión, se tiene que $Y = C + I$ en términos de Demanda Agregada. Desde el punto de vista de los consumidores, Y constituye el ingreso, que puede destinarse al gasto de consumo o al ahorro (S), es decir: $Y = C + S$. Igualando ambas ecuaciones se concluye fácilmente que $S = I$ ”¹⁴. Esta afirmación se condiciona por el supuesto de que se trata de un escenario de una economía cerrada y sin participación

¹² Esquivel Horacio, “Medición del efecto de las Microfinanzas en México”, 2010, p 27, informe web

¹³ Pussetto Lucas, “Sistema Financiero y Crecimiento Económico”, 2008, p 51, boletín web

¹⁴ Pussetto Lucas, “Sistema Financiero y Crecimiento Económico”, 2008, p 52, boletín web

del sector público. Es decir, que las necesidades de inversión solamente son financiadas por el ahorro interno.

La existencia de un sistema financiero no solo es importante por su capacidad de generar y administrar el ahorro es también importante por representar un mecanismo para el aumento de inversión que puede mejorar el rendimiento de los factores productivos de una determinada economía “el vínculo entre sistema financiero y crecimiento económico no debe buscarse solo ni principalmente en el ahorro como mecanismo de financiación de la inversión. Si bien esta conexión es fácil de medir, es importante tener en cuenta que, muy probablemente, el sistema financiero también puede influir sobre la productividad total de los factores”¹⁵.

Un sistema financiero de carácter bancario como el nuestro, está conformado por un conjunto de Instituciones financieras que se encargan de canalizar los ahorros de sus clientes que generan excedentes, hacia otros que requieren préstamos para cubrir sus necesidades, principalmente de inversión. A este grupo de Instituciones financieras se las denominan Intermediarios Financieros cuya existencia favorece en gran medida la reducción de dificultades resultantes de las imperfecciones de cualquier economía como el problema de información asimétrica entre agentes económicos. “la existencia de intermediarios financieros sería innecesaria en un mundo en el que los costos de información y de transacción fuesen nulos. No obstante, estos costos no solo existen, sino que pueden alcanzar valores considerables dependiendo las circunstancias”¹⁶.

La conclusión a la cual se tiende a arribar una vez revisadas las propuestas teóricas anteriores es la siguiente: “La existencia de un sistema financiero

¹⁵ Pussetto Lucas, “Sistema Financiero y Crecimiento Económico”, 2008, p 52, boletín web

¹⁶ Pussetto Lucas, “Sistema Financiero y Crecimiento Económico”, 2008, p 52, boletín web

es fundamental para garantizar el crecimiento económico de un país. Pero sorprendentemente, el debate económico no ha dado su última palabra al respecto. Al menos en parte, se trata de un problema de causalidad: no está lo suficientemente claro si es el sistema financiero el que beneficia al crecimiento o si, por el contrario, el desarrollo financiero es el resultado del crecimiento económico. Un aspecto esencial para comprender esta aparente indecisión de los economistas sobre el rol del sistema financiero es la existencia de diversas teorías y de evidencia contradictoria”¹⁷.

1.5.1.3. Las Microfinanzas en Bolivia

En el contexto nacional las microfinanzas han pasado por distintas etapas históricas en su aplicación, logrando cosechar bastantes experiencias, buenas y malas que han sido importantes para consolidar a nuestro país como un referente en este ámbito financiero, por la solidez y desarrollo alcanzados, “Se ha tenido la oportunidad de pasar por etapas muy pocos sistemas similares han vivido, aun así las microfinanzas siguen siendo un éxito en Bolivia, a tal punto que se ha convertido en un ejemplo a nivel mundial”¹⁸. Favorecieron al éxito de las microfinanzas, principalmente, la existencia de las siguientes condiciones:

- Varias instituciones privadas que son totalmente autosostenibles y han encarado muy seriamente esta tarea, operando en condiciones de mercado altamente competitivo;
- Altos niveles de cobertura de demanda, en centros urbanos y que se extiende hasta zonas rurales con mejores condiciones para la producción, quedando como tarea pendiente el alcanzar una mayor cobertura en el área rural, que se dificulta por la

¹⁷ Pussetto Lucas, “Sistema Financiero y Crecimiento Económico”, 2008, p 53, boletín web

¹⁸ Arriola Bonjour Pedro, “Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual”, 2006, p 1, boletín web

amplia extensión geográfica del país y la alta dispersión demográfica;

- Un mercado dinámico en el que las instituciones están en constante evolución y preocupadas por el desarrollo de productos y perfeccionamiento de las tecnologías financieras utilizadas, para ampliar los segmentos de mercado atendidos; y
- Un marco regulatorio que en general es adecuado para el desarrollo de las entidades reguladas de microfinanzas.

Se podría seguir enumerando otros factores pero creemos que estos son suficientes para tener una idea del porqué del éxito¹⁹.

1.5.1.4. Aporte de la formalización de las Instituciones Microfinancieras

El proceso de conversión de las ONGs a entidades financieras reguladas dedicadas al negocio de las microfinanzas, que también es conocida como etapa de formalización se inicia en 1992 con el Banco Sol como pionero en esta transición. Ese proceso fue favorecido en 1995 con el Decreto Supremo N° 24000 que es la normativa que da pie a la creación y funcionamiento de Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros que se especializan en brindar servicios financieros a micro y pequeños prestatarios. Es así que en julio de 1995 comienza sus operaciones Caja Los Andes como el primer FFP constituido en el país, posteriormente se crean FFPs originados en la transición de las ONGs (Fie, Prodem, Ecofuturo) y además de otros que surgen a partir de iniciativas empresariales privadas como fue el caso de Fassil en 1996.

La etapa de formalización concedió, a las instituciones que decidieron ser parte de ese proceso, mayores opciones en cuanto a sus fuentes de

¹⁹ Arriola Bonjour Pedro, "Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual", 2006, p 1, boletín web

financiamiento, porque, aparte de tener financiadores privados internos y externos, también podían realizar captación del ahorro de personas particulares, esta condición favoreció la reducción de los costos financieros y los de acceso a de Buros de Información Crediticia (BIC) y de la Central de Información de Riesgo Crediticio (CIRC) de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI). “Estamos convencidos que la formalización ha sido una muy buena decisión, ya que ella trajo numerosos beneficios”²⁰.

Sin duda la etapa de formalización fue bastante positiva por las ventajas que ofrece tanto a las instituciones microfinancieras formales como a los microempresarios que utilizan estos servicios.

Por todo lo señalado anteriormente se puede afirmar que en el país se ha dado un proceso de expansión de la industria microfinanciera por lo que su alcance y cobertura ha llegado incluso a zonas urbanas periféricas y rurales, ocupando los espacios dejados por el sistema bancario tradicional, y también estableciendo presencia en zonas tradicionales bancarias, como una forma de ampliar los segmentos de mercado atendidos, en lo que respecta a captación de depósitos, colocación de créditos y otros servicios, por supuesto siempre con mayor atención al crecimiento en zonas populares, presentando en la actualidad una diversidad de productos y servicios en este rubro.

“En conclusión 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”²¹.

²⁰ Arriola Bonjour Pedro, “Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual”, 2006, p 2, boletín web

²¹ Arriola Bonjour Pedro, “Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual”, 2006, p 3, boletín web

1.5.1.5. Perfil de clientela atendida

Bolivia es uno de los pocos países, en el que se puede advertir un ritmo acelerado de expansión de la demanda por microcréditos. Una de las principales características de las personas que optan por este tipo de financiamiento es que pertenecen a aquella población que cuenta con bajos niveles de ingresos (agricultores, desempleados, mujeres cabeza de familia, etc.).

En ese escenario de pobreza predomina la falta de bienes y garantías formales con las que se puedan avalar financiamientos bancarios, sin embargo, aquella población que pertenece a este segmento son personas que también saben de ahorrar, sea en efectivo o en especie, aunque estos generalmente son guardados en su mismo hogar, y no representan grandes cantidades.

Los clientes de las IMFs (Instituciones Microfinancieras) son agentes económicos que administran sus negocios (microempresas) de forma independiente, basando su funcionamiento en la participación de su entorno familiar. Por la informalidad que caracteriza a estas unidades económicas y porque su administración solo requiere de experiencia, gran parte de la población de menores ingresos se ha insertado en este rubro, con el fin de alivianar las dificultades económicas con las que se enfrentan a diario. Esta es la población que fue relegada por la banca tradicional, porque solo admiten como clientes a empresas formales o individuos asalariados de los niveles medio alto que también cuenten con un patrimonio consistente (bienes formales) y que puedan transformarse en garantías reales.

“La clientela de las IMFs se distingue de la atendida por el resto de las instituciones financieras, al estar compuesta en su mayoría por grupos de personas de muy bajos ingresos, con escasa o nula experiencia en el sector

financiero tradicional y escasas posibilidades de presentar documentación formal para la obtención de financiamiento”²².

Las microempresas se identifican como actividades económicas de tamaño reducido las cuales son gestionadas por una persona o grupo familiar, generalmente estas actividades muestran una menor magnitud de inversión en activos productivos y su administración gerencial se concentra en la experiencia empírica adquirida por el microempresario, por tanto, no necesariamente requieren de una formación técnica o teórica, este tipo de negocios en su mayoría se ubican en áreas periurbanas y urbanas, una menor proporción está en el área rural. “Se caracterizan por ser unidades gestionadas por una persona o por un grupo familiar, con bajo nivel de activos y escasa formación técnica y gerencial, y que operan fuera de los marcos regulados de la economía”²³.

Principales características de las microempresas o sector informal:

1. La microempresas no acostumbran mantener registros escritos de sus cuentas, haciendo difícil la elaboración de un flujo de caja para determinar su capacidad de pago real cuando requieren financiamiento.
2. El nivel educativo de los microempresarios, en general, es mínimo y hasta nulo en algunos casos, por lo que se enfrentan a distintas dificultades al realizar los trámites para acceder a un crédito.

²² Informe FINRURAL, “Exploración del Mercado Microfinanciero en Bolivia”, 2007, p 24, informe web

²³ Informe FINRURAL, “Exploración del Mercado Microfinanciero en Bolivia”, 2007, p 24, informe web

3. La gran mayoría de estas personas no cuentan con patrimonio formal que pueda ofrecerlos como garantía real para cubrir el valor del crédito, situación que incrementa el riesgo de las operaciones.
4. Los montos de los créditos y otras operaciones financieras que estas unidades económicas requieren, por su magnitud, son pequeños; son servicios intensivos en recursos humanos, excesivamente caros y, por tanto, poco rentables.

“Existe otro aspecto que caracteriza a los clientes con que tratan las IMFs. Muchas de estas instituciones encuentran como clientes preferentemente a las mujeres”²⁴.

1.5.1.6. Mayor competencia e innovación, síntomas de saturación

“Hay varias condiciones que ya señalan una potencial saturación en los servicios de microfinanzas en el Estado Plurinacional de Bolivia”²⁵.

De acuerdo a lo señalado por los expertos en microfinanzas, se advierte la existencia de más instituciones financieras que las que permitiría el tamaño de la población, que está en derecho y condiciones de acceder a estos servicios. Gran parte de estos profesionales, estiman que bastaría con tener alrededor de 80 instituciones operando en el mercado para permitir una atención eficiente de las necesidades financieras de aproximadamente cuatro millones de ciudadanos bolivianos.

La mayoría de los profesionales indican que este mercado se encamina hacia un punto de saturación dentro de pocos años, particularmente si se

²⁴ Informe FINRURAL, “Exploración del Mercado Microfinanciero en Bolivia”, 2007, p 24, informe web

²⁵ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 19, Informe CEPAL 216

considera que las condiciones de la economía en la actualidad presentan problemas como, la inflación, el ambiente socialmente adverso para la inversión privada, el desempleo creciente, entre otros.

“La cantidad de productos y servicios microfinancieros ofrecidos por las IMFs en las áreas urbanas, sugiere que la competencia ha crecido a niveles sin precedentes”²⁶. En la actualidad el alcance y la cobertura de las IMFs ha excedido las expectativas, situación que se traduce en una proliferación de todo tipo de organizaciones entendidas en el rubro, que ofrecen una infinidad de productos y servicios, con alguna ventaja que sea atractiva a los clientes potenciales y que lo distinga de la competencia, como ser: créditos inmediatos, seguros de desgravamen gratuitos, garantías accesibles, tasa preferenciales y muchas otras ofertas. En su mayoría las IMFs reguladas también adhieren a una oferta de crédito seguros de vida, seguro de salud y planes de ahorro, además del uso de tarjetas de débito.

El crecimiento del mercado microfinanciero también ha significado avance tecnológico para las IMFs facilitando el acceso a información a través de la banca por celular y la banca por internet, para cualquier consulta o transacción que necesiten realizar sus clientes, esta condición se traduce en un aporte en la construcción de relaciones perdurables con los depositantes y prestatarios.

Muchos FFPs y bancos de microfinanzas, con el fin de posicionarse en el mercado, han optado por incentivar a sus empleados, a orientar su trabajo hacia la eficiencia, coadyuvando en la búsqueda de la mejor forma de

²⁶ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 19, Informe CEPAL 216

simplificar sus procedimientos y disminuir los costos de transacción sin omitir requerimientos normativos ni de riesgo.²⁷.

Otra forma de consolidarse en el mercado y que resulta una ventaja comparativa es la investigación y la capacitación que permite promover conceptos de mayor valor, calidad, credibilidad, innovación y flexibilidad. Es una estrategia que apunta a fidelizar la preferencia de los clientes existentes, ante una muy dura y agresiva competencia.

El desmedido nivel de diversificación e innovación de productos y servicios en las IMF, son indicio de que el porcentaje de prestatarios que tienen préstamos simultáneos con más de una IMF (clientes compartidos) cada vez tiende a aumentar en niveles más elevados. “No hay duda que algunas IFDs, cooperativas pequeñas e inclusive algún FFP necesitarán trabajar más y con mayor eficiencia para mantener la mínima masa crítica necesaria para sobrevivir en el futuro”²⁸.

En los tiempos modernos cada vez se habla más de los fenómenos de la crisis alimentaria y el cambio climático, estos asuntos deberían merecer un análisis meticuloso por parte de las IMFs para generar propuestas y estrategias para ampliar la cobertura de sus servicios a fin de atender a comunidades de productores agropecuarios en nuevas áreas.

Los constantes y significativos incrementos que han venido experimentando los precios de los alimentos y otros productos básicos están provocando

²⁷ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnostico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 19, Informe CEPAL 216

²⁸ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnostico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 20, Informe CEPAL 216

una mejora en las condiciones de vida de los productores, este hecho se traduce en oportunidades excepcionales para financiar actividades agropecuarias en determinadas comunidades ayudando de esta manera a disminuir los niveles de pobreza en estas regiones.

Se conoce que gran parte de los agricultores del occidente del país aún utilizan herramientas rústicas que no requieren carburantes, y que sus fertilizantes y abonos son naturales, esta producción al venderse a mayores precios, en tiempos de crisis, puede generar un mayor excedente en sus utilidades. “Una mayor demanda por productos agropecuarios en mercados internacionales y nacionales ya está aumentando los márgenes de ganancia y niveles de ingreso para productores, agronegocios y otros actores a lo largo de las cadenas de valor”²⁹.

En un escenario en el cual los productos agrícolas alcanzan un mejor precio, la producción de alimentos se convertiría en una actividad económica más atractiva porque generaría altas utilidades situación que favorecería la mejora del nivel de vida de los agricultores y sus familias que viven en condiciones de subsistencia.

A su vez, el impacto del cambio climático ocasionado por el calentamiento global provocaría diferentes efectos sobre la producción agrícola, en las distintas regiones del territorio nacional, “el cambio climático podría ocasionar mayores o menores riesgos para los productos agrícolas, dependiendo de la región específica dónde se lleve a cabo la producción”³⁰.

²⁹ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 22, Informe CEPAL 216

³⁰ Zalles Miguel, Van Swinderen Anne Marie, “Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos”, 2009, p 9, Informe CEPAL 216

Por ejemplo, en las regiones tropicales del oriente boliviano que están altamente expuestas a sufrir inundaciones, el impacto de ese fenómeno sería más perjudicial para las actividades del sector agropecuario, mientras que, en las regiones que conforman el altiplano y valles, el impacto podría ayudar a disminuir la intensidad de las crudas heladas que se presentan en estas regiones, probablemente esto mejoraría el rendimiento de la cosecha de productos típicos del lugar.

1.5.1.7. Los Microempresarios un Segmento Informal

La población que conforma el segmento informal es aquella resultante entre la población que puede optar por un empleo formal y la cantidad de puestos de trabajo que se demanda en el mercado laboral. “El sector informal es el verdadero ajuste del mercado de trabajo entre la cantidad de personas que debe obtener ingresos por su trabajo y la cantidad de puestos de trabajo disponibles”³¹.

La falta de empleo que da lugar al sector informal en cierta medida es fruto de la migración campo ciudad, personas que salieron de sus pueblos con la única intención de salir de su pobreza, pero que al ofrecer su fuerza de trabajo tropezaron con la falta de mano de obra calificada que requiere el mercado laboral contemporáneo. “El sector informal es la puerta de entrada de los migrantes al mundo urbano del trabajo”³².

Por lo expuesto anteriormente se puede entender que la informalidad es el resultado del funcionamiento de las economías de los países en vías de desarrollo las cuales generan cada vez menor demanda de empleo para una creciente población laboral, carencia de políticas para mejorar la

³¹ Sánchez Foronda Fabiola Adad, Tesis, “Análisis de las Microfinanzas y su incidencia en el desarrollo de la Microempresa”, 2009, p 17, Economía UMSA

³² Sánchez Foronda Fabiola Adad, Tesis, “Análisis de las Microfinanzas y su incidencia en el desarrollo de la Microempresa”, 2009, p 17, Economía UMSA

capacidad técnica de la mano de obra existente y falta de asistencia para legalizar actividades económicas de menor tamaño.

1.5.1.8. El papel del Microcrédito

El papel que juega el microcrédito en la actualidad es de gran importancia tanto para el microempresario como para el desarrollo económico de cualquier región, ya que se constituye en un instrumento importante para financiar necesidades de capital de inversión y operación para desarrollo de las microempresas. El microcrédito se orienta a mejorar las condiciones de las personas de escasos recursos por tanto que se constituyen en una alternativa de lucha contra la pobreza favoreciendo así al desarrollo económico. Este tipo de créditos requieren de financiamiento el mismo proviene de estrategias de captación de ahorros que permitan garantizar su autosostenibilidad a lo largo del tiempo “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”³³.

El financiamiento de las operaciones de las IMF's por parte de la cooperación internacional y del estado debería ser eventual y en algunos casos de fortalecimiento patrimonial o solo para brindar asistencia técnica con el objetivo de mejorar su competitividad para que así vayan adquiriendo independencia dentro este mercado.

La explicación propuesta en este acápite permite concluir que, el papel del microcrédito y de las entidades intermediadoras son demasiado importantes, al permitir a los pequeños negocios obtener financiamiento para compra de mercadería e insumos o para adquisición de herramientas y maquinaria de trabajo, con las garantías más accesibles al microempresario como son: la garantía personal, solidaria, prendaria y en casos

³³ Sánchez Foronda Fabiola Adad, Tesis, “Análisis de las Microfinanzas y su incidencia en el desarrollo de la Microempresa”, 2009, p 34, Economía UMSA

excepcionales la hipotecaria, “garantías que se relacionan con el destino y el monto del préstamo con plazos diferenciados de acuerdo a la tecnología crediticia de la institución”³⁴.

1.5.1.9. Tecnología del Crédito Individual

La tecnología de crédito individual es la de mayor uso en la actualidad en especial por las IMFs reguladas o formalizadas. El crédito individual descansa en una tecnología que no tiene secretos. Se trata de tomar en cuenta aspectos inherentes al riesgo, como ser:

- Experiencia previa en la actividad, si es que la tuviera, para saber si conoce el comportamiento cíclico de su mercado.
- Capacidad de pago, la correcta determinación de esta es una condición primordial para la otorgación del crédito, esto se puede realizar a través de distintos instrumentos de análisis más o menos sofisticados, que depende de cada institución financiera. Formularios estandarizados para recopilar información financiera (o computadoras portátiles con instrumentos afines), estas incluyen los parámetros necesarios para evaluar la información económica y financiera del negocio.
- Información complementaria, obtenida por el Oficial de Negocios, que suele ser muy valiosa en el momento de tomar la decisión de riesgo. Existen aspectos subjetivos que también tienen que tomarse muy en cuenta:
 - carácter del titular del negocio, su forma de ser es una pauta para conocer su voluntad de pago,
 - orden y coherencia en la administración y registro de la información de su negocio,

³⁴ Sánchez Foronda Fabiola Adad, Tesis, “Análisis de las Microfinanzas y su incidencia en el desarrollo de la Microempresa”, 2009, p 34, Economía UMSA

- estado de su relación conyugal (quién normalmente participa en la gestión), para determinar la estabilidad del negocio en el tiempo,
 - relacionamiento con sus empleados, un buen ambiente de trabajo coadyuva a logro de objetivos institucionales,
 - capacidad para resolver los problemas que se presentan usualmente, etc.
- Análisis y evaluación del estado y condiciones de las garantías ofrecidas por el cliente.
 - Propuesta elevada a consideración del Comité de Créditos. Es la instancia más importante para la aprobación de una propuesta de crédito ya que, genera diferentes aspectos positivos:
 - análisis y discusión colectiva del caso en cuestión
 - sirve para capacitar a otros Oficiales, sobre temas y aspectos particulares que eventualmente pueden servir de modelo para la discusión de otros casos
 - obliga al Oficial a ser riguroso y prolijo en la presentación de su información³⁵.

1.5.1.10. El Mercado del crédito

El crédito se basa en la confianza mutua entre los actores de este fenómeno económico como su etimología lo describe en el latín «credere = confiar». Por tanto se puede definir como la confianza sobre la solvencia y moralidad entre agentes económicos, “Dar crédito es financiar el gasto de otros contra su pago futuro”³⁶. Cuando se accede a un crédito se facilita la adquisición de bienes y servicios con la ventaja de que los pagos no son inmediatos, esto se puede hacer posible porque las instituciones confían en

³⁵ MacLean Jorge, “Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas”, 2005, p 26, Informe CEPAL 145

³⁶ Luciano Indira y Rodríguez Carlos A., “El mercado del crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana”, boletín web

que el financiamiento será cubierto en su totalidad y en los plazos acordados al inicio de esta operación aunque los pagos sean futuros. Se debe aclarar que el crédito sobre la base de la confianza, se puede manifestar en varias formas, aunque el más conocido es el realizado por instituciones financieras.

La factibilidad de un crédito se basa en la formación de productos y servicios comercializables. “Los que producen pueden generar crédito, ya que el producto actúa como respaldo o garantía”³⁷. En un mercado de crédito normal los oferentes satisfacen las necesidades de aquellos demandantes que demuestra que pueden pagar el precio de este servicio. Las diferentes unidades económicas deben demostrar solvencia a través de una buena gestión administrativa (buen manejo del negocio), para acceder a créditos, porque sus activos productivos correctamente gestionados mejoraran su rentabilidad, esto significa que el crédito otorgado será recuperado sin problemas.

1.5.1.11. Problemas fundamentales del mercado de crédito

El mercado de crédito puede ser definido como la oferta y demanda de fondos (préstamos) a cierta tasa de interés. Los mercados de crédito no influyen sólo de manera mecánica entre ahorradores e inversionistas, sino que también tienen una variedad de problemas que surgen de la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios. La información es asimétrica³⁸ cuando el inversionista conoce la capacidad de éxito de su proyecto, pero no la institución que le concederá el préstamo. El prestatario está mejor informado acerca de la calidad de sus proyectos de inversión, esfuerzo y pagos finales del proyecto que la institución prestamista. La

³⁷ Luciano Indira y Rodríguez Carlos A., “El mercado del crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana”, boletín web

³⁸ Perrotini H. Ignacio, “La economía de la Información Asimétrica: Microfundamentos de competencia imperfecta”, 2002, p 65, informe web, “el modelo de información asimétrica constituye una ruptura radical con la teoría neoclásica de los precios al postular microfundamentos de competencia imperfecta”.

información asimétrica tiene consecuencias microeconómicas: los contratos en ese mercado toman forma de contratos de deuda; la existencia de un equilibrio con racionamiento de crédito; la intermediación financiera e ineficiencias que justifiquen la intervención del gobierno en el mercado.

Las imperfecciones de los mercados de crédito son importantes desde el punto de vista de la visión tradicional, por su rol en la determinación de la demanda agregada y en los mecanismos de transmisión monetaria. Las imperfecciones financieras pueden aumentar los efectos de disturbios e introducir nuevos mecanismos de propagación en la economía; lo que afecta la manera en que las acciones de política son transmitidas al mercado de bienes³⁹.

1.5.1.12. Amplitud y apertura de las IMFs

Las oportunidades de acceso al crédito en las IMFs se diferencian del sistema financiero tradicional porque brindan mayor flexibilidad en cuanto a los requisitos a presentar.

La garantía de tipo hipotecario es por lo general la que mas prefieren las instituciones bancarias, una estrategia de estas entidades orientada a reducir el riesgo crediticio al mínimo.

Por los elevados montos de cartera que estas instituciones financian la garantía hipotecaria, representa el modo más rápido y real de asegurar la recuperación de recursos. En contraparte las instituciones microfinancieras otorgan créditos de montos bajos, lo cual les permite tener mayor amplitud y variabilidad de formas, para asegurar la recuperación, del financiamiento otorgado, sin incurrir en grandes costos. Los tipos de garantía más usuales para las IMFs son:

³⁹ Luciano Indira y Rodríguez Carlos A., "El mercado del crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana", boletín web

- a) Garantía Hipotecaria, o Garantías Reales con registro
- b) Garantía Personal, La Simple firma de una persona natural, que cumple condiciones y requisitos establecidos de acuerdo a cada Institución.
- c) Otras Garantías, La simple presentación de activos muebles, maquinaria equipo, mercadería y documentación de propiedad de algún bien para su custodia asumida la institución acreedora, esta garantía también popularmente es conocida como la Garantía Prendaria.
- d) Garantía Solidaria, Este tipo de garantía se caracteriza porque el préstamo va dirigido a un grupo, el cual, mancomunada y solidariamente garantiza entre todos sus miembros el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales del grupo (en IMF's reguladas ya no se utiliza).

En cuanto a los montos de crédito demandados estos varían de acuerdo al tipo de Garantía y de acuerdo a las Políticas Comerciales de cada Institución⁴⁰.

1.5.1.13. Teoría Cualitativa de la Moneda

La teoría cualitativa de la moneda sostiene que el valor del dinero depende, en una economía monetaria, esencialmente de en que fue empleado ese dinero, al insertarse en la economía, antes que la relativa existencia cuantitativa del mismo respecto del cúmulo de bienes y servicios que aquel dinero (o moneda) genera considerando que también es una unidad de intermediación cambiaria.

⁴⁰ Luciano Indira y Rodríguez Carlos A., "El mercado del crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana", boletín web

En otras palabras, y para explicitar desde el comienzo, el frontal disenso de esta propuesta teórica, con la "teoría cuantitativa del valor de la moneda", el presente análisis propone que lo primordial no es la abundancia o escasez de moneda, considerada en abstracto, sino el destino cualitativo que tuvo la inserción monetario que en determinado momento fluye a través de la economía de cualquier país.

Tal como sugiere el término "cualitativo", y su significado en relación con el dinero que se lanza a la circulación (que hubiera sido emitido con anterioridad), es importante la cualidad o aptitud de este para ocasionar determinados efectos en la corriente circulatoria económica de un país y, particularmente, en la producción de bienes y servicios.

En referencia a un descenso frontal con la teoría cuantitativa, no significa que exista una contradicción o desconocimiento sobre la importancia relativa que la cantidad de moneda puede tener, en un momento determinado en la economía de cualquier país, en proporción con la masa de bienes y servicios en tanto estos bienes tengan carácter económico o productivo para los efectos de la determinación del nivel general de los precios.

“Lo que queremos significar es que, más que dicha cantidad, considerada en abstracto, lo importante para la formación de los precios resulta el destino que oportunamente tuvo cada inserción monetaria”⁴¹.

1.5.1.14. La Mora y Los Riesgos que implica la Inversión

Es importante distinguir dos tipos de riesgo que afectan al volumen de la inversión. El primer riesgo es el del empresario o prestatario, y surge de las dudas que él tiene respecto a la posibilidad de obtener de manera efectiva los rendimientos probables que espera. Donde existe un sistema de

⁴¹ Beveraggi Allende Walter, “La Teoría Cualitativa de la Moneda”, boletín web

préstamos (Sistema Financiero), la concesión de créditos con un margen de garantía real o personal, genera un segundo tipo de riesgo al que podemos llamar el riesgo del prestamista. Este puede deberse al carácter moral o de otro índole, tal vez lícito, que provoca el incumplimiento voluntario de la obligación; o a la posible insuficiencia del margen de seguridad de la inversión, es decir, incumplimiento involuntario a por la equivocación en las expectativas sobre el destino tenga el financiamiento. Podría añadirse una tercera causa de riesgos, como es el posible cambio adverso en el valor del patrón monetario, que hace que el préstamo en dinero sea menos seguro, en la medida de su depreciación⁴² (bolivianización).

1.5.1.15. El Interés y La eficiencia marginal del capital

La relación entre el rendimiento probable de un bien de capital y su precio de oferta o de reposición, es decir, la relación entre el rendimiento probable de una unidad más de esa clase de capital y el costo de producirla, da la eficiencia marginal del capital. Más exactamente, se define a la eficiencia marginal del capital como si fuera igual a la tasa de descuento que lograría igualar el valor presente de la serie de anualidades dada por los rendimientos esperados del bien de capital, en todo tiempo que dure, a su precio de oferta.

Depende de la tasa de rendimiento que se espera obtener del dinero si se invirtiera en un bien recién producido; no del resultado histórico de lo que una inversión ha rendido sobre su costo original si se observa retrospectivamente sus resultados después que ha terminado el periodo de sus servicios.

Así, pues para cada clase de capital podemos trazar una curva que muestre la proporción en que habrán de aumentar las inversiones de la misma

⁴² Keynes John Maynard, "Teoría General De La Ocupación, El Interés y El Dinero", Ed. 2001, p 129 , Fondo de Cultura Económica de Argentina

durante el periodo, para que su eficiencia marginal baje a una determinada cifra. Podemos después sumar estas curvas de todas las clases diferentes de capital, de manera que obtengamos otra que ligue la tasa de inversión global con la correspondiente eficiencia marginal del capital en general que aquella tasa de inversión establecerá. Denominaremos a esto la curva de la demanda de inversión, o inversamente, la curva de la eficacia marginal del capital.

Ahora bien, resulta evidente que la tasa real de inversión corriente será empujada hasta el punto en que ya no haya clase alguna de capital cuya eficiencia marginal exceda de la tasa corriente de interés. En otras palabras, la tasa de inversión sería empujada hasta aquel punto de la curva de demanda de inversión en que la eficiencia marginal del capital en general sea igual a la tasa de interés de mercado.

Se deduce que el incentivo para invertir depende en parte de la curva de demanda de inversión y en parte de la tasa de interés⁴³.

1.5.2. Marco Conceptual

1.5.2.1. Las Microfinanzas

Las Microfinanzas son aquellas actividades de naturaleza financiera que tiene como principal característica en la actualidad la atención a sectores de escasos recursos y a personas, que por el tipo de actividades y movimientos económicos, no pudieron optar por servicios que ofrece la Banca Comercial Tradicional.

⁴³ Keynes John Maynard, "Teoría General De La Ocupación, El Interés y El Dinero", Ed. 2001, p 123 - 124 , Fondo de Cultura Económica de Argentina

1.5.2.2. La Microempresa

La Microempresa es una Unidad Económica (urbana o rural) que desarrolla Actividades que están dentro el Rubro Económico de la Producción, Comercio o Servicios. Su característica de administración y funcionamiento es generalmente familiar (eventualmente incorpora mano de obra contratada,) en ella no existe una clara división de las funciones entre propietario y trabajadores. Presenta escaso nivel de acumulación y dotación de capital pequeña⁴⁴. En este tipo de unidades económicas el nivel de patrimonio y nivel de ventas deben estar acorde con su tamaño (Micro). Los Microempresarios en su gran proporción pertenecen al Sector Informal de la Economía.

1.5.2.3. El crédito

Es un activo de riesgo, cualquiera sea su modalidad de instrumentación mediante el cual una entidad de intermediación financiera, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes y/o garantizar frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por sus clientes; asumiendo siempre el riesgo de su recuperación⁴⁵.

1.5.2.4. El Microcrédito

Son créditos otorgadas por entidades vinculadas al sector Microempresarial y/o pequeñas unidades económicas, con la aplicación de tecnologías diseñadas para este tipo de clientes, cuya fuente de repago son los ingresos provenientes del giro de la misma actividad⁴⁶. Actualmente existe un indicador establecido por la Autoridad de Supervisión del Sistema

⁴⁴ Concepto construido a partir de texto extraído de la página www.finrural.org.bo

⁴⁵ Ley 393, Ley de Servicios Financieros, p 180

⁴⁶ Ley 393, Ley de Servicios Financieros, p 182

Financiero (ASFI), que norma la calificación del tamaño de actividad y por ende el alcance del Microcrédito.

1.5.2.5. Fondo Financiero Privado

Entidad de Intermediación Financiera Regulada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, estas pueden puede realizar operaciones de captaciones (depósitos) y colocaciones (prestamos) aunque con menores facultades y tipos de modalidades de operaciones financieras que un Banco, sus servicios son orientados a micro y pequeños empresarios y su abreviatura es F. F. P.

1.5.2.6. Crecimiento de Cartera

Es el incremento del monto total desembolsado o colocado, de una Entidad de Intermediación Financiera, en un determinado periodo, descontando las recuperaciones de capital (pagos o devoluciones) surgidas en el periodo analizado.

1.5.2.7. Crecimiento de clientes

Es el incremento del número total de personas que iniciaron una relación comercial contractual con la Entidad de Intermediación Financiera en un determinado periodo, excluyendo aquellos que terminaron vínculos contractuales con la entidad en el periodo de análisis. Para el presente estudio se considerará solo clientes que obtuvieron préstamos.

1.5.2.8. Cartera Vigente

Es la proporción de créditos colocados cuyos pagos no exceden de los 30 días de retraso desde la fecha pactada en su Contrato y respectivo Plan de Pagos.

1.5.2.9. Cartera Vencida

Es la proporción de créditos colocados cuyos pagos exceden de los 30 días de retraso desde la fecha pactada en su Contrato y respectivo Plan de Pagos, para este caso de estudio este rango es menor a los 90 días de morosidad.

1.2. METODOLOGIA

La metodología que nos permitirá realizar un análisis apropiado, y así alcanzar los objetivos planteados, se apoyará en el enfoque cuantitativo mediante la recopilación de datos e indicadores presentados por la Institución que es objeto del tema de estudio, así mismo recurriremos a los métodos inductivo y descriptivo.

El Método Inductivo, porque a partir de los resultados obtenidos en el análisis se pretende generar conclusiones a nivel general para que este sea un documento de referencia para cualquier consulta sobre el caso de estudio.

El Método descriptivo, porque se realizara la descripción de los datos e indicadores reportados por la Institución en los periodos de análisis.

CAPÍTULO II

SECCION DIAGNOSTICA

2.1. EL FONDO FINANCIERO PRIVADO FASSIL S. A.

2.1.1. Antecedentes de la Empresa

El Fondo Financiero Privado Fassil S.A. inicia sus actividades el 12 de agosto de 1996, como instrumento de desarrollo y mecanismo de fomento a los sectores económicos en el proceso de intermediación financiera, así como en la prestación de servicios, y en operaciones de captación y colocación de recursos, principalmente a pequeños y micro prestatarios. Así la organización se constituye en uno de los primeros Fondos Financieros Privados en cuanto al mercado microfinanciero se refiere.

A finales de la gestión 2006, la Entidad recibió un importante aporte de capital de la sociedad de inversiones Santa Cruz Financial Group S.A., uno de los accionistas, que vino acompañado no sólo del correspondiente crecimiento patrimonial, si no también de la aplicación de un modelo de gestión integral del negocio que se tradujo en un importante crecimiento en volúmenes de negocio, inversión en tecnología, expansión de red de oficinas y Cajeros Automáticos, desarrollo de productos y servicios; y consecuentemente, la oferta de más y mejores beneficios para sus clientes y usuarios, manteniendo el enfoque hacia las microfinanzas.

Puesto que la característica de una entidad Microfinanciera es la de masificación de la colocación concediendo créditos de montos relativamente bajos en la mayor cantidad de clientes posibles. Es así que a finales del año 2010, el Fondo Financiero Privado Fassil S.A., decide iniciar

operaciones en la ciudad de El Alto un mercado bastante atractivo para el segmento microfinanciero por ser una ciudad en constante crecimiento poblacional y económico. Inicialmente se crean oficinas (Unidades de Negocio) de atención al cliente, donde se realizaba la atención en cuanto a créditos (colocaciones) y ahorros (captaciones) ya a principios del año 2011 se identifica un problema, que era inminente por causa de la reducida capacidad instalada de la entidad en esta urbe este problema desemboca en la falta de cobertura ante la demanda que crecía día tras día, por lo novedoso de la marca y de las características de nuestros productos activos principalmente.

En este capítulo revisaremos el comportamiento de las distintas variables propuestas, en el periodo delimitado, para poder realizar una descripción del problema y del efecto de las soluciones planteadas de manera aproximada a la realidad.

2.1.2. Misión

“Somos una entidad de Microfinanzas comprometida con el desarrollo de actividades emprendedoras y productivas de los bolivianos, que otorga acceso a servicios financieros integrales, con la finalidad de mejorar su calidad de vida”. Ampliando un poco, esto quiere decir que, Fassil es una Institución que se orienta a la atención de microempresarios para ofrecer servicios de financiamiento y ahorro con la finalidad de que este sector (principalmente informal) pueda ir mejorando su nivel de ingresos y por ende su nivel de vida.

2.1.3. Visión

”Ser una entidad de Microfinanzas en constante búsqueda de la excelencia, reconocida por su compromiso con la Sociedad, Clientes y Equipo Humano”. De manera aclarativa, esta frase quiere decir que, Fassil busca

ser reconocida por las personas que utilizan sus servicios con la mejora constante en la calidad de los servicios que ofrece.

En referencia a la Misión y Visión de Fassil F. F. P., comentar que en el presente capítulo se intenta demostrar si las variables financieras extraídas de la misma Institución se guían o enmarcan dentro estos principios.

2.1.4. Valores

Los valores que rigen el comportamiento de las actividades de la Organización y de sus funcionarios son:

- Honestidad, Regidos por la honradez, lealtad y transparencia, generamos confianza y seguridad.
- Responsabilidad, Cumplimos nuestros deberes y objetivos con excelencia, asumiendo las consecuencias de nuestras acciones.
- Dinamismo, Siempre atentos y listos para afrontar retos e innovar.
- Servicio, Vocación de colaboración con interés genuino en las personas.
- Compromiso, Pasión por lo que hacemos, unidos por un mismo objetivo,

2.1.5. Accionistas

Santa Cruz Financial Group S.A.

Nacional Vida Seguros de Personas S.A.

Latina Seguros Patrimoniales S.A.

Juan Ricardo Mertens Olmos

2.2. MARCO LEGAL

2.2.1. LEY Nº 1670: LEY DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

La Entidad FASSIL F. F. P., se enmarca dentro de esta ley porque reconoce la Función e importancia del Banco Central de Bolivia (BCB), dentro el Sistema Financiero de acuerdo a lo estipulado en la presente norma legal, que en su contenido manifiestan lo siguiente:

TITULO I > CAPITULO UNICO

NATURALEZA, OBJETO Y FUNCION GENERAL

Artículo 1º El Banco Central de Bolivia (El BCB) es una institución del Estado, de derecho público, de carácter autárquico, de duración indefinida, con personalidad jurídica y patrimonio propios y con domicilio legal en la ciudad de La Paz. Es la única autoridad monetaria y cambiaria del país y por ello órgano rector del sistema de intermediación financiera nacional, con competencia administrativa, técnica y financiera y facultades normativas especializadas de aplicación general, en la forma y, con los alcances establecidos en la presente Ley.

Artículo 3º El BCB en el marco de la presente Ley, formulará las políticas de aplicación general en materia monetaria, cambiaria y de intermediación financiera, que comprenden la crediticia y bancaria, para el cumplimiento de su objeto.

TITULO II > CAPITULO I

FUNCIONES COMO AUTORIDAD MONETARIA

Artículo 7º El BCB podrá establecer encajes legales de obligatorio cumplimiento por los Bancos y entidades de intermediación financiera. Su composición, cuantía, forma de cálculo, características y remuneración,

serán establecidas por el Directorio del Banco, por mayoría absoluta de votos.

El control y la supervisión del encaje legal corresponderá a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Artículo 10º El BCB ejercerá en forma exclusiva e indelegable la función de emitir la unidad monetaria de Bolivia, que es el "Boliviano", en forma de billetes y monedas metálicas.

Artículo 13º El BCB, los bancos y toda institución de intermediación financiera, están obligados a canjear billetes deteriorados o mutilados, siempre que éstos conserven claramente sus dos firmas y un número de serie.

CAPITULO III

FUNCIONES EN MATERIA CAMBIARIA

Artículo 19º. El BCB establecerá el régimen cambiario y ejecutará la política cambiaria, normando la conversión del boliviano en relación a las monedas de otros países y los procedimientos para determinar los tipos de cambio de la moneda nacional. Estos últimos deberán publicarse diariamente.

CAPITULO VI

FUNCIONES EN RELACION CON EL SISTEMA FINANCIERO

Artículo 30º. Quedan sometidas a la competencia normativa del BCB, establecida en este Capítulo, todas las entidades del sistema de intermediación financiera y servicios financieros, cuyo funcionamiento esté autorizado por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Artículo 31º. El BCB dictará normas de aplicación general, mediante Resoluciones de su Directorio, en relación a:

a) La captación y colocación de recursos y otros servicios financieros.

b) La apertura de entidades del sistema de intermediación financiera, sus sucursales, agencias, filiales y representaciones, teniendo en cuenta las calificaciones personales de los gestores, principales accionistas, directores y ejecutivos, en cuanto a su experiencia e idoneidad.

c) La fusión, transformación y liquidación de entidades de intermediación financiera.

d) A partir de los montos establecidos por ley, vigentes hasta la fecha de promulgación de la presente ley, el BCB podrá elevar pero no disminuir, los montos de capital mínimo de cumplimiento general y establecer las otras características de los capitales mínimos necesarios para la creación y funcionamiento de entidades del sistema de intermediación financiera. El nuevo capital mínimo necesario para la creación y funcionamiento de los bancos no podrá ser superior al promedio del patrimonio neto de todas estas entidades, al momento de su determinación.

e) La creación y funcionamiento de tipos de entidades del sistema de intermediación financiera no previstos por Ley.

f) La creación y funcionamiento de las empresas emisoras u operadoras de tarjetas de crédito.

g) La transferencia de recursos para la constitución de entidades de intermediación financiera y la apertura y funcionamiento en el exterior del país de sucursales, agencias, filiales y oficinas de representación. En todos los casos las operaciones se consolidarán en los estados financieros de la matriz.

2.2.2. LEY Nº 393: LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS

La Entidad FASSIL F. F. P., se enmarca dentro de esta ley porque establece los lineamientos y base legal que rigen sus operaciones y actividades dentro el Sistema Financiero Nacional debiendo cumplir con todo lo estipulado en la presente norma legal, que en su parte más relevante manifiestan lo siguiente:

TITULO I > CAPITULO I

OBJETO, AMBITO DE APLICACIÓN Y FUNCION SOCIAL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Artículo 1º (OBJETO). La presente Ley tiene por objeto regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadores de servicios financieros, la protección del consumidor financiero, y la participación del Estado como rector del Sistema Financiero, velando por la universalidad de los servicios financieros y orientando su funcionamiento en apoyo de las políticas de desarrollo económico y social del país.

Artículo 2º (AMBITO DE APLICACION). Se encuentran bajo el ámbito de aplicación de la presente Ley, las actividades financieras, la prestación de servicios financieros y las entidades financieras que realizan estas actividades.

Artículo 4º (FUNCION SOCIAL DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS)

- I. Los servicios financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población.

- II. El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta ley, deben velar porque los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:
 - a) Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
 - b) Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.
 - c) Proporcionar servicios financieros con atención de calidad y calidez
 - d) Optimizar tiempos y costos en la entrega de servicios financieros.
 - e) Informar a los consumidores financieros acerca de la manera de utilizar con eficiencia y seguridad los servicios financieros.

Artículo 5º (APLICACIÓN PREFERENTE Y ALCANCE DE LA LEY)

- I. Las disposiciones contenidas en la presente Ley son de aplicación preferente frente a cualquier otra disposición legal en todo lo que dispone en sus distintos títulos.
- II. Las disposiciones de esta Ley constituyen el marco legal permitido para las actividades de las entidades financieras, no pudiendo efectuar estas otras actividades no señaladas en esta Ley.

CAPITULO II

ROL DEL ESTADO PLURINACIONAL EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA

Artículo 7º (RECTOR DEL SISTEMA FINANCIERO). El Estado en ejercicio de sus competencias privativas sobre el sistema financiero, atribuidas por la Constitución Política del Estado, es el rector del sistema financiero que, a través de instancias del Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado, definirá y ejecutara políticas financieras destinadas a orientar y promover el funcionamiento del sistema financiero en apoyo principalmente, a las

actividades productivas del país y al crecimiento de la economía nacional con equidad social; fomentara el ahorro y su adecuada canalización hacia la inversión productiva; promoverá la inclusión financiera y preservara la estabilidad del sistema financiero. El Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado, a través del Consejo de Estabilidad Financiera a la cabeza del Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, es el rector del sistema financiero y asume la responsabilidad de definir los objetivos de la política financiera en el marco de los principios y valores establecidos en la Constitución Política del Estado.

Artículo 8º (REGULACION Y SUPERVISION POR PARTE DEL ESTADO)

- I. Es competencia privativa indelegable de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI ejecutar la regulación y supervisión financiera, con la finalidad de velar por el sano funcionamiento y desarrollo de las entidades financieras y preservar la estabilidad del sistema financiero, bajo los postulados de la política financiera, establecidos en la Constitución Política del Estado.
- II. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, es la institución encargada de ejercer las funciones de regulación, supervisión y control de las entidades financieras, con base en las disposiciones de la presente Ley.
- III. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, emitirá reglamentación específica y supervisara su cumplimiento en el marco de la normativa emitida por el Banco Central de Bolivia - BCB, en el ámbito del sistema de pagos.

CAPITULO V

CONTROL DE TASA DE INTERES, COMISIONES, OTROS COBROS Y ASIGANCIONES MINIMAS DE CARTERA

SECCION I

TASAS DE INTERES, COMISIONES Y OTROS COBROS

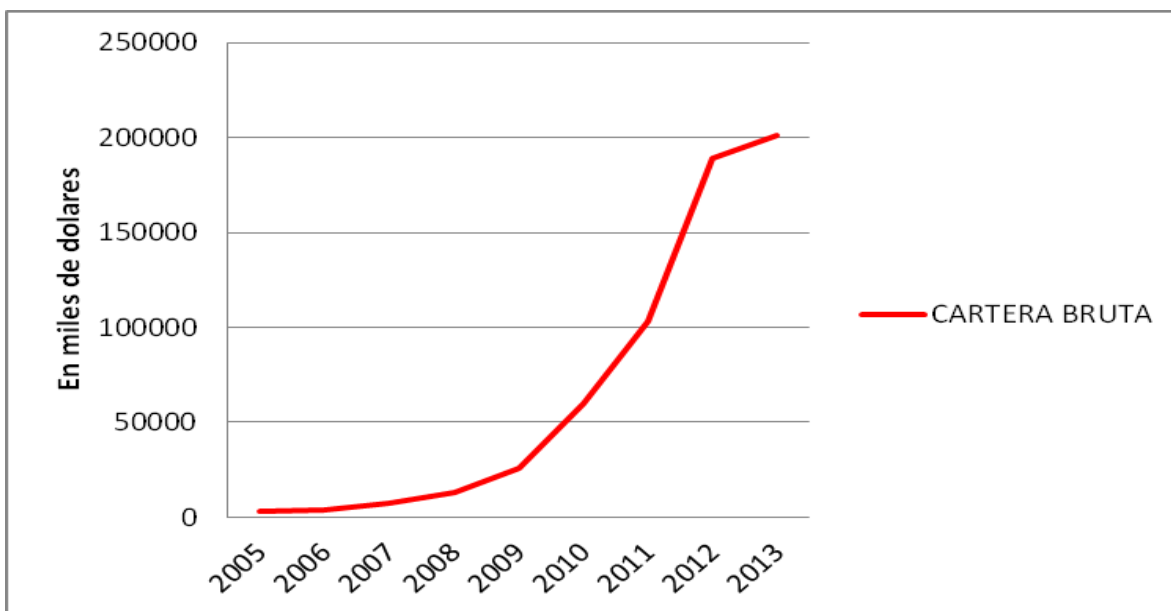
Artículo 59º

- I. Las tasas de interés activas serán reguladas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo, estableciendo para los financiamientos destinados al sector productivo y vivienda de interés social límites máximos dentro de los cuales las entidades financieras podrán pactar con sus clientes en el marco de lo establecido en la presente Ley.
- II. Para el caso de operaciones crediticias pactadas con tasa variable, la tasa de interés cobrada al cliente no podrá superar las tasas establecidas en el Decreto Supremo señalado en el presente Artículo.
- III. El régimen de tasas de interés del mismo modo podrá establecer tasas de interés mínimas para operaciones de depósitos. Las características y condiciones de estos depósitos serán establecidas en Decreto Supremo.

2.3. DESEMPEÑO DE LAS VARIABLES EN LA EMPRESA

Microcrédito, En la tendencia del grafico 1 podemos ver que la Cartera Bruta correspondiente a los datos consolidados a nivel nacional en cuanto a microcrédito muestra un crecimiento bastante importante entre el 2010 y 2012 años en se efectúa la apertura de varias agencias en la ciudad de El Alto, este crecimiento se ve disminuido en el año 2013.

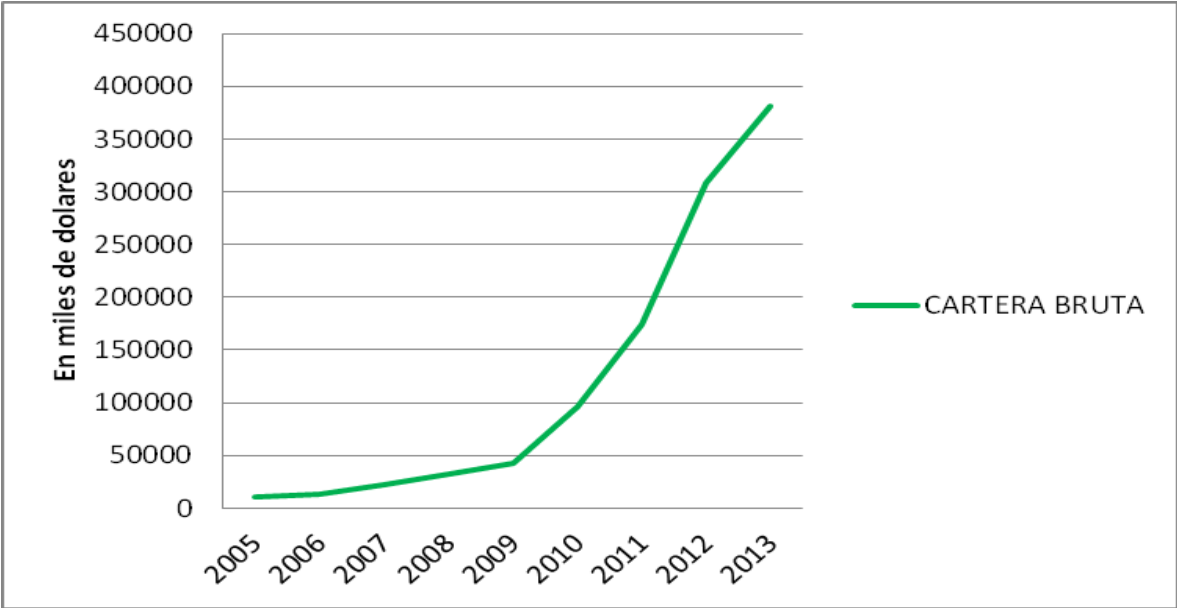
Gráfico 1: Cartera Bruta de Microcrédito



Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia

Cartera Bruta, Si analizamos el gráfico 2 la tendencia de la Cartera Bruta Total a nivel nacional, el comportamiento es bastante interesante ya que existe una tendencia de crecimiento muy pronunciada a partir del 2009 y hasta el 2013, esto se debe que las agencias nuevas no podían producir cartera negativa por lo menos durante el primer año de su funcionamiento.

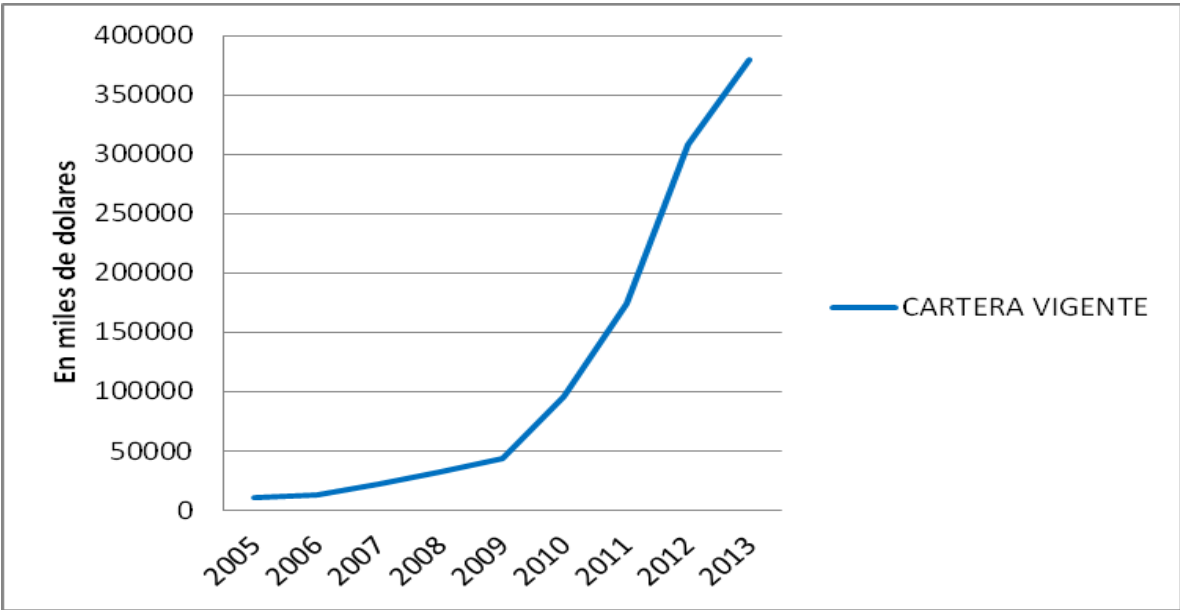
Gráfico 2: Cartera Bruta Total Nacional



**Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia**

Cartera Vigente, Revisando la tendencia del grafico 3, que hace referencia a la Cartera Vigente Total a nivel nacional, muestra un comportamiento similar al grafico anterior, y la causa puede explicarse de la misma forma. Pero revisados los datos mensuales del año 2013 existe una caída de esta variable entre agosto y octubre de ese año.

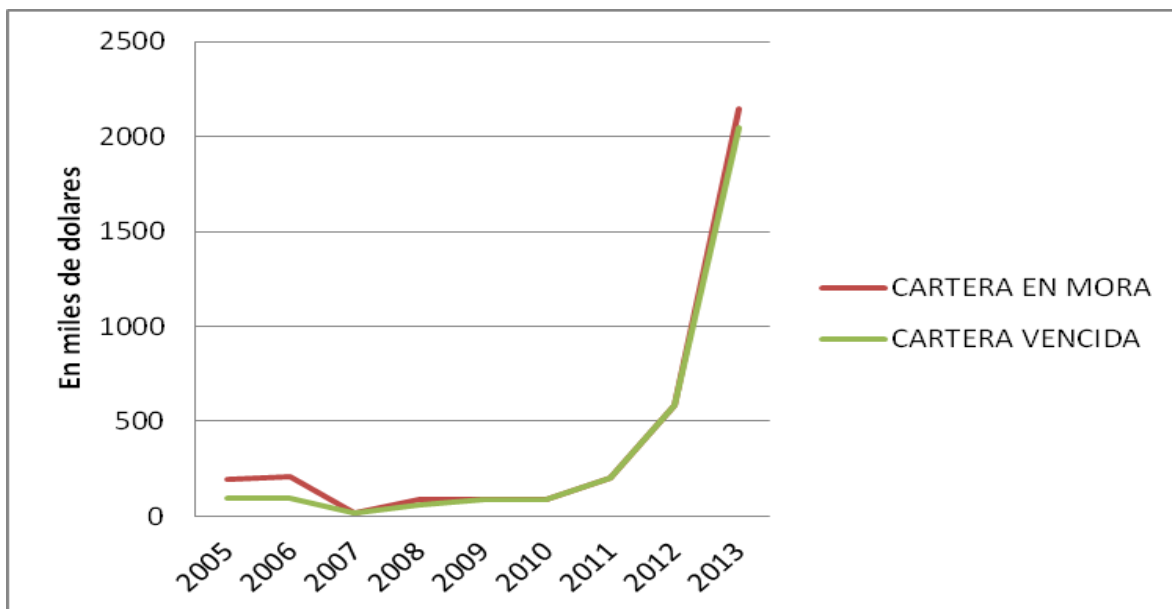
Gráfico 3: Cartera Vigente a nivel nacional



**Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia**

Cartera en Mora, Revisando la tendencia del grafico 4 podemos observar que la Cartera Vencida y en Mora también muestra una tendencia creciente especialmente desde el año 2011, pero claro esto es en menor nivel.

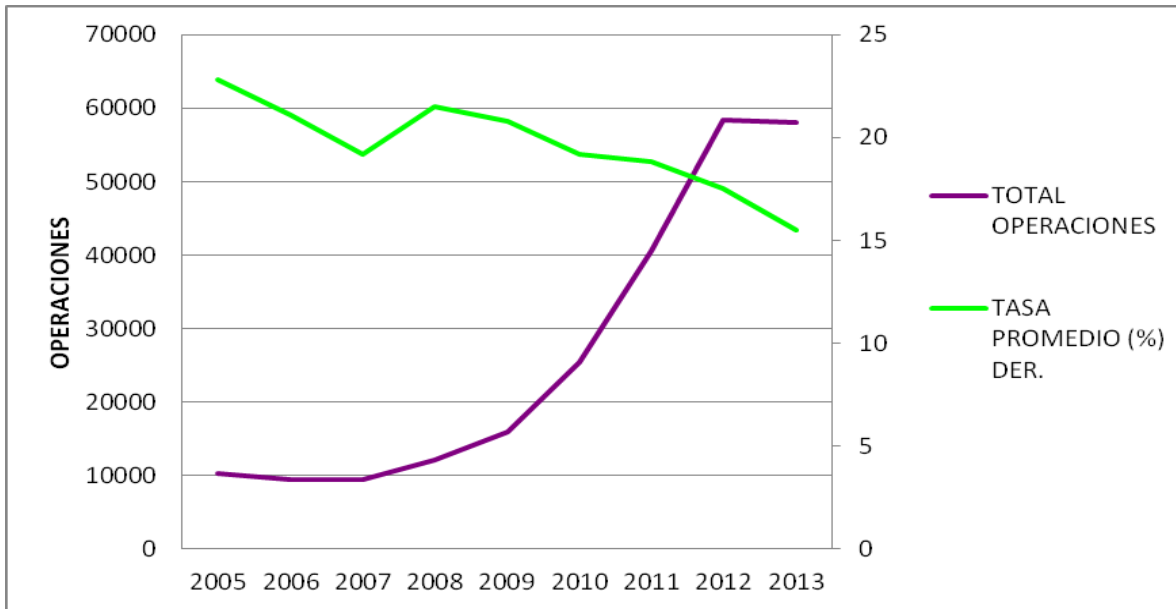
Gráfico 4: Cartera Vencida y en Mora (Nacional)



**Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia**

Número de operaciones y Tasa Promedio, En el grafico 5 podemos ver un crecimiento sostenido del número de colocaciones entre 2010 y 2012, año de contratación y capacitación intensiva de personal en El Alto, esto se estanca hacia el 2013, esto porque muchos funcionarios empiezan a dejar la Institución, porque ya no resultaba atractivo la nueva posición de la Empresa ante lo que se venía, en cuanto a la tasa promedio de colocaciones (activa), disminuye porque la empresa se orienta hacia el mercado Pyme de créditos.

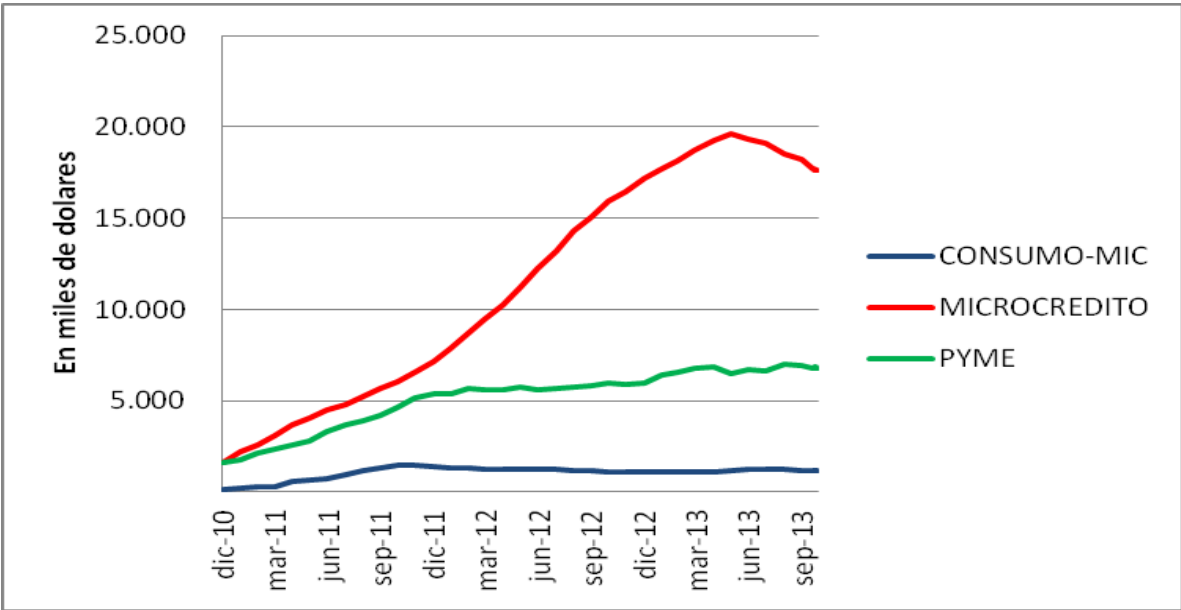
Gráfico 5: Número de Operaciones y Tasa Promedio



**Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia**

Indicadores El Alto Los indicadores de cartera por tipo en El Alto muestran tendencias distintas el Microcrédito siempre fue el más importante, pero en el último periodo se observa una caída de este tipo de cartera y un incremento leve en la cartera Pyme.

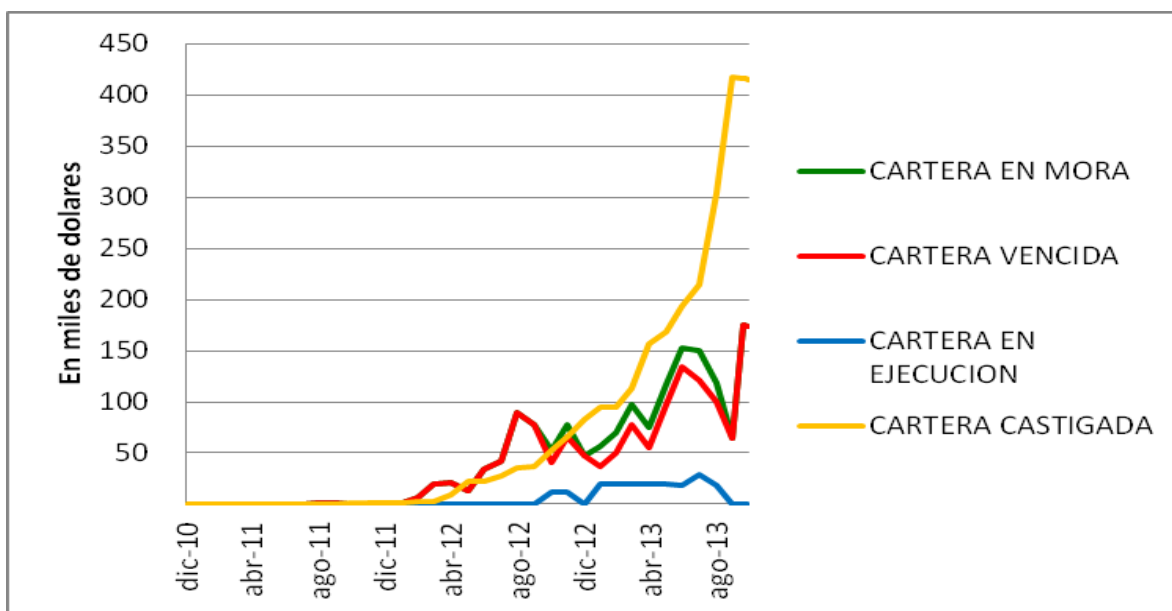
Gráfico 6: Indicadores de Cartera en El Alto por tipo



**Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia**

Cartera en Mora El Alto Analizando el grafico 7 podemos advertir que de toda la Cartera en Mora la Cartera Castigada es la que creció de forma muy pronunciada esto debido a que presumiblemente los controles de riesgo no fueron efectivos porque cada instancia de control requiere más tiempo en labores administrativas que en labores de campo.

Gráfico 7: Cartera en Mora, Vencida, Ejecución y Castigada



Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia

2.3.1. Análisis de variables en relación al problema planteado

Las variables, reflejadas en las graficas anteriores, nos muestran que si bien hubo un despegue a partir de la gestión 2011, año de expansión de Fassil en la ciudad de El Alto, también nos muestra que a partir de los primeros meses del año 2013 este crecimiento en la Cartera Bruta y Vigente empieza a mostrar un descenso, que principalmente se debe a que la Organización no puede mantener ni mejorar las propuestas y Políticas Internas para mantener y ampliar el número de sus clientes ante una diversa y agresiva competencia. (Ver anexo 1).

CAPITULO III

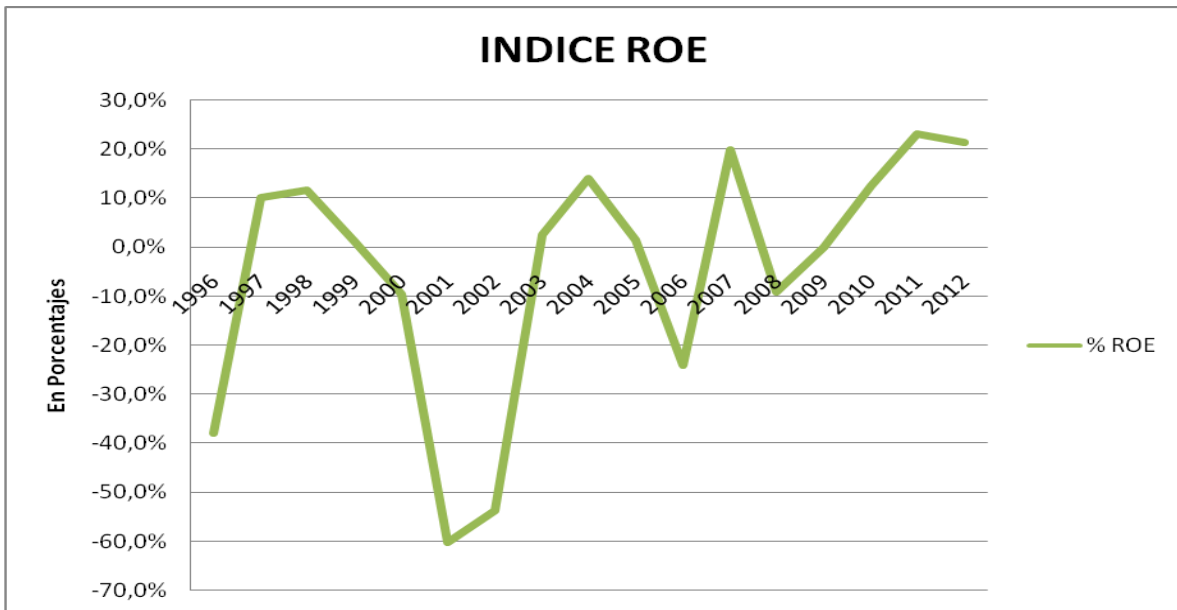
SECCION PROPOSITIVA Y EVALUACION DE RESULTADOS

3.1. DESCRIPCION Y EXPLICACION DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS, A LAS SOLUCIONES PLANTEADAS Y APLICADAS

3.1.1. Índice de Rentabilidad ROE

El indicador muestra claramente que a partir del periodo 2010 año en el cual se decide ampliar la presencia nacional de FASSIL F. F. P., con apertura de numerosas agencias en la ciudad de El Alto particularmente, a partir de este punto la tendencia de este indicador mantiene un nivel superior al 20%. La primera vez desde su creación que alcanza este nivel.

Gráfico 8: Índice de Rentabilidad ROE

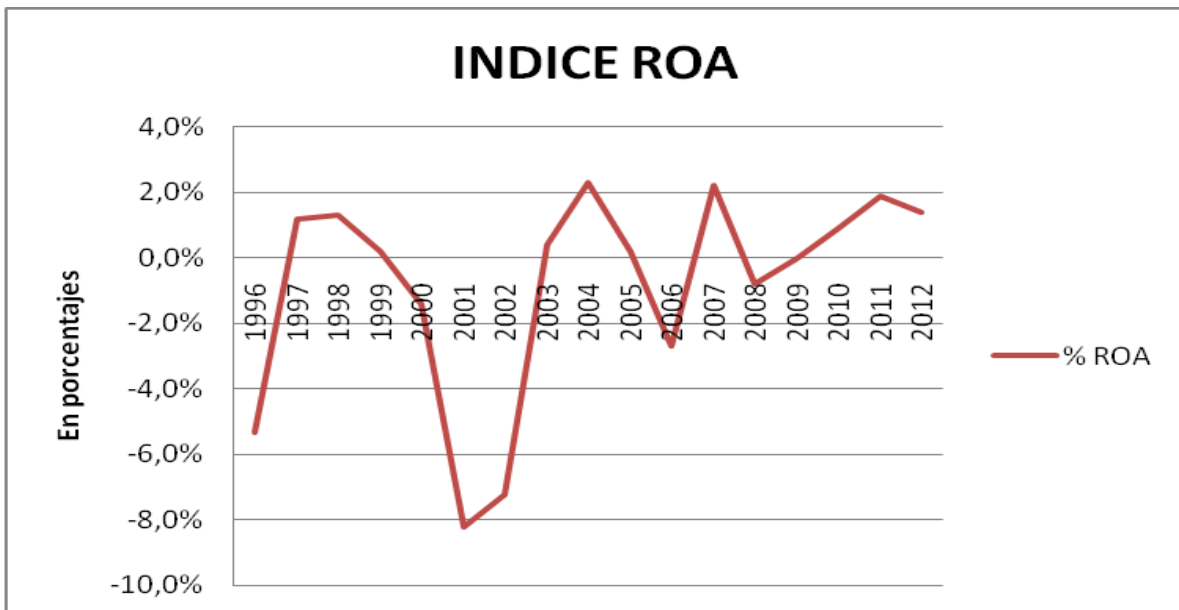


Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia

3.1.2. Índice de Rentabilidad ROA

El índice de Rentabilidad ROA tiene un comportamiento con bastante variación pasando de periodos positivos no muy sostenidos. A partir del 2008 hasta el 2012 se puede advertir que es el periodo más estable en el comportamiento de este indicador y a partir del 2010 periodo de expansión en la ciudad de El Alto, el indicador no muestra caídas significativas como en periodos anteriores.

Gráfico 9: Índice de Rentabilidad ROA



Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A.
Elaboración Propia

3.1.3. Explicación de las Soluciones Planteadas y Aplicadas

El Fondo Financiero Privado Fassil S.A. es una Entidad con experiencia en el mercado pero trabajando en el Oriente y Valle boliviano, al ingresar a la arena microfinanciera de la ciudad de El Alto era una Institución con propuesta de Crecimiento Integral sumamente atractiva. Esta organización tenía la firme intención de disputar los primeros lugares de cobertura y crecimiento con Instituciones Financieras que tenían bastante historia y por

ende una reconocida fama en esta parte del país, en lo que hace al ámbito de las microfinanzas.

Es así que se advierte que la forma de operar en Unidades de Negocio (pequeñas oficinas y una caja) no era suficiente ante la creciente demanda de la población por los servicios que ofrecíamos, por esta razón, antes de llegar a medio año (2011), juntamente con los propulsores de la iniciativa de imponer una nueva Marca en esta ciudad (ejecutivos representantes de la regional El Alto), es que decidimos que era hora de expandir la Institución, con la masiva apertura de Agencias y contratación intensiva de personal, con capacitación inductiva en campo, puesto que los funcionarios contratados tenían ya experiencia en el rubro.

El problema en su momento fue que no se alcanzó a cubrir el mercado de forma eficiente y para solucionar este problema se propuso expandir Fassil F. F. P. ofreciendo incrementando el número y magnitud de los puntos de atención, brindando productos de calidad, que sean adecuados al contexto social y comercial, para así apropiarse de una proporción considerable del mercado que tenían las Entidades Microfinancieras tradicionales, esta iniciativa funcionaba bien hasta llegar a la gestión 2013; A partir de esta gestión Fassil cambia su orientación, debido a la dificultad de soportar el peso que significaba el hacer frente a Instituciones Tradicionales de este mercado, y además la inminente puesta en marcha de una nueva normativa regulatoria se adoptaron medidas internas para preparar el camino para que así el cambio y las nuevas disposiciones no afecten de forma radical la situación y estructura actual de la empresa.

Por lo cual es también importante generar algunas propuestas para recuperar terreno y promover un nuevo impulso en el crecimiento de la cartera de créditos de la Institución.

3.2. PRINCIPALES INDICADORES DE LA INSTITUCIÓN

Una vez revisados los comportamientos de los indicadores de rentabilidad respecto de los fondos propios (ROE) y respecto del total de activos (ROA), se puede afirmar que la decisión de impulsar una expansión, entendida como mayor presencia, en la ciudad de El Alto fortaleció los volúmenes de negocio en lo que refiere a captaciones (ahorros) pero esencialmente en lo que respecta al tema de colocaciones (créditos), en razón de sustentar esta proposición se debe revisar los datos mostrados en el cuadro 1 en el que claramente el 2010 se advierte una tasa de crecimiento inédita alcanzando el 123% en este indicador sin duda se refleja el aporte por la expansión de la empresa en la ciudad de El Alto.

El mismo comportamiento se advierten cuanto a la cartera de Microcrédito en la Institución como se advierte en el cuadro 2. En ambos cuadros se puede remarcar que sufren considerable disminución en el último periodo (2013). Este efecto también se observa en el total de operaciones en los cuadros 3 (disminución) y 4 (incremento mínimo), referentes a los datos de las regionales Santa Cruz y Cochabamba respectivamente.

Cartera Consolidada anualizada (2005-2013)

Cuadro 1: CARTERA CONSOLIDADA

AÑO	En miles de Dólares					TOTAL OPERACIONES	Porcentajes TASA CRECIM. CARTERA
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA	CARTERA CASTIGADA		
2005	10527	10331	195	95	1448	10286	0%
2006	12937	12728	209	95	1276	9425	23%
2007	22578	22564	14	14	1250	9537	75%
2008	31897	31810	87	63	1179	12141	41%
2009	43193	43102	90	90	1372	15877	35%
2010	96331	96242	89	89	1759	25467	123%
2011	174270	174072	198	198	2285	40617	81%
2012	308530	307942	588	588	4241	58333	77%
2013	381382	379236	2146	2044	6777	58101	24%

Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

Cartera de Microcrédito anualizada (2005-2013)

Cuadro 2: CARTERA MICROREDITO

AÑO	En miles de dólares					Porcentajes	
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA	CARTERA CASTIGADA	TOTAL OPERACIÓN	TASA CRECIM. CARTERA
2005	3285	3196	89	52	1325	5300	0%
2006	3567	3495	73	48	1175	4538	9%
2007	7243	7232	10	10	1095	4188	103%
2008	12797	12753	44	41	1023	5334	77%
2009	25660	25598	62	62	1155	9133	101%
2010	59816	59740	76	76	1515	17022	133%
2011	102893	102715	179	179	2002	27971	72%
2012	189207	188826	381	381	3631	43183	84%
2013	201056	199260	1796	1784	5835	49514	6%

Fuente: Fondo Financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

Cartera de créditos Pyme anualizada (2005-2013)

Cuadro 3: CARTERA PYME

AÑO	En miles de dólares					Porcentajes	
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA	CARTERA CASTIGADA	TOTAL OPERACIONES	TASA CRECIM. CARTERA
2005	3758	3695	63	17	0	357	0%
2006	4392	4338	55	27	0	391	17%
2007	7568	7568	0	0	21	559	72%
2008	7880	7850	30	9	17	611	4%
2009	7339	7329	10	10	35	604	-7%
2010	17995	17995	0	0	37	1254	145%
2011	39448	39444	5	5	53	3054	119%
2012	50305	50241	64	64	279	2666	28%
2013	73807	73615	191	157	471	2709	47%

Fuente: Fondo Financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

Cartera Regionales Santa Cruz y Cochabamba anualizada (2005-2013)

Cuadro 4: CARTERA SANTA CRUZ

AÑO	En miles de dólares				TOTAL OPERACIONES	Porcentajes TASA CRECIM. CARTERA
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA		
2005	8174	8024	148	68	7594	0%
2006	10551	10401	150	73	6849	29%
2007	20811	20801	10	10	7740	97%
2008	30371	30289	83	62	10393	46%
2009	40872	40784	87	87	13871	35%
2010	72906	72820	86	86	20219	78%
2011	104474	104312	162	162	25962	43%
2012	169935	169600	334	334	30870	63%
2013	226623	225439	1184	1157	27331	33%

Fuente: Fondo Financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

Cuadro 5: CARTERA COCHABAMBA

AÑO	En miles de dólares				TOTAL OPERACIONES	Porcentajes TASA CRECIM. CARTERA
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA		
2005	2353	2307	47	27	2692	0%
2006	2386	2327	59	23	2576	1%
2007	1767	1763	4	4	1797	-26%
2008	1526	1521	4	1	1748	-14%
2009	2321	2318	3	3	2006	52%
2010	15825	15823	3	3	4394	582%
2011	38771	38754	17	17	9491	145%
2012	76350	76271	79	79	16494	97%
2013	82698	82338	360	360	16951	8%

Fuente: Fondo Financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

Cartera Consolidada El Alto

Cuadro 6: CARTERA CONSOLIDADA EL ALTO

MES	En miles de dólares					TOTAL OPERACIONES	Porcent.
	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA	CARTERA CASTIGADA		TASA CRECIM. CARTERA
Dic-10	3694,45	3694,45	0,00	0,00	0,00	378,00	0%
Ene-11	4632,61	4632,61	0,00	0,00	0,00	501,00	25%
Feb-11	5560,82	5560,82	0,00	0,00	0,00	599,00	20%
Mar-11	6485,72	6485,72	0,00	0,00	0,00	736,00	17%
Abr-11	7350,76	7350,76	0,00	0,00	0,00	875,00	13%
May-11	8168,65	8168,65	0,00	0,00	0,00	1013,00	11%
Jun-11	9149,10	9149,10	0,00	0,00	0,00	1148,00	12%
Jul-11	10165,24	10165,24	0,00	0,00	0,00	1315,00	11%
Ago-11	11094,81	11093,65	1,16	1,16	0,00	1502,00	9%
Sep-11	12099,21	12098,06	1,16	1,16	0,00	1709,00	9%
Oct-11	13080,97	13080,97	0,00	0,00	1,16	1861,00	8%
Nov-11	14205,56	14205,56	0,00	0,00	1,16	2056,00	9%
Dic-11	15297,45	15295,69	1,76	1,76	1,16	2251,00	8%
Ene-12	16309,78	16308,02	1,76	1,76	1,16	2457,00	7%
Feb-12	17786,38	17779,87	6,52	6,52	2,92	2681,00	9%
Mar-12	18872,21	18852,99	19,22	19,22	2,92	2902,00	6%
Abr-12	19794,61	19773,59	21,02	21,02	9,44	3101,00	5%
May-12	21188,08	21174,68	13,40	13,40	22,14	3320,00	7%
Jun-12	22308,65	22274,87	33,78	33,78	22,14	3525,00	5%
Jul-12	23678,64	23636,41	42,24	42,24	27,23	3777,00	6%
Ago-12	25099,41	25009,73	89,68	89,68	35,39	4035,00	6%
Sep-12	26156,66	26078,81	77,85	77,85	36,16	4212,00	4%
Oct-12	27473,86	27421,73	52,13	40,19	53,22	4421,00	5%
Nov-12	27963,36	27886,20	77,15	65,21	66,02	4539,00	2%
Dic-12	28898,94	28852,15	46,79	46,79	83,34	4726,00	3%
Ene-13	29859,58	29803,24	56,34	36,64	94,77	4829,00	3%
Feb-13	30636,21	30566,30	69,91	50,22	94,16	4896,00	3%
Mar-13	31623,45	31526,65	96,81	77,11	113,60	4983,00	3%
Abr-13	32344,02	32268,70	75,32	55,63	156,72	5117,00	2%
May-13	32240,12	32123,29	116,83	97,14	168,79	5229,00	0%
Jun-13	32170,57	32017,64	152,93	134,58	194,13	5317,00	0%
Jul-13	31944,49	31794,26	150,22	121,48	214,62	5443,00	-1%
Ago-13	31735,87	31617,01	118,86	100,51	304,56	5435,00	-1%
Sep-13	31228,37	31164,34	64,03	64,03	417,85	5410,00	-2%
Oct-13	30339,14	30165,96	173,18	173,18	415,07	5364,00	-3%

Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A. (2013)

Elaboración Propia

3.3. PROPUESTAS PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

De acuerdo a la experiencia adquirida y por los resultados obtenidos podemos plantear las siguientes propuestas para mejorar el posicionamiento de la Entidad:

- No concentrar demasiada colocación de cartera en centros urbanos en los cuales los servicios financieros están saturados por diversas instituciones. Esto reduciría el nivel de morosidad actual.
- Planificar la ampliación de la cobertura a zonas periurbanas y áreas rurales con gran actividad comercial, en razón de que el cambio climático puede favorecer el desarrollo de la Actividad Agrícola, con cartera de menor riesgo.
- El implementar medidas que estén acorde al mercado, es decir, adecuadas a la competencia y a la demanda, que lleguen al tipo de clientes existente en esta región. Esta medida mejoraría el número de operaciones y nivel de cartera de forma progresiva.
- Ampliar la difusión de la marca a través de campañas publicitarias intensivas, recurriendo a los medios de comunicación porque generan mayor influencia en la demanda potencial.
- Se debe implementar paquetes de beneficios a los clientes existentes para fidelizarlos, porque ellos son la mejor referencia de la institución ante su entorno de esto ayudaría a aumentar el nivel de operaciones al captar más clientes nuevos.
- Se debe promover el manejo de cuentas de ahorro para captar los excedentes de los clientes, también a través de productos crediticios con garantía de Depósitos a Plazo Fijo, importante para disminuir costos financieros.

- El minimizar el proceso crediticio permitirá optimizar el tiempo de atención a los clientes, como el de los Gestores de Créditos permitiendo un mejor análisis de cada operación.

CAPITULO IV

SECCION CONCLUSIVA

4.1. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.1. Conclusiones

Con todo lo expuesto en el presente trabajo de Memoria Laboral y dados los objetivos inicialmente planteados podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- La solución planteada de expansión de la Institución en la ciudad de El Alto, para obtener un mayor crecimiento de cartera y por ende mayor cobertura, fue positiva, sin embargo las medidas internas que se tomaron para afrontar un nuevo periodo en el sistema financiero en el cual interviene el Estado, no favorecieron la sostenibilidad de este crecimiento (Ver anexo 3).
- El crecimiento de la cartera de créditos fue superior a las expectativas iniciales entre el periodo comprendido entre diciembre de 2010 y agosto de 2012, pero comenzó a experimentar una baja entre julio de 2012 y octubre de 2013.
- En cuanto al nivel de operaciones si bien se observa un constante crecimiento este constituye casi el 10% solamente una proporción minoritaria del total a nivel nacional, en una ciudad como El Alto un mercado altamente potencial en cuanto a microcréditos, es posible mejorar este indicador.

- Lastimosamente el nivel de morosidad se ha incrementado especialmente la cartera castigada esto puede deberse a que los controles de riesgo y sus respectivos procesos no son adecuados para el tipo de mercado y clientes que se pretende gestionar, además de que las instancias de evaluación de la factibilidad de los créditos, no han podido detectar o verificar la calidad de cartera porque ocupan más tiempo en sus labores administrativas.
- De acuerdo con los datos recopilados el nivel de productividad media por Gestor de Negocios de créditos en la actualidad ha disminuido considerablemente. Esto se debe, según los mismos funcionarios, a que los procesos que se deben seguir para la colocación de un crédito demanda bastante tiempo en cada etapa.

4.1.2. Recomendaciones

Las recomendaciones que surgen una vez finalizado el presente trabajo y por todo lo analizado en los distintos acápitales, son los siguientes:

- Una estrategia que ayudaría bastante a mejorar la posición de la empresa en el mercado es ampliar la presencia en distintas zonas periurbanas cuyo movimiento económico tienen una buena proyección, porque los centros urbanos así como son de alto movimiento económico ya están saturadas y esto genera mayor riesgo pues las personas ya conocen como funciona un crédito y que sus formas de penalizar la mora no son rigurosas.
- Sería bastante positivo aminorar los procesos para la otorgación de créditos de montos bajos, tratar de evaluar su factibilidad en base a parámetros esenciales y fundamentales. Que permitan conocer, en el menor tiempo y de manera más exacta posible, la real voluntad y capacidad pago y de endeudamiento de los clientes.

- En algunos casos es bueno copiar las cosas positivas de la competencia, para así tener la fórmula para llegar a más personas (mejorar el número de operaciones) y de mejor manera (asumiendo el riesgo que se puede controlar). Además esto nos ayudaría a aminorar los efectos negativos de cualquier campaña promocional de la competencia.
- También se sugiere adecuar o crear nuevos productos para que estén acorde al tipo de clientes que se tiene en la ciudad de El Alto.
- Para mejorar el nivel de productividad media de los Gestores de Negocios de créditos, la mejor medida sería establecer márgenes de incentivo económico (bonos), que se puedan alcanzar con un esfuerzo máximo y no excesivo de los funcionarios, es decir, premiar niveles de productividad con parámetros óptimos (producción dentro el horario de trabajo).

BIBLIOGRAFIA

Lucas Pussetto, Palermo Business Review, 2008, boletín web

Horacio Esquivel, Medición del efecto de las Microfinanzas en México, 2010, informe web

FINRURAL, Exploración del mercado microfinanciero en Bolivia 2007, informe web

Pedro Arriola Bonjour, Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual, 2006, boletín web

Miguel Zalles, Anne Marie van Swinderen, Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos, Informe CEPAL: financiamiento del desarrollo 216, 2009, informe web

Jorge MacLean, Informe CEPAL: financiamiento del desarrollo 145, 2005, informe web

Fabiola Adad Sánchez Foronda, Tesis, Análisis de las Microfinanzas y su incidencia en el desarrollo de la Microempresa, 2009

Indira Luciano y Carlos A Rodríguez, El mercado del crédito sobre rigideces endógenas: una visión nueva keynesiana, www.ceterisparibus.uprm.edu

Walter Beveraggi Allende, La Teoría Cualitativa de la Moneda, informe web

Perrotini H. Ignacio, La economía de la Información Asimétrica: Microfundamentos de competencia imperfecta, 2002, informe web

John Maynard Keynes, Teoría General De La Ocupación, El Interés y El Dinero, Ed. 2001

www.fassil.com.bo,

www.finrural.org.bo,

ANEXOS

ANEXO 1: NUMEROS DE LA REGIONAL EL ALTO

Cuadro 7: PRINCIPALES NÚMEROS DE LA REGIONAL EL ALTO

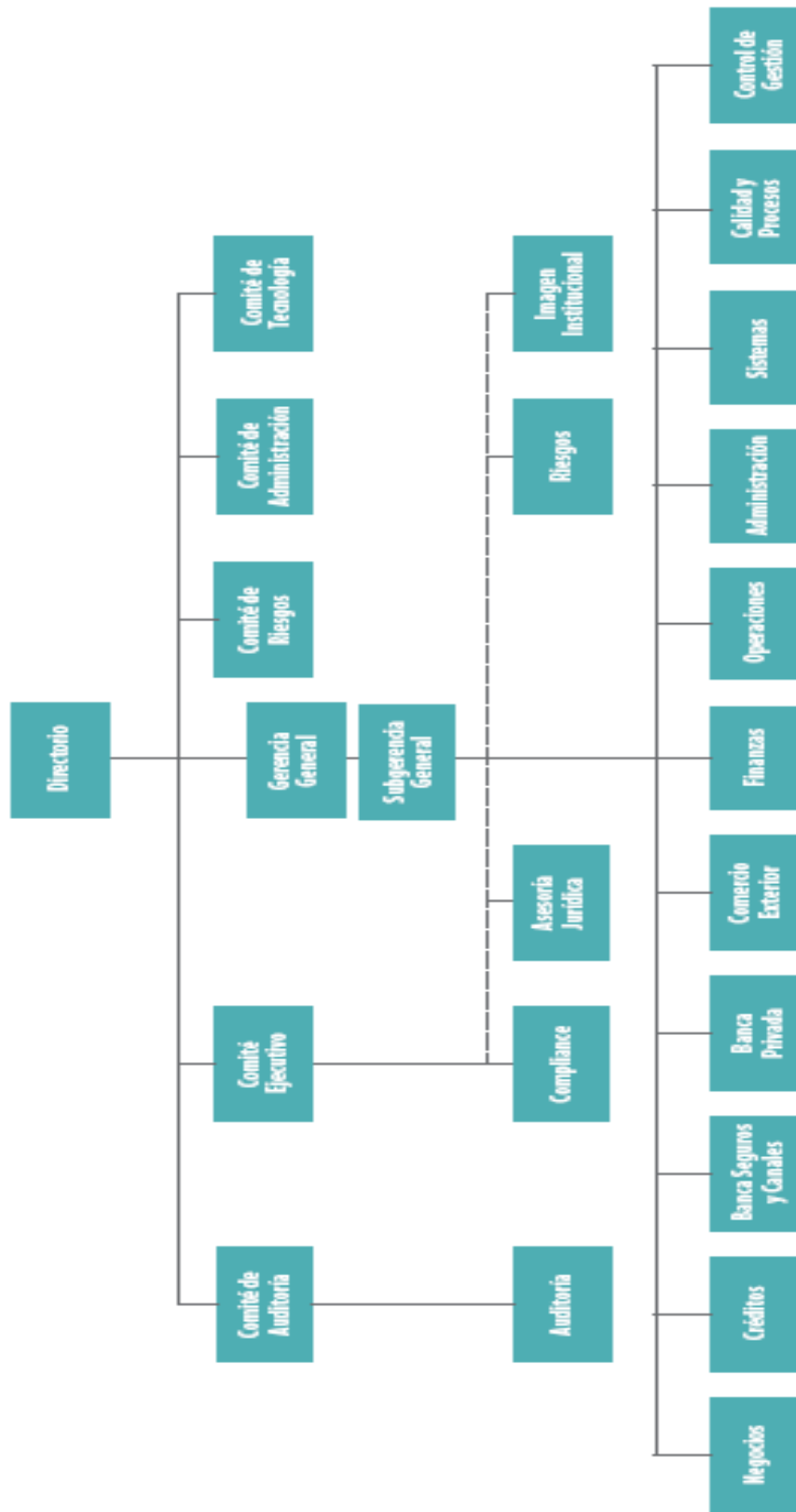
MES	CARTERA BRUTA	CARTERA VIGENTE	CARTERA EN MORA	CARTERA VENCIDA	CARTERA CASTIGADA	TOTAL OPERACIONES	TASA CRECIM. CARTERA	TASA PROMEDIO PONDERADA	NUMERO DE AGENCIAS
Dic-10	3694,45	3694,45	0,00	0,00	0,00	378,00	0%	18,20	3
Ene-11	4632,61	4632,61	0,00	0,00	0,00	501,00	25%	17,40	4
Feb-11	5560,82	5560,82	0,00	0,00	0,00	599,00	20%	17,00	4
Mar-11	6485,72	6485,72	0,00	0,00	0,00	736,00	17%	17,00	4
Abr-11	7350,76	7350,76	0,00	0,00	0,00	875,00	13%	17,60	4
May-11	8168,65	8168,65	0,00	0,00	0,00	1013,00	11%	17,60	4
Jun-11	9149,10	9149,10	0,00	0,00	0,00	1148,00	12%	17,60	4
Jul-11	10165,24	10165,24	0,00	0,00	0,00	1315,00	11%	21,20	4
Ago-11	11094,81	11093,65	1,16	1,16	0,00	1502,00	9%	21,20	4
Sep-11	12099,21	12098,06	1,16	1,16	0,00	1709,00	9%	21,40	4
Oct-11	13080,97	13080,97	0,00	0,00	1,16	1861,00	8%	21,10	5
Nov-11	14205,56	14205,56	0,00	0,00	1,16	2056,00	9%	22,10	6
Dic-11	15297,45	15295,69	1,76	1,76	1,16	2251,00	8%	22,20	6
Ene-12	16309,78	16308,02	1,76	1,76	1,16	2457,00	7%	22,40	6
Feb-12	17786,38	17779,87	6,52	6,52	2,92	2681,00	9%	22,00	6
Mar-12	18872,21	18852,99	19,22	19,22	2,92	2902,00	6%	22,20	7
Abr-12	19794,61	19773,59	21,02	21,02	9,44	3101,00	5%	22,60	7
May-12	21188,08	21174,68	13,40	13,40	22,14	3320,00	7%	22,40	7
Jun-12	22308,65	22274,87	33,78	33,78	22,14	3525,00	5%	22,30	8
Jul-12	23678,64	23636,41	42,24	42,24	27,23	3777,00	6%	22,20	8
Ago-12	25099,41	25009,73	89,68	89,68	35,39	4035,00	6%	23,00	8
Sep-12	26156,66	26078,81	77,85	77,85	36,16	4212,00	4%	23,10	8
Oct-12	27473,86	27421,73	52,13	40,19	53,22	4421,00	5%	23,20	8
Nov-12	27963,36	27886,20	77,15	65,21	66,02	4539,00	2%	23,40	9
Dic-12	28898,94	28852,15	46,79	46,79	83,34	4726,00	3%	23,40	10
Ene-13	29859,58	29803,24	56,34	36,64	94,77	4829,00	3%	23,10	10
Feb-13	30636,21	30566,30	69,91	50,22	94,16	4896,00	3%	22,80	10
Mar-13	31623,45	31526,65	96,81	77,11	113,60	4983,00	3%	23,10	10
Abr-13	32344,02	32268,70	75,32	55,63	156,72	5117,00	2%	23,10	11
May-13	32240,12	32123,29	116,83	97,14	168,79	5229,00	0%	23,10	11
Jun-13	32170,57	32017,64	152,93	134,58	194,13	5317,00	0%	22,80	11
Jul-13	31944,49	31794,26	150,22	121,48	214,62	5443,00	-1%	21,80	11
Ago-13	31735,87	31617,01	118,86	100,51	304,56	5435,00	-1%	21,60	11
Sep-13	31228,37	31164,34	64,03	64,03	417,85	5410,00	-2%	21,40	12
Oct-13	30339,14	30165,96	173,18	173,18	415,07	5364,00	-3%	21,40	12

Fuente: Fondo financiero Privado Fassil S. A. (2013)

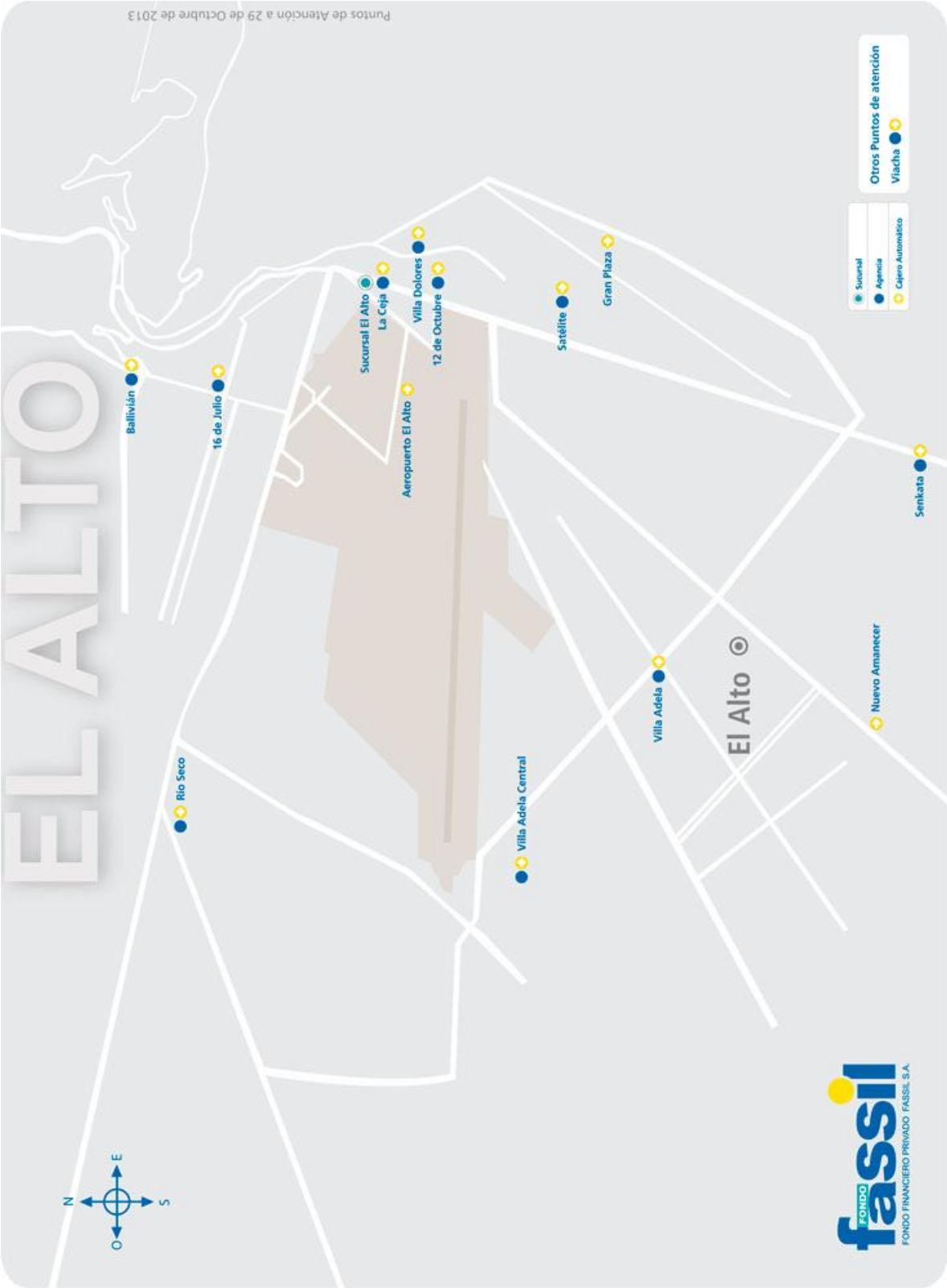
Elaboración Propia

ANEXO 2: ESTRUCTURA ORGANICA

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



ANEXO 3: MAPA DE PUNTOS DE ATENCION EN EL ALTO



ANEXO 4: PARTICIPACION EN FERIAS EN SANTA CRUZ



Día Nacional del Trigo

Estuvimos presentes en la localidad de Olinawa I, sede de la XIX versión del encuentro tecnológico orientado a la promoción de innovaciones tecnológicas para el trigo en el departamento de Santa Cruz. En esta muestra ferial difundimos la oferta de productos y servicios dedicados a apoyar la actividad productiva.

Expomype

En el mes de noviembre participamos de la feria productiva dirigida a los pequeños y medianos empresarios de Bolivia con la finalidad de que estos puedan exponer sus productos, realizar ventas directas y establecer contactos de negocios para pactar acuerdos futuros que permitan fortalecer sus estructuras productivas y generar mayor dinamismo económico y bienestar para los bolivianos. Fassi estuvo presente con el stand más llamativo y grande del Pabellón, "La Regalona de Fassi" fue la temática desarrollada con una decoración de cajas de regalos luminosas con nuestros productos Chequera Azul, La Reorganizadora Navideña, Cuenta The + tres y Creditfassi Pymes.

Feria Productiva e Intercultural de San Julián

Actividad dedicada al intercambio comercial entre productores y proveedores de insumos, equipos y maquinaria agrícola en general, posibilitando al mismo tiempo el intercambio de información técnica, comercial y experiencias entre los participantes.

Feria de Tecnología Agrícola Vidas

Muestra ferial que hace una óptica brinda al productor y a las empresas del sector agrícola la posibilidad de estar a la vanguardia de los últimos avances tecnológicos y científicos en cultivos de soya, maíz, sorgo, girasol, trigo, pasturas y otros. De igual manera, brinda al expositor opciones de exponer maquinaria, nuevas variedades de semillas, insumos, productos y servicios financieros para el agro. Nuestra institución estuvo presente con su producto Crédito Agrofassi, especial-



PARTICIPACION EN FERIAS

promoción de productos, servicios y accesos a un mayor número de potenciales clientes, en especial del sector agrícola. Asimismo, el evento sirvió para difundir la ampliación de nuestros servicios en localidades del Norte Integrado con la apertura de nuevas agencias.

Feria Nacional de la Caña y el Azúcar

Asistimos a la séptima versión de la muestra ferial de la principal actividad productiva del Norte Integrado del departamento de Santa Cruz en la cual se expuso maquinaria, implementos de trabajo, agroquímicos y nuevas variedades de caña. Una iniciativa de la cual participamos con el objetivo de fomentar el desarrollo socioeconómico de esta pujante zona productora.

Nuestra participación en distintas ferias regionales y productivas nos permitió alcanzar un mayor posicionamiento, promoción de productos, servicios y acceso a un mayor número de clientes. Asimismo, reforzamos nuestra presencia y expansión en localidades a nivel nacional, brindando asesoramiento acerca de las distintas opciones de financiamiento que tenemos a disposición, además de productos de ahorro y servicios.

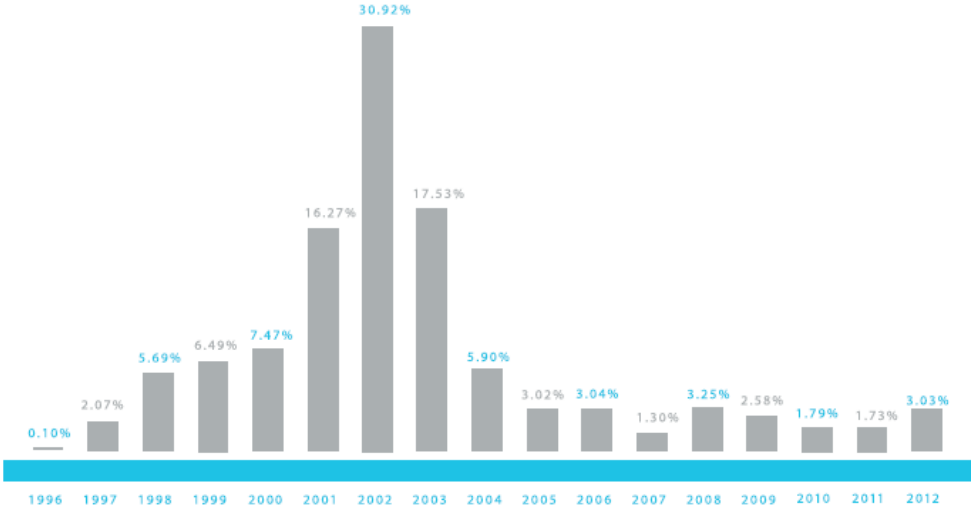
En la gestión 2012 algunas ferias en las que estuvimos presentes fueron:

Exponente Dinámico

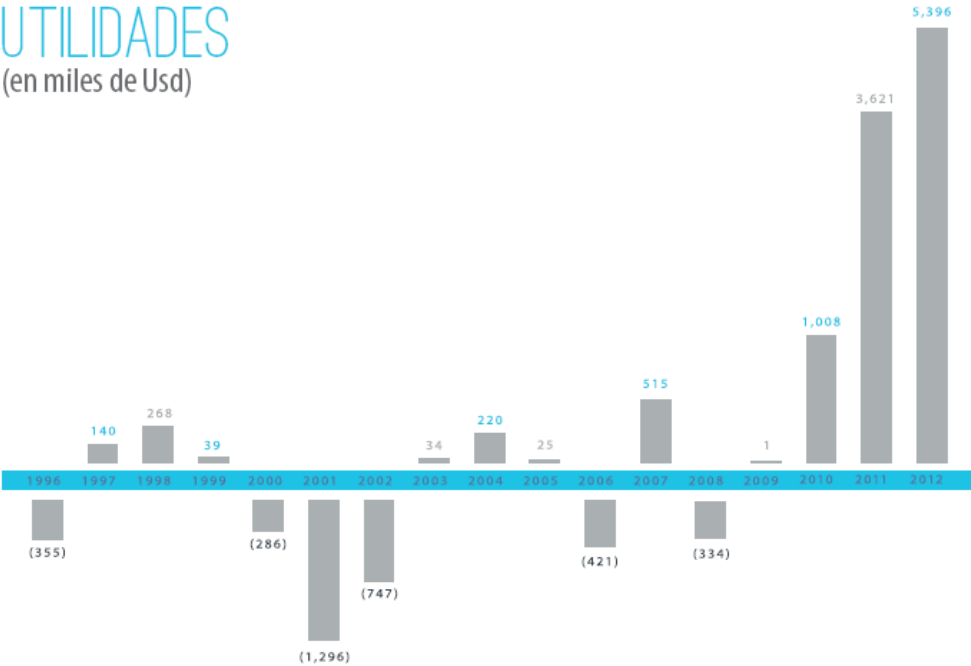
Evento agrícola, pecuario, comercial e industrial con mayor movimiento del Norte Integrado del departamento de Santa Cruz. Nuestra participación logró un mayor posicionamiento,

**ANEXO 5: DATOS ADICIONALES DEL FONDO FINANCIERO PRIVADO
FASSIL S. A.**

INDICE DE SOLVENCIA
(Previsiones / Cartera Bruta)

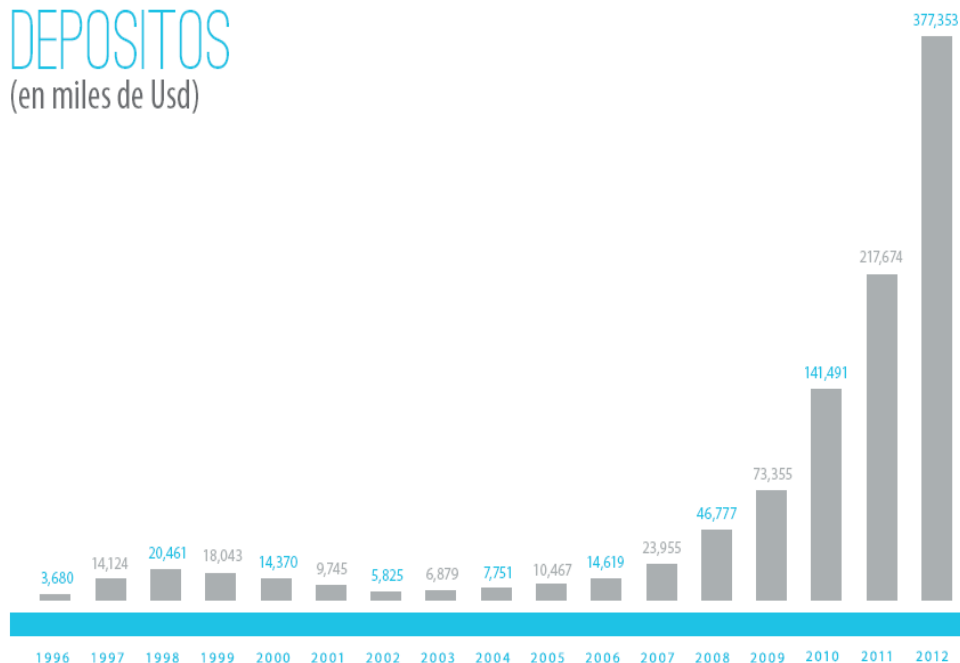


UTILIDADES
(en miles de Usd)



DEPOSITOS

(en miles de Usd)



ANEXO 6: OTROS DATOS SOBRE MICROFINANZAS

CARTERA DE LAS IMFS REGULADAS Y NO REGULADAS^a

(En millones de dólares)

Entidades / años	Jun-05	Jun-06	Jun-07	Jun-08
IMFs reguladas	462 787	584 181	770 740	1 112 684
IFDs no reguladas	89 120	100 218	112 240	137 687
Total	551 907	684 399	882 980	1 250 371

Fuente: Parity-CB en base a datos de ASOFIN y FINRURAL.

^a Excluye cooperativas y mutuales de ahorro y crédito.

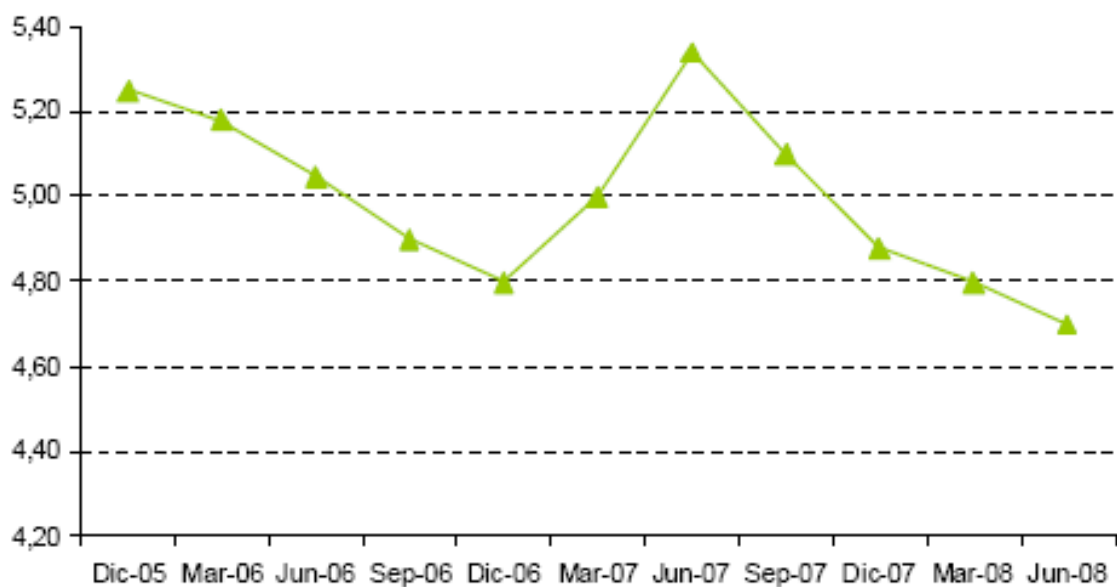
NÚMERO DE PRESTATARIOS^a

Entidades / años	Jun-05	Jun-06	Jun-07	Jun-08
IMFs reguladas	286 058	335 205	388 352	427 209
IFDs no reguladas	299 221	248 029	275 630	316 721
Total	585 279	583 234	663 982	743 930

Fuente: Parity-CB en base a datos de ASOFIN y FINRURAL.

^a Excluye cooperativas y mutuales de ahorro y crédito.

PRÉSTAMOS PRODUCTIVOS DE LAS FFPS, BANCOSOL Y BANCO LOS ANDES
(Porcentaje de la cartera total)



Fuente: Parity-CB en base a datos de ASOFIN.