

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS DE GRADO

**EL MICROCRÉDITO COMO ELEMENTO DETERMINANTE DEL
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA**
1990 - 2008

POSTULANTE : Juan de Dios Gutiérrez Yapu

TUTOR : Lic. Luis Sucujayo Chávez

RELATOR : Lic. Mg.Sc. Pastor Yanguas Navarro

La Paz – Bolivia
2011

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis Docentes Guías.

Gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional en especial: al Lic. Pastor Yanguas Navarro por haber guiado el desarrollo de este trabajo y llegar a la culminación del mismo.

DEDICATORIA

A mi madre Pacesa.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi padre Daniel.

Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mis Hermanos.

Por que siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad ¡Gracias!

A mí querida hija.

Gabriela Nahir Gutierrez Y. quien me prestó el tiempo que le pertenecía para terminar y me motivó siempre con su alegría, "No te rindas" y "Sé fuerte". ¡Gracias, mi muñeca de chocolate!

INDICE GENERAL

RESUMEN-----	1
CAPITULO I	
1.1. Introducción-----	2
1.2. Justificación de la Investigación -----	2
1.3. Planteamiento del Problema-----	3
1.4. Formulación de La Hipótesis-----	4
1.5. Objetivos-----	5
1.5.1. Objetivo General -----	5
1.5.2. Objetivos Específicos-----	5
1.6. Metodología de la Investigación -----	5
1.7. Alcances-----	6
1.7.1. Ambito de Estudio -----	6
1.7.2. Sector Económico-----	6
1.7.3. Universo del Estudio-----	7
CAPITULO II	
MARCO TEORICO GENERAL	
2.1. El Sector Informal y la Microempresa-----	8
2.2. Concepto y Características-----	8
2.3. Origen y Definición de la Microempresa-----	10
2.3.1. Concepto y características-----	10
2.4. La Microempresa-----	11
2.4.1. Microempresas de Supervivencia o de Subsistencia-----	13
2.4.2. Microempresas Consolidadas o de Acumulación Simple-----	13
2.4.3. Microempresas Dinámicas-----	13
2.5. Origen del Crédito y Características -----	13
2.5.1. Crédito -----	14
2.6. El microcrédito-----	16
2.7. Teoría Microcrediticia-----	17
2.7.1. El microcrédito y la Teoría del Desarrollo-----	17
2.8. Institucionalidad del Crédito-----	19

2.9.	Crédito e intermediación financiera en el sector informal-----	22
2.9.1.	Funcionamiento del mercado de trabajo en las Economías Subdesarrolladas -----	24
2.10.	El Sistema Financiero y el Crédito a la Microempresa -----	24
2.10.1.	Otorgamiento de Créditos con Cobertura de Costos -----	26
2.11.	Riesgo crediticio -----	27
2.12.	Condición para el Otorgamiento del Crédito-----	28
2.13.	Condiciones Financieras vs. Crédito-----	29
2.14.	Rasgos Distintivos de la Microfinanzas-----	30
2.15.	Categorización y Tamaño de las MyPEs-----	33

CAPITULO III

MARCO REGULATORIO

LA REGULACION Y SUPERVISION DE LAS ENTIDADES

MICROFINANCIERAS EN BOLIVIA

3.1	Antecedentes-----	36
3.2	Marco Regulatorio de Entidades Microfinancieras-----	38
3.2.1.	Ley de Bancos y Entidades Financieras -----	38
3.3	Normativa Prudencial-----	43
3.3.1.	Normativa de Cartera-----	43
3.3.2.	Normativa en Microcrédito-----	45
3.3.3	Normativa de Operaciones Activas y Pasivas -----	47
3.3.4	Otras Normativas -----	49
3.4	La Supervisión en el Sector Microfinanciero-----	52
3.5	Nuevo Enfoque para la Supervisión de Entidades Microfinancieras-----	55
3.6.	Retos para la Supervisión de Entidades Microfinancieras-----	59

CAPITULO IV

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

4.1.	Antecedentes -----	60
4.2.	Regulación Económica Financiera-----	60
4.3.	Cambios Introducidos al Sistema Financiero-----	62
4.4.	Estructura del Sistema Financiero -----	64
4.4.1.	Sector Financiero Formal-----	67
4.4.1.1.	Sistema Bancario-----	68

4.4.1.2. Sistema No Bancario-----	68
4.4.2. Sector Financiero Semi Formal -----	69
4.4.3. Sector Financiero Informal -----	70
4.5. Segmentación del Mercado Financiero -----	72
4.5.1. Volumen de Crédito -----	73
4.5.2. Tipo de Garantía-----	73
4.5.3. Uso del Crédito -----	73

CAPITULO V

EXPANSION DE LAS MICROFINANZAS

Evolución y Situación Actual

5.1. Introducción-----	74
5.2. Las Etapas en la Evolución de las Microfinanzas en Bolivia-----	75
5.3. Entidades de Microfinanzas y su Posicionamiento en el Mercado-----	91
5.4. Instituciones Representativas del Sector de las Microfinanzas -----	95
5.4.1. PRODEM de ONG a Banco Comercial - Banco Solidario S.A. -----	96
5.4.2. Pro - crédito de ONG a FFP y Banco Los Andes Procredit-----	100
5.5. Tasa de Crecimiento de las Instituciones Microfinancieras-----	105
5.6. Indicadores de Mora -----	106
5.6.1. Pesadez de cartera -----	106
5.6.2. Pesadez de Cartera por recuperar, Ajustada por Castigos -----	108
5.7 Evolución del Número de Clientes -----	108
5.7.1. Importancia del Análisis de Clientes -----	108
5.7.2. La evolución de clientes de los FFP y Banco Sol -----	109
5.8. Evolución de Cartera por Tecnología Financiera -----	111
5.9. Profundización de las Microfinanzas -----	114
5.9.1. Eficiencia -----	114
5.9.2. Estabilidad y Sostenibilidad-----	117
5.9.3. Cobertura-----	118
5.9.3.1. Amplitud de la Cobertura-----	119
5.9.3.2. Profundidad de la Cobertura-----	120
5.9.3.3. La Cobertura regulada y no regulada -----	121

CAPITULO VI

EVALUACION DE LA TECNOLOGIA MICROREDITICIA

6.1.	La Importancia de la Tecnología Crediticia en Microfinanzas	
	Los Andes FFP -----	123
6.2.	Tipos de Tecnologías Crediticias -----	123
6.3.	La Tecnología Aplicada en los Andes FFP – Banco Los Andes Procredit	131
6.4.	Impacto de la Tecnología Crediticia en Crisis y Competencia-----	134
6.5.	Aspectos Básicos del Análisis de Créditos -----	135
6.6.	Proceso de Análisis Crediticio-----	138
6.7.	Indicadores (Ratios) Financieros -----	144

CAPITULO VII

ANALISIS DEL DESEMPEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO

BOLIVIANO

7.1.	Análisis del Sistema Bancario -----	152
	7.1.1. Cartera de Créditos -----	153
	7.1.2. Análisis Por Tipo de Crédito -----	153
	7.1.3. Mora, Calificación y Provisiones -----	155
	7.1.4. Destino del Crédito-----	157
	7.1.5. Estratificación de Cartera -----	159
	7.1.6. Liquidez -----	160
	7.1.7. Rentabilidad -----	161
	7.1.8. Patrimonio -----	162
	7.1.8.1 Análisis de la Solvencia Patrimonial -----	162
7.2.	Análisis de las Microfinancieras -----	165
	7.2.1 Fondos Financieros Privados-----	165
	7.2.1.1. Cartera de Créditos-----	165
	7.2.1.2. Análisis por tipo de Crédito y Calificación -----	166
	7.2.1.3. Mora y Provisiones-----	168
	7.2.1.4. Destino del Crédito-----	169
	7.2.1.5. Estratificación de Cartera-----	169
	7.2.1.6. Liquidez-----	170
	7.2.1.7. Rentabilidad-----	171
	7.2.1.8. Patrimonio-----	171

CAPITULO VIII

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

MICROFINAZAS E IMPACTO DEL CREDITO EN USUARIOS

DEL SECTOR PRODUCCION (Usuarios Caja los Andes)

8.1.	Análisis de Microempresarios -----	173
8.2.	Servicios Financieros y sus tecnologías crediticias-----	177
8.3.	Definición de los Instrumentos de Medición de Resultados (Muestra)-----	179
8.4.	Análisis del Estudio de Caso de muestra de Microempresarios de Caja Los Andes-----	179
8.5.	Desempeño Financiero de Instituciones Microfinancieras con Tecnologías Adecuadas al Sector-----	183
8.6.	Procesamiento de la Información y Comprobación Empírica de la Hipótesis	184
8.6.1.	Modelo Econométrico -----	184
8.6.1.2.	Estimación del Modelo Econométrico -----	186
8.6.1.3.	Pruebas de convalidación del Modelo Econométrico-----	188

CAPITULO IX

DISEÑO DE PROPUESTA

PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO DE LA

LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA

9.1.	Plan Integral de Células Productivas-----	197
9.2.	Análisis, Evaluación o Diagnóstico de la MyPEs -----	201
9.3.	Capacitación -----	201
9.4.	Asesoramiento Empresarial -----	202
9.5.	Figura Legal a esta Célula Societaria -----	203
9.6.	Del Financiamiento -----	203
9.7.	Cooperación Internacional-----	205

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1.	Conclusiones-----	208
10.2.	Recomendaciones -----	211
	Bibliografía-----	214
	Abreviaturas-----	216
	Anexos -----	217

RESUMEN

La tesis tiene como objeto de estudio a las microfinanzas concebidas como una herramienta para promover “otro desarrollo *desde lo local*”, el cual está dirigido a mitigar la pobreza en aquellas poblaciones de bajos ingresos.

En los últimos años el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia ha sido producto de diversos esfuerzos el principal ha sido el desarrollo de tecnologías de crédito adecuadas al otorgamiento de pequeños créditos a sectores de la población informal de la prestación de servicios financieros y que no necesariamente cuentan con garantías reales.

El mayor reto hoy es la informalidad de las PyME's y existen dos restricciones que la explican. La primera, una PyME's por sus condiciones de productividad y escala no puede acceder a mercados exigentes en términos de cantidad y requisitos formales, como la exportación y las compras estatales. La segunda, por razones de costo de producción vinculadas a las exigencias de cumplimiento de las regulaciones del mercado. Esto demuestra que los temas de productividad y escala son factores determinantes para la formalización de las PyME's,

En este sentido, se concluye que es posible concebir al microcrédito, y a las microfinanzas, como una herramienta eficaz para impulsar procesos desarrollo en Bolivia o en cualquier otro país, deberá optarse por un modelo “a la medida” teniendo en cuenta las circunstancias y condiciones locales; un modelo que realmente pueda identificar y satisfacer las necesidades de la población de acuerdo a su riesgo de crédito y a las características específicas de esta población.

De ahí, la responsabilidad enorme del Estado, el Sector Privado y las Entidades operadoras de Microcrédito para que se logre desarrollar un portafolio de servicios innovador, con los instrumentos de medición adecuados, con tasas de interés razonables y así propender por reducir la población en condiciones de pobreza para que pueda verse reflejado en el desarrollo económico de un país.

CAPITULO I

1.1 Introducción

Ante cambios cualitativos efectuados en nuestro país por las diversas políticas económicas efectuadas, es necesario analizar al sector de la microempresa por la importancia económica que representa dicho sector en nuestro desarrollo económico.

Actualmente los sectores micro empresarial en sus tres sectores (producción, comercio, y servicios) se fueron incrementando por las constantes crisis que vive el país o por efectos de crisis internacionales como es el de la crisis asiática por lo que la gente desocupada necesita incursionar en nuevas actividades que le otorgue cierto rédito para manutención de su familia, siendo este estrato entonces una fuente potencial por lo que es necesario otorgar un apoyo directo por parte del gobierno o por parte de instituciones financieras que incentiven el proceso de producción de las microempresas con capitales frescos a través de créditos con intereses acordes al costo de oportunidad que tengan ambas partes, ya que el crédito se constituye en una alternativa para el desarrollo de la microempresa, incentivando a que las micro y pequeñas empresas tengan más oportunidades en su crecimiento económico.

1.2. Justificación de la Investigación

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

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

Ahora bien, la importancia de la microempresas no solo radica solamente en un aspecto económico. Existen otras razones por las cuales son consideradas fundamentales en los planes de desarrollo del país. Entre otros, se destacan los

siguientes: son un instrumento para mejorar la distribución de la riqueza, estimula el desarrollo del espíritu empresarial y de la iniciativa privada. Las microempresas son consideradas con un semillero de futuras empresas, pequeñas, medianas y grandes. Unas microempresas fortalecidas contribuyen al crecimiento económico y mejoran la estabilidad social y política.

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

1.3. Planteamiento del Problema

Ante la imperiosa necesidad de contar con fuentes de trabajo, la población se encuentra en la disyuntiva de crecer por cuenta propia o esperar a que el sistema le otorgue una oportunidad laboral.

Al recurrir a trabajar por cuenta propia, opta por crear su microempresa, tropieza con diferentes obstáculos o problemas como ser: Ventas, materias primas, mínima productividad, asistencia técnica nula, competencia informal, existencia de maquinaria y herramientas, capacitación, etc., y considerando el problema más importante de los tres sectores¹ la falta de capital, que en cierta medida determina su sobre vivencia en el mercado, por lo que es importante el planteamiento del problema en la presente tesis a través de ciertas interrogantes:

¿Existe evolución de las instituciones financieras especializadas en microfinanzas?

¿La tecnología crediticia es un aspecto importante en el desarrollo del microcrédito?

¿El análisis económico financiero es un instrumento decisivo en la toma de decisión de colocación de cartera y de eficiencia en el impacto del crédito?

¹ De acuerdo a datos obtenidos de UDAPE e INE que consideran que desde 1985 el 45.9% de las microempresas se quejaban de falta de capital como el mayor de los problemas, datos que fueron creciendo en la medida que se agudiza la crisis por factores internos como externos

¿La otorgación de créditos consecutivos hacia la microempresa constituye una alternativa de desarrollo?

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

1.4. Formulación de la Hipótesis

“La tecnología de crédito es un elemento determinante para el desempeño de entidades financieras que operan en segmentos del mercado con clientes del sector informal”.

La importancia para el desarrollo y crecimiento del micro y pequeña empresa, es un fortalecimiento financiero a través de organismos e instituciones financieras que otorguen créditos especializados al sector (tecnología crediticia adecuada) mediante el ajuste de las condiciones de financiamiento a sus necesidades y posibilidades.

Hipótesis de que ha habido cambios estructurales en el sistema financiero boliviano con la incorporación de las entidades no bancarias, como son los Fondos Financieros Privados.

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

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Mostrar las diferencias en las tecnologías de crédito, incluso entre las mismas entidades tradicionales de microfinanzas, diferencias de evolución y desempeño de las organizaciones reguladas de microfinanzas y el continuo crecimiento de estas entidades durante el periodo de análisis.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Describir las diversas maneras como las microfinanzas han ido creciendo en Bolivia.
- Analizar el ritmo de crecimiento de las carteras de crédito de las microfinanzas, la evolución de su calidad, y la importancia de su tecnología crediticia.
- Analizar el Incremento en la participación relativa de las entidades tradicionales de microfinanzas al interior del sector regulado, tanto en la captación de depósitos como en la colocación de cartera de crédito (efecto sustitución de bancario a no bancario).

1.6. Metodología de la Investigación

Se realizó una investigación directa del problema, sobre la base de la recolección de datos, información del sector micro y pequeña empresa, el rol de participación que desarrollan las instituciones especializadas, analizando la información en base al nivel de participación de desarrollo de las microempresas y la participación de las instituciones financieras, investigación reforzada a través de técnicas de observación, entrevistas, encuestas y experiencia en el trabajo de otorgación de créditos con dicho sector, las fuentes históricas, proceso de evolución de ONGs a FFP's. Todo este análisis ha sido posible mediante consulta de monografías, textos, información estadística y otros documentos relacionados con el de la problemática objeto de estudio.

El método empleado fue Analítico-Sintético mediante el cual se pretende examinar el fenómeno o problema en la parte que lo integran, a través del método sintético sobre la base de reunir las partes analizadas hasta analizar el fenómeno nuevamente en forma global, siendo el método analítico y sintético complementos para nuestra investigación, se utilizara también el método inductivo analizando casos particulares de los prestatarios y a través del método deductivo llegar a lo abstracto general del problema de la microempresa y el crédito.

El enfoque a realizarse será totalmente de una forma objetiva de la realidad, sin dejar de lado el análisis y la interpretación sobre la base de nuestra realidad.

1.7. Alcances

La presente tesis tiene los siguientes alcances:

1.7.1. Ámbito de Estudio

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

Utilizaremos como información material que nos ayude a determinar la evolución de dichas instituciones durante la década de los 90s hasta el año 2008.

1.7.2. Sector Económico

De la evaluación para la otorgación del Crédito de una muestra de 25 MyPEs con cinco secuencias consecutivas, utilizando las herramientas de análisis que utiliza Caja Los Andes, esta muestra está orientada al sector producción en el área de confección, por lo que se tuvo que realizar una muestra exclusivamente de este sector, sin que esto

implique que Caja los Andes no atienda a otros sectores, solo es en calidad demostrativo por las características diferentes que tiene cada sector.

1.7.3. Universo del Estudio

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

Por falta de información específica a nivel nacional sobre la cantidad de microempresas, mostraremos las MyPE's que existen en la ciudad de El Alto (como referencia para poder ver la importancia de las MyPE's), donde se realizó un levantamiento de datos de la cantidad de Microempresas que existen en dicha ciudad, considerando que estas microempresas por el carácter familiar, y por la flexibilidad comercial de los microempresarios estos datos son variables.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO GENERAL

MICROCRÉDITO Y MICROEMPRESA

2.1. El Sector Informal y la Microempresa

2.2. Concepto y Características

En los años 50 y 60 surgieron una serie de conceptos para denominar el fenómeno de la informalidad y resaltar sus principales características. Estos conceptos nacieron de la observación de un rápido crecimiento urbano en las ciudades y del consiguiente excedente de mano de obra en ellos. No se reconoció entonces claramente la posibilidad de que esos millones de personas se adaptaran al entorno urbano y sobrevivieran en él.

En los textos de la OIT, por **sector informal**² (también denominado sector oculto, economía paralela, no moderna, clandestina, invisible, negra o sector no estructurado) se hace referencia a una multitud de características que son específicas del sector urbano no moderno en las economías en desarrollo.

Pese a la enorme cantidad de estudios sobre este tópico, la expresión sector informal todavía se presta a diferentes interpretaciones. Por ejemplo, fuera de la OIT se utiliza para describir un proceso de informalización general de la economía moderna que está teniendo lugar tanto en los países en desarrollo como en los países industrializados, y que entraña el aumento del trabajo ocasional, a tiempo parcial y en régimen de subcontratación y otras formas de trabajo precario que desempeñan los trabajadores para empresas que operan en el sector formal de la economía. De acuerdo a esta utilización del término sector informal el criterio para clasificar a la producción como formal o informal depende de la naturaleza de la unidad productora o empresa, y no de la naturaleza de la relación laboral.

² Víctor, TOKMAN. "El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis". Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México 1991 p. 10 – 14

En la actualidad con la expresión sector informal se refiere a la suma de todas las actividades económicas que no cumplen con todos los requisitos legales³ impuestas por las autoridades. Esto no quiere decir que se trate de actividades ilegales; simplemente, están al margen de algunas o muchas de las regulaciones vigentes en el país concreto de que se trate. Lógicamente, este quedarse al margen de los circuitos económicos formales no se debe a una elección premeditada, sino a una situación marcada por la necesidad de sobrevivir.

El Programa de Empleo para América Latina y Caribe (en adelante, PREALC), filial de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para la región, adoptó el concepto de sector informal e inició la tarea de profundizar en él.

Algunas de las características distintivas de este sector son⁴

- Dimensiones económicas y ocupacionales pequeñas.
- Diversidad y flexibilidad de las unidades productivas⁵
- Escasa utilización de la tecnología.
- Exclusión de las formas tradicionales de financiamiento.

Los partidarios de este enfoque sostienen además que el sector informal es el resultado de un exceso de mano de obra producido por:

- La naturaleza de la industrialización (intensiva en capital).
- Características de los trabajadores (escasa capacitación, poca formación, edad y sexo).
- Migración rural-urbana.

³ Registros de funcionamiento, pago de impuestos, formalidades laborales, aportaciones de seguridad sociales de empleados, etc.

⁴ Francesco, BICCIATO. Laura, FOSCHI. Elisabett, BOTTARO. Fillippo, GANAPINI. "Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador." CEPAL 2002 p. 8-9

⁵ Preponderando la forma comunitaria y familiar

- Crecimiento rápido de la fuerza de trabajo urbana.

Como se ha visto, el PREALC considera como origen del sector informal el excedente de oferta de mano de obra en las ciudades. Para evitar desequilibrios de la demanda y oferta de mano de obra y los problemas tanto económicos como sociales relacionados a este desequilibrio, el PREALC propone una política macroeconómica que ponga énfasis en la expansión de la demanda del empleo y de la renta del sector moderno.

2.3. Origen y Definición de la Microempresa

2.3.1. Concepto y Características

La microempresa puede tener dos orígenes:

- a) De la iniciativa de individuos o grupos se basa en habilidades previamente adquiridas o en la visualización de una oportunidad.
 - o Son trabajadores relocalizados, expulsados o auto expulsados del mercado formal que cuentan con un oficio, (no necesariamente ya que la necesidad les impulsa a improvisar dichas aptitudes, en otros casos son herencia de sus antepasados) son desempleados a la búsqueda de algún ingreso.
 - o El conocimiento movilizado es parte del capital que los miembros aportan.
- b) Cuando la microempresa surge por impulso de algún programa de promoción lo frecuente es que sus miembros dispongan de escasos conocimientos en lo productivo y en lo comercial.

Actualmente no existe una definición de carácter universal de la microempresa para describir o analizar esas unidades económicas, se ha realizado diversos estudios por diferentes instituciones, las formas de producción y circulación precapitalistas, la crisis estructural, las políticas de ajuste a través de la relocalización provocaron un crecimiento del sector Informal Urbano ó microempresas.

Para describir a la microempresa como unidad económica se recurre al número de empleados, la forma de producción, el capital circulante, el valor agregado o la intensidad del trabajo.

El Instituto Nacional de Estadística cataloga a la micro y pequeña empresa en "la categoría de trabajadores familiares no remunerados, y trabajadores por cuenta propia, se distingue entre empresas de hasta 4 ocupados como trabajadores por cuenta propia y la pequeña empresa de entre 5 y 15 trabajadores. Las unidades semi empresariales se definen por el hecho de que sus patrones y socios no se limitan a dirigir la empresa, sino que participan ellos mismos en el proceso laboral, pudiendo haber en ella trabajadores familiares o asalariados".

El sector micro empresarial está conformado por los micros productores, los micros comerciantes y aquellos que entregan micro servicios. " El sector micro empresarial puede ser caracterizado por la pequeña escala de sus actividades económicas, la alta intensidad de mano de obra en sus productos, los bajos ingresos que percibe, la flexibilidad y la universalidad de sus actividades y la competencia interna entre microempresarios.

El microempresario opera en una escala muy pequeña, los micro comerciantes tienen un capital promedio de 545 \$us de lo cual un promedio de 345 es de capital de trabajo, de los tres sectores el comercial acusa la mayor productividad y por ende, la mayor capacidad de endeudamiento y el mayor potencial de ahorro. Los micro productores tienen un capital promedio de 978 \$us de lo cual 220 es capital de trabajo⁶.

2.4. La Microempresa

La microempresa⁷ es un tipo pequeño de negocio que posee un número reducido de empleados, que requiere un capital igualmente reducido. La mayoría de las microempresas son una propiedad exclusiva, lo cual crea empleos para el dueño y

⁶ El capital de trabajo se define como el capital utilizado para la compra de productos para comercializar ó compra de materia prima para elaborar productos o prestar servicios

⁷ María Antonia, GALLART. "Habilidades y competencias para el Sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación" Centro de Estudios de Población (CENEP) Argentina 2001 p. 11

seguidamente para los miembros de su familia. Algunos negocios crecen también, empleando otros miembros de la comunidad.

Estos pequeños negocios, que se desenvuelven en un entorno socioeconómico de pobreza y marginación social, constituyen la principal fuente de empleo para los sectores más desfavorecidos de la población.

Generalmente son unipersonales, funcionan por cuenta propia, con uso intensivo de mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, sin división del trabajo, pequeña inversión, baja productividad, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a los servicios financieros.

En los países en vías de desarrollo sólo se consideran microempresas a aquellas unidades económicas que reúnen algunos requisitos de tamaño y estabilidad en el negocio.

Como características de la microempresa⁸ podemos citar:

- Escaso o nulo acceso al capital.
- Baja relación capital / trabaja.
- Manejo de tecnologías primarias.
- Acceso al crédito en forma escasa y costosa.
- Poca organización administrativa y técnica.
- Frecuente uso de mano de obra familiar no remunerada.
- Salarios inferiores a los del sector formal.

⁸ Fernando, LUCANO. Miguel, TABORGA. "Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington (USA). 1998 p. 3-4

2.4.1. Microempresas de Supervivencia o de Subsistencia

Son unidades económicas que no tienen capacidad de ahorro y generan ingresos insuficientes para la subsistencia de sus miembros. Muchas de ellas suelen cerrar después de algunos años de funcionamiento.

2.4.2. Microempresas Consolidadas o de Acumulación Simple

Son unidades productivas que tienen una limitada capacidad de generación de excedentes. Sin embargo su situación les permite mantenerse a lo largo del tiempo de manera relativamente estable. Se trata de pequeños negocios que están algo más consolidados. Este grupo comprende un abanico más amplio que el anterior, que abarca desde autoempleo hasta microempresas de servicios. Tienen un acceso restringido al financiamiento externo.

2.4.3. Microempresas Dinámicas

Este grupo comprende los pequeños negocios que se encuentran en una zona intermedia entre la microempresa y la pequeña empresa. Son unidades económicas capaces de generar ahorro e inversión. Tienen acceso al financiamiento externo, lo cual, les permite una proyección en el mediano y largo plazo. Tienen potencial de transformación en pequeñas empresas del sector moderno.

2.5. Origen del Crédito y Características

El crédito nació a finales de la comunidad primitiva cuando ya se produce un cierto excedente, debido a los diferentes grados de producción de los agricultores y ganaderos de una misma comunidad. En ese periodo se combina el trabajo privado con el trabajo cooperativo ya que es una etapa de transición de la comunidad primitiva al esclavismo. El crédito surge como una ayuda de los que producen excedentes a los que producen con déficit.

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

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

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

En el sistema capitalista el crédito se generaliza llegando a ser un elemento fundamental en el desarrollo económico. El crédito se extiende de la esfera del comercio a la de la producción, incluyendo créditos al consumo, créditos a la producción.

2.5.1. Crédito

Es aquella operación por la cual la entidad financiera el prestamista se compromete a entregar al prestatario una suma de dinero u otro elemento representativo del mismo, recibiendo a cambio después de un plazo, esa suma más un interés también en dinero⁹. Por lo que el crédito son fondos que necesita la comunidad, mediante el cual se puedan financiar: la producción, la inversión el consumo y las microempresas etc.

Del concepto de crédito surgen los elementos que lo integran:

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

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

⁹ cfr. Técnica y Organización Bancaria: Alfredo C. Rodríguez Edit. :MACHI

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

Cuando un crédito se aplica a mejoras o renovación de material estamos hablando de un crédito de transformación y cuando el crédito no tiene un destino determinado o es para pago de impuestos o pago de deudas etc. estamos hablando de préstamos financieros.

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

Características:

1. Permite la formación de capital, o sea que una parte de dinero existente se capitalice.
2. Estimula el consumo de mercancías y acelera la circulación de las mismas, facilitando el comercio.
3. Estimula la producción ya que los créditos se invierten en buena medida en la producción.
4. El capital se concentra en pocas manos por que solo los que tienen recursos suficientes pueden respaldar créditos cuantiosos que incrementan su capital.
5. Incrementa la competencia entre los capitalistas por que el crédito permite introducir innovaciones tecnológicas en las plantas productivas.

2.6. El Microcrédito

A raíz de algunos programas de apoyo a la microempresa¹⁰, que se pusieron en marcha a principios de la década de los años 90, han ido surgiendo instituciones que proporcionan servicios crediticios a personas de escasos recursos.

El vertiginoso desarrollo del microcrédito no ha permitido la determinación de una definición precisa del término microcrédito. Ya que es un vocablo que evoluciona rápidamente en el tiempo y toma diferentes características dependiendo el sector microfinanciero. De las diferentes definiciones de microcrédito se pueden inferir los siguientes criterios comunes¹¹ de los mismos:

- **Tamaño de los préstamos:** Se otorga préstamos de montos pequeños.
- **Segmento Objetivo:** El segmento básico son los microempresarios, generalmente de escasos recursos
- **Destino de los fondos:** Son enfocados a la actividad que genera valor o actividad productiva microempresarial del sector informal.
- **Condiciones del préstamo:** Los créditos otorgados son de plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal.
- **Tecnología Crediticia:** Promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación poco convencional y relacionada con la actividad a la cual fue otorgada el Microcrédito.

A manera de unificación de todos estos criterios se ha adoptado una definición general de microcrédito¹²: *“El Microcrédito es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generados de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias”*

¹⁰ Programas dirigidos por el BID, PNUD, USAID

¹¹ Tatiana, GUZMAN. “Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales” FORO DE MICROFINANZAS. Bolivia 1998. p. 6-8

¹² CUMBRE DE MICROCRÉDITO. Washington DC. EE.UU. Organización de Naciones Unidas 1997

Los motivos por los que las personas de los sectores más desfavorecidos quieren tener acceso al microcrédito son muy variados. Entre los principales están:

- Financiar las actividades de la microempresa; Es decir, crédito para capital de trabajo.
- Llevar a cabo pequeñas inversiones en las microempresas Mejoramiento de la vivienda.
- Hacer frente a emergencias de diverso tipo, tanto en el ámbito familiar como del negocio.

Existen dos tipos de microcréditos:

- *Crédito de Subsistencia*, el cual se solicita con la finalidad de mantener a la microempresa funcionando, sin que existan perspectivas claras de crecimiento. Estas microempresas son normalmente pequeñas y con volúmenes de operación reducidos. Las cantidades solicitadas de crédito dependen del volumen de operación de los negocios.
- Crédito de Desarrollo, el cual se lo solicita para llevar a cabo alguna acción relacionada con el crecimiento de la microempresa. Puede tratarse de una inversión en equipos, adquisición de un pequeño local, incremento de los suministros necesarios, entre otras.

2.7. Teoría Microcrediticia

2.7.1. El microcrédito y la Teoría del Desarrollo

De acuerdo a Joseph Schumpeter, la teoría del desarrollo es concebida como “un cambio espontáneo y discontinuo en los causas de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad”¹³

Esta teoría menciona cinco casos de desarrollo:

¹³ Teoría del Desarrollo Económico. Cap. 2 Editorial Fondo de Cultura Económica

- a) Relacionado con la introducción o nueva calidad de un bien.
- b) La introducción de un nuevo método de producción.
- c) La apertura de un nuevo mercado.
- d) La obtención de nuevas fuentes de aprovisionamiento.
- e) La creación de una nueva organización de índole industrial.

Considerando el caso tres como la introducción de nuevas personas demandantes y organizaciones ofertantes en un mercado a penetrar, bien podríamos incluir aquellas personas que por sus bajos ingresos o falta de trabajo, podrían acceder a instituciones crediticias para insertarse en estos mercados emergentes y con muchas perspectivas de crecimiento. Tal es el caso de la IMF que proveen financiamiento a estas personas en apoyo a sus necesidades básicas y de subsistencia.

La teoría establece dos factores esenciales como son:

- o El crédito
- o El empresario.

En este caso el micro emprendedor usuario del microcrédito se inserta al mercado y se vuelve un ente productivo que ayuda al desarrollo o desenvolvimiento de las actividades productivas, de comercialización y de servicios que impulsan cualquier economía de un país.

De acuerdo a Schumpeter, nos dice que es el empresario el que, en principio, necesita el crédito; en este caso el microempresario bajo la mecánica de una transferencia temporal de poder adquisitivo que le permita realizar sus actividades productivas o de otra índole transaccional que derive en un desarrollo y crecimiento de los mercados de bienes y servicios.

La regla general de un empresario es utilizar créditos. Los pobres pueden ser empresarios y por lo tanto necesitan de un crédito.

Referente al crédito, Muhammad Yunus expone: “El microcrédito puede ser una actividad comercial perfectamente sostenible. Pero no debe convertirse en una herramienta para enriquecerse, sino para ayudar a los pobres a salir de la pobreza”¹⁴.

La ausencia de crédito hacia aquella persona que no dispone de capital pero que tiene iniciativa, o en este caso diríamos emprendedurismo, constituye un serio problema que no permite generar nuevas fuentes de empleo y de abordar con seriedad la pobreza.

En otras palabras, si para tener la oportunidad de acceder a un crédito es necesario estar empleado, entonces no se cumple la función del prestamista. Luego se rompe el vínculo o puente que debe existir en todo el desenvolvimiento de una economía.

Schumpeter en su teoría dice: “El crédito es esencialmente la creación de poder de compra con el propósito de transferirla al empresario, pero no simplemente la transferencia del poder de compra existente. La creación del poder de compra caracteriza, en principio, el método por el cual se realiza el desenvolvimiento en un sistema de propiedad privada y división del trabajo. Por el crédito los empresarios obtienen acceso a la corriente social de bienes, antes de adquirir sus derechos normales a dicha corriente”.

Sin duda que el crédito es un factor importante y de apoyo a toda una sociedad que necesita de capitales de trabajo para insertarse a los mercados y sirve para generar nuevos empleos y potencializar mayores mercados en la industria de las microfinanzas.

2.8. Institucionalidad del Crédito

Conviene señalar que las instituciones han jugado un rol importante en el desarrollo de las sociedades, dado que en ellas se encuentra toda una serie de ordenamientos, regulaciones y todos aquellos aspectos que rigen la conducta o comportamientos de la colectividad humana.

¹⁴ Publicado por Mundo Microfinanzas, 1 de octubre 2008. mundomicrofinanzas.blogspot.com

Douglas North¹⁵, quien escribe sobre **las teorías institucionalistas**, sostiene que existe una relación o vínculo entre los cambios institucionales de toda sociedad y el desarrollo económico de las mismas.

De acuerdo con el autor, el ser humano tiende a crear instituciones como producto mismo de la incertidumbre que se genera entre los seres humanos. Es así como la sociedad crea instituciones que podrán estimular el crecimiento económico o bien crear instituciones que podrían provocar el estancamiento del mismo.

Obviamente las IMF son instituciones que están inmersas en los sistemas financieros y que operan bajo diferentes marcos jurídicos dentro de un contexto dinámico y en evolución según sea la sociedad en que se desarrollen.

Levine¹⁶ afirma que la premisa fundamental del sistema financiero es la facilitación en la ubicación de recursos en el tiempo y espacio en un entorno incierto, lo que le condujo a la conclusión de que el buen desempeño en sus funciones al igual que de sus marcos referenciales, le permitirían al sistema financiero contribuir al crecimiento económico.

Estas funciones constituidas por la facilitación del intercambio de bienes y servicios, movilización del ahorro, liquidez y profundización financiera, juntas, hacen que se establezca una conducta relacional entre el sistema financiero y el crecimiento mismo de una economía.

Sin ahondar más sobre estas teorías y en el entendido, tal como lo cita Ayala Jose¹⁷ que “las instituciones son el conjunto de reglas que articulan y organizan las instituciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales”, se puede afirmar que los contratos vienen a constituir el instrumento necesario para viabilizar toda relación de intercambio en el interactuar de las personas y en este caso entre microempresarios e instituciones microfinancieras.

¹⁵ Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, Fondo de Cultura Económica.

¹⁶ Levine, Ross. Financial development and economic growth. Volumen XXXV, Junio de 1997. Journal of Economic Literature.

¹⁷ Ayala, Espino, José. Instituciones y economía, una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica.

Estudiar el tema de las microfinanzas es hablar de algo relativamente nuevo dentro de los marcos conceptuales de la teoría económica y se puede enmarcar, dado su origen, en la teoría de los contratos.

Existen tres tipos de contratos:

- Préstamos grupales.
- Incentivos dinámicos.
- Repago regular¹⁸.

En el préstamo grupal, a cada miembro del grupo se le otorga un préstamo y todos son a la vez responsables, entre ellos, del pago a la institución financiera con la que han contratado sus préstamos. En este, se muestra un proceso ordenado e instrumentalizado con tasas de repago de bajo interés permitiendo el crecimiento del bienestar social del grupo. La clave en este tipo de crédito es que el grupo puede acceder al mismo. De otra manera les sería imposible contratar un crédito (crédito individual).

Incentivos dinámicos, se comienza con préstamos muy pequeños que se van incrementando de acuerdo al buen comportamiento en los pagos que realiza el prestatario. Este contrato funciona mejor en sectores relativamente de poca movilidad. Por ejemplo, en las áreas urbanas donde las familias son más estables en sus domicilios o residencias.

Repagos regulares, En este tipo de contrato el prestatario debe comenzar a pagar (los pagos regulares acordados) inmediatamente recibe su préstamo; es decir, comienza a reembolsarlo al momento que lo recibe. Su frecuencia de pagos es de muy corto plazo, generalmente cada semana. En los contratos tradicionales, el prestatario obtiene el dinero lo invierte y hasta después comienza sus repagos de conformidad a los términos y calendarización convenidos en el contrato.

¹⁸ Morduch, Jonathan. The Microfinance promise. Volumen XXVII, diciembre 1999. Journal of economic Literature.

Las ventajas de este tipo de contrato, es que los repagos regulares de corto plazos permiten conocer a aquellas personas que demuestran indisciplina en sus obligaciones financieras.

También, dan alertas tempranas a las IMF sobre el comportamiento del usuario del crédito para, así, tomar las medidas precautorias del caso. A la vez da una mayor oportunidad a la IMF, dada la frecuencia de pagos, de obtener más rápidamente su capital antes que estos dineros sean desviados o consumidos en otras actividades diferentes a la naturaleza del préstamo concedido.

2.9. Crédito e Intermediación Financiera en el Sector Informal

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

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

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

comercio, servicios, siendo el sector comercial el que tiene mayor productividad y mayor capacidad de endeudamiento y de ahorro por lo que muchas instituciones les consideran como sujetos económicos pudiendo acceder a créditos.

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

Mejoras tecnológicas sencillas y por lo tanto incrementos de la productividad.

Disponer de un capital necesario para mejorar su calidad, disponibilidad oportuna y costo de los insumos y tener oportunidad en el mercado.

Importantes países latinoamericanos, por el apoyo que les dan a las microfinanzas, definen el concepto de acuerdo a los tamaños de activos y carteras. Estas definiciones van de acuerdo a criterios institucionales que al final lo que dejan entrever es que estos créditos van de la mano con el contexto económico y normativo en que se desarrollan estas actividades microempresariales.

2.9.1. Funcionamiento del Mercado de Trabajo en las Economías subdesarrolladas

Algunas ideas centrales que caracterizan esta dimensión son:

- 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 en los sectores más organizados del sistema económico.
- El sector informal es la puerta de entrada de los migrantes al mundo urbano del trabajo.
- El empleo no está vinculado al nivel de producción en el mismo sector.
- El ajuste entre nivel de producción, tamaño de mercado y la cantidad de ocupados en el sector informal se hace por el nivel de ingresos, el ingreso medio es la variable de ajuste.

Es importante superar la percepción de enfrentar racionalmente y a una escala adecuada al desarrollo de los microempresarios, no se basa solamente en razones de equidad de la misma, sino también en consideraciones de eficiencia para el sistema social en su conjunto.

2.10. El Sistema Financiero y el Crédito a la Microempresa

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

Por lo que es importante contar con instituciones financieras permanentes con una adecuada cobertura de costos con un financiamiento persistente para la micro y pequeña empresa para que una institución vaya adquiriendo paulatinamente una

independencia financiera, juega un papel importante entre otros la captación del ahorro entre muchas otras medidas de argumento macroeconómico la oferta de tipos de ahorro orientadas al grupo meta, la captación del ahorro es de fundamental importancia para asegurar la oferta de nuevos créditos.

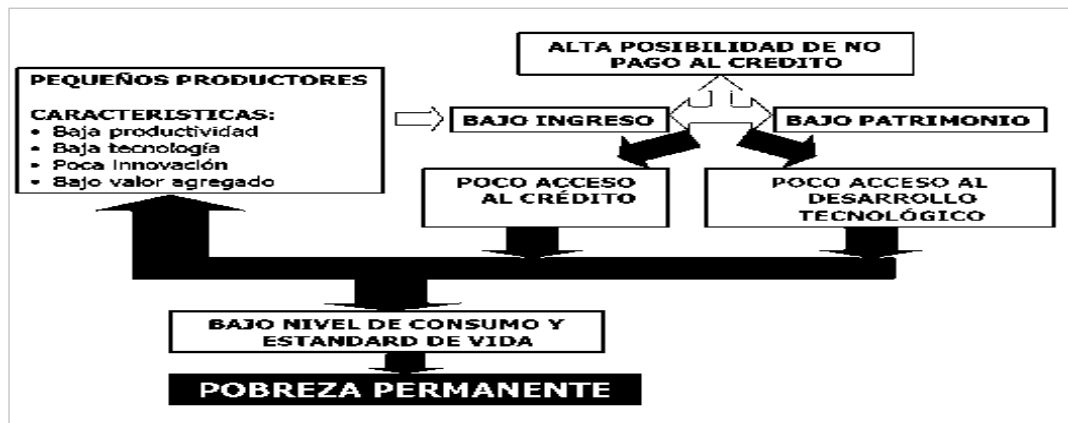
Existe una diferencia remarcada entre un refinanciamiento anónimo de los créditos ofrecidos a través de líneas de créditos de instituciones internacionales y aquellos tangibles mediante la captación propia de ahorro debido a la creciente independencia financiera promovida por esos depósitos.

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

Es decir, la tasa marginal de rendimiento de sus actividades es muy elevada¹⁹ La otorgación de crédito a costos razonables de las diferentes instituciones financieras, permitirá a pequeñas y microempresas tener oportunidades de mejorar sus niveles de ingreso, sin embargo un acceso limitado a los servicios financieros de los intermediarios financieros formales, tanto prestamos como facilidades de depósito y oportunidades para la transferencia de fondos, si bien existe variedad de transacciones financieras informales, las contribuciones de estas fuentes de crédito son insuficientes para apoyar el crecimiento de la productividad de las microempresas, por lo que un mejoramiento en la prestación de servicios financieros contribuirá al crecimiento económico y al alivio de la pobreza, para tratar de salir del círculo vicioso de la pobreza como se representa en el siguiente grafico.

¹⁹ Por Ejemplo: un microempresario cuyos ingresos mensuales son de 200 dólares, si accede a un préstamo de 100 dólares le permitiría un mejor aprovechamiento de su esfuerzo, podría generar 400 dólares de ingresos al mes. Sus ingresos serian todavía modestos, pero la tasa marginal de rendimiento seria del 100 por ciento mensual: (ingreso adicional 200 - préstamo 100) préstamo 100. Si pagara una tasa de interés del 60 por ciento anual (5 dólares mensuales), podría aumentar sus ingresos netos después de pagar el préstamo de 200 dólares a 295 dólares mensuales, siendo un aumento nada despreciable.

Gráfico N° 1



Fuente: Elaboración Propia

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

2.10.1. Otorgamiento de Créditos con Cobertura de Costos

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

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

El nivel depende del volumen de los créditos ofertados y del spread entre los intereses obtenidos de los clientes y los costos del capital. El volumen de los créditos ofertados

está determinado por el nivel promedio de los créditos, el plazo medio de los mismos, y el número máximo que un analista de créditos pueda procesar.

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

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

2.11. Riesgo crediticio

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

- Si bien las Entidades Financieras no bancarias o especializadas en el sector, tienen ventajas comparativas potenciales tienen que convertirse en reales y efectivas.
- El crédito conlleva un riesgo intrínseco que influye en la viabilidad:
 - La segmentación del mercado.
 - La retornabilidad del crédito evitando el riesgo de la morosidad.
 - La falta de información del cliente respecto a la institución y al mercado de oferta crediticia.

- La dispersión y tamaño de los clientes y nichos de mercado.
- o Los diferentes programas tienen riesgos:
 - Los altos costos de operación, especialmente en el micro crédito.
 - Dependencia de recursos donados o de bajo costo financiero.
- o El proceso de masificación de los servicios es un elemento importante:
 - Diseño del programa
 - capacidad instalada
 - eficiencia administrativa
 - asesoramiento técnico
 - calidad de servicios
 - autosuficiencia: administrativa, operativa, financiera.
- o Movilidad de los factores
- o Falta de experiencia
- o Competencia (ver el mercado y las ventas)
- o Errores en el análisis del crédito
- o Riesgos sociales (estabilidad, familiar, enfermedad, muertes, fiestas)

2.12. Condición para el Otorgamiento del Crédito

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

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

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

2.13. Condiciones Financieras vs. Crédito

Las condiciones crediticias a nivel general están condicionadas por los siguientes elementos²⁰ :

- Los costos de operaciones
- El nivel de las tasa pasivas

²⁰ Ref. Rivas Hugo 1995

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

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

- Los plazos varían desde 3 meses, 11 meses 15 - 24 meses.
- Los intereses son reales y se encuentran por encima de la tasa de interés del mercado es decir, entre 18 % - 25 % anual en dólares y de 30% - 48 % anual en bolivianos.
- Las garantías son prendarías, personales, hipotecarias.
- Las amortizaciones son de tipo semanal quincenal.

2.14. Rasgos Distintivos de la Microfinanzas

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

- Metodología crediticia.
- Integración de la cartera de préstamos.
- Características institucionales.

En última instancia, estas diferencias son explicadas por la base no tradicional de clientes de las instituciones de microfinanzas: personas auto empleadas de bajos ingresos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas. La metodología crediticia aplicada por las instituciones financieras para compensar la ausencia de

garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.

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

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

Cuadro N° 1

Rasgos Distintivos de la Microfinanzas

Área	Finanza Tradicional	Microfinanzas
<i>Metodología Crediticia</i>	<p>(1) basada en una garantía</p> <p>(2) más documentación</p> <p>(3) menos intensiva en uso de mano de obra</p> <p>(4) los préstamos por lo general son pagados mensual, trimestral o anualmente.</p>	<p>(1) basada en el carácter</p> <p>(2) menos documentación</p> <p>(3) más intensiva en uso de mano de obra</p> <p>(4) los préstamos por lo general son pagados/amortizados con pagos semanales o bimensuales.</p>

<i>Cartera de Préstamos</i>	<ul style="list-style-type: none"> (1) préstamos por montos mayores (2) con garantías (3) vencimiento a más largo plazo (4) más diversificación (5) mora más estable 	<ul style="list-style-type: none"> (1) préstamos por montos menores (2) sin garantías (3) vencimiento a más corto plazo (4) menos diversificación (5) mora más volátil
<i>Estructura y Gobierno Institucional (de instituciones Financieras reguladas)</i>	<ul style="list-style-type: none"> (1) Maximización de beneficios para accionistas institucionales e individuales (2) Creación derivada de una institución regulada existente (3) Organización centralizada con sucursales en las ciudades 	<ul style="list-style-type: none"> (1) Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro (2) Creación por conversión de una ONG (3) Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

Fuente: Rock y Otero 2000; Berenbach y Churchill 1999

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

2.15. Categorización y Tamaño de las MyPE's

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

Cuadro N° 2

<i>Categoría de Empresa</i>	<i>Número de Trabajadores</i>
<i>Gran Empresa</i>	<i>50 y más</i>
<i>Mediana Empresa</i>	<i>15 a 49 trabajadores</i>
<i>Pequeña Empresa</i>	<i>5 a 14 trabajadores</i>
<i>Microempresa</i>	<i>1 a 4 trabajadores</i>

Fuente: Elaboración propia

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

Cuadro N° 3

<i>Criterios</i>	<i>Microempresa</i>	<i>Pequeña Empresa</i>
<i>Número de Ocupados</i>	<i>1 a 10</i>	<i>11 a 30</i>
<i>Ventas Anuales en \$us</i>	<i>Hasta 75.000</i>	<i>Hasta 250.000</i>
<i>Activos Productivos en \$us</i>	<i>Hasta 20.000</i>	<i>De 20.001 a 100.000</i>

Fuente: Elaboración propia

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

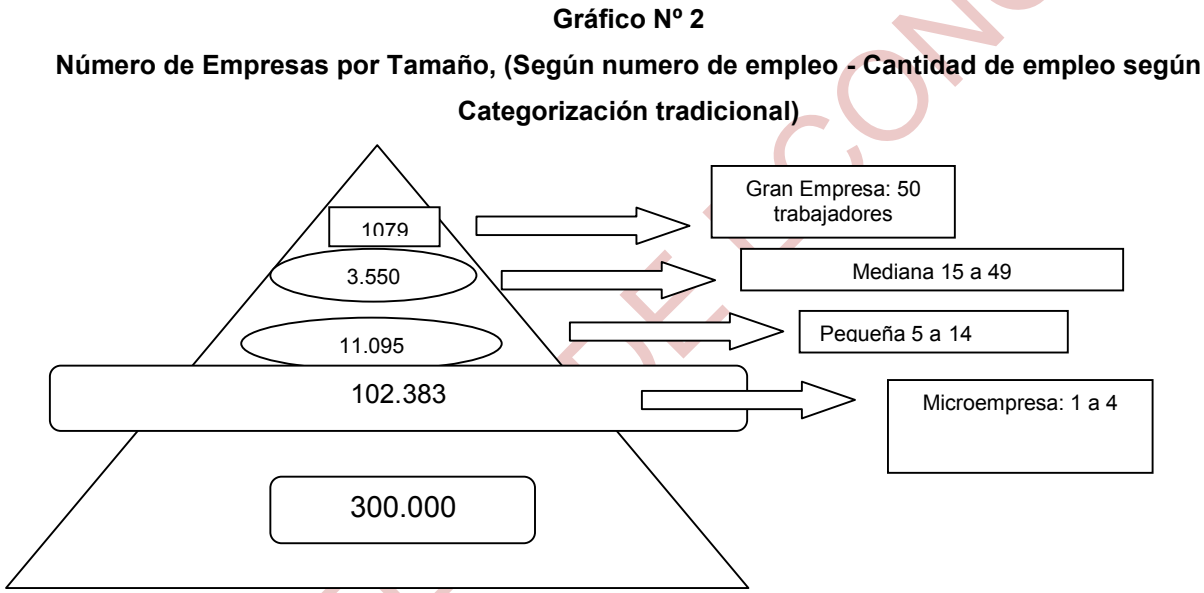
Cuadro N° 4

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

Fuente: Elaboración propia

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

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

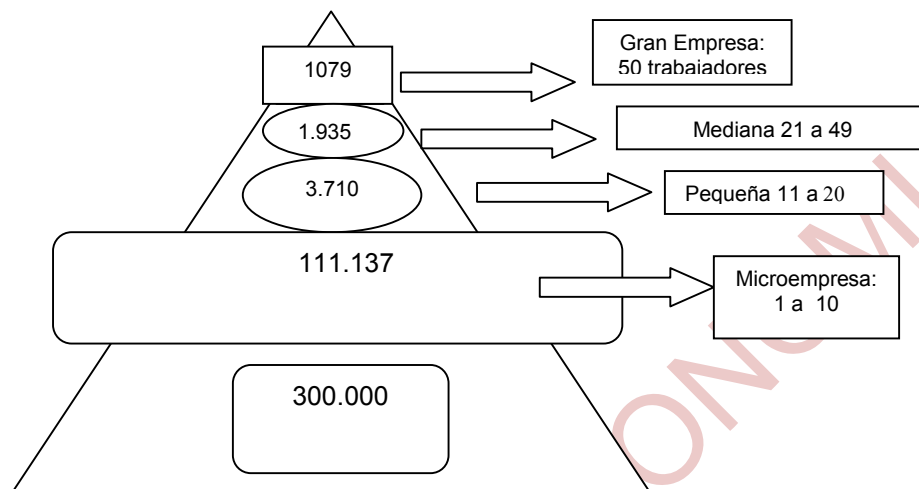


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

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

Gráfico N° 3

Número de Empresas por Tamaño, (Según Numero de Empleo, Cantidad de Empleo Según Categorización Realizada por el Viceministerio de Microempresa)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

La tabla siguiente es bastante ilustrativa sobre el desempeño y participación productiva de las PyME's.

Cuadro N° 5

Tamaño	PIB	Participación	Empleo		Participación		Productividad
			Urbano	Rural	Urbano	Rural	
1 a 9	12.404.498	25.52	1.411.970	1.571.533	72.58	95.6	4.16
10 a 19	1.330.717	2.74	147.277	23.014	7.57	1.40	7.81
20 a 49	1.630.215	3.35	108.674	14.302	5.59	0.87	13.26
50 y mas	31.759.937	65.34	277.436	35.014	14.26	2.13	101.65
TOTAL	48.604.631	100	1.945.358	1.643.863	100	100	13.54

Fuente: INE Anuario Estadístico 2000

Desempeño de las diferentes categorías de empresa, presentando el Producto Interno Bruto (PIB) por tamaño de empresa (según número de ocupados), el empleo absorbido y la productividad del mismo. Los datos corresponden al año 1999 (en miles de bolivianos).

CAPITULO III

MARCO REGULATORIO

LA REGULACIÓN Y SUPERVISION DE LAS ENTIDADES MICROFINANCIERAS EN BOLIVIA

3.1. Antecedentes

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

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

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

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

- i) Escaso conocimiento para administrar la cartera de créditos con una tecnología Crediticia especializada.

- ii) Elevados costos administrativos.
- iii) Falta de información financiera.
- iv) Asimetría de información respecto a los demandantes de crédito,
- v) Ausencia de garantías reales.

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

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

- o Permitir la integración de amplios sectores de la población al sistema financiero formal, a través de la extensión del ámbito geográfico y demográfico de la oferta crediticia del sistema financiero formal.
- o Incorporar al esquema regulado a entidades financieras que sean sostenibles y especializadas en microfinanzas, con el fin de facilitar la canalización de recursos a sectores desatendidos por la banca tradicional.
- o Cubrir la demanda real insatisfecha de los servicios financieros por falta de atención de los intermediarios financieros de la pequeña y microempresa tanto en el área urbana como rural.
- o Dotar a las ONG's formalizadas de una forma jurídica (sociedades anónimas) que les brinde estabilidad jurídica, asegurando de esta forma la participación de capital de riesgo, bajo la visión de rentabilidad y viabilidad del sector a largo plazo.
- o Ampliar su estructura de financiamiento, así como las modalidades en que pueden instrumentar las operaciones de crédito.

- Aprovechar la experiencia previamente acumulada, por las ONG's financieras, en el otorgamiento y administración de pequeños préstamos, así como en los desarrollos realizados en tecnologías crediticias comprobadas y conocimiento del mercado objetivo atendido.
- Proveer a los micros prestatarios de una alternativa de financiamiento, en la cual se conozca de manera transparente todas las condiciones del crédito.

3.2. Marco Regulatorio de Entidades Microfinancieras

3.2.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras

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

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

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

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

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

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

Partiendo de este importante hito y en cuanto corresponde al rol de la SBEF, se han efectuado modificaciones a la Ley N° 1488, según se expone a continuación.

En fecha 31 de octubre de 1995 se dicta la Ley del Banco Central de Bolivia N° 1670 que introduce modificaciones a la Ley de Bancos y Entidades Financieras. Asimismo, mediante la Ley de Pensiones N° 1732 de 29 de noviembre de 1996, se establecen modificaciones, constituyendo la principal, la facultad de intervención otorgada a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

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

El 15 de junio de 1998 se dicta la Ley de Propiedad y Crédito Popular N° 1864, que entre otros aspectos crea el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP), instancia encargada de aprobar las normas de regulación y de coordinar entre la SBEF, SPVS, BCB y Viceministerio de Asuntos Financieros. Adicionalmente, esta ley faculta a la SBEF a disponer el cambio de propiedad y administración de la entidad que presente deficiencia patrimonial, o ponga en grave riesgo los depósitos del público y su viabilidad, por deficiente administración y/o controles internos.

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

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

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

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

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

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

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

También se destacan las modificaciones al Reglamento de Tasas de Interés, dichas modificaciones incrementan la transparencia mediante información suficiente y necesaria entregada a los clientes por las entidades financieras, cuyas explicaciones deben ser incluidas en los respectivos contratos. También se ha actualizado el Reglamento de Depósitos a Plazo Fijo adecuándose a las disposiciones que en materia de encaje legal dictó el BCB, que en materia tributaria dispuso la Ley 2297 y a las modernas prácticas bancarias. Por otra parte, el Manual de Cuentas para Bancos y

Entidades Financieras fue modificado de acuerdo con las disposiciones de la Ley N° 2196 de 4.05.01, los Decretos Supremos N° 26195 de 24.05.01, N° 26288 de 22.08.01 y N° 26390 de 8.11.01 acompañando oportunamente las disposiciones de gobierno además de facilitar el registro contable en las entidades de intermediación financiera.

Es importante destacar que con el objeto de optimizar los tiempos desde la emisión de las normas hasta su conocimiento y aplicación y, de brindar al personal relacionado con la actividad financiera un medio ágil, único y oficial de atención de sus consultas, se ha creado el Sistema de Difusión de la Normativa y Consultas; que corrobora la capacitación en la aplicación de las disposiciones, otorgada a los actores del sistema financiero a través de talleres de difusión.

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

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

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

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

El concepto de Fondo Financiero Privado ha sido la figura legal a partir de la cual la iniciativa privada ha podido orientar sus esfuerzos hacia la atención de una demanda de

crédito insatisfecha, de sectores tradicionalmente marginados de los servicios financieros.

3.3. Normativa Prudencial

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

3.3.1. Normativa de Cartera

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

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

Cuadro N° 6

Días de Atraso Numero de Reprogramaciones	Calificación	% de Previsión
<i>1 a 5 días de atraso</i>	<i>Normales</i>	1
<i>6 a 30 días de Atraso</i>	<i>Problemas Potenciales</i>	5
<i>31 a 60 días de atraso o 2 reprogramaciones</i>	<i>Deficientes</i>	20
<i>61 a 90 días de atraso</i>	<i>Dudosos</i>	50
<i>Mayor de 90 días de atraso</i>	<i>Perdidos</i>	100

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

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

que la medida de los días de atraso en los pagos sea fundamental para evaluar el riesgo crediticio implícito en cada operación y la determinación de la previsión específica.

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

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

Si se determina que las políticas y prácticas descritas no se ajustan a los lineamientos mínimos establecidos en la normativa, la entidad en cuestión debe constituir una previsión genérica del 3% del total de su cartera de microcréditos.

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

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

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

Cuadro N° 7

1	Normales	1 %	<i>Se encuentran al día o con una mora no mayor a 5 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original</i>
2	Problemas Potenciales	5 %	<i>Se encuentran con una mora entre 6 y 30 días en cumplimiento del cronograma de pagos original.</i>
3	Deficientes		
	Deficientes 3 A	10 %	<i>Corresponde a prestatarios cuyo flujo de fondos es suficiente para cumplir con el 100% de los intereses pactados, debiendo los créditos estar registrados como vigentes.</i>
	Deficientes 3 B	20 %	<i>Corresponde a prestatarios cuyo flujo de fondos es insuficiente para cumplir con el pago de los intereses pactados, encontrándose registrados en mora.</i>
4	Dudosos	50 %	<i>Corresponden a prestatarios que presentan una difícil situación financiera y sus flujos de fondos no son suficientes para el cumplimiento de sus deudas en la entidad, en un plazo razonable, lo que obliga a prorrogar los vencimientos o capitalizar los intereses total o parcialmente, con el consiguiente aumento de su endeudamiento y de su carga financiera, sin que existan posibilidades ciertas de mejorar este continuo deterioro patrimonial.</i>
5	Perdidos	100 %	<i>Se encuentran con una mora mayor a 90 días en el cumplimiento del cronograma de pagos original o son créditos vigentes reprogramados por cuatro veces o más.</i>

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

3.3.2. Normativa en Microcrédito

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

a) Microcrédito sin Garantía Real:

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

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

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

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

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

b) Microcrédito con Garantía Real:

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

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

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

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

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

3.3.3. Normativa de Operaciones Activas y Pasivas

La Ley de Bancos y Entidades Financieras, que en su última modificación del 20 de diciembre del 2001 incorpora en el título IV de entidades de intermediación financiera *No bancarias* en el capítulo III a los FFP's.

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

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

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

- Prestar servicios de depósito en almacenes generales de depósito.
- Realizar operaciones de Factoraje
- Recibir letras de cambio u otros efectos en cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza, pago y transferencias²¹.
- Realizar giros y emitir órdenes de pago exigible en el país o en el extranjero.
- Invertir en el capital de sociedades de titularización.
- Invertir en el capital de empresas de seguro.
- Administrar fondos de inversión para realizar inversiones por cuenta de terceros.

²¹ solo en lo referente a operaciones de comercio exterior, estando permitidas las operaciones de envío y recepción de remesas de dinero de personas jurídicas y naturales dentro y fuera del país.

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

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

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

- Recibir en garantía de créditos, en todo o en parte, acciones de la propia entidad.
- Otorgar créditos a los directores y a los miembros de los comités de crédito de las mismas, durante el tiempo que dure su mandato. Los créditos que estén vigentes al momento de ser elegidos, mantendrán las condiciones originalmente pactadas, no pudiendo ser objeto de reprogramaciones.
- Conceder o mantener créditos con sus ejecutivos, funcionarios o grupos de prestatarios vinculados a ellos, dentro de los alcances de las disposiciones de la Ley de Bancos y Entidades Financieras. Para efectos de la presente Ley, se entenderán por ejecutivos y funcionarios, aquellos que ejercen funciones de decisión u operación, ya sean apoderados o no, o que presten servicios a la entidad bajo cualquier denominación, que puedan comprometer a la entidad, sin límites o con limitaciones particulares a sola firma. Los créditos que mantengan tales personas deberán ser íntegramente pagados antes de asumir funciones.
- Otorgar créditos a un prestatario o grupo prestatario por un monto superior al uno por ciento (1%) de su patrimonio neto, si los mismos tienen garantía personal.
- Conceder o mantener créditos con un prestatario o grupo prestatario por más de tres por ciento (3%) de su patrimonio neto. Se exceptúan los créditos de vivienda destinados a un prestatario o grupo de prestatarios, los que no podrán exceder del cinco por ciento (5%) del patrimonio neto en la entidad de intermediación

financiero. Este último límite podrá alcanzar el diez por ciento (10%), previa autorización expresa de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

- o Conceder créditos a una entidad del sistema financiero por más del veinte por ciento (20%) de su patrimonio neto, con excepción de los casos expresamente autorizados por la Superintendencia, en lugares donde no existan suficientes entidades financieras.
- o Transferir bienes inmuebles de uso y cartera de créditos, sujeta a reglamentación de la Superintendencia, aprobada por el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP)

3.3.4. Otras Normativas

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

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

Del mismo modo, se estableció reglamentación para contratos de corresponsalía de servicios financieros auxiliares que autoriza a las entidades de intermediación financiera

reguladas suscribirlos entre ellas y con las entidades no reguladas para realizar servicios financieros de pagos y transferencias, exceptuando obviamente la recepción de depósitos o la colocación de créditos.

Por otro lado, se ha emitido reglamentación específica para la apertura de Burós de Información Crediticia (BIC), los que permiten que las entidades microfinancieras bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) puedan acceder a la información crediticia que proporcionen las entidades microfinancieras no reguladas, las que a su vez pueden obtener información relativa a los créditos de consumo y microcréditos del sistema financiero regulado, lo cual ha permitido dotar de una mayor transparencia a las Microfinanzas en Bolivia y contar con información más exacta respecto al tema del sobreendeudamiento que afectó a este sector en años recientes y que ha surgido como una de las principales lecciones de la experiencia boliviana.

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

- a) El monto contratado, especificando los cobros que la entidad financiera realizará en el momento de efectuarse el desembolso.
- b) El detalle de todos los cargos financieros que se aplicarán, sean éstos de carácter Periódico o no, al inicio o al final de la operación.
- c) La modalidad de la tasa de interés nominal pactado (fija o variable), su uso y su valor al momento del desembolso.
- d) La aplicación simétrica de los reajustes en las tasas de interés, ante incrementos.
- e) decrementos de la tasa de referencia, con la misma periodicidad.

- f) La tasa periódica y la correspondiente Tasa Efectiva Activa al Cliente (TEAC), con al menos dos decimales.
- g) El método utilizado para calcular los saldos de la operación financiera.

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

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

El reglamento de tasas de interés también establece que las entidades financieras deberán facilitar a los clientes, por escrito, al momento de cotizar un crédito, información que exprese con claridad las condiciones de la operación. Este hecho permite comparar a un demandante de créditos, entre las diferentes alternativas de financiamiento, esto favorece principalmente a los microempresarios que no cuentan con cultura financiera.

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

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

Concretamente, la normativa de la SBEF tiene por objeto coadyuvar al buen gobierno corporativo, entendiendo por tal al conjunto de reglas que ordena las relaciones y el

comportamiento entre la Gerencia, su Junta Directiva, sus accionistas y terceros, produciendo los objetivos estratégicos de la entidad, los medios, recursos y procesos para alcanzar dichos objetivos, así como los sistemas de verificación del seguimiento de las responsabilidades y controles correspondientes a cada nivel de la estructura de las entidades financieras.

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

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

3.4. La Supervisión en el Sector Microfinanciero

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

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

La experiencia institucional ha sido fundamental, puesto que le ha permitido al grupo de instituciones microfinancieras hacer frente a un entorno macroeconómico adverso y

mostrar resultados que, en general, son superiores a los alcanzados por el resto de las entidades financieras reguladas.

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

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

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

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

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

La atomización de cartera imposibilita el análisis individualizado de créditos, según el método tradicional aplicado en la supervisión de banca, debiendo adecuar los métodos de evaluación de cartera a la característica del negocio.

- b) **Informalidad del negocio.** La información financiera base, para determinar la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es construida por la

propia entidad en función al relevamiento formal de la actividad o negocio del cliente y en la mayoría de los casos no existen documentos respaldatorios (estados financieros auditados, avalúos, inventarios, etc.).

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

- c) **Volatilidad del negocio.** El índice de rotación de las operaciones microcrediticias es considerablemente superior al de la banca comercial, por lo que el deterioro de la cartera de las EMF's puede llegar a ser más acelerado, pudiendo en lapsos de tiempo cortos pasar de una posición solvente a otra de alto riesgo, inclusive de quiebra, obligando a que el Organismo Supervisor cuente con mecanismos de alerta temprana que permitan detectar el incremento en los niveles de riesgo.
- d) **Concentración en clientes con características homogéneas:** el negocio de microfinanzas es por una parte, masivo en número de prestatarios y de pequeña escala y por otra, involucra operaciones muy homogéneas entre sí.
- e) **Descentralización de operaciones.** Para la aplicación de las tecnologías crediticias, las entidades microfinancieras requieren de estructuras administrativas descentralizadas que cuenten con sistemas de control interno adecuados a los riesgos asumidos.

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

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

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

3.5. Nuevo Enfoque para la Supervisión de Entidades Microfinancieras

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

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

En esta perspectiva, las políticas comerciales de las EMF's, están orientadas al sector micro y pequeño empresarial; por tal motivo, los riesgos inherentes a su giro, deben ser medidos y administrados de diferente forma que los asociados a la actividad bancaria

corporativa; de igual forma la SBEF debe contar con procedimientos de supervisión para cada tipo de riesgo.

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

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

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

De acuerdo a las características particulares de la cartera de créditos de las EMF's, se ha desarrollado un método de medición del riesgo crediticio, que además se halla respaldado por la norma de cartera. El riesgo crediticio o de deterioro en la calidad de la cartera de microcrédito se origina en dos fuentes:

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

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

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

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

determinar la calidad de la cartera. Para tal fin fue desarrollado un modelo de medición del sobreendeudamiento del sector de microfinanzas en actual explotación por la SBEF.

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

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

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

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

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

3.6. Retos para la Supervisión de Entidades Microfinancieras

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

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

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPITULO IV

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

4.1. Antecedentes

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

Estos últimos eran llamados bancos, hasta 1861 se puede decir que Bolivia fue una República sin bancos²². Por lo que es importante mencionar el concepto o definición de sistema financiero nacional (S.F.N.).

“S.F.N. es el conjunto de instituciones que hacen posible entre otras cosas la existencia de la intermediación financiera, proporciona los recursos y los sistemas normas y reglamentaciones a compañías e individuos para financiar y/o posibilitar la adquisición de bienes y servicios”²³.

4.2. Regulación Económica Financiera

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

- Dotar la consistencia necesaria a la relación entre la política de liberalización de tasas de interés y el régimen de regulación.
- Reducir el costo de crédito.
- Mejorar la condición financiera de los bancos.

La Nueva Política Económica implica liberar los tipos de cambio y las tasas de interés y legalizar los depósitos de moneda extranjera, se redujo el porcentaje mínimo de divisas,

²² Rojas Casto; Historia Financiera de Bolivia, Iñiguez de Salinas Elizabeth: Historia Financiera del B.C.B.

²³ F. Pedro (banca el crédito comercial)

por lo que la reserva mínima volvió a desempeñar su función como uno de los instrumentos de política monetaria, ya que anteriormente era utilizada para financiar el déficit público.

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

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

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

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

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

desembocar en crisis macroeconómicas generalizadas y traducirse en severa caída del Producto Interno Bruto (P.I.B.) o en altas inflaciones²⁴.

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

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

4.3. Cambios Introducidos al Sistema Financiero

Los Principales elementos de la reforma del sistema financiero son:

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

²⁴ Según Boletín del Banco Central de Bolivia del 07/96

- Fortalecimiento del Banco Central.
- Desarrollo del Mercado de Capitales.

La nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras prescribe normas de evolución y controles más estrictos para todos los bancos que ensancha el ámbito de competencia de la superintendencia de bancos a las mutuales, a las cooperativas de ahorro y crédito, ONGs que manejan recursos del estado o captan dinero del público.

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

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

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

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

Las Instituciones definidas por los economistas como las reglas de juego en determinada sociedad²⁵. Ejercen gran influencia sobre el desarrollo económico, puesto que reduce la incertidumbre y proporcionan el marco adecuado para el desempeño de las actividades económicas.

²⁵ Economía para ejecutivos Noth 1993

4.4. Estructura del Sistema Financiero

El sistema financiero es el medio en el cual se realizan los movimientos de recursos económicos entre aquellos agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros. Estos movimientos de recursos se efectúan a través de un conjunto orgánico de instituciones que generan, administran y canalizan los recursos del ahorro a la inversión.

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

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

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

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

- Las entidades bancarias.
- Las empresas de servicios financieros, incluyendo empresas de arrendamiento financiero, factoraje y almacenes generales de depósito.
- Las cooperativas de ahorro y crédito
- Las mutuales de ahorro y préstamo
- Fondos Financieros Privados
- Otras entidades no bancarias.

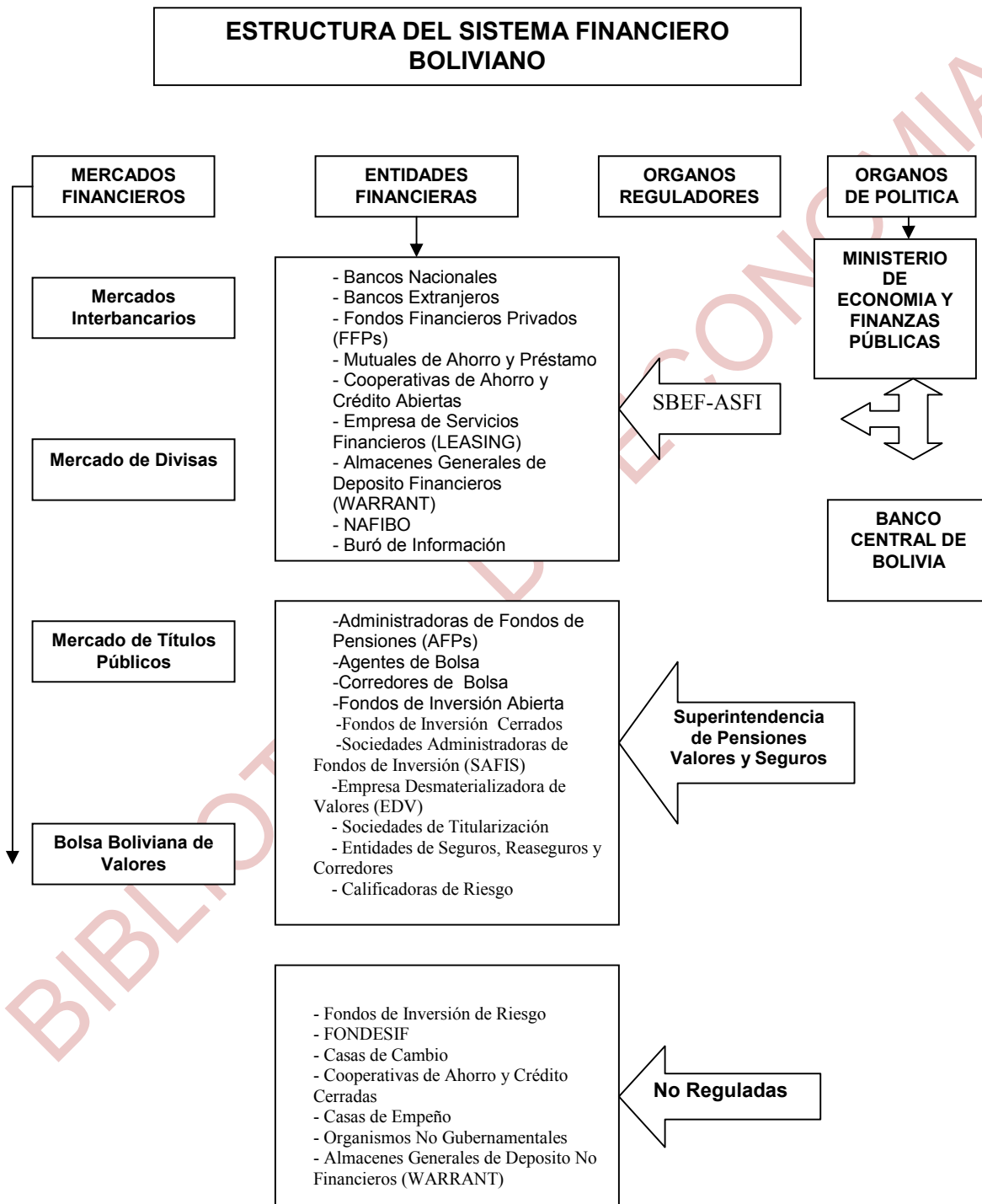
En la presente tesis el grupo representativo de las microfinanzas son los Fondos Financieros Privados ya que son especializadas en ofrecer servicios de ahorro y crédito a sectores de bajos ingresos como son los microempresarios. Facultando la creación de Fondos Financieros Privados (FFP's) como sociedades anónimas especializadas en la intermediación de recursos hacia pequeños prestatarios y microempresarios, permitiendo que los principales Organismos No Gubernamentales (ONG's) especializadas en este tipo de operaciones cumplan con sus objetivos a través de la conformación de sociedades con capital de riesgo, facultadas a captar depósitos y sujetas al control de la SBEF siendo el principal objetivo canalizar recursos para financiamiento de las actividades de pequeños y micro empresarios del sector producción, comercio y servicios.

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

Reguladas y No Reguladas. Al primer grupo pertenecen los bancos, las mutuales, los fondos financieros privados (FFP's) y las cooperativas de ahorro y crédito abiertas, entidades que están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Al segundo grupo corresponden las organizaciones no gubernamentales (ONG's) financieras no supervisadas y por ello no pueden captar

depósitos del público cuyas actividades están concentradas en las áreas peri urbana y rural del país.

Gráfico N° 4



Fuente: Banco Central de Bolivia

Conviene indicar que en el presente análisis el grupo de los FFP's incluye a Banco Solidario, Banco Los Andes Procredit debido a que su principal actividad está enfocada en la otorgación de microcréditos. Por tanto, la información de estos bancos ha sido trasladada al grupo de los FFP's.

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

- Sector Financiero Formal
 - Sistema Bancario
 - Sistema No Bancario
- Sector Financiero Semi formal
- Sector Informal

El sistema financiero se compone de diferentes instituciones y personas naturales que intermedian recursos ²⁶ como desarrollaremos a continuación.

4.4.1. Sector Financiero Formal

De acuerdo a regulación y normas de la Superintendencia de Bancos establece requerimientos o reglas para entrar en el sistema de intermediación financiera, siendo capaces de asignar eficientemente los recursos captados, midiendo los riesgos en que incurren sobre la base de un capital propio , donde se establece requerimientos mínimos de capital denominados en bolivianos equivalentes a una unidad de valor constante internacional referido a Derechos Especiales de Giro (DEG's) y determina el capital operativo de los intermediarios financieros en función a la ponderación de sus activos de riesgo asumidos en base al acuerdo de Basilea²⁷. Para mayor detalle de requerimiento de constitución para el sistema bancario y no bancario.

²⁶ Estructura del Sistema Financiero Boliviano ; Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

²⁷ Fuente : S.B.E.F. ; Regulación y Supervisión Financiera 1998, Acuerdo de Basilea : Reunión Internacional de Superintendencias de Bancos

Este sector está conformado por 2 sistemas:

4.4.1.1. Sistema Bancario

La principal característica de este sistema es de carácter oligopólico cada banco es propiedad de un grupo de empresas y la mayor parte de sus servicios van a ese mismo grupo.

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

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

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

4.4.1.2. Sistema No Bancario

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

- Empresas de Servicios Financieros, Empresas de Arrendamiento Financiero, Factoraje y Almacenes de Deposito. Existe (7) empresas de almacenes de depósitos y warrant.

- El Sistema de Ahorro y Préstamo para la Vivienda compuesto por (13) mutuales.
- Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito conformado por (10) cooperativas reconocidas y con autorización de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

4.4.2. Sector Financiero Semi Formal

En la década de los 80's las ONG's²⁸ incursionaron en la ejecución de diferentes proyectos de capacitación y educación a nivel rural como urbano, debido a los cambios socioeconómicos y políticos las diferentes ONG's fueron replanteando su estrategia de acción institucional, destacando las siguientes actividades:

- Proyectos productivos basados en aumentar los niveles de producción y por lo tanto los niveles de ingreso.
- El crédito ya que existe la idea generalizada que para apoyar el desarrollo económico y mejoramiento de las condiciones de vida de los sectores populares del campo como de las ciudades es indispensable apoyar las actividades productivas; ese apoyo debe comprender no solo la asistencia técnica y educación si no también la asignación de crédito como factor de desarrollo²⁹.
- Especialización en la prestación de servicios crediticios para la población meta.
- Las ONG's que trabajan con crédito se conformaron en asociaciones de entidades especializadas en crédito, las ONG's que trabajan en el área rural están asociadas a FINRURAL y las que trabajan en el área urbana en CIPAME.

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

²⁸ ONG's : se entiende por Organizaciones No Gubernamentales a las instituciones privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro ,nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo y/o asistenciales con fondos del Estado y/o de cooperación externa en el territorio nacional.

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

²⁹ Sandoval G. 1992 Pgs. 57 - 58

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

4.4.3. Sector Financiero Informal

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

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

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

En el caso de las IMF no reguladas, los porcentajes son del 85% de su cartera y un 98,5% de sus clientes. En lo referente a las cooperativas abiertas, el porcentaje de su cartera, destinado a la microempresa, representa un 40% y el de sus clientes el 40,3%. Sin embargo, cuando se hace el mismo ejercicio para la banca comercial, se puede advertir que tan sólo el 0,5% de su cartera y el 1,4% de sus clientes corresponden a microfinanzas. Algo similar sucede con las mutuales, donde el 4,5% de su cartera y el 6,6% de sus clientes corresponden al segmento de microcréditos.

La cifra del 30% del total de clientes del sistema, correspondiente a las IMF no regulada, puede parecer muy alta pero debe entenderse que se trata del total de clientes y no de los clientes únicamente de microcrédito. Por otra parte, existen varias ONG's que aplican la tecnología de banca comunal la misma que hace que el número de clientes sea masivo, estimándose a manera de ejemplo que sólo Pro Mujer cuenta con 48.496 clientes y Crecer con 55.609, lo que entre ambas representa más del 50% del total de las IMF no reguladas.

Este sector está también compuesto por prestamistas particulares o familiares con tasas de interés de usura muy elevada en relación a los del mercado formal en algunos casos con más del 15 % mensual, siendo personas particulares sin personería jurídica que tratan de aprovechar al máximo su costo de oportunidad.

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

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

El escenario de actores se completa con las ONG's financieras no supervisadas que conceden microcrédito bajo una diversidad de tecnologías crediticias, intermediando

recursos financieros provenientes de la comunidad internacional, una parte a través del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF), para la atención de diferentes sectores de la población de bajos ingresos ofreciendo servicios financieros y no financieros en las áreas rural y urbana.

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

ONG's FINANCIERAS NO SUPERVISADAS

1.-	Agrocapital
2.-	Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (ANED)
3.-	Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDRE)
4.-	Crédito de Educación Rural (CRECER)
5.-	Fondo Rotativo de Inversión y Fomento (DIACONIA-FRIF)
6.-	Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES)
7.-	Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO)
8.-	Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer (FUNBODEM)
9.-	Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO)
10.-	IMPRO
11.-	Servicio Financiero Rural (SARTAWI)
12.-	Programas para la Mujer (PROMUJER)

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

4.5. Segmentación del Mercado Financiero

El mercado financiero se segmenta conforme a los siguientes criterios:

- o Volumen de crédito

- Tipo de Garantía
- Uso del crédito y destino

4.5.1. Volumen de Crédito

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

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

4.5.2. Tipo de Garantía

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

4.5.3. Uso del Crédito

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

CAPITULO V

EXPANSION DE LAS MICROFINANZAS

EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL

5.1. Introducción

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

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

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

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

Etapa 1: El inicio del microcrédito con las ONG's

Etapa 2: La formalización de las entidades de microfinanzas

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

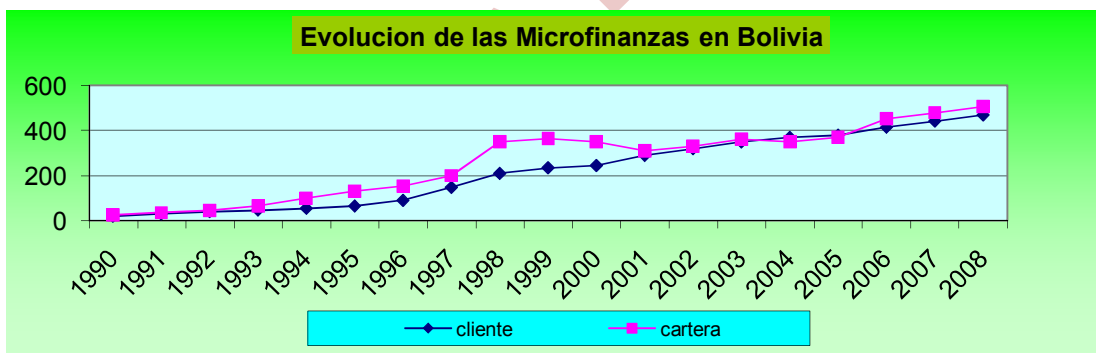
Etapa 4: La crisis económica y la consolidación de la industria

Etapa 5: Lecciones Aprendidas

Etapa 6: Crisis de Estabilidad Política

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

Gráfico N° 5



Fuente: Boletín Financiero de Microfinanzas

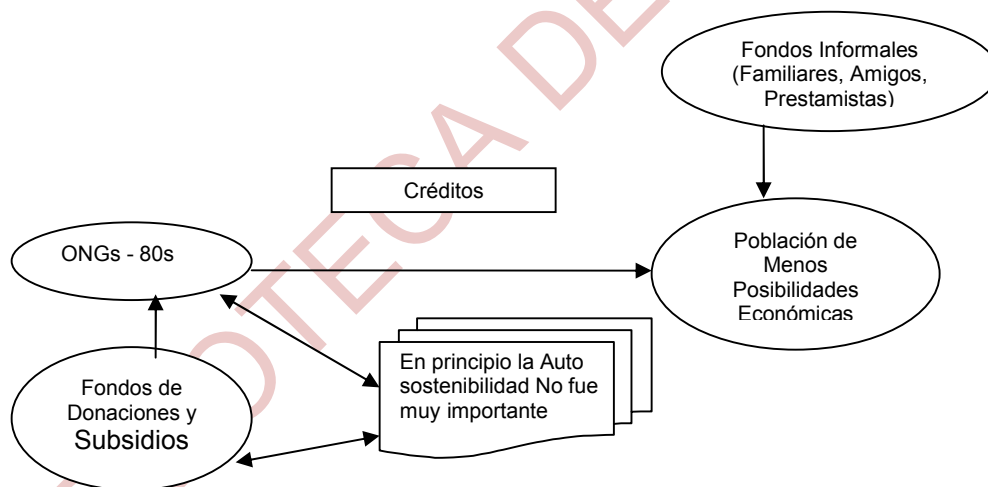
ONGs y Micro créditos		Formalización Boliviana			Competencia y comercialización de las micro finanzas			Micro finanzas en T/ Crisis			Experiencia y nuevos paradigmas		Crisis de Estabilidad Política		
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005

ETAPA 8: 2006 Nueva Política Económica en adelante: Se crea un Banco de Fomento en Apoyo al Sector Productivo

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

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

Gráfico N° 6



Fuente: Elaboración propia.

Etapa 2: La formalización de las entidades de microfinanzas. A partir de 1992, con la creación del Banco Sol, comienza el proceso de "formalización" entendido como la constitución de entidades financieras reguladas dedicadas a las microfinanzas, que surgen a partir de ONG's ya existentes. Este proceso es facilitado por el Gobierno en 1995 con la emisión del Decreto Supremo N° 24000, el cual norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios

financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios. En julio de 1995 comienza sus operaciones la Caja Los Andes como el primer FFP constituido en el país sobre la base de la Asociación Pro-Crédito.

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

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

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

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

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

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

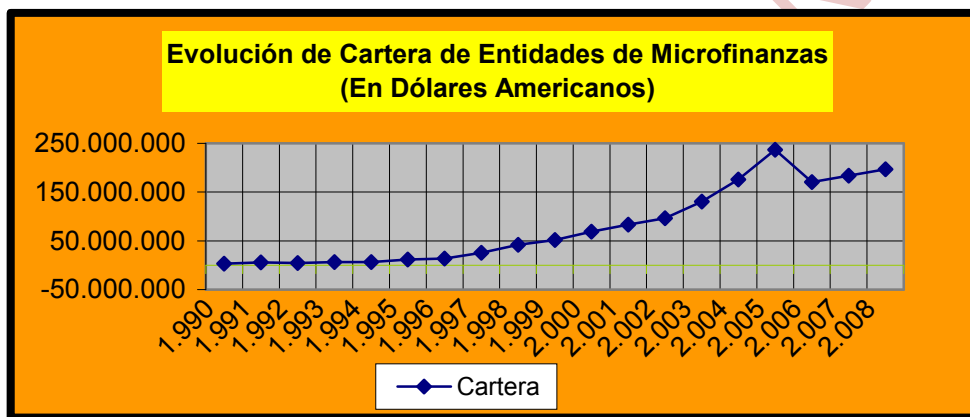
- Se incrementó enormemente la cobertura tanto en cantidad de clientes atendidos como en volumen de recursos financiados, lo cual no hubiera sido posible de no tener el acceso a fondos que permite ser una entidad financiera supervisada. Las cuatro entidades antes de la formalización sumaban un cartera de US\$ 41,8 millones con 90.121 clientes, a diciembre del 2004 alcanzaron un cartera de US\$ 362,9 millones atendiendo a más de 234.000 clientes.
- Las tasas de interés bajaron significativamente para los clientes producto de la mayor eficiencia lograda por las entidades, al aprovechar mejor sus economías de escala intermediando un mayor volumen de recursos. La tasa de retorno bruto de la cartera promedio para las cuatro entidades antes de su formalización era de 47,5% y a diciembre del 2008 dicha tasa está alrededor del 23%.
- Se amplió la cobertura geográfica tanto urbana como rural, con un número de agencias muchísimo mayor, las cuatro entidades antes de su formalización sumaban 80 agencias, mientras que a diciembre 2008 cuentan con 195 agencias.
- Se amplió notablemente el alcance y la diversidad de los servicios financieros ofrecidos a los clientes y los segmentos de mercado atendidos.
- Miles de personas de bajos ingresos hoy tienen la posibilidad de depositar de forma segura y rentable sus ahorros, a diciembre del 2008 cuentan en su conjunto con más de 280.500 depositantes.

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

El siguiente gráfico muestra la evolución del volumen de la cartera de créditos de las entidades de microfinanzas de Bolivia desde 1992 hasta la fecha, donde se incluyen

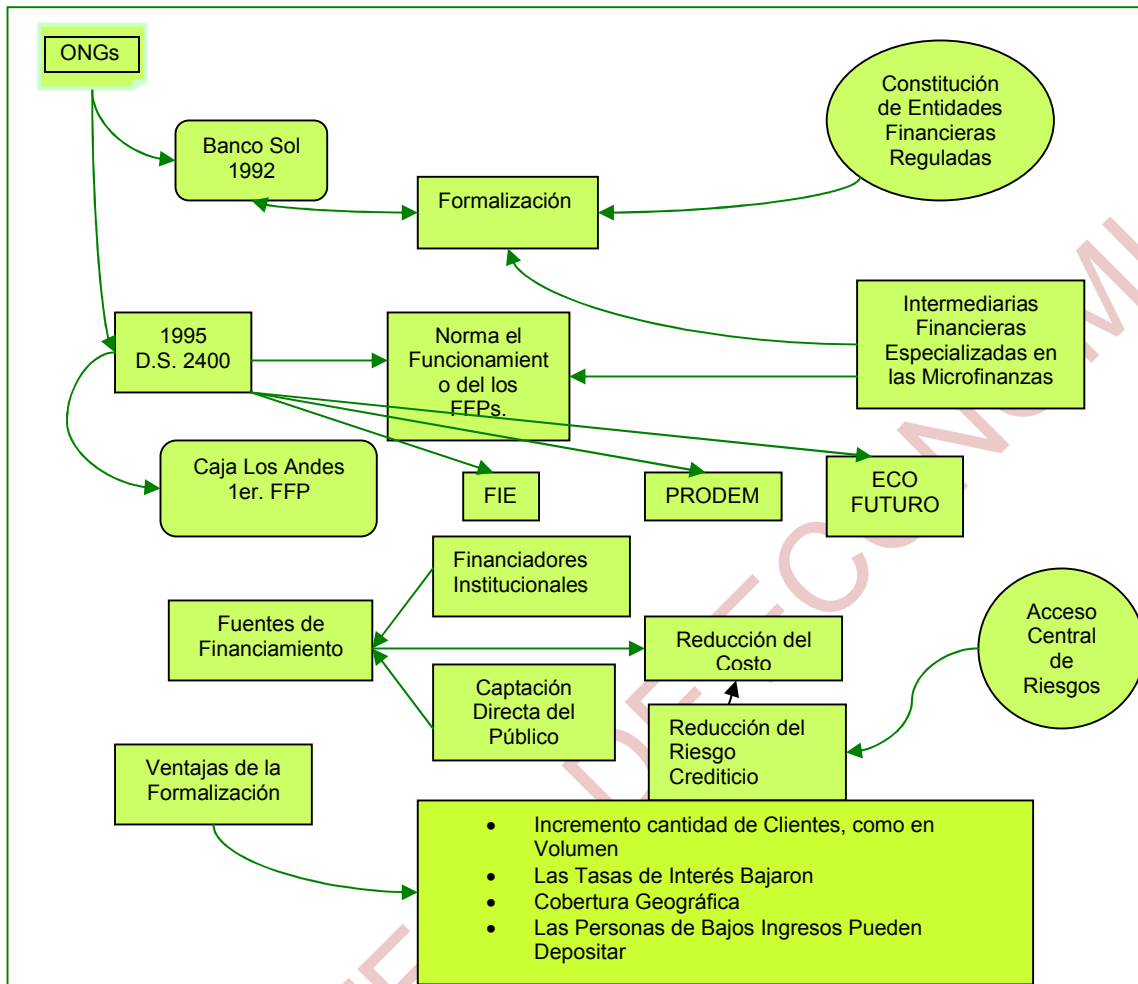
solamente a los fondos financieros privados especializados en microcrédito, el Banco Sol, también especializado en microcrédito y las ONG's financieras más importantes. Sin embargo, el volumen real de la cartera destinada a financiar la microempresa en Bolivia es mucho mayor, ya que no se consideran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

Grafico N° 7



Fuente: Boletín Financiero de Microfinanzas

Organigrama N° 1



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI).

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

Etapa 3: El ingreso al mercado de las entidades de crédito de consumo. Un análisis especial merece el ingreso al mercado de entidades privadas con fines exclusivos de lucro dedicadas principalmente al crédito de consumo, algunas de ellas como entidades financieras independientes y otras como un departamento

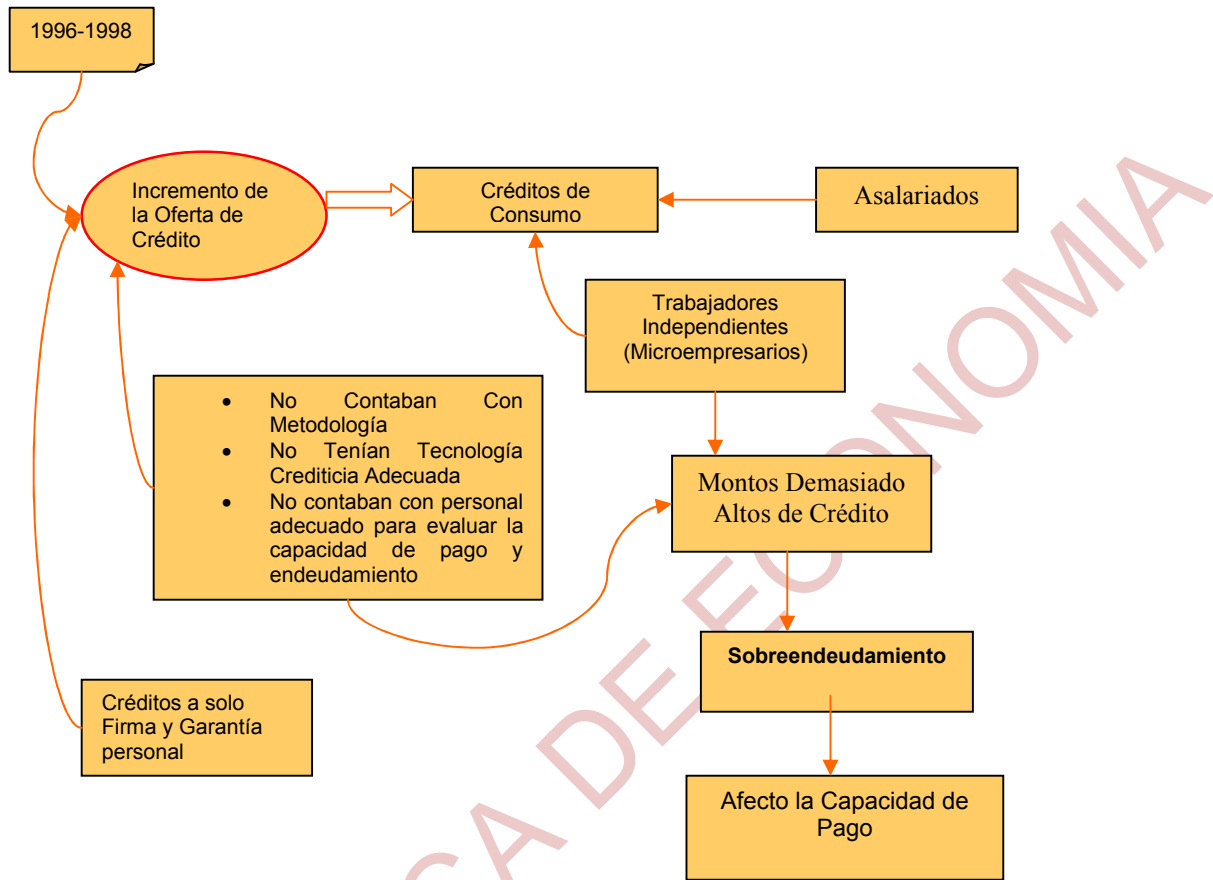
especializado dentro de bancos tradicionales. Esta situación ocasionó, principalmente entre los años 1996 a 1998, una excesiva oferta de crédito destinada a un mismo segmento de mercado que fue compartido, tanto por entidades que tradicionalmente han trabajado en el crédito a la microempresa, como por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

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

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

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

Organigrama N° 2



Fuente: Elaboración propia

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

Esta etapa la podemos dividir en dos partes:

a) de 1999 al 2002: Esta ha sido, sin duda, la etapa más difícil en cuanto al desempeño general de la economía y del sistema financiero boliviano que han tenido que vivir las entidades de microcrédito en Bolivia desde sus comienzos en la segunda mitad de la década de los ochenta.

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

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

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

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

b) desde 2003 - 2005: Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia, las microfinanzas son una actividad especializada en un determinado sector de

la población, se ha consolidado y demostrado solidez en el sistema financiero nacional, debido a que:

La mayor parte de la cartera está destinada a los microempresarios, estos han podido adaptarse mucho mejor a las condiciones del mercado y han comprendido la importancia de cumplir con sus compromisos a tiempo por lo tanto, los niveles de morosidad de las entidades de microfinanzas son muchísimo más bajos que los del resto del sistema financiero.

Las entidades de microfinanzas han realizado los siguientes cambios respecto a la forma tradicional de manejar el negocio, que les ha permitido enfrentar la competencia y la crisis:

- a) Han ampliado los segmentos de mercado, atendiendo a segmentos que antes no se atendía como población rural, asalariados, micro pequeña y mediana empresa.
- b) Han hecho una mayor diversificación de productos crediticios: Diferentes modalidades de crédito empresarial (por ejemplo: líneas de crédito revolventes, créditos de estacionalidad, créditos simultáneos, etc.), créditos de libre disponibilidad o para consumo, créditos para vivienda, crédito con prendas de oro, emisión de instrumentos de garantía, etc.
- c) Han incrementado la oferta de productos financieros no crediticios, como giros y transferencias nacionales e internacionales, cobranza de servicios públicos e impuestos, venta de seguros, pagos por cuenta de terceros, nuevas modalidades de captación de depósitos, etc.
- d) Han realizado adecuaciones en las tecnologías crediticias:
 - o Ha habido una tendencia general al cambio del crédito grupal al crédito individual
 - o Se da mayor importancia a la profundidad del análisis financiero del cliente

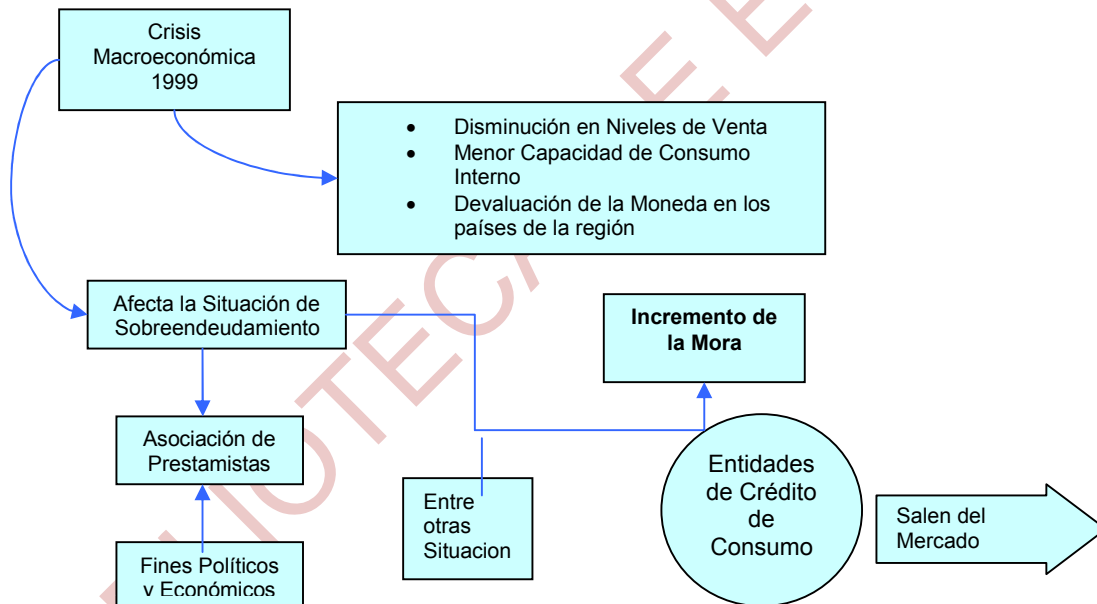
- Se ha dejado el escalonamiento rígido en el monto de crédito
 - Existe mayor diferenciación en tasas de interés según el riesgo y los costos de cada crédito.
 - Se han adecuado los mecanismos de seguimiento de la morosidad y de recuperación de créditos (por ejemplo: personal especializado en recuperaciones, o mayor participación del departamento legal).
 - Se da mayor importancia a la verificación del endeudamiento total y antecedentes crediticios de los clientes con el sistema, mediante la consulta a centrales de información de riesgos
 - Se han fortalecido las unidades de auditoría interna y de evaluación de riesgo crediticio.
- e)** Se ha dado un proceso de expansión en zonas urbanas y rurales, ocupando además los espacios dejados por el sistema financiero tradicional, se han abierto agencias en zonas de estratos sociales más altos y en zonas tradicionales bancarias, con el objetivo de ampliar los segmentos de mercado atendidos, tanto en captaciones de depósitos como en créditos y otros servicios, sin descuidar el crecimiento en zonas populares.
- f)** Cambios en el perfil de los Recursos Humanos, se busca oficiales de crédito con formación en ciencias económicas en lugar de la formación en ciencias sociales que se requerían antes en las tecnologías de crédito grupal, se ha dado mayor incorporación de personal con experiencia bancaria previa, principalmente en cargos gerenciales, cada vez se da mayor importancia a la capacitación de los recursos humanos, casi todas las entidades han introducido esquemas de incentivos por resultados en diferentes niveles del personal.
- g)** Existen cambios en relación al servicio al cliente, se da mayor importancia a la calidad de atención al público, se busca una fortalecer la imagen institucional, se

han ampliado los horarios de atención al público, existen algunos avances tecnológicos (tarjetas inteligentes, interconexión “on line” de agencias).

h) El marketing y la publicidad han adquirido mayor importancia. Si bien se le sigue dando mucha importancia a la promoción directa, existe una mayor utilización de los medios masivos de comunicación (radio, vallas publicitarias, televisión, auspicio de eventos, etc.) y se cuenta con personal especializado en las entidades y asesoramiento de empresas de comunicación, marketing y publicidad.

c) **desde 2006 - 2008:** Complementariamente cabe destacar que en este periodo el comportamiento es cíclico, mostrando una tendencia hacia un mayor crecimiento.

Organigrama N° 3



Fuente: Elaboración propia

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

entidades que hoy en día está en plena etapa de madurez, y donde el aprendizaje y la adaptación a los cambios son una constante.

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

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

Al parecer el sistema de microfinanzas está aprendiendo de los errores que lo llevaron a resultados tan duros en 1998 y 1999. Bolivia vive aun un periodo de recesión

económica que afecta a todos los actores del sistema financiero, no obstante, los indicadores del sistema micro financiero son significativamente mejores a los registrados por los bancos, demostrando que su desempeño general ha sido mejor que el de otras entidades financieras, en términos del volumen de intermediación, la calidad de cartera, la previsión, la eficiencia económica y el retorno sobre cartera bruta. Incluso las organizaciones de microfinanzas que operan en áreas rurales han sufrido una contracción menor que las concentradas en el área urbana.

Los retos del sistema desde un nivel macro responden a la necesidad de penetrar en mayor medida en los sectores rurales donde todavía no se gozan de servicios financieros completos, también queda la asignatura de mejorar la coordinación y cooperación sectorial para mejorar el impacto de las políticas dirigidas al sector y para evitar la duplicación de esfuerzos. Finalmente, el sistema debe apoyar el desarrollo de un marco normativo todavía más específico que se adapte a las necesidades de las instituciones y que vele por la estabilidad del mismo. A nivel micro, las instituciones están en el proceso de mejorar su eficiencia operacional, perfeccionar sus sistemas gerenciales de información, diversificar sus servicios y mejorar radicalmente sus sistemas de calidad y atención al cliente.

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

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

Cuadro N° 8

Evolución Consolidada de la Cartera de Créditos de las Asociadas a ASOFIN (En Miles de Dólares)

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

Fuente: Boletín informativo de ASOFIN
Elaboración Propia

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

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

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

Cuadro Nº 9

Evolución Consolidada de la Cartera de Créditos y de Clientes de las Asociadas de ASOFIN

	2002	2003	Crecimiento
<i>Cartera Bruta en miles de \$us</i>	<i>246.051</i>	<i>325.331</i>	<i>30.63%</i>
<i>Número de clientes</i>	<i>172.640</i>	<i>186.264</i>	<i>7.89%</i>
<i>Crédito promedio</i>	<i>1.443</i>	<i>1.747</i>	<i>21.07%</i>

Fuente: Boletín informativo Nº 1 y 13 de Asofin

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

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

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

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

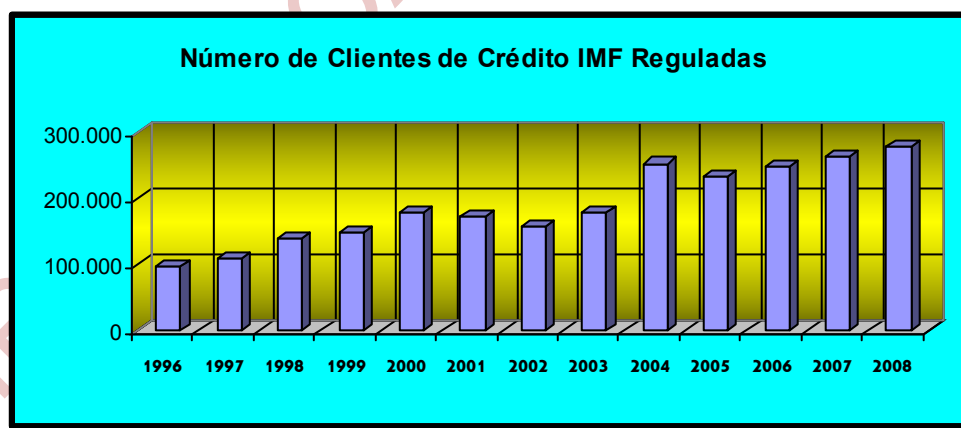
Se pretende crear un Banco de Fomento que coadyuve al desarrollo productivo de la microempresa a tasas de interés entre el 4% y 6% anual, siendo una tasa baja en relación al sistema financiero. Seguramente esta nueva etapa servirá para estudio y posterior análisis.

5.3. Entidades de Microfinanzas y su Posicionamiento en el Mercado

Es evidente que la crisis ha afectado al sistema de las microfinanzas, las principales consecuencias las veremos a continuación, para lo cual utilizaremos los datos consolidados de las entidades de ASOFIN³⁰ que está conformada al 31/12/04 por Banco sol, Banco Los Andes Pro-credit, los Fondos Financieros Privados: Fie, Prodem, Ecofuturo, Fortaleza y una ONG Agrocapital, que está tramitando su licencia para regularse ante la SBEF.

Se ha producido desde el año 2000 al 2002 una notoria disminución de los clientes atendidos por el sistema microfinanciero, como producto de la depuración de la cartera de clientes con mal comportamiento de pago o sobre endeudados y de un deterioro en la cantidad y calidad de la demanda de créditos. Es importante tener en cuenta que en el período 1999-2002, el sistema financiero boliviano en su conjunto disminuyó en 221.000 el número de prestatarios, que representa una caída del 32%. Sin embargo cabe destacar que a partir de ese año vuelve a crecer el número de clientes de las entidades de microfinanzas.

Grafico N° 8



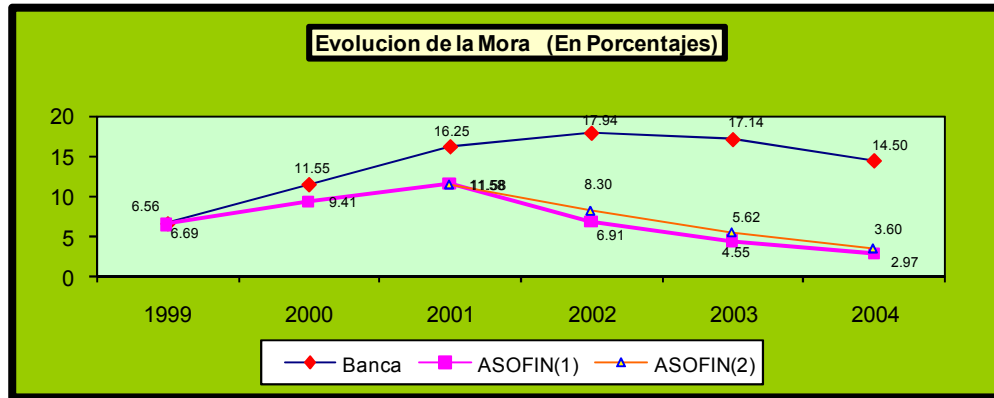
1 Asociación de Entidades Financieras especializadas en micro finanzas
2 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La calidad de la cartera de las entidades de microfinanzas se ha deteriorado principalmente en las gestiones 2000 y 2001, Presentándose una mejora a partir del

³⁰ ASOCIACION DE FINANCIERAS: (Especializadas en Microfinanzas) sus miembros son: Banco.Sol, Banco Los Andes Procredit (hasta diciembre de 2004 operaba como FFP) FFP. Eco Futuro, FIE. S.A. FFP. PRODEM, FFP FASSIL, Agrocapital, FFP. Fortaleza.

año 2002 hasta el 2008, y como vemos en el siguiente gráfico, este indicador de morosidad es significativamente más bajo que el registrado en el sistema bancario.

Gráfico N° 9



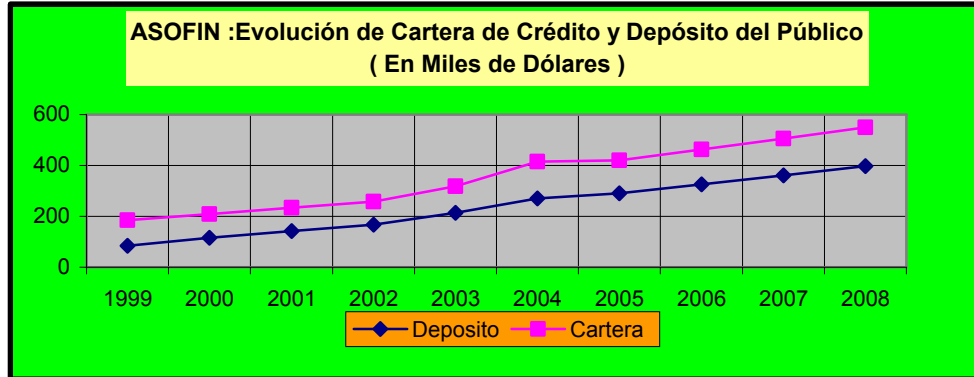
Banca: Mora de 1 día hasta – dic/01 y a 30 días a partir de dic/02, no incluye Banco sol ni Banco los Andes
 Asofin1: Mora a 1 día hasta dic/01 y a 30 días a partir de dic/02, de las entidades de asofin
 Asofin 2: Mora a 1 día a partir de dic/02, de las entidades de asofin

Por disposiciones de la SBEF, a partir de diciembre 02, la mora se computa a partir del día 30, por ello que para las entidades de ASOFIN, a partir de esa fecha se muestra la mora a 30 días y la mora a partir del día siguiente, y como se ve no hay gran diferencia entre ambas. La curva de los Bancos muestra la mora hasta el 31/12/01 al día siguiente y a partir de dic/02 la mora a partir del día 30.

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

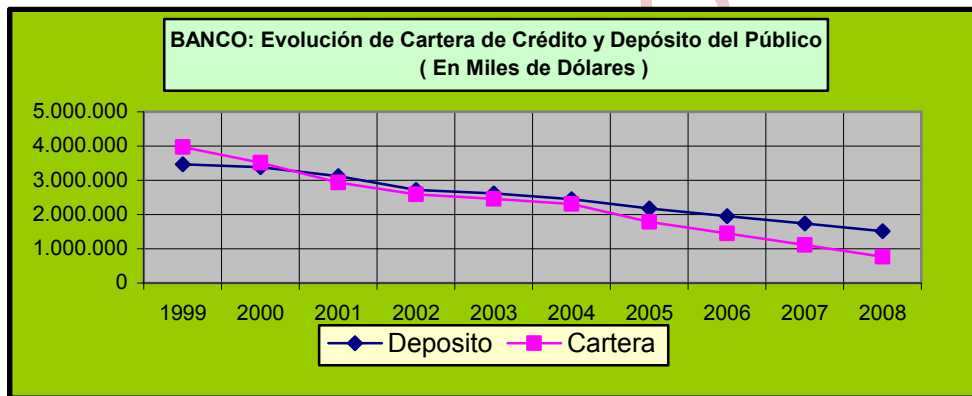
Es muy destacable que el volumen de intermediación de las entidades de microfinanzas creciera significativamente en este período, ya que debe tenerse en cuenta que en el sistema financiero en su conjunto desde 1998 al 2002 la cartera total disminuyó en US\$ 1.600 millones y los depósitos del público cayeron en US\$ 700 millones. Es decir que nunca dejaron de crecer estas entidades, sólo que hasta el 2002 crecieron a un menor ritmo que años anteriores o que en estos dos últimos años, pero posteriormente se observa que el comportamiento fue creciente.

Grafico N° 10



Fuente: ASOFIN

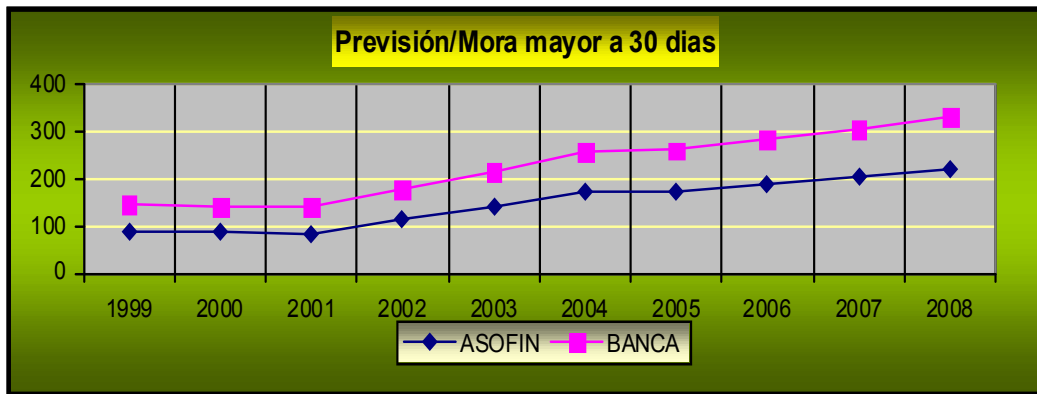
Grafico N° 11



Fuente Superintendencia de bancos y Entidades Financieras (ASFI)
No incluye Banco Sol ni Banco Los Andes Procredit

También es importante mencionar que las entidades de microfinanzas presentan una mayor solvencia si comparamos los niveles de cobertura de provisiones sobre cartera en mora con relación al sistema bancario en general, superando en todos los casos el 100%.

Grafico N° 12

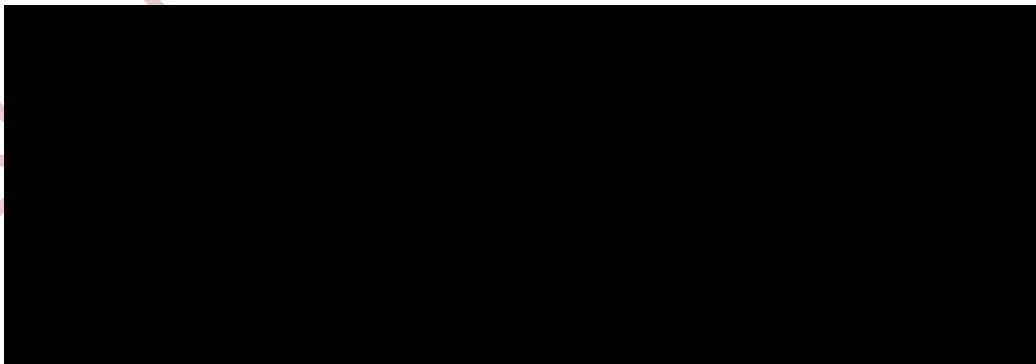


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (BANCA) no Incluye Banco sol ni Banco Los Andes Procredit

Otro logro del sistema es que, pese a la crisis que originó mayores costos para la colocación y recuperación de cartera y una disminución en la productividad de los oficiales de crédito, se logró un incremento en la eficiencia económica, la cual se mide como la relación entre los gastos administrativos y el saldo promedio de la cartera de créditos en el periodo. Al 31/12/98 estaba cerca del 18% al 31/12/04 esta relación se encuentra alrededor del 13.5%, manteniéndose esta relación en forma creciente hasta la gestión 2008.

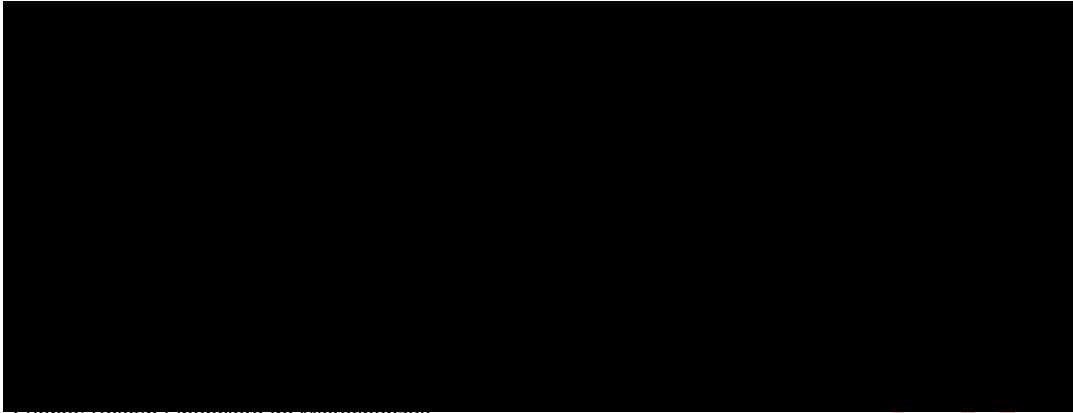
Como producto de la competencia y gracias al incremento en la eficiencia lograda por las entidades de microfinanzas han disminuido las tasas de retorno bruto sobre su cartera (ingresos financieros sobre cartera bruta promedio), lo cual demuestra una disminución en las tasas de interés promedio cobradas a los clientes.

Grafico N° 13



Fuente: Boletín Financiero de Microfinanzas

Grafico N° 14



Fuente: Boletín Financiero de Microfinanzas

De 29.61% en 1998 a 21,23% el 2005 y así sucesivamente hasta la gestión 2008, la coyuntura económica adversa indudablemente afectó a las instituciones de microfinanzas, pero según se ha demostrado, el efecto negativo fue mucho menor al sufrido por el sistema financiero tradicional. Como se puede ver las instituciones han mostrado una significativa mejora en cuanto a la diversificación y a la calidad de los servicios ofrecidos a sus clientes. Es evidente que las entidades de microfinanzas han alcanzado un mayor protagonismo dentro del mercado, tanto en su rol de intermediarios financieros como en la prestación de otros servicios.

5.4. Instituciones Representativas del Sector de las Microfinanzas

Para conocer con mayor profundidad el desarrollo y el trabajo de instituciones especializadas en el micro crédito delimitaremos la presente tesis al estudio de dos instituciones que actualmente son líderes en el mercado como es el Fondo Financiero Privado Caja los Andes, que actualmente es Banco Los Andes Procredit, que proviene de una ONG como es Pro-Crédito y Banco Solidario que proviene de otra ONG's como es PRODEM³¹, siendo dos instituciones que pertenecen a sectores diferentes como ser el sector bancario y en su momento los andes en el sector no bancario pero con un objetivo meta que es la atención a la microempresa a través de microcréditos como iremos desarrollando más adelante.

³¹ PRODEM actualmente obtuvo su licencia de funcionamiento como Fondo Financiero Privado por parte de la Superintendencia de Bancos ,iniciando actividades formalmente a inicios del 2000

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

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

- o La urgente necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento para poder alcanzar una independencia económica en relación a los organismos internacionales.
- o Racionalizar el manejo financiero y buscar mecanismos para obtener autosuficiencia.

Por lo que PRODEM desde un inicio de acuerdo a sus objetivos de autosuficiencia cobra tasas efectivas de interés como para poder cubrir sus costos financieros y operativos.

Con la creación de un Banco sería posible captar recursos del público y tener una fuente de financiamiento constante en el largo plazo³².

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

Banco Sol empieza a funcionar bajo el siguiente criterio, los costos relacionados a la actividad financiera serian cubiertos por el banco y los denominados costos sociales serian cubiertos por PRODEM, por lo que la ONG's se convertiría en una institución

³² La estructura legal y financiera de un Banco comercial permite desarrollar operaciones de captación en condiciones rentables y financieramente viables, un banco puede invertir en su propio crecimiento usando las ganancias acumuladas y convirtiéndose en un ente con fines de lucro, conceptualmente diferente en relación a los principios de una ONGs. pero que definitivamente un Banco implica independencia económica y mayor cobertura al sector meta.

especializada de investigación y desarrollo por lo que tuvo que vender su cartera al Banco Sol a cambio de acciones en la misma convirtiéndose en el principal accionista³³.

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

- El éxito y el buen manejo de Banco sol se basa en la experiencia de PRODEM que tienen implicaciones positivas en la organización de los microcréditos:
 - Crecimiento que es el mecanismo principal para mejorar los micro créditos.
 - Crecimiento que es un mecanismo importante por mejorar la sostenibilidad en la microempresa.
 - Crecimiento en la forma de la suma de nuevos productos y mejores ingresos.
 - El crecimiento de nuevos productos debe generar economías que se puedan también bajar los costos y mejorar ganancias:
- a) Primero se incrementa la cartera rápidamente entonces aumenta la mora y perdidas. Estas pérdidas deben resultar de cambios en la composición del riesgo de la clientela así como de más oportunidades, equivocaciones en evaluar e incrementos del crecimiento riesgoso.

³³ Las acciones que poseía PRODEM en Banco Sol ascendían a 35.4%, en noviembre de 1998 vendió dichas acciones a una institución inglesa como es la Commonwealth Development Corporación (CDC) que ingreso a Bolivia en 1997 diversificando sus inversiones en el sector financiero y empresarial.

- b) Los clientes nuevos son los más riesgosos que los clientes antiguos por el mismo hecho de ser nuevos, la institución no conoce de la responsabilidad que estos pudieran tener a diferencia de los clientes antiguos ya establecidos.
- c) Debido a la cantidad de clientes con perfiles de riesgo heterogéneos se requiere prestatarios más arriesgados que gradualmente saturen el mercado.
- d) Los prestamistas deben supervisar los gastos para acelerar el crecimiento, incrementar las metas a una mayor atención de conducta del cliente y así prevenir riesgos de mora.

Este sistema llega a ser demasiado riesgoso se incrementa el costo como crecimiento rápido³⁴.

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

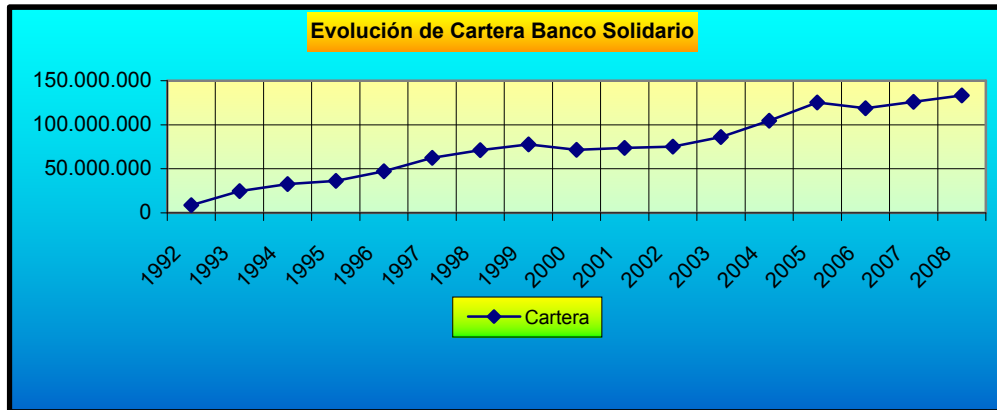
Un desafío también es evitar un proceso de sectorización de préstamos a clientes con mayor capacidad de pago (vale decir gente adinerada) que apoyar al crecimiento a través de un mayor número de clientes del grupo meta, es una institución que concentra más del 50% de su cartera en créditos que son menores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

- a) **Evolución de la cartera bruta Banco Sol.-** La cartera creció a tasas elevadas por un periodo prolongado. La evolución anual de la cartera bruta (cartera vigente y cartera en mora) de Banco Sol. Durante los periodos de 1992 al 2005

³⁴ Detalle conceptual de evaluación de las consecuencias de tamaño y crecimiento en la calidad de la cartera y en la estructura de costos de organización de la microfinanza Vega y Gonzáles 1996

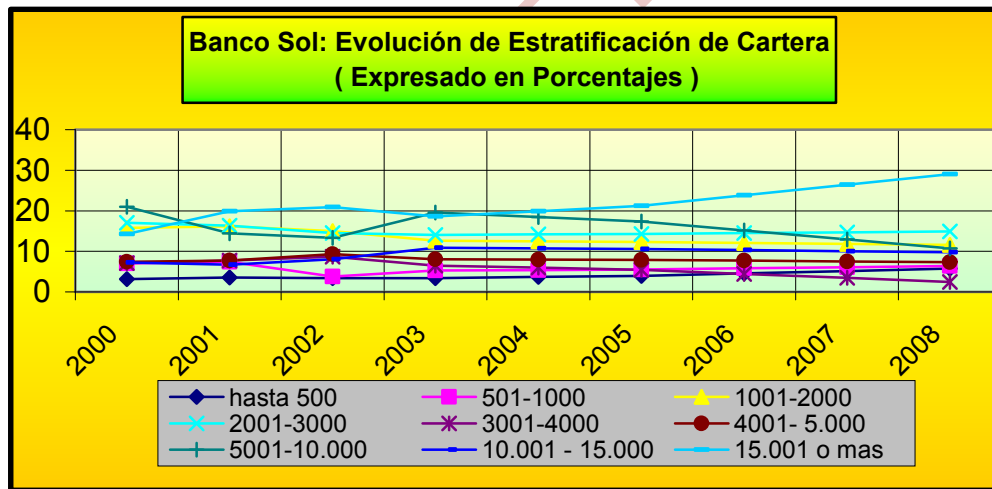
fue en permanente ascenso a pesar de las crisis, manteniéndose esta tendencia hasta el 2008.

Gráfico N° 15



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras ((ASFI)

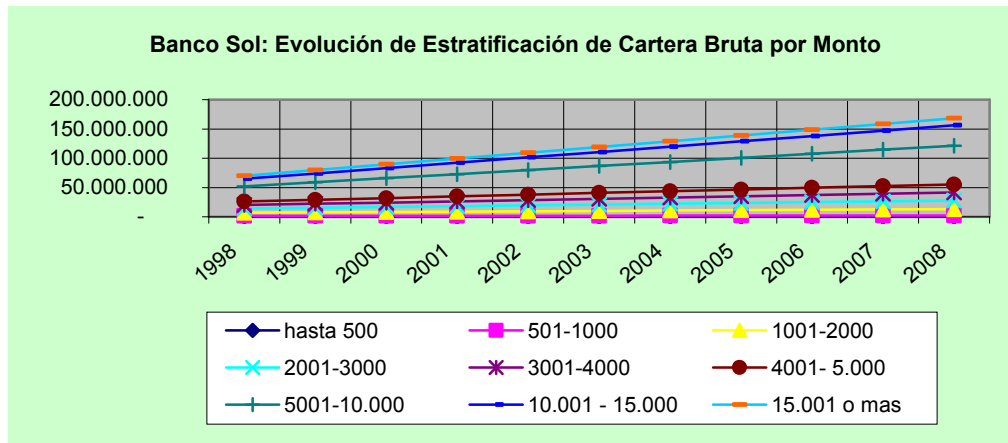
Gráfico N° 16



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

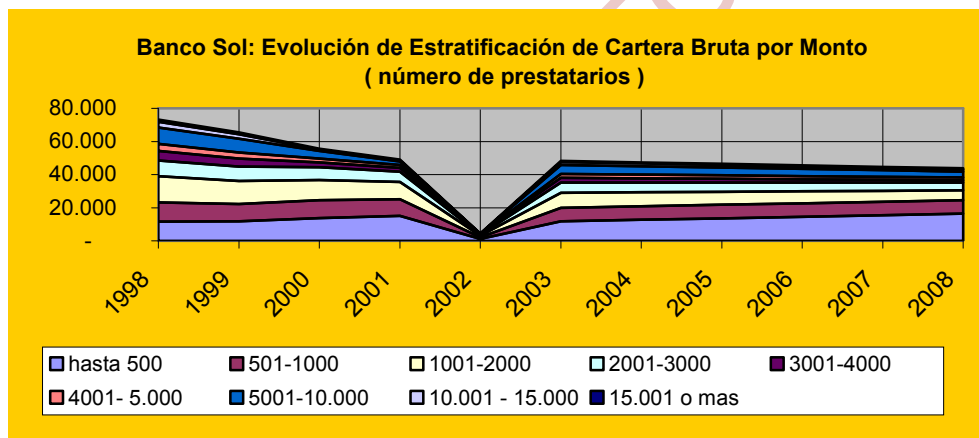
De acuerdo a la evolución de estratificación de cartera la demanda o el monto de crédito más solicitado está entre un rango de 500 hasta los 15001 o más, cabe señalar que la relación en cuanto a tendencia es creciente tanto para los montos en el periodo señalado anteriormente.

Grafico N° 17



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Grafico N° 18



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

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

El primer fondo en constituirse, la ex ONG's PRO - CREDITO pasa a ser un FFP's, con el nombre de Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes S.A. institución que actualmente es Banco Procredit Especializado en las microfinanzas, su objetivo inicial de promover una eficiente intermediación financiera facilitando la integración de los sectores social y económicamente desfavorecidos al sistema financiero formal, los servicios se han adecuado a las necesidades de los empresarios por lo que debe existir una interrelación simultánea entre los principios de una política empresarial a largo plazo con los

criterios sociales y con los principios de cobertura de costos y capitalización en términos reales.

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

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

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

Cuadro N° 10
Evolución de Desembolso y Cartera de Procredito
(ONG's) Y CAPLA (FFPs)
(Semestral en Dólares)

MES	CREDITOS OTORGADOS					SALDO FINAL DEL SEMESTRE			
	ANALISTAS	CRÉDITOS	PROMEDIO	MONTO DESEM	CRÉDITO PROM	CRÉDITOS CARTERA	PROM ANAL	SALDO FINAL	SAL FIN /ANALIST
01/06/1992	8	1.759	35	859.051	463	822	51	330.493	19.382
07/12/1992	10	2.043	43	1.782.547	691	1.163	110	711.462	58.751
01/06/1993	12	2.538	36	1.590.408	632	1.606	117	778.896	62.589
07/12/1993	20	5.234	43	2.822.322	543	3.173	119	1.361.976	52.281
01/06/1994	26	7.972	51	3.600.628	452	4.989	178	1.709.141	61.041
07/12/1994	29	12.051	69	5.408.044	449	7.684	233	2.863.457	86.771
01/06/1995	36	13.308	62	6.465.129	486	10.088	215	3.942.575	83.885
07/12/1995	45	17.856	66	9.190.076	515	13.849	295	5.953.175	126.663
TOTAL		63.304		31.718.202					
1996	54	39.212		23.641.939	658	21.492	398	11.713.942	216.925

Fuente Caja Los Andes

Los créditos se van orientando al sector de la microempresa siendo un 61 % de los créditos en cartera con un importe menor a Bs. 2000 (400 \$us) siendo el monto promedio para 1995 de 500 \$us lo cual se incrementa en 50 \$us respecto al año anterior, debiéndose a factores como el incremento natural en los montos otorgados a los clientes antiguos, política de ampliación de plazos y la creación de créditos a la pequeña empresa.

En el primer semestre de 1995 y a diciembre de la gestión 1996 CAPLA otorgo más de 57 mil créditos por un monto superior a los 32.8 millones de dólares ,siendo el saldo de cartera de 11.7 millones de dólares en 21.500 clientes ,logrando una eficiencia operativa en el manejo administrativo de la cartera ,con una cobertura promedio por analista de 400 clientes con un saldo promedio de 217 mil dólares.

La alta incidencia del sector comercio en la demanda de créditos otorgados representa un 58% de los casos seguido por el sector de la producción con un 30% y servicios en un 12% créditos que son utilizados por los microempresarios en un 90% como capital de trabajo, por otra parte se trata de incentivar el crédito destinado a inversión fija en el sector productivo.

El monto de los créditos otorgados en 1996 al sector de la microempresa es del 80 % en cartera siendo concedidos por un monto menor a los 5 mil Bs. Y un promedio de 603 \$us de crédito por año tratando de mejorar el monto promedio para una mejor eficiencia económica. Y el 20 % montos mayores a 5.000 Bs mayor en relación al año pasado, esto debido al incremento de los montos otorgados a los clientes antiguos bajo la modalidad de crédito preferencial, (crédito preferencial es el que se otorga a los clientes antiguos que no han incurrido en más de 4 días de mora, y paulatinamente mejorando el plazo promedio de colocación demostrando las microempresas que están alcanzando una mayor solidez y confiabilidad). El sector de la producción significa el 29 % de los créditos y el 56% correspondiente al comercio y el 12 % al sector servicios y por la reciente implementación del crédito agropecuario del 3 % debido a la necesidad de capital que tiene el microempresario estos créditos en más del 90 % son destinados para capital de trabajo diferenciando la tasa de interés de forma de incentivar a la inversión productiva.

A finales de 1995 la tasa de morosidad mayor a 8 días es del 1,1% de la cual solo el 0,6% corresponde a créditos en mora mayor a 30 días, indicador se calcula considerando vencido el saldo total de capital de aquellos créditos que presentan alguna cuota con atraso.

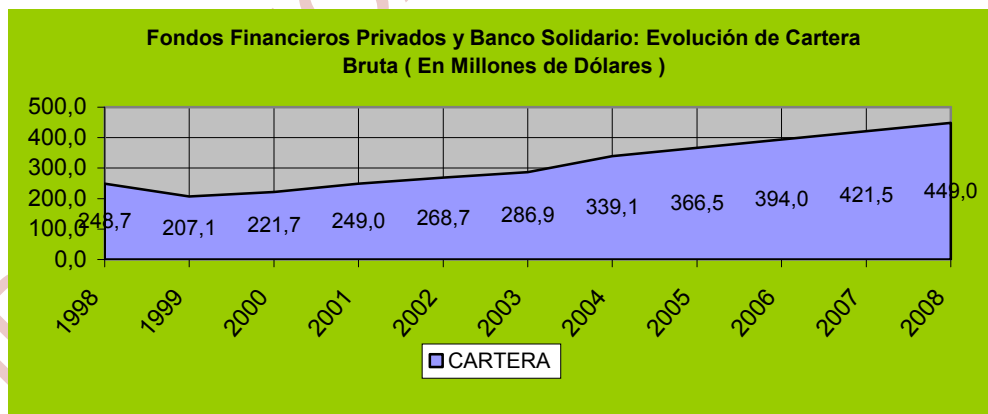
La tasa de morosidad en 1996 mayor a siete días es del 0.81 % de lo cual solo el 0.35 % corresponde a mora mayores a 30 días.

En los primeros seis meses de operación de CAPLA tiene una ganancia de \$us 43.142 que representa el 4% sobre el patrimonio la participación de la cartera en la estructura del activo, hasta finales de 1995 es casi del 90 %.

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

Es importante hacer notar que CAPLA empezó a prestar servicio de captación de ahorros y depósitos a plazo fijo a partir del primer trimestre de 1996 depósitos que ayudaran en la otorgación de créditos al micro productor.

Grafico N° 18

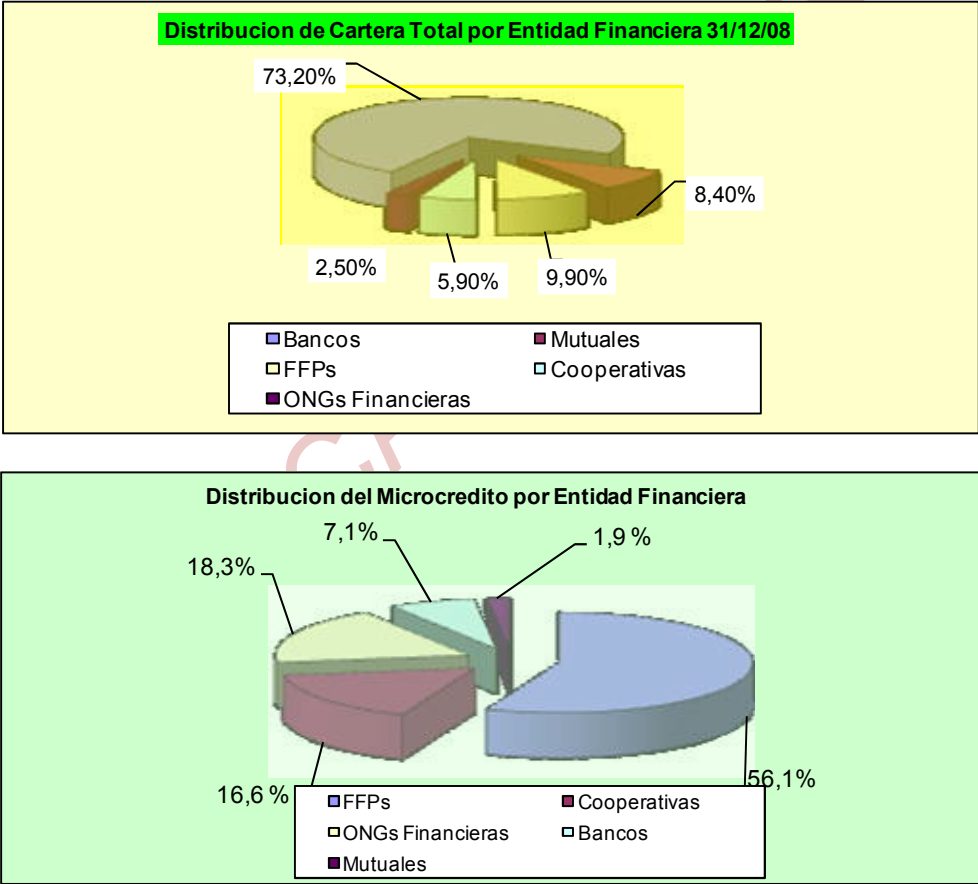


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

El año 1992, la cartera bruta de los FFP y Banco Sol era de 9.3 millones de dólares y, a junio de 2003, esa cartera era de 286.9 millones para cerrar en la gestión 2008 en 449 millones. Es decir, se observa un crecimiento de 30 veces la cartera inicial. Hasta

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

Gráfico N° 19

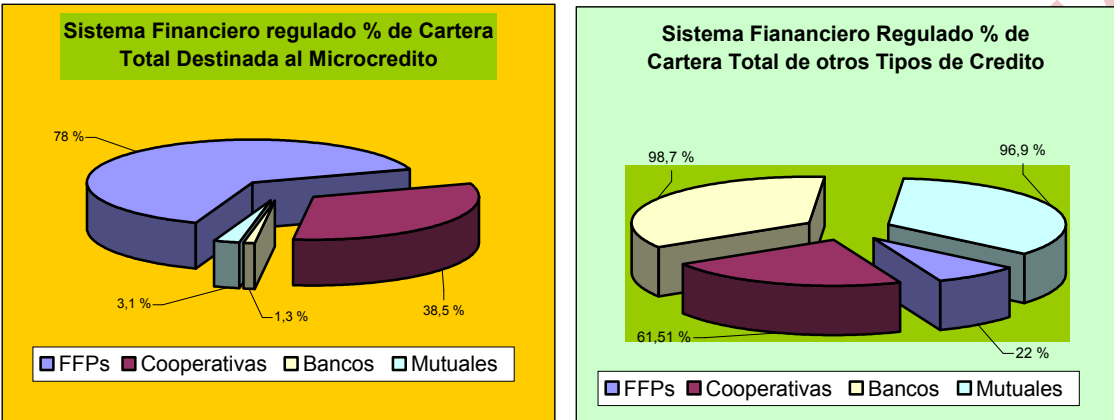


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

De acuerdo a grafico podemos ver que un 73 % de la cartera total del sistema financiero esta manejado por los bancos en contra posición de los FFP's que significan en el sistema un. 9.90 % y el restante representan a otras instituciones, es importante notar

que el manejo de microcrédito corresponde a los FFP con un 56.1% y los Bancos representan el 7.1%, porcentaje que se va incrementando por que algunos bancos están prestando servicios de créditos de consumo, pero está claro la delimitación y objetivo de cada institución al grupo meta al que quieren llegar.

Grafico N° 20

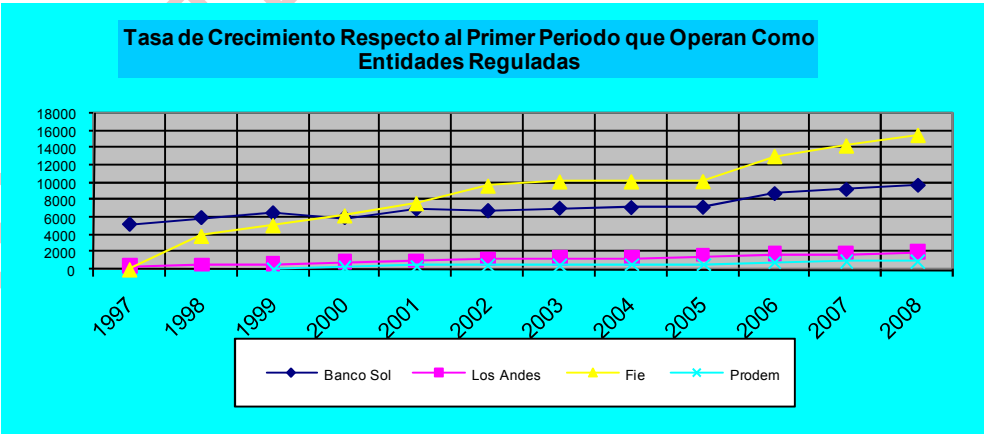


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

El 78 % de su cartera los FFP está compuesto por el microcrédito, en relación al 1.3% de la Banca.

5.5. Tasa de Crecimiento de las Instituciones Microfinancieras

Grafico N° 21



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Se presenta la tasa de crecimiento respecto al primer periodo que operaron como entidad regulada evolución individual de las cuatro entidades representativas de las microfinanzas, en el periodo inicial de cada serie muestra la secuencia en la que ingresaron las entidades al mercado regulado. Resalta crecimiento agudo del FFP FIE. En contraposición, se observa el crecimiento a tasas menores (no necesariamente bajas) pero constantes de Los Andes, y PRODEM., se tiene conocimiento de que existió una fuerte depuración de cartera en los primeros periodos de operación como entidad regulada, al conocer las entidades el perfil de riesgo de su clientela en el resto del sistema financiero, a través de su acceso a la Central de Riesgos de la SBEF. Sin embargo, al no contarse en la SBEF con la información correspondiente a los periodos en los que operaron como entidades no reguladas, esto no puede observarse en las tendencias del gráfico.

Banco Sol, por su parte, logra un crecimiento asombroso hasta diciembre de 1999, se contrae fuertemente durante la gestión del 2000 y, luego de un incremento considerable en 2001, estabiliza el volumen de su cartera en el último par de años. Este comportamiento de Banco Sol es el resultado del cambio de tecnología crediticia, con el abandono del crédito a grupos solidarios a favor del crédito individual, y del impacto que esta transformación tecnológica tuvo en la cultura organizacional de la entidad.

5.6. Indicadores de Mora

5.6.1. Pesadez de cartera

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

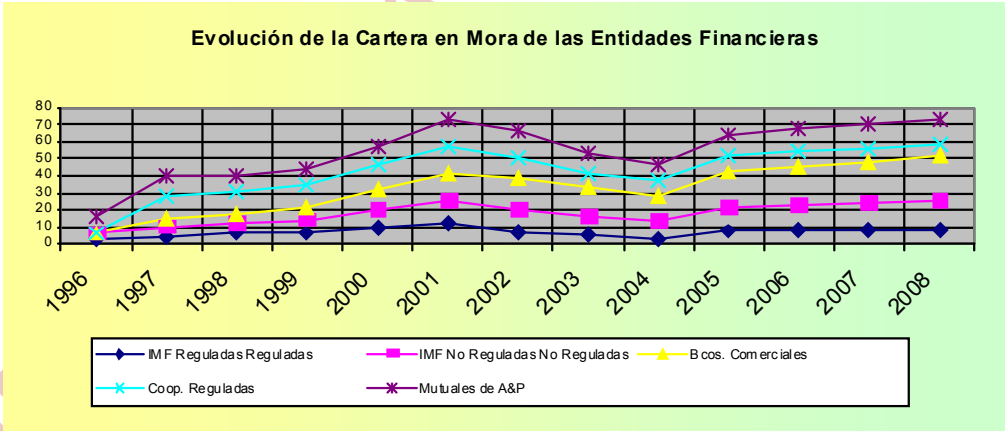
En particular, se destaca el elevado nivel de mora que presentó el FFP's de Consumo Acceso, sobrepasando el 40% de mora el 2001, el cual siempre mantuvo índices de pesadez más altos que el resto de entidades del sistema.

Las estadísticas internacionales de carteras de crédito de consumo muestran que este tipo de crédito normalmente presenta mayores niveles de mora que el resto de productos crediticios. Esta situación es, sin embargo, rentable para las entidades de

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

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

Grafico N° 22



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Algunas estadísticas registran el nivel de mora más alto en septiembre de 2001, cuando alcanzó 62 por ciento (Acceso FFP). A partir de este momento se produce un agudo descenso de los indicadores de mora y un segundo pico en septiembre de 2002. Ambas tendencias se deben a la mayor proporción que adquiere la cartera de FA\$\$IL en los Fondos de Consumo, producto de la venta y castigo masivos de la cartera de Acceso.

Por su parte, las IMF reguladas presentaron un nivel relativamente uniforme de mora, con niveles muy inferiores al 10 por ciento hasta el año 1999. Posteriormente, como producto de la crisis y recesión económica que afectaron particularmente al sector informal, los índices de mora superaron ese límite. La constante readecuación de sus tecnologías crediticias al cambiante entorno económico y la prudente administración de riesgos han permitido que las IMF reguladas reduzcan estos índices en el último par de años. Así, las IMF reguladas muestran los mejores índices de mora del sistema financiero.

5.6.2. Pesadez de cartera por recuperar, ajustada por castigos

Se define la cartera por recuperar como la suma de la cartera bruta, cartera castigada y cartera en administración. La mora de esta cartera se calcula como la proporción de: la suma de (1) la cartera en mora, (2) la cartera castigada y (3) la cartera morosa que se encuentra en administración, respecto a la suma de (a) la cartera bruta, (b) la cartera castigada y (c) el total de la cartera en administración. A este indicador se lo denomina pesadez de cartera por recuperar, ajustada por castigos.

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

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

5.7. Evolución del Número de Clientes

5.7.1. Importancia del Análisis de Clientes

La evolución del número de clientes es particularmente importante en las IMF, no sólo por razones técnicas referidas al desempeño financiero de la entidad, sino también por

razones socio-económicas, en virtud a que las microfinanzas tienen como uno de sus objetivos el incorporar a personas quienes tradicionalmente no han logrado obtener el acceso al sistema financiero formal. Es decir, un objetivo importante es lograr un aumento de la profundidad de la frontera de los servicios financieros.

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

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

Desde la perspectiva de orden socio-económico, la incorporación de clientelas hasta ese momento excluidas importa si éstas poseen oportunidades productivas que no pueden aprovechar y si generan demandas legítimas por servicios financieros que no son atendidas, en vista de las dificultades de oferta que tradicionalmente se presentan en los mercados financieros y que son más acentuadas en la atención de estas clientelas marginales³⁵.

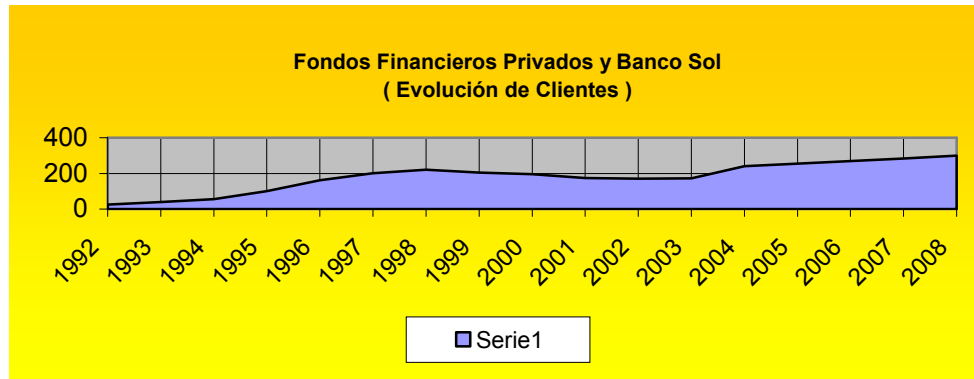
5.7.2. La Evolución de Clientes de los FFP y Banco Sol

La evolución de las operaciones por número de clientes se observa un comportamiento similar en la primera fase de esta tendencia. El número de clientes atendidos se expande sostenidamente entre diciembre de 1992 y diciembre de 1998, partiendo desde 25 mil personas y llegando hasta 220 mil. Sin embargo, la segunda fase es

³⁵ González Vega, Cuaderno de SEFIR No. 3, 2002

distinta a la presentada por la evolución del monto de cartera, puesto que el pico alcanzado en 1998 no ha podido ser superado todavía.

Grafico N° 23



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Como consecuencia de estos eventos, y pese al crecimiento observado en los últimos años, a junio de 2003 el conjunto de FFP y Banco Sol atendía a 172 mil personas, nivel similar al ya alcanzado a mediados de 1997, en donde este comportamiento es creciente hasta la gestión 2008.

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

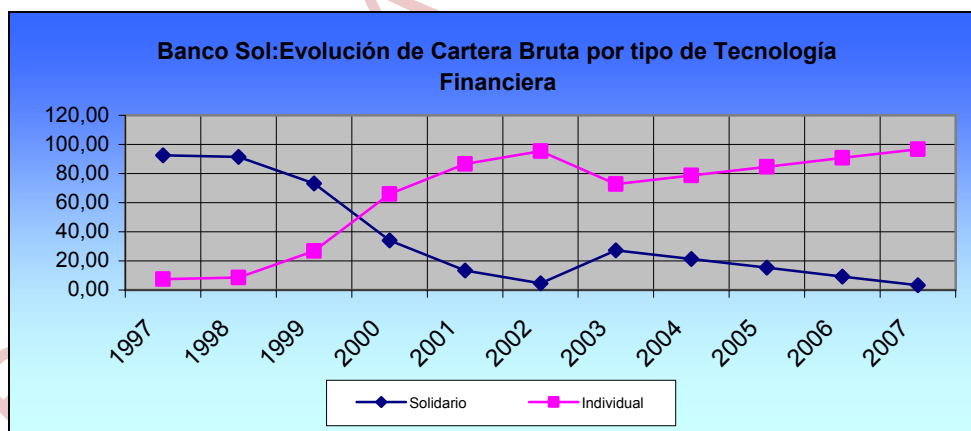
- a) Al período de transformación desde ONG's o creación de la entidad,
- b) A la tecnología de crédito aplicada y
- c) A la capacidad de la entidad para adaptarse a los cambios suscitados en el entorno.

Un ingreso más temprano ha asegurado una expansión mayor. La aplicación de una tecnología de microfinanzas basada en préstamos individuales ha significado un crecimiento menos acelerado al inicio, aunque más sostenido en todo el período, a diferencia de tecnologías basadas en crédito grupal solidario, que se tradujeron en una rápida expansión inicial, seguida de una fuerte contracción.

5.8. Evolución de Cartera por Tecnología Financiera

Las tecnologías que utiliza Banco Sol son el crédito solidario y el crédito individual. El Banco Solidario comenzó a emitir créditos a partir del crédito solidario como se puede observar en el grafico a partir de 1992 donde su cartera representa el 99.76% de trabajo con grupos solidarios, a diferencia del crédito individual el mismo año del 0.24%, convirtiéndose la relación inversa el año 1993, volviendo a retomar los créditos con grupos solidarios en 1994 manteniéndose constante hasta 1998 con un 93% en relación al crédito individual que está muy por debajo del 9 % en el mismo lapso de tiempo. El cambio de tecnología crediticia de solidaria a individual empieza en 1998 donde empieza el declive del crédito solidario y el ascenso del crédito individual llegando a mediados de junio del 2005 a una relación porcentual entre estas dos tecnologías de 99.82% del crédito individual y 0.18% de crédito a grupos solidarios, este cambio se justifica por el mayor riesgo que implica el crédito solidario que no cuenta con una garantía real a diferencia de la individual que normalmente se la realiza con garantía de bienes inmuebles, este comportamiento se mantiene hasta la gestión 2007.

Grafico N° 24

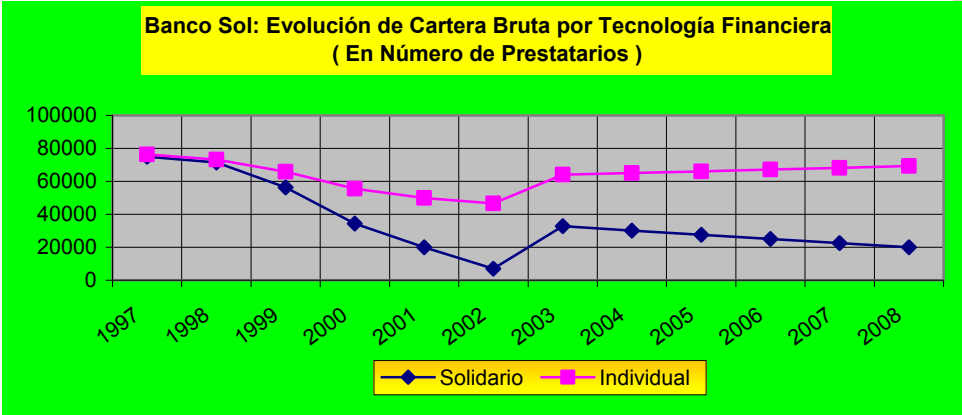


Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

La relación mayor en número de prestatarios del crédito solidario fue en 1997 con 74.912 prestatarios que representa el 96.20 % de la tecnología del banco sol en relación al punto más alto del crédito individual que es el primer semestre del 2005 con 50.674 prestatarios a diferencia del 0.18 % del crédito solidario que representa 278 prestatarios al primer semestre del 2005.

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

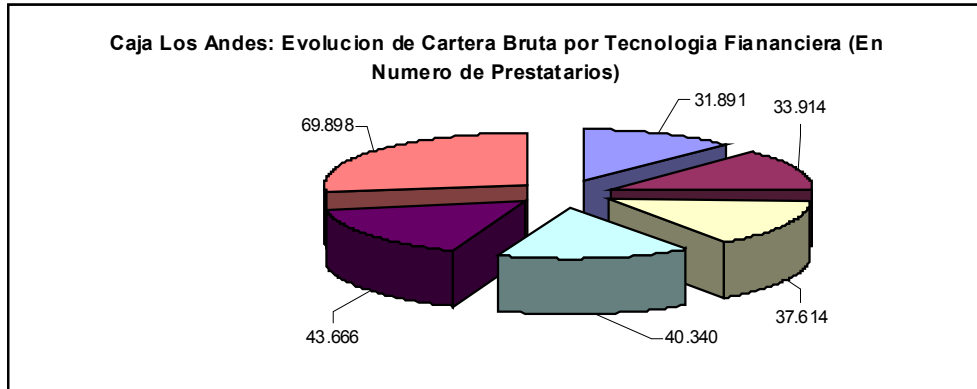
Grafico N° 25



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

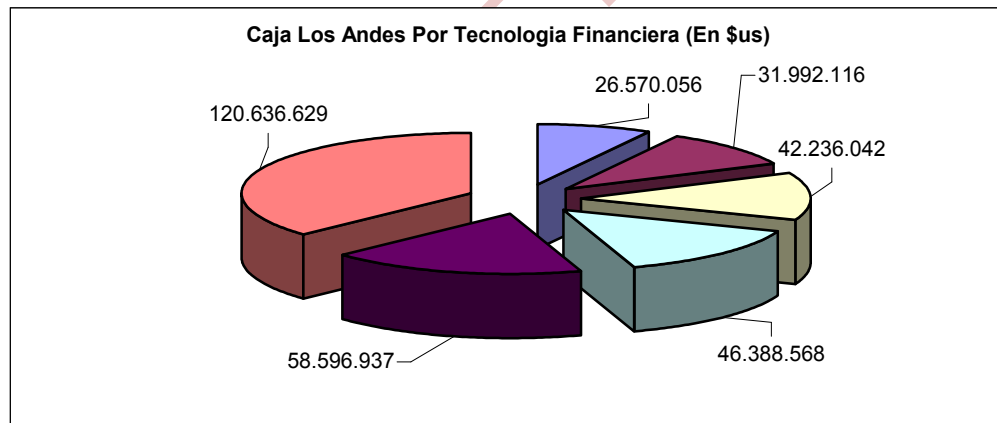
Banco Los Andes Pro Credit operaba hasta diciembre del 2004 como FFP. Manteniendo como tecnología financiera el crédito individual, haciendo una relación en 1998 de 26.570.056 \$us. En 31.891 prestatarios en relación al primer semestre del 2005 que cuenta con 120.636.629 \$us. en 69.898 prestatarios, de acuerdo a su estratificación de cartera esta en el rango de 15001 o más el monto de 50,145.205 dólares americanos casi el 50% del total de su cartera en el primer semestre del 2005, así como también señalar que este comportamiento se mantiene hasta la gestión 2008; cómo podemos ver en los cuadros.

Grafico N° 26
(Datos a diciembre del 2008)



Fuente: Superintendencia de Bancos y entidades financieras (ASFI)

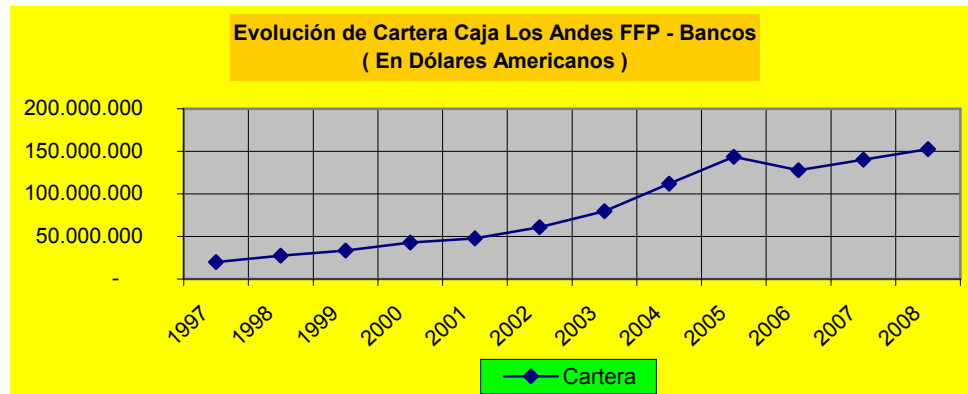
Cuadro N° 27
(Datos a diciembre del 2008)



Fuente: Superintendencia de Bancos y entidades financieras (ASFI)

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

Grafico N° 28



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

5.9. Profundización de las Microfinanzas

Al examinar y evaluar las contribuciones de las microfinanzas en la evolución del sistema financiero boliviano, se busca interpretar, tanto cuantitativa como cualitativamente, las maneras como las microfinanzas han contribuido a la profundización financiera alcanzada en el país criterios generales de evaluación de un sistema financiero.

5.9.1. Eficiencia

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

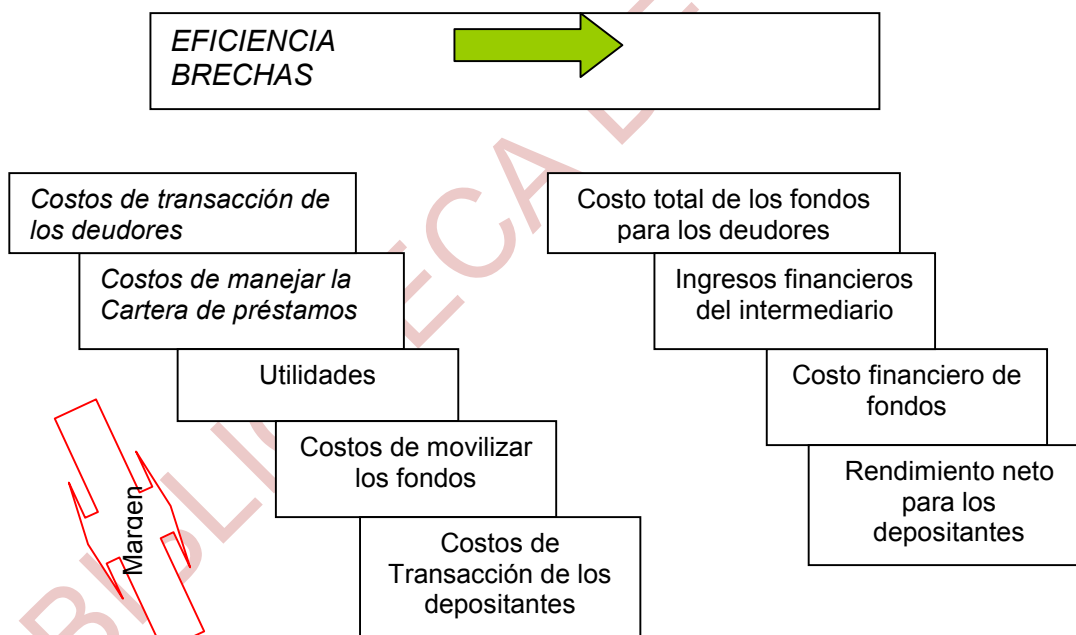
Cuando los costos de transacciones (tasa de interés) son excesivamente elevados, muchos contratos financieros no tienen lugar. Se podría entonces decir que, en estos casos, el crédito es "prohibitivamente caro" y que, por esta razón, ni siquiera se observarían préstamos (es decir, no habrá "acceso"). En países pobres, como Bolivia, muchos segmentos no eran o todavía no son atendidos y muchos servicios financieros no existían o todavía no existen, precisamente por lo elevado de los costos de

transacciones. Cuando se logra que los costos de transacciones disminuyan y comienzan a observarse algunos préstamos, podría entonces afirmarse que el acceso mismo, para quienes no lo habían disfrutado hasta entonces, ha en efecto “abaratado” el crédito.

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

Organigrama N° 5

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



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

Una segunda brecha, resultante de los costos de transacciones en que los depositantes incurren, separa los intereses recibidos por éstos los costos financieros del intermediario de los rendimientos netos sobre los ahorros³⁶.

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

Entre mayor sea la suma de estas tres brechas, menos eficiente será un sistema financiero. El progreso financiero resulta, fundamentalmente, de la reducción de estas brechas. Como se muestra en el gráfico, esta disminución permite, simultáneamente, reducir el costo total de los fondos para los deudores y aumentar el rendimiento neto de los depósitos para los ahorrantes. El aumento en la eficiencia de la intermediación financiera se convierte así en un juego de suma positiva, donde todos los participantes se benefician. Esto contrasta con políticas de techos a las tasas de interés y otras medidas que, sin reducir efectivamente los costos, tratan de cambiar los precios de los servicios financieros. Estas intervenciones resultan en juegos de suma cero, donde si unos ganan (los subsidiados) otros pierden (los que pagan el subsidio o los que se ven excluidos en el acceso al crédito precisamente por esta razón)³⁷.

Además, los costos de transacciones de los deudores tienden a ser independientes del tamaño de los préstamos (lo que también es una razón importante que afecta los costos de transacciones de los acreedores y de los depositantes). Así, por boliviano prestado, los costos de transacciones son más altos entre más pequeño sea el monto del préstamo. Costos de transacciones elevados se constituyen entonces en la principal causa de exclusión de muchas clientelas marginales del acceso al crédito³⁸. Una mayor eficiencia, reflejada en la disminución de cualquiera de estos costos de transacciones,

³⁶ Claudio González Vega, Reformas Financieras en la Década de los Noventa: Logros y Retos Inesperados, San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica, junio de 2001

³⁷ Claudio González Vega, "Crédito agropecuario artificialmente barato: redistribución al revés", en Dale W Adams, Claudio González Vega y J. D. Von Pischke, eds., *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, San José, Costa Rica: The Ohio State University, 1987.

³⁸ Claudio González Vega y Marco A. González Garita, "Costos de endeudamiento, tasas de Interés y distribución del crédito en Costa Rica", en Dale W Adams, Claudio González Vega y J. D. Von Pischke, eds., *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, San José, Costa Rica: The Ohio State University, 1987.

representa una condición necesaria (posiblemente la más importante) para promover la equidad en el acceso al crédito. En estos casos, eficiencia y equidad van de la mano.

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

5.9.2. Estabilidad y Sostenibilidad

En segundo lugar, entre las características deseables que un sistema financiero debe exhibir se encuentra la estabilidad. Las contribuciones beneficiosas del sistema financiero podrían verse empañadas por su vulnerabilidad a las crisis sistémicas. Ante inevitables acontecimientos exógenos adversos, tales como desastres naturales, la inestabilidad política o los contagios internacionales, la posibilidad de una crisis financiera depende de la calidad de la infraestructura institucional³⁹. Cuando el andamiaje institucional es débil o incompleto, el concepto de contrato no está bien definido o el sistema jurídico no es sólido, la probabilidad de crisis aumenta. La estabilidad de un sistema financiero depende fundamentalmente de la calidad de las instituciones que lo sustentan.

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

³⁹ Asli Demirgüç-Kunt y Enrica Detragiache, "Financial Liberalization and Financial Fragility" en Boris Pleskovic y Joseph E. Stiglitz, eds., Annual World Bank Conference on Development Economics, 1998. Washington, D.C.: Banco Mundial.

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

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

5.9.3. Cobertura

En tercer lugar, entre las características deseables que un sistema financiero debe exhibir está la cobertura. Este atributo tiene varias dimensiones⁴⁰. Importa la *amplitud* de la cobertura, medida por el número de clientes atendidos, dado el interés en que una proporción elevada de la población tenga acceso a los servicios financieros. Importa la *profundidad* de la cobertura, para que los servicios financieros le lleguen a poblaciones marginales, de alto interés social. Importa la *permanencia* de la cobertura, un atributo altamente valorado por los pobres, en vista del entorno de elevados riesgos en que ellos operan, pues dada su vulnerabilidad ante acontecimientos adversos buscan un servicio confiable. Importa la *variedad* de la cobertura, en vista de las demandas por varios tipos de servicios financieros que los hogares empresas pobres generan. En su inicio, los programas de microfinanzas se limitaban a ofrecer crédito de corto plazo a clientelas marginales. Su contribución al desarrollo financiero será mayor, sin embargo,

⁴⁰ Sergio Navajas, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio González Vega y Jorge Rodríguez, "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", *World Development*, febrero de 2000.

en la medida en que evolucionen hacia la prestación de una gama más amplia de servicios, incluyendo facilidades de pagos, remesas y depósitos⁴¹.

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

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

5.9.3.1. Amplitud de la cobertura

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

Esta ampliación de la cobertura ha tenido lugar tanto en cuanto a los números de clientes atendidos como en cuanto a los montos de las carteras. En efecto, tasas muy elevadas de crecimiento de la cobertura se sostuvieron por más de una década

⁴¹ Algunas organizaciones de microfinanzas no reguladas combinan la prestación de servicios financieros □ comparativamente rudimentarios □ con otros servicios no financieros, como la educación y la salud. Si bien el valor social de sus contribuciones puede llegar a ser elevado, la contribución de estos programas al desarrollo financiero es limitada, salvo en ampliar y profundizar la cobertura hacia segmentos de la población que, en algunos casos, no cuentan con otras alternativas. Véase Jorge Maldonado, Claudio González Vega y Vivianne Romero, "The Influence of Microfinance on Human Capital Formation: Evidence from Bolivia" y otros trabajos sobre este tema en <http://aede.ag.ohio-state.edu/programs/ruralfinance/Bolivia.htm>.

(aproximadamente desde 1987 hasta 1998) y, una vez enfrentados con éxito los retos iniciales provocados por la crisis macroeconómica y por otros eventos sistémicos adversos que han aquejado a Bolivia en los últimos años, las microfinanzas bolivianas han continuado creciendo sostenidamente.

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

5.9.3.2. Profundidad de la Cobertura

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

Sin duda, las microfinanzas bolivianas han puesto, al alcance de poblaciones marginales, servicios financieros institucionales que no estaban a su alcance con anterioridad. No se parte aquí del mito que sostiene que el acceso al crédito debe ser universal. Se reconoce, más bien, que existen demandas legítimas por servicios financieros no atendidas. La evidencia empírica que se tiene sobre el acceso de los pobres al crédito y otros servicios es, sin embargo, fragmentada y de difícil interpretación. Este es un tema que requerirá un análisis cuidadoso, teniendo siempre presente que las microfinanzas no son una panacea en el alivio de la pobreza⁴².

⁴² Claudio González Vega y Jorge Rodríguez Meza, "Importancia de la Macroeconomía para las Microfinanzas en Bolivia", Cuaderno de SEFIR No. 15, La Paz, 2003

5.9.3.3. La Cobertura Regulada y no Regulada

Con la creación de Banco Sol a partir de parte de la cartera de PRODEM se inició, además, un efecto sustitución de fuentes no reguladas hacia fuentes reguladas, que alcanzó su apogeo a finales de la década de los noventa. Mientras que, antes de 1991, todos los clientes de microfinanzas accedían a una fuente de crédito no regulada, ya para finales de 1996, de los 218 mil clientes de microfinanzas propiamente que eran atendidos, 134 mil (equivalentes a 61 por ciento del total) correspondían a entidades de microfinanzas que ya eran o que eventualmente llegaron a ser reguladas⁴³.

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

El número de clientes de las entidades tradicionales de microfinanzas que eran o llegaron a ser reguladas alcanzó un máximo de 177 mil, a finales de 1998. Si sólo se consideran las entidades que efectivamente eran reguladas, en cada momento, el número de clientes máximo llegó a 174 mil (a finales de 1999), tras la transformación de PRODEM y la entrada de Eco Futuro como FFP, éste último con base en porciones de clientelas de varias ONG que siguieron funcionando. A pesar de la crisis, con el renovado crecimiento de las carteras, los clientes de las entidades reguladas sumaban 173 mil (49 por ciento del total) para finales de 2003, cifra parecida a la de 1999, mientras tanto que hasta la gestión 2008 el comportamiento es creciente.

A su vez, el número de clientes de las ONG's que no se transformaron en entidades reguladas casi se duplicó en tres años, al pasar de 84 mil (a finales de 1996) a 156 mil, a finales de 1999. Después de ese año, el número de clientes de las organizaciones no reguladas decreció menos rápidamente o creció más rápidamente que el número de

⁴³ Se incluye en este grupo a Banco Sol y los fondos financieros privados tradicionales de microfinanzas, a saber Caja Los Andes, FIE, Eco Futuro y PRODEM.

clientes de las entidades reguladas. Como resultado, para finales de 2003, las organizaciones no reguladas contaban con 178 mil clientes (51 por ciento del total), manteniéndose sostenible este comportamiento hasta la gestión 2008.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO VI

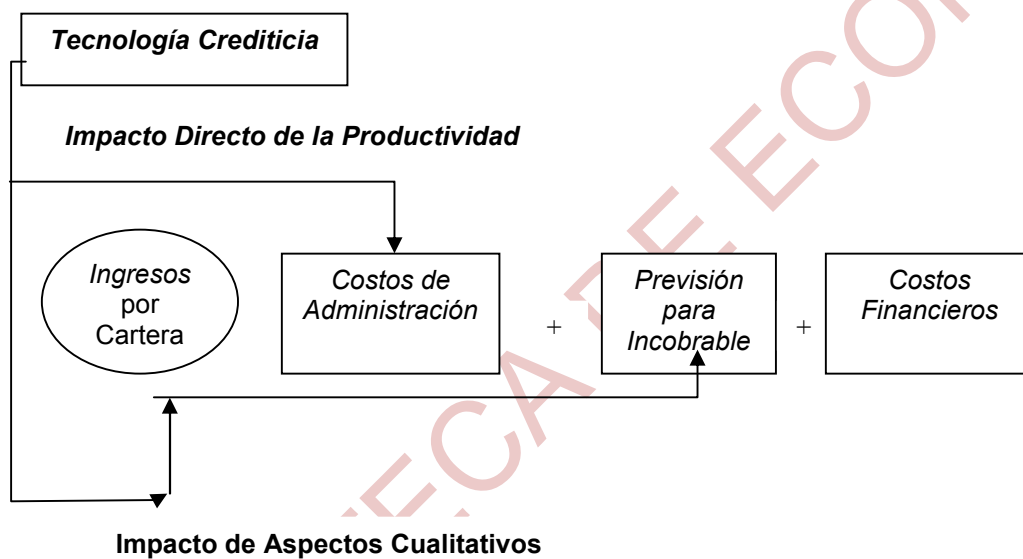
EVALUACION DE LA TECNOLOGIA MICROCREDITICIA

6.1. La Importancia de la Tecnología Crediticia en Microfinanzas Los Andes FFP

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

La cobertura del mercado objetivo

La viabilidad económica de la entidad.



6.2. Tipos de Tecnologías Crediticias

Individuales:

- Bancaria Convencional
- No convencional (Micro créditos)

Grupales:

- Grupo como garante (solidario)

- Grupo como intermediario (bancos comunales)
- Grupo como red social (asociativo).

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

a) Grupos Solidarios

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

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

○ Forma de Operación

En prácticamente todas las instituciones analizadas, el proceso se inicia cuando los asesores de crédito identifican los clientes potenciales, para luego otorgarles una explicación breve acerca de las características del financiamiento. Ello permite invitar a los interesados a una “sesión informativa”, donde se imparte una explicación más detallada de la metodología, haciendo uso de material de apoyo para asegurar la

comprensión. Una vez concluida esta sesión, se procede a la formación de grupos (entre 4 a 8 personas), quienes realizan su solicitud de crédito.

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

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

o **Condiciones Financieras**

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

b) Crédito Individual

Esta metodología fue introducida gracias al impulso de la cooperación internacional, sobretodo la proveniente de Alemania. Su característica principal es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema micro financiero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir

recursos es a través de mecanismos informales. Así mismo, esta metodología es también utilizada para aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

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

o **Forma de Operación**

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

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

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

En el caso de Caja Los Andes, por ejemplo, una vez recibidas las solicitudes, los agentes de las diferentes regionales se hacen cargo de procesarlas, de acuerdo a una zonificación realizada por la institución. El agente encargado realiza una visita a cada

cliente potencial para realizar el análisis de la fuente de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud.

o **Condiciones Financieras**

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

c) **Crédito Asociativo**

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

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

o **Forma de Operación**

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

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

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

o **Condiciones financieras**

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

d) Bancos Comunales

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

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

Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal, que es un requisito para

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

Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses, recursos que son represtados a los clientes, permitiendo de esta forma la capitalización de la cuenta externa⁴⁴.

En Bolivia, el uso de esta metodología está dirigido principalmente a grupos de mujeres pobres, es el caso de Crédito con Educación Rural (CRECER), PRO MUJER y Save the Children⁴⁵.

o **Forma de Operación**

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

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

Una vez constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias⁴⁶. Para PRO MUJER, el objetivo de este curso de capacitación es el desarrollo de un *plan de negocios* que pueda asegurar un mejor nivel

⁴⁴ Catholic Relief Services. Memoria Seminario Taller. Características y potencialidades del mercado para microcrédito en los sectores de mayor pobreza en Bolivia. La Paz, AGRODATA, 1996

⁴⁵ MARCONI Ojeda Reynaldo. ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996.

⁴⁶ Una particularidad de este programa es que se financian iniciativas de pequeños negocios y no se exige experiencia previa para solicitar el crédito.

de ingreso a las futuras prestatarias. CRECER por otro lado, busca el fortalecimiento de la mujer mediante cursos de salud, nutrición, desarrollo de microempresas y administración básica.

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

La Institución Ejecutora hace el desembolso a la Directiva de la asociación comunal, que se encarga de la distribución del dinero a los grupos solidarios. Para la amortización del préstamo se realizan reuniones semanales.

En el caso de PRO MUJER, estas reuniones se hacen en los denominados centros focales⁴⁷.

o **Condiciones Financieras**

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

e) Combinación de Tecnologías Crediticias

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

⁴⁷ El Centro Focal tiene el propósito de reunir a las prestatarias en un lugar convenientemente situado que en lo posible disminuya los costos de sus transacciones.

- o **Forma de Operación**

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

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

- o **Condiciones financieras**

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

6.3. La Tecnología Aplicada en los Andes FFP - Banco Los Andes Procredit

Los elementos claves de la tecnología son:

- a) **Criterios de Elegibilidad**

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

- b) **Evaluación y Aprobación del Crédito**

- o Énfasis en el análisis de capacidad y voluntad de pago (capacitación del personal).

- Relevamiento in-situ.
- Considerar unidad socioeconómica.
- Investigar la moral del cliente.
- La garantía debe ser secundaria.
- Especialización y zonificación de analistas.
- Delegación de la aprobación de los créditos a diferentes niveles

c) Condición para el Otorgamiento del Crédito

- La empresa debe tener como antigüedad de un año al monto de otorgación del crédito.
- El inicio o primer crédito será de monto pequeño (dependiendo de la puntualidad de pago).
- El crédito máximo posible no deberá superar el capital propio de la empresa.
- Las garantías crediticias en el caso de las microempresas no deben cubrir el 100% del riesgo.
- Las garantías pueden ser: oro, bienes, materia prima, artículos de consumo no perecederos, ganado y garantías personales.
- Se tendrá diariamente un listado de la deuda pendiente para controlar la mora de la institución.
- Si la mora al plazo de 30 días se mantiene se procederá a un mayor seguimiento por parte del oficial o a negociación para dar una solución al monto impago del crédito.

- El crédito se otorga con una tasa de interés positiva en términos reales, estos pagos eventuales deberán alcanzar para cubrir todos los costos que devengan del otorgamiento del crédito (incluyendo los costos por el mantenimiento del valor real del capital).
- Debe existir un comité de crédito para el otorgamiento de créditos, es decir el comité de crédito decide sobre cada solicitud que supere una suma determinada, así como sobre cada renovación y refinanciamiento.

d) Seguimiento y Recuperación

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

e) Adaptación de la Tecnología Crediticia para Diferentes Segmentos

Para Crédito a PyME's:

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

6.4. Impacto de la Tecnología Crediticia en Crisis y Competencia

En este entorno las tecnologías individuales tienen ventajas:

- Son preferidas por los clientes
 - ◇ Productos más adaptables
 - ◇ Atención personalizada
 - ◇ Menor riesgo para el cliente
- Han logrado un mejor control de la morosidad
- Han logrado mejor eficiencia económica y mayor rentabilidad
- Es más fácil adecuarse al entorno

a) La Tecnología Crediticia desde el Punto de Vista del Cliente

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

b) La Tecnología Crediticia desde el Punto de Vista Institucional

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

6.5. Aspectos Básicos del Análisis de Créditos

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

a) Aspectos necesarios en la evaluación de un crédito

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

b) Circuito del crédito

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

c) Aspectos necesarios en el análisis

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

d) Riesgo del Crédito

- Desde el punto de vista del crédito
- Riesgo como viabilidad de retorno del crédito
- Riesgo como probabilidad de pérdida.
- Riesgo país o del marco institucional

- Riesgo de sector
- Riesgo financiero
- Riesgo de mantenimiento de valor de la moneda vs. precios
- Riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés
- Riesgo de descalces de plazos
- Riesgo operacional
- Riesgo de mercado
- Riesgos tecnológicos
- Riesgo de eficiencia (costos)
- Riesgos de abastecimiento
- Riesgo de cobranza
- Riesgo de irregularidades del mercado
- Cierres de mercado
- Riesgo de situación patrimonial
- Riesgo de seriedad y moralidad
 - Adulteración de información
 - Actos ilegales
- Atrasos continuos en pago de capital e intereses
- Incumplimiento de contratos
- Riesgo de las garantías

6.6. Proceso de Análisis Crediticio

La técnica utilizada por diversas instituciones en el análisis es diferente en cuanto a la forma pero el fondo en sí de la técnica es la misma, por lo que realizan diferentes análisis en la técnica para determinar un estado real o aproximado del ente económico, por lo que es importante para calificar como sujeto de crédito.

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

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

a) Recolección de Datos

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

Primera entrevista de crédito

- Monto y propósito del crédito
- Fuentes primarias de pago
- Fuentes secundarias
- Proveedores
- Datos financieros
- Planta y equipos
- Historia del negocio

- Naturaleza del negocio
- Ambiente comercial
- Personal
- Principales cabezas en el negocio y experiencia en el mismo
- Relación banca negocio (Deudas en otras instituciones)

Disponibilidad de información para evaluar un crédito

- Información de otros clientes del mismo sector
- Información de proveedores
- Información de consumidores
- Información de acreedores.
- Bases de datos de los bancos, etc.

b) Análisis (Evaluación Económica)

Depuración y análisis de las cuentas del balance

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

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

- Política de administración.
- Evolución tendencias, etc. (mientras mayor sea el monto mayor será la importancia de análisis).

c) Análisis de las cuentas comerciales por cobrar

- Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores por venta, que proporción y cuál es el respaldo de cada una de ellas en caso de no poder cobrarlas, si el monto es determinante.
- Grado de concentración que existe en cada uno de ellos.
- Comportamiento pasado de esas cuentas
- Comparación relativa de la cartera de clientes con otras empresas del mismo sector
- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.
- Evolución y tendencia de las cuentas por cobrar.

d) Análisis del inventario

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

prima, productos en proceso y productos terminados; cual es la rotación de los inventarios fijada o determinada; estocamiento en épocas del año.

- Naturaleza y liquidez de los inventarios.
- Características y naturaleza del producto.

e) Análisis del activo fijo

- Descripción de los activos fijos uno por uno para tener conocimiento del tipo de activos fijos que dispone la empresa y si corresponde a su actividad o rubro. El análisis de esta cuenta está ligado:
- Existencia de la propiedad
- Antigüedad de cada uno de los activos
- Mantenimiento periódico que se realizan a cada uno de ellos

f) Obligaciones Bancarias

- Análisis de la composición de las obligaciones bancarias, de largo y corto plazo. Considerando la concentración correcta de obligaciones tanto en el pasivo circulante como en pasivo no circulante.
- Análisis de las garantías que respaldan dichos créditos y cual la proporción de garantías ofrecidas versus créditos solicitados.
- Análisis de las formas de amortización ya que de esto dependerá como pueda cumplir el cliente ya que no todas las actividades tienen el mismo ciclo operativo (agrícola, comercio, construcción, servicios, etc.).
- Tasas de intereses y plazos a los que está pactado cada crédito.
- Objetos concretos de cada uno de los pasivos bancarios solicitados y cual el efecto que ha tenido en la empresa.

g) Obligaciones Comerciales

Cuál es la política de otorgación de crédito por parte de los proveedores hacia la empresa.

Por lo tanto el Balance General nos determina el activo, pasivo y el patrimonio de la empresa llegando a considerar:

El Activo podemos desarrollar de la siguiente forma:

- activo corriente
- activo fijo
- otros activos
- o **Activo Corriente.**- Donde se considera las siguientes Cuentas:
 - o **Efectivo.**- dinero que posee al corte de la evaluación en efectivo ya sea en su domicilio o por las ventas realizadas
 - o **Ahorros y/o DPFs.**- Dinero que el microempresario posea en una institución bancaria ya sea DPFs o cuenta corriente.
 - o **Cuentas por Cobrar.**- Dinero que el microempresario tiene que recuperar por venta del negocio a nivel familiar que influye en la economía del negocio como de la familia, siendo importante el análisis del disponible .
 - o **Materia Prima.**- La cantidad del material (cuantificado) con el que cuenta para su posterior proceso.
 - o **Productos en Proceso.**- Productos a medio hacer se podría cuantificar dando un valor del 50 % del valor terminado.
 - o **Productos Terminados.**- En el rubro producción se determina la cantidad de mercadería realizable o para la venta, en el caso de servicios o comercio se determinan el capital de trabajo o funcionamiento diario.

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

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

- o **Otros Activos:** Donde se considera el anticrítico u otros activos con los que cuenta la familia o la empresa.
- o **Pasivo:** Son obligaciones con diferentes acreedores el pasivo se puede dividir en 2 partes:
- o **Pasivo corriente.-** se denomina también como pasivo circulante, exigible o a corto plazo etc.

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

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

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

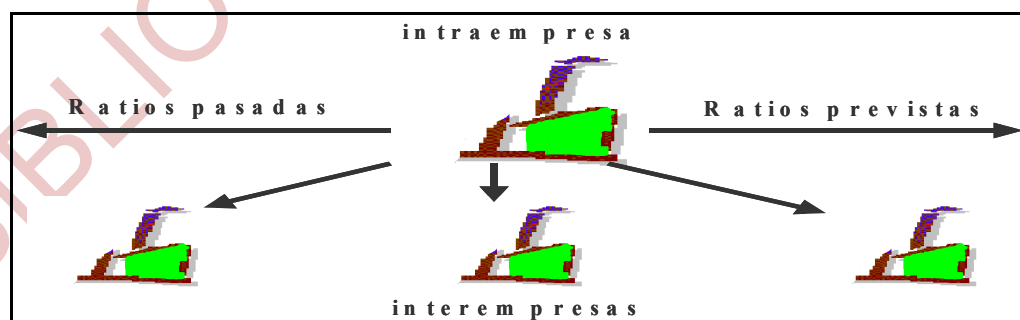
6.7. Indicadores (Ratios) Financieros

Los indicadores “son relaciones relevantes entre dos magnitudes, simples o agregadas, cuyo cociente resulta más significativo que cualquiera de ellas por separado”. Por ejemplo, el saber que una empresa tiene un activo circulante de 200 y un pasivo de 100, no nos aporta apenas información, en cambio si calculamos el cociente activo circulante / pasivo circulante, comprobamos que dicha empresa tiene un fondo de maniobra positivo. Constituyen así una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y comparar la evolución de las empresas.

Para que las ratios o indicadores sean explicativos se requiere, al menos, uno de los dos tipos de comparaciones siguientes:

- Intra empresa (análisis dinámico): compara la ratio actual con las pasadas (para conocer la evolución) y/o con las previstas (para conocer las causas de posibles desviaciones).
- Ínter empresas (análisis estático): compara las ratios de la empresa con las de otras similares o con la media del sector. Una advertencia en este sentido es que dado que no existen dos empresas iguales hay que tener en cuenta las particularidades y circunstancias de cada una.

Como veremos en la figura siguiente:



El análisis con ratios tiene como punto de partida el levantamiento de información confiable que se refleje en la Evaluación Económica. Ahora bien, dicha documentación ha de ser depurada convenientemente para que refleje el auténtico estado real de la

empresa. Por ejemplo, en el análisis de la microempresa se considera todos los ingresos incluso aquellos resultados a consecuencia de actividades extraordinarias de la microempresa ya que son o pueden ser de su actividad económica y coadyuvan el desarrollo de la economía familiar, siendo la excepción porque para tomar decisiones no podemos basarnos en resultados que no sean habituales.

- a) **Utilidad Bruta.-** es la diferencia entre los ingresos por las ventas y el costo de las mismas, y permite determinar el margen que tiene la empresa para cubrir sus gastos de operación.

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Venta Total} - \text{Costo de ventas}$$

La utilidad Bruta es importante para determinar el Margen Bruto (MB) el cual es un parámetro de gestión fundamental en las empresas que permite realizar la comparación con márgenes del mismo rubro o sector.

$$\text{MB} = (\text{Venta Total} - \text{Costo de Ventas}) / \text{Venta Total} \times 100$$

- b) **La rotación de activos:** señala el número de Bs. vendidas por cada una invertida en activo y expresa, por tanto, la eficiencia relativa con que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Se trata de obtener el máximo de ventas con la menor inversión.

$$\text{Rotación activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Más que la rotación del activo total tiene más sentido ver la rotación de cada uno de sus componentes. Con dichas rotaciones, la empresa se plantea si para sus niveles de ventas, tanto actuales como proyectados, ¿parecería razonable, demasiado alto o demasiado bajo el importe total de cada tipo de activos? Si los activos son demasiados altos, está siendo menos eficiente que el resto, por otra parte, si son demasiado bajos habrá que estar atentos ya que en un futuro se podrían perder ventas.

c) **La Rotación activo fijo:** permite detectar qué activos fijos no contribuyen a dar rentabilidad y por tanto son improductivos; buscar las capacidades excesivas que no se utilizan; analizar el grado de obsolescencia de los activos. Una advertencia con respecto a esta ratio: en balance los activos normalmente aparecen computados por sus costes históricos, a la hora de comparar empresas hay que tener en cuenta que las mayores rotaciones de una de ellas pueden venir provocadas por el hecho de que sus activos estén infravalorados, claro que en el caso de la microempresa los activos fijos son relativos o activos hechos de forma manual.

$$\text{Rotación activo fijo} = \frac{V}{AF}$$

d) **Rotación del activo circulante:** la rotación del activo circulante, se calcula de la misma forma pero tiene más sentido calcular rotación de cada uno de los elementos por separado:

e) **Rotación de los Inventarios:** Una rotación elevada en principio es positiva porque los stocks tardan menos en hacerse líquidos y el pasivo circulante necesario para financiarlos será menor, sin embargo, entraña cierto peligro de rupturas en la producción por falta de suministro. Una rotación lenta perjudica la rentabilidad.

$$\text{Rotación inventario} = \frac{\text{Ventas a precio de coste}}{\text{Inventario}}$$

En lugar de tomar las ventas para el cálculo de esta rotación consideramos las ventas a precio de coste para no sobre valorar dicha rotación debido al margen de ventas que gane la empresa.

Riesgo Económico: mide la variabilidad de los beneficios de la empresa sin tener en cuenta la forma de financiación, ya que el riesgo puede definirse como la posibilidad de que los beneficios no alcancen los previstos. Se analiza a través del estudio del apalancamiento operativo o apalancamiento económico y del punto muerto operativo.

Es importante que se analice para la toma de decisiones el relacionar el apalancamiento operativo (riesgo económico) con el apalancamiento financiero (riesgo financiero).

Liquidez Y Solvencia en general hay un conjunto de ratios que miden la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Para ello ponen en relación el activo circulante (cuya realización origina la entrada de dinero en caja y se trata de los activos más líquidos) con el pasivo circulante (plazo de exigibilidad más inmediato).

Tenemos la ratio de circulante o ratio de liquidez: indica cuantas Bs. hay realizables a corto plazo (activo circulante o AC) por cada Bs. exigible en el mismo periodo (pasivo circulante o PC).

$$\text{Ratio de circulante} = \frac{AC}{PC}$$

Por ejemplo, tenemos dos empresas A y B cuyo activo circulante es de 300 y cuyo pasivo circulante es de 100. Ahora bien, A tiene 100 en Tesorería y 200 en Clientes, mientras B tiene 100 en Tesorería y 200 en Stocks. La ratio de liquidez sería idéntica para ambas empresas, 3, sin embargo, si ambas mantienen los mismos plazos de cobro es evidente que A es más líquida que B, porque A no tiene más que esperar a que sus clientes le paguen y B todavía tiene que vender sus stocks y luego esperar a transformar sus clientes en efectivo. Para solucionar este problema surge el ratio de acidez (prueba del ácido o liquidez inmediata).

Proporciona una idea más aproximada de la liquidez de la empresa, ya que sigue midiendo la capacidad para hacer frente a sus deudas a corto pero sin tener en cuenta los stocks, presumiblemente la parte menos líquida, más difícilmente realizable.

Los ratios o indicadores más usados para el análisis financiero son:

1.- Capital Neto de Trabajo = **Activo Liquido + Inventario – Pasivo a Corto Plazo**

2.- Indicador de Liquidez = $\frac{\text{Activo Liquido} + \text{Activo Realizable}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$

3.- Prueba Ácida = $\frac{\text{Activo Liquido}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$

4.- Indicador de Endeudamiento = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

5.- Cuota de Utilidades = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Monto de Cuota}}$

6.- Relación préstamo / capital de trabajo = $\frac{\text{Monto de Préstamo}}{\text{Capital de Trabajo Neto}}$

7.- Capacidad de Pago = $\frac{\text{Monto de Préstamo} + \text{Interés}}{\text{Saldo Acumulado al Vencimiento}}$

8.- Margen de Efectivo = $\frac{\text{Promedio Saldo Mes}}{\text{Promedio de Ingresos}}$

9.- Rotación de Inventarios = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$

Son algunos ratios que se deben de tomar en cuenta para realizar un análisis eficiente y minimizar el riesgo crediticio.

CAPITULO VII

ANALISIS DEL DESEMPEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

Durante el periodo de análisis la economía boliviana siguió mostrando limitaciones para emprender una salida real de su situación de estancamiento. No obstante la tendencia positiva que ha continuado registrando el sector externo que le ha permitido constituirse en el sector más dinámico de la economía y en el principal impulsor del crecimiento del producto interno bruto registrado en la pasada gestión. Según los indicadores disponibles al primer semestre 2005, destacan los siguientes aspectos en cuanto a los resultados obtenidos por el sistema bancario:

Una disminución de 22,7% en la cartera anual en mora. Este resultado estuvo acompañado por una reducción de 4,8. En el coeficiente de morosidad, medido como el cociente de cartera en mora y cartera bruta.

El coeficiente de adecuación patrimonial, se situó en 14,9%, luego de haber alcanzado su máximo histórico (16,9%) en mayo de este año.

Se observa una marcada mejoría en la exposición patrimonial del sistema bancario. La razón de cartera en mora y patrimonio fue 83,4%. Esto se debe a la reducción en la cartera en mora, puesto que la posición patrimonial se deterioró 5,1% respecto al resultado del año anterior.

A pesar de la mejora de los indicadores, los niveles de cobertura de cartera, en todas las categorías de riesgo, continúan por debajo de los niveles exigidos.

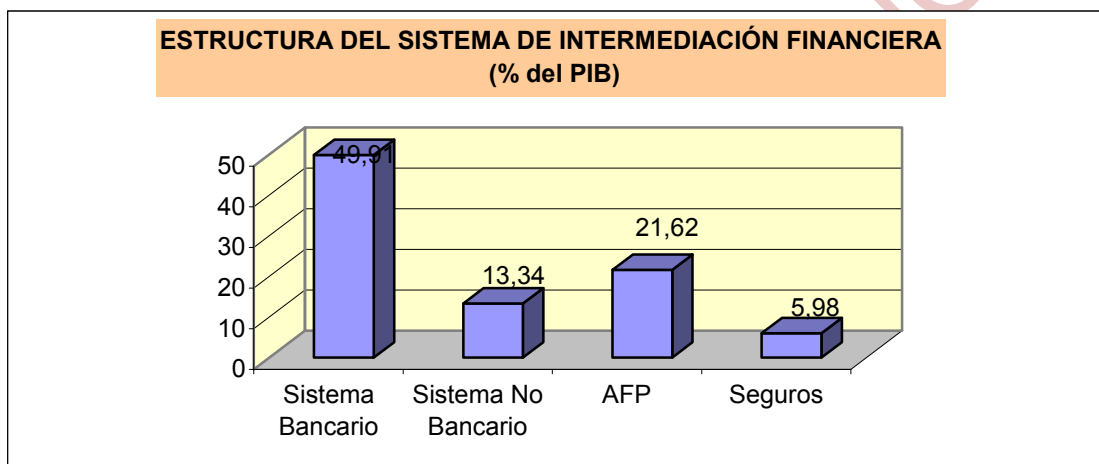
La banca continúa, por tercer semestre consecutivo, con resultados negativos. Sin embargo se dio una recuperación en el margen financiero neto, con una variación anual de 15,1%.

En términos generales, la eficiencia del sistema bancario se deterioró, como consecuencia del incremento tanto en los gastos operacionales (18,6%), gastos de personal (9,6%) y otros gastos administrativos (16,7%).

Las instituciones del sistema financiero pueden clasificarse de acuerdo a los mecanismos que disponen para canalizar recursos provenientes de agentes superavitarios hacia agentes deficitarios de la economía. En este sentido, se distinguen dos subsistemas:

El de intermediación financiera o sistema financiero indirecto y el sistema financiero directo o mercado bursátil.

Grafico N° 29
GESTIÓN 2008



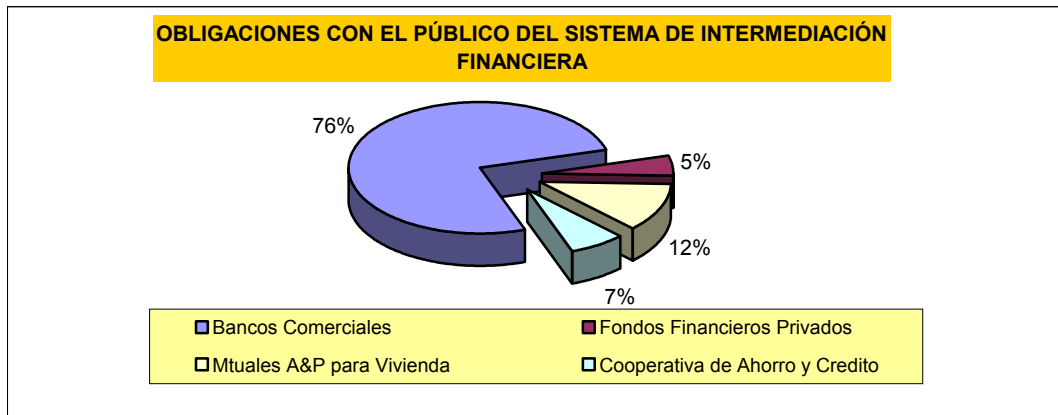
Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia (ASFI).
Elaboración Propia

La mayor parte de los activos del SB NB se encuentran en poder de los bancos comerciales privados (77,7%) y, el restante 22,3% corresponde a los activos de las instituciones no bancarias.

Bancos comerciales 78% Cooperativas de ahorro y crédito 6% Mutuales A&P para vivienda 10% Fondos financieros privados 6% Los bancos comerciales privados concentran el 77,7% de los activos y el 76,2% de los pasivos totales.

Por el lado de los pasivos, la situación es similar, los bancos comerciales capturan el 76,2% del total de obligaciones con el público, mientras que el sistema no bancario concentra el restante 23,8%, siendo las mutuales de ahorro y préstamo para vivienda las que tienen una mayor participación.

GRAFICO N° 30



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)
Fuente: Elaboración Propia

En junio, el 94% de la cartera del sistema bancario y el 87% de sus obligaciones con el público están denominadas en moneda extranjera.

Aproximadamente el 66,1% de la cartera está colocada en el sector no transable de la economía, lo que significa un importante grado de exposición cambiaria.

El 68,7% de la cartera de los bancos comerciales y el 60,6% en las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran en poder de las 5 instituciones más grandes. Esto se debe básicamente a que el resto del mercado se encuentra relativamente segmentado, y a que existen instituciones con una participación muy reducida. Las mutuales de ahorro y préstamo para vivienda y los fondos financieros privados presentan un índice elevado, lo que representa un mayor grado de concentración, debido a que cuentan con un menor número de instituciones participantes.

Cuadro N° 13
INDICADORES DE CONCENTRACIÓN DE CARTERA

	3 instituciones más grandes (%)	5 instituciones más grandes (%)
Bancos	33.9	62.8
Mutuales	76.7	89.2
Cooperativas	51.4	59.7
Fondos financieros	38.0	88.4

Elaboración: Propia
Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

En comparación con el mercado de créditos, en el mercado de depósitos, existe una mayor concentración tanto para bancos como para mutuales. Las mutuales y fondos financieros privados presentan los índices de concentración más elevados y al igual que en el caso anterior se nota la presencia de instituciones con poca participación y una gran fragmentación en ciertas porciones del mercado.

7.1. Análisis del Sistema Bancario⁴⁸

Al cierre del primer semestre de la presente gestión, el sistema bancario muestra un menor volumen de actividad comparado con los niveles registrados en diciembre de 2005, habiéndose observado una disminución de los activos en 28.1 millones de dólares y de los pasivos en 28.6 millones de dólares. Con estas variaciones, los activos y pasivos de la banca representan el 69.6% y 69.7% del total del sistema de intermediación financiera, respectivamente, conservando el sistema bancario su condición de mayor participante del mercado.

La reducción de los activos es el resultado neto de la disminución de las inversiones temporarias, principalmente de las inversiones en entidades del exterior, y los incrementos producidos en la cartera de créditos y en las inversiones permanentes. En el caso de los pasivos, la disminución obedece básicamente a la salida de depósitos del público que ocurrió durante este período, no obstante el incremento registrado en las obligaciones con bancos y entidades de financiamiento.

Pese a la contracción del nivel de actividad de intermediación financiera, un signo positivo para destacar es que el sistema bancario logró un desempeño favorable que le permitió generar utilidades y revertir los resultados negativos alcanzados en similar período de la pasada gestión.

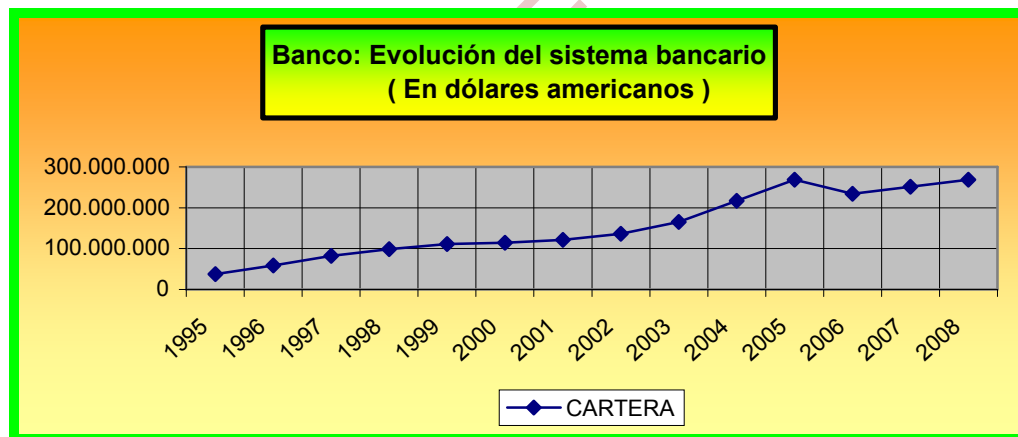
⁴⁸ Dentro del análisis del sistema bancario no se incluyen a los bancos Solidario S.A. y Los Andes Procredit S.A., debido a las características y naturaleza del negocio que realizan estas entidades, siendo las mismas incluidas dentro del grupo de fondos financieros privados.

7.1.1. Cartera de Créditos

A junio del 2008 el análisis de cartera de créditos alcanza a 2,348.3 millones de dólares, mayor en 30 millones respecto al saldo registrado al cierre de la gestión anterior, atribuible, básicamente, al incremento observado en las colocaciones de préstamos hipotecarios de vivienda. La estrategia adoptada por la banca para incursionar en otros segmentos no tradicionales, constituye una señal positiva en el propósito de emprender un proceso de recuperación de su actividad de intermediación, este comportamiento se mantiene creciente hasta la gestión 2008.

Tomando en cuenta que durante el período de análisis la banca castigó un monto importante correspondiente a su cartera morosa, el incremento real de las colocaciones ciertamente se produjo en mayor grado que el mencionado.

Grafico N° 31



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia (ASFI)
Fuente: Elaboración Propia

7.1.2. Análisis por tipo de Crédito

La participación del crédito comercial, principal actividad crediticia del negocio bancario, fue reduciéndose en forma continua desde las pasadas gestiones. La cuota de participación se redujo de 80% en 2003 a 74.2% en diciembre de 2005 y a 72.9% en junio de 2008. Esta tendencia refleja la disminución de la demanda crediticia por parte de las empresas medianas y grandes, las cuales conforman el principal mercado de las

entidades bancarias, debido a la pérdida de dinamismo que experimentaron estas empresas durante los últimos años.

Cuadro N° 14
Sistema Bancario Cartera por tipo de Crédito
Al 30 de junio de 2008
(En millones de dólares)

<i>Tipo de Crédito</i>	<i>vigente</i>	<i>vencida</i>	<i>ejecucion</i>	<i>cartera total</i>	<i>%</i>	<i>variacion 06/06 – 12/05</i>	<i>cartera en mora</i>
Crédito Comercial	1467.6	22.1	221.9	1711.5	72.9	(7.6)	244
Crédito hipotecario de vivienda	479.2	3.6	14.3	497.1	21.2	33.5	17.9
Microcrédito	12	0.1	1.9	14	0.6	(0.2)	2.0
Crédito de consumo	119.2	1.1	5.3	125.7	5.4	4.2	6.5
Total	2077.8	27	248.4	2348.3	100	30	270.4

No incluye Banco Solidario S.A. y Banco los Andes Procredit S.A.

Contrariamente a la evolución negativa de la cartera comercial, la banca continúa asignando mayor impulso al crédito hipotecario de vivienda, tal cual ha venido sucediendo desde gestiones anteriores. En el primer semestre del año en curso, la cartera hipotecaria de vivienda aumentó en 33.6 millones de dólares y su participación subió de 20% a 21.2%, mientras que hace dos años este indicador representaba un 14.6%. Con estos resultados, la cartera hipotecaria de los bancos alcanza a 497.1 millones de dólares, mayor al volumen de cartera de las mutuales (200.8 millones de dólares), entidades especializadas en el otorgamiento de préstamos para la vivienda.

La cartera de créditos de consumo, por su parte, representa el 5.4% del total de créditos otorgados por el sistema bancario al mes de junio de 2008, manteniendo un comportamiento estable en los tres últimos períodos, con una leve tendencia a crecer, pues en el semestre de análisis se incrementó en 4.2 millones de dólares. La participación de los préstamos de microcrédito continúa siendo muy reducida, llegando a constituir el 0.6% del total de la cartera a junio de 2008.

7.1.3. Mora, Calificación y Previsiones

Considerando el incremento de la cartera total ocurrida en el período de evaluación y la reducción de la cartera en mora debido principalmente a los castigos realizados en este periodo, el índice de mora (IM) registrado por la banca al finalizar el semestre alcanza a 11.5%, menor en 0.9 puntos porcentuales respecto al nivel observado en el mes de diciembre de 2005 (12.4%).

Cuadro N° 15

**Sistema Bancario Cartera por Entidad Financiera
Al 30 de junio de 2008
(En millones de dólares)**

	Vigente	Vencida	Ejecución	Cartera Total	Variación Jun.07 - Dic.08	Cartera en Mora	Variación Jun. 07 – Dic.08	IM %
BCR	342.6	1.1	16.6	360.3	13.7	17.7	-2.4	4.9
BCT	1.4	8.9	22.0	32.3	-2.5	30.9	-2.0	95.7
BDB	0.0	-	0.0	0.0	.0.9	0	-	63
BEC	167.5	2.0	10.0	179.5	10.1	12.0	1.0	6.7
BGA	139.3	1.8	13.3	154.4	0.8	15.2	0.7	9.8
BIS	324.7	2.1	46.5	373.3	0.9	48.6	-11.7	13
BME	332.9	1.4	34.8	369.0	4.2	36.1	0.1	9.8
BNA	8.9	0.2	4.3	13.5	0.6	4.6	0.1	34
BNB	409.2	6.9	34.3	450.5	15.0	41.3	-2.2	9.2
BSC	212.1	1.3	22.6	235.9	-8.8	23.9	1.4	10.1
BUN	139.5	1.2	38.9	179.6	-3.2	40.1	-2.7	22.3
Total	2.077.9	27.0	243.4	2.348.3	30.0	270.4	-17.6	11.5

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Desde el punto de vista del comportamiento promedio diario del IM, el cual elimina los sesgos que pudieran producirse a determinadas fechas, se evidencia un IM promedio diario de 13.5% en el primer semestre de la presente gestión, menor a los promedios diarios registrados en las dos últimas gestiones. En el 2005, el IM promedio diario correspondiente al primer semestre registró 19.2% y en el segundo semestre 18.4%; en cambio, en el 2006, el IM del primer semestre alcanzó a 16.6% y en el segundo a 15.2%. Esta tendencia menor del IM promedio diario, está reflejando un proceso de mejoramiento de la calidad de la cartera de créditos en la banca, así como una

recuperación de la posición financiera de los prestatarios, atribuible a un mejor desempeño de la economía en general.

Según el tipo de crédito, la cartera comercial concentra el 90.2% de la mora total del sistema bancario, presentando un índice de mora de 14.3%, menor respecto al 15.2% de diciembre 2006. Por su parte, la mora de la cartera hipotecaria de vivienda representa el 6.6% del total y muestra un IM de 3.6%, el cual contrasta con el 10.1% que registra este tipo de créditos otorgados por las mutuales de ahorro y préstamo.

En cuanto a los créditos de consumo, éstos presentan un índice de morosidad de 5.2%, nivel ubicado por debajo de los índices registrados en los tres últimos años, pues en diciembre de 2003 este índice registró 16.0%, en el 2004 fue de 11% y en el 2005 descendió a 5.5%. Esta tendencia descendente evidencia un mejor control del riesgo de este tipo de créditos. Por su parte, la cartera de microcrédito, que representa el 0.6% de la cartera total del sistema bancario, muestra un IM de 14.4%, el cual contrasta significativamente con el IM de 2.4% registrado en la cartera de microcrédito de los fondos financieros privados, entidades especializadas en el otorgamiento de este tipo de créditos.

En cuanto a la cartera directa y contingente distribuida en categorías de riesgo, se observa que las operaciones clasificadas en las categorías con requerimiento de previsión de 1%, 5% y 10% alcanzan a un 80.5% respecto del total del sistema, lo que denota que la cartera con menor riesgo es la que concentra la mayor participación. En el mes de mayo de 2005, período en el que se puso en vigencia la nueva norma de evaluación y calificación de cartera, el porcentaje era de 77.9%, aspecto que refleja cierta mejoría de la calidad de cartera del sistema bancario al cierre de este primer semestre.

Cuadro N° 16
Sistema Bancario Calificación de cartera
(En millones de dólares)

Cartera con previsión	12-mayo		05-junio		12-julio		06-agosto	
1%	1894.4	68.7	1858.9	68.5	2047.8	73.6	1689.3	71.9
5%	183.6	6.7	165.2	6.1	154.2	5.5	127.2	5.4
10%	137.6	5	90.4	3.3	67	2.4	74.6	3.2
20%	156.47	5.7	43.10	1.6	41.9	1.5	40.2	1.7
30%	n.a	n.a	83.90	3.1	70.7	2.5	49.1	2.1
50%	133.20	4.6	168.90	6.2	155.9	5.6	158.3	6.7
80%	n.a	n.a	99.40	3.7	90.6	3.3	77.3	3.3
100%	252.00	9.1	205.9	7.6	152.5	5.5	132.3	5.6
Total cartera y contingente	2757.3	100	2715.7	100	2780.6	100	2348.3	100
Cartera y contingente computable	1882.1	68.3	1857	68.4	1863.9	67	1892.5	80.6
Previsión requerida (a)	267.1	14.2	303.8	16.4	245.9	13.2	221.8	11.7
Previsión requerida (b)	273.1	14.5	255	14.3	224.1	12	212.6	11.2
(b) - (a)	6.0		-38.8		-22.8		-9.2	

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

La previsión específica por incobrabilidad de cartera y contingente constituida al 30 de junio de 2008 registra un saldo de 212.6 millones de dólares, menor en 11.5 millones respecto al monto alcanzado en diciembre 2007. Esta disminución de las provisiones es atribuible principalmente al castigo de cartera incobrable que ocurrió durante este período, la cual estaba totalmente provisionada en la parte no cubierta por las garantías. El monto de previsión específica constituida representa el 78.6% de la cartera en mora, índice que mide razonablemente el nivel de cobertura.

Analizando el ratio entre previsión constituida y cartera crítica, que es un indicador de la capacidad de las entidades para anticiparse al riesgo de crédito implícito de su cartera, se observa que a junio de 2008 el promedio de este índice registra un nivel de 46.3%, mayor al observado en diciembre de 2007 (43.8%). Es de esperar que este indicador vaya aumentando favorablemente en el tiempo.

7.1.4. Destino del Crédito

El financiamiento de la banca al sector productivo representa un 46.5% del total de la cartera de créditos, y el restante 53.5% corresponde al sector de servicios y comercio.

Con relación a diciembre de 2008, esta proporción tuvo un ligero cambio, pues la asignación al sector productivo representaba el 47.2% mientras que a servicios y comercio el 52.8%.

La composición de la cartera por destino del crédito, muestra un incremento del financiamiento al sector de servicios y comercio en cerca de 2.8%, lo que equivale a 34.1 millones de dólares, de los cuales las actividades más favorecidas fueron las de servicios inmobiliarios y de alquiler con 29.2 millones de dólares, y las de comercio con 7.2 millones de dólares. Por su parte, el sector productivo observó una reducción neta de 0.4%, resultado de las disminuciones de asignación de créditos, principalmente a las actividades extractivas de petróleo crudo y gas natural en 17.9 millones de dólares, y a minería en 9.6 millones, frente a los incrementos de préstamos a la industria manufacturera en 19.8 millones y al sector de la construcción en 8.2 millones de dólares.

Cuadro N° 17
Cartera por Destino del Crédito
(En Millones de Dólares)

Actividad	12-julio			06-agosto		
	Total	Mora	IM	Total	Mora	IM
Sector Productivo	1094.9	169.9	15.5	1090.8	158.1	14.5
Agropecuario	229.2	48.9	21.3	211.4	47.4	22.4
Extracción de Petróleo	26.8	0.7	2.6	17.2	0.6	3.5
Minería	18.4	0.5	2.7	17.2	0.4	2.4
Manufactura	529	72.1	13.6	548.8	67	12.2
Energía eléctrica	43.9	-	0.0	40.4	0	0
Construcción	247.6	47.7	19.3	255.8	42.7	16.7
Sector Servicios y Comercio	1223.4	118.1	9.7	1257.5	112.2	8.9
Comercio	353.1	47.7	13.5	360.3	43.7	12.1
Servicios inmobiliarios	516.7	41.1	8.0	545.9	41	7.5
Servicios sociales	106	8.0	7.5	108.4	7.4	6.8
Intermediación Financiera	40.8	5.6	13.7	38.5	4.3	11.2
Otras actividades	206.8	15.7	7.6	204.4	15.8	7.7
Total	2318.3	288	12.4	2348.3	270.4	11.5

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Respecto a la mora por sector económico, las actividades agropecuarias, de construcción y las de manufacturas continúan siendo las que registran los mayores

índices de morosidad en el sector productivo. Este escenario se mantiene casi invariable en los últimos tres años, lo cual demuestra que dichos sectores aún no han logrado recuperar plenamente sus niveles de actividad y desempeño financiero, pese a la dinámica que ha venido imprimiendo el comportamiento de la economía en general en este período. Adicionalmente, esta situación también refleja la escasa correlación o efecto que tienen las actividades de los rubros ligados al comercio internacional, principal impulsor del crecimiento económico de los últimos años, con las actividades relacionadas al mercado interno y a la producción no extractiva.

En el sector de servicios, las actividades de comercio y las de intermediación financiera son las que revelan los mayores índices de morosidad, aunque en niveles menores que los registrados en el sector productivo. El promedio de los rubros que pertenecen a este sector de servicios registra un IM de 8.9%, menor al promedio de 14.5% registrado por el sector productivo. Ambos índices son menores que los niveles observados en diciembre 2005 (9.7% y 15.5%, respectivamente). Esta tendencia descendente que se va observando desde hace tres años atrás, ciertamente resulta ponderable.

7.1.5. Estratificación de Cartera

A junio de 2008, la cartera de créditos asignada a los rangos mayores a 100 mil dólares representa el 60.6% de la cartera total del sistema bancario, la misma que corresponde a menos del 5% del total de cuentas de clientes pertenecientes a este sistema. A su vez, los créditos otorgados por montos menores a 10 mil dólares constituyen cerca al 7% del monto total y pertenecen aproximadamente al 70% de cuentas de prestatarios. Este elevado nivel de concentración crediticia que presenta la banca, obedece a la orientación de su mercado objetivo, cuyo énfasis se centra en la colocación de créditos corporativos a empresas relativamente grandes.

Durante el período de análisis, los segmentos mayores a 100 mil dólares experimentaron una leve reducción de 3.8 millones de dólares en la asignación crediticia, en tanto que los estratos restantes observaron incrementos por un monto total de 33.8 millones de dólares. Este movimiento posibilitó que el nivel de concentración de los créditos mayores a 100 mil dólares disminuya en un punto porcentual.

En relación a la cartera en mora, el 71.5% corresponde a los rangos mayores a 100 mil dólares, verificándose que son estos estratos los que registran los mayores índices de morosidad. Esta situación es explicable por el hecho que la banca asigna a este segmento de clientes el mayor volumen de su cartera, por lo cual la mora de estos estratos también tiene una mayor incidencia en el comportamiento de la mora total del sistema en términos absolutos

Cuadro N° 18
Estratificación de Cartera
(En Millones de Dólares)

Estratos	12-julio					06-agosto				
	Cartera Total	%	Mora	%	IM	Cartera Total	%	Mora	%	IM
Mayores a 500.001	865	37.3	114.80	39.9	13.3	862.4	36.7	108.8	40.2	12.6
100.001 y 500.000	562.9	24.3	91.40	31.7	16.2	561.7	23.9	84.6	31.3	15.1
30.001 y 100.000	450.8	19.4	46	16	10.2	463	19.7	44.3	16.4	9.6
10.001 y 30.000	284.8	12.3	23.15	8	8.1	295.9	12.6	21.0	7.8	7.1
Menores a 10.000	154.8	6.7	12.60	4.4	8.1	165.3	7	11.6	4.3	7
Totales	2318.3	100	288	100	12.4	2348.3	100	100	100	11.5

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

8.1.6. Liquidez

La liquidez del sistema bancario alcanza a 1,084.7 millones de dólares al cierre de junio de este año, conformada por disponibilidades en un 36.1% e inversiones temporarias en 63.9%. La mayor proporción de los fondos disponibles se encuentra constituido por cuentas de encaje legal en efectivo en el Banco Central de Bolivia (41.5%) y por disponibilidades en efectivo (37.1%), estando el resto (21.4%) en bancos y corresponsales del exterior y otras disponibilidades. En el caso de las inversiones temporarias, el 43.1% corresponde a inversiones restringidas⁴, el 21.7% a inversiones en entidades financieras del exterior, el 28.9% a letras del Tesoro General de la Nación (TGN) y títulos del Banco Central de Bolivia, y el resto (6.3%) corresponde a operaciones de depósitos en entidades financieras y a otras inversiones temporarias.

Respecto al saldo registrado en diciembre de 2007, los activos líquidos de la banca disminuyeron en 68.7 millones de dólares, debido básicamente a la reducción de las inversiones temporarias en 67.6 millones, dado que las disponibilidades cayeron apenas en 1.1 millones de dólares. Esta contracción de las inversiones temporarias se explica en mayor grado por la recuperación de depósitos y otras inversiones constituidas en entidades financieras del exterior, y por la reducción de cuotas de participación por efecto de la reducción de depósitos. Estos recursos se orientaron en parte a financiar el incremento de la cartera de créditos y la salida de depósitos que ocurrieron durante este período, pero también permitió el incremento neto de las inversiones en títulos valores del sector público, incluyendo títulos vendidos con pacto de recompra, y el aumento de otras inversiones temporarias y permanentes.

La relación entre el comportamiento de la cartera de crédito y la evolución de los depósitos del público, muestra para la pasada gestión un indicador continuamente descendente, situación que se explica por el mayor ritmo de crecimiento que experimentaron los depósitos en comparación con el aumento de la cartera de créditos, durante la mayor parte este período. Sin embargo, en lo que va del 2008, esta trayectoria fue revirtiéndose paulatinamente dando lugar a que la tendencia de la curva adquiriera una orientación ascendente, merced al resultado neto que generó el incremento de la cartera de créditos y la reducción de los depósitos del público.

La conducta descrita puede evidenciarse también a través de la disminución de la relación liquidez/depositos, cuya evolución en la presente gestión muestra una trayectoria descendente, como consecuencia de las mayores disminuciones ocurridas en los niveles de liquidez con relación a los depósitos.

7.1.7. Rentabilidad

A junio de 2008, el sistema bancario logró utilidades por un monto de 19.7 millones de dólares, explicado en el comportamiento positivo de todas las entidades bancarias, excepto el Citibank que registró pérdidas durante la gestión. Comparado con los 0.7 millones de dólares de resultado negativo alcanzado en similar período del pasado año, el desempeño de la banca durante este primer semestre refleja una posición mejorada,

producto principalmente de la recuperación de la actividad crediticia, esperándose que para el cierre de la gestión anual se alcance un desempeño más auspicioso todavía.

Con las utilidades logradas al mes de junio de 2008, los indicadores anualizados de rentabilidad ROA y ROE registran 1.0% y 9.6%, respectivamente, los más altos que la banca logró en los últimos cinco años. Por su parte, los gastos administrativos a la misma fecha representan el 86.7% del margen financiero y respecto del margen operativo el 61.1%, reflejando esta diferencia de indicadores la importante contribución que tuvieron los ingresos por otros servicios y por inversiones por participaciones en filiales.

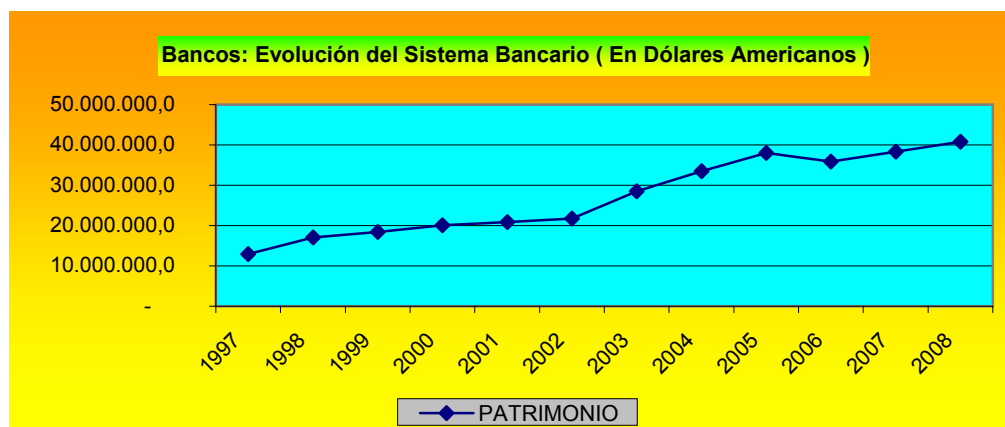
La estructura de costos de la banca revela que si bien estas entidades continúan realizando esfuerzos por reducir sus gastos administrativos, aún se advierte un nivel elevado respecto al volumen de operaciones que realiza. La relación entre gastos administrativos y la cartera de créditos alcanza a 6.5% al mes de junio de 2008, relativamente similar respecto al dato registrado al cierre del año 2007 (6.4%). La continua disminución de cartera que experimentó el sistema bancario en las pasadas gestiones, hizo que la tendencia de este indicador vaya proyectando una trayectoria creciente.

7.1.8. Patrimonio

7.1.8.1. Análisis de la Solvencia Patrimonial

En junio, el patrimonio real del sistema bancario, registró una disminución de 5,1% con relación al mismo período del año anterior. El patrimonio real, alcanzó su nivel más bajo desde febrero de 2003 y continúa presentando una tendencia creciente.

Grafico N° 32



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia. (ASFI)
Elaboración: Propia

El Coeficiente de Adecuación Patrimonial (CAP)⁴⁹ se ha mantenido por encima del nivel mínimo requerido de 10% desde 1999, alcanzando un nivel de 14,9% en junio de 2005, lo que representa una disminución de 0,47 porcentajes de participación, respecto al valor registrado un año atrás.

La caída del CAP se explica por una menor variación anual del patrimonio neto (1,36%) con relación a la variación del activo ponderado por riesgo (4,58%).

La exposición patrimonial, medida como el coeficiente de cartera en mora y patrimonio, cayó 19 porcentaje de participación respecto a la cifra registrada en junio de 2004, 102,3% versus 83,4%. Esta disminución se explica por la reducción de la cartera real en mora (22,7%), la que fue superior a la contracción anual del patrimonio real (5,2%).

En junio, la morosidad del sistema bancario, medida como el coeficiente de cartera en mora y cartera bruta, disminuyó 4,8 porcentajes de participación con respecto al resultado del año anterior, alcanzando un nivel de 15,1%. Si bien el índice de morosidad continúa elevado, la cartera en mora real mantiene una tendencia decreciente, al registrar una disminución anual de 22,7%, mientras que la cartera bruta real creció 1,6% con respecto al nivel alcanzado un año atrás.

⁴⁹ El CAP se calcula como el cociente entre el patrimonio neto y activo total ponderado por riesgo.

La cartera en mora es la suma de la cartera vencida y la cartera en ejecución. En junio/2005, el 89,3% correspondió a cartera en ejecución y, el restante 10,7% correspondió a cartera vencida.

Al comparar estos resultados, con los del año anterior, la participación de la cartera en ejecución dentro la estructura de la cartera en mora, aumentó 6%, mientras que la participación de la cartera vencida disminuyó 32,1%.

La cobertura de cartera, entendida como el coeficiente de provisiones y cartera en mora, registró un incremento anual de 7,3 en junio, alcanzando un valor de 78,1%. Este resultado se dio a pesar de la disminución de 14,7% en el nivel de provisiones reales, lo cual es consistente con la tendencia decreciente de la cartera real en mora.

Al cabo del primer semestre de 2006, el patrimonio del sistema bancario alcanza a 409.0 millones de dólares, relativamente mayor en 0.6 millones de dólares comparado con el nivel registrado en diciembre de 2005. La banca no logró un mejor crecimiento patrimonial debido a la distribución de dividendos efectuada por algunas entidades bancarias, además de la reducción de capital pagado que realizó el Banco Santa Cruz.

Considerando el nivel de patrimonio del sistema bancario, todas las entidades presentan un coeficiente de adecuación patrimonial por encima del 11%, con lo cual se encuentran en mayor posición que el mínimo exigido por Ley.

La incidencia de los bienes adjudicados y de la cartera en mora sobre el patrimonio, es uno de los indicadores importantes que refleja el compromiso patrimonial. A junio de 2006, este índice registró un promedio de 44.9%, nivel por debajo del valor promedio observado en el año 2005 que fue de 62.8%. La trayectoria de este indicador muestra una tendencia continuamente descendente, debido a las disminuciones ocurridas en la cartera en mora y en los bienes adjudicados.

El saldo de los bienes adjudicados al mes de junio de 2006 alcanza a 139.4 millones de dólares, menor en 4.6 millones de dólares respecto al saldo registrado al cierre de la gestión 2005. Si bien los niveles actuales siguen siendo elevados y afectan la rentabilidad de las entidades bancarias, se percibe un esfuerzo de las entidades por

disminuir estos activos improductivos, situación que se evidencia en la reducción continua de los saldos correspondientes a estos bienes adjudicados, especialmente en los últimos tres años.

7.2. Análisis de las Microfinancieras

7.2.1. Fondos Financieros Privados

Durante el primer semestre de la gestión 2008, las entidades que conforman el sistema de fondos financieros privados (FFP), incluyendo los bancos Solidario S.A. y Los Andes Procredit S.A., han mantenido una tendencia creciente en sus actividades activas y pasivas, lo cual se tradujo en un significativo incremento de sus flujos de ingresos financieros y operativos.

Los activos y pasivos de las entidades especializadas en la microfinanzas representan el 14.6% y 14.8% del total de activos y pasivos del sistema de intermediación financiera, respectivamente. Entre diciembre de 2007 y junio de 2008, los activos se incrementaron en 70.7 millones de dólares americanos, mientras que los pasivos crecieron en 68.6 millones de dólares americanos.

El nivel del financiamiento externo asciende a 134.3 millones de dólares, superior en 8 millones al saldo obtenido en diciembre de 2007, crecimiento que se observa principalmente durante el segundo trimestre de la gestión 2008.

Este hecho manifiesta la percepción positiva que tienen los acreedores externos sobre la solvencia y desempeño de las entidades microfinancieras, lo que ha permitido a estas entidades acceder a recursos de mediano y largo plazo para financiar operaciones de mayor maduración.

7.2.1.1 Cartera de Créditos

Al 30 de junio de 2008, la cartera de créditos de los FFP mantuvo el ritmo de crecimiento presentado durante las gestiones pasadas, llegando a un nivel de 585.4 millones de dólares, superior en 50.6 millones de dólares con relación a diciembre de 2007.

Es importante mencionar que el crecimiento de la cartera ha sido acompañado con una gestión eficiente de la mora⁵⁰, a la fecha de análisis alcanza a 13.9 millones de dólares, superior en 2.2 millones que el valor registrado a finales de la pasada gestión. El mayor aumento de la cartera total con relación a la cartera en mora, ha posibilitado que el índice de morosidad se sitúe en 2.4%, el cual resulta significativamente menor al presentado por el total del sistema de intermediación financiera que asciende a 9.4%.

Durante el primer semestre de la gestión 2008, la cartera bruta de las entidades microfinancieras ha presentado la tasa de crecimiento más alta (9.5%) entre las entidades de intermediación financiera bancarias y no bancarias, observándose que la cartera consolidada del sistema en su conjunto presentó una tasa de crecimiento de 2.5% en el mismo periodo de tiempo.

7.2.1.2 Análisis por tipo de Crédito y Calificación

Las operaciones activas de los FFP están destinadas principalmente a financiar pequeños emprendimientos, es decir, cubrir las necesidades de financiamiento de los micro y pequeños prestatarios, razón por la que el 77.6% del total de créditos otorgados corresponden a estas actividades. Durante el primer semestre del 2008, estas entidades incrementaron sus operaciones de microcrédito en 43 millones de dólares, equivalentes al 85% del total de nuevas operaciones crediticias contratadas durante dicho periodo.

Después de las operaciones de microcrédito, siguen en importancia los créditos comerciales, los cuales responden básicamente al desarrollo y ampliación en sus volúmenes de actividad que experimentaron algunos de los clientes mayores de estas entidades. Estas operaciones representan el 11.2% del total de la cartera y presentan un índice de mora de 1.8%.

El restante 11.2% de la cartera de los FFP corresponde a operaciones de consumo y créditos hipotecarios de vivienda, cuyos índices de morosidad registran 2.7% en ambos casos.

⁵⁰ cartera de mora = cartera vencida + cartera en ejecución

Cuadro N° 19

Fondos Financieros Privados – Cartera por Tipo de Crédito (En millones de Dólares Americanos)

Tipo de Crédito	Cartera Total	%	Cartera en Mora	%	Índice de Mora	Var. Abs. 12/07-06/08	Var. Rel. 12/07 – 06/08
Crédito Comercial	63.5	10.9	1.1	8.1	1.8	3.7	6.2
Crédito Hipotecario de vivienda	35.2	6	0.9	6.8	2.7	1.4	4.2
Microcrédito	458.2	78.3	11	79.5	2.4	43	10.3
Crédito de Consumo	28.5	4.9	0.8	5.6	2.7	2.5	9.6
Total	585.4	100	13.9	100	2.4	50.6	9.5

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

Un aspecto importante para destacar, es que los índices de morosidad registrados para cada tipo de crédito, no muestran desviaciones significativas con relación al índice de morosidad de toda la cartera (2.4%), constituyéndose en los más bajos de todo el sistema de intermediación financiera.

Cuadro N° 20

Fondos Financieros Privados – Calificación de Cartera y Contingente (En millones de Dólares Americanos)

Cartera con previsión	12-may	%	12-junio	%	12-julio	%	06-ago	%
1%	307.5	92.1	407.9	94.3	516.9	95.0	563.5	94.8
5%	5.0	1.5	6.1	1.4	8.7	1.6	11.5	1.9
10%	0.9	0.3	3.5	0.8	1.8	0.3	1.1	0.2
20%	6.2	1.9	2.9	0.7	4.2	0.8	3.7	0.6
30%	0	0	0	0	0.6	0.1	1.2	0.2
50%	2.2	0.7	2.5	0.6	2.3	0.4	2.7	0.5
80%	0	0	0	0	0.2	0.03	0.1	0.02
100%	12.2	3.7	9.4	2.2	9.2	1.7	10.5	1.8
Total cartera y contingente	334	100	432.3	100	543.9	100	594.4	100
Cartera y contingente computable (*)	259.9	77.8	341.3	79	438.7	80.7	482.3	81.1
Previsión requerida (a)	13.9	5.3	12.6	3.7	13.7	3.1	15.8	3.3
Previsión requerida (b)	15.6	6	14	4.1	14.7	3.3	16.7	3.5
(b) - (a)	1.7		1.4		1.0		1.0	

*) Monto sobre el cual se calcula la previsión luego de efectuar las deducciones por garantía

La evaluación y calificación de la cartera de créditos de los FFP, muestra que a junio de 2008 el 96.7% de la cartera y contingente se encuentra clasificada en categorías de riesgo con requerimiento de previsión de 1% y 5%, reflejando menores niveles de exposición a pérdidas por riesgo de incumplimiento.

A nivel agregado, estas entidades mantienen un monto de previsión específica constituida por encima del nivel requerido, como resultado de la aplicación de políticas de mayor prudencia en lo referente a la constitución de provisiones.

7.2.1.3. Mora y Provisiones

Durante el primer semestre del 2008, la cartera en mora creció en 2.2 millones de dólares (19.3%) con relación a diciembre de 2007, lo cual es conducente con el perfil de negocios que atienden estas entidades y con el crecimiento de las operaciones activas. El nivel de cartera en mora ha incrementado levemente el índice de morosidad, de 2.2% a 2.4% durante el período de análisis. La mayor incidencia de la mora se da en las operaciones de microcrédito, cuyas operaciones en mora representan el 79.5% del total de la cartera en mora.

En forma agregada, el índice de mora de los FFP alcanza a 2.4%, porcentaje significativamente inferior a los registrados por los bancos (11.5%), mutuales (9.2%) y cooperativas (5.4%).

Al cabo del primer semestre de 2008, los FFP han constituido 16.7 millones de dólares por concepto de provisiones específicas, nivel que les permite coberturar 1.2 veces su cartera en mora y el 91.4% de su cartera crítica¹⁵, relaciones que resultan superiores a las presentadas por el resto de entidades del sistema de intermediación financiera. Cabe mencionar que el elevado grado de cobertura de provisiones, se explica fundamentalmente por el tipo de garantías¹⁶ que respaldan a las operaciones de créditos de estas entidades y que en su mayoría son de índole personal.

La distribución regional de la cartera de los FFP, muestra que a junio de 2008 el 81.6% se encuentra colocada en los departamentos del eje troncal: La Paz (35.1%), Santa Cruz (24.8%) y Cochabamba (21.7%). La cartera en mora correspondiente de dichos

departamentos representa el 85.8% del total a nivel nacional. Los departamentos que registran los mayores índices de morosidad son: La Paz (3.3%), Oruro (2.4%) y Beni (2.2%).

7.2.1.4. Destino del Crédito

Los sectores económicos con mayor participación en la cartera de los FFP son el de comercio (30.3%), servicios inmobiliarios empresariales y de alquiler (20.3%), otras actividades de servicios (19.7%) e industria manufacturera (9.8%).

Estos rubros concentran el 87.2% del incremento de cartera registrado durante el primer semestre de 2008.

7.2.1.5. Estratificación de Cartera

Producto de la especialización de los FFP en el financiamiento de micro y pequeños prestatarios, alrededor del 84.2% de su cartera se encuentra concentrada en operaciones menores a 30 mil dólares. Se observa que el 66.5% del crecimiento de la cartera al primer semestre del 2006, respondió al incremento mostrado en los estratos menores a 10 mil dólares, con lo cual estas entidades mantienen una base amplia de colocaciones.

Cuadro N° 21

Fondos financieros Privados – Estratificación de Cartera
(En millones de dólares americanos)

Estratos	12-julio				06-ago					
	Cartera Total	%	Mora	%	IM	Cartera Total	%	Mora	%	IM
Mayores a 500.001	1.1	0.2	-			0.5	0.1	-	-	-
100.001 y 500.000	25.5	4.8	0.3	2.8	1.3	28.0	4.8	0.6	4.2	2.1
30.001 y 100.000	59.4	11.1	1.4	12.2	2.4	63.7	10.9	1.4	10	2.2
10.001 y 30.000	102.9	19.2	1.7	14.5	1.6	113.7	19.4	1.9	13.5	1.6
Menores a 10.000	345.9	64.7	8.2	70.6	2.4	379.5	64.8	10.1	72.4	2.7
Totales	534.9	100	288	100	2.2	585.4	100	13.9	100	2.4

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)
Incluye Banco Sol y Banco Los Andes

Se debe señalar que producto de la aplicación de políticas crediticias prudentes, los FFP presentan en los diferentes estratos, índices de mora sin desviaciones significativas con relación al índice de mora correspondiente al total de su cartera.

7.2.1.6. Liquidez

La liquidez de los FFP alcanza a 134.1 millones de dólares, de los cuales 53.9 millones corresponden a disponibilidades y 80.2 millones de dólares a inversiones temporarias. Al 30 de junio de 2008, la liquidez es mayor en 18.6 millones de dólares con relación a la cifra registrada en diciembre del 2007, explicado principalmente por el incremento de las captaciones del público.

Considerando que las disponibilidades disminuyeron en 3 millones de dólares, el incremento de los activos líquidos de los FFP se debe exclusivamente al importante aumento que registraron las inversiones temporarias en 21.6 millones. Este incremento se produjo a través de un significativo crecimiento de las inversiones en títulos valores públicos y privados con pacto de reventa y en participaciones en fondos de inversión; asimismo, el incremento de operaciones interbancarias y la constitución de depósitos en entidades de intermediación financiera, fueron otra fuente de crecimiento de la liquidez.

La composición de los recursos líquidos da cuenta que éstos se encuentran constituidos de la siguiente manera: Fondos RAL por 39.4 millones de dólares (29.4%), inversiones en entidades financieras por 31.8 millones (23.7%), efectivo por 20.5 millones (15.3%), participaciones en fondos de inversión por 14 millones (10.5%), operaciones de reporto por 11.1 millones (8.2%), encaje en efectivo por 8.8 millones (6.6%), inversiones en bancos del exterior por 6.9 millones (5.2%) e inversiones en el TGN por 1.5 millones de dólares (1.2%). El ratio cartera/depósitos, que a diciembre de 2007 alcanzaba a 144.2%, se redujo a 140.8% a junio de 2006, reflejando que la principal fuente de recursos continúan siendo los depósitos del público y en menor medida recursos provenientes del financiamiento externo.

El nivel de liquidez registrado por los FFP a junio de 2008, permite una cobertura de los depósitos del público en una magnitud aproximada de 31.8%.

A su vez, la liquidez posibilita cubrir 1.2 veces las obligaciones con el público menores a 30 días.

En términos generales, durante el primer semestre del 2006 las tasas pasivas ofrecidas por los FFP continuaron mayores a las ofrecidas por otras entidades de intermediación financiera, lo que ha incidido favorablemente en la captación de depósitos del público.

7.2.1.7. Rentabilidad

A junio de 2008, las utilidades de los FFP ascienden a 5.6 millones de dólares, mayor a los 3.7 millones de dólares registrados a junio de 2005. El buen desempeño de las entidades microfinancieras, posibilitó que los indicadores ROA y ROE que alcancen a 1.4% y 14.1%, respectivamente.

Al 30 de junio de 2008, los activos productivos representan un 84.6% del total de activos y contingentes, manteniendo como principales componentes a la cartera vigente (571.5 millones de dólares) y las inversiones temporarias (80.2 millones de dólares). En cuanto a los activos improductivos, éstos se encuentran cubiertos en un 100.1% por pasivos sin costo más patrimonio.

El margen financiero representa un 72.3% de los ingresos financieros¹⁷, del cual un 82.5% es absorbido por los gastos administrativos. Asimismo, se observa una ascendente contribución de los ingresos generados por otros servicios (12.7%) en el margen operativo global.

La tendencia decreciente que desde hace varios años viene registrando el índice que mide la relación de gastos de administración entre cartera de créditos, refleja la mayor eficiencia administrativa con la cual el sistema de FFP ha venido encarado la evolución del portafolio de créditos.

7.2.1.8. Patrimonio

De acuerdo con las cifras registradas en los estados financieros al 30 de junio de 2008, el patrimonio contable de las entidades micro financieras alcanza a 74.1 millones de dólares, superior en 2.1 millones al nivel registrado al finalizar la gestión 2007. Este

crecimiento se debe fundamentalmente a los resultados positivos obtenidos en lo que va de la presente gestión.

El hecho que el monto de incremento de la cartera en mora haya sido mayor al aumento del patrimonio contable, ha incidido en que el índice de patrimonio comprometido, haya pasado del 6.6% registrado en diciembre de 2007 al 7% a junio de 2008. Pese a este ascenso, aún se puede considerar bajo el nivel de compromiso patrimonial logrado por este sistema.

A junio de 2008, los FFP registran un CAP de 12%, superior al registrado en diciembre de 2007 (11.8%). Sin embargo, debe considerarse que en los últimos años este coeficiente ha experimentado disminuciones, motivadas principalmente por el crecimiento de las operaciones activas en mayor proporción que el ritmo de capitalización. En consecuencia, dado el actual dinamismo de crecimiento que reflejan las actividades crediticias de estas entidades, es recomendable que existan políticas y estrategias orientadas a lograr un mayor fortalecimiento de su base patrimonial, vía acumulación de resultados y/o a través de nuevos aportes de capital.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPITULO VIII

VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

MICROFINAZAS E IMPACTO DEL CREDITO EN USUARIOS DEL SECTOR PRODUCCIÓN (Usuarios Caja Los Andes)

8.1. Análisis de Microempresarios

Para el estudio del presente caso se tomó como clientes a usuarios de Caja los Andes en el sector de manufacturas, considerando a 25 usuarios, seleccionando de una base con 5 créditos secuenciales y seleccionado al azar.

La metodología del levantamiento de información está en base al análisis económico que se realizó para la otorgación del crédito, realizando los ratios financieros por cada microempresario y analizando de forma global a través del impacto que podría tener dichos créditos.

a) La Evaluación de Impacto

Es definida como un sistema para brindar información, confiable, de los resultados de un estudio, que permita seguir su proceso y medir el impacto incremental producido por los servicios analizados.

En este contexto, la evaluación de impacto, busca medir los cambios o no derivados de la aplicación del crédito, en los microempresarios, o la unidad económica familiar, a partir de las actividades.

b) Metodología para la Evaluación de Impacto

- Considera una secuencia de los siguientes pasos metodológicos:
- Definición de la población objetivo
- Definición de los servicios a evaluar
- Definición de las áreas temáticas de intervención de los servicios

- Definición de los objetivos específicos de cada área temática
- Definición de instrumentos de medición de resultados (muestra, indicadores financieros).
- Definición y depuración de indicadores para medir los resultados esperados
- Medición y presentación de los cambios incrementales en el análisis
- Análisis de los resultados y presentación de los mismos
- Análisis de los cambios incrementales a través de los indicadores y Conclusiones.

c) Definición de la Población Objetivo

Un primer paso consiste en definir nuestro marco de intervención, precisando la concepción que tenemos sobre el Sector Informal y la microempresa, sus diferentes segmentos, sus mecanismos operativos, la racionalidad económica de las unidades que componen el sector, sus necesidades de apoyo y sobre todo, los diferentes efectos que producen en cada segmento o tipo de microempresa, las diversas intervenciones realizadas para apoyar su desarrollo.

En este sentido, el Sector Informal Urbano tiene su origen en la inadecuación estructural entre el tamaño de la oferta y la demanda de mano de obra urbana y está conformando por grupos de unidades económicas que presentan diversas formas de organización empresarial o categorías laborales.

Estas unidades económicas se presentan de manera segmentada. Un primer segmento está conformado por empresarios, llamados autos empleados o cuenta propia, que operan en una lógica de satisfacción del consumo familiar y personal, o de reproducción familiar. En el mismo se encuentran personas que producen para el autoconsumo, y aquellas que buscan trabajo dependiente y al no encontrarlo generan su propio empleo, insertándose en el mercado bajo riesgo propio.

Un segundo grupo de unidades, las microempresas, operan bajo la lógica de acumulación o reinversión del capital. En este segmento se encuentran los empresarios, con cierto nivel de acumulación, que invierten con riesgo propio, buscando rentabilizar su capital.

Generalmente, las microempresas se definen como unidades económicas cuya característica fundamental es su baja relación capital/trabajador, lo que tiene como consecuencia: uso de tecnologías simples, uso intensivo de mano de obra, que no tiene formación, lo que resulta en una muy baja productividad y casi inexistente división del trabajo, actúa en medios de suma competitividad y tienen difícilmente posibilidades de acumular excedentes reinvertibles, lo que trae consigo que sólo reproducen precariamente su existencia y la de sus trabajadores. El propietario trabaja directamente en la empresa y aprovecha el trabajo de familiares, no está registrada legalmente y carece de acceso a los medios de producción de carácter técnico y financiero.

Dentro de las microempresas, se presentan diversos estratos relacionados con su capacidad de acumulación:

- Microempresas de supervivencia o estrategias ocupacionales de supervivencia;
- Microempresa con capacidad de acumulación simple y;
- Microempresas consolidadas de acumulación ampliada, en tránsito hacia la pequeña empresa.

División que permite identificar problemáticas diferenciadas, y por lo tanto, formular propuestas de servicios o apoyo según el tipo de la problemática.

El conjunto de estas unidades económicas conforma un sector en la medida que: sufren consecuencias técnicas y económicas análogas; tienen mecanismos propios de funcionamiento y articulación; operan en marcos similares y; responden de manera semejante a los estímulos y comportamiento de la economía.

El sector se caracteriza por no estar organizado, tener poca representatividad y capacidad de influencia, sus trabajadores están fuera de los servicios de protección

social y el apoyo que reciben del Estado y de las organizaciones de la sociedad civil es muy limitada en cobertura y tipo de servicios.

El apoyo que se da a las pequeñas y microempresas, por parte de los programas y proyectos de asistencia, se deriva del segmento de la problemática en la que actúan, del tipo de empresa u organización empresarial que define su población objetivo y/o, de las actividades o servicios que ofrecen para la solución de los problemas considerados.

Apoyar a la microempresa de supervivencia, implica, desarrollar su competitividad mejorando la rotación del capital, los márgenes de intercambio, y la productividad del trabajo.

El apoyo orientado hacia la microempresa de acumulación, busca su mejor posicionamiento en el mercado y por lo tanto ayuda a su evolución en función de la demanda del mercado.

Las empresas que operan con una lógica de supervivencia o reproducción simple, priorizan su acceso al mercado a fin de lograr un flujo continuo de producción. Las empresas de reproducción ampliada, buscan expandir su participación en el mercado, mediante la mejora en la calidad, en el diseño, la ingeniería del producto, el establecimiento de nuevas formas de organización productiva, la innovación tecnológica y la creación de nuevos productos.

En función de la población objetivo, los programas de apoyo a la microempresa pueden orientarse hacia: la empresa, el empresario, los trabajadores de la empresa y sus familias.

Los programas dirigidos a la empresa, apoyan generalmente con crédito y asistencia técnica y su objetivo es la mejora de la competitividad de la empresa.

Los programas dirigidos al empresario, tienen como objetivo mejorar la capacidad de gestión del propietario o gerente de la empresa, de tal manera que pueda administrar la empresa con sistemas, criterios y herramientas adecuadas a la realidad y necesidad actual de competencia en los mercados.

Los programas dirigidos al trabajador, busca mejorar el empleo en sus tres dimensiones, productividad, ingresos y calidad del trabajo. La mejora en los ingresos tendrá un efecto en la mejora de las condiciones de vida de su familia.

d) Definición de los Servicios a Evaluar

Un proyecto de apoyo a la microempresa como cualquier programa de desarrollo, es un flujo de sistemas causales. Los insumos, tales como personal, materiales, fondos y bienes de capital, son combinados para producir productos y servicios, bajo la forma, por ejemplo, de crédito, capacitación, asistencia técnica, investigación, organización, etc., los que a su vez tienen un impacto sobre la vida de las personas involucradas. A este sistema se le llama, cadena insumo – impacto.

Cuando el sistema de evaluación se concentra en el impacto del proyecto sobre las empresas clientes o beneficiarias, el sistema estará orientado a obtener medidas estadísticamente válidas del efecto del proyecto en las unidades económicas. En este caso, se medirá la mejora en los niveles de competitividad de la empresa, en función de criterios de crecimiento y mejora empresarial, tales como: la productividad del trabajo, del capital y de los insumos, el mejoramiento de la calidad y cantidad de los insumos, maquinaria y producción, cambio en la estructura del empleo, fabricación de nuevos productos y mejora de la comercialización, vale decir analizamos los cambios porcentuales en los ratios financieros.

8.2. Servicios Financieros y sus Tecnologías Crediticias

Para este servicio es necesario definir, de manera precisa el objetivo que esperamos lograr con su puesta en operación, por ejemplo los objetivos de los servicios señalados serían:

Servicios financieros: Posibilitar el acceso de las microempresas al financiamiento.

a) Áreas de Intervención de los Servicios

Los créditos otorgados normalmente están destinados a:

- Crédito para capital de trabajo
- Crédito para capital fijo
- Gastos
- Disminución de pasivos

b) Definición de los Objetivos Específicos de cada Área

Tendrá sus objetivos específicos. Pongamos algunos ejemplos:

- El crédito para capital de trabajo, tendrá como objetivo, mejorar la liquidez de la empresa
- El crédito para capital fijo, mejorar la capacidad de producción de la empresa
- El factoring, igualmente, mejorar la liquidez de la empresa

c) Definición de los Resultados Esperados en Servicios

Los resultados esperados en el servicio financiero son:

- **Servicios financieros.** Orientados a resolver los problemas de acceso de los empresarios al crédito, garantizando una oferta de financiamiento adaptada a las necesidades y posibilidades de la micro y pequeña empresa. Estos servicios tienen un impacto directo sobre la capitalización de las empresas, ya que influye en su capacidad de acumulación. Acceder al crédito facilita al empresario adquirir más y mejores insumos, comprar maquinaria, mejorar su espacio de producción, introducir nuevos productos, financiar a sus clientes y otros.

8.3. Definición de los Instrumentos de Medición de Resultados (Muestra)

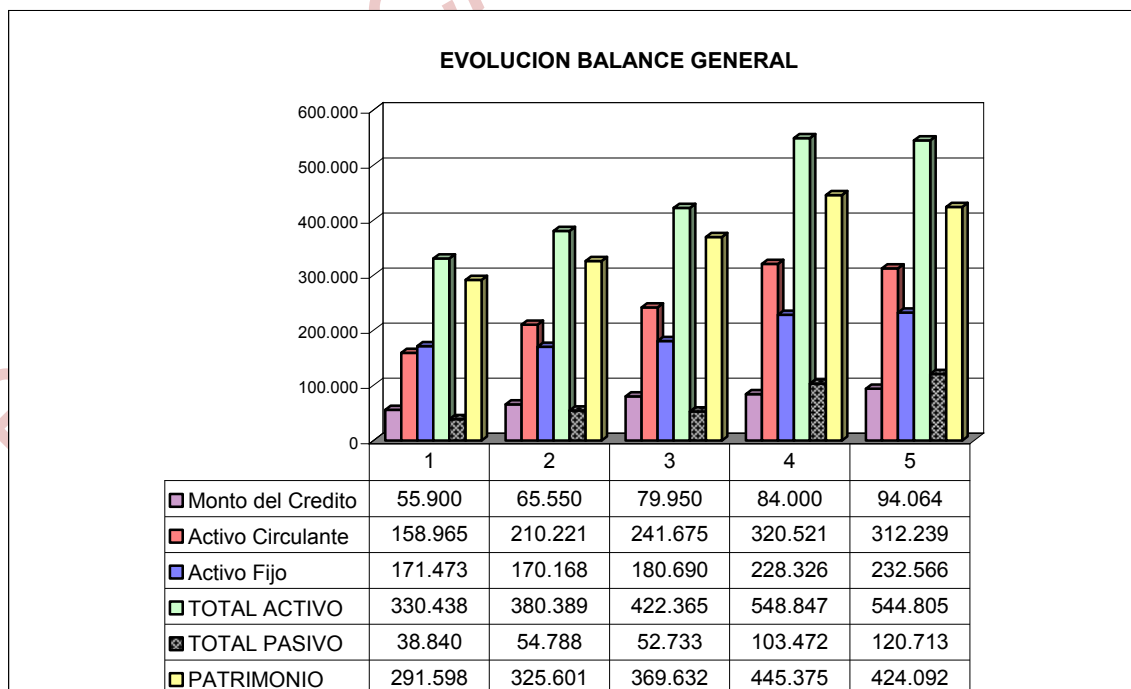
La evaluación de impacto es, decíamos anteriormente, la comparación de los cambios producidos entre una situación inicial y otra, luego de la intervención del crédito. Los cambios se miden en función y a través de la Base de datos inicial de 25 usuarios con 5 secuencias crediticias analizando:

- a) Balances Económicos
- b) Indicadores de impacto
- c) Universo maestra y grupo de control

Como detallamos en el presente análisis. De acuerdo a la encuesta que se realizó en caja los andes tenemos el siguiente resultado económico financiero que en cierta medida nos muestra el efecto que tiene en la microempresa los créditos con tecnología especializada.

8.4. Análisis del Estudio de Caso de muestra de Microempresarios de Caja Los Andes

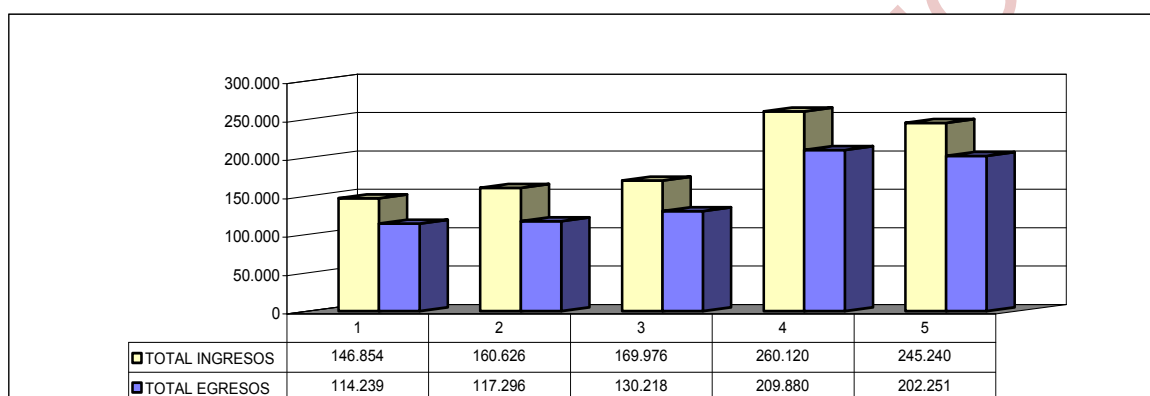
Grafico N° 33



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (ASFI)

En la evaluación del Balance General las MyPE's entran a prescindir de créditos con un activo inicial de 330.438 Bs. Que al lapso de más de dos años llegan a tener 544.805 Bs. El incremento del monto del crédito es paulatino en la medida del cumplimiento, es importante hacer notar como las microempresas se van capitalizando en sus activos fijos con claro crecimiento de 171.473 Bs. Inicialmente a 232.566 Bs. Que es mucho mayor que su pasivo de 120.713 Bs. Que no deja de ser importante pero es menor que su patrimonio y su activo.

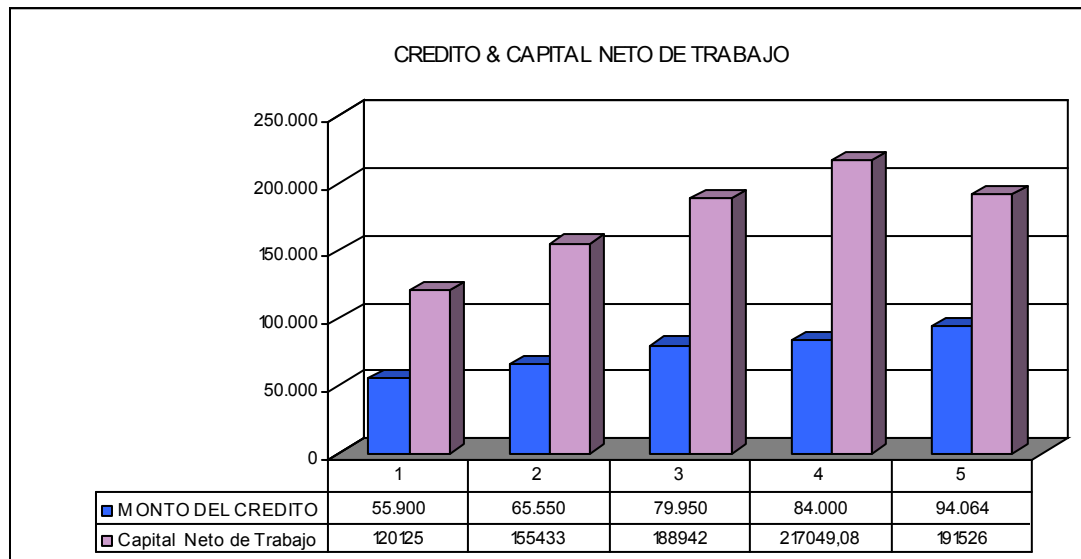
Grafico N° 34



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La utilidad Bruta inicialmente es de 53.069 Bs. que para nuestro estudio significa el 100% que para la quinta secuencia llega al 86.9 % en relación a la penúltima secuencia que es del 116 % nos podría este dato indicar que se están manejando mejor sus costos o están mejorando sus ingresos.

Grafico N° 35



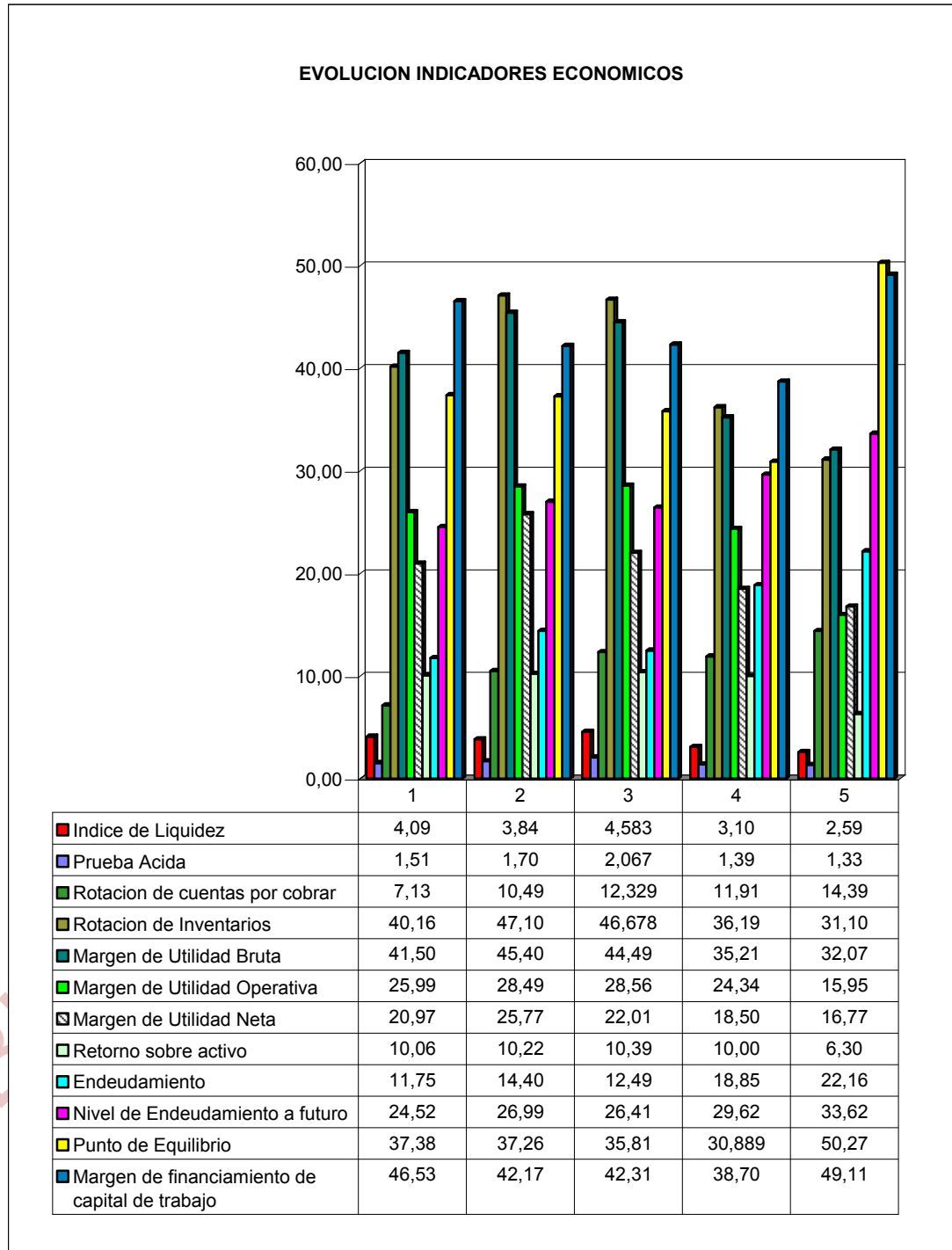
Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Indicadores de Liquidez: La capacidad con la que cuenta la empresa para respaldar sus deudas en el corto plazo oscila entre 4.09 bolivianos y 4.58 bolivianos por cada boliviano de deuda teniendo un disponible entre 28,437 bolivianos y 57,331 bolivianos con un pasivo de 38,840 y 120,713 bolivianos , dando un mayor margen al capital neto de trabajo que oscila entre 120,125 bolivianos 217,049 bolivianos siendo el valor propio con el que cuenta la empresa sin tomar en cuenta sus deudas, los inventarios representan el 27,8 y 32 % del activo corriente al aplicar la prueba ácida tenemos un respaldo al activo corriente por cada boliviano de deuda entre 1.33 Bs. y 2.07 Bs. sin tener que recurrir a los inventarios para poder cumplir con sus obligaciones.

Indicadores de Rentabilidad: La utilidad bruta significa las ventas del negocio que generaron 32.07 centavos y 45.4 centavos por cada boliviano que se vende se obtiene dicha utilidad reflejando la diferencia entre los precios a los cuales el empresario compra los insumos para su producción .El margen operativo oscila entre 15.95 % y 28.56% representando los gastos de la empresa entre el 11,7% y 19,7 % de los egresos, siendo los gastos de 19,836 bolivianos y 34,709 Bs., la utilidad neta es de 44.67% y 50% donde se incluye los ingresos netos , los gastos del negocio , los gastos de la familia que se mantienen en 800 bolivianos mostrándonos la comparación de la utilidad neta con la utilidad operativa nos muestra la relación que tiene la familia del con

el negocio ,el retorno sobre activo oscila entre 6.30% y 10.39% manteniéndose constante el activo fijo.

Gráfico N° 36



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Indicadores de Actividad: Las cuentas por cobrar oscilan entre 1 y 2 semanas con un capital de 30,400 Bs. y 103,282 Bs., el promedio de días en que se recupera las cuentas por cobrar es importante para determinar la disponibilidad con la que cuenta la empresa este promedio debe estar en relación con la política de créditos con que cuenta la empresa evitando la mora de los mismos ya que siendo una microempresa necesita de todo el capital que pueda disponer. En la rotación de inventarios nos muestra el stock actual de la mercadería o productos en este caso oscilan entre 31 y 47 días dado el volumen actual de operaciones que tiene el empresario, cuanto tiempo pueden durar los inventarios para apoyar la producción, una rotación rápida puede demostrar eficiencia siendo importante asegurar la cantidad suficiente de inventarios para mantener una producción constante.

Indicadores de Endeudamiento: El endeudamiento en el corto plazo oscila entre 11.75 % y 22,16 % siendo este valor que por cada 100 bolivianos se encuentran comprometidos hasta 22 bolivianos con terceras personas siendo una deuda manejable, el endeudamiento a futuro representa entre 24.52% y 33,62. % tomando en cuenta el préstamo que recibirá la empresa sin tener que sobre endeudar a la misma siendo un indicador muy importante para su calificación crediticia. El punto de equilibrio o niveles de ventas oscila entre 30,89% y 50.27% en el que los ingresos son suficientes para cubrir los costos variable y los costos fijos donde no se obtienen perdidas ni ganancias. El margen de financiamiento de capital de trabajo oscila entre 38.70% y 49.11% considerando que estos créditos fueron destinados a capital de trabajo y no de inversiones.

8.5. Desempeño Financiero de Instituciones Microfinancieras con Tecnologías Adecuadas al Sector

Los paradigmas del desempeño de las Instituciones Microfinancieras han evolucionado por el logro de mantener la sostenibilidad financiera, hasta el interés actual por el logro de un punto de equilibrio entre el desempeño social y el desempeño financiero. De hecho se realizaron estudios de evaluación en clientes y de la investigación de

mercados y la oportuna depuración de clientes problemas con deudas en más de una identidad.

8.6. Procesamiento de la Información y Comprobación Empírica de la Hipótesis

El propósito del presente capítulo es procesar la información pertinente para responder cuantitativamente a los objetivos planteados e hipótesis formulado. En esta perspectiva, el uso de métodos cuantitativos como modelo econométrico es una herramienta imprescindible para encontrar el grado de correlación existente entre las variables definidas en la investigación. Concretamente, la tarea consiste estimar qué efectos producen los indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia sobre la utilidad operativa de los créditos otorgados al sector productivo por parte de Caja Los Andes.

8.6.1. Modelo Econométrico

“Modelo econométrico es una estructura que permite estudiar las propiedades de determinada variable económica utilizando como causas explicativas otras variables económicas”⁵¹. Se desea aplicar este instrumento cuantitativo para estimar los efectos de los indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia sobre la utilidad operativa de los créditos otorgados al sector productivo por parte de Caja Los Andes, de una muestra de 125 créditos secuenciales. Este proceso corresponde a la metodología mencionada al principio, donde se resalta que el modelo econométrico es un instrumento cuantitativo apropiado para demostrar la hipótesis del trabajo.

El modelo econométrico tiene como variable dependiente logaritmo de utilidad operativa de la t-eximo crédito al sector productivo, en función de las independientes: indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia de la t-eximo crédito al sector productivo. La relación de comportamiento es del siguiente tipo:

⁵¹ Andersen, Arthur. DICCIONARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS. Editorial Espasa Calpe, S. A., Madrid, 1999. Pág. 413.

$$\mathbf{UTOP}_t = \alpha \text{INLIQ}_t^{\beta_1} \text{INRENT}_t^{\beta_2} \text{INDEU}_t^{\beta_3} e^{\beta_4 \text{TC}_t + u_t} \quad \mathbf{Modelo base}$$

$$\text{Log}[\text{UTOP}_t] = \text{Log}[\alpha \text{INLIQ}_t^{\beta_1} \text{INRENT}_t^{\beta_2} \text{INDEU}_t^{\beta_3} e^{\beta_4 \text{TC}_t + u_t}]$$

$$\text{Log } \text{UTOP}_t = \text{Log} \alpha + \text{Log} \text{INLIQ}_t^{\beta_1} + \text{Log} \text{INRENT}_t^{\beta_2} + \text{Log} \text{INDEU}_t^{\beta_3} + \text{Log} e^{\beta_4 \text{TC}_t + u_t}$$

$$\mathbf{LUTOP}_t = \mathbf{L}\alpha + \beta_1 \mathbf{LINLIQ}_t + \beta_2 \mathbf{LINRENT}_t + \beta_3 \mathbf{LINDEU}_t + \beta_4 \mathbf{TC}_t + u_t \quad (1)$$

Para efectos de una adecuada interpretación, es importante describir con detalles las variables que componen el modelo econométrico en sus respectivas unidades, sin olvidar algunos aspectos en relación a los supuestos.

Variable endógena:

\mathbf{LUTOP}_t = Logaritmo de utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo.

Variables exógenas:

\mathbf{LINLIQ}_t = Logaritmo indicadores de liquidez del t-ésimo crédito al sector productivo.

$\mathbf{LINRENT}_t$ = Logaritmo indicadores de rentabilidad del t-ésimo crédito al sector productivo.

\mathbf{LINDEU}_t = Logaritmo indicadores de endeudamiento del t-ésimo crédito al sector productivo.

\mathbf{TC}_t = Tecnología crediticia del t-ésimo crédito (variable cualitativa)

$\mathbf{TC}_t = 1$ con tecnología crediticia, $\mathbf{TC}_t = 0$ sin tecnología crediticia.

u_t = Término de error en el t-ésimo crédito (variable aleatoria)

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ son denominados parámetros del modelo.

El término de error u_t , tiene las características de “ruido blanco”⁵², dichas propiedades permiten que los estimadores tengan todas las propiedades básicas: insesgamiento, consistencia y eficiencia; o sea, mostrar mínima varianza. El ruido blanco se explica mediante los siguientes supuestos:

- 1) $E(u_t) = 0$ Esperanza nula, $t = 1, 2, \dots, T$
- 2) $V(u_t) = \sigma^2$ Homoscedasticidad (estabilidad)
- 3) $E(u_t, u_j) = 0$ Incorrelacionado $t \neq j$
- 4) $E(u_t, X_{it}) = 0$ Incorrelacionado $i = 1, 2, \dots, k$

⁵² Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Tercera edición, McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A. 1997. Santafé de Bogotá, Colombia. Pág. 702.

Donde E es un operador del valor esperado, X_{it} representan a las variables independientes: LINLIQ, LINRENT, LINDEU y TC respectivamente. Con estos supuestos, la función (1) es un modelo econométrico, que “es la representación simplificada de una determinada realidad económica (TECNOLOGIA CREDITICIA Y MICROCREDITO) y teniendo en cuenta las características peculiares de la ciencia económica como ciencia social”⁵³; el modelo está adecuadamente especificado para explicar el comportamiento de la utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo en función de los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento.

8.6.1.2. Estimación del Modelo Econométrico

Para la estimación del modelo econométrico (1), se utiliza el método clásico de “Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)”⁵⁴, teniendo en cuenta los supuestos clásicos del u_t , que deben tener las características de ruido blanco, básicamente para obtener estimadores eficientes de mínima varianza.

Para obtener estimadores mínimo cuadráticos de los parámetros, es importante presentar en detalle la información básica de las variables que conforman el modelo econométrico (1), los mismos se encuentran detallados en el **Anexo**.

Para estimar el modelo econométrico (1) por MCO, existen varios paquetes informáticos. Para el presente trabajo, se utiliza el **EViews 5.0**, su manejo es ampliamente familiar en la Carrera de Economía, para cuyo efecto se introducen las cuatro variables y se presenta el siguiente cuadro de estimación:

⁵³ Otárola Bedoya, Manuel. *ECONOMETRÍA Teoría y problemas propuestos*. Primera Edición octubre de 1993, Universidad de Lima, Facultad de Economía. Pág. 9.

⁵⁴ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Tercera edición, McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A. 1997. Santafé de Bogotá, Colombia. Pág. 227, Apéndice 7A.

CUADRO N° 1
ESTIMACION DEL MODELO ECONOMETRICO

Dependent Variable: LUTOP				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 1 125				
Included observations: 125				
Backcast: -3 3				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.690047	0.268182	13.75951	0.0000
LINLIQ	-0.268647	0.051552	-5.211155	0.0000
LINRENT	0.352847	0.031606	11.16384	0.0000
LINDEU	-0.366168	0.063625	-5.755069	0.0000
TC	0.402759	0.040171	2.558019	0.0119
R-squared	0.986798	Mean dependent var	3.265975	
Adjusted R-squared	0.952317	S.D. dependent var	0.566736	
S.E. of regression	0.334174	Akaike info criterion	0.746131	
Sum squared resid	12.17227	Schwarz criterion	1.044920	
Log likelihood	-32.51398	F-statistic	199.1817	
Durbin-Watson stat	1.997134	Prob(F-statistic)	0.000000	

FUENTE: Cuadro procesado por EViews 5.0 con datos de los Anexos.

El **Cuadro N° 1** muestra la estimación del modelo econométrico (1) con los respectivos indicadores de eficiencia. Para propósitos netamente interpretativos de los resultados, se reemplazan los parámetros estimados:

$$LUTOP_t = 3.6900 - 0.2686LINLIQ_t + 0.3528LINRENT_t - 0.3661LINDEU_t + 0.4027TC_t \quad (2)$$

Para realizar una demostración eficiente de la hipótesis del trabajo, el modelo econométrico debe contar con la propiedad de MELI (mejores estimadores lineales insesgados), donde su eficiencia radica en la mínima varianza. Para tener estas cualidades o bondades, no debe existir el problema de colinealidad entre las variables independientes, ni el error de especificación. Entonces, hay que desarrollar las pruebas correspondientes al caso como test de Glauber – Farrar y Ramsey.

8.6.1.3. Pruebas de Convalidación del Modelo Econométrico

Son pruebas colaterales que se realizan para convalidar la consistencia teórica del modelo econométrico, que el tipo de relaciones deben coincidir con principios de lógica económica, es equivalente a contrastar teoría y la práctica, donde se encuentran involucrados dos sectores: productores privados y Caja Los Andes.

a) Prueba de multicolinealidad: Test de Glauber – Farrar

Permite detectar las variables afectadas por la colinealidad, también es posible la obtención del coeficiente de correlación múltiple entre los regresores, que es otro indicador de este fenómeno de corto plazo.

La matriz de correlación. Es una matriz de correlación de orden cero entre los regresores o las variables independientes solo cuantitativas: LINLIQ, LINRENT, y LINDEU que se denota con **R**:

MATRIZ DE CORREELACION

	LINLIQ	LINRENT	D(LINDEU)
LINLIQ	1,000000	0,006284	-0,179860
LINRENT	0,006284	1,000000	-0,069905
D(LINDEU)	-0,179860	-0,069905	1,000000

FUENTE: Procesado por EViews 5.0

INVERSA DE LA MATRIZ DE CORREELACION

	LINLIQ	LINRENT	D(LINDEU)
LINLIQ	1,033473	0,006531	0,186337
LINRENT	0,006531	1,004952	0,071426
D(LINDEU)	0,186337	0,071426	1,038507

FUENTE: Según función fx MINVERSA de Excel.

El siguiente paso es desarrollar el test Glauber – Farrar, con sus respectivos pasos sucesivos hasta llegar a las conclusiones, donde se confirma la inexistencia o existencia de colinealidad entre las variables independientes.

CUADRO N° 2
TEST DE GLAUBER - FARRAR

<u>Planteo de hipótesis</u>			
1	Hipótesis nula H₀:	No existe colinealidad de LINLIQ con el LINRENT e LINDEU.	
	Hipótesis alternativa H_a:	Existe colinealidad de LINLIQ con el LINRENT e LINDEU.	
2	<u>Nivel de significación</u>	$\lambda = 5\% = 0.05$	
3	Estadístico de prueba	$Z_1 = (r^{11} - 1)(T - k) / (k - 1) = (1.033 - 1)(125 - 4) / (4 - 1) = 1.331$	
4	Estadístico de tablas	$F_{(\lambda, k-1, T-k)} = F_{(5\%, 5-1, 125-4)} = F_{(5\%, 4, 121)} = 2.44$	
5	Toma de decisión	Si $Z_1 < F_{(\lambda, k-1, T-k)}$	Entonces, aceptar la hipótesis nula y rechazar su alternativa.
		1.331 < 2.44	Entonces, es aceptada la hipótesis nula y rechazada su alternativa.
Conclusiones		Se acepta la hipótesis nula y rechazada su alternativa al nivel de significación del 5%.	

FUENTE: Elaboración propia según Inversa de la Matriz de Correlación.

Según la prueba realizada en el **Cuadro N° 2**, es aceptada la hipótesis nula y rechazada su alternativa, con ello queda verificado que no existe colinealidad de LINLIQ con el LINRENT y LINDEU. Por consiguiente, el modelo es procedente, la estimación de los parámetros son eficientes y sirven para explicar el efecto de los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento del t-ésimo crédito al sector productivo sobre la utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo por parte de Caja Los Andes.

b) Prueba del error de especificación: Test Reset de Ramsey

Existe la posibilidad de una mala especificación por efectos de sobre y subespecificación. Para verificar este problema, se plantea el siguiente modelo alternativo para contrastar el error de especificación:

$$Y_t = \alpha + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \dots + \beta_k X_{kt} + \delta_1 \hat{Y}_t^2 + \delta_2 \hat{Y}_t^3 + \dots + \delta_m \hat{Y}_t^{m+1} + u_t$$

En esta última regresión, con valor estimado de la variable dependiente introducida como regresor adicional con diferentes grados, está para responder en forma definitiva el tipo de especificación que tiene el modelo econométrico.

CUADRO N° 3

Ramsey RESET Test:				
F-statistic	0.612940	Probability	0.141748	
Log likelihood ratio	0.110820	Probability	0.721588	
Dependent Variable: LUTOP Least Squares				
Sample: 5 125				
Included observations: 125				
Convergence achieved after 12 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.300001	0.527170	0.569079	0.5704
LINLIQ	-0.147716	0.098803	-1.495050	0.1377
LINRENT	-0.363534	0.126996	-2.862569	0.0050
LINDEU	-0.014501	0.084364	-0.171887	0.8638
TC	0.379981	0.130604	2.909405	0.0044
FITTED^2	0.363417	0.058890	6.171083	0.0000
AR(4)	-0.255170	0.098304	-2.595713	0.0107
R-squared	0.564751	Mean dependent var	3.265946	
Adjusted R-squared	0.541843	S.D. dependent var	0.569092	
S.E. of regression	0.385203	Akaike info criterion	0.986019	
Sum squared resid	16.91549	Schwarz criterion	1.147759	
Log likelihood	-52.65413	F-statistic	24.65316	
Durbin-Watson stat	1.172304	Prob(F-statistic)	0.000000	

FUENTE: Cuadro procesado por EViews 5.0 según el Cuadro N° 1.

CUADRO N° 4
TEST DE RESET DE RAMSEY

Formulación de hipótesis		
1	Hipótesis nula H₀:	El modelo está bien especificado.
	Hipótesis alternativa H_a:	El modelo está mal especificado.
2	Nivel de significancia	NS = 5% = 0.05
3	Valor probabilidad	VP = 0.72158
4	Regla de decisión	Si VP > 0.05 Entonces se acepta H ₀ y se rechaza H _a
		Si VP < 0.05 Entonces se rechaza H ₀ y se acepta H _a
		0.72158 > 0.05 Es aceptada la H ₀ y rechazada su H _a
Conclusión	Es aceptada la hipótesis nula y rechazada su alternativa al nivel de significación del 5%.	

ENTE: Elaboración propia según los datos del Cuadro N° 3.

Según la prueba realizada en el **Cuadro N° 4**, es aceptada la hipótesis nula y rechazada su alternativa, con ello queda verificado que el modelo econométrico esta bien especificado. Definitivamente, servirá para demostrar la hipótesis de trabajo sin inconvenientes; de esta forma, se procede a la interpretación de los resultados que son datos en promedio.

$$LUTOP_t = 3.6900 - 0.2686LINLIQ_t + 0.3528LINRENT_t - 0.3661LINDEU_t + 0.4027TC_t \quad (2)$$

Según la función (2), un incremento adicional de 1% en INLIQ e INDEU, determinan una disminución del 0.2686 y 0.3661% sobre UTOP, INRENT y TC generan un efecto positivo de 0.3528 y 0.4027% en la variable dependiente. Pero se percibe un efecto global favorable del 0,1207% el cual justifica la efectividad de las tecnologías crediticias.

1. Matriz de varianzas – covarianzas de los parámetros

La matriz de varianzas- covarianzas de los estimadores de los parámetros⁵⁵, nos sirve para medir **la precisión** con que se estiman los parámetros, porque la eficiencia radica en las varianzas cuando éstas sean las más pequeñas en la diagonal principal; concretamente, estos coeficientes deben tender a cero, y no así con las covarianzas que no son indicadores de la eficiencia:

MATRIZ DE VARIANZAS - COVARIANZAS

	C	LINLIQ	LINRENT	LINDEU	TC
C	0.071921	-0.010947	-0.003096	-0.014309	-0.008402
LINLIQ	-0.010947	0.002658	0.000110	0.002351	0.000845
LINRENT	-0.003096	0.000110	0.000999	-0.000226	0.000783
LINDEU	-0.014309	0.002351	-0.000226	0.004048	0.001357
TC	-0.008402	0.000845	0.000783	0.001357	0.001614

FUENTE: EViews 5.0 según el Cuadro N° 1.

Es importante observar la diagonal principal de la matriz, las cifras dan cuenta que tienden a cero, significa que las estimaciones son eficientes y el modelo econométrico es procedente para la demostración de hipótesis y otros análisis pertinentes al tema investigativo.

2. Coeficiente de determinación múltiple R²

El coeficiente de determinación es un indicador del grado de dependencia de la variable dependiente con el conjunto de las variables independientes; sin olvidar el concepto de asociatividad entre las variables implicadas en el modelo.

$$R^2 = \frac{\hat{\beta}^T X^T Y - n(\bar{Y})^2}{Y^T Y - n(\bar{Y})^2} = 0.986798 \cong 98\%$$

El comportamiento de utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo por parte de Caja Los Andes, en un 98% está explicado por los indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y tecnología crediticia del t-ésimo crédito al sector

⁵⁵ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Tercera edición, McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A. 1997. Santafé de Bogotá, Colombia. Pág. 285.

productivo. El restante 2% se encuentra determinado por otras variables que no corresponden al modelo econométrico.

ii. Pruebas de consistencia econométrica

Son pruebas econométricas orientadas a verificar la consistencia teórica del modelo econométrico; vale decir, probar la calidad de este instrumento cuantitativo, que servirá para demostrar la hipótesis del presente trabajo.

1. Prueba de efectividad de las variables independientes

El modelo econométrico (1) está compuesto por cuatro variables cuantitativas, de los tres independientes y una dependiente. El propósito es determinar el orden de importancia de los regresores y su efectividad para explicar la utilidad operativa.

CUADRO N° 5
EFFECTIVIDAD DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES

Formulación de hipótesis		
1	Hipótesis nula $H_0: \beta_1 = 0$	El LINLIQ no es efectivo ni significativo para explicar la LUTOP.
	Hipótesis alternativa $H_a: \beta_1 \neq 0$	El LINLIQ es efectivo y muy significativo para explicar la LUTOP.
2	Nivel de significancia	NS = 5% = 0.05
3	Valor probabilidad	VP = 0.0000
4	Regla de decisión	Si $VP > 0.05$ Entonces se acepta H_0 y se rechaza H_a
		Si $VP < 0.05$ Entonces se rechaza H_0 y se acepta H_a
		$0.0000 < 0.05$ Es rechazada la H_0 y aceptada su H_a
Conclusión	Es rechazada la hipótesis nula y aceptada su hipótesis alternativa al nivel de significación del 5%.	

FUENTE: Elaboración propia según Cuadro N° 1.

Según la prueba realizada en el **Cuadro N° 5**, es rechazada la hipótesis nula y aceptada su alternativa, con ello queda verificado que el LINLIQ es efectivo y muy significativo para explicar la LUTOP. Similares pruebas se realizan para LINRENT, LINDEU, y TC en los tres casos se aceptarán la hipótesis alternativa.

2. Pruebas de significación conjunta

Es una prueba que refuerza al anterior, donde se quiere verificar la importancia de las variables independientes sobre la dependiente, sin olvidar el efecto global que pueden alcanzar las estimaciones.

CUADRO N° 6
TEST DE SIGNIFICACIÓN CONJUNTA

Planteo de hipótesis			
1	Hipótesis nula H₀: β_i = 0	No existe efecto simultáneo de las variables independientes sobre la utilidad operativa.	
	Hipótesis alternativa H_a: β_i ≠ 0	Existe efecto simultáneo de las variables independientes sobre la utilidad operativa.	
2	<u>Nivel de significación</u>	$\lambda = 5\% = 0.05$	
3	Estadístico de prueba	$F = \frac{R^2}{1 - R^2} * \frac{T - k}{k - 1} = 199.18$	
4	Estadístico de tablas	$F_{(\lambda, k-1, T-k)} = F_{(\lambda, 5-1, 125-4)} = F_{(\lambda, 4, 121)} = 2.44$	
5	Toma de decisión	Si $F > F_{(\lambda, k-1, T-k)}$	Rechazar la hipótesis nula y aceptar su alternativa.
		$199.18 > 2.44$	Se rechaza la hipótesis nula y aceptada su alternativa.
Conclusiones		Se rechaza la hipótesis nula y aceptada su alternativa al nivel de significación del 5%.	

FUENTE: Elaboración propia según Cuadro N° 1.

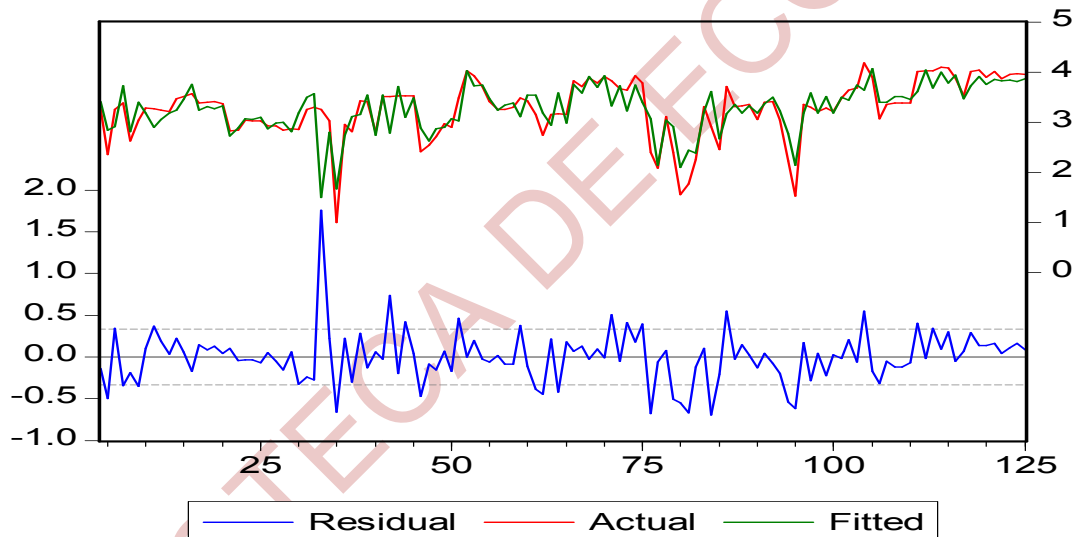
Según la prueba realizada en el **Cuadro N° 6**, es rechazada la hipótesis nula y aceptada su alternativa, con ello queda verificado que existe efecto simultáneo de las variables indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia del t-ésimo crédito al sector productivo sobre la utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo por parte de Caja Los Andes.

iii. Prueba de comprobación empírica de la hipótesis de trabajo

En la demostración de hipótesis, se utiliza el modelo econométrico estimado en el **Cuadro N° 1**, los indicadores de eficiencia juegan un rol importante en este propósito, siendo los más escogidos resultan ser matriz de varianzas - covarianzas, significación individual y entre otros.

La estimación del modelo econométrico debe realizarse con margen de error mínimo, la diferencia entre el valor real y el estimado debe ser más pequeño posible. Este enunciado se justifica a través de la siguiente identidad que corresponden a los residuos del modelo:

$$\hat{u}_t = Y_t - \hat{Y}_t \quad \text{Residuos del modelo econométrico}$$



Los residuos (línea azul) deben centrarse en el rango de 0.4 y -0.4, mucho mejor sobre la línea cero para que la estimación sea sumamente eficiente. En este caso, el modelo es aceptable para realizar respectiva verificación de hipótesis de la presente investigación (ver grafico anterior).

Finalmente, para demostrar la hipótesis de la investigación, es importante determinar las variables que componen. De esta manera, tiene cuatro independientes que son: indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia. Es importante mencionar que la estimación del modelo econométrico está centrada fundamentalmente en cuatro variables explicativas.

$$\hat{\theta} = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 + \hat{\beta}_3 + \hat{\beta}_4 = -0,2686 + 0,3528 - 0,3662 + 0,4028 = 0,1208 \quad \hat{\theta} = 0,1208.$$

$$\text{Var}(\hat{\theta}) = \text{Var}(\hat{\beta}_1) + \text{Var}(\hat{\beta}_2) + \text{Var}(\hat{\beta}_3) + \text{Var}(\hat{\beta}_4) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_3) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_4) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_2, \hat{\beta}_3) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_2, \hat{\beta}_4) + 2\text{Covar}(\hat{\beta}_3, \hat{\beta}_4) \quad \text{Var}(\hat{\theta}) = 0,0020$$

$$\text{SE}(\hat{\theta}) = \sqrt{\text{Var}(\hat{\theta})} = \sqrt{0,0020} = 0,0445$$

$$t = \frac{\hat{\theta}}{\text{SE}(\hat{\theta})} = 0,1208/0,0445 = 2,7176$$

Este conjunto de valores logrados con el modelo econométrico, permiten demostrar la hipótesis del trabajo a través de la siguiente prueba:

CUADRO N° 7
CUADRO DE DEMOSTRACION DE HIPOTESIS

<u>Planteo de hipótesis</u>			
1	Hipótesis nula H₀: θ = 0	Los indicadores de liquidez, rentabilidad y endeudamiento no tienen ninguna incidencia sobre la utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo por parte de Caja Los Andes.	
	Hipótesis alternativa H₁: θ > 0	Los indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento, y tecnología crediticia tienen una incidencia positiva sobre la utilidad operativa del t-ésimo crédito al sector productivo por parte de Caja Los Andes.	
2	<u>Nivel de significación</u>	λ = 5% = 0.05	
3	<u>Estadístico de prueba</u>	t = 2.7176	
4	<u>Estadístico de tablas</u>	t _(1-λ; T-k) = t _(1-5%; 125-5) = t _(0.95; 120) = 1.658	
5	Toma de decisión	Si t > t _(1-λ; T-k)	Rechazar la hipótesis nula y aceptar su alternativa.
		2.7176 > 1.658	Es rechazada la hipótesis nula y aceptada su alternativa.
Conclusiones		Se rechaza la hipótesis nula y aceptada su alternativa al nivel de significación del 5%.	

FUENTE: Elaboración propia según estimación del modelo econométrico **Cuadro N° 1**.

Según la prueba realizada en el **Cuadro N° 7**, es rechazada la hipótesis nula y aceptada su alternativa, con ello queda comprobado de manera empírica la hipótesis de trabajo.

CAPITULO IX

DISEÑO DE PROPUESTA

PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Ante la realidad que vive la microempresa y su lenta capacidad para posesionarse en el mercado de manera efectiva ante las diversas ayudas o programas que coadyuvan al mismo, es que tengo el siguiente Diseño de Propuesta:

9.1. Plan Integral de Células Productivas

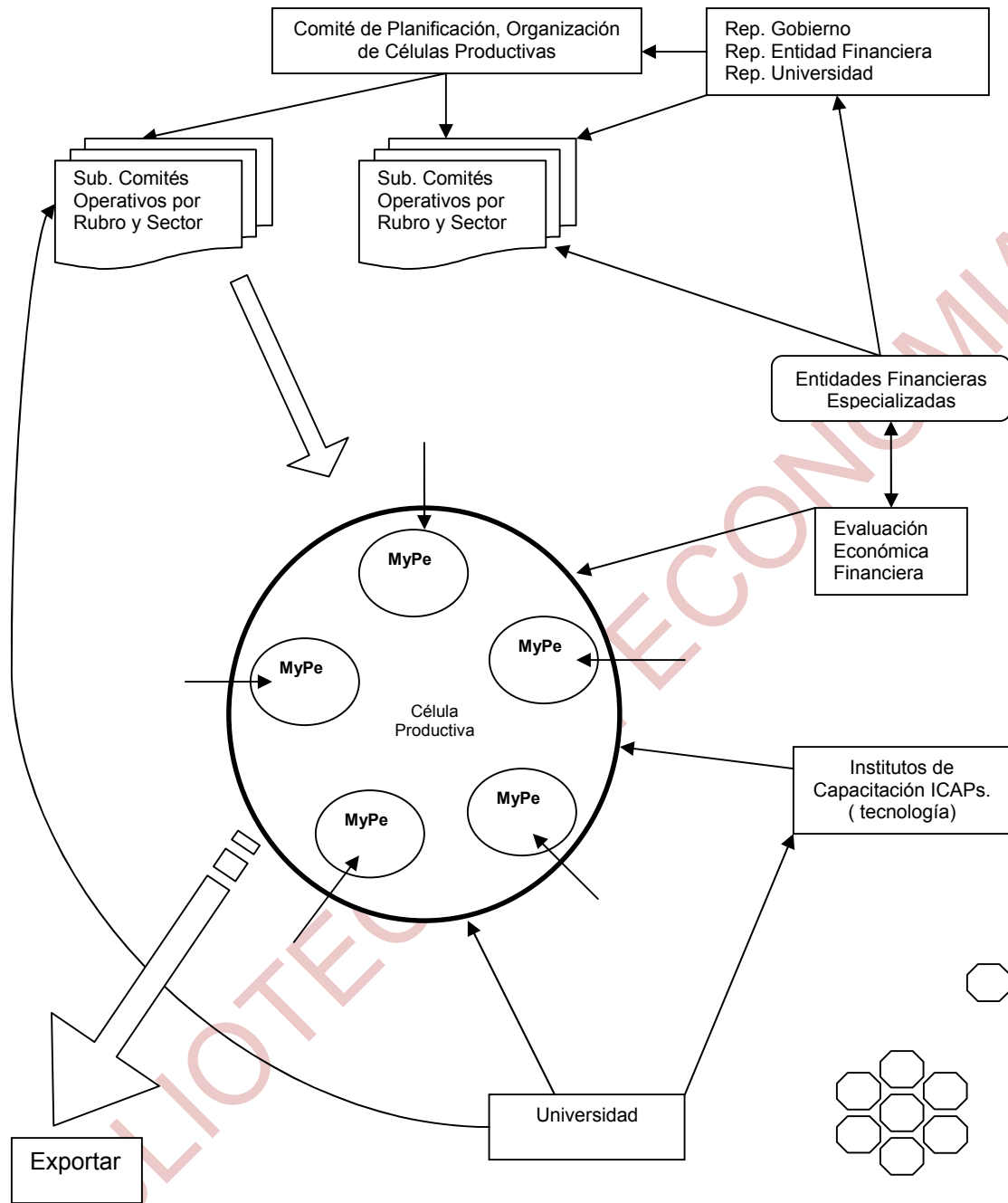
El Plan Integral de Células Productivas (PICP) pretende conformar en el corto plazo el eslabonamiento eficiente de unidades productivas, mypes del mismo rubro y con características similares, integrándose con lo mejor de sus capacidades tecnológicas y de calidad conformando Células Productivas que se vayan empoderando paulatinamente. Este Plan busca que se integren todos los agentes económicos con el fin de desarrollar mejor sus capacidades y dar mayor eficiencia a sus servicios, incentivando a otras instituciones en la participación productiva y social del país. Obteniendo la participación activa de diferentes entidades, lo que resultará en un producto más competitivo.

Uno de los elementos más importantes es la incorporación de los micro y pequeños productores en las cédulas productivas en función de sus limitaciones y oportunidades coincidentes. Durante mucho tiempo este tipo de empresarios ha demostrado tener visión empresarial y, en algunos casos, han desarrollado sus empresas con claras limitaciones postergándolos y estancándolos, pero en un marco informal, sometidos a circunstancias desfavorables que, en definitiva, le restaban competitividad. Por ello será necesario analizar qué forma de trabajo será la más efectiva para producir en gran escala y cuáles son los requerimientos de los compradores en los mercados externos.

a) Las Células Productivas

Las Células Productivas serán agrupaciones voluntarias en un espacio físico que los MYPES determinen, es importante que dichas MYPES se comprometan y participen de forma activa en la conformación de estas células, llegando a crear trabajo en equipo y responsabilidad desde la conformación de la cedula, realizando trabajo de confección o de acabado. Cada Microempresario tiene una máquina con la que realiza su trabajo y estas máquinas están organizadas por línea de producción. Lo natural será que los micro y pequeños productores sean dueños de las máquinas con las que trabajan y, por lo tanto, serán los responsables de la organización de la Célula. La conformación de las cédulas productivas y la participación de las diferentes instituciones esta graficada de la siguiente manera:

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA



Es decir la Células es la reunión de Microempresarios con las mismas habilidades y destrezas, máquinas de 5 talleres (como máximo) que antes trabajaban de manera separada.

a) Por que de la Unión de Estas MyPEs :

Si bien existen diferentes programas para apoyar a la microempresa no están teniendo un efecto certero en su desarrollo, lo que se pretende es que las MyPs organizadas reciban el apoyo que necesitan pero en coordinación de cada una de las instituciones a través de un comité de planificación, organización de células Empresariales, es decir tendrán la oportunidad de recibir financiamiento, Asistencia Técnica, asesoramiento especializado por parte de la Universidad.

Por la experiencia de trabajar con MyPEs pude notar que los esfuerzos no son productivos ya que los objetivos de cada empresa no están relacionadas en base a las verdaderas necesidades de nuestros microempresarios , y es de hacer notar que el microempresario tiene muchas deficiencias en la parte de educación si bien tienen la capacidad o la iniciativa de una buena mano de obra son limitados para poder ser **más** efectivos en su producción por lo que será necesario la participación de egresados de las carreras relacionadas a dicho sector .

b) Pasos a Seguir para Conformar las Células Empresariales

Para que los micros y pequeños productores conformen una Célula deben, de manera inicial, seguir los siguientes pasos:

Conformar asociaciones o grupos de 5 Talleres, del mismo rubro y parecida capacidad productiva que estén dispuestas a conformar una cedula de trabajo de modo que tengan una producción Standard y tengan la flexibilidad de poder coordinar con otras cedulas a través del Comité de Planificación para que puedan reunir un número de cedulas para producir en escala mediana. Como ejemplo debemos señalar que para el sector de confección deberían poder reunir una capacidad de producción de 100'000 prendas/mes. Si bien esta cifra es indicativa, esto dependerá de los contratos que se establezcan o se puedan realizar los contactos necesarios para la producción necesaria es por eso de la flexibilidad de poder cohesionarse con otras células ante una determinada demanda por las características productivas.

9.2. Análisis, Evaluación o Diagnóstico de la MyPEs

Esta etapa es la más importante por que determinara la cuasi igualdad y equilibrio entre las microempresas que participaran de la célula.

La institución encargada de dicha evaluación serán Instituciones Financieras Especializadas en las microfinanzas con objetivo en la microempresa, que deberán hacer la respectiva evaluación económica a cada microempresario como si se tratara de un crédito normal solo que tendrá el aditivo de calificación para poder participar en alguna célula de acuerdo a su evaluación .

Se debe realizar el diagnóstico de la Célula una vez organizada para analizar si es viable y la capacidad de endeudamiento que pueda tener, puede insertarse en una cadena de cédulas productivas de exportación. En este diagnóstico se deberán identificar:

- a) Si la asociación tiene potencial para conformar una producción a escala y
- b) Las actividades necesarias con las que puedan coadyuvar las otras instituciones, de acuerdo a las necesidades que se vayan detectando.

Para este fin, los micro y pequeños productores asociados en Células accederán a Servicios de Asistencia Técnica, que deberán ser proporcionados por parte del Estado con profesionales de alto nivel para elevar la calidad de la producción.

9.3. Capacitación

En caso de ser necesario, se puede pensar en cursos de capacitación para micro y pequeños productores sobre temas Específicos Ej. Diseño y Patronaje, o tallado en madera etc., lamentablemente en el país no contamos con profesionales en especialidades determinantes para la mejora de la producción, por lo que será importante recurrir a especialistas del exterior que puedan capacitar a diferentes cédulas con presencia de los asesores que tendrá cada una de las cédulas para poder replicar.

9.4. Asesoramiento Empresarial

Considero que este punto también es muy importante por que aquí participaran como un mínimo de dos asesores empresariales que estarán en coordinación permanente con el comité de planificación.

Estos asesores serán postulados por las universidades al comité quienes podrán ver sus destrezas y habilidades para poder sacar adelante dicha cedula, deberán ser remunerados durante un tiempo por parte del Estado, posteriormente será responsabilidad de las cedulas la permanecia de dichos asesores una vez que se consideren que puedan trabajar de forma autónoma. En otras palabras la suma de todas las habilidades de las diferentes instituciones tienen que lograr la posesión de dichas cedulas generadoras de recursos y fuentes de trabajo.

El trabajo a realizar de cada asesor será en la parte de mercado, financiamiento, etc. Tomara en cuenta todas las fortalezas debilidades, oportunidades y amenazas que pueda tener cada célula. No será un trabajo paternalista si no un trabajo compartido y activo con los miembros de la célula. Sin perder la responsabilidad y la obligatoriedad de los prestamos con las instituciones financieras por parte de microempresario.

Se deberá realizar el diagnóstico preliminar, donde se establezca que la cedula tiene potencial, se deberá elaborar el Plan de Negocios. Este Plan de Negocios debe mostrar la inserción y relación a una cadena productiva de exportación. Es decir que se debe analizar, además de la capacidad de producción de la futura cedula, la conexión con empresas proveedoras de materia prima así como el encadenamiento con empresas comercializadoras o la venta directa al mercado de exportación.

Se deberá determinar, si las máquinas de los micros y pequeños productores son adecuadas. Sin embargo, en la mayoría de los casos, se necesitará de algunas.

inversiones adicionales para contar con cédulas que cuenten con Máquinas apropiadas, capaz de responder a las obligaciones que llegue a contraer con instituciones financieras.

9.5. Figura Legal a esta Célula Societaria

Paralelamente al proceso de elaboración del Plan de Negocios, lo adecuado es que la asociación pueda constituirse en una persona jurídica reconocida por el Código de Comercio: Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), Sociedad Anónima u otras. Para este efecto, y con el fin de apoyar en el proceso de legalización, las entidades correspondientes deberán realizar las gestiones necesarias para simplificar los trámites tanto en el Poder Ejecutivo como en los Municipios, a través de *Plan Especial de Formalización de Microempresarios*, el mismo que deberá contar con el apoyo de FUNDEMPRESA, el Ministerio de Trabajo, el Servicio de Impuestos Nacionales y los Gobiernos Municipales.

9.6. Del Financiamiento

El financiamiento a cada cédula en la mejora de maquinaria, adquisición de materia prima estará en función a la verdadera necesidad de la cédula y su mejoramiento, la garantía serán las mismas en las que se utiliza en las tecnologías de crédito, serán mixtas solidarias e individuales. Creo que es necesario repensar nuevas formas de participación con garantías reales acorde a la realidad de los MyPs. Sin descuidar la retornabilidad del crédito.

a) Solicitud de Financiamiento

Una vez finalizado el Plan de Negocios, éste deberá ser presentado al Comité de Planificación que estará conformado por un representante del Gobierno de la Asofin (podría ser) o institución financiera intermediaria responsable de la administración del “Fondo para Constitución de Cédulas Empresariales”. Este Fondo otorga créditos para comprar la maquinaria adicional que requiera la cédula; para pagar el alquiler del inmueble si fuera necesario por algunos meses; para pagar a los asesores por un tiempo determinado, para cubrir los gastos de readecuación y algunos gastos

operativos (o para comprar materia prima). Sin embargo, una vez consolidada la célula tiene que ser capaz de generar los recursos para cubrir todos estos gastos.

Con el fin de hacer una asignación eficiente de los recursos, el criterio más importante para la asignación estará en función de las potencialidades y calidad de su organización productiva con expectativas de exportaciones generadas con un mínimo de capital requerido.

Comité de planificación deberá desarrollar un Plan de Trabajo interno sobre la forma de producción: Una vez constituidas las Células, se deberá proceder a los procesos de capacitación en procesos productivos y asistencia técnica que se hayan identificado en el Plan de Negocios. Asimismo, se establecerán mecanismos de supervisión de las operaciones con los asesores quienes deberán estar capacitados para el plan de trabajo que se deberá desarrollar, los asesores deberán contar con todo lo necesario para poder apoyar a las cédulas.

El comité de planificación deberá ser como un gran cuartel donde se pueda observar el desarrollo de cada célula y apoyar en las falencias que se detecten, es muy importante que toda actividad o decisión deberá ser tomada por los miembros de la cédula con el asesoramiento del comité

b) Mecanismo Para Financiar Capital de Operaciones

Retroarrendamiento.- Es una figura de arrendamiento financiero (leasing) por la cual el dueño de determinados bienes de capital (maquinaria, inmuebles, vehículos, equipos, etc.) los vende temporalmente a la empresa de arrendamiento financiero (BISA Leasing S.A.) y ésta se los arrienda por un determinado tiempo, al final del cuál, el dueño original nuevamente compra el bien por un valor residual (bajo) pactado al inicio. Lo que se consigue con este procedimiento, es convertir todo tipo de activos en liquidez para capital de operaciones.

Se podría licitar una línea de crédito dirigido a las instituciones microfinancieras, comprometiéndose ellas a colocar recursos de contraparte para que se tenga mayor volumen de operaciones. Este apoyo financiero estará dirigido para Capital de

Operaciones y Capital de Inversiones, a condiciones que sea favorable para ambas partes.

c) Fideicomisos

Son recursos del Tesoro General de la Nación de Bolivia constituidos en fideicomiso en el FONDESIF, con el objeto de canalizar fondos a pequeños productores rurales a través de fondos de crédito en instituciones financieras seleccionadas con o sin licencia de funcionamiento de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Adicionalmente, se destinan fondos para recursos no reembolsables en asistencia técnica.

Pueden acceder a estos recursos los Fondos Financieros Privados, Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas, Cooperativas de Crédito Cerradas, Mutuales, Bancos, así como Asociaciones o Fundaciones de interés público de carácter financiero que otorguen micro créditos.

9.7. Cooperación Internacional

Bolivia es uno de los países modelo en las actividades de microcrédito. Sin embargo, sobre todo en tiempos de crisis, la oferta de otros servicios microfinancieros se hace cada vez más necesaria. En ese contexto, aún después de una década de apoyo de varias agencias de cooperación internacional a la actividad microfinancieras, sigue existiendo la necesidad de apoyar y promover de manera integral a las IMF's (Bancos especializados, Fondos Financieros Privados, Cooperativas de Ahorro y Crédito, ONGs Financieras, Mutuales y entidades financieras auxiliares) que operan en este campo.

A fin de cumplir con los objetivos propuestos, el FONDESIF cuenta el apoyo de Programas de la Cooperación Internacional, como son los siguientes:

o Programa de Microcrédito España Bolivia –PMEB

El Programa de Microcrédito España-Bolivia es uno de los importantes instrumentos con los que cuenta el FONDESIF en su misión de orientar y apoyar el desarrollo sectorial de las microfinanzas en Bolivia, ampliando la cobertura, diversificando la

oferta y democratizando el acceso al crédito y a otros servicios financieros, para viabilizar iniciativas económicas de pequeña escala de la población de escasos recursos.

El valor del desembolso de recursos correspondiente al Programa de Microcrédito España-Bolivia contemplado en el Contrato ICO-República de Bolivia de fecha 25 de octubre de 1999, fue de US\$ 12 millones.

- o **Programa PASA Comisión Europea**

La Comisión Europea, en el marco de su política de cooperación a países en vías de desarrollo, ha decidido poner a disposición del Gobierno de Bolivia, un monto de 15.5 millones de Euros, con el propósito de ejecutar un Proyecto de Servicios Financieros, cuya finalidad es la de financiar un proyecto de microfinanzas como un componente del Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria, PASA.

El Proyecto Servicios Financieros del PASA, es un factor importante en la Estrategia de Lucha contra la Pobreza y de Seguridad Alimentaria del país. En este contexto, por mandato de la Comisión Europea y de conformidad con lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 25338, está siendo ejecutado a través del FONDESIF, y beneficiará prioritariamente a población en situación de inseguridad alimentaria y sin acceso a servicios financieros.

- o **Proyecto DSF Cooperación de Alemania**

El Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero (DSF) está basado en un acuerdo suscrito entre los gobiernos de Bolivia y Alemania que refleja la conjunción de esfuerzos entre dos entidades compenetradas en el desarrollo del sector financiero como son: el FONDESIF y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), por encargo del BMZ (Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania).

El monto total comprometido para las dos fases del proyecto alcanza a DM 11,9 Millones. Así mismo se ha comprometido, a través de 2 contratos firmados con el FONDESIF, un aporte financiero de 505 mil euros, destinados a asistencia técnica.

El objetivo del proyecto define que las IMFs deben ser fortalecidas en su capacidad operativa y eficiencia para ofrecer mejores servicios financieros a grupos poblacionales de bajos ingresos desatendidos, que son adaptados a sus necesidades y demandados de manera creciente.

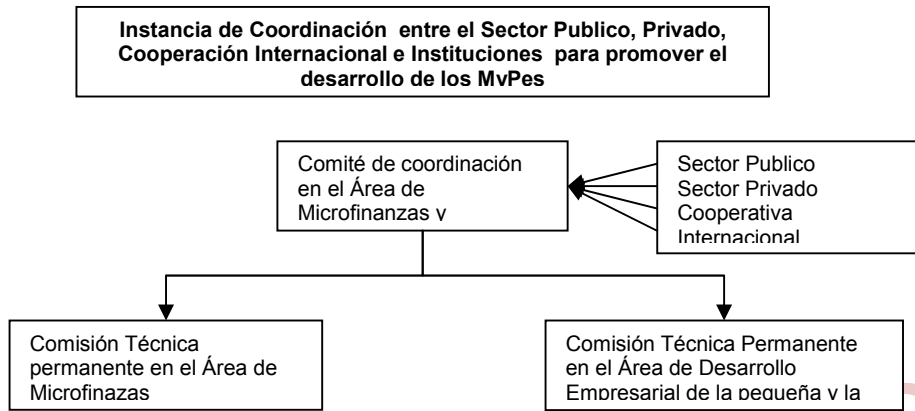
El grupo meta del SFR está compuesto por pequeños microempresarios que incluye pequeños establecimientos agrícolas y unidades familiares privadas. Con el fin de llegar a ellos, el DSF trabaja -a través del FONDESIF- con las instituciones microfinancieras que brindan este tipo de servicios. El proyecto brinda apoyo financiero principalmente para las microempresas.

- o **Programa BID – MAP**

El Programa de Movilización de Ahorro Popular en Instituciones Microfinancieras del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (Programa MAP) busca contribuir al incremento del nivel de captación de depósitos del público a través de instituciones microfinancieras (IMF) de Bolivia.

Para ello cuenta con un presupuesto de US\$ 2.4 millones, de los cuales US\$ 1.2 millones están financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo, a través del Convenio ATN/MT 7691-BO; y US\$ 1.2 millones corresponden a la contraparte del FONDESIF, con recursos provenientes de: DSF/GTZ, SEFIR/DAI de USAID, PASA de la Unión Europea, PROFIN/COSUDE, AECI y la Fundación Privada FUNDAPRO.

Estos son algunos programas que se tendría que tomar en cuenta para financiar el plan de Células Productivas.



Por lo que es importante que todas estas instituciones sean parte activa de este plan de desarrollo, que es crecer de lo micro a lo macro pero con la participación y colaboración de todos. Creando conciencia emprendedora, productora y exportadora en nuestro país.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. Conclusiones

A manera de conclusiones, se puede indicar que si no se llevan a cabo acciones que tiendan a maximizar los efectos positivos de la competencia, los efectos negativos podrían afectar enormemente al sistema microfinanciero de Bolivia con graves consecuencias para el sistema financiero en su conjunto, además de perder su prestigio alcanzado a nivel internacional después de muchos años de un arduo trabajo. Entre las acciones que se deberían adoptar considero las siguientes:

- o **Diversificar sus servicios financieros**

Los microempresarios no solo necesitan crédito para desarrollar sus actividades, sino otros servicios como manejo de liquidez, cajas de ahorros, transferencias, tarjetas de crédito y otros.

- o **Capacitar sus recursos humanos**

Los recursos humanos son tan o más importantes que los recursos financieros en las IMs para que puedan desarrollar un trabajo más efectivo y eficiente. La capacitación del personal debería ser parte importante de la estrategia de dichas instituciones.

- o **Fortalecer su patrimonio**

El mejor respaldo de una entidad que maneja una importante cartera de préstamos es el patrimonio. Tener un patrimonio sólido además puede permitirle a la IM crecer y así lograr la autosostenibilidad financiera.

- o **Mejorar sus sistemas de administración en general**

Para que una IM pueda competir en mejores condiciones, debe tener sistemas de control financiero, contable y administrativo eficientes, lo cual permite a la

administración generar la información necesaria y oportuna para tomar decisiones adecuadas.

- o **Organizar bases de información del mercado confiable y permanente**

Debido a la dinámica del sector de la microempresa, es importante que las IMs tengan información actualizada, confiable y permanente sobre el tamaño y las características del segmento de las microempresas. Solo así podrá orientar mejor sus políticas y programas de apoyo financiero.

- o **Lograr alianzas estratégicas**

Para poder consolidarse en el mercado es importante que las IM's alcancen niveles de cartera que les permita lograr su autosostenibilidad financiera y una forma efectiva de alcanzar esta meta es mediante alianzas estratégicas entre ellas. Los problemas que aún enfrentan los bancos comerciales y las soluciones que han adoptado (por ejemplo, las fusiones) deben servir de ejemplo para evitar a tiempo mayores problemas en el mercado de microfinanzas

- o **Sobreendeudamiento**

Las IM's han entrado en un proceso de colocar indiscriminadamente con el fin de no perder clientela y así han saturado el mercado de las principales ciudades del eje central del país. Esta situación ha sido exacerbada por aquellas financieras que, en su afán de colocar más cartera, han ofrecido crédito de consumo bajo la figura de microcrédito, "sobreendeudando" a los microempresarios, lo cual está causando el incremento de la mora a niveles que preocupan. A diciembre de 1998, la mora de las IMs reguladas alcanzó a 7,5% y a marzo de 1999 subió a 12,5% en promedio.

- o **Flexibilización de las tecnologías**

Las tecnologías de microcrédito aplicadas por las diferentes IMs han sido consideradas como una fortaleza por haber permitido llegar con crédito a segmentos de la población que tradicionalmente habían sido marginados de este servicio financiero. Sin embargo, la competencia es tan fuerte que algunas instituciones han flexibilizado sus tecnologías

pero con el peligro de romper los principios básicos que les ha permitido alcanzar los logros que tanto resaltan en la experiencia boliviana. Por ejemplo, en el caso de los grupos solidarios uno de esos principios es el de la secuencia, es decir, empezar con préstamos pequeños y después ir incrementando el monto paulatinamente. Sin embargo, para ganar más clientes algunas instituciones han modificado su política permitiendo que la secuencia empiece con montos mayores para satisfacer “mejor” la demanda de su clientela.

- o **Se pierde el objetivo social**

Las IM's reguladas están hoy en día más preocupadas por su situación financiera y de cumplir con los requisitos de regulación, que de la situación de sus clientes. Con el pretexto de que el crédito es de libre disponibilidad, hoy ha disminuido la preocupación por el impacto que estas instituciones están logrando en su clientela final. Muchas de ellas mantienen sus objetivos sociales como un simple enunciado.

- o **Falta de coordinación en políticas estables con el gobierno**

Debería de existir mayor coordinación entre las políticas que realiza el gobierno a favor la microempresa con las IMF's., para poder favorecer de forma más efectiva a la microempresa. El objetivo final debería ser el crecimiento y potenciamiento de la microempresa claro está sin descuidar la seguridad financiera.

10.2. Recomendaciones

Responsabilidad Privada

Cuadro N° 37

<i>Medidas</i>	<i>Por que</i>	<i>Para Que</i>
<i>Mejorar e innovar la tecnología financiera de las Instituciones</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Mala aplicación de tecnologías - Confusión del crédito de consumo con microcrédito - Agotamiento de las tecnologías microfinancieras 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar la asignación crediticia - Contar con tecnologías financieras en función a la demanda
<i>Funcionamiento de Burós de Información Crediticia.</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Asimetría en la información - Sobreendeudamiento 	<i>Contar con información del cliente para evitar su Sobreendeudamiento.</i>
<i>Definir y ejecutar una estrategia de comunicación con las características de las microfinanzas</i>	<i>Desconocimiento o mal entendimiento de las microfinanzas por varios sectores</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Reposición de imagen - Buscar credibilidad y confianza ante los clientes
<i>Trabajar con el Sistema de Atención al Cliente</i>	<i>Falta de protección al cliente</i>	<i>Posibilidades que el cliente pueda reclamar obligaciones y derechos</i>
<i>Aplicación del Reglamento de Tasas de Interés</i>	<i>Tasas de interés no reflejan el verdadero costo financiero del Crédito</i>	<i>Transparencia en el cobro de la tasa de interés efectiva</i>

Responsabilidad del Estado

Cuadro N° 38

<i>Medidas</i>	<i>Por que</i>	<i>Para Que</i>
<i>Elaborar un Plan Estratégico y políticas para microfinanzas</i>	<i>Falta una estrategia consistente para las microfinanzas, con enfoque de política social</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Buscar una visión de las microfinanzas</i> - <i>Optimizar la canalización de recursos del Estado</i>
<i>Aprobar la Ley de Garantías Reales Muebles.</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Crédito prendario no cuentan con una legislación operativa</i> - <i>Falta el registro de bienes muebles</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Ampliar el universo de garantías para acceder a crédito</i> - <i>Disminuir el riesgo a través de garantías</i>
<i>Ampliar el Programa de Reactivación Económica a las Microfinanzas.</i>	<i>El programa de reactivación no ha sido diseñado específicamente para el microcrédito</i>	<i>Reactivar la economía de los clientes de las microfinanzas</i>
<i>Definir roles y competencia de entidades del estado respecto a las Microfinanzas</i>	<i>Falta Coordinación Gubernamental</i>	<i>Coordinación entre entidades estatales en los temas y programas de microfinanzas.</i>

Las IMF's deberían retomar el objetivo inicial de apoyo a la microempresa mejorando sus tecnologías y readecuándose a sus necesidades e impedimentos de acceso al crédito.

La obsesión de formalización como fondos o bancos les hizo perder el verdadero objetivo de apoyo que tenían hacia las microempresas.

BIBLIOGRAFIA

- Víctor, TOKMAN. "El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis". Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México 1991.
- Registros de funcionamiento, pago de impuestos, formalidades laborales, aportaciones de seguridad sociales de empleados, etc.
- Francesco, BICCIATO. Laura, FOSCHI. Elisabett, BOTTARO. Fillippo, GANAPINI. "Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador." CEPAL 2002 p. 8-9
- María Antonia, GALLART. "Habilidades y competencias para el Sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación" Centro de Estudios de Población (CENEP) Argentina 2001 p. 11
- Fernando, LUCANO. Miguel, TABORGA. "Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington (USA). 1998 p. 3-4
- Técnica y Organización Bancaria: Alfredo C. Rodríguez Edit. :MACHI.
- Tatiana, GUZMAN. "Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales" FORO DE MICROFINANZAS. Bolivia 1998. p. 6-8
- CUMBRE DE MICROCRÉDITO. Washington DC. EE.UU. Organización de Naciones Unidas 1997.
- Joseph Schumpeter, Teoría del Desarrollo Económico. Cap. 2 Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Publicado por Mundo Microfinanzas, 1 de octubre 2008. mundomicrofinanzas.blogspot.com.
- Levine, Ross. Financial development and economic growth. Volumen XXXV, Junio de 1997. Journal of Economic Literature.
- Ayala Espino José. Instituciones y economía, una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica.
- Morduch, Jonathan. The Microfinance promise. Volumen XXVII, diciembre 1999. Journal of economic Literature.
- Reynaldo Marconi, Las Microfinanzas en Bolivia y en el Contexto Internacional, Ediciones Macchi, Decisiones de crédito bancario, 1998.
- BANCO CENTRAL DE BOLIVIA "Boletín Informativo", Año 4, diciembre 2007.

- Otero Maria, Concepto del Grupo Solidario: Características y Significado para las Actividades del Sector Informal. Washington DC: AITEC, PACT.
- Campero Cecilia, Desempeño Y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia, La Paz, Asociación de Entidades Financieras Especializadas En Microfinanzas 2002.
- Arriola, Pedro; Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación Actual Documento.
- Boletín de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Rojas Casto; Historia Financiera de Bolivia.
- Iñiguez de Salinas Elizabeth: Historia Financiera del B.C.B.
- Economía para ejecutivos Noth 1993.
- Las ONG's Bolivianas en las micro finanzas - Agosto de 1999.
- Claudio González Vega, Reformas Financieras en la Década de los Noventa: Logros y Retos Inesperados, San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica, junio de 2001.
- Claudio González Vega, "Crédito agropecuario artificialmente barato: redistribución al revés", en Dale W Adams.
- Sergio Navajas Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio Gonzales Vega y Jorge Rodriguez " Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia , Word Development, febrero de 2000.
- Claudio González Vega y Marco A. González Garita, "Costos de endeudamiento, tasas de Interés y distribución del crédito en Costa Rica", en Dale W Adams, Claudio González Vega y J. D. Von Pischke, eds., *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, San José, Costa Rica: The Ohio State University, 1987.
- Claudio González Vega y Jorge Rodríguez Meza, "Importancia de la Macroeconomía para las Microfinanzas en Bolivia", Cuaderno de SEFIR No. 15, La Paz, 2003.
- Memorias de Banco Sol y Banco Los Andes
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.ASFI
<http://www.surperbancos.gov.bo>
- Asociación de Entidades Financieras
www.asofinbolivia.com;2007

ABREVIATURAS

ONG's = *Organizaciones no Gubernamentales*

FFP's = *Fonfos Financieros Privados*

OIT = *Organización Internacional de Trabajo*

PREALC = *Programa de Empleo para América Latina y Caribe*

BCB = *Banco Central de Bolivia*

ASFI = *La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero*

IMF = *Instituciones Microfinancieras*

INE = *Instituto Nacional de Estadística*

PIB = *Producto Interno Bruto*

CONFIP = *Comité de Normas Financieras de Prudencia*

EMF = *Entidades Microfinancieras*

BIC = *Burós de Información Crediticia*

TEAC = *Tasa Efectiva Activa al Cliente*

SARC = *Servicio de Atención de Reclamos de Clientes*

S.F.N = *Sistema Financiero Nacional*

FINRURAL = *Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural*

CIPAME = *Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa*

FONDESIF = *Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo*

IM = *Índice de Mora*

ROA = *Return on Assets, o Retorno sobre los Activos*

ROE = *Beneficio sobre recursos propios*

TC = *Tecnología Crediticia*

PMEB = *Programa de Microcrédito España Bolivia*

PASA = *Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria*

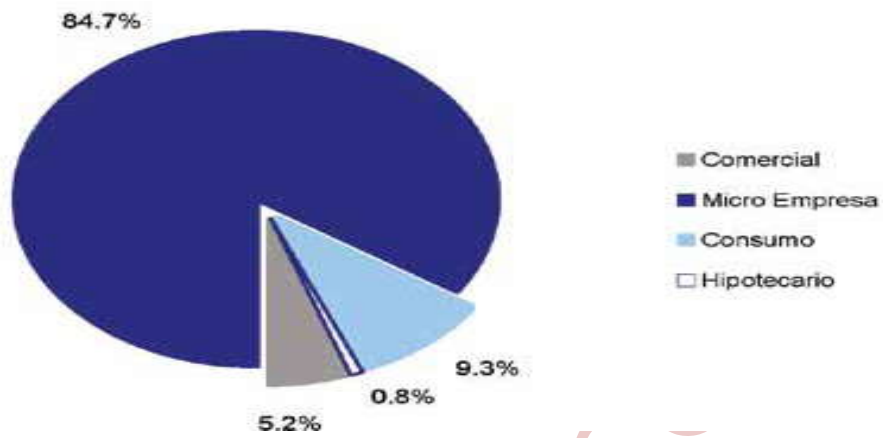
DSF = *El Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero*

BID = *Banco Interamericano de Desarrollo*

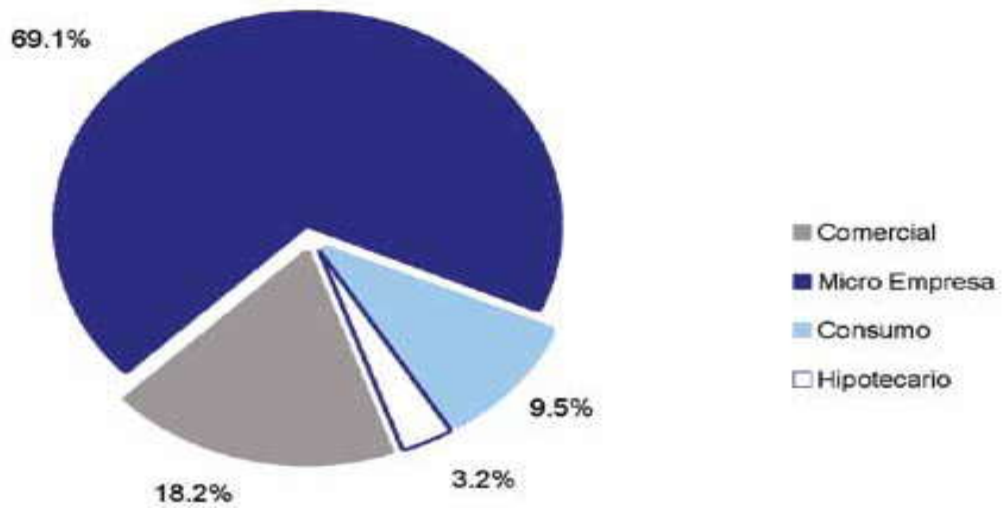
ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

2 Bolivia 2009 Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas
Microfinanzas de Bolivia: Indicadores Claves 2008
Préstamo Tipos de Crédito: Composición de Préstamos

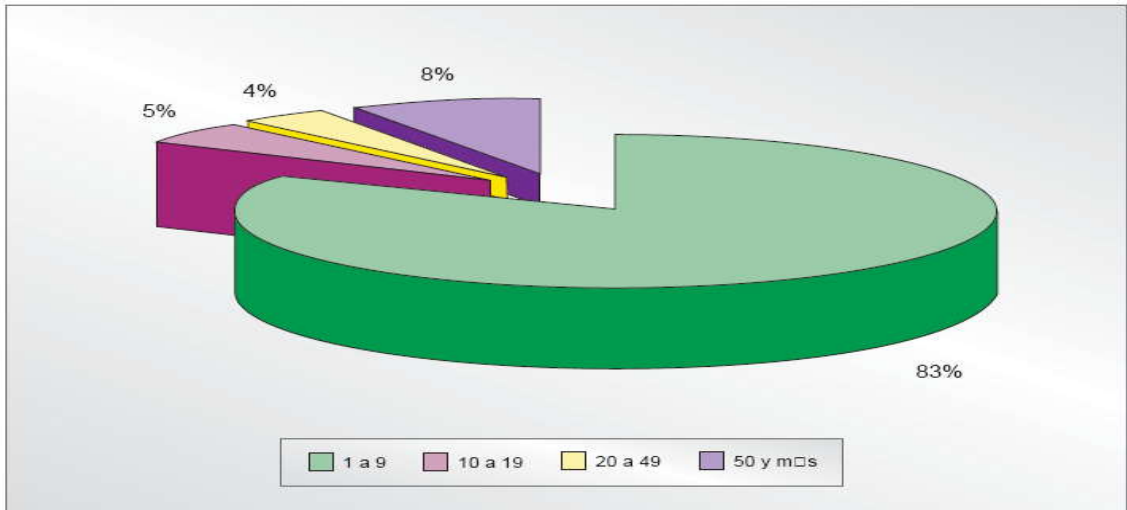


Tipos de Crédito: Composición de Cartera



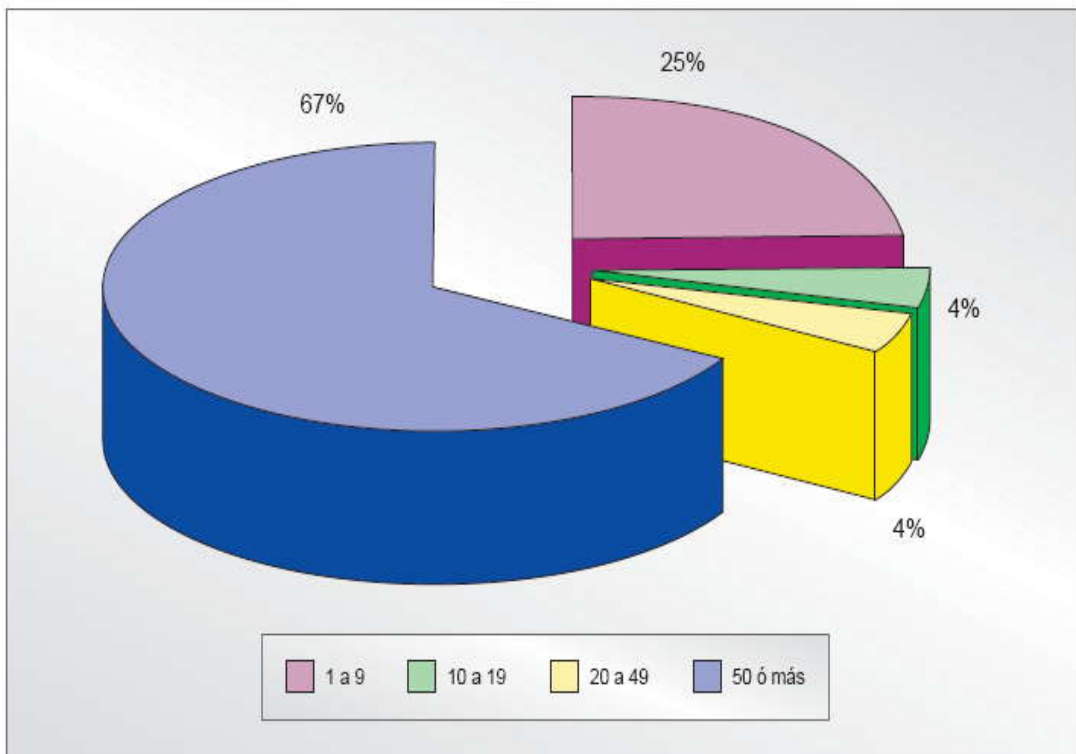
ANEXO 2

Población Ocupada según Tamaño de Empresa



Fuente: Viceministerio de Microempresa.

Contribución al PIB por Tamaño de Empresa



Fuente: Viceministerio de Microempresa.