

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ECONOMIA**



**TESIS DE GRADO**

**“LAS ONG’S Y SU CONVERSIÓN A ENTIDADES  
FINANCIERAS CONSTITUIDAS COMO  
SOCIEDADES ANÓNIMAS”**

**POSTULANTE: MARCELO ADUVIRI LIMACHI**

**TUTOR : LIC. PABLO CALDERON CATACTORA**

**La Paz - Bolivia**

**2007**

**CONSTITUIDAS COMO SOCIEDADES ANÓNIMAS**

**INDICE DE CONTENIDO**

	PAG.
<b>CAPITULO I: FUNDAMENTOS GENERALES</b>	<b>1</b>
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ARGUMENTACIÓN DE LA IMPORTANCIA DEL TEMA DE ESTUDIO	4
1.2.1 SIGNIFICACIÓN TEÓRICA	4
1.2.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	5
1.2.3 NOVEDAD CIENTÍFICA	5
1.3 DISEÑO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.2 DELIMITACIÓN DE CONTENIDO	6
1.3.3. DELIMITACIÓN ESPACIAL	6
1.3.4 DELIMITACIÓN TEMPORAL	6
1.3.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.3.5.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.3.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
1.3.6 PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS	7
1.3.6.1 FORMULACIÓN	7
1.3.6.2 VARIABLE "1"	7
1.3.6.3 VARIABLE "2"	7
1.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.4.1 TIPO DE ESTUDIO	7
1.4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.4.3 UNIDAD DE ESTUDIO, POBLACIÓN Y DISEÑO DE LA MUESTRA	8
1.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN A UTILIZAR	9
1.5.1 CUSTIONARIO	9
1.5.2 ESTUDIO DOCUMENTAL	9
1.5.3 PROCESAMIENTO DE DATOS	9
1.5.4 ESCALAS A SER UTILIZADAS	10
1.5.4.1. COMPROBACION DE LA HIPOTESIS	10
<b>CAPITULO II: FUNDAMENTACIÓN DEL MARCO TEÓRICO</b>	<b>12</b>
2.1 LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO	12
2.1.1 MICROFINANZAS, DEFINICION Y OBJETIVOS	13
2.1.2 MICROCRÉDITO, DEFINICIÓN	18
2.1.3 DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS	20
2.1.4 TECNOLOGÍAS MICROREDITICIAS, DEFINICIÓN Y ELEMENTOS	22
2.2 ORIGEN Y CRECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONGs)	35
2.3 LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES ANÓNIMAS	40
2.3.1 LAS ACCIONES EN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS	42
2.4 LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LAS ENTIDADES MICROREDITICIAS	42
	}
FINANCIERA	48

<b>CAPITULO III: MARCO PRÁCTICO</b>	60	
3.1	EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA	60
3.1.1	EL CONTEXTO DE LAS MICROFINANZAS	61
3.2	CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE ESTUDIO	68
3.2.1	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES	69
3.2.2	LOS FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS (FFP's)	73
3.3	LA CONVERSIÓN DE LAS ONG's EN FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS	77
3.3.1	RESULTADOS O CAMBIOS CUANTITATIVOS DE LA CONVERSIÓN DE ONG's A FFP's	79
3.3.1.2	LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LOS FFP's	80
3.3.1.3	LA SALUD DEL "SISTEMA DE FFP's"	96
3.4	RESULTADOS O CAMBIOS CUALITATIVOS DE LA CONVERSIÓN DE ONG's A FFP's	107
3.4.1	CAMBIOS GENERALES	107
3.4.2	CAMBIOS EN LA INSTITUCIONALIDAD DE LOS FFP's	110
<b>CAPITULO IV: EVALUACIÓN DE RESULTADOS Y VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS</b>	114	
4.1	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	114
4.2	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS	115
<b>CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	117	
5.1	CONCLUSIONES	117
5.2	RECOMENDACIONES	118
	BIBLIOGRAFÍA	119
	ANEXOS	

## **LAS ONG`S Y SU CONVERSIÓN A ENTIDADES FINANCIERAS CONSTITUIDAS COMO SOCIEDADES ANÓNIMAS**

### **RESUMEN EJECUTIVO**

Las microfinanzas a través del microcrédito y la intermediación financiera, estas favoreciendo e impulsando la inserción de la pequeña y microempresa al desarrollo; por ello se precisa de acciones decididas orientadas a fortalecer y garantizar la permanencia en el tiempo de las entidades microcrediticias. Sin una política coherente y de largo plazo, es posible que las micro finanzas solo sean un paradigma pasajero destinado al fracaso. El presente trabajo de investigación tiende a identificar y cuantificar en las entidades dedicadas al microcrédito la influencia de los factores externos (entorno de la entidad) que se relacionan con la conversión de las ONG's financieras en Fondos Financieros Privados. El principal objetivo es establecer los beneficios y las desventajas que implica la conversión de ONG's financieras a fondos financieros privados tanto para las mismas entidades financieras así como su aporte a la actividad de intermediación financiera.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

## **LAS ONG`S Y SU CONVERSIÓN A ENTIDADES FINANCIERAS CONSTITUIDAS COMO SOCIEDADES ANÓNIMAS**

### **I. FUNDAMENTOS GENERALES**

#### **1.1 INTRODUCCIÓN**

Las microfinanzas, a través del microcrédito y la intermediación financiera, están favoreciendo e impulsando la inserción de la pequeña y microempresa al desarrollo; por ello, se precisa de acciones decididas orientadas a fortalecer y garantizar la permanencia en el tiempo de las entidades microcrediticias. Sin una política coherente y de largo plazo, es posible que las microfinanzas sólo sean un paradigma pasajero destinado al fracaso.

Los programas de crédito para microprestatarios, han expandido fuertemente sus actividades en los últimos años. En la actualidad, la mayoría de las microfinancieras están orientando su trabajo y dedicación en busca de alcanzar la autosostenibilidad financiera. En este sentido, alcanzar la autosuficiencia, implica para dichas instituciones mantener el valor de sus activos, reducir sus costos e incrementar sus ingresos.

Un requisito para lograr la autosuficiencia, es ampliar el volumen de las operaciones y paralelamente mantener la cartera crediticia con bajos niveles de mora; sin embargo, a pesar de los esfuerzos desarrollados en pro de ese objetivo, la calidad de la cartera muestra una tendencia secular caracterizada por el incremento paulatino y sostenido de la cartera en mora.

Los problemas de morosidad dependen tanto de factores internos o controlables por la institución (política de cobranzas, tecnología financiera, etc.), como de factores externos, sobre los cuales la institución puede ejercer poca o ninguna influencia (contexto económico, marco legal, etc.).

El riesgo de crédito o incumplimiento asociado a las operaciones de microfinanzas se ha incrementado como efecto del deterioro paulatino en las condiciones económico-productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales en las actividades de pequeña escala organizadas bajo la forma de pequeñas y microempresas familiares. Los desequilibrios en el mercado laboral urbano adquieren carácter estructural; así, la precarización del empleo, el deterioro de los ingresos reales y el subempleo, se convierten en problemas cada vez más complejos y de difícil solución, configurando un escenario poco prometedor para el desarrollo de las microfinanzas.

Debido a éstas características propias del mercado de las microfinanzas: informalidad, baja escala, carencia de garantías reales, entorno económico desfavorable, las entidades microfinancieras tratan de mantener su autosostenibilidad financiera aplicando diversas tecnologías crediticias en procura de hacer más eficiente su actividad de intermediación financiera, generando niveles de rentabilidad.

### **El vertiginoso ascenso de las Microfinanzas**

El surgimiento y avance de las microfinanzas en Bolivia se debió a la falta de acceso al crédito para sectores de la población, generalmente excluidos de la prestación de servicios financieros tradicionales y que no necesariamente cuentan con garantías reales y documentación regular.

¿Quiénes conforman este sector? ¿Cuál ha sido su aporte al desarrollo de las microfinanzas? ¿Qué tecnologías utilizan para minimizar la mora y acceder a mayores segmentos poblacionales? ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de la conversión de las ONG's en FFP's? Estas son las interrogantes que trata de responder la presente investigación.

La estructura del mercado microfinanciero en Bolivia está constituida por dos tipos de instituciones financieras: Reguladas y No Reguladas, al primer grupo pertenecen los bancos, las mutuales, los fondos financieros privados (FFP) y las cooperativas de ahorro y crédito abiertas, entidades que están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Al segundo grupo corresponden las

organizaciones no gubernamentales (ONG's) financieras no supervisadas —y por ello no pueden captar depósitos del público— cuyas actividades están concentradas en las áreas periurbanas y rurales del país.

Los principales actores del mercado microfinanciero boliviano -como se verá más adelante- son los FFPs y las ONG's financieras. Si bien existen algunos bancos y mutuales que poseen portafolio de microcrédito, probablemente éste no sea tal, debido a que estas instituciones no cuentan con tecnología crediticia especializada para atender pequeñas iniciativas y no conocen el negocio de las microfinanzas.

Las ONG's financieras no supervisadas por la SBEF conceden microcréditos 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.

Por otra parte, conviene hacer un comentario sobre el monto de crédito que el "sistema financiero nacional", compuesto por entidades supervisadas y no supervisadas, concedió a todas las actividades de la economía, y que llegó a 3.359,9 millones de dólares al finalizar diciembre de 2003. El 97,5 por ciento (3.275,1 millones) fue el aporte de las entidades financieras reguladas y el 2,5 por ciento restante (84,8 millones) el de las ONG's financieras no reguladas.

Cuando se habla de cifras, la primera pregunta es cuánto se destinó al microcrédito. A diciembre de 2003, en Bolivia el monto total de microcrédito fue de 463,3 millones de dólares. Las entidades reguladas aportaron con Sus 378,5 millones (81,7 por ciento) y las no reguladas con Sus 84,8 millones (18,3 por ciento) dado que las ONG's destinan toda su cartera a pequeños préstamos.

El sistema de FFPs, incluyendo al Banco Solidario, se constituye en el principal actor del negocio microfinanciero con 333,3 millones de dólares. Le siguen en orden de importancia las ONG's financieras, con 84,8 millones; las cooperativas, con 76,7 millones de dólares; los bancos, con Sus 32,9 millones y las mutuales con 8,9 millones.

El escaso interés de la banca corporativa comercial boliviana respecto a la concesión de crédito en pequeña escala evidenció la necesidad de ampliar la oferta crediticia a este sector. El sistema bancario, sin incluir al Banco Solidario, otorgó sólo el 1,3 por ciento de toda su cartera al microcrédito, mientras que los FFPs lo hicieron con el 78,0 por ciento, lo que corrobora su carácter especializado. Cabe destacar el interés que ponen las cooperativas en la microempresa.

Las entidades microfinancieras, por su alcance y cobertura geográfica, son una importante fuente de crédito. En efecto, la banca, que posee el 73,2 por ciento del portafolio de cartera (2.460,4 millones de dólares), atendió a más de 152 mil prestatarios (el 25,5 por ciento de todos los clientes que obtuvieron algún tipo de crédito en todo el sistema financiero nacional); mientras que los FFPs, las cooperativas y las ONG atendieron a cerca de 430 mil clientes (el 70 por ciento de todos los prestatarios).

## **1.2 ARGUMENTACIÓN DE LA IMPORTANCIA DEL TEMA DE ESTUDIO**

### **1.2.1 SIGNIFICACIÓN TEÓRICA**

Se estudiarán teorías relacionadas con el tema a investigar y los resultados del presente estudio serán actuales y reforzaran la teoría existente sobre las perspectivas de la transformación de organizaciones no gubernamentales a entidades financieras microcrediticias constituidas como sociedades anónimas.

---



### **1.2.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

El presente trabajo de investigación tiende a identificar y cuantificar en las entidades dedicadas al microcrédito la influencia de los factores internos sobre el comportamiento de su actividad de intermediación, específicamente la tecnología crediticia que es aplicada por parte de estas entidades y también los factores externos (entorno de la entidad) que se relacionan con la conversión de las ONG's financieras en Fondos Financieros Privados.

### **1.2.3 NOVEDAD CIENTÍFICA**

El presente trabajo de investigación sugiere una metodología de análisis financiero para determinar en forma adecuada la relación existente entre los factores internos y externos y su influencia sobre la conversión de ONG's en Fondos Financieros Privados.

## **1.3 DISEÑO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

El problema de investigación puede plantearse de la siguiente manera:

¿Será que resulta más beneficioso convertirse de ONG's financieras a fondos financieros privados dedicados al microcrédito?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la conversión de ONG's financieras a fondos financieros privados?

¿Cuál es el beneficio para las microfinanzas y el microcrédito la intermediación financiera de los fondos financieros privados?

---

### **1.3.2 DELIMITACIÓN DE CONTENIDO**

Area General : Economía Financiera

Pag. 5

Area Específica: Finanzas

Area Particular : La conversión de ONG's a fondos financieros privados.

### **1.3.3 DELIMITACIÓN ESPACIAL**

El presente estudio comprende la ciudad de La Paz, debido a que en esta ciudad se encuentran y realizan su actividad los fondos financieros privados.

### **1.3.4 DELIMITACIÓN TEMPORAL**

Se considera el período comprendido entre 2000 y 2005, período en el cual se consolida la actividad de los fondos financieros privados.

### **1.3.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.5.1 OBJETIVO GENERAL**

Establecer los beneficios y las desventajas que implica la conversión de ONG's financieras a fondos financieros privados tanto para las mismas entidades financieras así como en su aporte a la actividad de intermediación financiera realizada por dichas entidades.

#### **1.3.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar la actividad de intermediación financiera de las entidades microcrediticias.
- Cuantificar los riesgos financieros inherentes a la actividad de las entidades microcrediticias.
- Analizar las tecnologías crediticias aplicadas por las entidades dedicadas al microcrédito.

- ❑ Analizar los aspectos normativos que regulan la actividad de las entidades microcrediticias.
- ❑ Analizar y evaluar los factores que determinan la conversión de las ONG's en fondos financieros privados.
- ❑ Analizar la importancia de la conversión de las ONG's financieras en fondos financieros privados.
- ❑ Analizar y cuantificar el aporte de los fondos financieros privados hacia la actividad de los microprestatarios.

### **1.3.6 PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS**

#### **1.3.6.1 FORMULACIÓN**

“La conversión de ONG's financieras en fondos financieros privados es beneficioso para las microfinanzas y para las propias entidades financieras constituidas como sociedades anónimas”.

#### **1.3.6.2 VARIABLE “1”**

La conversión de ONG's financieras en fondos financieros privados

#### **1.3.6.3 VARIABLE “2”**

Es beneficioso para las microfinanzas y para las propias entidades financieras constituidas como sociedades anónimas

### **1.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.4.1 TIPO DE ESTUDIO**

El tipo de estudio que considera el presente trabajo de investigación es el descriptivo, pues analiza e identifica una serie de elementos y variables inherentes al tema de investigación para luego cuantificarlos y evaluarlos de manera sistemática.

### **1.4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño de la investigación será el de tipo no experimental, en la cual no se manipularan deliberadamente las variables; es decir, es investigación donde no se hace variar intencionalmente las variables independientes, pues se observa fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En suma el diseño a aplicarse al presente trabajo de investigación es el diseño no experimental transeccional, el cual tiene como objetivo describir fenómenos de las variables en un momento determinado.

### **1.4.3 UNIDAD DE ESTUDIO, POBLACIÓN Y DISEÑO DE LA MUESTRA**

#### **Unidad de Estudio**

La unidad de estudio se refiere a quienes van a ser medidos. Está constituida por personas naturales y/o jurídicas.

#### **Población**

Es el conjunto de elementos con las mismas características

#### **Muestra**

Es el subconjunto de la población

En el presente trabajo de investigación se considera como elementos de la población a las ONG's, Banco Sol S.A. y a los seis fondos financieros privados, de los cuales se tomará como muestra a ocho entidades microfinancieras: Cuatro ONG's y cuatro fondos financieros privados, optándose por aplicar el muestreo no probabilístico, donde la selección del elemento y tamaño de la muestra se basa en el criterio del investigador. La ventaja de este método radica en el hecho de no requerir una representatividad de elementos de una población. Esto es así, pues el presente trabajo de investigación hace relación directa con las entidades especializadas en el microcrédito y que en nuestro medio están claramente identificadas en cuanto a número se refiere.

## **1.5 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN A UTILIZAR**

### **1.5.1 CUESTIONARIO**

Son los hechos, datos o cifras y cualquier información disponible en las mismas entidades financieras que otorgan créditos. En este sentido, se efectuarán las correspondientes entrevistas a los administradores financieros de las entidades microcrediticias citadas anteriormente.

Por otra parte, se realizaran las respectivas encuestas a los prestatarios.

### **1.5.2 ESTUDIO DOCUMENTAL**

Constituye cualquier información disponible fuera de las entidades bancarias y FFP's. Los datos externos pueden clasificar como datos de censo, datos de registro y datos económico comerciales.

Para nuestros fines, se acudirá a bibliotecas especializadas, centros de investigación y se recurrirá a la literatura financiera inherente al tema de investigación, tales como: Boletines de Microfinanzas, Boletines Informativos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, del Banco Central de Bolivia, revistas especializadas y cualquier otro tipo de publicaciones.

También el interés se concentrará en los informes de los oficiales de crédito, registros, estados financieros, memorias y toda clase de informes relacionados al tema de investigación.

### **1.5.3 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Los datos numéricos encontrados de las relaciones entre las variables y elementos inherentes a la presente investigación serán sistemáticamente procesados y los datos de la encuesta serán tabulados debidamente.

#### **1.5.4 ESCALAS A SER UTILIZADAS**

Se aplicará el método de escalamiento de Likert, el cual consiste en un conjunto de items presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos a los cuales se los administra. En este caso, se pide tanto a los administradores de los bancos, de los FFP's, así como a los prestatarios de los sectores económicos para que expresen su reacción en forma afirmativa o negativa y establecer así los riesgos financieros y económicos de la intermediación financiera de las ONG's y FFP's, para luego obtener las puntuaciones y calificaciones respectivas.

##### **1.5.4.1. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

La comprobación de la hipótesis es a que proceso técnico que se sigue para demostrar o verificar que la hipótesis es verdadera o falsa, a través del desarrollo de una investigación, tanto bibliográfica como de campo. La comprobación consiste en la confrontación de la hipótesis con el material informativo acumulado, tiene la función de verificar si el marco conceptual teórico de la hipótesis es letificado por la realidad empíricamente, a través de la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos. En otras palabras, es comprobar o corroborar la veracidad o falsedad de la hipótesis, la misma que tiene dos modalidades: la demostración y la verificación. La demostración es la comprobación tacita de veracidad o falsedad de la hipótesis y se caracteriza como formal y finalista porque no da lugar a discusión y generalmente se aplica en las ciencias formales y exactas en tanto que la verificación consiste en la confirmación o rechazo de la hipótesis de manera relativa y se caracteriza porque sus conclusiones son factibles y generalmente se aplica en las ciencias facticas.

En la verificación de la hipótesis, la misma se puede clasificar en dos maneras Hipótesis Nula (en la cual se afirma que no hay relación entre las variables, contradice o niega la hipótesis de investigación planteada y sirve para refutar la misma en términos cualitativos o cuantitativos) y la hipótesis Alternativa la cual representa las posibilidades alternas, ofrece una explicación distinta de la hipótesis de investigación planteada (Del libro métodos y Técnicas de Investigación y Aprendizaje de Lexin Arandía Saravia, Cuarta Edición, 2006, Pag. 108).

Por otra parte, según el libro "Metodología de la Investigación" de Roberto Hernández (Pag. 90 y 91), las hipótesis nulas son, en un sentido, el reverso de las hipótesis de investigación planteadas. También constituye proposiciones acerca de la relación entre variables que sirve para refutar o negar lo que afirma la hipótesis de investigación. Planteada, hay prácticamente tantas clases de hipótesis nulas como de investigación (Hipótesis nulas descriptivas, hipótesis que niega o contradice la relación entre dos o más variables, etc.) Ejemplo: si la hipótesis de la investigación establece: "Esta silla es roja", la hipótesis nula afirmaría: "Esta silla es roja". Generalmente las hipótesis nulas se simbolizan como  $H_0$ . Para el presente trabajo de investigación se aplica este tipo de verificación de hipótesis descrita líneas arriba.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

## **II. FUNDAMENTACIÓN DEL MARCO TEÓRICO**

### **2.1 LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO**

Las microfinanzas constituyen un área particular y relativamente nueva de las finanzas, hacen referencia a la prestación de servicios financieros como el microcrédito, la movilización de ahorros y la transferencia de pagos, a clientelas marginales (pequeña y microempresa), superando dificultades que hacen poco rentable la prestación de tales servicios cuando se utilizan para ello tecnologías bancarias tradicionales. Su fin intrínseco es la ampliación de la frontera de prestación de servicios financieros a aquellos sectores.

En los hechos, los servicios microcrediticios son los que sustancialmente se han desarrollado en desmedro de los servicios referentes a la movilización de ahorros. Las características típicas de la prestación de estos servicios que encarecen su costo y aumentan el riesgo son:

- La transacción: monto pequeño, corto plazo, amortizaciones frecuentes, ausencia de garantías de ejecución legal.
- El cliente: grado de informalidad de su actividad, lejanía de su ubicación, inestabilidad de su ocupación
- Proyecto a financiar: información incompleta para evaluarlo, incertidumbre acerca del éxito posible, dificultades para vigilar el comportamiento del deudor, variabilidad de los rendimientos esperados.

El enfoque actual de las microfinanzas está orientado hacia la rentabilidad financiera del negocio. De ahí que un principio básico es: ofrecer servicios financieros únicamente cuando éstos respondan a una demanda legítima por parte de los clientes.



### **2.1.1 MICROFINANZAS, DEFINICIÓN Y OBJETIVOS**

Se entiende por microfinanzas al conjunto de operaciones financieras, activas, pasivas, crédito, ahorro y otros productos en pequeña escala en relación a los montos.

Las microfinanzas se entiende básicamente a las transacciones que realiza aquellas personas o microempresas que efectúan operaciones de muy corto plazo con montos en pequeña escala.

Las microfinanzas ejercen una gran atracción para muchos sectores. Los objetivos que persigue, es reducir el desempleo, facilitar un mayor poder económico de la mujer, promover el desarrollo de la actividad empresarial para el mercado y contribuir a la profundización financiera, incorporando grandes números hogares – empresas pobres tras la frontera de las finanzas formales.

Así el objetivo de las microfinanzas es proporcionar servicios de acuerdo a las necesidades financieras de los mercados que no proporcionan servicios o que proporcionan un servicio inadecuado para satisfacer los objetivos del desarrollo.

Estos objetivos de desarrollo generalmente incluyen uno o más de los siguientes aspectos:

- Reducir la pobreza
- Capacitar a las mujeres u otros grupos de la población en desventaja.
- Crear empleos
- Ayudar a los negocios en crecimiento existentes o diversificar sus actividades.
- Fomentar el desarrollo de nuevos negocios.

En un estudio del Banco Mundial para proyectos de préstamo para pequeñas empresas y microempresas, se destacan fundamentalmente tres objetivos<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Ledgerwood, Joanna Op. Cit

- Crear empleo y oportunidades de ingreso a través de la creación y expansión de microempresas.
- Incrementar la productividad e ingreso de grupos vulnerables, especialmente mujeres y los pobres.
- Reducir la dependencia de las familias rurales con relación a la sequía de los cultivos a través de la diversificación de sus actividades generadoras de ingreso.

Dado el gran número de variables condicionantes en el contexto de cada país, cada decisión organizacional a introducirse o servir como un mercado objetivo, involucra el balance de las condiciones en ese mercado. Este proceso de toma de decisiones debe considerar los dos objetivos a largo plazo de microfinanzas: EXTENSION, sirviendo a aquellos que han estado permanentemente sin acceso a servicios de las instituciones financieras (tal como: mujeres, los pobres, y las poblaciones indígenas y rurales) y; SOSTENIBILIDAD, generando suficientes beneficios para cubrir los costos y proveer los servicios financieros.

Las experiencias de organizaciones de microfinanzas en Dacca, en Yakarta, en Nairobi, en San Salvador son relatadas repetidamente en numerosos foros internacionales. Varias organizaciones bolivianas se cuentan, merecidamente y con orgullo, a la cabeza de estas nuevas experiencias.

El éxito de las microfinanzas han resultado de una combinación compleja de múltiples factores. Estos factores han incluido:

- Circunstancias particulares del entorno local ( por ejemplo la importancia de los sectores informales en La Paz),
- Políticas y estrategias de negocios consistentes con la realidad,
- Estructuras adecuadas de diseño organizacional
- Tecnologías eficientes de préstamo y
- Liderazgo único y otros factores humanos imponderables.

Las microfinanzas son un instrumento bastante frágil, que fácilmente se destruye cuando no es usado correctamente, este es el caso cuando refleja el supuesto implícito de que la falta de acceso al crédito formal (preferiblemente subsidiado) representa el obstáculo más serio a que se enfrenta un microempresario. Este no es necesariamente el caso. Los microempresarios no siempre necesitan crédito, ni los préstamos son el único servicio que demandan.

El acceso al crédito importa de varias maneras. Con frecuencia, microempresas con oportunidades productivas interesantes no las pueden aprovechar plenamente por falta de poder de compra suficiente que les permita adquirir los insumos y activos productivos necesarios en muchos casos, capital de trabajo adicional permitirá vender a un mejor precio, en un momento más oportuno o en un mercado más atractivo, manejar inventarios más eficientemente o suplir una demanda mayor que la que se puede atender con los recursos disponibles. En otros casos, un préstamo permitirá aumentar la capacidad instalada mediante la adquisición de más activos productivos o la contratación de fuerza de trabajo adicional. Esto llevaría a un mejoramiento de la oportunidad misma.

Microempresas con estas oportunidades atractivas generan una legítima demanda de crédito, la que no necesariamente va a ser satisfecha por los intermediarios que existen en el mercado.

En contraste, si la oportunidad productiva no existe, el microempresario usualmente no tiene capacidad de pago (no hay demanda legítima de crédito) y en este caso no debe recibir el préstamo. Prestarle en estas condiciones es inadecuado, endeudarlo en estas condiciones sólo aumentaría la carga de sus responsabilidades financieras, pero no va a crear la oportunidad que no existe ni va otorgar la capacidad de pago que no se tiene. El crédito en estas circunstancias es contraproducente.

El crédito lo único que ofrece es poder de compra adicional para aprovechar oportunidades que ya existen. Si las oportunidades no existen, los préstamos llevan al fracaso tanto al microempresario como al programa que lo apoyo.

El reto de las microfinanzas es encontrar la manera de producir servicios financieros para clientelas marginales a un costo razonable.

### **Microfinanzas Exitosas**

Durante la última década, un número de organizaciones de Microfinanzas comparativamente exitosas han alcanzado logros importantes en cuanto a cobertura y sostenibilidad.

El proceso de estas organizaciones ha resultado de complejas combinaciones de principios básicos y circunstancias propicias, pero uno puede identificar varios elementos comunes en su desempeño exitoso<sup>2</sup>.

Estos elementos incluyen:

- Políticas de precios (tasas de interés) sostenibles, diseño de productos apropiados y costos de transacciones razonables.
- Diseños organizacionales que valoran, persiguen y permiten la sustentabilidad y permanencia de las operaciones.
- Tecnologías de crédito apropiadas y eficientes.

**Una primera lección** sobre el comportamiento de las organizaciones de Microfinanzas exitosas es que han tenido la posibilidad (han podido) y han estado dispuestas a cobrar tasas de interés suficientemente elevadas como para cubrir, si no todos, la mayor parte de sus costos.

**La segunda lección** es que las organizaciones de Microfinanzas exitosas han adoptado tecnologías de crédito que le imponen costos de transacciones comparativamente bajos a los deudores.

**Una tercera lección** es que las organizaciones de Microfinanzas exitosas han diseñado productos financieros que se ajustan a las demandas de la clientela meta. Las Microfinanzas han buscado entender la naturaleza del hogar - empresa pobre e identificar las diversas demandas por servicios financieros que surgen de sus actividades, para responder a esas demandas.

---

<sup>2</sup> Claudio Gonzales Vega "Pobreza y Microfinanzas: Lecciones y Perspectivas". La Paz, Nov. 1997. Pag. 15 -20

El resultado ha sido la creación de un producto financiero que es valioso para el cliente (aumentar el bienestar del deudor) y que puede ser ofrecido (porque es demandado) a un precio (tasa de interés) que permita la permanencia y sostenibilidad de la organización de Microfinanzas.

**Una cuarta lección** ha sido que las organizaciones de microfinanzas comparativamente exitosas han adoptado diseños institucionales que valoran la sostenibilidad. El secreto estriba en descubrir que la mejor forma de alcanzar los objetivos altruistas de la organización es la adopción de un plan de negocios que incorpora, no solo una vocación de servicio a la clientela meta (sumisión), sino también una vocación de permanencia.

La morosidad creciente (con sus efectos de demostración negativos, ya que al no pagar unos, otros pierden el incentivo a pagar) se convierte en una señal de la falta de apoyo de la clientela hacia la organización. Por eso, tanto importa la imagen de sostenibilidad para mejorar la recuperación, como una recuperación vigorosa es indispensable para garantizar la sostenibilidad.

De la misma manera, si las tasas de interés que se cobran por los préstamos son demasiado bajas y le causan pérdidas a la institución, los deudores interpretan estas pérdidas como una señal de falta de permanencia y el subsidio al crédito estimula la morosidad.

**La quinta** y la más importante lección de las organizaciones de Microfinanzas comparativamente exitosas es que han logrado desarrollar una tecnología de crédito apropiada para la clientela meta.

Las fortalezas de las nuevas tecnologías de Microcrédito resultan de:

- Incorporar incentivos a pagar los préstamos que han resultado en tasas de atrasos y morosidad extremadamente bajas y
- Costos de aplicación de la tecnología de crédito que son bajos, comparados con los que resultan de tecnologías bancarias tradicionales, para los nichos de mercado donde operan.

## 2.1.2 MICROCRÉDITO, DEFINICIÓN

Debido a que las definiciones otorgados a la palabra Microcrédito difieren de país a país, se han utilizado algunos de los siguientes criterios para tratar de procesar el concepto<sup>3</sup>:

**Tamaño de préstamos-** se trata de montos pequeños es decir, préstamos micro, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.

**Segmento objetivo-** microempresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.

**Destino de los fondos-** actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo a la microempresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para sus comunitarios.

**Términos y condiciones de préstamo-** plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencias de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcrediticios son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.

**Tecnología crediticia-** proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

Microcrédito. Es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas de escasos recursos, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto - empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias. Es decir, el Microcrédito es la colocación de pequeños préstamos a personas o empresarios muy pobres que no califican o no pueden cumplir con los requisitos que exigen los préstamos de la banca tradicional.

---

<sup>3</sup> Cynthia Tatiana Guzman "Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales". La Paz Sept. 1999. Pag. 9

En muchos casos, el Microcrédito ha facilitado el acceso al crédito otorgado por fuentes reguladas de financiamiento a los microempresarios, en la medida en que los microempresarios, han coadyuvado en el desarrollo económico de los prestatarios al grado de alcanzar la capacidad de ofrecer las garantías requerida por instituciones financieras tradicionales.

El Microcrédito es un servicio financiero ofrecido por instituciones microfinancieras a favor de la población (hogares – empresas) que no pueden acceder a los servicios financieros convencionales, permite desembolsar recursos económicos a los agentes económicos que los necesiten, previo cumplimiento de ciertos requisitos y condiciones indispensables, creando un compromiso de devolución futura en un plazo conveniente y a una tasa de interés establecida.

### **Costos del Microcredito**

La magnitud de los costos de prestar representa barreras al acceso al microcrédito. Como los costos de prestar no son uniformes, el acceso al microcrédito está diferenciado por clases de deudores potenciales. Las mayores o menores dificultades que diferentes clientes enfrentan para establecer su acceso al microcrédito resultan, además, de costos de transacciones para el deudor que tampoco son uniformes. Por diversas razones, los costos de otorgar préstamos a microempresarios son especialmente elevados para el acreedor<sup>4</sup>.

Los costos de prestar incluyen tres componentes:

**Los Costos de manejo:** Resultan de la necesidad de entregar, recibir y archivar documentos, registrar operaciones (contabilidad), desembolsar fondos prestados y recibir pagos (cajeros), cumplir con requisitos de control interno y otras actividades indispensables para administrar cada transacción.

**Los costos de reducción de riesgo de crédito:** Resultan de la búsqueda y manejo de información para establecer la capacidad de pago del deudor potencial, de la escogencia de términos y condiciones para los contratos que incorporen incentivos a revelar la verdadera capacidad de pago de solicitante y que incluyan

incentivos a pagar los préstamos, de acciones de seguimiento posteriores al desembolso de los fondos, para asegurarse de que la probabilidad de pago no ha cambiado negativamente para el acreedor y de esfuerzos por recuperar los fondos, si el deudor carece de capacidad o de disposición de pagar.

Las pérdidas por morosidad: Reflejan tanto la probabilidad de que el préstamo no sea cancelado en los términos convenidos (atrasos y pérdidas parciales o totales del principal e intereses) como el tamaño y el plazo del préstamo. Entre más grande el préstamo, mayor la pérdida posible.

### **2.1.3 DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS**

Las microfinanzas se han desarrollado con éxito en países no desarrollados como Bangladesh, Colombia, Perú, parte de Centroamérica y otros, allá donde las bajas condiciones de vida de la población requerían de imaginación y esfuerzo propio para superar los obstáculos al desarrollo. Los servicios financieros prestados por organizaciones especializadas cambiaron de orientación en el proceso, pues de ser asistencialistas se convirtieron en instituciones con perfil "bancario", y el grupo meta (pequeños y microprestatarios) pasó de ser beneficiarios a ser clientes.

En Bolivia, a partir de 1985 el sistema financiero como tal se amplía para dar cobertura a la participación creciente de mutuales, cooperativas de ahorro y crédito y ONG's financieras, que aceleradamente fueron democratizando el crédito, aunque en un entorno informal o no regulado. En particular, se observa un boom de la actividad crediticia de ONG's financieras con presencia en el área urbana y rural, que pronto se formalizarían en Fondos Financieros Privados de objeto único, autorizados para captar recursos del público y de entidades financieras gubernamentales e internacionales, y canalizarlos a la pequeña y microempresa.

---

<sup>4</sup>

Claudio Gonzales Vega "El Reto de las Microfinanzas en América Latina". CAF. 1997. Pag. 37



## **LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA**

Las microfinanzas en Bolivia, han alcanzado en los últimos años un desarrollo muy grande, como resultado de un esfuerzo conjunto, entre ONGs financieras, urbanas y rurales, que fueron las pioneras de este mercado.

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario fue PRODEM, posteriormente se crearon otras ONGs para atender a este mercado microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias, tales como FADES, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobre todo reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo"; FIE como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios no financieros; IDEPRO con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros; PRO-CREDITO, organización que trabajo en la zona urbana con la metodología de tipo "individual". El éxito que logró esta institución le motivo a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado en 1985, denominado Caja de Ahorro y Préstamo los Andes.

También se creó programas para la mujer (PROMUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas, PROMUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología para llegar a los sectores más pobres de la población; por otro lado tenemos, a BancoSol, que es el único banco boliviano con servicios dirigidos principalmente al sector microempresarial.

Las tecnologías crediticias en el campo del microcrédito se han desarrollado en base a una adecuación de la realidad social, cultural y económico del país, en este sentido, las modalidades de crédito que se vienen utilizando son: Grupos Solidarios, Crédito Asociativo, Crédito individual, Crédito y Servicios no Financieros y Bancos Comunales. Las condiciones financieras para la otorgación de crédito varían según cada institución; sin embargo, se mantiene la constante de altas tasas de interés lo que va en desmedro de los microprestatarios que solicitan los créditos, que en la mayor parte de los casos son gente de bajos ingresos.

Las tecnologías financieras que utilizan las instituciones han coadyuvado a la segmentación del mercado y han logrado abaratar los costos de administración del crédito. Sin embargo es necesario la innovación de tecnologías microcrediticias apropiadas para ampliar el mercado crediticio y evitar en alguna medida el sobreendeudamiento de la población de escasos recursos.

#### **2.1.4 TECNOLOGÍAS MICROCREDITICIAS, DEFINICIÓN Y ELEMENTOS**

La tecnología crediticia se entiende como el conjunto de acciones, normas y procedimientos emprendidas por una institución crediticia a objeto de posibilitar el acceso al crédito con todas sus condiciones financieras de tasa de interés, monto, plazo y garantías, a prestatarios con capacidad de pago pero con información imperfecta, así como permitir una administración de cartera eficaz y eficiente.

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que el acreedor adopta para resolver todos los problemas de tipo crediticio.

La tecnología microcrediticia es un conjunto de operaciones técnicas derivados de los desarrollos científicos en materia de mejores servicios microcrediticios que determinan la forma de llevar a cabo el proceso de crédito hasta el consumidor final.

Las tecnologías financieras aplicadas por las entidades dedicadas al microcrédito tienen como objetivo principal el abaratar los costos de administración del crédito. En este sentido, las tecnologías crediticias que vienen aplicando las microfinancieras son: grupos solidarios, individual, asociativo, bancos comunales, crédito de libre disponibilidad y crédito dirigido flexible<sup>5</sup>.

Los elementos o componentes de una tecnología microcrediticia son:

---

<sup>5</sup> Gonzales Vega Claudio, Microfinanzas, Tecnología y Diseño Organizacional, en el Reto de las Microfinanzas en América Latina: La Visión Actual, Caracas, CAF, 1997

a) Garantías:

- ⇒ Garantía mancomunada o solidaria
- ⇒ Garantía personal
- ⇒ Garantía real

b) Organización:

- ⇒ Organización ya establecida: asociación o cooperativas ya conformadas.
- ⇒ Conformación de una agrupación de personas.
- ⇒ Individual o personal.
- ⇒ Conformación de grupos solidarios.

c) Montos del microcrédito

d) Tasas de interés

e) Plazos del microcrédito

f) Costos operativos y administrativos de la otorgación de los microcréditos

g) Riesgos

En cuanto a los procedimientos comunes a tecnologías de microcrédito exitosas se encuentran los siguientes<sup>6</sup>:

- El contacto directo del oficial de crédito con el cliente,
- El desarrollo de una relación personal de largo plazo entre el cliente, el oficial de crédito y la organización de Microfinanzas. La expectativa de permanencia de la relación es el incentivo para pagar más importante,
- El uso de una tecnología intensiva en información con respecto al hogar - empresa, donde cualquier garantía (en todo caso adecuada a la situación de la clientela) juega un papel secundario,
- Un procedimiento ágil y rápido, con minimización del tiempo de resolución, gracias a la operación a partir de una infraestructura reducida ubicada en proximidad con el cliente,
- Un trámite sencillo, mediante procedimientos simplificados, gracias al uso de la informática,

---

<sup>6</sup> Claudio Gonzales Vega "El Reto de las Microfinanzas en America Latina". CAF. Pag. 89

- El seguimiento estricto de un calendario de pagos frecuentes, mediante un sistema informático ágil, con intervención del oficial de crédito desde el primer día de atraso y seriedad en el trato de la falta de pago y
- La expectativa de que el comportamiento de pago del cliente (historia de crédito) se convierte el elemento central en el otorgamiento de nuevos préstamos, por tamaños cada vez mayor en mejores términos y condiciones.

Usualmente, las tecnologías exitosas incorporan incentivos en la forma de mejoramiento en los términos y condiciones de los contratos de préstamo conforme los clientes acumulan un buen historial de pago. Esto implica con frecuencia el acceso secuencial a préstamos más grandes, a plazos más largos y usualmente a tasas de interés efectivas menores<sup>7</sup>

Las tecnologías de crédito más exitosas han sido desarrolladas con base en un marco conceptual sólido y a partir de una comprensión clara de los problemas que deben ser superados en los mercados financieros para ofrecerle servicios eficientes a pequeños clientes.

En los sectores formales, la desconfianza que acompaña a las promesas de pago se resuelve con la transmisión de información documentada acerca de la empresa, a elevados costos para el deudor, y ofreciendo garantías. Estas exigencias usualmente no pueden ser superadas por muchas pequeñas y microempresas, las que no disponen la información requerida por los bancos ni pueden ofrecer garantías suficientes. Una tecnología de crédito apropiada para las microempresas debe

reconocer estas limitaciones y tratar de adaptar el proceso del crédito a las condiciones propias de la clientela meta.

Las tecnologías de Microfinanzas le prestan mayor atención a la capacidad y moral de pago del prestatario. Esto requiere de un análisis tanto de la empresa como del hogar, que a la vez mantenga los costos de transacciones para el cliente a niveles bajos. Un elemento central de estas tecnologías es que el oficial de crédito asume la responsabilidad principal, tanto durante la evaluación y otorgamiento de préstamo, como del control y seguimiento del deudor y del eventual cobro, desarrolla una

---

<sup>7</sup> Claudio Gonzalez Vega

relación personal con el deudor. Esta relación personal incrementa el nivel de información del oficial de crédito e incentiva al deudor a ser cuidadoso en sus pagos.

Otro elemento central de estas tecnologías de crédito es la celeridad con que las solicitudes de un préstamo son atendidas. El plazo de aprobación de un solicitud nueva se reduce a unos pocos días y en caso de renovaciones, los desembolsos ocurren pocas horas después de solicitados.

Las tecnologías financieras aplicadas por las entidades dedicadas al microcrédito tienen como objetivo principal el abaratar los costos de administración del crédito. En este sentido, las tecnologías crediticias que vienen aplicando las microfinancieras son: de grupos solidarios, Individual, crédito de libre disponibilidad, crédito dirigido flexible, crédito asociativo y bancos comunales.

### **Difusión y Tipos de Tecnologías Microcrediticias**

Como consecuencia de la existencia de mercados bastante heterogéneos en Bolivia, se han desarrollado diferentes tipos de instituciones, que a su vez aplican diferentes metodologías microcrediticias para llegar al microempresario.

La nueva clasificación de tecnologías crediticias es la siguiente:

- Grupos Solidarios
- Crédito Individual
- Crédito Asociativo
- Bancos Comunales
- Crédito y Servicios no Financieros

A continuación se describe brevemente, algunas de las características más importantes de estas tecnologías crediticias.

## **TECNOLOGÍA BASADA EN GRUPOS SOLIDARIOS**

Basados en la preocupación por reducir tanto los elevados costos del análisis crediticio individual como los riesgos de incobrabilidad, se desarrolló la tecnología crediticia grupal, que tiene por característica el carácter grupal de sus prestatarios, presentes tanto durante la solicitud y obtención del crédito como durante su recuperación total. Cuenta con tres versiones:

- El grupo solidario.
- Bancos comunales: El grupo es prestatario y otorga los fondos a los miembros individuales asumiendo los riesgos y definiendo los criterios de selección.
- El grupo como red social: Se busca integrar el grupo meta – indigentes – al sistema social a partir de la participación del prestatario seleccionado en un esquema de ahorro forzoso y de aportación a determinados fondos, que le dan derecho a gozar de ciertos beneficios en forma de seguro

La tecnología basada en grupos solidarios no sólo debe descansar en la confianza mutua de sus miembros, sino también en la capacidad de pago e integridad moral de cada uno de ellos para hacer frente al repago oportuno del crédito (si uno no paga los demás deben pagar por él). Esta responsabilidad implica de hecho un costo de transacción importante para los clientes. Otra característica básica de la metodología, derivada del grupo solidario, es el crédito secuencial, que significa que el grupo podrá ir accediendo a mayores montos crediticios y con mayor agilidad a medida que vaya cohesionándose más y disminuya el riesgo crediticio para la entidad financiera.

El segundo aspecto tiene que ver con lo que significa la garantía del crédito, para que una microempresa pueda obtener un crédito, debe formar parte de un "Grupo Solidario", que se define como la reunión (por libre asociación) de dos o siete personas, las que contraen la deuda de manera mancomunada, solidaria e indivisible y esta estrategia reemplaza eficientemente las garantías reales y puede ser

explicada desde el punto de vista de la teoría de los juegos, dado el mecanismo regulador, en este caso la institución, entre las varias posibilidades de acción de los jugadores, la estrategia dominante viene a ser la cooperación, que entre otras cosas implica el pago puntual de la respectiva cuota, puesto que de otro modo estarían asumiendo, cada uno de ellos, la totalidad de la deuda. Una gran ventaja de la formación de estos grupos consiste en que su permanencia en el tiempo es alentada por la institución, mediante la oferta de mayores créditos y/o mejores tasas de interés, la construcción de este marco de trabajo logró afianzar la planificación y las políticas a largo plazo de la institución.

La tecnología crediticia solidaria al igual que las anteriores versiones, se caracteriza por delegar al grupo ciertas tareas y funciones bancarias. Asumiendo parcialmente los costos de formación del grupo, la institución delega la responsabilidad del seguimiento y repago oportuno del crédito al grupo, es decir, los prestatarios finales asumen la deuda en forma colectiva, de ahí que la garantía es solidaria.

De esta manera, esta tecnología tiene al comienzo menores márgenes de costos administrativos y menores riesgos crediticios también, pero más temprano que tarde enfrenta las consecuencias adversas de su procedimiento:

- El grupo solidario puede dejar de ser atractivo si supone para el prestatario miembro elevados costos de transacción monetarios y/o no monetarios (perjuicios en el seguimiento y la cobranza).
- Dificulta el proceso de aprendizaje institucional, dado que no se internaliza plenamente la experiencia microcrediticia.

### **Grupos Solidarios**

Esta metodología es conocida en el ámbito nacional como internacional. PRODEM fue la pionera de este tipo de servicios. La característica principal de los grupos solidarios es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada. Los grupos solidarios por lo general están compuestos por cuatro personas y se forman autónomamente, por los propios solicitantes del crédito. Para tener acceso al crédito se tienen que formar grupos, pero no necesariamente con personas que se

dediquen a la misma actividad, sino entre personas que se tengan confianza mutua. La confianza de que si un miembro falla los otros tres pagarán el crédito por él y viceversa; eso quiere decir que se tienen confianza entre sí, en la capacidad de pago de los miembros del grupo y en su integridad moral. Los requisitos mínimos exigidos a los clientes del sector informal son: carnet de identidad, experiencia mínima de un año en su actividad, e integrar a un "grupo solidario". Otra característica es que su crédito es secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones. Además, se trata de un crédito de libre disponibilidad, ya que el microprestatarario puede utilizar los recursos para la actividad que el considere conveniente: Manufacturero, construcción, comercio, servicio, transporte, artesanía y otras ramas.

La tecnología basada en grupos solidarios no sólo debe descansar en la confianza mutua de sus miembros, sino también en la capacidad de pago e integridad moral de cada uno de ellos para hacer frente al repago oportuno del crédito (si uno no paga los demás deben pagar por él). Esta responsabilidad implica de hecho un costo de transacción importante para los clientes. Otra característica básica de la metodología, derivada del grupo solidario, es el crédito secuencial, que significa que el grupo podrá ir accediendo a mayores montos crediticios y con mayor agilidad a medida que vaya cohesionándose más y disminuya el riesgo crediticio para la entidad financiera.

### **CRÉDITO INDIVIDUAL**

Este tipo de metodología surge por el impulso de la cooperación internacional, particularmente la proveniente de Alemania. Su característica principal es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de negocios acorde con la actividad que realiza, esta tecnología se basa en la información del cliente, es decir el analista visita el negocio y el domicilio del cliente, con esta información prepara los estados financieros para determinar la capacidad de pago y de endeudamiento del cliente. Los requisitos para préstamos son: tener un negocio establecido con una experiencia mínima de un año y tener cédula de identidad. En el caso del microcrédito, los préstamos pueden ser otorgados para microempresarios



en los sectores de comercio, producción o servicios y estar dirigidos para capital de inversión o capital de trabajo. Los clientes garantizan su crédito con lo que tienen: bienes de hogar, maquinaria, mercadería. En la actualidad es una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales, adicionalmente a la garantía personal se aplican garantías prendarias; alrededor de un 25% de la cartera total del microcrédito se encuentra colocada bajo esta tecnología.

La tecnología crediticia individual se caracteriza básicamente por ser intensiva en información y de relacionamiento directo y de largo plazo con el cliente, además de enfatizar la cobertura de los microcréditos con garantías prendarias. Así se logra sustituir la ausencia de información financiera formal (balances, estado de resultados y proyecciones financieras) y el riesgo derivado por la información incompleta, con un análisis detallado durante todo el proceso de solicitud y seguimiento del crédito. Los analistas de crédito realizan evaluaciones in situ tanto en el negocio como en el domicilio de los clientes.

El "Crédito Individual" es una tecnología de relacionamiento contractual directo entre el cliente y su intermediario financiero, adicionalmente a la garantía personal se aplican garantías prendarias y alrededor de un 25% de la cartera total de microcrédito se encuentra colocada bajo esta tecnología, la institución pionera en este campo fue FIE, seguida posteriormente por Procrédito-Caja Los Andes, la aplicación de esta tecnología es preponderantemente urbana.

La característica básica de esta tecnología es la intensidad de información y trato directo con el cliente individual, desde la solicitud del crédito, la otorgación del crédito, su seguimiento y recuperación total. En el proceso, se relleva también la evaluación del carácter del cliente (cobertura de riesgo moral), respecto a las garantías, éstas normalmente son prendarias con o sin desplazamiento, mas no constituyen la esencia de la tecnología.

Esta tecnología resulta de alto costo administrativo y de riesgo crediticio a un comienzo, pero a medida que se gana en experiencia y "Know how", la estandarización de los procedimientos genera economías de escala dinámicas, es decir, una mayor eficiencia de costos y una productividad creciente en los analistas de crédito.

### **CRÉDITO ASOCIATIVO**

El crédito asociativo de aplicación mayormente rural, es una metodología basada en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función principal es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros.

Los recursos son destinados a apoyar proyectos de inversión, generalmente de mediano y largo plazo, que buscan el aumento de la productividad y producción campesina. Algunas veces, el crédito es complementado a otro tipo de servicios ( como asistencia técnica) que puede ser proporcionados por la misma institución o por otro tipo de entidades que desarrollan sus servicios en el mismo ámbito.

El Crédito Asociativo de aplicación mayormente rural, destinado a apoyar proyectos de inversión, generalmente de mediano y largo plazo, que buscan el aumento de la productividad y producción campesina. Los créditos son canalizados vía organizaciones de base como asociaciones de productores y cooperativas (grupos de 5 a 30 personas), esta tecnología fue desarrollada por ANED y posteriormente aplicada por FADES, bajo esta modalidad se encuentra colocado menos de un 10% de la cartera total de microcrédito.

El crédito asociativo, se refiere a créditos destinados a asociaciones de productores u otras organizaciones de base, que tienen una organización estable, homogénea, experiencia en el rubro o que además tengan asistencia técnica externa, con capacidad de gestión y registros contables. El instrumento de solicitud de crédito es un proyecto de factibilidad; se exige un aporte propio en efectivo, sobre el cual se le presta en una relación de uno a cinco o de uno a diez. Las garantías son reales y los plazos varían entre uno a cinco años.

## **BANCOS COMUNALES**

Modelo adecuado en base a la experiencia mundial destinado a aumentar los ingresos de las mujeres más necesitadas. Esta metodología esta basada en la garantía mancomunada, entendiendo que 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, es decir este programa enseña a las mujeres a trabajar juntas para establecer y manejar sus propios Bancos Comunales. Las mujeres eligen a sus directivas, forman grupos solidarios, ahorran dinero, hacen préstamos e incrementan el capital de su banco. Además ellas invierten los préstamos en sus pequeños negocios, esta metodología une el componente crédito con educación relacionada a la lucha contra el hambre, incluyendo un componente de ahorro educativo; esta tecnología es aplicada por FFH/CRECER en el área rural y FUNBODEM y PROMUJER en el ámbito urbano.

La tecnología microcrediticia de "Bancos Comunales" es un modelo adecuado en base a la experiencia mundial destinado a aumentar los ingresos de las mujeres más necesitadas, uniendo el componente crédito con educación relacionada a la lucha contra el hambre, incluyendo un componente de ahorro educativo, esta tecnología es aplicada por FFH/CRECER en el área rural y FUNBODEM y PROMUJER en el ámbito urbano.

Los Bancos Comunales, resultan de la agrupación de veinte a doscientas personas, que comparten la responsabilidad del manejo de recursos financieros, así como las obligaciones y derechos en forma solidaria, sobre la propiedad de estos recursos. Las condiciones de préstamo hacia los socios dependen de las reglas que ellos mismos se imponen y deben estar con relación a las deudas contraídas. La entidad financiera presta al Banco Comunal, a una tasa promedio mensual de 3.5% en Bs, y a su vez el Banco Comunal lo presta a sus asociados a una tasa mayor. El incentivo al ahorro es un componente muy importante.

## **MICROCRÉDITO DE LIBRE DISPONIBILIDAD**

Cuyos prestatarios para obtener un crédito forman un "grupo solidario" de tres a ocho personas con la condición de asumir solidaria y mancomunadamente la obligación de devolver el préstamo grupal en caso de incumplimiento de alguno de los miembros, el grupo hace seguimiento de los créditos facilitando su recuperación, los pagos son individuales o grupales y bajo esta modalidad se encuentra colocada entre el 60% y 65% de la cartera total del microcrédito, esta tecnología fue iniciada por PRODEM en el ámbito urbano, antes de su transferencia al Banco Sol, SARTAWI en el ámbito rural.

El crédito de libre disponibilidad se caracteriza por ser créditos en montos pequeños desde \$us 50 a \$us 1000 destinados a actividades rentables y donde los plazos son cortos y gradualmente se amplían de acuerdo al monto desde uno a ocho meses; además el acceso a dichos créditos son mediante la conformación de grupos solidarios entre tres a ocho personas.

## **CRÉDITO DIRIGIDO FLEXIBLE**

El crédito dirigido flexible financia actividades netamente de carácter productivo y agropecuario y no permite desviar fondos hacia otras actividades. Está orientado a la producción y se otorga a cinco o más campesinos asociados en cooperativas, asociaciones u otros grupos. Los montos oscilan entre \$us 2000 a \$us 5000 y el crédito es aumentar el capital de trabajo.

## **CRÉDITO PRODUCTIVO**

De largo plazo destinado al productor campesino organizado en Comunidades de trabajo; esta tecnología es aplicada a nivel campesinos por FONDECO.

## **CRÉDITO Y SERVICIOS NO FINANCIEROS**

Los servicios no financieros tienen el objetivo principal de mejorar el desempeño de las microempresas, combatiendo las distintas restricciones que enfrentan las

microempresas, como ser la falta de acceso a mercados, a información y tecnología. En muchos casos estos servicios se ofrecen por si solos, y en otros, conjuntamente con los servicios financieros, pero también en muchos de los casos este servicio no es requisito para obtener un crédito como por ejemplo en IDEPRO.

La prestación a costo razonable de diferentes servicios financieros permite a pequeños y microempresarios mejorar sus niveles de ingreso. Si bien se observa gran variedad de transacciones financieras informales, las contribuciones de estas fuentes de crédito son insuficientes para apoyar el crecimiento acelerado de la productividad de las microempresas. Se supone por lo tanto que un mejoramiento en la prestación de servicios financieros a este sector contribuirá al crecimiento económico y de apoyo a la microempresa.

El éxito en la prestación de servicios financieros a las microempresas depende de la adopción de tecnologías financieras apropiadas (de bajo costo para todos los involucrados), puestas en práctica mediante políticas y procedimientos correctos (que protegen viabilidad financiera del intermediario), a través de organizaciones cuyo diseño genera incentivos que promueven el logro de objetivos de cobertura de amplia clientela y de permanencia institucional.

En el cuadro 1 se resume las condiciones de las tecnologías microcrediticias.

CUADRO N°1

TECNOLOGÍAS MICROREDITICIAS

TIPO DE TECNOLOGÍA	GARANTÍA	N° DE PERSONAS	MONTOS DOLARES	TIEMPO (MESES)	Tasa de Interés en		SECTOR	DESCRIPCIÓN
					Bs (%)	\$us(%)		
Grupos Solidarios	Mancomunada - intangible	3 - 8	50 - 6.000	6 - 60	36 - 49	25 - 31	Urbano rural	Ofrece servicios financieros para promover el desarrollo socioeconómico de micro y pequeñas empresas y fomentar el autoempleo.
Crédito Individual	Personal - prendaria	1	50 - 119.291	12 - 120	25 - 42	40 - 46	Urbano	Es una relación directa entre el intermediario y el cliente. Adicionalmente a la garantía personal se aplican garantías prendarias.
Crédito Asociativo	Reales	5 - 30	1.000 - 5.000	36	-	31	Rural	Esta metodología de aplicación mayormente rural, destinado ha apoyar proyectos de inversión, generalmente de mediano y largo plazo, que buscan el aumento de la productividad y producción campesina; los créditos son canalizados vía organizaciones de base.
Bancos Comunales	Mancomunada - intangible	20 - 200	50 - 600	4 - 8	42 - 48	8	Urbano Rural	Está destinado a aumentar los ingresos de las mujeres pobres, uniendo el componente credito con educación incluyendo un componente de ahorro educativo.

## **2.2 ORIGEN Y CRECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's)**

Para comprender el origen de las ONG's en Bolivia, es necesario hacer referencia al trabajo de la Iglesia Católica. Entre los años 1952 – 1960 hubo diversas misiones que, junto a sus labores pastorales y de evangelización, desarrollaron acciones de asistencia en salud, educación y donación de alimentos, para sectores pobres de la población. En la década de los años 60, dos factores de carácter internacional parecen tener directa relación con el nacimiento de instituciones que posteriormente serán denominadas ONG's: la Alianza para el Progreso, instancia que canalizó el modelo desarrollista norteamericano (1961) y el Concilio Vaticano II (1965), que introduce corrientes renovadoras en la relación Iglesia y sociedad.

Paralelamente al desarrollo de ONG's de carácter confesional la AID (agencia de cooperación norteamericana) apoyaba diversos programas orientados a estimular el crecimiento económico a través del desarrollo comunitario y del cooperativismo. A mediados de los años 70, y en un proceso de intensas movilizaciones sociales por alcanzar la democracia, se crean las primeras ONG's de inspiración política y secular, estas ONG's buscan coadyuvar al cambio de régimen político y económico desarrollando proyectos de capacitación y Organización de los sectores populares, principalmente de los campesinos.

En la década de los años 90, se produce una alta expansión de las ONG's; en este período marcado por la crisis económica, la crisis de los partidos de izquierda y por las repercusiones de las medidas de ajuste económico, prolifera una diversificada gama de ONG's que pretenden, al igual que las precedentes, estimular la organización popular y la capacitación, así como mejorar la calidad de vida de los sectores pobres de la población. Hasta aquí, en la mayor parte de las ONG's, el trabajo técnico y productivo apenas era considerado como algo sustantivo; sin embargo, a mediados de la década de los ochenta la crisis económica y la Nueva Política Económica generó drásticos efectos en los sectores marginales y pobres de la población, hecho que determinó un cambio en el enfoque de trabajo de las ONG's.

Paulatinamente se orientaron a responder los requerimientos económico-productivos y las necesidades básicas de subsistencia.

En 1988, un grupo de ONG's, organizadas en redes regionales y nacionales, deciden autodenominarse Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS) diferenciándose del resto de las ONG's del país por su cuestionamiento al asistencialismo y proponiendo proyectos con contenido alternativo de desarrollo.

Casi todas las ONG's, desde enfoques de desarrollo específicos, están orientadas a trabajar con los pobres y menos favorecidos promoviendo su desarrollo socio-económico, asistiendo a sus necesidades básicas, apoyando la defensa de sus derechos frente al Estado o promoviendo el desarrollo de nuevos temas y núcleos sociales. Actualmente la mayor parte de las ONG's están viviendo un período de reajuste de sus enfoques de trabajo, de sus prioridades y objetivos, debido a los cambios económicos y políticos que se produjeron en el país en los últimos años, los que continúan incidiendo en los sectores sociales con los que trabajan.

Un sector social que recientemente se ha constituido en población meta de las acciones de varias ONG's es el "sector informal" y en él los microempresarios, los pequeños comerciantes y los trabajadores por cuenta propia en el área de servicios. El interés de las ONG's por el sector fue paralelo a los cambios en la economía nacional y a las propuestas de la Cooperación multilateral y bilateral para apoyar el desarrollo y reactivación económica de estos sectores, que manifiestan una interesante capacidad financiera para mejorar su producción, sus ingresos y sus condiciones de vida. Actualmente varias ONG's están trabajando con este sector social desde el campo financiero –pequeños créditos para incentivar la producción y el comercio- y con programas de capacitación: FADES, FUNDES, IDEPRO, FONDECO, ANED, SARTAWI y otros.

El siglo XXI, se inicia en Bolivia con un balance positivo para él sector de las microfinanzas, por los resultados alcanzados después de más de quince años de trabajo, en el transcurso de los cuales logró desarrollar importantes niveles de



sostenibilidad, rentabilidad y expansión, a pesar de tener que afrontar las consecuencias de la crisis económica que se agudizó desde febrero de 1999 afectando seriamente al sector.

Las Entidades de Microfinanzas nacionales son prestigiadas a nivel mundial. Dos FFP's recibieron el año 2000 premios internacionales del Banco Interamericano de Desarrollo, en el II Foro Interamericano de la Microempresa realizado en Barcelona. FFP-FIE SA recibió la distinción Premio a la Excelencias en Empresariado Social y Caja Los Andes SA FFP el Premio a la Excelencia en Microfinanzas.

En el desarrollo del mercado de las Microfinanzas fueron actores destacados las ONG's Financieras, la Cooperación Internacional y el Estado. El rol de las ONG's Financieras en este proceso, fue particularmente importante, y se puede dividir en tres fases:

En la primera fase (1985-1992): se registró un avance importante en el desarrollo tecnológico y del mercado de servicios financieros. Sus principales características fueron: la ruptura conceptual con los fondos rotativos, el cobro de tasas de interés reales, el desarrollo de tecnologías adecuadas a las microempresas, y la consideración de la población meta como cliente y no como beneficiarla.

En la segunda fase (1993-1998): de ampliación del mercado e implementación de políticas públicas, se profundizó la especializaron, la búsqueda de la sostenibilidad, el surgimiento de instancias de segundo piso como nuevas formas de fondeo, y una activa relación de las ONG's Financieras con el Estado para establecer políticas y mecanismos para la promoción del desarrollo de las microfinanzas.

En la tercera fase (1999 -...): de consolidación de mercados diferenciados y crisis en el sector de las microfinanzas, se hace notoria la importancia del sector y de las micro y pequeña empresas (MyPE), por su dinamismo, lo que se refleja en el crecimiento de los servicios financieros, las nuevas normas establecidas y el reconocimiento del aporte de las MyPEs urbanas y rurales a la mitigación de la

pobreza y la crisis del sector. En esta fase se consolidan los tres principales oferentes de servicios de microfinanzas, diferenciados por tipo de institución y por monto promedio de crédito: las Entidades Reguladas, conformadas por los FFP's y BANCOSOL (con un monto promedio de crédito de \$us. 1,068), las ONG's Financieras (con un monto promedio de crédito de \$us. 4-21) y las Cooperativas (con un monto promedio de crédito de \$us. 2,154).

Las entidades financieras especializadas en microcrédito cuentan con un número mayor de oficinas en el territorio nacional que la banca comercial. A junio de 2000 se registraron 427 sucursales y agencias de FFP's, Cooperativas y ONG's Financieras, frente a 411 de la banca comercial y mutuales, incluyendo Bancosol<sup>8</sup>. Estas últimas se concentran en las ciudades con 324 agencias y sucursales (79%), mientras que sólo trabajan con 87 oficinas (21%) en el área rural. Las entidades financieras especializadas en microcrédito tienen mayor presencia en el ámbito rural, en el que operan con 283 oficinas (67%) y, solamente, con 144 agencias y sucursales en el área urbana (33%). Adicionalmente las entidades de microfinanzas tienen un número mucho mayor de clientes que la banca comercial. A diciembre de 1999 las primeras contaban con 472,837 clientes (BANCOSOL, FFP's, Cooperativas y ONG's Financieras), frente a 238,557 clientes de la banca comercial<sup>2</sup>

El sector de las microfinanzas, sin embargo, se encuentra enfrentando una diversidad de problemas, entre los que destacan: el incremento de la mora, la disminución de utilidades, el sobre-endeudamiento y, desde la perspectiva de los clientes, la disminución de las ventas y de la producción. Estas dificultades son en gran medida el resultado de la crisis económica cuyo origen está relacionado con las crisis financieras del Asia, y particularmente, del Brasil a principios de 1999; el ingreso al crédito de consumo, la imposibilidad de las instituciones de microfinanzas no reguladas de acceder a la Central de Riesgos de la SBEF<sup>9</sup> y los efectos de la reducción de los cultivos de coca, que ha sustraído de la economía cerca de 800 millones de dólares.

---

<sup>8</sup> FINRURAL a junio 2000

<sup>9</sup> FUNDAPRO. Memoria anual 1999 y Virreira Rolando y Pastor Fabiana. El problema del sobre-endeudamiento y mora en el sector de microfinanzas. FONDESIF, GTZ, Acción Internacional, FUNDAPRO. Serie Crédito Nro. 8 La Paz 1999

Uno de los principales efectos que ha generado esta situación ha sido la creación y funcionamiento de asociaciones de deudores. El año 2000 el sistema de las microfinanzas en Bolivia, puso "al microcrédito en el ojo de la tormenta"<sup>10</sup>. La sociedad civil, las autoridades financieras estatales y los clientes, a través de los medios de comunicación, expresaron diversas opiniones a favor o en contra, con argumentos válidos o no, como suele suceder en este tipo de problemas. Las tres interrogantes centrales que surgieron para el debate fueron: ¿el microcrédito debe regresar a sus orígenes?, ¿es un buen mecanismo para el mercado rural?, ¿las tasas de interés pueden bajar?<sup>5</sup>

En este contexto coyuntural, la Agencia de Financiamiento Belga SOS FAIM encargó a los consultores un estudio, que tiene como objetivo central: analizar las ventajas y desventajas del proceso de participación de las ONG's Financieras en la conformación de FFP's, sujetos al sistema de regulación y supervisión, como parte del desarrollo del mercado de microfinanzas, desde la perspectiva de distintos actores: las Entidades (FFP's y ONG's socias), los clientes, el Estado a nivel nacional y local y la Cooperación Internacional.

El Estudio se basó en la sistematización y análisis de información recopilada a través de una boleta/guía de entrevistas, que se aplicó a autoridades y funcionarios de las principales instituciones relacionadas con las microfinanzas en Bolivia, diferenciadas entre Instituciones del Estado, de la Cooperación Internacional y los propios FFP's. Se trabajó además en la revisión de la información secundaria existente con el objetivo de recuperar avances de investigación, criterios y/o divergencias actuales sobre el tema.

En este sentido, un desafío importante para el estudio fue motivar la participación de los cuatro Fondos Financieros Privados, cuyo rasgo central es haber iniciado operaciones de crédito como ONG financiera: "LOS ANDES" SA, "FIE" SA, "ECO FUTURO" SA, y "PRODEM" SA.

---

<sup>10</sup> Valencia Jaime. El microcrédito en el ojo de la tormenta. Nueva Economía Nro. 387 La Paz, 16 al 22 de julio, de 2001

<sup>5</sup> Romero Juan Carlos. ¿El microcrédito debe regresar a sus orígenes?. Nueva Economía. Nro 386. La Paz, 9 al 15 de julio de 2001.

### **2.3 LA CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES ANÓNIMAS**

En la sociedad anónima el capital está representado por acciones. La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de las acciones que hayan suscrito. La sociedad anónima lleva una denominación referida al objeto principal de su giro, seguida de las palabras "Sociedad Anónima", o su abreviatura "S.A."

La sociedad anónima puede constituirse en acto único por los fundadores o mediante suscripción pública de acciones. Para constituir una sociedad anónima en acto único, la escritura de constitución debe contener los siguientes requisitos:

- 1) Que la integren tres accionistas por lo menos.
- 2) Que el capital social se haya suscrito en su totalidad, el cual no puede ser menor al 50% del capital autorizado (el capital suscrito y autorizado tienen el mismo significado).
- 3) Que cada acción suscrita se haya pagado por lo menos un 25% de su valor en el momento de celebrarse el contrato constitutivo.
- 4) Que los estatutos de la sociedad sean aprobados por los accionistas.

Los accionistas fundadores abrirán una cuenta corriente en un banco a nombre de la sociedad en formación y depositarán en ella sus aportes en dinero; con cargo a esta cuenta pueden realizarse los gastos de constitución de la sociedad, según se establezca en la escritura social.

Si la constitución de la sociedad anónima fuera por suscripción pública, los promotores deben formular un programa de fundación suscrito por los mismos, que se someterá a la aprobación de la Dirección de Sociedades por Acciones y que debe contener:

- 1) Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio de los promotores y el número de su cédula de identidad.

- 2) Clase y valor de las acciones, monto de las emisiones programadas, condiciones del contrato de suscripción y anticipos de pago a los que se obligan los suscriptores.
- 3) Número de acciones correspondientes a los promotores.
- 4) Proyectos de estatutos.
- 5) Ventajas o beneficios eventuales que los promotores proyectan reservarse.
- 6) Plazo de suscripción, que no excederá los seis meses computables desde la fecha de aprobación del programa por la Dirección de Sociedades por Acciones.
- 7) Contrato entre un Banco y los promotores, por el cual aquél tomará a su cargo la preparación de la documentación correspondiente, la recepción de las suscripciones y los anticipos de pago en dinero.

Para ofrecer al público la suscripción de acciones debe obtenerse de la Dirección de Sociedades por Acciones, previo el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias, la aprobación del programa de fundación y autorización para su publicidad. No se autorizará la suscripción de acciones por el público, sin que previamente, se hubiera comprobado la exactitud de la valuación de los bienes aportados en especie y la suscripción integra de la parte del capital social correspondiente a los accionistas fundadores.

Una vez suscrito el capital requerido en el programa, los promotores convocarán a la junta general constitutiva que se celebrará con la presencia del Banco interviniente, la presencia de un funcionario de la Dirección de Sociedades por Acciones y la concurrencia de por lo menos la mitad más una de las acciones suscritas. Cada suscriptor tiene derecho a tantos votos como acciones haya suscrito y pagado el anticipo que le corresponde.

### **2.3.1 LAS ACCIONES EN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS**

El capital social está dividido en acciones de igual valor, tiene un valor nominal de cien pesos bolivianos o múltiplos de cien. Los títulos pueden representar una o más acciones y ser nominativos y al portador, si las acciones no se hubieran pagado en su totalidad, la sociedad emitirá solamente certificados provisionales en forma nominativa y en este caso los certificados al portador son nulos.

Las sociedades anónimas no pueden emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal. Se emitirán títulos al portador solamente cuando el valor de las acciones esté pagado en su integridad.

Los títulos representativos de las acciones o los certificados provisionales se desprenderán de cuadernos, talonarios y contendrán lo siguiente:

- 1) Nombre del accionista, en caso de ser nominativo.
- 2) Denominación y domicilio de la sociedad, fecha y lugar de su constitución y duración
- 3) Fecha de la inscripción en el Registro de Comercio.
- 4) Monto del capital social y del autorizado.
- 5) Valor nominal de cada acción, serie a la corresponde, sea ordinaria o preferida, número total de acciones en que se divide la serie y derechos que correspondan, número de acciones que representa el título.
- 6) Lugar y fecha de su emisión y número correlativo y firmas autógrafas de no menos dos directores o administradores y el síndico.

### **2.4 LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LAS ENTIDADES MICROREDITICIAS**

La autosostenibilidad financiera se refiere a "la capacidad de la institución como cualquier otra en el mercado de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir al menos el costo de oportunidad de todos los factores de producción, de

los activos y fondos que administre y que al mismo tiempo sea capaz de cumplir con todas las obligaciones contractuales derivadas de sus pasivos<sup>11</sup>.

“Una entidad microcrediticia es autosostenible financieramente en el mediano y largo plazo cuando tiene la capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir todos los costos efectivos y de oportunidad derivados de sus operaciones, además de obtener utilidades, independiente de subsidios<sup>12</sup>.”

Existe una gran cantidad de factores y variables que condicionan el logro del proceso de autosostenibilidad financiera, pero todos estos se resumen en dos –costos e ingresos- dependerá de la microfinanciera sobre la importancia de saber controlar los costos y de fijar sus tasas de interés correctamente junto a otras variables para garantizar que los niveles de utilidad a lo largo del año cubran los costos incurridos, es decir equilibrando sus ingresos y costos. De esto se trata la autosostenibilidad financiera.

#### **2.4.1 ETAPAS DE LA AUTOSOSTENIBILIDAD**

Para lograr la autosostenibilidad financiera las IMF's deberían seguir todo un proceso de autosostenibilidad operativa, entendida ésta como “la capacidad que se logra cuando la institución genera ingresos propios a través del tiempo para cubrir solamente sus costos directos (de operación, de financiamiento y la previsión para pérdidas de préstamos). Este proceso comprende cuatro etapas, ello no implica que todas las instituciones tengan que pasar por las cuatro etapas para lograr su independencia total de subsidios, las cuales se encuentran íntimamente relacionadas con la edad y la experiencia de la organización.

---

<sup>11</sup> Rodríguez Auad, Tania. Autosostenibilidad Financiera en Instituciones de Microfinanzas en Bolivia, FUNDA-PRO, Edit.

Edobol, La Paz, Bolivia

<sup>12</sup> Ibidem

a) Etapa de surgimiento

“Programa de microfinanzas subsidiado” completamente dependiente de créditos blandos para préstamos y para cubrir los costos de operación. La cartera de préstamos a este nivel tiende a ser vulnerable a la inflación y a pérdidas por malos deudores, y que se desarrolla una cultura institucional que es improbable que busque independizarse de subsidios.

b) Etapa de sostenibilidad

En esta etapa los prestamistas prestan fondos en términos por debajo del mercado, y los ingresos por el interés cubre los costos y algunos gastos de operación.

c) Etapa de independencia de subsidios

Se eliminan parte de la dependencia de subsidios, pero tienden a retener algo de su comportamiento. Esto es el resultado de imprevisibles consecuencias en alcanzar a los pobres, que atrae fondos blandos de donantes

d) Etapa de autosostenibilidad financiera o rentabilidad privada

Se fundamenta en los ahorros y préstamos a intereses comerciales. Esto no es común entre los programas de préstamos a microempresas, ya que es la máxima etapa de independencia (autosostenibilidad) lograda por una institución. Una entidad entra esta etapa en el momento en que logra independizarse de todo tipo de subsidios, optando incluso por entrar al mercado regulado y, por lo tanto, podría ofrecer otros servicios como por ejemplo, la movilización de ahorros.

e) Etapa de permanencia de la autosostenibilidad en el largo plazo

Esta etapa es fundamental porque una vez que la IMF's ha alcanzado su autosostenibilidad debe profundizar la misma en el mediano y largo plazo, y ello a



su vez depende de la tecnología crediticia que la IMF's este aplicando acorde con la situación económica del medio.

En consideración al concepto de autosostenibilidad financiera, a continuación se desarrolla los componentes de dicho concepto, así como sus indicadores.

La generación de ingresos en la actividad microcrediticia

Los ingresos de las entidades microcrediticias dentro de su actividad de intermediación financiera en nuestro medio están relacionadas con los siguientes rubros:

- Ingresos Financieros: Comprende a los productos por disponibilidades, por inversiones temporarias, por cartera vigente, por cartera con atraso hasta 30 días, por cartera vencida, por cartera en ejecución y por otras cuentas por cobrar.
- Ingresos Operativos: Considera a las comisiones por servicios, ganancias por operaciones de cambio y arbitraje, ingresos por bienes realizables e ingresos operativos diversos
- Ingresos Extraordinarios: Hace relación con la recuperación de fondos declarados incobrables y también por donaciones (dinero o bienes).

En cuanto a los indicadores, se pueden considerar a los siguientes:

Ingresos financieros / Activo

Este indicador nos dice cuanto representa los ingresos financieros sobre el total activo, o cuanto de ingresos se han generado por la utilización de los activos.

Ingresos financieros / Cartera

Este ratio señala cuanto representa los ingresos financieros sobre el total cartera, o cuanto de ingresos es generado por la cartera de créditos.

### Otros ingresos operativos / Activo

Este indicador nos dice cuanto del activo representan los ingresos operativos o cuanto de otros ingresos operativos es generado por el activo.

### Costos efectivos y de oportunidad

Los costos efectivos de las entidades microcrediticias dentro de su actividad de intermediación financiera en nuestro medio están relacionadas con los siguientes rubros:

- Gastos Financieros: Comprende a los cargos por obligaciones con el público, por obligaciones con bancos y entidades de financiamiento y cargos por otras cuentas por pagar y comisiones.
- Cargos por incobrabilidad y desvalorización de activos financieros: Comprende los cargos por previsión específica para incobrables de cartera, por previsión genérica para incobrables de cartera, cargos por previsión para otras cuentas por cobrar y castigo de productos por cartera.
- Gastos Operativos: Consideran las comisiones por servicios, costo de bienes realizables y gastos operativos diversos.
- Gastos de Administración: Comprende los gastos de personal, servicios contratados, seguros, comunicaciones y traslados, impuestos, mantenimiento y reparaciones, depreciación y desvalorización de bienes de uso, amortización de cargos diferidos y otros gastos de administración.

En cuanto a los indicadores, se pueden considerar a los siguientes:

### Gastos financieros / Activo

Este ratio señala cual es la proporción de los gastos financieros respecto del activo total, es decir cual es el costo en términos de intereses y comisiones por la tenencia y manejo de los activos.

## Gastos de administración / Activo

Este indicador nos dice cuanto representa los gastos de administración respecto del activo total, es decir cual es el costo administrativo del manejo de los activos.

## Rentabilidad en la intermediación microcrediticia

La rentabilidad de las microfinancieras hace relación con la rentabilidad operativa y la rentabilidad neta obtenida por las mismas y están relacionadas con los siguientes rubros:

- Resultado financiero antes de incobrables: Para llegar a este resultado se considera los abonos y cargos por ajustes por inflación.
- Resultado financiero después de incobrables: Se obtiene este resultado considerando la recuperación de activos financieros y los cargos por incobrabilidad.
- Resultado de operación bruto: Se llega a este resultado, considerando otros ingresos y gastos operativos
- Resultado de operación neto: Se obtiene este resultado, una vez deducidos los gastos de administración
- Resultado neto de la gestión: Se llega a este resultado, después de considerar los ingresos y gastos extraordinarios, los ingresos y gastos de gestiones anteriores y el efecto del IUE sobre los resultados extraordinarios y de ejercicios anteriores.

Seguidamente se presentan los principales indicadores de rentabilidad:

### **ROA : Resultado neto de la gestión / Activo**

Este ratio expresa el retorno sobre los activos, es decir cuanto de utilidad o pérdida es obtenido por el manejo de los activos.

### **ROE: Resultado neto de la gestión / Patrimonio**

Este indicador señala el retorno sobre el patrimonio, es decir cuanto de utilidad o pérdida es obtenida por la inversión efectuada por los accionistas de la entidad microcrediticia.

La cartera de préstamos de una entidad dedicada al microcrédito constituye su principal activo y su principal fuente de ingresos y dicha institución que otorga créditos no siempre puede estar segura de que va recuperar el dinero prestado, razón por la cual la cartera encierra un riesgo crediticio, relacionado con el no pago del principal e intereses por parte de los microprestatarios.

Los principales indicadores de calidad de cartera son los siguientes:

#### **Cartera en Mora / Cartera Bruta**

Este indicador señala cuanto representa la cartera en mora sobre la cartera de créditos, entonces una participación de la mora en más del 10% respecto de la cartera total constituye un deterioro de la solvencia crediticia de la entidad.

#### **Cartera en Ejecución / Cartera en Mora**

Este ratio nos dice que proporción de la cartera morosa esta en las instancias judiciales para su respectivo cobro.

## **2.5 MARCO NORMATIVO DE LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA**

### **LEY DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS (LEY N° 1488)**

En el transcurso de la última década, se han producido en el país, importantes transformaciones en la normatividad orientada al control y la supervisión del sistema financiero. Entre los principales cambios destaca la implementación de la nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras, en la que se considera, por primera vez, la posibilidad de que el Estado realice actividades de control y supervisión a entidades que, sin ser bancos o cooperativas de ahorro y crédito se encuentran ofertando servicios de crédito.

Según la Ley de Bancos y Entidades Financieras No 1488 de 14 de abril de 1993, el sistema de intermediación financiera está compuesto por entidades financieras autorizadas por la SBEF, sean estas Entidades Financieras Bancarias (EFB) o Entidades Financieras No Bancarias (EFNB)<sup>13</sup>.

La Ley de Bancos y Entidades Financieras proporciona el marco regulatorio de las actividades de intermediación y de los servicios financieros. Este instrumento legal contiene importantes disposiciones normativas que rigen el funcionamiento de las entidades financieras no bancarias, entre las cuales es importante destacar las siguientes:

Las actividades de intermediación y de servicios auxiliares financieros serán realizadas por las entidades financieras autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Las entidades financieras no bancarias y las de servicio auxiliares financieros, que capten recursos del público o que se habiliten como instituciones de intermediación de recursos del Estado, aún cuando no persigan fines de lucro, obtendrán la autorización de funcionamiento, fiscalización, control e inspección de sus actividades y operaciones por parte de la Superintendencia de Bancos.

Reconocimiento de otras actividades financieras no bancarias en el sistema financiero:

- Todos los fondos, incluidas unidades crediticias, de intermediación, inversión, desarrollo, fomento y otros creados por el Estado.
- Fondos Financieros Privados,
- Instituciones Privadas para el Desarrollo social y Organizaciones no Gubernamentales.
- Cajas de Préstamo preñado.

---

<sup>13</sup> Griselda Gonzales Hugo Rivas "Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas". La Paz 1999. Pag. 24

## **LEY N° 1884 DE PROPIEDAD Y CREDITO POPULAR**

La Ley de Propiedad y Crédito Popular de 11 de junio de 1993, tiene por objeto otorgar mayores oportunidades a los ciudadanos bolivianos para ampliar su condición de propietarios y potenciales inversores, con acceso democratizado al crédito, en tal sentido, la ley norma lo siguiente:

- Las formas de participación de los bolivianos en las empresas capitalizadas por efecto de la Ley de Capitalización N° 1544.
- La movilización del ahorro y la inversión popular, la ampliación del Microcrédito productivo, de servicios y de vivienda en su mejor distribución.
- La reforma de la administración de cooperativas de servicios públicos con el fin de mejorar y ampliar la cobertura de los mismos.
- La expansión de servicios financieros a los municipios.
- El fortalecimiento del sistema de intermediación financiera, su reglamento y supervisión y,
- La estructuración y unificación del registro de personas.

Algunos artículos de la Ley que facultan a las QNG's financieras a intervenir en el marco de los Municipios son las que se citan a continuación:

**Del Microcrédito.-** Los Bancos, Fondos Financieros Privados, Mutuales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y las ONG financieras podrán efectuar operaciones de Microcrédito, de acuerdo a las normas aprobadas por el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP).

**Garantías de Microcrédito.-** Con el propósito de incrementar el financiamiento a la microempresa y democratizar el crédito, los microcréditos que sean otorgados con respaldo de garantías hipotecarias, acciones populares, garantías prendarias conforme a reglamento aprobado por el CONFIP, serán considerados como

debidamente garantizados para fines del Artículo 45 de la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

**Operaciones de las ONG's.-** Las ONG's que no capten recursos del público y que realicen actividades de crédito utilizando recursos propios, fondos de donación o recursos provenientes directamente de organismos Internacionales sin intermediación o participación del Estado, quedan excluidas de la fiscalización, control e inspección de sus actividades por parte de la SBEF. Las que utilicen recursos públicos serán supervisadas por la Contraloría General de la República en el marco de la ley SAFCO.

**Prohibición a las ONG's.** Sin perjuicio de lo señalado por el artículo 5 de la Ley de Bancos y Entidades Financieras, las ONG's y entidades financieras no fiscalizadas, quedan prohibidas de recibir de personas naturales y bajo cualquier modalidad, depósitos u obtener fondos destinados a ser intermediados, salvo lo establecido en el artículo siguiente.

**Ahorro Popular y Captación Restringida de Depósitos.-** No obstante lo indicado en el artículo anterior y a fin de promover el ahorro popular, las personas colectivas podrán solicitar autorización a la SBEF para movilizar recursos del público de manera restringida, sujeta a las condiciones requisitos y limitaciones que establezca, conforme a reglamentación a ser aprobada por el CONFIP. Dicha reglamentación establecerá requisitos de Inversión obligatoria. El cumplimiento de los requisitos será supervisado por la SBEF.

En general, las personas entrevistadas consideran que se avanzó muy poco con la Ley de Propiedad y Crédito Popular en el marco regulatorio para las microfinanzas. Muchos opinan que solamente fue un "saludo a la bandera", inclusive dentro del Estado existe la opinión que la Ley no tuvo la concreción necesaria.

Por otro lado, existe un pleno consenso entre todos los FFP's respecto a la necesidad de flexibilizar aún más el marco normativo existente, de manera que los Fondos puedan realizar varias de las operaciones que por ahora no les están permitidas, estas son:

- Manejo de cuentas fiscales.
- Tarjetas de crédito.
- Giros y transferencias la exterior.
- Cartas de crédito internas.
- Cuentas corrientes.

El principal argumento en este sentido es que, siendo el sistema de regulación tan estricto y, por lo tanto, tan costoso en su implementación como el de los bancos, debería permitir a los FFP's realizar el mismo el mismo tipo de operaciones.

Algunos Fondos sostienen que sería positivo levantar las restricciones para permitir que las ONG's capten ahorro en el marco de los contratos de corresponsalía. Sin embargo el Estado (por ejemplo, NAFIBO) está de acuerdo con los reparos que tiene la SBEF hacia una política de "ahorro restringido" como servicio financiero de las ONG's.

En definitiva, son diversos los ámbitos donde se podría flexibilizar o cambiar la normativa existente. Las tendencias están mostrando que los FFP's quieren ingresar, cada vez más, a competir con el sistema bancario, y las ONG's piensan en alianzas estratégicas para ampliar su cobertura y servicios, particularmente en el área rural.

### **Los contratos de corresponsalía**

Uno de los mecanismos que permitiría a los FFP's y las ONG's especializadas en crédito establecer alianzas estratégicas para operar de manera coordinada en el área rural, son los denominados contratos de corresponsalía. Todas las entidades consultadas están de acuerdo con esta opinión.

A pesar de que algunos esfuerzos realizados por los FFP's para llegar al área rural tuvieron resultados poco alentadores, es evidente que los contratos de corresponsalía constituyen una buena estrategia para llegar al ámbito rural. En este sentido, el Estado considera que son un mecanismo que se debe estimular.



Las condiciones están dadas, porque gran parte de las ONG's que están operando en el área rural son, en última instancia, propietarias mayoritarias de los FFP's; lo que permite suponer la existencia de un elevado nivel de relacionamiento interinstitucional.

Sin embargo, como ya se ha mencionado, existen algunas discrepancias respecto a las facultades de las ONG's para captar ahorro. Las opiniones se polarizan entre aquellos (por ejemplo, PRODEM) que consideran que las ONG's no deberían operar con los servicios de ahorro porque, finalmente, quienes asumirían los riesgos son los propios FFP's; y aquellos que apoyan la posición de que las ONG's puedan captar ahorros con algunas restricciones.

De cualquier manera, los contratos de corresponsalía ofrecen muchas ventajas: por un lado, conllevan una enorme reducción en los costos de captación, en la medida en que permiten que se aproveche la infraestructura y capacidad instalada de las entidades que prestan servicios de crédito en el área rural; por otro lado, constituyen un mecanismo de incentivo a la movilización de los ahorros; y, finalmente, abren la posibilidad de ampliar la cobertura de servicios financieros en las áreas rurales.

Como se ha podido constatar, a través de la revisión de las estadísticas de los FFP's, las fuentes de fondeo de éstas entidades, se encuentran fuertemente concentradas en préstamos con bancos o entidades de financiamiento. En este sentido, los contratos de corresponsalía, particularmente con relación a los servicios de ahorro, les permitirán, a través de la ampliación de la cobertura y los volúmenes de capacitación, una mayor diversificación de sus fuentes de fondeo, reduciendo el riesgo de la concentración. Sin embargo, a pesar de los estudios realizados, no se ha logrado un conocimiento cabal sobre la capacidad del ahorro en el área rural y, menos aún, de los sectores con los que trabajan los FFP's.

## **DECRETO SUPREMO Nº 24000**

Los Fondos Financieros Privados FFP's, son entidades financieras no bancarias que canalizan créditos a micro y pequeños prestatarios urbanos y rurales. Son sociedades anónimas con un capital mínimo de DEG 630.000, deben contar con profesionales con amplia experiencia en la captación de ahorro y la concesión de pequeños créditos; su límite de concentración de créditos es el 3% del patrimonio y su constitución, administración, funcionamiento, operaciones, fusión y liquidación se ajustan a la Ley de Bancos y Entidades Financieras. A continuación se hace una breve descripción del marco legal que autoriza el funcionamiento de las FFP's:

El D.S. Nº 24000 del 12 de mayo de 1995 busca complementar los mecanismos, que promuevan una eficiente intermediación financiera para permitir el acceso de la población marginada al sistema financiero, con el objeto de mejorar las condiciones de la economía nacional. La reglamentación de los Fondos Financieros Privados (FFP's) conforme a lo que estaba previsto en el Art. 81º de la Ley Nº 1488. Establece:

Autorízase la organización y funcionamiento de Fondos financieros Privados, como entidades financieras no bancarias, cuyo objeto principal será la canalización de recursos a pequeños y micro prestatarios cuyas actividades se localicen tanto en áreas urbanas como rurales.

Los fondos Financieros Privados podrán efectuar todas o algunas de las siguientes operaciones pasivas, activas, contingentes y de servicios financieros auxiliares, con las limitaciones y prohibiciones de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y el presente decreto supremo:

Recibir depósitos de dinero en cuentas de ahorro y a plazo.

- Emitir y colocar obligaciones, convertibles o no en acciones ordinarias.
- Contraer obligaciones subordinadas.
- Contraer créditos y obligaciones con entidades bancarias y financieras del país y del extranjero.

Los Fondos Financieros Privados tienen como objetivo principal, mejorar el nivel de vida de los microempresarios

A través de esta normatividad se buscó regular la mayor parte de las operaciones, principalmente de crédito, de las entidades especializadas tipo ONG a través de la figura de los FFP's. Sin embargo, la creación de los Fondos no implicó la desaparición de las ONG especializadas en crédito; las que se mantuvieron con el mismo ritmo de crecimiento y, actualmente, son tan importantes como los FFP's. Por ello, nuevamente, surge la necesidad de encontrar una forma legal que permita crear mecanismos de supervisión para estas entidades. Al respecto, uno de los proyectos de mayor discusión es la propuesta de autorregulación.

### **DECRETO SUPREMO Nº 22409**

El marco legal que autoriza el funcionamiento de las ONG's es el decreto D.S. Nº 22409 emitido el 11 de marzo de 1992 donde se explícita la necesidad de optimizar los resultados del trabajo que realizan estas instituciones. En su Art. 1º define a las ONG's de la siguiente manera:

Se entiende por Organizaciones no Gubernamentales, ONG's, a las instituciones privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realizan actividades de desarrollo o asistenciales con fondos del estado y/o de cooperación externa en el territorio nacional. Las ONG's tiene como principal objetivo mejorar el nivel de vida de los microempresarios.

Las ONG's Financieras están asociadas a FINRURAL (Asociación de Instituciones Financieras para el desarrollo rural, es una asociación civil sin fines de lucro, con personería jurídica R.S. Nº 216355 e inscrita en el RUN de ONG's Nº 543). Las ONG's no financieras están asociadas a CIPAME (Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa, es una institución sin fines de lucro, cuenta con personería jurídica R.S. No 7434650 y esta registrada en la dirección nacional de ONG's Nº 464).

## **FUNDAMENTOS DE LA REGULACIÓN**

El presente capítulo tiene como objetivo mostrar cuáles fueron las reflexiones conceptuales más importantes que dieron paso al proceso de regulación de las entidades especializadas en servicios de crédito tipo ONG, los propósitos y propuestas de mayor importancia, el tipo de normativa que se estableció y sus efectos sobre los costos administrativos de los FFP's, y las nuevas reglamentaciones que existen para simplificar la normativa que rige sobre los FFP's.

### **Breve historia del proceso de regulación**

El camino hacia la regulación de las entidades financieras (ONG's especializadas en microcrédito) fue largo y significó un gran esfuerzo para aquellas Organizaciones que decidieron transitarlo. En el presente acápite se exponen de manera breve algunas de las fases más importantes de este proceso. El primer desafío consistió en encontrar una figura institucional que fuese adecuada para los nuevos servicios microfinancieros. Hubieron numerosas propuestas pero solamente algunas de ellas fueron asumidas en los marcos normativos oficiales.

En marzo de 1991, mediante Decreto Supremo No. 22734, se abrió la posibilidad legal para la creación de entidades financieras que, sin ser bancos, pudiesen operar servicios de crédito y de ahorro, bajo el denominativo de Casas Bancarias. Bajo esta opción, se generó un interesante proceso que involucró a quince ONG's<sup>8</sup> que contaban con programas de crédito, y que intentaron asociarse para conformar una Casa Bancaria, firmando en mayo de 1991 un Acta de Intenciones. Finalmente este proceso no pudo concretarse por diversas razones de orden interno y externo a la dinámica de las ONG's y porque, posteriormente, por la oposición existente hacia la modalidad de Casa Bancaria, se emite un nuevo decreto creando la figura de los Bancos Departamentales.

---

<sup>8</sup> Las ONG's firmantes del Acta de Intenciones fueron: ACLO, ANED, AUMM, CEDLA, CESAT, CIDRE, CIPCA, DESEC, FADES, FEPADE, IDEPRO, IPTK, MEDA, SARTAWI Y SEMTA.

Ulteriormente, en el marco de la nueva Ley de Bancos, promulgada en 1993, se incorpora la forma de Otras Entidades Financieras No Bancarias, que comprende a los Fondos Estatales, los Fondos Financieros Privados, las Instituciones Privadas para el Desarrollo Social u Organizaciones no Gubernamentales y las Cajas de Préstamo Prendario.

Bajo ambas modalidades algunas ONG's (PRO CREDITO y FIE) iniciaron, rápidamente, los estudios de factibilidad respectivos para obtener la licencia de funcionamiento de la SBEF. Sin embargo otras ONG's (destaca FADES) mantuvieron sus dudas respecto a las figuras legales propuestas, y continuaron en la búsqueda de un nuevo marco institucional adecuado a las posibilidades y requerimiento de los servicios microfinancieros.

Finalmente, el Decreto Supremo 24000 llegó a reglamentar el proceso de constitución de los FFP's, y dio inicio a un proceso novedoso en el mundo de las microfinanzas.

Cabe señalar que la creación de los FFP's no fue un proceso sencillo ni tranquilo, debido a la pugna entre las ONG's promotoras de la conformación de FFP's por copar los recursos de la cooperación internacional y los desacuerdos que suscitaron las diferencias entre sus enfoques y concepciones. El Estado, por su parte, puso sus trabas, hubo un momento en el que estuvo a punto de aprobar sólo dos FFP's. Probablemente algún día se escriba la historia íntima de este proceso, sin embargo la misma trasciende los objetivos del presente estudio.

Las exigencias para establecer un marco regulatorio para las ONG's especializadas en crédito nacieron de las propias ONG's, por diversos motivos, entre los que destacan:

- La necesidad de transparentar sus operaciones crediticias en un contexto de experiencias muy negativas como el "caso FINSA."

- El hecho de que entidades como el Banco Mundial y el BID asumieran como política institucional el apoyo a este tipo de iniciativas, como respuesta a los problemas de desarrollo en los países del tercer mundo.
- La necesidad de disminuir la dependencia de los recursos de la Cooperación Internacional para la constitución y ampliación de la cartera de crédito, mediante el acceso a recursos fiscales y otras fuentes externas para la intermediación.
- En esta misma perspectiva, la necesidad de captar ahorro interno, con el propósito de consolidar la intermediación financiera. Se pensó que la población tanto urbana como rural, contaba con una capacidad de ahorro que no estaba siendo adecuadamente captada por el sistema financiero.
- Se pensó que el incremento en la disponibilidad de recursos, generaría un proceso de democratización del crédito, particularmente en sectores de población y zonas geográficas (principalmente rurales) que nunca contaron con una oferta financiera adecuada.
- Esta democratización del crédito exigía que las nuevas entidades financieras resolvieran algunos problemas estructurales que las limitaban en la ampliación de sus operaciones crediticias: el sistema de garantías y la tasa de interés. Este problema, en muchos casos, ya había sido superado a través de la implementación del sistema de garantías solidarias.
- Las nuevas entidades reguladas además de ser sostenibles, deberían lograr atractivos márgenes de utilidad, lo que permitiría a las propietarias mayoritarias (las ONG's) contar con recursos financieros de "libre disponibilidad" para atender con servicios subvencionados a su población meta.

Es decir las ONG's querían contar con entidades de tipo empresarial que pudiesen generar recursos a ser utilizados por instituciones sin fines de lucro y en programas, algunos, con líneas de subvención.

Sin duda, se buscaba establecer un sistema financiero novedoso y sostenible, orientado a establecer servicios donde históricamente no existieron. Se pensó que operando con instituciones reguladas se podrían lograr los mismos resultados obtenidos con las instituciones no reguladas (ONG's).

Un aspecto importante que se desprende de la crisis de las microfinanzas, es el hecho de que el Estado se conformó con haber avanzado en la regulación de los FFP's, y no se preocupó de las ONG's financieras, que siguieron operando particularmente a nivel rural, a pesar de haberse establecido mecanismos de financiamiento para las mismas. De igual modo, no estableció políticas de promoción y apoyo a las microempresas.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

### **3. MARCO PRÁCTICO**

#### **3.1 EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA**

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional, quienes promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible, lo cual fue decisivo para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992; desde entonces Banco Sol fue el único banco boliviano con servicios dirigidos exclusivamente al sector microempresarial.

Además de PRODEM, se han creado otras ONG's para atender a este sector microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias. Como ejemplo se tiene a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986 orientada exclusivamente al ámbito rural y sobre todo reconocida por el uso de su tecnología de "crédito asociativo".

El Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985 como pionero en el empleo de la metodología "individual", integrada con servicios no financieros. El Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial", inició sus actividades de financiamiento en 1991.

También en 1986 se creó PRO-CRÉDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo "individual". Su éxito le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en



1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes FFP. Similar decisión adoptó FIE ONG al crear FIE FFP en 1997.

En 1991 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas peri-urbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de "Asociaciones Comunales" como una nueva metodología, basada en el modelo de Bancos Comunales, con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

### **3.1.1 EL CONTEXTO DE LAS MICROFINANZAS**

La crisis económica por la que atravesó el país hace años atrás también afectó al sistema financiero especializado en microfinanzas. A finales de la gestión 1999, las microfinanzas en Bolivia se encontraban sumidas en una profunda crisis, la cual se agudizó en la gestión 2000.

Esta crisis de las microfinanzas se reflejó en la contracción de la demanda y la elevación de la mora, tanto a nivel urbano como rural, pudiendo identificar las siguientes causas:

- Causas de tipo climatológico.
- Causas derivadas de los movimientos sociales.
- Causas derivadas de procesos de sobreendeudamiento.
- Causas derivadas de la lucha contra el contrabando y el comercio informal.
- Causas derivadas del colapso del sector de confecciones y manufactura.

Los factores climatológicos adversos que se presentaron en el país durante los primeros meses del año 2000, contribuyeron en gran medida a la crisis del sector de las microfinanzas. Como pocas veces ocurre, la precipitación pluvial en la región del altiplano se incrementó de manera considerable y constante durante varios meses,

lo que produjo el anegamiento de grandes extensiones de cultivos forrajeros anuales. La pérdida de cultivos disminuyó al extremo la disponibilidad de alimentos para los hatos ganaderos familiares, ocasionando que el ganado perdiera peso y disminuyera considerablemente la producción y comercialización de leche. Esta situación afectó seriamente a los productores lecheros que constituyen un porcentaje significativo de los clientes rurales de los FFP's.

Otro factor importante que afectó a los productores campesinos, fueron los bloqueos de caminos, que se llevaron a cabo en abril y septiembre del 2000 y junio del 2001. Las pérdidas que sufrieron los productores, por la imposibilidad de comercializar sus productos fueron incalculables.

Otra de las causas, que se generó desde el propio sistema financiero, e influyó considerablemente en la elevación del nivel de mora, fue la evidente sobreoferta de servicios crediticios que trajo como consecuencia, en el mediano plazo, un peligroso efecto de sobre-endeudamiento de los productores<sup>7</sup>.

Este fenómeno se agudizó con la disminución de la capacidad productiva y de los ingresos de las unidades familiares, por efecto de la crisis económica. Adicionalmente, el sector de las microfinanzas tuvo que enfrentar los efectos negativos de una corriente de opinión de "no pago" motivada por la publicitada condonación de las deudas del Banco Agrícola de Bolivia, que el gobierno impulsó el año 2001, como resultado de las negociaciones con sectores campesinos.

Las políticas implementadas por el Estado de lucha contra el contrabando y el comercio informal, que generaron una disminución notable del contrabando; y el cierre de las fronteras de Argentina y Brasil que ocasionaron el colapso de la industria de confección de "jeans"; afectaron seriamente a la denominada economía informal, que concentra un porcentaje elevado de los clientes de las ONG's y los FFP's; y generaron una baja considerable del nivel de ingresos, la contracción de la demanda y una caída de precios, nunca vistas anteriormente.

---

<sup>7</sup> Un ejemplo claro sobre este proceso, es la concentración de entidades financieras especializadas en la región de Patacamaya, donde los niveles de mora son muy elevadas y se ha agudizado la actitud "no pago"

En cuanto al impacto de la crisis en el nivel de satisfacción de los usuarios de los servicios financieros de los FFP's durante el período 2000 al 2001, se tiene las siguientes apreciaciones:

- Con anterioridad a la crisis, el nivel de satisfacción de los clientes con los servicios de los FFP's era bueno, por el acceso relativamente fácil, los procedimientos ágiles, la flexibilidad en las garantías y el trato de los oficiales de crédito. No se registraron reclamos importantes por la tasa de interés, aunque ocasionalmente hubieron algunos reclamos por los plazos y montos mayores.
- Después de la crisis, el nivel de satisfacción de los clientes continúa siendo bueno, gracias a las políticas de reprogramación aplicadas, sin embargo se registra cierta preocupación por las tasas de interés y los plazos, sin que ésta se convierta en una exigencia manifiesta y organizada.
- En muchos clientes se ha generado un sentimiento de desprotección, debido los mecanismos utilizados en el cobro de las deudas y la ejecución de garantías de bienes muebles, que han originado en algunos casos situaciones de violencia.
- Las percepciones de los clientes rurales no son las mismas, sin embargo habría que analizarlas cuando los dos FFP's rurales tengan algunos años de funcionamiento.
- Sin duda el problema de fondo es que la recesión económica afecta con mayor fuerza a la micro y pequeña empresa, que no cuenta con las protecciones ni los incentivos de otros sectores empresariales. En esta óptica, se deben tomar en cuenta otros aspectos no financieros de la crisis.

## **PROBLEMAS EMERGENTES DEL MICROCRÉDITO**

A raíz de los recientes acontecimientos protagonizados por deudores de las instituciones de microcrédito, surgieron una serie de comentarios, que han puesto en evidencia los profundos problemas que confronta el ciudadano, en términos de acceso al crédito o financiamiento.

Las microfinanzas se han desarrollado en Bolivia en los últimos 15 años, habiendo generado un importante aporte al desarrollo de la microempresa, tanto en los sectores peri - urbanos de las principales ciudades, como en el sector rural, donde también promueven el ahorro.

Hasta ahora, el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia se produjo en un periodo de expansión y estabilidad económica, cuando el crecimiento se dio sin complicaciones y los resultados llegaron, sin mayores dificultades.

A partir de 1999, coincidentemente con una desaceleración de la economía, el sector de microfinanzas, presenta indicadores negativos en su actividad, que ponen en riesgo la cobertura y sustentabilidad del microcrédito.

Conviene identificar los factores causantes de esta crisis, pues tienen origen en políticas públicas, y en diferencias propias del mismo sector.

Entre los factores que incidieron en la desaceleración de las actividades relacionadas al microcrédito emergente de políticas públicas, se pueden destacar la erradicación de coca, que significó una pérdida del ingreso nacional y la consecuente caída de la demanda agregada, que afectó a todos los sectores de la economía. Particularmente generó una caída en la actividad comercial y de servicios, que representa el 60% de la cartera del sector microfinanzas.

La nueva ley de aduanas generó un mayor control del contrabando. La incautación de mercadería significó para muchos prestatarios dedicados al comercio la pérdida total del capital adecuado.

La política cambiaria, que entre 1999 y 2000 tuvo la tasa de devaluación más alta de los últimos cinco años, esto afectó negativamente a los prestatarios del microcrédito en dólares, cuyos ingresos son en bolivianos (aproximadamente 80% de la cartera de microcrédito es colocada en dólares).

También afectó al sector de microfinanzas las decisiones gubernamentales de condonación de créditos para bancos estatales en liquidación y las normas que facilitan la reprogramación de créditos en la banca, creando falsas expectativas en

los prestatarios, es decir las condonaciones son perjudiciales porque atentan contra la buena voluntad de pago del cliente y flexibilizan la responsabilidad que asume a la hora de contraer un crédito.

Condonaciones de deuda como las del ex Banco Agrícola y el Fondo Nacional de Pensiones (Fonvis), negociadas y aprobadas por el gobierno, complican al sistema financiero en general porque despierta malas conductas entre los prestatarios, ya que algunas entidades microfinancieras ofrecen servicios basados en la buena fe del cliente porque operan con tecnologías que no están basadas en garantías de inmuebles o casas, sino en la confianza hacia el cliente, entonces estos factores mencionados se deben añadir las presiones que ejercen las asociaciones de pequeños prestatarios para que los clientes no cumplan con sus obligaciones de pago

Los indicadores de situación, que se presentan a continuación, basados en la información de Finrural y SBEF, expresan esta situación de crisis, al interior del sector de microfinanzas.

El índice de mora se duplicó, en 1998 fue del 6.4%, al 31 de diciembre de 2000 alcanzó el 14%, en este sentido la SBEF adoptó medidas preventivas como la reglamentación de Evaluación de Cartera (1998) que tuvo mayor impacto en los bancos porque sus provisiones son menores a las de las instituciones microfinancieras. El sector microfinanciero, que es un negocio riesgoso y volátil, incorpora en la tasa de interés ese mayor riesgo, hecho que le permite mantener mayores provisiones. Entonces si bien hay un incremento de la mora, las provisiones cubren el 100% de la mora. Por tanto la solvencia de las entidades microfinancieras no está en peligro.

En la tecnología crediticia surge una importante reversión, en el periodo de 1998 -- 2000. Los grupos solidarios que en 1998 representaban el 50% de la cartera, caen tan solo el 16% a diciembre de 2000. Así mismo, las asociaciones tan solo representan el 6% del total de la cartera en el año 2000. Sin embargo, los créditos individuales, que en 1998 representaban tan solo el 44% del total de la cartera, en 2000 logran alcanzar el 78% del total de cartera

Los créditos para producción disminuyen en el año 2000 tan solo representan el 15%.

La presencia de consumo otorgado por los bancos, cooperativas y FFP's, contamina el microcrédito con prácticas comerciales desleales y con efectos de sobre endeudamiento para los prestatarios. La superintendencia justifica menciona que algunas financieras de consumo y bancos concedieron facilidades crediticias sin un adecuado análisis de la capacidad de pago de los deudores.

El problema del sobreendeudamiento también se le atribuye a las malas prácticas crediticias.

La toma de la Superintendencia de Bancos por parte de los microprestatarios: Los deudores de las entidades financieras tomaron violentamente la Superintendencia de Bancos, exigiendo la condonación de sus deudas.

El prolongado conflicto de los pequeños deudores se debe en gran medida a la imprudencia de las entidades financieras que otorgaron los microcréditos. La Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN) admitió que probablemente en las microfinanzas pudieron ocurrir irregularidades como el anatocismo, asimetría de información, reprogramaciones unilaterales y otras, las mismas que fueron investigadas. Por otra parte los prestatarios y pequeños deudores, denunciaron que los promotores de las entidades financieras cometieron irregularidades al reprogramar unilateralmente las deudas o incurrir en atropellos en el embargo de sus bienes.

La toma de la superintendencia de bancos se constituye en una pésima señal para el sistema financiero en su conjunto. Al margen de la grave crisis social que afecta, no solo en el sector, sino al conjunto de la economía nacional, el Estado no debería permitir que se viole el ordenamiento legal vigente en el país. Cualquier negocio ejecutado por el sector privado está basado en la confianza y fuerza ejecutiva de los contratos que rigen una relación comercial.

Las negociaciones de la Superintendencia de Bancos con los microprestatarios

Después de la dramática toma de la Superintendencia de Bancos el dialogo se volvió a abrirse y se llegó a los siguientes acuerdos:

- El acuerdo entiende como pequeño deudor a las personas con créditos iguales o menores a \$us 5.000 o su equivalente en moneda nacional, otorgados por las financieras.
- Los deudores deben presentar las denuncias documentadas sobre los abusos, anatocismo y otros cometidos por las financieras para ser canalizadas por cada entidad matriz, si se comprueba tales denuncias, los dueños de los bienes inmuebles que fueron rematados y adjudicados no desalojaran estas sus propiedades hasta que se conozca el resultado de la conciliación de cuentas. La Superintendencia de Bancos supervisará todo el proceso.
- En 100 días se conciliarán las cuentas entre deudor y acreedor para suspender o no los juicios en proceso.
- Se priorizará la conciliación del deudor que haya pagado el capital los intereses acordados por contrato. De los que pertenecen a las zonas de desastre. De los deudores fallecidos o de aquellos que están inválidos por enfermedad o accidente.
- Las entidades financieras no aceptan la condonación de capital e intereses pactados en los contratos.
- Los facilitadores organizarán un seminario nacional sobre el microcrédito para mejorar este servicio financiero.
- Los acuerdos suscritos se ampliaran a otras personas afectadas, dentro de los requisitos señalados.

Los facilitadores gestionaran ante el gobierno la suspensión de acciones judiciales.

### **3.2 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE ESTUDIO**

En el caso de Banco Sol, se tiene que debido al éxito de las operaciones de la fundación PRODEM y el conocimiento adquirido hasta 1992, varios empresarios que participaron en el establecimiento de la citada fundación liderizaron la creación de Banco Sol, quién comienza sus operaciones el 10.02.92, con la compra de cartera de PRODEM equivalente a 4.7 millones de dólares, que incluía la transferencia de 21.569 clientes, 116 empleados y tres agencias urbanas de La Paz, El Alto y Santa Cruz. Por tanto, Banco Sol emerge de la experiencia de más de diez años de la ONG PRODEM y que posteriormente se constituye en el primer Banco privado especializado en microfinanzas.

Esta entidad se crea con la misión particular de ofrecer servicios financieros para promover el desarrollo socioeconómico de pequeñas y microempresas y dar apoyo para mejorar la calidad de vida del sector microempresarial del país mediante la oferta de fondos de crédito de libre disponibilidad no subsidiados. Banco Sol tiene la metodología de crédito solidario, que fue introducida por Acción Internacional, basada en experiencias de proyectos de microcréditos en otros países. A fines del año 2001, operan cinco departamentos del país con 41 agencias y sucursales establecidas principalmente en el ámbito urbano (treinta agencias urbanas y once provinciales). Por otra parte, en 2005, el Fondo financiero Caja Los Andes se convierte en Banco Los Andes y cuyo funcionamiento es autorizado por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Los Fondos Financieros Privados (FFP's) son entidades financieras no bancarias encargadas de canalizar créditos a pequeños y microprestatarios tanto urbanos como rurales. Su constitución, administración, funcionamiento, sus operaciones, fusión y liquidación se ajustan a la Ley de Bancos y Entidades Financieras y al D.S. 24000. Se organizan como sociedades anónimas, debiendo contar para su constitución con un capital pagado en moneda nacional equivalente a 630.000.- DEG.



El sector de microprestatarios: En general, las condiciones económico productivas en las que desarrollan sus actividades las pequeñas y microempresas urbanas son precarias e inapropiadas. Este cuadro se va agravando conforme transcurre el tiempo, por ello es preciso realizar una evaluación en función a los cambios que se están produciendo, por ejemplo: en el tamaño de las unidades económicas, en la incorporación e innovación tecnológica, en la duración de las jornadas laborales, en la contratación de mano de obra permanente y/o eventual y en el entorno económico en el que desenvuelven su actividad dichas unidades.

### **3.2.1 ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's)**

En la década del 80 se produce una expansión de las ONG's. Este periodo se caracteriza por la crisis económica que se generalizó en toda Latinoamérica y la crisis de los partidos políticos de izquierda. En este contexto las ONG's bolivianas estimulan la organización popular y la capacitación, así como el mejoramiento de la calidad de vida de los sectores pobres de la población con un enfoque técnico - productivo. En 1983 Bolivia fue afectada por una sequía, que trajo repercusiones especialmente en el área rural, en este contexto las ONG's paulatinamente se orientaron a responder los requerimientos económicos – productivos y las necesidades básicas de subsistencia, para ello algunas ONG's empezaron a especializarse en la otorgación de créditos bajo la modalidad de Fondos Rotativos.

A fines de la década de los 80's las instituciones, abandonaron el modelo de los Fondos Rotativos e iniciaron programas de crédito en un marco institucional diferente: altamente especializados en la actividad crediticia o reorientado su estrategia hacia la separación estricta del programa de crédito de otros programas de asistencia técnica y apoyo a la producción. Además, con esta separación de programas algunas instituciones concentraron su trabajo en la especialización, la profesionalización, el autofinanciamiento y la sostenibilidad de los servicios crediticios en el área rural y urbana.<sup>14</sup>

Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), llamadas también Instituciones Privadas de Desarrollo (IPDs), son asociaciones civiles sin fines de lucro, que de acuerdo al código civil realizan actividades de financiamiento y donación con fondos del estado y/o cooperación externa.

---

<sup>14</sup> Griselda Gonzales Hugo Rivas. "Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas", La Paz 1995-1998.

El análisis del rol de las ONG's en el desarrollo del microcrédito en Bolivia, se refiere exclusivamente al grupo de instituciones especializadas en microcrédito urbano/rural, también llamadas ONG's financieras. Las ONG's financieras son la principal fuente de recursos para la población que cuenta con bajos ingresos, su reto es el de impulsar estrategias de apoyo al sector informal urbano. Cabe aclarar que muchas ONG's se han convertido en FFP's, o se han asociado en otros para conformar FFP's.

A continuación se dará una breve descripción de algunas ONG's financieras.

### **PRODEM**

La Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa fue constituida en marzo de 1986 y representa el antecedente institucional del Banco Solidario (Banco Sol) al que vendió gran parte de su cartera en 1992 y en la actualidad son accionistas de Banco Sol. El objetivo institucional que rige su accionar es:

Dar apoyo y mejorar la calidad de vida del sector microempresarial del área urbana y rural del país mediante la oferta de fondos de crédito de libre disponibilidad para una producción en pequeña escala además de actividades comerciales y de servicios.

El único servicio que oferta PRODEM en 1998 es el microcrédito de libre disponibilidad mediante una metodología de préstamo de "Grupo Solidario". La garantía es solidaria, se opera bajo la modalidad del crédito escalonado y se realiza una evaluación del flujo de caja de la unidad productiva para determinar la capacidad de pago individual.

### **IDEPRO**

El Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva fue fundado en 1988 gracias a la iniciativa de varias instituciones privadas de desarrollo, y dio inicio a sus actividades en 1991, con el propósito de contribuir al desarrollo integral de la microempresa urbana mediante la prestación de servicios financieros y no financieros (capacitación empresarial, comercialización, información y seguros básicos). El objetivo institucional es:

Estabilizar los niveles de empleo e ingresos y mejorar el uso de los recursos de segmentos del sector microempresarial urbano de las ramas de producción, comercio y servicios

Los servicios de IDEPRO están enmarcados en dos líneas: Servicios Financieros y Servicios de Desarrollo Empresarial.

### **Servicios financieros**

Programa de Crédito en Pequeña Escala (PCPE).- Dirigido a unidades económicas (microempresas) principalmente de tipo familiar, de la manufactura, comercio y servicios. El propósito de este programa es atender las necesidades crediticias de pequeño volumen y corto plazo dirigidas a reforzar el capital de trabajo de estos establecimientos económicos. Se trata de un crédito grupal con un límite de diez trabajadores (incluido el propietario) independientemente de su condición de eventuales o permanentes. Las garantías pueden ser de 3 tipos: personales, solidarias y mancomunadas.

Programa de crédito de Desarrollo(PCD).- Dirigido a unidades económicas principalmente de tipo semiempresariales, de la manufactura, comercio y servicios. El propósito del programa es satisfacer las necesidades de capital de inversión (compra de activos fijos) y de operación. Se trata de créditos individuales con un límite de diez trabajadores(incluido el propietario). Las garantías pueden ser hipotecarias (inmuebles y/o línea telefónica), prendarias y/o personales.

Programa de Crédito Autoadministrativo (PCA).- Dirigido a las asociaciones de tipo gremial que aglutinan a productores, trabajadores de servicios o comerciantes, el destino de crédito es para capital de trabajo y en algunos casos para capital de inversión. Las garantías para créditos grupales pueden ser: personales, solidaria y mancomunadas; para créditos individuales: hipotecarias, prendarias y/o personales.

Programa de Crédito a Iniciativas Conjuntas (PCIC).- Dirigido a grupos organizados de la microempresa, puede tratarse de organizaciones de tipo gremial o de un grupo de empresarios que busquen potenciar su actividad económica. IDEPRO brinda un servicio de asesoría a la organización para garantizar una buena inversión y el retorno del crédito. Las garantías pueden ser personales, solidarias, mancomunadas, hipotecarias y prendarias.

## **Servicios de Desarrollo Empresarial:**

Servicio de capacitación empresarial.- Orientado a mejorar la capacidad de gestión de la microempresa. Se trata de una oferta diversificada que se ajusta a los requerimientos de los empresarios de diversas ramas de actividad como de empresas con diferentes grados de desarrollo.

**Servicio de asesoría en comercialización.** Busca contribuir en el mejoramiento de las capacidades que tienen los microempresarios, para disputar espacios en el mercado a través de la adecuación de su oferta (calidad, precio, cantidad, formas de distribución) a las necesidades del mercado.

**Servicio de información comercial.** Contribuye con la gestión comercial de la microempresa urbana. Este servicio constituye un mecanismo eficiente y eficaz de intermediación, difusión masiva y especializada de información de carácter comercial a través del periódico "Buenos Negocios" publicado por IDEPRO.

**Servicios de seguro básico.** Facilita el acceso de los empresarios y trabajadores de microempresas a sistemas o formas mínimas de protección contra riesgos sociales como ser: seguro de salud, seguro de vida en la modalidad de desgravamen hipotecario, seguro de educación, seguro contra accidentes de trabajo y seguro de renta vitalicia<sup>15</sup>.

## **PROMUJER**

Programa para las mujeres es una organización privada, sin fines de lucro, que inicio su trabajo en 1991 en La Paz (El Alto), con programas de capacitación y desarrollo dirigido a la mujer e incorporó posteriormente, el crédito bajo la modalidad de Banco Comunal, según el modelo de FINCA (El salvador). El propósito de esta institución es:

Ayudar a las mujeres en países en desarrollo para obtener una participación equitativa y reconocimiento en el desarrollo económico y social de su país.

---

<sup>15</sup> Griselda Gonzales Hugo Rivas "Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas". La Paz. 1999. Pag. 54

Promover desarrolla e implementa programas de capacitación/acción para y con mujeres en condiciones de marginalidad económica y educacional, con el fin de enriquecer conocimientos y técnicas que les faciliten mejorar la calidad de vida.

### **3.2.2 LOS FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS (FFP's)**

El mercado de las microfinanzas para las entidades no reguladas era considerado poco atractivo, percibido como de alto riesgo y baja rentabilidad, y además que estas entidades no contaban con la tecnología apropiada para la atención de este segmento. Por el lado de las ONG's financieras, las mayores restricciones eran: la dependencia de financiamiento proveniente de organismos donantes y la incapacidad de captar recursos del público.

Frente a estas dificultades es que se vio a necesidad de crear un nuevo tipo de intermediario para llegar al segmento no atendido por la banca comercial, encontrando una forma legal que se denominó Fondo Financiero Privado (FFP). Los FFP's fueron creados para financiar las actividades de medianas, pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comerciales y de actividades de consumo individual.

Para el año de 1997. ya se habían llegado a constituir cuatro FFP's en el sistema financiero. Uno de ellos otorgaba sus recursos para el consumo solamente, otros dos para la actividad de micro y pequeña empresa respectivamente y solo uno para ambos destinos (FASSIL). Los resultados no se dejaron esperar, y en menos de 2 años de labor de estas instituciones ya habían logrado alcanzar una participación importante en el mercado financiero en términos de cobertura crediticia y captación de recursos. En la actualidad operan seis FFP's reguladas por la SBEF: Financiera Acceso, Fassil, Fondo de la Comunidad, Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FIE y PRODEM.

Hasta antes de la creación de los FFP's la demanda de servicios microfinancieros había sido atendida principalmente por ONG's financieras. No obstante, como resultado del rápido crecimiento del mercado de microfinanzas se incrementaron también las necesidades de ampliar la oferta de servicios de Microcrédito. Si bien, las

instituciones involucradas realizaban grandes esfuerzos para lograrlo, éstos no parecían ser suficientes debido a que existían algunas limitaciones para el crecimiento de la oferta.

Los Fondos Financieros Privados (FFP's), son entidades reguladas por la SBEF, fueron creados para financiar las actividades medianas, pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comerciales, servicios y las actividades de consumo individual.

Los FFP a diferencia de la banca, requieren de un capital menor para constituirse, pero que también tienen limitaciones adicionales. No pueden dar servicios de cuentas corrientes, no desarrollan operaciones de comercio exterior, ni operan con tarjetas de crédito. Estos son servicios que, de todas maneras, no son demandados por sus clientes usuales.

A continuación se describirá algunos Fondos Financieros Privados:

#### **Caja de ahorro y préstamo "LOS ANDES" FFP S.A**

El antecedente más cercano de la Caja de Ahorro y Préstamo "Los Andes" es la ONG PRO-CREDITO que inicio sus actividades de otorgamiento de créditos en enero de 1992. El objetivo primordial de Pro-Crédito era proveer de servicios financieros a los estratos de menores ingresos de Bolivia. Adicionalmente y en forma paralela, se quería formar una entidad financiera que estuviera regulada por la Superintendencia de Bancos.

El 10 de julio de 1995 la SBEF autorizó el funcionamiento de caja de ahorro y préstamo los andes como FFP en el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras. El objetivo institucional mediante el cual se rige es:

Contribuir a la profundización del sistema financiero formal como una entidad privada e independiente que atienda a la población de menores recursos, la cual tiene acceso limitado al sistema financiero formal; con la oferta de una gama de productos financieros adecuados a sus necesidades.

La oferta de servicios esta constituida por tres productos financieros: el crédito a la micro y pequeña empresa en el área urbana y rural, el crédito al público en general respaldado por prendas de oro y la captación de recursos del público.

**Crédito a la micro y pequeña empresa.** Consiste en la otorgación de créditos empresariales para cualquier tipo de inversión a pequeñas y microempresas de los sectores comercial, productivo y de servicios tanto en el área urbana y rural.

**Crédito prendario.** Consiste en la otorgación de créditos respaldados por prendas de oro, este crédito está dirigido a personas naturales.

**Captación de depósitos.** Ofrece este servicio de captación de depósito, con el objetivo de popularizar el ahorro ofreciendo al público condiciones ventajosas para los depósitos

### **FIE (Fondo de Iniciativas Económicas)**

Centro de Fomento e Iniciativas Económicas, FIE inicio sus actividades el 13 de noviembre de 1985. Esta institución en conformidad con su estatuto está autorizada para solicitar, recibir y convenir financiamientos y créditos de entidades nacionales e internacionales. Su objetivo institucional es:

Fomentar el desarrollo sostenido de pequeñas y microempresas, pertenecientes a personas, familias y grupos de escasos recursos, que tienen acceso limitado a sistemas convencionales de crédito y capacitación

El programa integral que desarrollaba el FIE tiene 3 líneas de acción:

**En el área de crédito.** Brinda apoyo financiero al desarrollo de proyectos cuyos participantes provengan de áreas urbano marginales y áreas rurales, otorgando créditos individuales a productores, comerciantes y artesanos de la microempresa de extracción socioeconómica popular. También ofrece créditos a organizaciones de productores (asociaciones, cooperativas y otros). Los créditos están destinados a reforzar el capital de trabajo y el capital de inversión (maquinaria y equipo). Las garantías pueden ser: personal o solidaria, hipotecaria de un bien mueble o inmueble, prendaria con/sin desplazamiento.

**En el área de capacitación.** Las actividades de capacitación se desarrollan mediante el área de formación y desarrollo empresarial del FIE. Las modalidades que se aplican en la capacitación son: cursos en aula (gestión empresarial, técnicas de producción y organización gremial) y asesorías (comercialización, finanzas y producción).

**En el área de comercialización.** Es un programa que complementa la asistencia crediticia y la capacitación que brinda FIE; se creó en 1990 y realiza las siguientes actividades: abastecimiento de bienes y/o insumos de origen local y extranjero, comercialización interna y/o externa y un servicio de información comercial.

### **Banco Solidario S.A**

El BancoSol S.A. no es una ONG; es una sociedad comercial integrada por empresarios bolivianos y aportes mayoritarios de PRODEM. El antecedente directo de Banco Solidario es PRODEM, una ONG que transfirió gran parte de su cartera al Banco Sol; esta institución tiene la autorización de la SBEF para prestar servicios de ahorro y crédito a nivel nacional. En 1992, Banco Sol se ha establecido como el primer banco privado especializado en microfinanzas. Su misión es democratizar el crédito y estimular el autoempleo.

Los servicios que ofrece Banco Sol están divididos en dos líneas de acción:

**Programa de créditos.** El Banco Sol brinda créditos con garantías personales para ampliar el capital de trabajo. En consecuencia trabajan con:

**Créditos con garantía solidaria.** Son préstamos con garantía personal, basados en la confianza entre el banco y sus clientes. El crédito pagado según los términos y condiciones establecidas asegura un futuro préstamo de manera inmediata.

### **Créditos individuales con garantías personales y otras.**

**Programa de ahorros.** Al interior de este programa se tiene:

**Depósitos de cuenta libre.** Tiene el propósito de asegurar una eficiente administración del dinero que se destina a los gastos diarios.



**Depósito en cuenta capital.** Tiene el propósito de asegurar el ahorro y organizar los gastos mensuales, también sirve para administrar los recursos de talleres, empresas, grupos, asociaciones, sindicatos, etc.

Las microfinanzas son exitosas en Bolivia, no solo porque se ha dado una combinación propicia de estos elementos, sino porque comenzaron en serio por lo menos hace una década. PRODEM, al apuntar hacia este camino, desencadenó un largo y fructífero proceso nacional. No tardó mucho antes de que otros también respondieran al reto.

**EI BANCOSOL** está supervisado y fiscalizado por La SBEF y tiene la autorización para funcionar como Banco privado nacional, comenzó a operar en febrero de 1992, constituyéndose en corto tiempo en un ejemplo de institución crediticia especializada en micro y pequeña empresa. Como institución bancaria tiene la forma jurídica de sociedad anónima. El principal grupo objetivo del banco son microempresas.

### **3.3 LA CONVERSIÓN DE LAS ONG's EN FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**

El crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, permitió a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países. En el "Modelo Boliviano" se resalta la transformación que han sufrido algunas ONG's financieras en instituciones reguladas y autosostenibles, constituidas en FFP's. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Además se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

Sin embargo, no todas las instituciones siguieron el patrón establecido por el modelo mencionado. En 1996 nació FASSIL, institución que nació como FFP para ofrecer sus

servicios a los microempresarios del departamento de Santa Cruz. Además la banca privada implementó unidades destinadas a otorgar préstamos para la microempresa.

En el ámbito privado, se han organizado dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa (CIPAME) para instituciones del área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) para instituciones del área rural.

En términos de regulación, se han encontrado la manera de normar la intermediación financiera en el mercado microcredicio mediante la constitución de FFP's. Además se ha creado la Intendencia de Entidades No Bancarias, que forma parte de la SBEF y cuya función principal es precisamente regular las actividades de dichas instituciones.

En materia pública se creó el Programa de Apoyo al Microcrédito y Financiamiento Rural (PAM) en 1995, que tuvo el objetivo de apoyar financiera e institucionalmente a las ONG's microfinancieras.

Con el nuevo gobierno instaurado en agosto de 1997, se ha establecido que el nuevo Viceministerio de la Microempresa y el FONDESIF coordinen sus labores para atender las necesidades de capacitación, asistencia técnica y financiamiento de la microempresa.

Los organismos internacionales, por su parte, han jugado un rol muy importante en el desarrollo de la actividad microfinanciera, concentrando su apoyo principalmente en fortalecimiento institucional, desarrollo gerencial y fortalecimiento de cartera, soporte que fue otorgado a la mayoría de las instituciones de microfinanzas.

### **3.3.1 RESULTADOS O CAMBIOS CUANTITATIVOS DE LA CONVERSION DE ONG's A FFP's**

A continuación se exponen los principales resultados cuantitativos obtenidos por el "sistema de FFP's" desde 1995, año en que comenzó a operar el primer Fondo Financiero Privado <sup>11</sup>.

En primer lugar, se analiza la composición accionaria del sistema, luego los resultados obtenidos en los dos servicios financieros más importantes (crédito y ahorro), y se hace una valoración de los principales indicadores financieros, vale decir, de lo que se podría denominar "la salud del sistema." Asimismo, se realiza un análisis comparativo entre los FFP's y su realidad anterior, cuando eran entidades especializadas en crédito tipo ONG <sup>12</sup>.

A partir de la Reglamentación de los Fondos Financieros Privados, establecida mediante Decreto Supremo No. 24000, el Estado dio luz verde a su creación. Una buena parte de las ONG's que operaban con crédito, asumieron el reto e iniciaron la gestión de los procedimientos establecidos. El primer desafío de estas potenciales nuevas entidades, consistió en lograr un marco accionario que garantizará la aprobación y la licencia de funcionamiento por parte de la SBEF

#### **3.3.1.1 COMPOSICIÓN ACCIONARIA**

El proceso de creación de los FFP's tuvo diferentes matices. "LOS ANDES" y "FIE" fueron creados por una sola ONG; PRODEM por una Fundación y "ECO FUTURO", fue creado por un conjunto de ONG's: FADES, IDEPRO, ANED, UNITAS y CIDRE. Todas ellas establecieron alianzas estratégicas con otras entidades financieras y, por reglamento, con accionistas privados.

---

<sup>11</sup> La dinámica de creación de los FFPs fue la siguiente: 1995: Fondo Financiero Privado «LOS ANDES» SA 1998: Fondo Financiero Privado «FIE» SA 1999: Fondo Financiero Privado «ECO FUTURO» SA 2000: Fondo Financiero Privado «PRODEM» SA

<sup>12</sup> Sin embargo, este análisis comparativo estará en función a la disponibilidad de información, particularmente para PROCREDITO, PRODEM y FIE, quienes, en tanto ONGs, han dejado de operar con crédito. En el caso de ECO Futuro, todas las ONGs que dieron paso a su creación siguen operando con crédito: así que no hay un «antes» y un «después» en sentido estricto

La realidad en el mundo de las ONG's es más complicada. Existe entre estas un entramado de relaciones muy complejo, como en el caso de ECO FUTURO (de manera directa) y de FFP-FIE SA (de manera indirecta), que en escenarios adversos podría convertirse en un detonante para esta red de instituciones<sup>13</sup>.

Las agencias de Cooperación Internacional tienen interés en invertir en este tipo de empresas, con la finalidad de fortalecer su patrimonio (con recursos de sus propias líneas de inversión); impulsar su penetración en el mercado rural con servicios diversificados (crédito, ahorro y servicios auxiliares) y atraer más inversionistas sobre todo privados. Destacan COSUDE (entre 5% a 8% de participación), y la CAF (entre 12% a 16% de participación) quienes son accionistas en tres de los cuatro FFP's.

En la composición accionaria también existen socios privados, cuya presencia fue exigida por la SBEF; entre ellos se ha identificado a empresarios que tienen relación con otras entidades financieras del sector bancario<sup>14</sup>

### **3.3.1.2 LOS SERVICIOS FINANCIEROS DE LOS FFPS**

Después de más de cinco años en que el primer Fondo Financiero Privado especializado en servicios financieros inició operaciones, los FFP's han logrado un notable desarrollo en sus servicios de crédito, aunque todavía muy limitado al servicio de microcrédito. El ahorro es otro de los servicios que han impulsado estas instituciones, pero con una población meta bastante diferente. Adicionalmente han desarrollado otros servicios financieros, pero sólo con carácter experimental o que no representan una proporción importante de su cartera de crédito o de sus captaciones. Por este motivo nos centramos, en el presente acápite, en la dinámica histórica de los servicios de crédito y ahorro.

---

<sup>13</sup> Intentemos mostrar algunas de estas complicadas relaciones. FADES, una de los principales socios del FFP ECO FUTURO, ha sido creada por las siguientes ONG's: CIPCA, CERES, CEDIA, QHANA, UMTAS y FIE: UNITAS. también es socia de ECO FUTURO, de IDEPRO y de ANED. CEDIA, es socio de UMITAS. FADES e IDEPRO y Eco Futuro. FIE ONG es socia mayoritaria del FFP FIE y FIE ONG, en julio 2001. se retiró de FADES. ANED, otra de las socias de ECO FUTURO, es también una red a la cual pertenecen algunas de las instituciones que pertenecen a UNITAS (es el caso de QMANA). En un momento dado, estas relaciones vinculadas se reflejan en la composición de los Directorios.

<sup>14</sup> Sánchez de Lazada, y Romero

## 1. LA COBERTURA DEL SISTEMA <sup>16</sup>

La cobertura geográfica de los FFP's que nos ocupan en el presente estudio es muy dinámica, particularmente por la apertura permanente de nuevas agencias y sucursales tanto en el área urbana como en el área rural <sup>17</sup>. A diciembre de 2005 <sup>18</sup> las entidades financieras en su conjunto contaban con 1040 agencias. De las cuales 686 (66%) eran urbanas y 354 (34%) rurales; 391 eran de Bancos y Mutuales, 216 de Cooperativas, 171 de FFP's y 262 de ONG's Financieras

Los cuatro FFP's de nuestro estudio, contaban con 138 agencias y se encontraban presentes en gran parte de los departamentos de Bolivia, con las siguientes particularidades:

- De las 138 agencias, 75 se ubican a nivel urbano y 63 en el área rural.
- 35 agencias/sucursales se concentran en La Paz, 23 en Santa Cruz, 20 en Cochabamba y 10 en Chuquisaca. En los restantes departamentos tienen menos de cinco agencias o sucursales.
- PRODEM, que tiene presencia en todos los departamentos de Bolivia, cuenta con 81 agencias, de las cuales 57 están en el área rural y 24 en el área urbana.
- Los Andes, cuenta con 10 agencias, 8 urbanas y 2 rurales y tiene presencia en 7 departamentos.
- FIE mantiene 37 agencias urbanas, con presencia en 8 departamentos.
- ECO FUTURO cuenta con 10 agencias, 4 urbanas y 6 rurales, y sólo está presente en La Paz, Cochabamba y Oruro.

Nuevamente se reproduce la tradicional concentración de servicios en el "eje económico" de Bolivia. Sin duda el Departamento que cuenta con mayor cantidad de servicios financieros de los FFP's es La Paz (31%), que concentra casi un tercio de

---

<sup>16</sup> Es importante aclarar que solamente estamos considerando la cobertura del Sistema de FFPs que tienen como origen una ONG, y que trabajan de manera especializada con sectores económicos microempresariales, en el área urbana y rural.

<sup>17</sup> En sentido estricto las agencias se encuentran en ciudades intermedias muchas con más de 50.000 habitantes. No obstante, esto ha facilitado, con seguridad, el acceso de algunos pobladores rurales para financiamiento actividades de carácter agropecuario

<sup>18</sup> FONDESIF, COSUDE Y FINRURAL. Cobertura de Servicios Financieros por Municipio, Junio 2000. La Paz, febrero 2001.

las agencias. Esta concentración, sin embargo, responde en buena parte a la lógica del mercado, puesto que en el eje se encuentra el mayor número de microempresas urbanas y rurales.

La presencia de entidades financieras en los Municipios aún es insuficiente. De los 311 municipios, solamente 110 (35%) cuentan con algún servicio financiero, de al menos una entidad financiera regulada o no regulada. A diciembre del 2005, los cuatro FFP's tenían presencia sólo en 55 Municipios

Una de las novedades de esta nueva institucionalidad de los FFP's, particularmente en el caso de PRODEM, es que ampliaron su oferta de servicios financieros a las denominadas ciudades intermedias. Poblaciones como Riberalta, Quillacollo, Caranavi, Tupiza, Montero, etc. ya cuentan con servicios financieros de microcrédito o de ahorro.

Con seguridad, parte de esta oferta ha sido canalizada hacia la población rural, pero todavía un porcentaje importante del crédito ha ido a satisfacer necesidades de liquidez en actividades de comercio<sup>19</sup>.

De todas maneras, los FFP's no han logrado, todavía, consolidar su presencia en el área rural con líneas de crédito adecuadas a la actividad agropecuaria, por los riesgos que ésta implica. Por ello, el crecimiento en la cobertura geográfica, el número de clientes atendidos y la magnitud de la cartera de las ONG's en el área rural, se han incrementado notablemente. Estas Organizaciones están presentes en los lugares más alejados de Bolivia, donde las entidades financieras reguladas tienen una presencia muy limitada. Sin embargo, al igual que los FFP's, gran parte de las Organizaciones no Gubernamentales se concentran en el eje. Así los departamentos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz están siendo ampliamente atendidos por ONG's financieras.

---

<sup>19</sup> En Bolivia, población rural es aquella que habita en centros poblados con menos de 20,000 habitantes

Es innegable la importancia del desarrollo de las instituciones de microfinanzas que ofertan servicios de crédito y de ahorro, si se considera que en 1990 solamente existían 6 agencias que ofertaban servicios de crédito. Actualmente los FFP's, objeto de nuestro estudio, y las ONG's especializadas en microcrédito, cubren todos los departamentos del país con 433 agencias aproximadamente, ubicadas tanto en las ciudades como en las ciudades intermedias y en varias localidades rurales. Las instituciones cuentan con unos 1,650 empleados para atender estos servicios.

## 2. SERVICIO DE CRÉDITO

Este fue el primer y, en realidad, único servicio financiero que podían ofertar las ONG's a fines de los ochenta sin necesidad de ser reguladas. Surgió como respuesta a los recurrentes fracasos de los denominados "fondos rotativos", que pretendían resolver, de manera muy local, el problema de la falta de liquidez de las distintas pequeñas unidades económicas urbanas y rurales. Largo fue el proceso de discusión y reflexión hasta concluir, y probar, que "los pobres" también tienen grandes necesidades de servicios financieros y son buenos clientes.

**CUADRO N° 2**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**EVOLUCIÓN DE LA CARTERA BRUTA Y NUMERO DE PRESTATARIOS**

FONDO FIN.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
CART. Miles Bs.	861.226	1.011.544	1.422.638	1.893.230	2.591.408	3.299.854	1.846.650
N° DE PREST.	139.361	113.534	119.075	125.897	187.871	225.512	151.875

Fuente SBEF - Elaboración Propia

La cartera bruta del "sistema de FFP's" entre 2000 y 2005 se incremento en 283.1%, pasando de Bs. 861.2 millones a Bs. 3.299.8 millones (sobrepasando los 400 millones de dólares americanos). Cabe hacer notar que dicho crecimiento comenzó en la segunda mitad de los años 90.

El notable éxito en la ampliación de la cartera de los FFP's, también se ve reflejado en el incremento del número de prestatarios. A diciembre del 2000, el número de prestatarios, llegó a sobrepasar las 100 mil personas, llegando a 225.512 prestatarios en el año 2005.

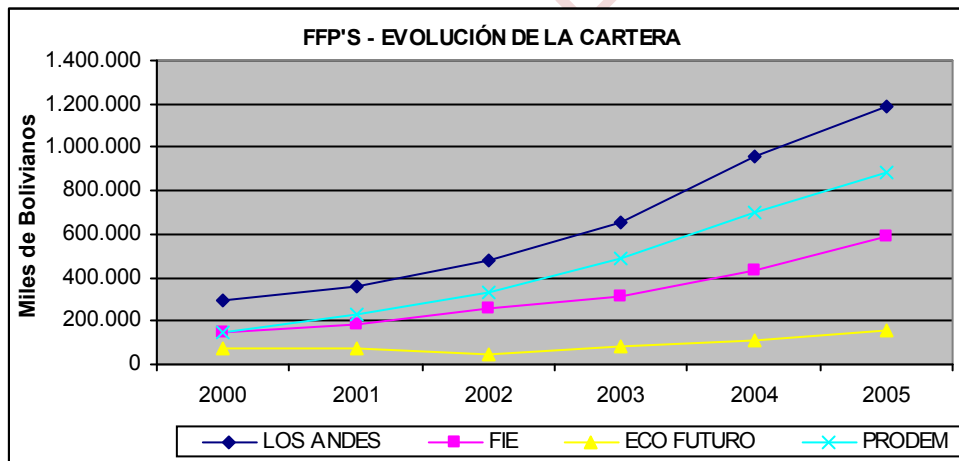
**CUADRO N° 3  
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA BRUTA**

(En miles de Bolivianos)

FONDO FIN.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
LOS ANDES	298.328	358.599	483.276	650.082	956.012	1.184.568	655.144
FIE	143.287	187.159	259.182	315.849	435.737	590.798	322.002
ECO FUTURO	71.514	74.099	49.657	81.050	114.315	152.520	90.526
PRODEM	150.400	230.424	333.507	489.901	704.483	881.411	465.021
<b>TOTAL</b>	<b>665.529</b>	<b>852.282</b>	<b>1.127.624</b>	<b>1.538.885</b>	<b>2.212.551</b>	<b>2.811.302</b>	<b>1.534.696</b>

Fuente SBEF - Elaboración Propia

La cartera de créditos de los FFP's sujetos de estudio presenta una tendencia ascendente en el período 2000 al 2005, con un incremento de 322.4%, pasando de Bs. 665.5 millones a Bs. 2.811 millones. El importe de colocaciones efectuadas por los cuatro FFP's alcanza en promedio a Bs. 1.534 millones. FLA es la entidad que realizó más colocaciones, cuyo importe promedio es de Bs. 655.1 millones, seguido por FPR con Bs. 465.0 millones promedio.



El número de prestatarios o clientes de los cuatro FFP's registra una evolución positiva, con un aumento del 97.0% en el período de análisis, pasando de 106.076 a 209.017 clientes. En promedio anual fueron atendidos 133.526 clientes. El FFP que más clientes atendió fue el FLA con un promedio anual de 55.457 prestatarios, seguido por FPR con 37.000 clientes promedio, como se presenta en el siguiente cuadro.

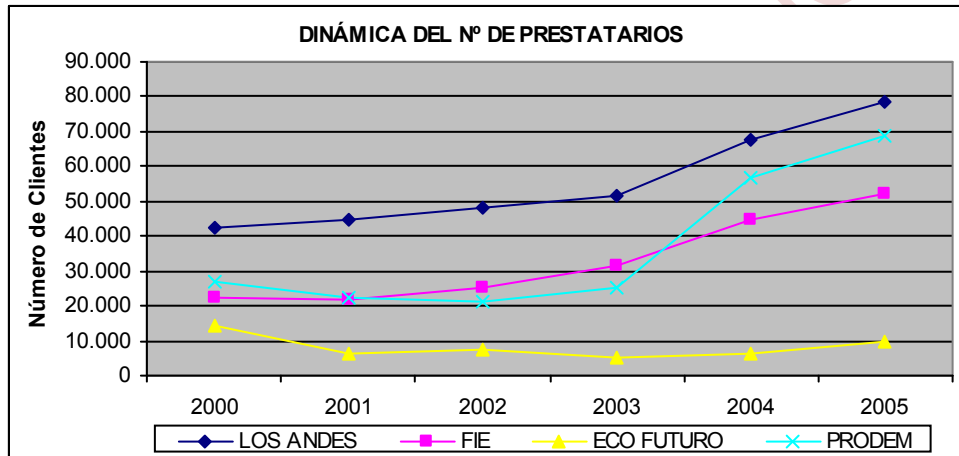


**CUADRO N° 4  
NUMERO DE PRESTATARIOS**

FONDO FIN.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
LOS ANDES	42.551	44.449	48.191	51.502	67.611	78.436	55.457
FIE	22.331	21.864	25.385	31.397	44.471	51.973	32.904
ECO FUTURO	14.197	6.550	7.187	5.127	6.357	9.577	8.166
PRODEM	26.997	22.532	21.386	25.249	56.804	69.031	37.000
<b>TOTAL</b>	<b>106.076</b>	<b>95.395</b>	<b>102.149</b>	<b>113.275</b>	<b>175.243</b>	<b>209.017</b>	<b>133.526</b>

Fuente SBEF - Elaboración Propia

Como se puede apreciar en la gráfica el crecimiento del número de clientes resulta importante, toda vez que los FFP's mencionados, con la aplicación de tecnologías crediticias adecuadas han llegado a un mayor número de prestatarios.



### ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA POR SALDOS

La estructura de la cartera en función a los montos de los créditos para la gestión 2000, presenta la siguiente situación:

**CUADRO N° 5  
ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA POR MONTO - AÑO 2000  
(En Miles de Bolivianos)**

POR MONTO \$us.	FLA	FIE	FEF	FPR
Entre 100.001 - 200.000	0,6%	0,0%	0,0%	0,5%
Entre 50.001 - 100.000	1,3%	1,3%	0,5%	1,5%
Entre 30.001 - 50.000	2,5%	2,8%	0,3%	1,2%
Entre 20.001 - 30.000	3,6%	2,1%	0,6%	2,0%
Entre 15.001 - 20.000	1,9%	2,6%	1,5%	3,7%
Entre 10.001 - 15.000	2,6%	4,7%	0,9%	5,9%
Entre 5.001 - 10.000	19,0%	10,4%	5,0%	13,2%
Entre 1.001 - 5.000	49,9%	46,9%	48,4%	46,9%
Entre 501 - 1.000	11,4%	16,4%	23,2%	14,7%
Menores a 500	7,0%	12,8%	19,5%	10,5%
<b>TOTAL CARTERA</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

Como se puede apreciar el mayor porcentaje de la cartera se concentra en créditos que se ubican entre \$us. 1.000 y \$us. 5.000, lo que confirma que dichas entidades llegan con microcréditos a sus clientes. Así, si relacionamos el monto total de créditos otorgados por los cuatro FFP's para este rango de créditos con el número de prestatarios (28.148), se tiene que en promedio cada prestatario recibió \$us. 1.400 en la gestión 2000.

**CUADRO N° 6**  
**ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA POR MONTO - AÑO 2005**  
 (En Miles de Bolivianos)

<b>POR MONTO \$us.</b>	<b>FLA *</b>	<b>FIE</b>	<b>FEF</b>	<b>FPR</b>
Entre 500.001 - 1.000.000	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Entre 200.001 - 500.000	6,8%	0,3%	0,0%	1,3%
Entre 100.001 - 200.000	7,6%	4,6%	0,0%	2,9%
Entre 50.001 - 100.000	8,9%	5,4%	0,0%	5,9%
Entre 30.001 - 50.000	6,5%	6,0%	3,1%	4,7%
Entre 20.001 - 30.000	6,4%	4,5%	3,1%	9,8%
Entre 15.001 - 20.000	4,2%	4,2%	2,3%	5,4%
Entre 10.001 - 15.000	6,1%	7,2%	6,0%	6,7%
Entre 5.001 - 10.000	13,5%	14,8%	17,7%	13,9%
Entre 1.001 - 5.000	26,6%	35,4%	56,0%	39,6%
Entre 501 - 1.000	7,3%	9,0%	8,1%	4,7%
Menores a 500	5,0%	8,7%	3,5%	5,1%
<b>TOTAL CARTERA</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\* Bco. desde 2005

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

En la gestión 2005 también el mayor porcentaje (39% promedio) de la cartera se concentra en créditos comprendidos entre \$us. 1.000 y \$us. 5.000; sin embargo, se advierte que la cartera entre \$us. 5.000 y \$us. 10.000 adquiere importancia, participando con el 14% en promedio. Además, el mayor número de prestatarios se encuentra en estos rangos de crédito.

Por otra parte, una proporción pequeña de la cartera esta destinada a los créditos que se encuentran por debajo de los \$us 500 o que son mayores a \$us 15,000. De todas maneras, los créditos superiores a \$us. 10,000, representan la tercera parte de la cartera.

**CUADRO N° 7  
ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA POR No- DE PRESTATARIOS - AÑO 2000**

<b>POR MONTO \$us.</b>	<b>FLA</b>	<b>FIE</b>	<b>FEF</b>	<b>FPR</b>	<b>TOTAL</b>
Entre 100.001 - 200.000	3	0	0	1	4
Entre 50.001 - 100.000	10	3	1	6	20
Entre 30.001 - 50.000	33	12	1	7	53
Entre 20.001 - 30.000	76	12	3	22	113
Entre 15.001 - 20.000	57	23	9	54	143
Entre 10.001 - 15.000	113	61	8	137	319
Entre 5.001 - 10.000	1.651	270	78	520	2.519
Entre 1.001 - 5.000	13.447	4.925	2.768	7.008	28.148
Entre 501 - 1.000	10.121	4.886	3.501	7.083	25.591
Menores a 500	17.039	12.139	7.828	12.159	49.165
<b>TOTAL N° PRESTATARIOS</b>	<b>42.550</b>	<b>22.331</b>	<b>14.197</b>	<b>26.997</b>	<b>106.075</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

En cuanto a la estratificación de la cartera por número de prestatarios, se puede apreciar que el mayor porcentaje de clientes de los cuatro FFP's, 26.5% y 29.7% para 2000 y 2005 respectivamente se concentra en el rango de créditos entre \$us. 1.000 y \$us. 5.000. En el rango de créditos mayores a \$us. 15,000, apenas se ubican el 0.6% y 2.5% de los clientes para el 2000 y 2005 respectivamente.

**CUADRO N° 8  
ESTRATIFICACIÓN DE CARTERA POR No. DE PRESTATARIOS - AÑO 2005**

<b>POR MONTO \$us.</b>	<b>FLA *</b>	<b>FIE</b>	<b>FEF</b>	<b>FPR</b>	<b>TOTAL</b>
Entre 500.001 - 1.000.000	3				3
Entre 200.001 - 500.000	39	1	0	6	46
Entre 100.001 - 200.000	95	27	0	28	150
Entre 50.001 - 100.000	198	63	0	122	383
Entre 30.001 - 50.000	272	116	17	172	577
Entre 20.001 - 30.000	416	14	24	552	1.006
Entre 15.001 - 20.000	400	193	25	396	1.014
Entre 10.001 - 15.000	825	443	95	759	2.122
Entre 5.001 - 10.000	3.251	1.591	529	2.578	7.949
Entre 1.001 - 5.000	22.225	12.062	4.551	23.299	62.137
Entre 501 - 1.000	19.530	9.098	2.058	9.288	39.974
Menores a 500	31.182	28.238	2.278	31.831	93.529
<b>TOTAL N° PRESTATARIOS</b>	<b>78.394</b>	<b>51.845</b>	<b>9.577</b>	<b>69.025</b>	<b>208.841</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

\* Bco. desde 2005

Por otra parte, en el rango de créditos menores a \$us10.000 se ubican el 99.4% y 97.5% de los prestatarios para el 2000 y 2005 respectivamente, concluyendo así que aún existe una vocación institucional de los FFP's para atender a clientes de bajos ingresos con micropréstamos.

Esta paradoja de la estratificación de cartera en los FFP's es explicable por la ampliación de la base de microprestatarios (en este sentido se puede hablar de una

penetración de los FFP's en dicho mercado), por el crecimiento de las operaciones de los clientes mas antiguos y por la incorporación de pequeñas empresas.

Si partimos del supuesto de que los clientes con préstamos menores a Sus 1,000 son microempresarios, estos constituirían el 70% de los clientes y el 25% de la cartera. Por otra parte, si asumimos que los clientes con montos de préstamo que oscilan entre \$us. 1,001 a \$us. 15,000 son pequeñas empresas, éstas representarían el 29% de los clientes, y el 67% de la cartera. Finalmente si aceptamos que los clientes con prestamos mayores a \$us. 15,000 son medianas empresas, éstas constituirían el 0.2% de los clientes y el 8% de la cartera. Esta es una buena forma se explicar que los FFP's no han cambiado su población meta, sino que la han ampliado.

En general, los FFP's tienen tendencia a colocar, año tras año, créditos con montos mayores. La dinámica de los seis últimos años del FFP LOS ANDES es una prueba representativa del conjunto de Fondos. En el caso de FFP-FIE SA, también se observa la misma tendencia en sólo dos años. Al parecer la principal competencia de los FFP's, a futuro, será el sistema bancario en su conjunto, aún cuando su cartera colocada en créditos grandes es todavía muy pequeña y quizá no se incremente mucho. El rango de montos de crédito en el que se moverían, correspondería a créditos menores a los \$us. 50,000.

### 3. CARTERA Y CLIENTES POR SECTORES ECONÓMICOS

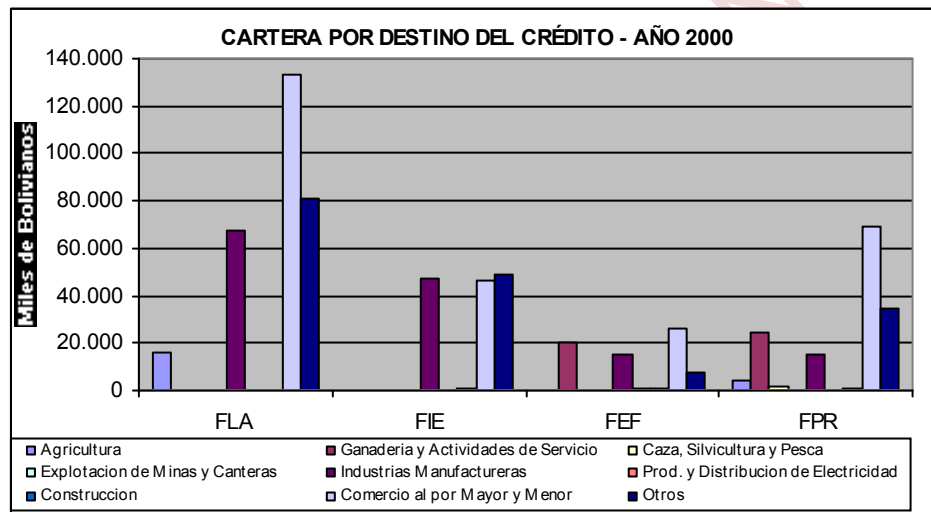
CUADRO N° 9  
CLASIFICACIÓN DE CARTERA POR DESTINO DEL CRÉDITO - AÑO 2000  
Miles de Bolivianos

ACTIVIDAD	FLA	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Agricultura	15.684		50	4.036	19.770
Ganadería y Actividades de Servicio	262		20.324	24.452	45.038
Caza, Silvicultura y Pesca	26			2.015	2.041
Explotación de Minas y Canteras	197		409	275	881
Industrias Manufactureras	67.547	47.226	15.420	15.493	145.686
Prod. y Distribución de Electricidad			898	10	908
Construcción		473	577	506	1.556
Comercio al por Mayor y Menor	133.356	46.378	26.526	68.915	275.175
Otros	81.255	49.208	7.310	34.698	172.471
<b>TOTAL</b>	<b>298.327</b>	<b>143.285</b>	<b>71.514</b>	<b>150.400</b>	<b>663.526</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

En el año 2000, el sector más beneficiado fue el del comercio con un importe de Bs. 275.2 millones, seguido por el sector de servicios y otros con Bs. 172.5 millones y el de la industria manufacturera con Bs. 145.7 millones. Los sectores menos favorecidos fueron los de producción y distribución de electricidad y el de explotación de minas y canteras con Bs. 0.9 millones.

El FLA fue el que destino mayores montos de cartera hacia los sectores del comercio y de industrias manufactureras con Bs. 133.3 millones y Bs. 67.5 millones respectivamente.



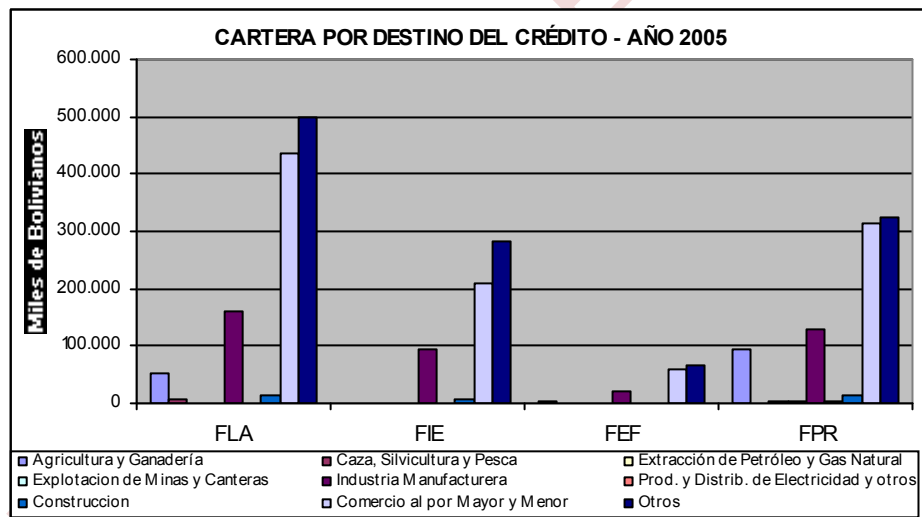
En el año 2005 los FFP's otorgaron mayores montos de cartera hacia los sectores de comercio y de servicios, los que fueron favorecidos con Bs. 1.017.1 millones y Bs. 1.170.1 millones respectivamente, en tanto que el sector manufacturero recibió menor apoyo con Bs. 401.9 millones. Esta situación se debió principalmente a que, dada la coyuntura económica de crisis económica, los FFP's prefirieron destinar créditos a clientes dedicados al comercio y servicios a fin de evitar problemas de morosidad de cartera con el sector productivo de manufacturas.

**CUADRO N° 10**  
**CLASIFICACIÓN DE CARTERA POR DESTINO DEL CRÉDITO - AÑO 2005**  
**Miles de Bolivianos**

	FLA	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Agricultura y Ganadería	54.058		5.094	92.507	151.659
Caza, Silvicultura y Pesca	7.848		107	1.150	9.105
Extracción de Petróleo y Gas Natural	40		10	4.108	4.158
Explotación de Minas y Canteras	442		338	2.590	3.370
Industria Manufacturera	159.932	92.729	21.475	127.807	401.943
Prod. y Distrib. de Electricidad y otros	435		48	3.418	3.901
Construcción	15.633	5.371	1.320	12.740	35.064
Comercio al por Mayor y Menor	435.932	208.407	59.057	313.641	1.017.037
Otros	497.270	284.291	65.071	323.450	1.170.082
<b>TOTAL</b>	<b>1.171.590</b>	<b>590.798</b>	<b>152.520</b>	<b>881.411</b>	<b>2.796.319</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

Los sectores menos favorecidos fueron los de minas, petróleo, de la caza y pesca y el de la producción de electricidad, debido por una parte a que el microcrédito recién está entrando a estos nichos de mercado y por otra a que dichos sectores (grandes clientes) requieren de significativos montos de financiamiento.



#### **4. EL SERVICIO DE AHORRO**

Uno de los propósitos más importantes de las Organizaciones no Gubernamentales especializadas en crédito, para la impulsar la creación de entidades reguladas, fue captar ahorro interno y poder acceder a líneas de refinanciamiento del Estado. De esta manera, las ONG's buscaban disminuir los grados de dependencia de la cooperación internacional, quien apoyó la creación de los FFP's que nos ocupan.

Entre 1995 y 2000 se realizaron numerosos estudios para determinar la capacidad y las necesidades de ahorro de las familias, particularmente, rurales. En todos ellos se constató que las familias tienen capacidad de ahorro, y se dedujo de ello, que tendrían necesidades de servicios de ahorro. El modelo era simple, la intermediación financiera fue pensada al interior del grupo meta con el cual se trabajaba.

Después de varios años, los resultados obtenidos en los servicios de ahorro no han sido tan alentadores como se preveía. De cualquier manera no debemos perder de vista que gran parte del esfuerzo institucional ha estado dedicado a consolidar los servicios de crédito.

El ahorro no ha crecido con la misma velocidad que las colocaciones. Una gran parte de los ahorros fue constituida a partir de depósitos de ONG's o de grandes ahorristas. En este sentido, no se ha logrado movilizar, de manera significativa, el micro-ahorro interno en las ciudades ni en el campo.

Gracias al notable crecimiento del crédito, los FFP's han logrado una importante diversificación de sus fuentes de fondeo, tanto con entidades estatales, con entidades financieras de segundo piso (algunas ONG's) y, ciertamente, con entidades de cooperación internacional. El siguiente listado hace referencia a las principales fuentes de fondeo de los FFP's:

- Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO S.A.).

- Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF).
- Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Proyecto de Promoción y Asistencia a la Pequeña Iniciativa Privada en el Medio Urbano y Periurbano (PROMMI)
- Fundación para la Producción (FUNDA PRO).
- Agencias de Cofinanciamiento de Holanda (ICCO, CORDAID, NOVIB).
- Bancos Nacionales (Por ejemplo, Banco Nacional de Bolivia).
- Bancos internacionales.

En fin, la lista es más grande, pero lo expuesto refleja el interés de varias instituciones para invertir sus recursos en entidades que han demostrado una gran capacidad de colocación de recursos crediticios, con adecuados niveles de eficacia y eficiencia y con indicadores financieros que reflejan la salud de este sistema; tema que analizaremos posteriormente.

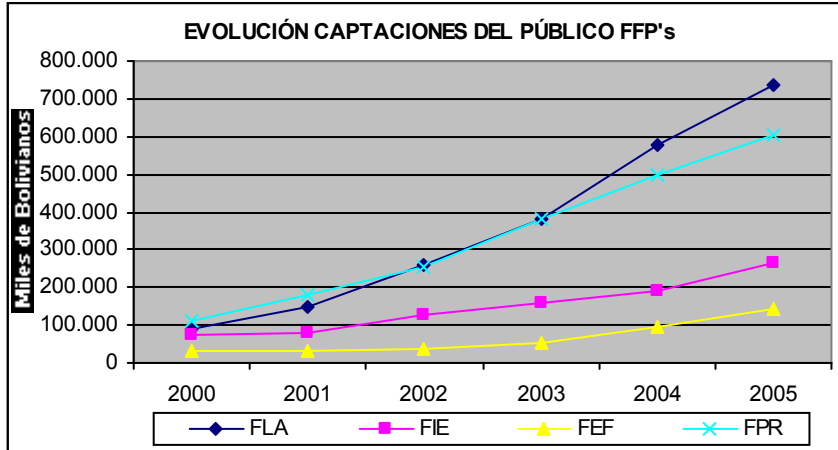
**CUADRO N° 11**  
**CAPTACIONES DEL PÚBLICO**  
**En Miles de Bolivianos**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	88.813	147.912	258.436	383.565	579.118	735.684	365.588
<b>FIE</b>	75.777	77.243	128.089	156.999	188.393	263.956	148.410
<b>FEF</b>	29.850	32.068	35.271	55.570	95.431	140.934	64.854
<b>FPR</b>	112.181	178.697	252.694	383.927	495.802	603.182	337.747
<b>TOT,</b>	306.621	435.921	674.490	980.061	1.358.745	1.743.755	916.599

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Las captaciones del público por parte de los FFP's en el período de estudio alcanzaron en promedio a Bs916.6 millones y se incrementaron en 468.7%, pasando de Bs306.6 millones a Bs1743.7 millones, significando que la política de captación de ahorro aplicada a partir del 2000 fue adecuada considerando la tasa de crecimiento en relación al del sistema bancario que sólo se incremento en 2.9% en el citado período.





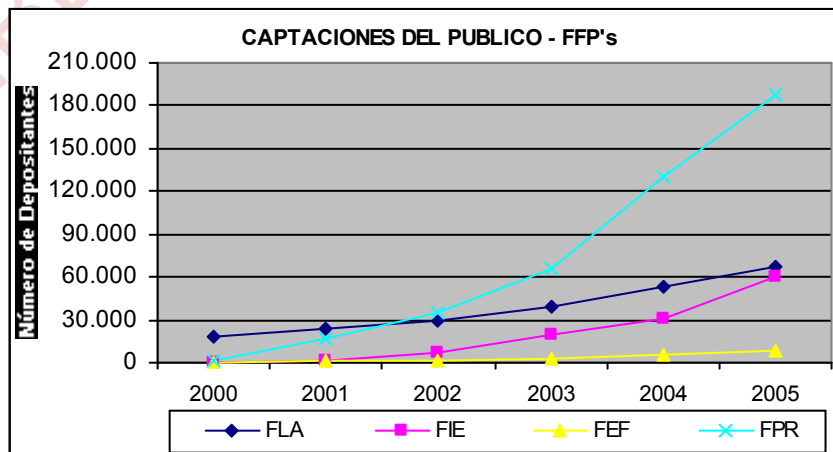
En relación con el aumento de las captaciones del público, el número de ahorristas en los FFP's alcanzó en promedio a 134.479 depositantes, incrementándose en 1.495.8% pasando de 20.295 ahorristas en 2000 a 323.290 depositantes en 2005.

**CUADRO N° 12  
CAPTACIONES DEL PÚBLICO  
Por Número de Depositantes**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	18.589	23.308	29.701	39.253	53.783	66.563	38.533
<b>FIE</b>	448	1.110	7.262	20.281	30.988	60.719	20.135
<b>FEF</b>	368	862	1.304	2.246	5.151	7.959	2.982
<b>FPR</b>	854	16.725	35.222	66.089	130.037	188.049	72.829
<b>TOT,</b>	20.259	42.005	73.489	127.869	219.959	323.290	134.479

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Los FFP's que mayor número de ahorristas captaron fueron el FPR y FLA con un promedio de 72.829 y 38.533 depositantes, siendo el de menor captación de ahorristas el FEF con sólo 2.982 ahorristas promedio.



Por otra parte, el cuadro siguiente nos muestra que, en general, una gran parte de los ahorros pertenecen a unos pocos depositantes. Ciertamente, los FFP's tienden a incrementar los ahorros pequeños, aunque todavía no tienen el conocimiento suficiente para idear nuevos productos financieros, adecuados a la población meta, a pesar de los diversos estudios realizados sobre el ahorro.

**CUADRO No. 13**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEPÓSITOS DEL PÚBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**En Miles de Bolivianos - Año 2000**

POR MONTO \$us.	FLA	FIE	FEF	FPR
Mayores a 2,000.001				16,6%
Entre 1,000.001 - 2,000.000	11,8%	7,7%		0,0%
Entre 500.001 - 1,000.000	7,7%	4,5%		27,4%
Entre 200.001 - 500.000	25,7%	19,6%	13,0%	21,9%
Entre 100.001 - 200.000	11,7%	17,9%	27,7%	11,4%
Entre 50.001 - 100.000	21,9%	24,0%	44,7%	10,8%
Entre 30.001 - 50.000	4,7%	15,2%	10,0%	4,5%
Entre 20.001 - 30.000	1,1%	2,4%	0,7%	0,9%
Entre 15.001 - 20.000	1,2%	2,0%	0,9%	0,4%
Entre 10.001 - 15.000	1,3%	1,9%	0,6%	0,4%
Entre 5.001 - 10.000	2,4%	2,8%	1,1%	3,4%
Entre 1.001 - 5.000	5,7%	1,8%	0,9%	1,7%
Entre 501 - 1.000	1,7%	0,2%	0,1%	0,3%
Menores a 500	3,2%	0,2%	0,3%	0,4%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

Esta preferencia de los FFP's para trabajar con grandes ahorristas tiene que ver, en principio, con los costos elevados que significa la administración del micro-ahorro, pero también con la necesidad de captar recursos financieros para los servicios de crédito. De esta manera, gran parte de sus obligaciones financieras están establecidas con bancos o entidades financieras.

**CUADRO No. 14**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEPÓSITOS DEL PÚBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**En Miles de Bolivianos - Año 2005**

POR MONTO \$us.	FLA *	FIE	FEF	FPR
Entre 1,000.001 - 2,000.000	1,1%	0,0%	0,0%	2,5%
Entre 500.001 - 1,000.000	5,4%	5,4%	0,0%	6,7%
Entre 200.001 - 500.000	18,4%	8,3%	9,4%	7,3%
Entre 100.001 - 200.000	10,6%	5,2%	24,3%	7,3%
Entre 50.001 - 100.000	15,6%	10,6%	8,5%	7,5%
Entre 30.001 - 50.000	9,7%	8,4%	11,1%	5,2%
Entre 20.001 - 30.000	4,6%	5,3%	10,0%	5,5%
Entre 15.001 - 20.000	3,6%	3,5%	4,8%	4,9%
Entre 10.001 - 15.000	4,1%	6,1%	6,3%	6,7%
Entre 5.001 - 10.000	8,0%	11,6%	10,7%	13,5%
Entre 1.001 - 5.000	11,3%	22,1%	11,6%	21,0%
Entre 501 - 1.000	3,2%	6,9%	1,9%	5,6%
Menores a 500	4,5%	6,5%	1,5%	6,3%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\* Bco. desde 2005

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

En la gestión 2005, se puede apreciar que la política de captación de recursos no ha cambiado sustancialmente puesto que se continúa operando con los grandes ahorristas, sin embargo, se registra también la importancia del incremento de ahorros en el rango de \$us. 1.000 a \$us. 5.000.

**CUADRO No. 15**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEP. DEL PUBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**Por Número de Depositantes – Año 2000**

POR MONTO \$us.	FLA	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Mayores a 2,000.001				1	1
Entre 1,000.001 - 2,000.000	2	1			3
Entre 500.001 - 1,000.000	2	1			3
Entre 200.001 - 500.000	12	8	2	12	34
Entre 100.001 - 200.000	12	14	11	12	49
Entre 50.001 - 100.000	41	40	32	22	135
Entre 30.001 - 50.000	18	43	15	18	94
Entre 20.001 - 30.000	7	13	2	6	28
Entre 15.001 - 20.000	12	15	3	4	34
Entre 10.001 - 15.000	18	20	3	6	47
Entre 5.001 - 10.000	61	48	8	73	190
Entre 1.001 - 5.000	471	83	27	122	703
Entre 501 - 1.000	408	29	9	61	507
Menores a 500	17.525	133	256	509	18.423
<b>TOTAL</b>	<b>18.589</b>	<b>448</b>	<b>368</b>	<b>846</b>	<b>20.251</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

Por otra parte, en el 2005, se puede evidenciar que los microahorristas de los FFP's mencionados que alcanzan a un número importante de 286.731 de ahorristas se sitúan en montos menores a \$us. 500, en tanto que se presenta una concentración de los depósitos de montos grandes en un menor número de depositantes.

**CUADRO No. 16**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEP. DEL PUBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**Por Número de Depositantes – Año 2005**

POR MONTO \$us.	FLA *	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Entre 1,000.001 - 2,000.000	1			1	2
Entre 500.001 - 1,000.000	9	3		7	19
Entre 200.001 - 500.000	52	9	6	17	84
Entre 100.001 - 200.000	76	13	30	46	165
Entre 50.001 - 100.000	193	53	20	79	345
Entre 30.001 - 50.000	222	74	50	105	451
Entre 20.001 - 30.000	182	73	74	177	506
Entre 15.001 - 20.000	195	67	50	212	524
Entre 10.001 - 15.000	331	174	97	434	1.036
Entre 5.001 - 10.000	1.094	569	262	1.485	3.410
Entre 1.001 - 5.000	4.804	3.505	839	7.327	16.475
Entre 501 - 1.000	4.186	3.256	454	6.006	13.902
Menores a 500	55.218	52.923	6.077	172.153	286.371
<b>TOTAL</b>	<b>66.563</b>	<b>60.719</b>	<b>7.959</b>	<b>188.049</b>	<b>323.290</b>

\* Bco. desde 2005

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

### 3.3.1.3 LA SALUD DEL "SISTEMA DE FFP's"

Una de las ventajas de contar con entidades reguladas, es que se dispone de información periódica y accesible a través de los boletines de la SBEF y de los propios FFP's<sup>20</sup>. Particularmente el Balance General y el Estado de Resultados, nos permiten establecer un conjunto de indicadores para conocer la "salud" del sistema de los FFP's.

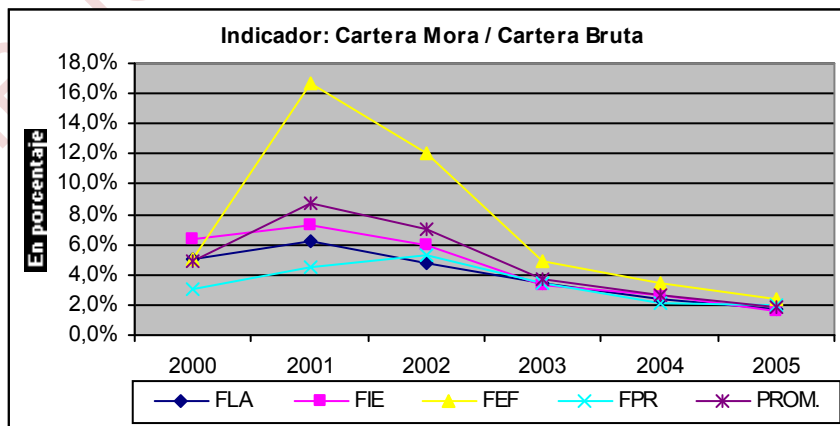
#### 1. CALIDAD DE LA CARTERA

**CUADRO N° 17**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Cartera en Mora / Cartera Bruta**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	5,1%	6,3%	4,8%	3,4%	2,4%	1,7%	4,0%
<b>FIE</b>	6,3%	7,3%	6,0%	3,3%	2,6%	1,6%	4,5%
<b>FEF</b>	5,1%	16,7%	12,1%	4,9%	3,5%	2,3%	7,4%
<b>FPR</b>	3,0%	4,5%	5,3%	3,4%	2,1%	2,0%	3,4%
<b>PROM.</b>	4,9%	8,7%	7,1%	3,8%	2,7%	1,9%	4,8%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Los pequeños empresarios (sean urbanos o rurales) son muy buenos pagadores cuando las reglas del juego están claras. Desde las, ahora remotas, experiencias iniciales de las ONG's especializadas en crédito, un aspecto que resalta, son los bajos niveles de mora de sus carteras. Esta tradición se ha mantenido en el nuevo contexto de los FFP's.



<sup>20</sup> Todo el análisis cuantitativo que se realiza tanto en el presente como en los anteriores, tiene como fuente de información básica los Boletines Anuales de la SBEF y de los FFP's, desde 2000 hasta la gestión 2005

Como se puede observar, en ningún caso el nivel de mora ha estado por encima del 8%, encontrándose por debajo del nivel de mora del sistema bancario, con excepción del FEF que los años 2001 y 2002 presenta un nivel de morosidad de 16.7% y 12.1% respectivamente con relación a su cartera de créditos.

El análisis de la clasificación de la cartera normada desde la SBEF, también nos puede aportar algunos elementos adicionales para establecer la calidad de la cartera. La situación de los Fondos Financieros Privados a diciembre del 2000 y 2005, era la siguiente:

**CUADRO N° 18**  
**CALIFICACIÓN DE CARTERA**  
(En miles de Bolivianos)

<b>CALIFICACIÓN - 2000</b>	<b>FLA</b>	<b>PART.</b>	<b>FIE</b>	<b>PART.</b>	<b>FEF</b>	<b>PART.</b>	<b>FPR</b>	<b>PART.</b>
Normales (1% Prev.)	269.182	90,2%	128.030	89,4%	56.267	78,7%	139.959	93,1%
Con Prob. Potenc.(5%)	5.734	1,9%	2.016	1,4%	5.278	7,4%	1.885	1,3%
Deficientes (20% Prev)	10.843	3,6%	5.141	3,6%	4.889	6,8%	1.530	1,0%
Dudosos (50% Prev.)	1.837	0,6%	992	0,7%	1.237	1,7%	733	0,5%
Perdidos (100% Prev.)	10.724	3,6%	7.108	5,0%	3.843	5,4%	6.292	4,2%
<b>Total</b>	<b>298.320</b>	<b>100,0%</b>	<b>143.287</b>	<b>100,0%</b>	<b>71.514</b>	<b>100,0%</b>	<b>150.399</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total Previsiones</b>	<b>22.783</b>	<b>7,6%</b>	<b>10.013</b>	<b>7,0%</b>	<b>6.043</b>	<b>8,5%</b>	<b>8.458</b>	<b>5,6%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

Si bien una gran parte de la cartera de estas instituciones esta clasificada como normal, es evidente que existen importantes diferencias entre los FFP's. El Fondo que está en peor situación es ECO FUTURO, que tiene importantes recursos con elevados niveles de previsión.

En general los FFP's presentan una cartera clasificada como normal en razón a que registran bajos niveles de morosidad de cartera lo cual influye decididamente en la calificación de su cartera y en el nivel de sus provisiones.

**CUADRO N° 19**  
**CALIFICACIÓN DE CARTERA**

(En miles de Bolivianos)

<b>CALIFICACIÓN – 2005</b>	<b>FLA</b>	<b>PART.</b>	<b>FIE</b>	<b>PART.</b>	<b>FEF</b>	<b>PART.</b>	<b>FPR</b>	<b>PART.</b>
Normales (1% Prev.)	1.102.543	93,1%	577.155	97,7%	145.884	95,6%	850.274	96,5%
Con Prob. Potenc.(5%)	33.140	2,8%	1.627	0,3%	2.696	1,8%	11.561	1,3%
Deficientes (20% Prev)	28.819	2,4%	1.463	0,2%	623	0,4%	4.017	0,5%
Dudosos (50% Prev.)	8.122	0,7%	1.013	0,2%	471	0,3%	2.562	0,3%
Perdidos (100% Prev.)	11.944	1,0%	9.540	1,6%	2.847	1,9%	12.996	1,5%
<b>Total</b>	<b>1.184.568</b>	<b>100,0%</b>	<b>590.798</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.521</b>	<b>100,0%</b>	<b>881.410</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total Previsiones</b>	<b>24.676</b>	<b>2,1%</b>	<b>16.191</b>	<b>2,7%</b>	<b>3.831</b>	<b>2,5%</b>	<b>18.245</b>	<b>2,1%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

La reglamentación actual exige al sistema de los FFP's contar con voluminosas provisiones que, a decir de los propios operadores de estas entidades, encarece notablemente el servicio crediticio. El año 2000, los cuatro FFP's tuvieron una previsión específica del orden de los 7.5 millones de dólares americanos. Así por ejemplo las provisiones acumuladas de FEF se incrementaron a fines del 2000 a 947,000 dólares. Este hecho tiene fuertes repercusiones en los resultados de este FFP, cuya pérdida se explica también por estas circunstancias.

## 2. RENDIMIENTO

Las utilidades promedio generadas por los FFP's alcanzan a Bs. 23.043 anual, incrementándose en 1.303.3% entre 2000 y 2005, pasando de Bs. 3.4 millones a Bs. 47.7 millones.

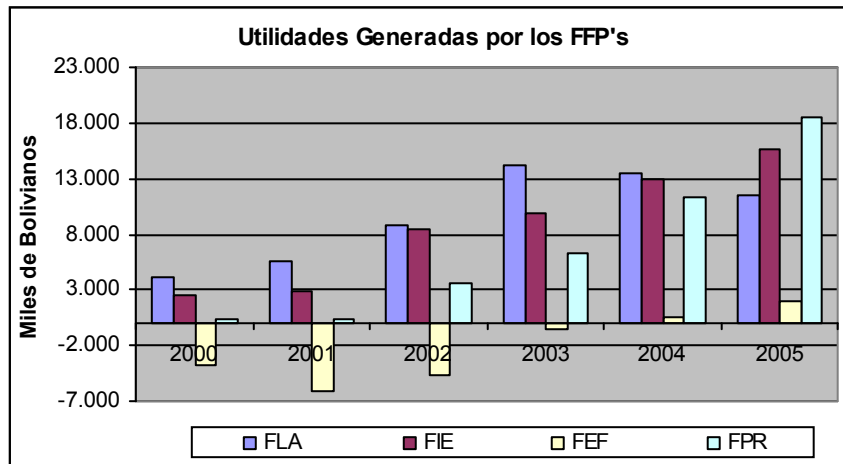
**CUADRO N° 20**  
**UTILIDADES GENERADAS**  
**En Miles de Bolivianos**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>PROM.</b>
<b>FLA</b>	4.187	5.551	8.743	14.179	13.549	11.528	9.623
<b>FIE</b>	2.580	2.797	8.425	9.940	12.958	15.720	8.737
<b>FEF</b>	-3.819	-6.032	-4.623	-502	570	2.042	-2.061
<b>FPR</b>	453	303	3.586	6.298	11.386	18.438	6.744
<b>TOT.</b>	<b>3.401</b>	<b>2.619</b>	<b>16.131</b>	<b>29.915</b>	<b>38.463</b>	<b>47.728</b>	<b>23.043</b>

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Los fondos financieros que obtuvieron mayores utilidades promedio fueron FLA y FIE con Bs. 9.6 millones y Bs. 8.7 millones respectivamente, seguido por FPR con Bs. 6.7 millones, siendo el FEF que obtuvo una rentabilidad negativa promedio de Bs. 2.1 millones.

Se debe destacar que el FPR en el año 2000 obtuvo una utilidad de Bs. 0.4 millones, en tanto que al 2005 alcanza a Bs. 18.4 millones con un aumento realmente significativo como producto de la expansión de su actividad de intermediación financiera como se puede apreciar también en el siguiente gráfico.



### **El ROA de los Fondos Financieros Privados**

A través de este indicador se busca medir la proporción del Resultado neto de la gestión, comparado con el total de activos del FFP.

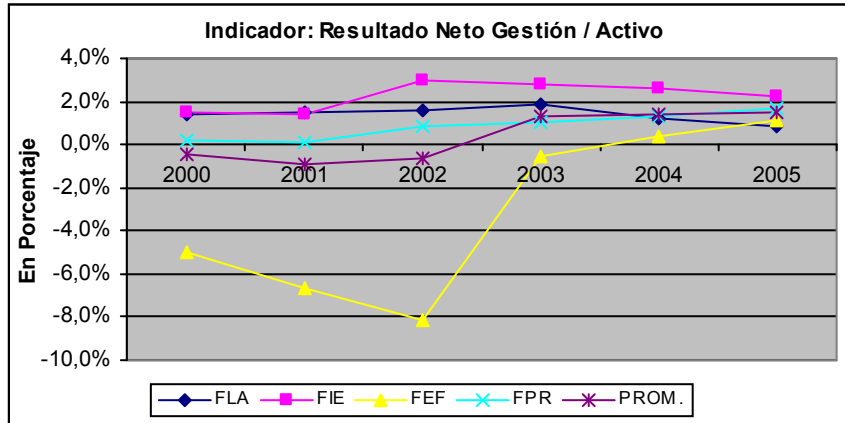
**CUADRO N° 21**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Resultado Neto Gestión / Activo + Contingente**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	1,4%	1,5%	1,6%	1,8%	1,2%	0,9%	1,4%
<b>FIE</b>	1,5%	1,4%	3,0%	2,8%	2,6%	2,3%	2,3%
<b>FEF</b>	-5,0%	-6,6%	-8,2%	-0,6%	0,4%	1,1%	-3,1%
<b>FPR</b>	0,2%	0,1%	0,9%	1,0%	1,3%	1,6%	0,9%
<b>PROM.</b>	-0,5%	-0,9%	-0,7%	1,3%	1,4%	1,5%	0,3%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Los resultados de la gestión sobre los activos, muestra que el FIE presenta un indicador promedio de 2.3%, seguido por el FLA con 1.4%. En el caso de FEF se aprecia un indicador negativo durante el período 2000 al 2003 debido al incremento de su morosidad de cartera y de la significativa constitución de sus provisiones.

Asimismo, cabe indicar que debido también al sistema (niveles) de tasas de interés de mercado, establecido por el conjunto de FFP's, ha sido posible la obtención de utilidades.



### El ROE de los Fondos Financieros Privados

Sin duda, las utilidades obtenidas tienen una mayor relevancia si se los relaciona con el nivel de patrimonio que cada uno de los FFP's dispone en cada año. Al respecto se pueden observar los siguientes resultados.

La proporción anual de las utilidades netas de cada una de las gestiones sobre el patrimonio de cada FFP, es bastante considerable. Esto les ha permitido incrementar substancialmente sus patrimonios en poco tiempo, con excepción de FEF.

En el lapso de cinco años, el conjunto de FFP's logró incrementar su patrimonio mediante una estrategia combinada de aportes de capital de nuevos socios y la reinversión de utilidades.

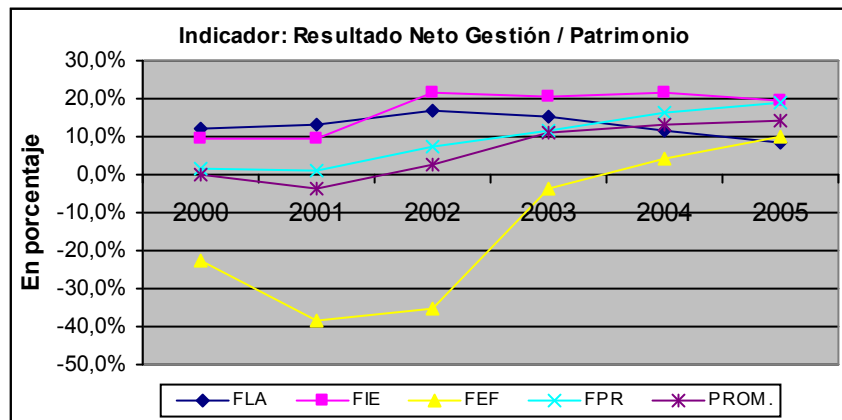
**CUADRO N° 22**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Resultado Neto Gestión / Patrimonio**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	12,0%	12,9%	16,7%	15,5%	11,4%	8,7%	12,9%
<b>FIE</b>	9,2%	9,3%	21,7%	20,3%	21,4%	19,7%	17,0%
<b>FEF</b>	-22,6%	-38,2%	-35,1%	-3,8%	4,0%	10,1%	-14,3%
<b>FPR</b>	1,5%	0,9%	7,5%	11,4%	16,6%	18,9%	9,5%
<b>PROM.</b>	0,0%	-3,8%	2,7%	10,8%	13,3%	14,4%	6,3%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF



El retorno sobre el patrimonio muestra que el FIE registra un indicador promedio de 17.0%, seguido por FLA con 12.9% y FPR con 9.5%, siendo que FEF presenta un retorno negativo promedio de 14.3%, debido principalmente a su morosidad de cartera y a sus altos costos administrativos.



### 3. ESTRUCTURA DE LOS PASIVOS

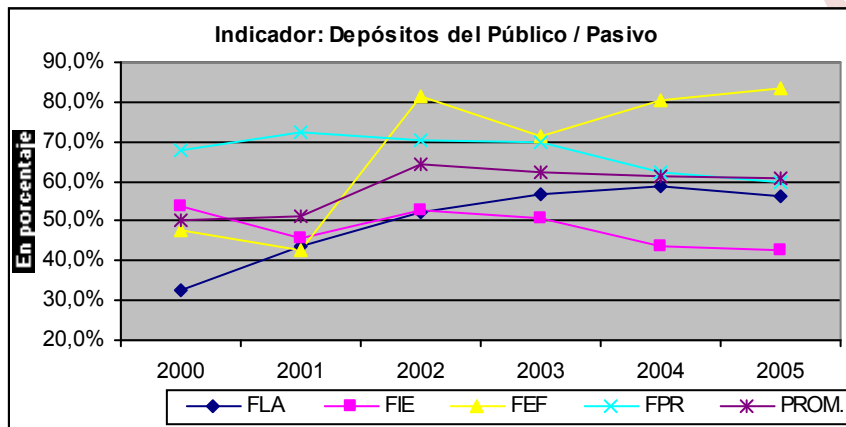
Analizaremos la estructura de los pasivos a través de una aproximación al comportamiento histórico de las deudas que asumieron los FFP's, tanto con el público en general como con los bancos y entidades financieras. En el periodo de análisis, el indicador: depósitos del público sobre el pasivo total presenta el siguiente comportamiento.

**CUADRO N° 23**  
Indicador: Depósitos del público / Pasivo  
En porcentajes

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	32,6%	43,6%	52,2%	56,6%	58,6%	56,4%	50,0%
<b>FIE</b>	53,6%	45,7%	52,9%	50,6%	43,8%	42,9%	48,3%
<b>FEF</b>	47,6%	42,8%	81,3%	71,6%	80,6%	83,6%	67,9%
<b>FPR</b>	67,9%	72,4%	70,5%	69,6%	62,2%	59,6%	67,0%
<b>PROM.</b>	50,4%	51,1%	64,2%	62,1%	61,3%	60,6%	58,3%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Como se puede observar, se registran, nuevamente, diferencias en la estructura de los pasivos de los FFP's. Por un lado están FEF y FPR, cuyos depósitos del público respecto sus pasivos, representan en promedio el 67%, significando que ambos Fondos están cumpliendo con más rigor con el proceso de intermediación financiera y por otra parte, FLA y FIE registran un indicador promedio de 50.0% y 48.3% respectivamente, lo que significa que gran parte de sus pasivos corresponden a deudas con bancos y/o entidades de financiamiento.



#### 4. EFICIENCIA DE LA GESTIÓN

Para contar con una aproximación a la Eficiencia de Gestión en los FFP's analizaremos, por un lado, la proporción de los costos operativos con relación a la cartera bruta y, por otro, la proporción de los costos administrativos con relación a la misma cartera. En el primer caso, el indicador presenta el siguiente comportamiento.

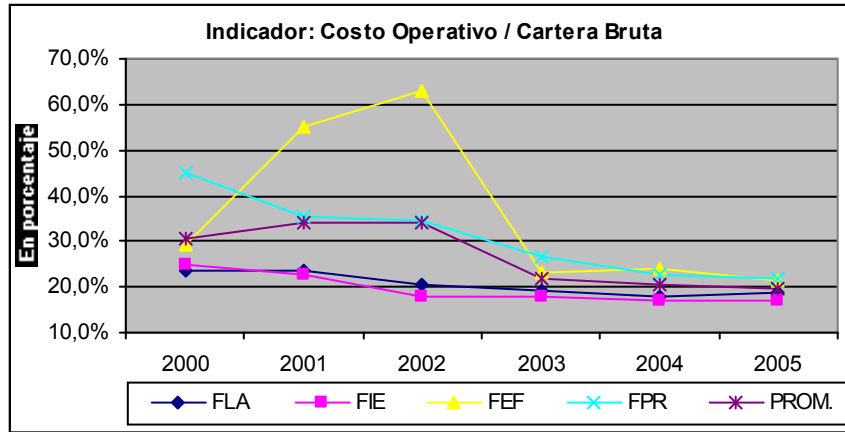
**CUADRO N° 24**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Costo Operativo / Cartera Bruta**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	23,7%	23,7%	20,5%	19,1%	17,9%	18,8%	20,6%
<b>FIE</b>	25,0%	22,5%	17,8%	18,1%	17,0%	16,9%	19,5%
<b>FEF</b>	29,4%	54,9%	62,9%	23,3%	23,9%	21,6%	36,0%
<b>FPR</b>	44,9%	35,3%	34,7%	26,8%	22,6%	21,8%	31,0%
<b>PROM.</b>	30,7%	34,1%	34,0%	21,8%	20,3%	19,8%	26,8%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Costo Operativo = Costo Fin.+Cargos Inc.+Otros Gtos.Oper.+Gtos. Adm.

En el conjunto de los FFP's, los costos operativos se ubican alrededor del 26.8% promedio. El FEF y FPR registran en promedio 36.0% y 31.0% respectivamente, lo que confirma el elevado costo del microcrédito.



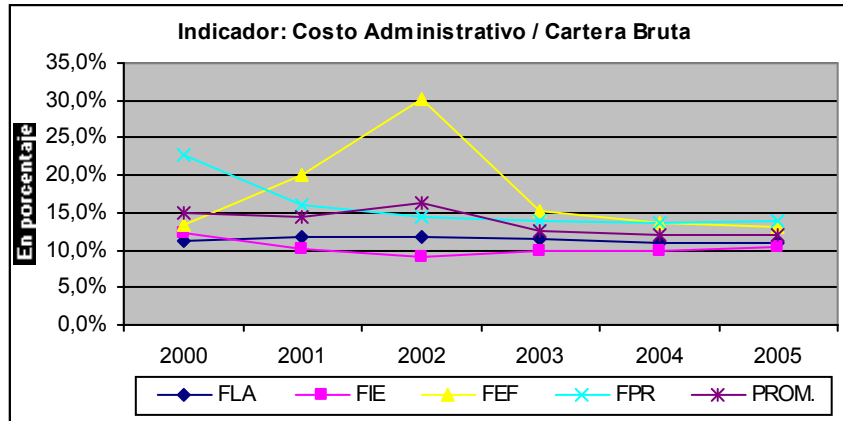
Los costos administrativos con relación a la cartera bruta registra el siguiente comportamiento.

**CUADRO N° 25**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Costo Administrativo / Cartera Bruta**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	11,1%	11,8%	11,8%	11,5%	11,0%	11,0%	11,4%
<b>FIE</b>	12,3%	10,3%	9,0%	10,0%	10,0%	10,4%	10,3%
<b>FEF</b>	13,3%	20,0%	30,3%	15,3%	13,6%	13,0%	17,6%
<b>FPR</b>	22,7%	16,0%	14,3%	13,8%	13,5%	13,8%	15,7%
<b>PROM.</b>	14,9%	14,5%	16,4%	12,7%	12,0%	12,1%	13,7%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Los costos administrativos sobre la cartera bruta de los FFP's representan alrededor del 13.7% promedio. FEF y FPR registran un indicador de 17.6% y 15.7% respectivamente, en tanto que FLA y FIE presentan niveles de 11.4% y 10.3% promedio respectivamente, significando en conjunto los elevados costos de administrar los microcréditos.



## 5. SOSTENIBILIDAD

En el presente acápite se analiza la sostenibilidad de los FFP's de dos maneras: la primera, estableciendo la relación existente entre los costos administrativos y los ingresos financieros, lo que permite determinar la sostenibilidad de corto plazo, porque sólo se consideran los gastos de personal, funcionamiento y depreciación; y la segunda, estableciendo la relación existente entre los costos operativos y los ingresos financieros, lo cual permitirá determinar la sostenibilidad de largo plazo, porque se consideran todos los costos (costo de administración, costos de previsión, costos financieros). En ambos casos la relación debe dar un valor "menor a la unidad", vale decir, los costos deben ser menores que los ingresos.

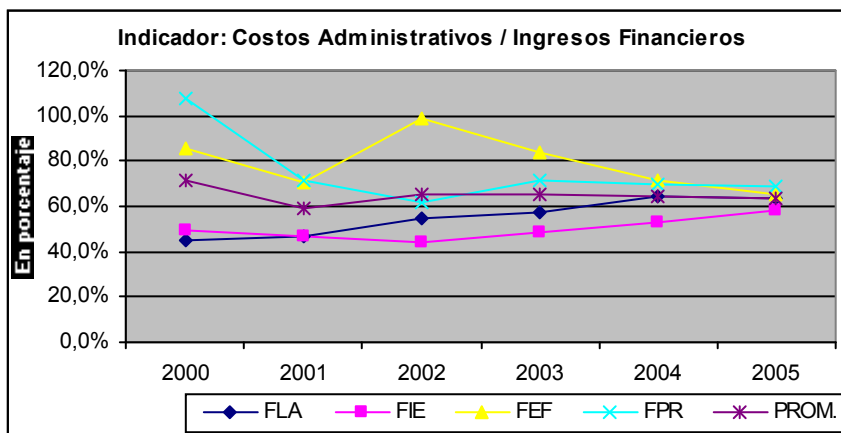
**CUADRO N° 26**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Costos Administrativos / Ingresos Financieros**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	45,1%	47,1%	54,4%	57,5%	64,0%	63,8%	55,3%
<b>FIE</b>	49,1%	46,9%	44,1%	48,4%	53,0%	58,2%	49,9%
<b>FEF</b>	85,7%	70,4%	99,3%	83,4%	71,6%	64,9%	79,2%
<b>FPR</b>	107,4%	71,5%	61,9%	71,0%	70,0%	68,5%	75,1%
<b>PROM.</b>	71,8%	59,0%	64,9%	65,1%	64,7%	63,9%	64,9%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Como se puede observar sólo se presentan un caso en los que los costos administrativos son mayores a los ingresos financieros y corresponde a FPR, que en el año 2000 se registra un indicador de 107.4%, y sin duda el resultado de esa gestión fue afectado considerablemente. Las entidades que presentan mayores

costos administrativos son FEF y FPR con un indicador promedio de 79.2% y 75.1% respectivamente, siendo FIE el de menor costo administrativo con un indicador promedio de 49.9%, debido principalmente a que dicha entidad aplica la tecnología crediticia individual.



En términos generales, se puede señalar que los costos administrativos de los FFP's representan un alto porcentaje de los ingresos financieros, debido a que son entidades que llegan con microcrédito principalmente a clientes informales y cuyo seguimiento y comportamiento crediticio acarrea elevados gastos administrativos.

Utilizando la segunda modalidad de análisis, vale decir, estableciendo la relación de los costos operativos y los ingresos financieros, para obtener un panorama de la sostenibilidad de largo plazo, se pueden observar los siguientes resultados:

**CUADRO N° 27**  
**FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS**  
**Indicador: Costos Operativos / Ingresos Financieros**

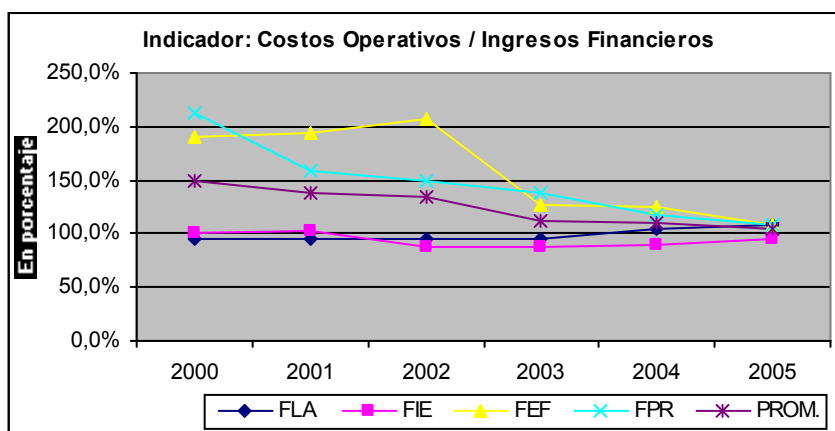
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	95,8%	94,6%	94,5%	95,8%	104,3%	108,8%	99,0%
<b>FIE</b>	99,9%	103,0%	87,1%	87,9%	90,3%	94,3%	93,7%
<b>FEF</b>	189,6%	193,6%	206,3%	126,9%	125,8%	108,0%	158,4%
<b>FPR</b>	212,5%	157,7%	149,6%	137,7%	117,1%	108,2%	147,1%
<b>PROM.</b>	149,4%	137,2%	134,4%	112,1%	109,4%	104,8%	124,5%

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

Costo Operativo = Costo Fin.+Cargos Inc.+Otros Gtos.Oper.+Gtos. Adm.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los indicadores de FEF y FPR presentan niveles superiores al 100%, significando que sus costos operativos son mayores a sus ingresos financieros, lo cual deteriora su sostenibilidad. El FIE y FLA

registran indicadores donde se puede advertir que al menos sus ingresos financieros les permiten cubrir sus costos operativos.



En términos generales, los FFP's han logrado generar ingresos financieros y otros ingresos de una importancia que les permiten, en muchos casos cubrir todos sus costos, lo que se refleja en las utilidades generadas en cada gestión, con excepción del FEF. Los resultados al respecto son:

**CUADRO N° 28**  
**UTILIDADES GENERADAS**  
En Miles de Bolivianos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PROM.
<b>FLA</b>	4.187	5.551	8.743	14.179	13.549	11.528	9.623
<b>FIE</b>	2.580	2.797	8.425	9.940	12.958	15.720	8.737
<b>FEF</b>	-3.819	-6.032	-4.623	-502	570	2.042	-2.061
<b>FPR</b>	453	303	3.586	6.298	11.386	18.438	6.744
<b>TOT.</b>	3.401	2.619	16.131	29.915	38.463	47.728	23.043

Elaboración propia en base a datos de la SBEF

En suma, las utilidades del sistema de FFP's desde 2000 alcanzan a Bs. 23.0 millones, cifra importante si consideramos que todos sus créditos riesgosos han sido provisionados. No obstante, FEF viene soportando años de pérdidas, lo que pone en duda su sostenibilidad a futuro.

En promedio, los FFP's tuvieron rentabilidad positiva durante el período de análisis. De estos recursos, también en promedio, el 75% es propiedad de las ONG's y fueron utilizados, en gran parte, para el incremento patrimonial de los FFP's. No cabe duda que los FFP's especializados en microfinanzas son empresas sostenibles, eficientes y rentables.

### **3.4 RESULTADOS O CAMBIOS CUALITATIVOS DE LA CONVERSIÓN DE ONG'S EN FFP'S**

A continuación se exponen los resultados o cambios cualitativos de la conversión de las ONG's en FFP's (de los cuatro FFP's estudiados), es decir los cambios que se han producido en las ONG's Financieras que se encuentran operando como FFP's. Algunos de estos cambios se valoran como ventajas y otros como desventajas.

#### **3.4.1 CAMBIOS GENERALES**

##### **1. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES CAMBIOS**

En anteriores estudios sobre los FFP's, se ha hecho énfasis en la transformación de las instituciones no formales a entidades formales o, en el mejor de los casos, en el proceso de formalización de las instituciones semiformales. Consideramos que ambos enfoques están equivocados. Es una falacia plantear que la constitución de un FFP representa el paso de lo informal o lo semiformal, a lo formal. Tampoco es correcto hablar de la transformación de un tipo de institución en otra.

En la constitución de los FFP's, se dan tres procesos de cambio:

- Las ONG's Financieras nunca fueron informales, contaban con personería jurídica y podían operar con crédito legalmente. Estaban formalmente establecidas, pagaban sus impuestos y otras cargas sociales (excepto el impuesto a las utilidades por estar exentas por ley) y estaban especializadas en crédito. En el marco de lo formal-legal, una institución formal sin fines de lucro especializada en microcrédito, crea una nueva entidad formal, una empresa privada con sociedad anónima de acciones.
- El segundo cambio se refiere al paso de una institución no regulada, a una entidad regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. No se trata de una transformación de la personería

jurídica, pues la ONG's siguen existiendo, no ha desaparecido legalmente. Se trata de la creación de una nueva empresa. Es un cambio profundo, puesto que de ser asociados se pasó a accionistas, de un mundo sin fines de lucro a uno con fines de lucro, de la sociedad civil al mundo del mercado <sup>22</sup>.

- El tercer cambio consiste en que la entidad financiera pasa de ofrecer exclusivamente créditos, a ofertar otros servicios como el ahorro y, posteriormente, otros servicios auxiliares.

## **2. PRESENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO**

No se puede negar que los FFP's especializados en Microfinanzas han logrado, hasta la fecha, una presencia importante en el país y dentro del sistema financiero, tanto cuantitativa como cualitativamente, aunque todavía con un perfil modesto desde el punto de vista publicitario; y mezclados con los FFP's de consumo que, a decir de los investigadores, son unos "advenedizos" en el mundo original de las microfinanzas.

Las ventajas de la presencia de los FFP's, en el sistema financiero son:

- Los FFP's especializados en Microfinanzas, son instituciones legalmente establecidas, y sus operaciones se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Son reconocidas por las Entidades Financieras como un miembro más del sector, a pesar de que en un inicio hubo reticencia hacia su reconocimiento, particularmente cuando se les puso el nombre de Casas Bancarias.
- Se las reconoce como una instancia del sector financiero, que oferta servicios a un segmento de mercado muy particular, conformado por las micro y pequeñas empresas urbanas de comercio, servicios y producción; y que se ha especializado en la atención de este mercado.
- Son nuevas instituciones, que han ampliado la cobertura del sector financiero formal, creando un mercado diferenciado por estratos de tamaño de actividad económica.

---

<sup>22</sup> Ramírez Pilar. Experiencias de la Supervisión Desde el Punto de Vista de una Entidad Supervisada. El Reto de América Latina para el siglo XXI: Servicios Financieros en el Área Rural. FUNDAPRO. La Paz, mayo 1999



- Las tecnologías utilizadas por los FFP's, han permitido el acceso de clientes que por distintas razones, justificadas o injustificadas, no podían acceder a otras instituciones tradicionales del sistema financiero, como la Banca, las Mutuales y las Cooperativas.
- Han demostrado que se pueden construir en el país, nuevas instituciones especializadas para segmentos de la población, catalogados como pobres pero que, en la práctica, tienen un potencial económico interesante.
- El sector financiero formal ha crecido y se ha modernizado al contar con nuevas entidades, nuevos clientes y nuevas tecnologías, que han ingresado para competir en condiciones similares.
- Los FFP's especializados han logrado mantener mejores indicadores que la banca y las cooperativas, en una coyuntura de crisis. Han previsionado mejor y conocen a sus clientes.
- Los FFP's, no han buscado competir directamente con los Bancos, Mutuales y Cooperativas. Sin embargo estas últimas, viendo el éxito de los FFP's, decidieron ingresar en el mismo segmento de mercado, pero lo hicieron utilizando tecnologías poco apropiadas, por lo que en pocos años produjeron una distorsión del mercado, sobre endeudando a los clientes del sector de las microfinanzas.
- El éxito de los FFP's y de las ONG's financieras, ha logrado que se reconozca en el Estado y la sociedad civil, que el mal llamado sector informal o cuenta propista, es un sector importante y con potencial económico.

Las desventajas de la presencia de los FFP, en el sistema financiero son:

- Algunos banqueros y FFP's de consumo han distorsionado el mercado creyendo, a partir de los éxitos obtenidos por los FFP's especializados, que se podía hacer negocios con las micro y pequeña empresas, sin contar con las tecnologías apropiadas.

- Contribuyeron a que las tasas del sistema se mantengan en niveles elevados. Son los servicios más caros del sistema financiero formal, junto al crédito de consumo y las tarjetas de crédito <sup>23</sup>.
- Las tasas de interés con las que han venido trabajando los FFP's corresponden, en gran parte, a los sectores de comercio y servicios que pueden asumirlas por ser actividades de alta rotación y con capacidad. Lo que no implica que no se hayan apoyado actividades productivas.
- Esta tendencia pone a todo el conjunto de instituciones financieras, en una situación de potencial vulnerabilidad, particularmente en la actual crisis económica.
- Estas instituciones se han concentrado en los tradicionales espacios geográficos del eje y, dentro de él, en las principales capitales de departamento. Aunque existen algunos avances en la expansión hacia otras regiones incluyendo al ámbito rural, este proceso sin embargo se ha dado con lentitud y dificultad.
- Se percibe un cierto cambio de actitud de los ejecutivos de los FFP's y de los agentes de crédito frente a sus clientes, que se traduce en la utilización de un estilo de trabajo más cercano al de los bancos.

### **3.4.2 CAMBIOS EN LA INSTITUCIONALIDAD DE LOS FFP's**

#### **1. EL PUNTO DE PARTIDA: LOS COSTOS DE LA TRANSFORMACIÓN**

Como suele suceder con cualquier trámite en Bolivia, el proceso de constitución de los Fondos Financieros Privados, ha sido una suerte de calvario con más de 15 estaciones, inherentes a la burocracia, que han tenido que enfrentar las entidades financieras.

En un estudio encargado por SRF-FONDESIF/GTZ <sup>24</sup>, se hace una enumeración exhaustiva de los costos de tramitación de cuatro FFP's, dos de los cuales ya se encuentran en funcionamiento y dos en proceso.

<sup>23</sup> Estas tasas comparadas con el sistema informal de prestamistas urbanos y rurales, son menores. Las estimaciones a nivel urbano están entre 4% y 7%, y en área rural entre el 7% y el 10% mensual.

<sup>24</sup> MacLean Jorge, Virreira Rolando y M.A. Fernández De ONGs a Fondos Financieros Privados, Procesos e impacto de la Formalización. Junio 2001

Los costos totales de transformación de los cuatro FFP's alcanzaron a \$us. 614,100 para el mínimo, a \$us. 763,600 para el promedio y a \$us. 850,000 para el máximo.

## **2. CAMBIOS EN LA IDENTIDAD INSTITUCIONAL**

Un elemento respecto al que no existe consenso en las opiniones de los entrevistados<sup>16</sup>, aunque se pueden detectar claramente dos corrientes de opinión mayoritarias, es el referido a los efectos del cambio de personería jurídica de las entidades financieras, cuando se convierten de organizaciones sin fines de lucro a empresas con fines de lucro. Los dos grupos de opinión postulan lo siguiente:

- a) El primer grupo opina que se ha dado un proceso positivo de continuidad. Las ONG's Financieras, actuales socias mayoritarias de los FFP's, continúan siendo instituciones sin fines de lucro, que reinvierten las utilidades que generan los FFP's, o las canalizan al apoyo de las MyPE. No existe una distribución individual de las utilidades entre los asociados fundadores de las ONG's. El criterio empresarial definido claramente desde un inicio, fue cubrir costos y generar excedentes. En ningún momento se plantearon la posibilidad de trabajar a pérdida ni subvencionar las tasas de interés.
- b) El segundo grupo de opinión considera que al ser empresas con fines de lucro y con accionistas privados, tienen tendencia a operar con una visión comercial y de búsqueda de rentabilidad, antes que ofrecer un servicio de menor costo a las MyPE. Trabajan con la lógica de maximizar utilidades, sin evaluar el costo que esto supone para el cliente. Aunque no se pueda generalizar, se observa un divorcio entre el discurso y la práctica. Con un acercamiento mas profundo al tema, sería posible encontrar diferencias entre los FFP's, sin embargo unos más que otros se ven afectados por esta tendencia.

---

<sup>16</sup> Personal Ejecutivo de los FFP's sujetos de estudio

En el proceso de evolución de los Fondos se han producido algunos cambios en su imagen institucional, algunos elementos se han mantenido y otros han cambiado en el tiempo.

Los elementos iniciales que se han mantenido son:

- El criterio empresarial de cubrir los costos, generar excedentes, no subsidiar la tasa de interés y buscar la sostenibilidad.
- El interés de dar la oportunidad de acceder al crédito a los pobres, que no tienen acceso a la banca comercial.
- La población meta es la misma.
- La búsqueda de la especialización en microfinanzas.
- La necesidad de proveer servicios a las MyPE con capacidad de pago.
- La presencia mayoritaria de las ONG's en el paquete accionario influye en las políticas y mantiene los objetivos iniciales.

Los elementos de la imagen institucional que han cambiado, son:

- Se ha producido una evolución en la concepción de la población meta. Bajo esta lógica los beneficiarios se convirtieron en prestatarios y finalmente en clientes. Se enfocan los servicios al cliente desde una óptica más amplia que incluye: la atención a sus demandas, los servicios integrales, la competencia, la diversificación y la calidad.
- Se produce un cambio en la elección del tamaño de los clientes para diversificar el riesgo y la segmentación del mercado. Se da cabida a clientes de la mediana empresa y a aquellos que son más viables.
- Por razones de sostenibilidad, infraestructura y normatividad, no se pueden atender los segmentos más pobres de la población rural.
- Los FFP's se ven obligados por el mercado y la normativa, a adaptarse a la realidad con mayor cautela.
- Se está sustituyendo la garantía solidaria para pequeños montos, por la prenda e hipotecaria para montos mayores.

- Se incrementa la tendencia a dar créditos mas altos (esta es una opinión minoritaria).
- Se registra una preferencia hacia los nichos de mercado más rentables, particularmente en el área rural.
- Se cambia la imagen física de la infraestructura, que ahora muestra mayor solidez y presencia.
- El personal siente que ha subido de categoría, ahora los funcionarios se consideran banqueros.

Este cambio ha sido controlado por los FFP's. Sin embargo en los hechos supone un mayor prestigio para el personal y la institución.

- Se ha ganado una imagen de entidad más confiable, tanto en el mercado local como en el internacional, lo que permite mejorar el apalancamiento de recursos y la captación de ahorro.
- La búsqueda de la especialización en microfinanzas.
- La necesidad de proveer servicios a las MyPE con capacidad de pago.
- La presencia mayoritaria de las ONG's en el paquete accionario influye en las políticas y mantiene los objetivos iniciales.
- Se ha perdido la flexibilidad para incursionar en productos nuevos y en mercados de alto riesgo, como el rural.
- Se confunde sostenibilidad con lucro, aunque la presencia mayoritaria de las ONG's permite algún equilibrio.
- Los FFP's han alcanzado niveles de eficiencia que no hubiesen podido lograr como ONG's.

## **4. EVALUACION DE RESULTADOS Y VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS**

### **4.1 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Analizando la composición de la cartera, se pueden establecer los siguientes resultados:

- En 2000, los créditos menores a Sus 1.000 para el FLA y FIE concentraban el 18.4% y 29.2% respectivamente de la cartera total. En 2005, este porcentaje bajó en FLA hasta el 12.3% y 17.7% para FIE.
- En cambio los créditos que se encuentran entre Sus 1,000 y Sus 5,000 bajaron desde el 49.9% y 46.9% en 2000 hasta el 26.6% y 35.4% en el 2005 para FLA y FIE respectivamente.
- Los créditos superiores de \$us. 10,000, subieron de 12.5% y 13.5% en 2000 hasta 47.6% y 32.2% en el 2005 para FLA y FIE respectivamente.
- El mayor porcentaje de clientes de los cuatro FFP's, 26.5% y 29.7% para 2000 y 2005 respectivamente se concentra en el rango de créditos entre \$us. 1.000 y \$us. 5.000.
- En el rango de créditos mayores a \$us. 15,000, apenas se ubican el 0.2% de los clientes.

En conjunto, la cartera de los cuatro FFP's que nos ocupan y de todas las ONG's especializadas, alcanza los 200 millones de dólares, lo que constituye, aproximadamente, el 10% del total del sistema bancario. Con seguridad, tienen una cobertura poblacional muy superior a la cobertura del sistema bancario.

Al respecto, los principales resultados son:

- La composición de la cartera y el número de clientes, por sector económico, no son homogéneos entre los cuatro FFP's.
- Los rangos de porcentaje de cartera y de número de clientes que corresponden al sector comercio se encuentran entre el 34% y el 49% para la cartera; y entre el 37% y el 40% para el número de clientes.

- En el sector producción, el monto de cartera se encuentra entre el 17% y el 38%; y el número de clientes entre el 19% y el 41%.
- En el sector agropecuario, el monto de cartera se encuentra entre el 10% y el 28%; y el número de clientes entre el 13% y el 26%.
- El sector que tiene mayor peso específico, tanto desde la perspectiva de la cartera como del número de clientes, es el comercio.
- La importancia del sector productivo (producción y agropecuaria) es mayor en la estructura de clientes (39%) que en la estructura de cartera (34%).

#### **4.2 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

Antes de probar la validez o rechazo de la hipótesis, se la recuerda:

“La conversión de ONG’s financieras en fondos financieros privados es beneficioso para las microfinanzas y para las propias entidades financieras constituidas como sociedades anónimas”.

##### **VARIABLE “1”**

La conversión de ONG’s financieras en fondos financieros privados

##### **VARIABLE “2”**

es beneficioso para las microfinanzas y para las propias entidades financieras constituidas como sociedades anónimas.

Para la aplicación de esta prueba se consideran dos tipos de hipótesis:

Ho = Se acepta que la conversión de ONG’s financieras en fondos financieros privados es beneficioso para las microfinanzas y para dichas entidades financieras.

Ha = Se rechaza que la conversión de ONG’s financieras en fondos financieros privados es beneficioso para las microfinanzas y para dichas entidades financieras.

PRUEBA DE HIPOTESIS

VARIABLE 1 La conversión de ONG's Financieras en Fondos Financieros Privados	DIMENSIONES	FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS	VARIABLE 2 Es beneficioso para las microfinanzas y para las propias entidades financieras constituidas como sociedades anónimas	Ho	Ha	JUSTIFICACIÓN
	CAMBIOS CUANTITATIVOS Evolución y Comportamiento de las Variables Financieras	FLA (FONDO LOS ANDES) FIE (FONDO A INICIATIVAS ECONÓMICAS) FEF (FONDO ECO FUTURO) FPR (FONDO PRODEM)	Composición Accionaria	X		Participación: ONG's, Privados y de la Cooperación Internacional
			Cobertura del Sistema	X		Mayor Número de Agencias en todo el Territorio Nacional
			Cartera de Créditos y N° de Prestatarios	X		Mayores Volúmenes de Cartera y Mayor Número de Prestatarios
			Cartera y Clientes por Sect. Económicos	X		Mayores Volúmenes de Cartera destinado a los Sect. Económicos.
			Captaciones del Público	X		Incentivos para la Captación de Ahorros del Público
			Estratificación de Depósitos		X	Concentración de Depósitos de Entidades Fin. y de Organismos Inter.
			Calidad de la Cartera	X		Bajos Niveles de Morosidad de la Cartera Crediticia
			Rendimiento (utilidades)	X		Aceptables Niveles de Rentabilidad
			ROA Y ROE	X		Aceptable Retorno sobre Activos y sobre Patrimonio
	CAMBIOS CUALITATIVOS Comportamiento de las Variables Cualitativas	FLA (FONDO LOS ANDES) FIE (FONDO A INICIATIVAS ECONÓMICAS) FEF (FONDO ECO FUTURO) FPR (FONDO PRODEM)	Eficiencia de Gestión		X	Altos Costos Operativos y de Administración
			Cambios Generales	X		Paso de una Entidad no Regulada a Otra Institución Regulada
			Presencia en el Sistema Financiero	X		Son Reconocidas por las Entid. Fin. Como un miembro más del Sector
			Ventajas	X		Los FFP's lograron mantener mejores indicadores que la Banca
			Desventajas		X	Algunos FFP's de Consumo han distorsionado el Mercado Microcred.
			Cambios en la Instit. De los FFP's	X		Criterio Empresarial de cubrir Costos y la generación de Excedentes
			Costos de la conversión		X	Los Costos de Transformación hacia FFP's son elevados

De acuerdo a esta prueba el 75% de la misma se acepta la hipótesis como válida, por lo tanto se aprueba



## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

- La conformación de los FFP's es resultante de un proceso iniciado por las ONG's financieras desde la década de los años noventa y consolidada a través del Decreto Supremo N° 24000.
- La actividad de intermediación financiera de los FFP's se fue expandiendo con la creación de nuevas agencias y sucursales en todo el territorio nacional y particularmente en el eje central del país, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.
- La cartera de créditos alcanzó niveles realmente importantes, resultante del fondeo de recursos de captaciones del público y especialmente de los Bancos y Entidades de financiamiento, así como el aporte de organismos internacionales.
- En el período de análisis se registra un incremento del número de prestatarios, acorde con la expansión de la cartera crediticia de los FFP's.
- La captación de ahorros del público se mantiene aún en niveles muy bajos y la estratificación de los depósitos muestra que se presenta una concentración de montos mayores en pocos depositantes que son los bancos y las entidades de financiamiento, y los organismos de cooperación internacional hacia los FFP's.
- Los FFP's lograron en el período de análisis bajos niveles de morosidad de cartera crediticia y aceptables niveles de rentabilidad, particularmente de indicadores como el ROA y el ROE. Por otra parte, los FFP's presentan altos costos operativos y de administración.
- Con la creación de los FFP's se pasó de entidades no reguladas y supervisadas por la SBEF a entidades reguladas y fiscalizadas por el órgano fiscalizador.
- Los FFP's fueron y son reconocidas por el resto de las entidades financieras como un miembro más del sector y lograron mantener mejores indicadores que los Bancos del sistema.

- Los FFP's aplicaron un criterio empresarial de cubrir costos y la generación de excedentes, sin olvidar aún su nicho de mercado natural, como es el de los microprestataarios.
- Los FFP's ofertan servicios financieros diversificados que se adaptan a las necesidades de los pequeños y microempresarios, particularmente de las áreas urbanas de nuestro país.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

- Los FFP's deberían tender a promocionar el ahorro de los microprestataarios, para así lograr una genuina intermediación de recursos, lo que redundaría en beneficio de ambas partes, puesto que los FFP's no dependerían demasiado del apoyo financiero de entidades de financiamiento.
- Los FFP's deberían coadyuvar con créditos a los microprestataarios de las áreas periurbanas y rurales y no sólo concentrarse en la intermediación financiera en las áreas urbanas y en el eje central del país.
- Deben innovar constantemente sus tecnologías crediticias enfocándose en aquellos productos con gran impacto económico y social.
- También deben generar sistemas que ayuden a administrar mejor los riesgos y mejorar procesos , de manera que bajen los costos y se reflejen en la tasa de interés final al cliente.
- Los FFP's deben continuar realizando su labor de ampliación y profundización de sus mercados, adaptando y perfeccionando sus productos financieros de acuerdo a las necesidades del sector microempresarial.
- La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras debería crear políticas y normas de incentivo para las Instituciones Financieras que atienden el área rural del país.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **A.- LIBROS**

Avellaneda Carmenza, Diccionario de Términos Financieros, 1996, Edit. Mc graw Hill

Berger Marguerite y Guillamon Bernardo, Desarrollo de la Microempresa en Latinoamérica, Enfoque del Banco Interamericano de Desarrollo, 1998

FUNDAPRO, El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia de la Fundación para la Producción (FUNDAPRO), La Paz, Bolivia, 1998

González Griselda y Rivas Hugo, Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas: Estudios del Origen y Características 1995 – 1998, La Paz, Bolivia.

Hernández Roberto, Fernández Carlos y Baptista Pilar, Introducción a la Metodología de la Investigación, 1977, Edit. Mac Graw Hill

López Pascual Joaquín, Gestión Bancaria, Edit. Mac Graw Hill, Madrid – España 1997

Macleán Jorge, Crédito Informal, Acceso al Sistema Financiero, La Paz, Bolivia 1996

Miller Sanabria Tomas, El Reto de las Microfinanzas en América Latina, La Visión Actual, Corporación Andina de Fomento, Caracas – Venezuela, 1977

### **B.- DISPOSICIONES LEGALES**

Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley 1488), Abril 1993, La Paz, Bolivia

Ley del Banco Central de Bolivia (Ley 1670), Octubre 1995, La Paz, Bolivia

Banco Central de Bolivia, Memorias Anuales 2000 – 2005

Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Memorias y Boletines 2000 – 2005, La Paz - Bolivia

### **C.- OTROS**

Banco Central de Bolivia, Boletines Estadísticos Mensuales 2000 – 2005

Banco Central de Bolivia, Memorias Anuales 2000 – 2005

CIPAME y FINRURAL, Boletines Financieros: Microfinanzas de la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo Empresarial (CIPAME) y Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), La Paz - Bolivia.

Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Memorias Anuales 2000 – 2005, La Paz

Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Boletines Mensuales 2000 – 2005, La Paz

Estados Financieros de las Entidades Microfinancieras

# ANEXO N° 1

CUADRO N° 1  
CALIFICACIÓN DE CARTERA  
(En miles de Bolivianos)

CALIFICACIÓN - 2000	FLA	PART.	FIE	PART.	FEF	PART.	FPR	PART.
Normales (1% Prev.)	269.182	90,2%	128.030	89,4%	56.267	78,7%	139.959	93,1%
Con Prob. Potenc.(5%)	5.734	1,9%	2.016	1,4%	5.278	7,4%	1.885	1,3%
Deficientes (20% Prev)	10.843	3,6%	5.141	3,6%	4.889	6,8%	1.530	1,0%
Dudosos (50% Prev.)	1.837	0,6%	992	0,7%	1.237	1,7%	733	0,5%
Pérdidos (100% Prev.)	10.724	3,6%	7.108	5,0%	3.843	5,4%	6.292	4,2%
<b>Total</b>	<b>298.320</b>	<b>100,0%</b>	<b>143.287</b>	<b>100,0%</b>	<b>71.514</b>	<b>100,0%</b>	<b>150.399</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total Previsiones</b>	<b>22.783</b>	<b>7,6%</b>	<b>10.013</b>	<b>7,0%</b>	<b>6.043</b>	<b>8,5%</b>	<b>8.458</b>	<b>5,6%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

CUADRO N° 2  
CALIFICACIÓN DE CARTERA  
(En miles de Bolivianos)

CALIFICACIÓN - 2003	FLA	PART.	FIE	PART.	FEF	PART.	FPR	PART.
Normales (1% Prev.)	603.941	92,9%	302.450	95,8%	75.067	92,6%	466.094	95,1%
Con Prob. Potenc.(5%)	10.134	1,6%	1.791	0,6%	1.229	1,5%	3.116	0,6%
Deficientes (20% Prev)	18.078	2,8%	1.358	0,4%	754	0,9%	5.768	1,2%
Dudosos (50% Prev.)	4.092	0,6%	798	0,3%	527	0,7%	2.189	0,4%
Pérdidos (100% Prev.)	13.837	2,1%	9.453	3,0%	3.473	4,3%	12.735	2,6%
<b>Total</b>	<b>650.082</b>	<b>100,0%</b>	<b>315.850</b>	<b>100,0%</b>	<b>81.050</b>	<b>100,0%</b>	<b>489.902</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total Previsiones</b>	<b>20.154</b>	<b>3,1%</b>	<b>13.237</b>	<b>4,2%</b>	<b>6.043</b>	<b>7,5%</b>	<b>12.917</b>	<b>2,6%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

CUADRO N° 3  
CALIFICACIÓN DE CARTERA  
(En miles de Bolivianos)

CALIFICACIÓN - 2005	FLA	PART.	FIE	PART.	FEF	PART.	FPR	PART.
Normales (1% Prev.)	1.102.543	93,1%	577.155	97,7%	145.884	95,6%	850.274	96,5%
Con Prob. Potenc.(5%)	33.140	2,8%	1.627	0,3%	2.696	1,8%	11.561	1,3%
Deficientes (20% Prev)	28.819	2,4%	1.463	0,2%	623	0,4%	4.017	0,5%
Dudosos (50% Prev.)	8.122	0,7%	1.013	0,2%	471	0,3%	2.562	0,3%
Pérdidos (100% Prev.)	11.944	1,0%	9.540	1,6%	2.847	1,9%	12.996	1,5%
<b>Total</b>	<b>1.184.568</b>	<b>100,0%</b>	<b>590.798</b>	<b>100,0%</b>	<b>152.521</b>	<b>100,0%</b>	<b>881.410</b>	<b>100,0%</b>
<b>Total Previsiones</b>	<b>24.676</b>	<b>2,1%</b>	<b>16.191</b>	<b>2,7%</b>	<b>3.831</b>	<b>2,5%</b>	<b>18.245</b>	<b>2,1%</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

## ANEXO N° 2

**CUADRO No. 4**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEPÓSITOS DEL PÚBLICO: CAJA AHORROS, DPF Y EN GARAN**  
**En Miles de Bolivianos - Año 2000**

POR MONTO \$us	FLA	FIE	FEF	FPR
Mayores a 2,000.001				19.906
Entre 1,000.001 - 2,000.000	13.078	6.715		
Entre 500.001 - 1,000.000	8.504	3.959		32.920
Entre 200.001 - 500.000	28.554	17.151	5.104	26.302
Entre 100.001 - 200.000	12.953	15.661	10.860	13.629
Entre 50.001 - 100.000	24.378	21.085	17.510	12.900
Entre 30.001 - 50.000	5.206	13.312	3.909	5.359
Entre 20.001 - 30.000	1.192	2.110	268	1.022
Entre 15.001 - 20.000	1.326	1.745	341	443
Entre 10.001 - 15.000	1.451	1.661	217	509
Entre 5.001 - 10.000	2.700	2.435	420	4.073
Entre 1.001 - 5.000	6.355	1.574	369	2.096
Entre 501 - 1.000	1.857	145	41	312
Menores a 500	3.527	133	115	504
<b>TOTAL</b>	<b>111.081</b>	<b>87.686</b>	<b>39.154</b>	<b>119.975</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

**CUADRO No. 5**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEPÓSITOS DEL PÚBLICO: CAJA AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**En Miles de Bolivianos - Año 2005**

POR MONTO \$us	FLA *	FIE	FEF	FPR
Entre 1,000.001 - 2,000.000	8.699			15.520
Entre 500.001 - 1,000.000	41.965	15.138		42.480
Entre 200.001 - 500.000	143.847	23.125	13.975	45.901
Entre 100.001 - 200.000	82.928	14.469	36.268	46.149
Entre 50.001 - 100.000	122.404	29.560	12.658	47.363
Entre 30.001 - 50.000	75.997	23.371	16.549	33.168
Entre 20.001 - 30.000	36.168	14.748	14.913	34.824
Entre 15.001 - 20.000	28.231	9.734	7.186	30.721
Entre 10.001 - 15.000	32.325	16.921	9.382	42.242
Entre 5.001 - 10.000	62.608	32.234	15.891	85.227
Entre 1.001 - 5.000	88.454	61.603	17.277	132.845
Entre 501 - 1.000	24.739	19.327	2.823	35.471
Menores a 500	35.359	17.944	2.194	39.938
<b>TOTAL</b>	<b>783.724</b>	<b>278.174</b>	<b>149.116</b>	<b>631.849</b>

\* Bco desde 2005

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

## ANEXO N° 3

**CUADRO No. 6**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEP. DEL PÚBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**Por Número de Depositantes - Año 2000**

POR MONTO \$us	FLA	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Mayores a 2,000.001				1	1
Entre 1,000.001 - 2,000.000	2	1			3
Entre 500.001 - 1,000.000	2	1			3
Entre 200.001 - 500.000	12	8	2	12	34
Entre 100.001 - 200.000	12	14	11	12	49
Entre 50.001 - 100.000	41	40	32	22	135
Entre 30.001 - 50.000	18	43	15	18	94
Entre 20.001 - 30.000	7	13	2	6	28
Entre 15.001 - 20.000	12	15	3	4	34
Entre 10.001 - 15.000	18	20	3	6	47
Entre 5.001 - 10.000	61	48	8	73	190
Entre 1.001 - 5.000	471	83	27	122	703
Entre 501 - 1.000	408	29	9	61	507
Menores a 500	17.525	133	256	509	18.423
<b>TOTAL</b>	<b>18.589</b>	<b>448</b>	<b>368</b>	<b>846</b>	<b>20.251</b>

Fuente: SBEF - Elaboración Propia

**CUADRO No. 7**  
**ESTRATIFICACIÓN DE DEP. DEL PÚBLICO: C. AHORROS, DPF Y EN GARANTÍA**  
**Por Número de Depositantes - Año 2005**

POR MONTO \$us	FLA *	FIE	FEF	FPR	TOTAL
Entre 1,000.001 - 2,000.000	1			1	2
Entre 500.001 - 1,000.000	9	3		7	19
Entre 200.001 - 500.000	52	9	6	17	84
Entre 100.001 - 200.000	76	13	30	46	165
Entre 50.001 - 100.000	193	53	20	79	345
Entre 30.001 - 50.000	222	74	50	105	451
Entre 20.001 - 30.000	182	73	74	177	506
Entre 15.001 - 20.000	195	67	50	212	524
Entre 10.001 - 15.000	331	174	97	434	1.036
Entre 5.001 - 10.000	1.094	569	262	1.485	3.410
Entre 1.001 - 5.000	4.804	3.505	839	7.327	16.475
Entre 501 - 1.000	4.186	3.256	454	6.006	13.902
Menores a 500	55.218	52.923	6.077	172.153	286.371
<b>TOTAL</b>	<b>66.563</b>	<b>60.719</b>	<b>7.959</b>	<b>188.049</b>	<b>323.290</b>

\* Bco desde 2005

Fuente: SBEF - Elaboración Propia