

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



PROYECTO DE GRADO

TEMA:

“LAS TECNOLOGÍAS DEL MICRÓCREDITO EN LAS MICROFINANZAS”

POSTULANTE:

ROSMERY VARGAS CONDORI

TUTOR:

LIC. LUIS MEDINA RIVERO

**LA PAZ – BOLIVIA
2015**

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
2.1 Enunciado del Problema	3
2.2 Formulación del Problema	4
2.3 Delimitación del Contenido	5
2.4 Delimitación especial	5
III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
3.1 Objetivo General	5
3.2 Objetivos Específicos	5
IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	6
4.1 Tipo de Estudio	6
4.2 Método de Investigación	6
V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	7
5.1 Justificación Práctica	7
5.2 Justificación Teórica	7
5.3 Justificación Metodológica	7
VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	7
VII. MARCO TEÓRICO	8
7.1 Marco Regulatorio del Microcrédito	8
7.1.1 Ley de Fortalecimiento de la Normativa y	

Supervisión Financiera	10
7.1.2 Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)	11
7.1.3 La Modernidad y Sus Tres Etapas	14
7.1.4 Nuevas Responsabilidades de la ASFI	18
7.1.5 Recopilación de Normas	21
7.1.6 Regulaciones Especiales	22
7.1.6.1 Fondos Financieros Privados (FFP)	22
7.2 Las Microfinanzas	23
7.3 Proceso de desarrollo de la tecnología microcrediticia	28
7.4 Tecnologías básicas del microcrédito	32
7.4.1 Microcrédito solidario	32
7.4.2 Banca Comunal	36
7.4.3 Microcrédito individual	40
7.4.4 Microcrédito asociativo agrícola	43
7.5 Tendencias recientes en el uso de las tecnologías de préstamo	46
7.6 Implicaciones relativas al principal o proveedor del servicio de microcrédito	49
7.7 Implicaciones relativas a los prestatarios o agentes que participan en el sistema	51
7.8. Implicaciones relativas a las experiencias de fracaso en el Microcrédito	54
7.9 Los ciclos macroeconómicos en la evolución de la tecnología crediticia y del microcrédito en Bolivia	56

7.10 La expansión y consolidación de los proveedores de microcrédito	64
7.11 La reorientación de los servicios de microcrédito hacia la población que representa un menor riesgo crediticio	65
7.12 La eficiencia en el sistema microcrediticio en base a la tecnología microcrediticia	73
7.13 Análisis y participación de las Entidades especializadas en microcréditos	80
7.13.1 Evolución de las Entidades especializadas en microfinanzas	80
7.13.2 Cartera de Créditos	80
7.13.3 Análisis de solvencia	83
7.13.4 Calidad de activos	84
7.13.5 Análisis de liquidez	85
7.13.6 Análisis de eficiencia y gestión	86
7.13.7 Análisis de rentabilidad	87
VIII. PROPUESTA	88
8.1 Aplicación de la Tecnología Crediticia	88
8.2 Apoyar y optimizar la tecnología Crediticia	88
8.3 Tecnología Crediticia y Fortalecimiento Institucional	88
8.4 Asimilar la asistencia técnica Internacional	88
8.5 Tecnología Crediticia y Tasas de Interés	89
8.6 El Microcrédito como fenómeno Macro Social	89
8.7 El Microcrédito y la lucha contra la Pobreza	89

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	90
9.1 Conclusiones	90
9.2 Recomendaciones	91
X. BIBLIOGRAFÍA	92

LAS TECNOLOGÍAS DEL MICROCRÉDITO EN LAS MICROFINANZAS

I. INTRODUCCIÓN

Según Muhammad Yunus (1999), el creador de la primera experiencia de microcrédito en Bangladesh, este servicio surge como un proyecto experimental motivado por un contexto de extrema pobreza y hambre, habitual entre los pobladores de las villas rurales y alejadas de ese país.

Como en muchos otros entornos, también aquí el crédito bancario estaba tradicionalmente reservado a personas con ingresos medios y altos, como los clientes preferentes del sector formal de la economía. Incluso en el caso del crédito agrícola provisto por la banca de fomento estatal, los recursos se habían dirigido hasta entonces a personas que no cumplían el perfil social de mayor pobreza, ya que habían sido otorgados de manera clientelar, contando pese a ello y en general, con un nivel de recuperación bajo. Los habitantes pobres, como los residentes de las comunidades en el estado de Bangladesh, el lugar donde se inicia el experimento, tenían acceso sólo al crédito usurero. Los altos intereses impuestos por los prestamistas en este tipo de relación solían generar condiciones de semi esclavitud en los prestatarios, forzándolos a trabajar largas jornadas para satisfacer apenas el pago de sus deudas.

Lo que se pretendía con esta experiencia crediticia experimental era realizar operaciones de microcrédito haciendo uso de una tecnología alternativa a la banca convencional, que históricamente había excluido a las personas con bajos recursos del sistema financiero. Conforme el experimento se fue consolidando, el Grameen Bank logró interesar a los siete bancos estatales de Bangladesh logrando alcanzar una notoria credibilidad internacional, y obteniendo el apoyo técnico y financiero de importantes cooperantes internacionales.

En el caso Boliviano, el periodo histórico previo a la irrupción del microcrédito en Bolivia estuvo marcado por una crisis institucional profunda, principalmente debido al desorden interno que enfrentó el país entre 1971 a 1982. No menos importante,

resultó el fracaso económico del gobierno democrático del Dr. Hernán Siles Suazo y que derivó en un proceso hiperinflacionario, la mayor de todas en la historia reciente del país.

El año 1985, sin haber concluido el periodo constitucional, el gobierno democrático tuvo que convocar a nuevas elecciones. Resultó electo el Dr. Víctor Paz Estenssoro. Durante su periodo constitucional iniciado en agosto de 1985, se logró detener el proceso inflacionario en base al Decreto Supremo 21060 que liberalizó la economía nacional y permitió, entre otras cosas, la desregulación bancaria.

En este nuevo contexto de liberalización económica se logró generar condiciones favorables al sector financiero nacional. La nueva situación favoreció de forma definitiva el desarrollo de la oferta de microcrédito, en los siguientes aspectos:

1. Al quedar la tasa de interés libre de regulación estatal, las entidades bancarias pudieron fijar intereses sin la intervención estatal. Este factor fue favorable para las entidades de microcrédito, ya que permitió que establecieran tasas elevadas para cubrir los costos de atención a un público de alto riesgo crediticio.
2. El gobierno retiró del mercado a los bancos estatales que habían cubierto hasta entonces, de manera parcial, la demanda de crédito de la población vulnerable. Al reducirse la participación de estos bancos, se produjo un vacío en la oferta de servicios de crédito para la población desprotegida, lo que fue aprovechada por algunas entidades para introducir las operaciones de microcrédito al abrigo de la liberalización económica.
3. El gobierno fortaleció a la Superintendencia de Bancos (hoy ASFI), una entidad pública que asumiría a partir de entonces la responsabilidad de velar por la sostenibilidad del sistema financiero nacional. Por otro lado, la SBENF también desarrolló procedimientos internos destinados a evaluar periódicamente la morosidad dentro del sistema crediticio, anticipando de esta manera los posibles fallos en las tecnologías de crédito, una práctica que ha permitido resguardar la salud del sistema financiero nacional.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Enunciado del Problema

Las entidades de microfinanzas bolivianas, sean estas reguladas o no, han demostrado una gran capacidad de manejo de los riesgos asociados a la actividad. Por ello, se puede afirmar que se ha tenido éxito en manejar diferentes tipos de riesgo, como el mantener una cartera de baja morosidad y una oferta sostenible y creciente, pese a un entorno económico y social que no es de los mejores; administrar eficientemente la liquidez y hacer crecer los depósitos frente a diferentes etapas de incertidumbre, mantener controlados los riesgos operativos propios de un negocio disperso geográficamente y con un altísimo número de transacciones.

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

El éxito de un programa de crédito en base a la tecnología microcrediticia, radica en la capacidad de la institución financiera, para realizar una eficiente evaluación de cada operación crediticia y por llevar un adecuado control y seguimiento de sus operaciones de riesgo. Ello a su vez, está en función de ofrecer al cliente un producto crediticio adecuado a sus necesidades en términos de oportunidad, montos y condiciones financieras razonables.

Las tecnologías crediticias en el campo del microcrédito se han desarrollado en base a una adecuación de la realidad social, cultural y económica del país, en este sentido, las modalidades de crédito que se vienen aplicando son: Grupos Solidarios, Crédito Asociativo, Crédito Individual, Crédito y Servicios Financieros y Bancos Comunales.

2.2 Formulación del Problema

Las microfinanzas en Bolivia, han alcanzado en las últimas décadas un desarrollo muy significativo, como resultado de un trabajo sostenido y exitoso de las ONGs microfinancieras, a lo que se debe agregar la demanda potencial de microcréditos.

Para alcanzar ese alto grado de desarrollo, ha sido fundamental que las entidades de microcrédito reguladas hayan creado e implementado diversas metodologías crediticias, considerando las particularidades propias de los sectores demandantes de microcrédito.

Las entidades de microcréditos reguladas han creado e implementado diversas metodologías, considerando las particularidades propias de los sectores de mandantes de microcréditos.

El desafío de poner en marcha tecnologías crediticias no fue sencillo. Existían facetas fundamentales que considerar:

- a) Crear y poner en marcha un producto crediticio, accesible al cliente.
- b) Permitir un desarrollo sostenible de las instituciones de microcrédito.

Por lo anotado, el objetivo de la investigación del presente Proyecto de Grado, es examinar el rol fundamental de la tecnología crediticia en la expansión de las microfinanzas en Bolivia, para lo cual es importante plantear las siguientes interrogantes:

¿La aplicación de la tecnología crediticia en las instituciones de microfinanzas ha contribuido al desarrollo de las microfinanzas en Bolivia?.

¿La tecnología crediticia es viable, desde el punto de vista técnico, en las instituciones de microfinanzas?.

¿La tecnología del microcrédito posibilita bajar gradualmente las tasas de interés en las instituciones de microfinanzas?.

2.3 Delimitación del Contenido

Área Específica: Entidades de Microfinanzas.

Área Particular: Entidades de Intermediación Financiera especializadas en microcrédito.

2.4 Delimitación Espacial

La investigación del presente Proyecto de Grado, estudia la aplicación de la tecnología del microcrédito, como factor que contribuye al desarrollo de las microfinanzas en Bolivia.

III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Objetivo General

El Objetivo General del presente Proyecto de Grado, tiene el propósito de demostrar que la aplicación por parte de instituciones de microfinanzas, de tecnologías crediticias al sector de microcréditos, ha fortalecido y desarrollado a estas organizaciones especialidades en microcrédito, posibilitando a su vez que la oferta crediticia a la población de bajos recurso se expanda en el mercado.

En base a este objetivo general, se derivan los siguientes objetivos específicos:

3.2 Objetivos Específicos

- * Analizar las tecnologías crediticias aplicadas por las instituciones de microcréditos.
- * Analizar y estudiar el desarrollo del mercado de las microfinanzas en base a la aplicación de tecnologías crediticias.
- * Se analizara los aspectos normativos que regulan las actividades de las instituciones de microfinanzas.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo de Estudio

El tipo de estudio que se aplica al presente Proyecto de Grado, es el explicativo, por qué el propósito es el de analizar e identificar una serie de elementos y variables inherentes a la tecnología del microcrédito, como factor de desarrollo de las instituciones de microcrédito.

En la investigación explicativa se presenta una relación causal, es decir no sólo persigue describir o acercarse al problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo. Se ocupa de la generación de teorías, determina las causas de un evento. En la investigación explicativa se pretende detectar las relaciones entre las variables del planteamiento central.

4.2 Método de Investigación

Dentro del método de investigación se aplicará el **Método Deductivo** ya que se partirá del planteamiento central y se llegará a la deducción de premisas particulares, para aplicarlas en una realidad concreta.

De igual modo, se empleará el **Método Inductivo** ya que al existir un conocimiento particular del tema, se pretende formular la existencia de la relación de cambios del factor de predisposición, el factor de oportunidad y el factor de decisión con el planteamiento central.

Por lo señalado, los métodos utilizados se basaran en las siguientes fases:

- Recopilación de la información mediante las fuentes y técnicas de investigación.
- Procesamiento de los datos obtenidos para analizar, ordenar y clasificarlos, para de este modo establecer relaciones de causa.
- Obtención de conclusiones.

V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Justificación Práctica

El propósito del presente Proyecto de Grado, es el de analizar el comportamiento y la eficiencia de las tecnologías crediticias, para atender la demanda de microcréditos, en el contexto de la expansión de las microfinanzas en el País.

5.2 Justificación Teórica

El presente estudio hace énfasis en aspectos centrales del microcrédito, como el diseño y la aplicación de la tecnología crediticia en el contexto general de las microfinanzas. La propuesta se concentra en demostrar como la aplicación de innovadoras tecnologías crediticias, ha permitido alcanzar éxito y expansión a las instituciones de microfinanzas.

Por lo mencionado, el desarrollo del presente Proyecto de Grado se justifica en el campo teórico.

5.3 Justificación Metodológica

La presente investigación se basa en una metodología específica, al demostrar como la tecnología crediticia es un eslabón fundamental para el desarrollo de las microfinanzas.

VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación, toma como marco de referencia las microfinanzas en el sistema financiero del país. Las áreas de la investigación son el sector urbano y rural.

VII. MARCO TEÓRICO

7.1 Marco Regulatorio del Microcrédito

El marco regulatorio que ha regido las actividades de microcrédito en Bolivia hasta el año 2013 ha estado integrado por la Ley de Bancos y Entidades Financieras (N° 1488 de 1993), la Ley del Banco Central de Bolivia (N° 1679 de 1995), el Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y Apoyo al Sector Productivo - FONDESIF (DS 24110 de 1995) y la Ley de Propiedad y Crédito Popular (N°1864 de 1998). En conjunto, la regulación financiera en Bolivia abarca los procesos de normar y supervisar las actividades de intermediación financiera, incluyendo la emisión de normas de constitución, funcionamiento, liquidación y cierre de las instituciones participantes del mercado financiero.

Los dos ámbitos de trabajo de la regulación son las normas (competencia del Banco Central de Bolivia) y la supervisión (competencia de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero -ASFI, ex SBEF). Por un lado, las normas regulatorias, obligan al cumplimiento de prácticas crediticias apropiadas, para lo que definen los niveles de riesgo en la administración de la cartera y el marco de condiciones que permiten la salida del sistema de las entidades que no cumplen con la regulación. Por otro lado, la supervisión cumple la función de autorizar el funcionamiento de las entidades financieras, controlar e inspeccionar sus operaciones y sancionar a las entidades que infringen el marco regulatorio.

Este marco institucional ha buscado someter al ámbito de la ley todas las operaciones de intermediación financiera en el país, estableciendo requisitos leoninos para la concesión de licencias de funcionamiento. Las entidades microfinancieras reguladas por la Ley de Bancos y Entidades Financieras, los bancos y fondos financieros privados (FFP), están habilitados para realizar operaciones de microcrédito y captar ahorros del público. Por su parte, la regulación ha definido al microcrédito como una nueva forma de préstamo, diferente a los préstamos de consumo, comercial e hipotecario, y ha establecido estándares paralelos en el área de calificación de riesgos, documentación de

clientes, provisiones financieras, perdidas por cuentas incobrables, entre otros, en lo referido a este particular subsector del sistema crediticio boliviano.

Con el propósito de garantizar los intereses de los ahorristas, el microcrédito convencional otorgado por los bancos y FFP es a su vez supervisado de manera directa por la ASFI. Para ello, la entidad supervisora ha establecido diversos requisitos para el funcionamiento de los bancos y FFP, condiciones tales como la obligatoriedad de contar con aportes de capital de accionistas "genuinos y suficientes" (inversores privados individuales o corporativos a quienes podría responsabilizarse mediante el Código de Comercio y la Ley de Bancos ante posibles fraudes al sistema financiero), brindar información transparente y oportuna al público, y realizar reservas financieras sobre inversiones deterioradas (cartera de crédito en mora o perdida), entre otros.

Desde la regulación estatal, se promovió la transformación de las instituciones financieras de desarrollo (IFD) a FFP, y la migración de las FFP a bancos, para incentivar una mayor formalización del microcrédito. El supuesto que ha estado detrás de esta regulación, ha sido capacitar a las entidades para que puedan enfrentar determinadas debilidades de gobernabilidad e inestabilidad institucional en situaciones de crisis financiera.

No obstante, la mayoría de las IFD ha permanecido bajo el estatus no lucrativo, ya que la regulación financiera y sus normas prudenciales resultaron inflexibles para admitir los niveles de riesgo asumidos por las tecnologías de microcrédito más inclusivas y orientadas hacia población sin garantías reales. Las IFD se han mantenido sujetas a la Ley de Propiedad y Crédito Popular (N°1864) que las habilitó a realizar operaciones de microcrédito, siempre que el origen de los recursos no fueran referidos a la captación de ahorros del público. De este modo, estas organizaciones fueron habilitadas también para acceder a recursos públicos provenientes del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero (FONDESIF), la institución creada en 1995 por el Estado boliviano para proveer fondos al sistema financiero nacional. Recientemente, la regulación ha decidido incluir a las IFD

dentro del ámbito de su supervisión, aunque este proceso de integración aún no ha sido concluido por ninguna de las organizaciones que operan en el subsector crediticio no regulado boliviano.

Cabe mencionar finalmente, que las instituciones de microcrédito que no participan de la regulación financiera se encuentran inhabilitadas para acceder a la información de la central de riesgos del sistema financiero boliviano. Para subsanar esta limitación que impide conocer el comportamiento de pago de los clientes crediticios, el sistema regulatorio ha autorizado la creación de los buros de información de crédito privados llamados a brindar servicios complementarios al subsector de microcrédito no regulado. Así, por ejemplo, el buró de información INFOCRED surgió de la necesidad de las entidades reguladas y no reguladas por socializar información sobre el comportamiento y capacidad de endeudamiento de sus clientes compartidos. Estos servicios se amparan en la Ley de Reactivación Económica del año 2000, que facultó a la autoridad de supervisión a proporcionar información de la central de riesgo a las entidades privadas especializadas. Con su creación, se liberalizó parcialmente el secreto bancario referido a las operaciones de microcrédito, facilitando así a los operadores regulados y no regulados monitorizar el sobreendeudamiento de los prestatarios. Además de los reportes de información crediticia. En la actualidad INFOCRED, brinda otros servicios tales como el análisis de solicitudes de crédito, análisis de riesgo, entre otros.

7.1.1 Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera

En diciembre de 2001, se aprueba la Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera, la cual tiene como principales objetivos:

- i) reprogramación de la cartera de crédito de los bancos en actual liquidación;
- ii) crea una normativa que permita una salida ordenada de entidades financieras en problemas sin afectar al sistema en su conjunto;

iii) disminuir la pérdida de valor de los activos de las entidades a través de un proceso de regulación e intervención temprana por parte de la Ex-SEBF (Hoy ASFI).

7.1.2 Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

La Ex-Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, hoy Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, fue creada el 11 de julio de 1928 por recomendación de la misión Kemmerer, en sustitución de lo que fuera la Inspección General de Bancos en el siglo pasado (s.XIX).

La creación de la Superintendencia de Bancos es coincidente con la promulgación de la Ley General de Bancos; la misma que le otorga la autonomía necesaria para el cumplimiento de sus funciones, y atribuciones, estaban determinadas en la ley 608, que con limitaciones impuestas por la época le encargaron:

- ✓ Hacer cumplir las leyes y decretos reglamentarios a las entidades bancarias.
- ✓ Vigilar e intervenir en la emisión e incineración de billetes de bancos.
- ✓ Vigilar e intervenir en la emisión, sorteo e incineración de letras hipotecarias emitidas por las entidades bancarias hipotecarias.

Además la Ley General de Bancos le daba algunas otras funciones que ampliaban el ámbito de su competencia, para permitir una eficaz supervisión del sistema bancario y un mejor resguardo del interés público.

Si bien con las obligaciones que le imponía el ordenamiento legal vigente, el trabajo de la Ex-Superintendencia de Bancos se mantuvo estático en circunstancias en las que el sistema financiero no era muy grande.

Producto de la época y las condiciones imperantes, durante las décadas del 50 y 60 la Ex-SBEF vivió una seria discontinuidad en su trabajo, principalmente en la estabilidad del personal jerárquico y se vio sometida discrecionalmente a posiciones inferiores y subordinadas.

Posteriormente bajo el modelo estatista, que comenzó a partir de la revolución de 1952, la Ex-Superintendencia de Bancos también se ajustó a las condiciones en las que se desenvolvía el país.

A principios del año 1970, el país comenzó a vivir una nueva época en el aspecto financiero, con una reorientación del mismo y de las propias entidades bancarias a la captación de recursos internos y externos para canalizarlos al sector productivo; con un nuevo panorama caracterizado por un mayor movimiento económico, el país se vio frente a la necesidad de adecuarse a un nuevo sistema financiero. Emergente de aquella necesidad surgió otra aún mayor, la de contar con un organismo fiscalizador ágil, moderno y principalmente técnico.

En los hechos, la ley de 1928 dio las primeras e irrefutables muestras de obsolescencia y las circunstancias urgían un organismo que, con las características mencionadas, vigilara las nuevas operaciones, orientará mejor la actividad financiera y se convirtiera en una garantía para reducir los riesgos generados por las nuevas operaciones económicas.

Por ello, y para salvar las dificultades anotadas, el gobierno determinó incorporar a la Ex-SBEF a la estructura orgánica del Banco Central a través del Decreto ley 09428 del 28 de octubre de 1970, que también fue conocido como la Ley del Sistema Financiero Nacional.

Fue entonces, cuando la Ex-SBEF se convirtió en la División de Fiscalización dependiente del Banco Central. Años más tarde siempre en busca de una adecuación de su funcionamiento a las exigencias del momento, el poder Ejecutivo determinó el desprendimiento de la rama de seguros de la Ex-SBEF y se creó la Superintendencia de Seguros y Reaseguros, que contaba a partir del Decreto Ley 12926; del 3 de octubre de 1975, con la legislación propia.

El Nuevo Modelo Económico con la vigencia de la nueva política económica, surgida con la promulgación del Decreto Supremo 21060 de agosto de 1985, el

país comenzó a caminar con un nuevo rumbo encuadrándose dentro de los preceptos de la economía de libre mercado y libre competencia.

En este renovado escenario se le otorgo un mayor rol a la iniciativa privada en el desarrollo nacional, en el que la actividad del sistema financiero comenzó a desarrollarse en un mercado tendiente a la gradual desregulación y limitante de todo tratamiento preferencial a favor de la banca estatal.

Como consecuencia de la apertura financiera contemplada en la nueva política económica, el país necesitaba mayor supervisión, que garantizé el cumplimiento de la ley en el marco de las finanzas.

El gobierno de entonces emitió, el 10 de julio de 1987, el Decreto Supremo 21660, que subsano una omisión del Decreto Supremo 21060, con el fin de ordenar el sistema financiero y restituyo la independencia de la Ex-Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, con plena facultad en el uso de sus atribuciones y responsabilidades.

El Decreto Supremo 21660 establece:

- ✓ Restablecer la autonomía y las atribuciones de la Superintendencia de Bancos, disponiendo que, luego de seis meses de nombrado el Superintendente de Bancos, la entidad fiscalizadora reasuma las funciones y atribuciones que le otorga la Ley General de Bancos con plenitud de facultades.
- ✓ Definir el marco de actividades de la banca privada, nacional y extranjera.
- ✓ Normar la estructura financiera del sistema bancario.
- ✓ Crear controles y establecer sanciones para el sistema financiero.
- ✓ Reglamentar las actividades de la banca estatal y liquidación del Banco de la Vivienda S.A.M.
- ✓ Establecer el tratamiento de la deuda externa del país con acreedores privados y extranjeros, y la conversión de dicha deuda.

La exigencia al nuevo modelo económico, la respuesta de la Ex-SBEF fue muy grande, tanto que el plazo de 6 meses otorgado por su funcionamiento fue acortado por mandato de un nuevo Decreto Supremo, el 21889 del 8 de marzo de 1988, y el 26 de mayo de 1989 se aprueba su Estatuto orgánico, mediante Decreto Supremo 22203.

Dentro de los retos que enfrentó la Ex-SBEF, se puede destacar:

- ✓ Adecuar su trabajo y marco de actividades a la Ley de 1928.
- ✓ Asimilar y adecuarse rápidamente al contexto que emergía de la nueva política económica.
- ✓ Revaluar el sistema financiero para determinar su grado de solvencia y liquidez.
- ✓ Llenar los vacíos legales que se fueron creando con el paso del tiempo con normas operacionales orientadas a resguardar la estabilidad del sistema financiero.
- ✓ Diseñar e implementar nuevos sistemas de vigilancia preventiva.
- ✓ Configurar y establecer una central de información de riesgos crediticios asumidos por las entidades bancarias.
- ✓ Definir políticas y crear mecanismos de acción institucional.
- ✓ Elaborar manuales de procedimientos de análisis e inspección bancaria.

Los objetivos de la fiscalización con los que la Ex-SBEF diseñó, fue una respuesta a la vida institucional del país, los cuales estuvieron orientados a mantener un sistema financiero estable y eficiente, para constituirse a mediano plazo en un elemento que promueva el desarrollo nacional, con el país y algunas otras adecuaciones más en su funcionamiento y operatividad, como el caso de la promulgación de nuevas disposiciones legales -decretos Supremos- la Ex - SBEF ha llegado a cumplir un rol por demás importante, que al momento es reconocido a nivel nacional e internacional.

7.1.3 La Modernidad y Sus Tres Etapas

Desde 1988, año en que comenzó la reestructuración de la Ex-SBEF y su consolidación como ente regulador y fiscalizador del sistema financiero, la institución ha atravesado tres etapas hasta la actualidad:

Etapas

Primera Etapa.- De 1988 hasta 1990, y con base en el D.S. 21660, fue de afirmación de la entidad con los objetivos arriba mencionados, con el concepto de ingresar a una fase de modernidad que, acorde con las exigencias de los tiempos cumpliera con los objetivos trazados por el ordenamiento legal.

La Ex-Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, rearticuló el sistema de supervisión y regulación para las entidades de intermediación financiera, con una organización actualizada y dotada de sistemas modernos, renovados y técnicos de inspección y control. Los principales logros de esta etapa, en la que el mismo país sufría una serie de transformaciones de distintos ordenes fueron, por ejemplo, la educación de las entidades supervisadas para responder a una entidad fiscalizadora autónoma, con una organización actualizada.

Segunda Etapa.- Situada cronológicamente entre 1990 y 1993, comenzó con la puesta en vigencia de la Ley SAFCO, a partir del 20 de julio de 1990, que marco importantes pautas para el funcionamiento de la Ex-SBEF, y concluyo con la aprobación y promulgación de la nueva Ley de Bancos y Entidades Financieras Numero 1488 de 14 de abril de 1993, que otorgo también otras responsabilidades y obligaciones a la entidad.

Esta puede considerarse la fase de fortalecimiento de la Ex-SBEF, que a partir de la Ley SAFCO cuenta con un claro ámbito de acción, despejado de todas las interrogantes que tenían las entidades financieras en general y marcando además una fase de acercamiento institucional, con base en el ordenamiento y el acatamiento de las mismas ante un organismo consolidado, más fuerte y eficiente.

La Ley SAFCO, que regula los sistemas de administración y control de recursos del estado, reafirmo y amplio las facultades de la Ex-SBEF, como órgano rector del sistema de control de toda captación de recursos del público y de intermediación financiera del país, incluyendo al Banco Central de Bolivia.

Este instrumento legal faculto además a la entidad a incorporar al ámbito de su competencia a otras personas y entidades que realicen operaciones financieras, existente o por crearse, cuando razones de política monetaria o crediticia así lo justifiquen.

En esta segunda etapa se consolidaron los sistemas de control y vigilancia, se desarrollaron normas y reglamentos para las entidades supervisadas y se establecieron métodos modernos de análisis y evaluación para las actividades más importantes de la intermediación financiera.

La Tercera Etapa. - Se inicio en 1993 y llega hasta el presente, empieza a partir de la promulgación de la nueva ley 1488, de Bancos y Entidades Financieras, que estableció un nuevo marco jurídico para la supervisión y control del nuevo sistema financiero nacional.

La Ley 1488 norma las actividades que están comprendidas en su ámbito de acción, antes que regular a los Bancos y otras entidades financieras.

Estableció, entre otros, que los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito, las mutuales de ahorro y crédito para la vivienda, las empresas de leasing, factoring, de reporto y los almacenes generales de depósito, así como las empresas de seguro y los agentes de bolsa, sean supervisados en razón de las actividades y otras operaciones que realizan.

Dispuso también que todas las entidades del sistema financiero estén sometidas a la supervisión de la Ex-Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras con un carácter preventivo, para conocer, en forma anticipada las posibles pérdidas potenciales y buscar la oportuna reposición de las mismas.

En el mismo marco temporal, la Ex-SBEF encargó la creación de los fondos financieros privados, a partir de la promulgación del Decreto Supremo 24000, del 12 de mayo de 1995, con el objetivo central de canalizar recursos al financiamiento de las actividades de pequeños y micro empresarios del sector productivo y comercial, también otorgar créditos a personas naturales para la adquisición de bienes no perecederos.

Con esta figura legal, prevista en la Ley de Bancos y reglamentada en el referido decreto, se ha logrado la concepción y el diseño de un nuevo tipo de intermediario capaz de entender eficazmente el segmento de los pequeños y micro prestatarios bolivianos. Así la Ex-SBEF emitió la resolución SB/071/96, que reglamenta los requisitos necesarios para la constitución y funcionamiento de los fondos financieros privados.

Más adelante, siempre con el afán de lograr mayor eficacia en el control y supervisión del sistema financiero, la Ex-SBEF trabajó durante la gestión de 1996 en la reglamentación de las cooperativas de ahorro y crédito, buscando compatibilizar las normas que regulan el funcionamiento de las sociedades cooperativas de ahorro y crédito, principalmente en el ámbito de intermediación financiera.

El trabajo de la Ex-SBEF fue acogido por el gobierno nacional que emitió el decreto Supremo 24439, el 13 de diciembre de 1996 con 2 objetivos fundamentales:

Fortalecer a las cooperativas de ahorro y crédito a través de mecanismos que promuevan su solvencia y liquidez, además de una prudente administración y delimitar el ámbito de los organismos estatales de promoción, regulación y control del sector financiero.

Por otro lado, para contar con tecnología de punta y lograr mayor eficacia en la tarea de fiscalización que le encomienda la Ley, la Ex-SBEF adquirió un avanzado

sistema de computación, en hardware de base, que consta principalmente de una red de estaciones de trabajo conectadas a servidores de datos.

Con esta tecnología se estableció una red de comunicación electrónica bidireccional entre la Ex-SBEF y las entidades financieras, proyecto que se inició con los bancos y paulatinamente se amplió a todas las entidades supervisadas, lo que dio mayor celeridad en el flujo de la información reportada al ente fiscalizador, y abrió la posibilidad de consultar la central de riesgo actualizada en forma inmediata, facilitando y mejorando la calidad de la información para la supervisión financiera y el otorgamiento de créditos.

En este contexto, se ha considerado la automatización de los sistemas de la Central de Riesgos y de Información Financieras, como proyectos de reingeniería.

El sistema de información central de riesgos, permite conocer la situación de todos los créditos otorgados en cada entidad. Contiene información de las operaciones de préstamo en cuanto a deudores, garantías, garantes y datos generales del crédito y su estado.

El sistema de información financiera comprende los saldos y movimientos de las cuentas contables de las entidades financieras a nivel de sucursales y consolidado en forma mensual. Este sistema permitirá generar una base de datos única de información de balances y estados de resultados de los que se desprenderán reportes de menor periodicidad, tales como: nivel diario de depósitos del público, partes semanales de encaje legal, estratificación trimestral de depósitos y otros que actualmente se presentan a la ASFI de manera individual.

Con este sistema la ASFI mantiene un nivel tecnológico similar al de cualquier organismo de fiscalización del mundo y se sitúa en uno de los más avanzados de Latinoamérica.

7.1.4 Nuevas Responsabilidades de la ASFI

Actualmente en el marco de un nuevo entorno jurídico e institucional marcado por todas las disposiciones mencionadas, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero tiene nuevas exigencias:

- ✓ Generar oportunamente informes integrales de situación patrimonial y financiera de cada uno de los intermediarios financieros, que eventualmente pudieran respaldar el otorgamiento o la denegación de créditos de liquidez u otro tipo de auxilio financiero por parte del banco central o del FONDESIF.
- ✓ Asumir responsabilidades y atribuciones del síndico de FONDESIF; Esto significa en la práctica que la ASFI debe dictaminar sobre la viabilidad y solvencia de una entidad financiera, antes del otorgamiento de créditos para su fortalecimiento patrimonial.
- ✓ Velar por el estricto cumplimiento de parte de las entidades financieras, de las disposiciones contenidas en la Ley de Bancos y Entidades Financieras, la Ley del Banco Central de Bolivia y otras normas legales conexas. También debe cuidar que las entidades financieras acaten la prohibición de otorgar crédito a personas vinculadas, circunstancia que internacionalmente ha sido la causa de innumerables crisis bancarias y financieras.
- ✓ Cumplir con las responsabilidades asignadas por la Ley de Bancos y Entidades Financieras, que contemplan, entre otros: autorizar la apertura de nuevas entidades financieras, sucursales y agencias, verificar el cumplimiento de las entidades financieras con las normas legales y reglamentos que rigen la intermediación y los servicios auxiliares financieros, normar y supervisar las disposiciones sobre el control interno y externo de las entidades financieras, imponer sanciones administrativas a las entidades que infrinjan disposiciones legales, disponer la intervención de entidades financieras insolventes para su liquidación forzosa, establecer normas de control de la actividad financiera, incluyendo normas contables de clasificación y evaluación de activos y sus provisiones, operar la Central de información de Riesgos y otras. Coordinar con el Banco Central de Bolivia la emisión y actualización de normas generales de

intermediación financiera, del marco jurídico y de la intermediación financiera.

De acuerdo a los principios de la Ley N° 1178, de Administración y Control Gubernamental, la Ex-SBEF (hoy ASFI) ha llevado a cabo además una reestructuración organizativa en 1996, la misma que responde a una estricta interpretación de sus funciones, atribuciones y competencias, partiendo siempre de un principio de adecuación a los tiempos y en la búsqueda de mejorar su trabajo.

En el marco de la reestructuración, las primeras transformaciones organizativas incluyen por primera vez en forma sistemática grandes áreas de acción y las sitúan en directa dependencia del Director, máximo ejecutivo de la ASFI.

El estudio de los principales riesgos sistemáticos y la permanente actualización del marco legal y normas del sistema financiero, la evaluación de la salud financiera de cada entidad, la puesta en vigencia de un efectivo marco de sanciones y la recuperación de los recursos comprometidos por el Estado en los procesos de liquidación, incluyendo la moralización en la actividad financiera, es un objetivo de la ASFI.

Por ello, se ha adoptado una estructura organizacional que le dará mayor efectividad al trabajo de la AUTORIDAD de SUPERVISIÓN del SISTEMA FINANCIERO.

Intendencia de Supervisión

Se han creado dos intendencias de Supervisión, una para entidades bancarias y la otra para las financieras no bancarias: Se busca que ambas instancias desarrollen una estrategia de supervisión para cada una de las entidades financieras sujetas a su control, usen de manera integral la información que dispone la ASFI, para opinar sobre la calidad del manejo gerencial de las entidades, y comuniquen los resultados mediante informes cualitativamente veraces y funcionales.

Intendencia de Estudios y Normas

Esta instancia realiza un riguroso seguimiento de los principales riesgos a que están sujetos los bancos y otras instituciones financieras y prepara estudios que soporten la adopción de políticas o la emisión de normas, tanto internas como por parte de otros organismos, que pudieran alertar o prevenir posibles riesgos en las entidades del sistema.

Es responsable de proponer nuevos mecanismos de financiamiento que el sector financiero debe poner a disposición del sector real, y procesar los expedientes para la habilitación de nuevas entidades financieras, además de mantener mecanismos que garanticen la situación de los bancos y sus operaciones.

Asesoría General Jurídica

El ordenamiento legal vigente impone, a la ASFI la obligación de mantener un área que se encargue de velar por la moralidad en la intermediación financiera.

Esta dependencia se encarga de esta tarea y parte de principios sólidos de derecho que, adecuados a las labores de la entidad, velan por perfeccionar las disposiciones legales vigentes y buscan su adecuación a las nuevas exigencias.

Desarrollar y administrar un mecanismo justo para quienes infrinjan las normas contenidas en la legislación, impulsar la discusión de la Ley sobre Delitos Financieros, participar en la elaboración de una adecuada legislación sobre lavado de dinero y propender por el uso irrestricto del cheque como medio de pago, son, por ejemplo, algunas de sus funciones.

7.1.5 Recopilación de Normas

La Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI), está comprometida con el interés público y en cumplimiento de su mandato legal, trabaja permanentemente para establecer un marco regulatorio adecuado. Para ello

considera necesario formular, actualizar y elaborar normas prudenciales a objeto de mantener un sistema financiero sano y eficiente.

En general, se definen como normas prudenciales los actos oficiales (leyes, reglamentos y políticas o procedimientos sancionados por el Estado), que: promueven la solidez de las Entidades Financieras a través de un control adecuado de los riesgos.

7.1.6 Regulaciones Especiales

7.1.6.1 Fondos Financieros Privados (FFP)

Los Fondos Financieros Privados (FFPs) fueron creados y autorizados mediante el Decreto Supremo 24000 de 12 de Abril de 1995, su actuación esta reglamentada por las normas de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero y de la ley del Banco Central.

Su objetivo principal es la canalización de recursos para financiar pequeñas y micro Empresas, como también operaciones de crédito de consumo a personas individuales.

Los FFPs pretenden facilitar el acceso a crédito a personas que no pueden obtenerlo de fuentes convencionales de financiamiento, aceptando formas no tradicionales de garantías. Además estas instituciones están facultadas para realizar operaciones de segundo piso con el objetivo de ampliar la oferta de crédito para diferentes canales.

Para su constitución requieren un capital mínimo de 630.000 DEGs (Derechos Especiales de Giro). Establece límites de crédito menores a los que se establecen para los Bancos. Los Fondos Financieros Privados no pueden prestar montos mayores al 20% de su patrimonio a un solo prestatario individual o a un grupo de prestatarios. Si los préstamos no se encuentran debidamente garantizados, estos no pueden exceder el 5% del patrimonio del prestatario.

Finalmente, la suma de los préstamos sin garantías no puede superar el doble del Patrimonio del FFPs.

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

En consecuencia, se vio la necesidad de crear un nuevo tipo de intermediarios para llegar al segmento no atendido por la banca comercial, encontrando una forma legal que se denominó fondo financiero privado. Los FFPs fueron creados para financiar las actividades de medianas, pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comerciales y de actividades de consumo individual. Para su funcionamiento requieren un monto de capital menor al establecido para las entidades bancarias del sistema, equivalente a 630,000 Derechos Especiales de Giro (DEG); determinación que considera el tamaño de operaciones que los FFPs realizan.

7.2 Las Microfinanzas

Para entender la problemática de las microfinanzas de Bolivia, es importante analizar con detenimiento las características particulares que presenta este importante sector. Un breve repaso de las particularidades de la actividad microfinanciera, contribuirá a abordar de mejor manera dicha problemática.

¿Qué razones hay para la existencia de entidades microfinancieras?

Es posible que algunas personas encuentren algo irrelevante plantearse esta pregunta, por lo obvio que puede parecer su respuesta; sin embargo, nunca esta por demás recordar las principales motivaciones que dieron origen a la creación en el país de un sistema microfinanciero regulado.

En el siguiente grupo de postulados, se resumen las principales razones que justifican la necesidad de contar con estas instituciones crediticias:

- Estimular la integración de importantes sectores de la población pobre o con bajos ingresos al sistema financiero, a través de la ampliación de la cobertura geográfica y demográfica de la oferta crediticia.
- Asegurar el funcionamiento eficiente del sistema financiero, a través de la creación de entidades especializadas en el negocio microcredicio.
- Cubrir la demanda insatisfecha por servicios financieros de una enorme cantidad de pequeñas y microempresas.
- Asegurar, a través de la forma jurídica de sociedad anónima, la participación de capitales de riesgo, permitiendo consolidar el manejo financiero de las entidades bajo una visión de rentabilidad y viabilidad a largo plazo, así como de una buena estructura de gobernabilidad.
- Contar con entidades formales con capacidad de endeudamiento necesaria para la expansión de sus operaciones, a fin de acompañar un crecimiento de las actividades de los clientes del sector microfinanciero.
- Aprovechar la experiencia previa que significó el desarrollo de tecnologías crediticias comprobadas en el tiempo, así como el conocimiento del mercado objetivo atendido por estas entidades.
- Contribuir, en suma, al desarrollo económico del país a través del otorgamiento de financiamiento a importantes unidades productivas que operan en el sector informal.

¿Qué son las microfinanzas?

Aunque las definiciones acerca de lo que se entiende por microfinanzas pueden variar entre distintos agentes del ámbito económico, político o social, existe una especie de consenso generalizado por aceptar que significa la provisión de servicios financieros a la población de bajos ingresos, especialmente a los pobres. En el entendido que el principal servicio que reciben es el crédito, podría decirse - en un sentido más específico- que las microfinanzas representan el sistema

microcredicio para pequeñas y micro unidades productivas que por lo general desarrollan sus actividades en el ámbito informal. Debe aclararse, sin embargo, que los clientes no son solamente los microempresarios que están buscando fondos para financiar sus negocios, sino toda la gama de clientes pobres que también utilizan los servicios financieros para cubrir sus emergencias, adquirir bienes o servicios para su consumo, mejorar sus viviendas y hasta para financiar algunas de sus obligaciones sociales.

¿Cuáles son sus características básicas?

Por lo general, las actividades que desarrollan las entidades microfinancieras se enmarcan en las siguientes características básicas:

a. Tipo de clientes

Son entidades especializadas en la atención de servicios crediticios a clientes que desarrollan sus actividades en pequeña escala y en un ambiente de informalidad; por lo general, estos clientes están altamente influenciados por la temporalidad de muchos de los eventos que les genera oportunidades de negocios: estaciones y fenómenos climatológicos; festividades religiosas y expresiones folklóricas, eventos deportivos y sociales de diversa índole, etc. Por esta razón, es posible que un mismo cliente vaya cambiando de actividad con relativa facilidad, para ajustarse a dichas oportunidades de negocio. El monto promedio de sus créditos es bastante pequeño con relación a los clientes que atiende la banca comercial.

La información que se requiere para evaluar a los prestatarios es prácticamente escasa o nula, lo cual demanda la necesidad de tener que contratar un ejército de oficiales de crédito que se encargue de construir la información necesaria, a partir de visitas domiciliarias y a sus centros de actividad. Todo esto hace que el proceso crediticio sea bastante intensivo en mano de obra, y que los costos de administración de la cartera sean muy elevados; en promedio, los gastos administrativos del sistema microfinanciero boliviano representan

aproximadamente un 13% de la cartera total, cuando el sistema bancario registra alrededor del 6%.

b. Sistema de fondeo

Las primeras organizaciones dedicadas a las microfinanzas financiaban sus operaciones básicamente con recursos de donantes, fondos de ayuda internacional, fondos estatales, líneas de crédito externo y otras fuentes de instituciones no lucrativas. Hasta no hace mucho, las instituciones microfinancieras formalmente establecidas y reguladas mostraban un alto grado de dependencia de recursos externos, lo que se manifestaba en costos financieros muy elevados. En parte, esto se debió a su falta de experiencia para operar con depósitos del público y, por otro lado, por políticas de las organizaciones propietarias del capital que exigían este tipo de sistema de fondeo. Con el paso del tiempo, su estructura de financiamiento fue otorgando mayor importancia y participación a los depósitos del público, lo que permitió incidir favorablemente en el costo financiero.

Bajo estas características, los ingresos por intereses deben aplicarse a cuatro áreas básicas: i) costo de los recursos de fondeo; ii) gastos de operación o administrativos; iii) provisiones por incobrabilidad de cartera; iv) rentabilidad sobre el capital invertido.

¿Cuál es la estructura de mercado?

Los rasgos que manifiesta el mercado microfinanciero permiten apreciar que no existe una nítida identificación hacia una estructura específica. Dependiendo de las particularidades con que se presenta en cada país, se puede hablar de un sistema con ribetes oligopólicos en el que existe uno o dos líderes que marcan las pautas para las demás seguidoras. En otros casos, en los que se advierte un mayor nivel de competencia entre mas entidades que se reparten el mercado, podría decirse que se asemeja más una industria de competencia monopolítica, en

la que existen varios competidores que participan en el mercado -no tantos como en competencia perfecta-ofreciendo productos relativamente diferenciados.

En general, podría decirse que los primeros en ingresar en el mercado asumen un rol de líderes en el sector y ejercen una posición dominante; bajo estas circunstancias, la estructura de mercado ciertamente es oligopólica. Sin embargo, en la medida en que crece el número de participantes en la industria, y por el hecho que el producto que ofrecen las entidades no es totalmente diferenciado, la competencia crece y se intensifica, y las cuotas de mercado se van aproximando entre sí; por este hecho, el mercado pasa a una estructura de competencia monopolística.

Con todo ello, y considerando las experiencias de muchos países que han desarrollado su industria microfinanciera, es posible identificar tres etapas de desarrollo del mercado microfinanciero, cada una con características particulares:

- **I Etapa:** pocos ofertantes, productos diferenciados y amplia demanda insatisfecha; altas tasas de interés y poca presión competitiva.
- **II Etapa:** conformación de una estructura oligopólica; tendencia a una reducción progresiva de las tasas de interés; mayor interés de otros participantes por ingresar al mercado.
- **III Etapa:** tendencia a la desconcentración y a equilibrarse las cuotas de mercado de los participantes; mayor competencia en tasas de interés; agresivas campañas de mercadeo.

Según este análisis, en la medida en que el mercado va desarrollándose más, la tendencia es a aproximarse a una estructura perfectamente competitiva. Con la entrada de nuevos participantes al mercado y la reducción paulatina de las tasas de interés, las entidades menos eficientes tendrían que ampliar sus esfuerzos por mejorar sus índices de eficiencia y así continuar compitiendo, o simplemente, tendrán que abandonar el mercado.

¿Cuáles son sus estrategias de competencia?

Independientemente del tamaño de una entidad microfinanciera, se podría dividir al mercado en dos segmentos de clientes: i) los clientes que demandan créditos medianos o relativamente grandes; y, ii) los clientes que solicitan pequeños montos y microcrédito. Los primeros estarán más influenciados por los niveles de tasas de interés que ofrezcan los distintos participantes del mercado -por la mayor o menor carga financiera que ello representa para sus bolsillos-, mientras que los segundos se verán muy poco influenciados por las tasas y más bien privilegiarán otros aspectos como agilidad en el desembolso, menores restricciones o trabas burocráticas, sistemas de cobranza flexibles, etc.

Por estas características, el peso de la publicidad o el marketing que desarrollan las entidades para atraer más clientes, es sumamente importante. Las estrategias de mercadeo que aplican las entidades, deben centrar su atención a mostrar a los clientes las ventajas que tiene el producto de una entidad, considerando esos tipos de clientes que se han podido distinguir.

Las entidades deberán competir unas con otras en función de esta distinción. Sin embargo, aun cuando los clientes más pequeños valoran en mayor grado los otros aspectos distintos de la tasa, indudablemente que se sentirán muy contentos y aumentarán su voluntad de cumplir con sus obligaciones financieras, si la entidad logra beneficiarlos con una disminución del precio de sus créditos.

7.3 Proceso de desarrollo de la tecnología microcrediticia

El reto de poner en marcha servicios crediticios dirigidos a este sector no fue sencillo. Existían dos facetas fundamentales que considerar;

- a) Crear y poner en marcha un producto (o productos) crediticio(s) accesible(s) al cliente y,
- b) Permitir un desarrollo sostenible de la propia institución.

c) Estos dos elementos guiaron la puesta en marcha de los servicios y la futura expansión de los mismos.

- ¿Cuáles son los parámetros que viabilizan la accesibilidad del cliente a los servicios crediticios y cuales las limitaciones respecto a la banca tradicional?

Un préstamo tiene como requisito indispensable el pago y este, a su vez depende de la capacidad del prestatario por cumplir su compromiso. No reconocer o no tomar total conciencia de esta aseveración puede imposibilitar la salud y el crecimiento de la entidad que intente poner en funcionamiento un programa crediticio, haciendo imposible la auto sustentación del programa y/o la vida misma de la institución.

Parece una afirmación de perogrullo. Pero lamentablemente no lo es, especialmente ahora en el contexto político boliviano, cuando diputados proponen la condonación de deudas a los pequeños prestatarios y que estas obligaciones sean pagadas por el Estado.

- ¿Cuál es entonces el punto principal para la existencia de un negocio financiero?
- ¿Se podría afirmar su permanencia?

El cliente, principalmente el empresario, no busca realmente el acceso a un crédito o algún otro servicio financiero, sino más bien, a una relación estable y permanente con su institución financiera, que le permita tener servicios varios a su disposición: guardar sus excedentes, poder hacer transferencias, cambiar moneda y, por supuesto, tener crédito con el propósito de poder desarrollar y ampliar su negocio, usando positiva y eficientemente las oportunidades que se le presente.

Sin embargo, es también cierto que esta no es una actitud original de actuación. Se toma conciencia de ella con el correr del tiempo, con el desarrollo de la confianza mutua y con el convencimiento y experiencia de que cuando fue necesaria la institución financiera estuvo presente y tendió la mano al cliente, en el momento oportuno.

Sólo una relación de este tipo puede hacer viable la vida y el éxito de ambos: el pequeño negocio y la entidad financiera, sobre la base de una relación de ganancia para ambos.

La teoría parece fácil pero llevada a la práctica suele ser más difícil por varios factores inherentes a ambas partes. Veamos primero desde la perspectiva de las instituciones financieras:

Las ONG que decidieron prestar servicios crediticios a esta clientela, tomaron conciencia de estos problemas y las que pudieron sobrevivir a estos retos iniciales crecieron de manera muy notoria, muchas de ellas dejaron de ser instituciones civiles, para convertirse en sociedades anónimas (entidades comerciales), para habilitarse ante la entidad de supervisión boliviana (Autoridad Supervisora del Sistema Financiero - ASFI) como intermediarios financieros regulados, con la posibilidad de poder captar ahorros del público.

Los elementos metodológicos que introdujeron para salvar las debilidades del cliente, fueron fundamentalmente los siguientes:

- a) Intentar eliminar, por lo menos originalmente, el requisito de presentación de garantías reales (bienes inmuebles). De ahí nació la idea del "crédito solidario", basado fundamentalmente en tres pilares: ofrecer montos pequeños, utilizar el respaldo (garantía) de los miembros del grupo y prometer futuros créditos (escalonados) en el caso de buen cumplimiento.
- b) Muchas entidades financieras no emplearon la metodología del crédito solidario, sino más bien el préstamo individual, con el respaldo de una buena evaluación de la capacidad de pago del cliente y en algunos casos -y dependiendo del monto del riesgo- utilizando alternativas de garantías prendarias (bienes del hogar, joyas, etc.). De la misma manera que en el caso anterior, el buen cumplimiento de las obligaciones, se constituye en la mejor recomendación para futuras operaciones de crédito.

En consecuencia, el éxito de un programa de crédito, radica en principio en la habilidad de la institución financiera, por realizar una buena evaluación de cada operación crediticia y por llevar un adecuado control y seguimiento de sus operaciones de riesgo. Ello a su vez, está en función de ofrecer al cliente un producto crediticio adecuado a sus necesidades en términos de oportunidad, montos y condiciones financieras razonables para el negocio.

Esto fue precisamente lo que hicieron las ONG pioneras del microcrédito en Bolivia:

a) Adecuar el producto financiero a las necesidades y posibilidades de los clientes, en oposición a lo que siempre había hecho la banca tradicional que obliga a los clientes a adecuarse a las condiciones y requisitos que exige el banco; presentar información legal de la empresa (escritura de constitución, poderes, etc.), información económica y financiera (balances de gestiones pasadas), proyecciones financieras y garantías suficientes (normalmente en proporción de 1,5 o 2 veces respecto del riesgo inherente).

b) Esta adecuación fue posible gracias a varios factores positivos que, por aquel entonces, se dieron en el país: la existencia de tecnologías crediticias exitosas en otros países, de las cuales se aprovecharon no solamente los conceptos teóricos que las sustentaban, sino también a consultores ya experimentados, el manejo de paquetes contables y de cartera computarizados (este elemento es imprescindible para el manejo de volúmenes importantes de clientes) y respaldo financiero de agencias de cooperación externa (originalmente otorgados a través de "Fondos Rotativos", como capital de arranque) y en muchos casos además apoyo financiero adicional para cubrir los gastos de administración de la ONG, mientras crecía su cartera y alcanzaba posteriormente el punto de equilibrio.

c) El mérito adicional, no siempre reconocido, fue que el personal técnico encargado de la evaluación y posterior control y supervisión del riesgo, fue quizás más comprometido con su clientela, que aquel de la banca convencional. Los esfuerzos por conformar equipos de trabajo al interior de las instituciones fue muy

importante, era imprescindible conseguir una total identificación de estas personas con los propósitos institucionales.

d) Finalmente, pero no de menor importancia, constituye el tema del seguimiento y monitoreo del programa crediticio. En muchos casos, las instituciones no fueron prolijas y debidamente exigentes en el cumplimiento de sus tecnologías, pero en muchos casos, el problema se centro, en no efectuar un adecuado control y seguimiento a sus clientes, después de haber efectuado los desembolsos. En operaciones crediticias ampliadas con montos de cartera no necesariamente muy altos, pero sí con gran cantidad de clientes, las instituciones centran sus esfuerzos de control y seguimiento de los clientes que se encuentran "vencidos". Por ello, la tecnología crediticia, hace normalmente especial énfasis a períodos de pago lo más cortos posibles, de tal manera que el cliente esté en contacto permanente con la institución y que posibles incumplimientos sean rápidamente detectados.

7.4 Tecnologías básicas del microcrédito

Se han identificado cuatro tecnologías de microcrédito que han alcanzado una amplia aplicación en los países en vías de desarrollo, el crédito solidario, el crédito de banca comunal, el crédito individual y el crédito asociativo agropecuario. Estas tecnologías han sido adaptadas flexiblemente a las condiciones de mercado en las que se desenvuelven las organizaciones proveedoras de servicios, con múltiples adaptaciones en el ámbito internacional.

7.4.1 Microcrédito solidario

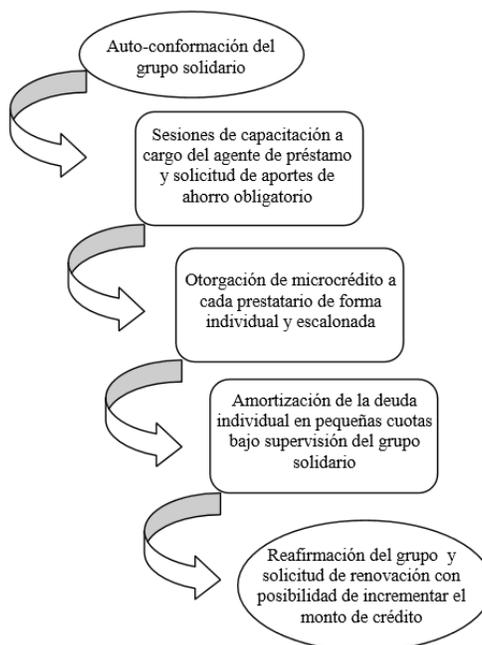
El microcrédito solidario fue concebido por el Grameen Bank con el propósito de proveer microcrédito a grupos de mujeres en el área rural, brindando financiamiento a pequeños emprendimientos que demandaban un reducido capital de trabajo. Durante la etapa introductoria, esta tecnología buscó penetrar en áreas geográficas que no contaban con oferentes de crédito y, ante la ausencia de servicios financieros formales, el proveedor de microcrédito debía construir lazos de confianza con los miembros de la comunidad para desarrollar una comprensión

y aceptación de esta nueva modalidad de financiamiento. Es así que al ingresar en un nuevo territorio, el encargado de la agencia debía explicar las reglas de funcionamiento y las condiciones del préstamo, para lograr la aceptación por parte de los líderes locales, maestros, autoridades públicas líderes religiosos, entre otros. Una vez establecidos los lazos de confianza el encargado de agencia procedía a solicitar la conformación de grupos solidarios de mujeres, para asignarles posteriormente recursos de microcrédito.

a) El procedimiento de préstamo

El concepto de “grupo solidario” ha sido asimilado al de una pequeña red social que brinda soporte a sus miembros y está integrada por personas que comparten algún nivel de confianza mutua. Es por ello que los grupos solidarios no pueden ser organizados de manera arbitraria por la entidad de microcrédito y surgen de la iniciativa de los microprestatarios.

Figura N°1 Procedimiento del préstamo solidario



Como se aprecia en la figura N°1 el proceso se inicia con la conformación de un pequeño grupo de solicitantes de microcrédito. Una vez conformado

el grupo, el agente de crédito efectúa sesiones de orientación y prepara al grupo para recibir el dinero. Durante las sesiones, el agente recoge el aporte de ahorro obligatorio individual (un pequeño aporte financiero), que tiene el propósito de demostrar el compromiso del grupo con el procedimiento de préstamo. El préstamo se otorga de manera escalonada, de manera que cada prestatario debe demostrar la voluntad de pago y el respeto a las normas de adherencia a la entidad de microcrédito. La tecnología prevé que los grupos solidarios exitosos puedan renovar la solicitud de microcrédito e incrementar el monto del préstamo (por ejemplo en 30% respecto al primer desembolso).

Para reducir los costes de administración, los proveedores de microcrédito reúnen 10 a 12 grupos solidarios establecidos en una misma comunidad, conformando lo que se ha venido a denominar un Centro. Los centros son lugares de reunión que permiten reducir el excesivo desplazamiento de los encargados de agencia, ya que permiten organizar en un mismo espacio y tiempo las reuniones semanales, los pagos y las nuevas solicitudes de crédito.

El microcrédito solidario se ha expandido internacionalmente, con experiencias en alrededor de 60 países. La versión maximalista de esta tecnología incluye sesiones de capacitación en autoemprendimientos, educación en salud y educación financiera. También impulsa el ahorro de las socias, buscando desarrollar destrezas en la administración de pequeños fondos financieros. En algunos países, los fondos grupales, creados en base al ahorro obligatorio de las socias, son destinados a cubrir necesidades de consumo inmediato (como funerales, bodas, bautismos, entre otros); mientras que los fondos creados con el aporte voluntario de las socias, son destinados a hacer frente a situaciones imprevistas que ocasionan incumplimiento en el pago de la deuda.

La tecnología de microcrédito solidario también ha sido aplicada en áreas urbanas, donde se dirige a financiar iniciativas de microemprendimientos e incorpora la participación de grupos mixtos de hombres y mujeres.

b) Garantías, modalidad de contrato y monto de préstamo

La tecnología de microcrédito solidario, emplea la garantía cruzada de los miembros no emparentados del grupo, como respaldo de los contratos de préstamo individual. Cada grupo designa un líder responsable para organizar la participación de los miembros, quien actúa como "inversor" (en el sentido de agencia empleado por Coleman (1990) e impulsor del préstamo. Este tipo de contrato ha sido denominado "contrato uno para todos", ya que es relativamente homogéneo y cuenta con un análisis superficial de los antecedentes individuales de cada prestatario.

El microcrédito solidario necesita un alto número de clientes para alcanzar escala en sus operaciones, ya que aplica un subsidio cruzado que es cubierto por los prestatarios más productivos de la cartera de microcrédito, para apoyar a los prestatarios menos productivos del portafolio. Asumiendo esta forma de costeo, el proveedor puede expandir la cobertura a pesar de las eventuales pérdidas ocasionadas por los clientes con proyectos menos exitosos.

El contrato estandarizado evita el análisis profundo de los clientes y el monitoreo directo, reemplazando estos procedimientos por las garantías solidarias, que asignan al grupo la responsabilidad del análisis y seguimiento de los prestatarios. Estos contratos, aplican sanciones colectivas al incumplimiento del pago, la más importante es la restricción para recibir nuevos créditos, sanción que es aplicable al conjunto de los miembros del grupo. Esta penalización lleva implícita una sanción social al interior del grupo, ya que la persona incumplida pierde reputación, en su entorno interpersonal. Esta forma de contrato atrae a los prestatarios más vulnerables, por ello involucra un mayor riesgo que es cubierto con una tasa

de interés más alta en relación a otras tecnologías de microcrédito. Los clientes altamente productivos tienden a recurrir a otras tecnologías basadas en el análisis de la productividad y capacidad de pago individual.

7.4.2 Banca Comunal

La Fundación Interamericana de Asistencia Comunitaria - FINCA se atribuye la autoría de esta tecnología, que fue introducida de manera experimental en Bolivia en 1984, y posteriormente expandida a otros países de Latinoamérica, África, Asia y Europa del Este. Bolivia posee una de las experiencias más consolidadas, a través de las ONG financieras CRECER y PROMUJER, que han replicado esta tecnología en varios países a nivel internacional. La banca comunal combina los servicios de microcrédito provistos por una entidad formal, con una actividad interna de ahorro y préstamo entre los miembros iguales de los grupos solidarios conformados.

a) El procedimiento de préstamo

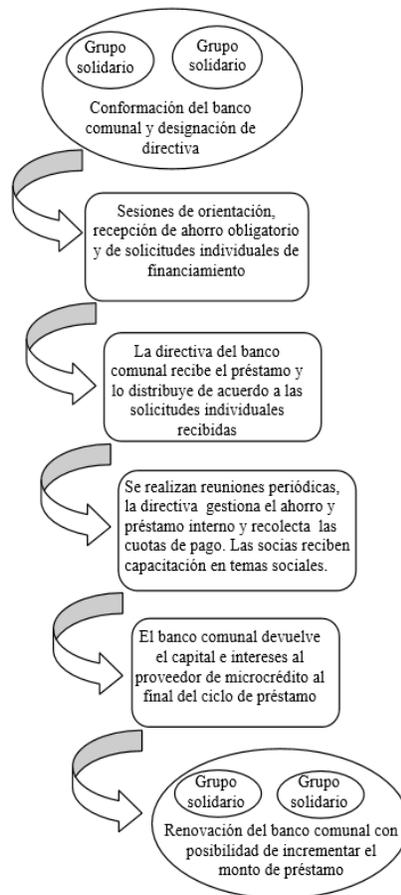
Esta tecnología se dirige mayormente a mujeres con bajos ingresos en áreas rurales y del extra-muro urbano, a quienes alienta a conformar, en primera instancia, grupos solidarios, para posteriormente integrarlas en los bancos comunales.

Los bancos comunales son pequeñas organizaciones estructuradas internamente con una directiva interna, que tienen el propósito de solicitar el microcrédito, distribuirlo entre sus miembros, realizar operaciones de ahorro y préstamo interno, recolectar las cuotas de pago, para finalmente devolver el capital y los intereses al proveedor de servicios. Estos bancos reciben el apoyo de los promotores de crédito, quien realiza seguimiento y provee servicios complementarios dispuestos por la entidad prestamista.

Como se aprecia en la figura N°2, una vez que se ha conformado el banco comunal, el promotor organiza las sesiones informativas destinadas a brindar información general sobre los servicios, en estas sesiones el

promotor recibe las pequeñas contribuciones de ahorro obligatorio. La institución proveedora de servicios recoge las demandas de préstamo individuales y procede a financiar la sumatoria de los créditos requeridos, con un cierto tope mínimo y máximo por solicitante.

Figura N° 2 Procedimiento de préstamo de banca comunal



En el momento del desembolso, las socias depositan un aporte de ahorro obligatorio (por ejemplo el 10% o 15% del monto desembolsado), que permite consolidar un fondo de garantía. Una vez obtenido el préstamo, las socias realizan reuniones semanales o quincenales, que les permiten realizar los pagos parciales y reunir los intereses que serán devueltos a la entidad de préstamo, a la vez que las habilitan a realizar aportes voluntarios

para incrementar el ahorro obligatorio. El microcrédito es devuelto en su totalidad al proveedor de servicios al finalizar el ciclo de crédito, en un período menor a un año.

El ahorro obligatorio y voluntario van alimentando una cuenta interna, que permite desarrollar actividades de préstamo interno entre socias superavitarias (quienes realizan mayores aportes de ahorro) y socias deficitarias (que enfrentan mayores necesidades financieras). El ahorro y préstamo interno fueron ideados como un mecanismo informal de seguro ante la volatilidad de los ingresos de los hogares precarios, ya que permiten hacer uso de fondos adicionales para cubrir imprevistos o emergencias. Para las socias superavitarias, el préstamo interno permite incrementar el rendimiento de los ahorros, ya que puede aplicar una tasa de interés ligeramente superior respecto al coste financiero del microcrédito. El préstamo interno se rige de acuerdo a las reglas definidas por las socias del banco comunal, que son acordadas con el promotor de crédito. A la conclusión de cada ciclo de préstamo, el banco comunal contabiliza los ahorros de cada socia, las multas y las utilidades del préstamo interno. Las ganancias internas se distribuyen entre las socias según su participación relativa en el banco comunal. Al finalizar cada ciclo de microcrédito, las socias pueden solicitar la renovación del contrato de préstamo al proveedor de servicios, con la posibilidad de incrementar el monto respecto al ciclo anterior.

La tecnología de banca comunal suele ser adoptada por programas de microcrédito maximalista, que combinan los servicios de préstamo con sesiones de capacitación y educación. Durante las reuniones periódicas del banco comunal, los promotores de crédito pueden llevar adelante capacitaciones en salud, educación financiera, empoderamiento de género, entre otros.

La banca comunal también ha sido empleada en el Asia como un medio para atender las necesidades de financiamiento de comunidades de individuos previamente movilizados para compartir labores de trabajo conjunto (este es el caso de la microfinanciera Sarvodaya, en Sir Lanka). En esta experiencia, el microcrédito es otorgado a una amplia comunidad mixta, de hombres y mujeres, de alrededor de 30 personas que conforman el banco comunal. El proveedor de microcrédito puede ser una ONG financiera, o incluso una ONG tradicional, que cuenta con fondos concesionales, sin intereses, de carácter rotativo.

b) Garantías, modalidad de contrato y monto de crédito

El contrato de préstamo es garantizado por la “fianza solidaria” de los miembros del banco comunal, y por el aporte de ahorro obligatorio, que permiten cubrir el riesgo que asume la entidad proveedora del préstamo frente a la ausencia de garantías individuales. Adicionalmente, existen dos modalidades de garantía interna, por un lado, los *garantes de grupo solidario*, que se obligan a responder ante los eventuales fallos de sus integrantes; y por otro, los *garantes personales*, que respaldan las solicitudes de crédito interno. Cada uno de estos niveles ejerce presión sobre el pago, de manera que la cohesión se constituye en la mayor garantía frente al riesgo que asume el concesionario de microcrédito al proveer el préstamo a personas con bajos ingresos y sin garantías reales.

La tasa de interés es alta en relación a otras tecnologías de microcrédito debido a los costes de desplazamiento del promotor y los servicios de capacitación. La modalidad de cobro es poco flexible, ya que la reposición de fondos se realiza al finalizar el ciclo de préstamo, por ello, existe poca tolerancia a los retrasos. Los montos del préstamo, son pequeños, debido a que el préstamo no está respaldado con garantías reales y no se evalúa la capacidad de pago de los solicitantes.

Estos servicios implican un alto coste de transacción y de tiempo para los prestatarios, que, además de cumplir con el ahorro obligatorio, deben desplazarse para asistir a las reuniones semanales o quincenales de capacitación. No obstante a estas limitaciones, la tecnología de banca comunal, tiene una alta aceptación entre los prestatarios que enfrentan mayor vulnerabilidad, por ello ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años.

7.4.3 Microcrédito individual

El consorcio privado alemán Procredit llevo adelante una de las primeras experiencias de préstamo individual en Bolivia, a través de Caja Los Andes (Hoy Banco Los Andes), en la década de 1980. Allí desarrolló una innovación que permitió otorgar microcréditos individuales con el aval de pequeñas garantías personales que luego fue replicada en varios continentes. En el mismo período, la Financiera Calpiá, en El Salvador, también llevó adelante una experiencia similar de microcrédito individual, replicada a nivel internacional. A continuación se describen las características de esta modalidad de préstamo.

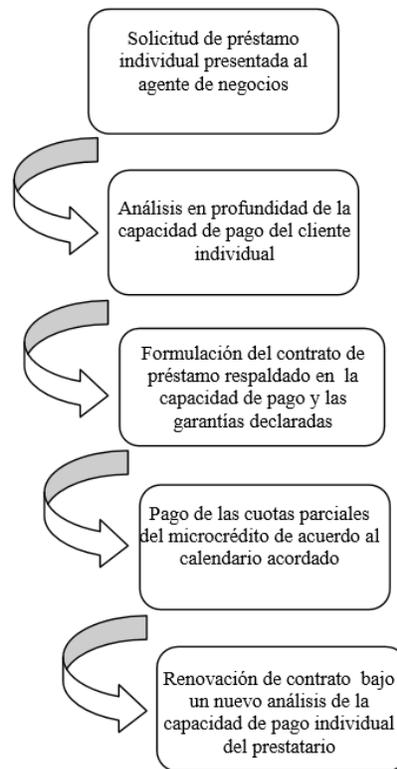
a) El procedimiento de préstamo

Como muestra la figura N° 3, el microcrédito individual ajusta las condiciones del préstamo a las necesidades de financiamiento de cada cliente, mediante el análisis de las garantías personales.

En esta modalidad de préstamo, el oficial de negocios de la entidad microcrediticia asume la mayor responsabilidad en el proceso de asignación y recuperación del crédito, ya que identifica y evalúa a los clientes, realiza el seguimiento de la inversión y supervisa el cobro de la deuda. Como se aprecia en la figura N°3, el proceso se inicia cuando el prestatario establece contacto con la agencia de microcrédito, en una primera etapa, el oficial recolecta información básica sobre el cliente. El análisis tiene la finalidad de conocer la actividad económica del prestatario y sus garantías individuales

(ya sean reales o nominales), para luego verificar esta información mediante inspecciones y visitas. La inspección también permite recolectar información referida a la voluntad de pago del cliente. En una etapa posterior, el oficial de negocios y el cliente seleccionan las garantías que serán índexadas al contrato de microcrédito. Los préstamos destinados a microemprendimientos, como la compra de vehículos para brindar servicios de transporte, adquisición de maquinaria y herramientas para talleres de oficios, entre otros, reciben un análisis complementario, que permite estimar la rentabilidad y la capacidad de endeudamiento, mediante la construcción del flujo de caja del negocio.

Figura N° 3 Procedimiento de préstamo de microcrédito individual



Una vez que el contrato ha sido suscrito bajo las condiciones acordadas entre las partes, el prestatario asume el compromiso de pago, según un

calendario establecido en mutuo acuerdo. Los pagos son recibidos en las agencias de préstamo, o durante las visitas de inspección programadas por el oficial de negocios.

b) Garantías, modalidad de contrato y monto de crédito

Las garantías personales no tradicionales del prestatario son una importante innovación del microcrédito, ya que han contribuido a reducir la incertidumbre acerca de la productividad y el riesgo moral de los prestatarios. Las garantías no tradicionales son activos familiares con poco valor de transacción, como muebles, equipos, electrodomésticos u otros bienes apreciados por el prestatario; o activos del negocio, como herramientas, maquinarias e insumos con alto valor de uso, cuya indexación al contrato de préstamo sirve como incentivo para el pago de la deuda. Si bien las garantías no tradicionales son de baja utilidad para el prestamista, y difíciles de hacerse efectivas mediante procesos judiciales, brindan información que permite estimar el nivel de productividad del prestatario y son un poderoso incentivo para el pago, en tanto establecen una “amenaza creíble” de sanción para el cliente en caso de incumplimiento.

Por su parte, el análisis exhaustivo de la capacidad de pago permite que el contrato se ajuste con mayor flexibilidad a las necesidades del prestatario, tanto en monto, como en el plazo de devolución. De esta manera, el contrato basado en el análisis de la capacidad de pago del cliente permite ajustar las condiciones del préstamo al nivel de productividad de cada prestatario, permitiendo otorgar préstamos con montos de financiamiento más altos, lo que atrae a candidatos con mayor capacidad de endeudamiento.

El crédito individual, mayormente, es ofrecido como un servicio minimalista por las empresas privadas con fines de lucro. En mercados de microcrédito que poseen una oferta diversificada, los prestatarios con mayor capacidad

de pago se ven atraídos por el microcrédito individual, ya que permiten acceder a un mayor monto de préstamo desde el primer contrato, a la vez que ofrece una menor tasa de interés. Para los proveedores, el mayor tamaño del préstamo, permite compensar los altos costes del análisis de los clientes que son atraídos por la tecnología de microcrédito individual. En la actualidad, en los mercados de microcrédito más competitivos y dinámicos, la tecnología de préstamo individual ha superado por mucho a la cartera de crédito solidario, ratificando la preferencia de los clientes menos precarios por obtener mayores montos de crédito a un menor costo.

7.4.4 Microcrédito asociativo agrícola

Los antecedentes del microcrédito asociativo agrícola se remontan a las tradicionales cooperativas de crédito rural y a los bancos de desarrollo agrícola. El microcrédito agropecuario presenta un alto riesgo, ya que las actividades productivas en áreas rurales deprimidas responden a ciclos de cultivo estacionales, que están altamente expuestos a eventos inesperados (sequías, inundaciones, plagas, etc.) y no poseen seguros contra riesgo. En estas zonas, el microcrédito, se ha orientado a atender las necesidades de financiamiento de los productores agropecuarios que cuentan con más de un cultivo o que poseen actividades económicas diversificadas (por ejemplo la combinación de actividades agrícolas, pecuarias y de comercio), es decir, a los segmentos económicos que no se encuentran en las franjas de mayor pobreza. La selección de clientes con menor precariedad, protege a las entidades de préstamo del riesgo de sufrir la falta de pago, agravada por la incidencia de eventos inesperados.

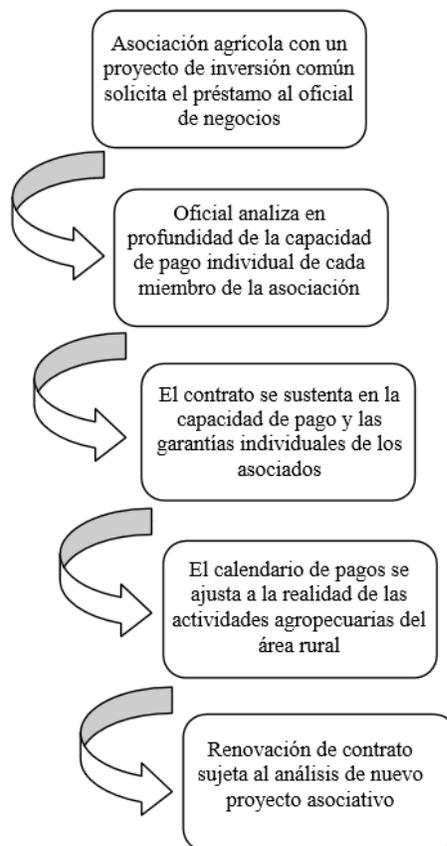
a) El procedimiento de préstamo

El microcrédito asociativo agropecuario de manera similar al préstamo individual, realiza un análisis profundo de cada uno de los clientes. El oficial de préstamo se hace responsable de supervisar el ciclo completo del microcrédito y, por ello, debe comprender la realidad económica del área

rural y la naturaleza de los productos agropecuarios locales que buscan ser financiados.

Como se aprecia en la figura N° 4, si bien la solicitud de préstamo se realiza de manera asociada, la evaluación de la capacidad de pago es individual, de cada miembro de la asociación, En este caso, el oficial de préstamo analiza la información del negocio, elabora el balance y construye un flujo de caja, que permiten conocer la rentabilidad y margen de utilidad esperada del negocio. Cuando el análisis ha finalizado y se confirma la viabilidad del financiamiento, el oficial acuerda con la asociación de prestatarios las condiciones del préstamo y somete el informe al comité de crédito de la entidad proveedora.

Figura N° 4 Procedimiento de préstamo de microcrédito asociativo agrícola



b) Garantías, modalidad de contrato y monto de crédito

El préstamo asociativo agropecuario se otorga bajo dos modalidades de contrato. La primera forma de contrato, está dirigida a grupos de individuos unidos por un emprendimiento común, que integran una sociedad legalmente establecida, en este caso la asociación, en tanto individuo jurídico garantiza el crédito con sus estados financieros y patrimonio. La segunda modalidad de contrato se establece cuando la asociación no posee una constitución legal, sino que se conforma en arreglo a un proyecto de inversión común. En este caso, si bien el crédito asociativo se otorga a un proyecto de inversión colectivo, la información y el análisis se elaboran de manera individualizada. Se requiere, que al menos uno de los miembros de la sociedad cuente con la propiedad del terreno o con algún nivel de garantía válido. De esta forma, mientras la solicitud de microcrédito es colectiva, las garantías son provistas por los miembros individuales de la asociación, quienes inscriben, como respaldo del crédito, prendas, hipotecas, o activos fijos de inversión. La base de esta segunda modalidad de préstamo asociativo, es la garantía prendaria o hipotecaria individual, y en menor medida la garantía solidaria.

En general, la garantía del crédito agropecuario tiende a solventarse con maquinarias y equipos, o activos como terrenos y animales. Sin embargo, corresponde tomar en cuenta que, en muchos países en desarrollo, la posesión de documentos no otorga necesariamente derechos legales sobre la propiedad en el área rural. Por ello, la inscripción de garantías, no logra cubrir al prestamista contra eventuales pérdidas ocasionadas por el incumplimiento del pago. En ese sentido, las garantías se utilizan principalmente para incentivar la voluntad de pago, ya que la retención de máquinas, equipos o terrenos tiene un alto costo de reposición para los prestatarios.

Los esquemas de pago en el microcrédito asociativo rural, deben adaptarse a las variaciones del flujo de caja de los clientes, ya que las actividades

agropecuarias se caracterizan por la estacionalidad de los ciclos de cultivo, que ocasiona que los ingresos sean altamente variables. En algunos períodos del año, los ingresos familiares suelen ser muy bajos o nulos, mientras que en otros períodos suelen ser elevados. En ese sentido, los cronogramas de pagos, deben ser suficientemente flexibles para permitir que los prestatarios puedan optar por diferentes esquemas de devolución del préstamo (por ejemplo, cronogramas que contemplan el pago total al final del ciclo de préstamo; u otros que establecen pagos periódicos de intereses y amplios períodos de gracia para la devolución del capital). El seguimiento a estos acuerdos recae en el oficial de créditos, quien debe realizar visitas e inspecciones de acuerdo a los plazos y modalidad de pago convenidos.

En los últimos años el crédito asociativo rural para grupos no vinculados legalmente, ha ido perdiendo atractivo para los usuarios, debido a la exigencia de garantías individuales. Si bien los candidatos pueden compartir un proyecto de inversión común, la exigencia de las garantías personales obliga a que algunos miembros de la asociación respalden con sus activos a otros miembros menos solventes. De esta manera, los candidatos con mayor patrimonio, son atraídos por el crédito individual, que puede ajustarse con mayor flexibilidad a las necesidades particulares de financiamiento de cada cliente. Por el contrario, los agricultores más precarios, aquellos dedicados a monocultivos con bajo valor comercial y que no poseen la propiedad de la tierra, aún demandan el crédito asociativo, con la desventaja de tener que identificar socios con capacidad para garantizar el riesgo colectivo.

7.5 Tendencias recientes en el uso de las tecnologías de préstamo

Las tipologías de microcrédito presentadas se implementan en contextos sociales diversos y en mercados con diferentes niveles de maduración. En los países que cuentan con una mayor y más consolidada oferta de microcrédito, estos servicios

son provistos con un fuerte apego a la eficiencia económica, con predominio de las tecnologías de préstamo individualizado, que, como ya se mencionó, permiten incrementar rápidamente la cartera de préstamo.

Como se aprecia en el cuadro N°1, el microcrédito individual ha modificado de manera sustancial, las condiciones de otorgación del préstamo que caracterizaron a las innovadoras tecnologías solidarias.

Cuadro N° 1: Condiciones de otorgación de microcrédito

CONDICIONES DE PRÉSTAMO	SOLIDARIO	BANCA COMUNAL	INDIVIDUAL	ASOCIATIVO AGRÍCOLA
Monto de crédito	Pequeño. Se incrementa con cada contrato de préstamo.	Pequeño. Se incrementa con cada contrato de préstamo.	Mayor. De acuerdo a la capacidad de pago individual.	Mayor. De acuerdo a la capacidad de pago individual.
Forma de la garantía	Solidaria. Ahorro obligatorio como respaldo.	Solidaria. Ahorro obligatorio como respaldo.	Individual. Capacidad de pago. Garantías reales o nominales.	Individual. Capacidad de pago. Garantías reales o nominales.
Objeto del préstamo	Individual.	Individual.	Individual.	Colectivo.
Análisis del cliente	Análisis mínimo del grupo solidario.	Análisis mínimo del banco comunal.	Análisis en profundidad del candidato.	Análisis en profundidad del proyecto y del garante.
Sanciones al incumplimiento	Colectivas.	Colectivas.	Individuales.	Individuales.
Tasa de interés	Alta.	Alta.	Menos alta.	Menos alta.
Modalidad de pago	Pagos semanales o quincenales.	Pagos semanales o quincenales al interior del banco. Pago al proveedor al final del ciclo.	Pagos según cronograma (base mensual).	Pago según cronograma (base calendario agrícola).
Servicios complementarios	Puede incluir servicios maximalistas.	Incluye servicios maximalistas.	Tiende a brindarse como servicio minimalista.	Tiende a brindarse como servicio minimalista.

Fuente: Elaboración Propia.

El microcrédito individual, posee ventajas para los clientes que enfrentan menor precariedad, ya que el monto del crédito, se ajusta a la capacidad de pago y las garantías ofrecidas por el cliente; la tasa de interés es menor, debido a la reducción del riesgo para la entidad de préstamo; y el plazo de devolución es más amplio. Esta modalidad de financiamiento, facilita que las entidades proveedoras de microcrédito puedan incrementar la rentabilidad de sus inversiones, ya que la inversión de cartera en un menor número de clientes, permite reducir los costes de administración del préstamo. Cabe mencionar, no obstante, que el crecimiento sostenido de la cartera de préstamo requiere de una alta disponibilidad de capital, que permita hacer frente a los mayores volúmenes de financiamiento requeridos. Esta condición puede ser alcanzada, con mayor facilidad por los prestamistas que poseen una estructura de propiedad privada, que pueden recibir aportes de capital de sus accionistas y cuentan con licencia para recibir depósitos de los ahorristas.

De esta manera, las tecnologías solidarias han venido a ocupar una posición marginal en los mercados más competitivos, que cuentan con operadores privados con capacidad de financiar el crecimiento sostenido de la cartera de préstamo. No obstante, la exigencia de capital ha limitado el tránsito de algunas instituciones de desarrollo hacia el microcrédito individual, y las ha mantenido fieles a su preferencia de uso de tecnologías solidarias, y el trabajo con segmentos de población más precaria. La oferta de microcrédito solidario, que cuenta con menores barreras de acceso para los clientes con alta vulnerabilidad, presenta una tendencia a transformarse en una oferta de nicho brindada por proveedores comprometidos con los segmentos poblacionales que enfrentan mayor pobreza, y que poseen una cartera de financiamiento más reducida.

La tecnología de microcrédito individual, dominante en los mercados más competitivos, permite describir ampliamente las relaciones de préstamo caracterizadas por el modelo interactivo de principal-agente. Es por ello, que, para efectos de la ulterior exposición, en adelante esta modalidad de microcrédito será denominada “microcrédito estándar”, en el entendido de que su lógica de implementación responde a los parámetros previamente definidos. Sin embargo,

se reconoce la existencia de un conjunto de tecnologías de préstamo que aún persiguen el alivio de la pobreza, y que se dirigen a grupos humanos segregados de la tecnología individual debido a que no poseen garantías o avales económicos, en general, los prestatarios que enfrentan una mayor precariedad.

7.6 Implicaciones relativas al principal o proveedor del servicio de microcrédito

A. Inicialmente el microcrédito surge como una institución no bancada o de intercambio crediticio convencional. En ese sentido, no necesariamente describe los parámetros del modelo principal-agente que se ha empleado para definir la relación entre prestamista y prestatario.

La introducción del sistema de microcrédito en países en desarrollo, surgió de un interés genuinamente social por favorecer a aquellos segmentos de población más vulnerable. En esta fase introductoria, las entidades experimentales recibieron donaciones de cooperantes al desarrollo para iniciar operaciones a fondo perdido. Con poca información, acerca del comportamiento de pago de segmentos de población que anteriormente no habían tenido acceso a los servicios financieros en el mercado de crédito formal. Intuitivamente se partía de que efectivamente, muchos prestatarios no tendrían la capacidad para devolver el microcrédito. Por lo tanto, la entidad proveedora incluía entre sus costes una alta proporción de mora y fracaso en términos de recuperación y rédito que debían, en cambio, ser cubiertos con los fondos de donación.

B. La contratación de posibilidades de obtener réditos cambió esta situación y llevó a la consolidación del sistema de microcrédito al compensar ampliamente a los proveedores de servicios que descubrieron en ese intercambio niveles suficientes de rentabilidad.

Conforme los servicios de microcrédito fueron demostrando eficiencia, los fondos de donación otorgados a las entidades proveedoras de microcrédito fueron sustituidos, primero por fondos concesionales y, posteriormente, por fondos de créditos convencionales. Queda entonces constituida la institución estándar de microcrédito, aquí caracterizada como una relación de confianza anónima entre prestamistas y prestatarios.

C. El sistema de microcrédito queda así configurado como un subsegmento de la banca convencional, en este caso orientado a una clientela específica.

Esto se hizo posible tan pronto como las entidades de préstamo lograron alcanzar un punto de equilibrio en sus operaciones y obtener márgenes suficientes de ganancia.

En la actualidad la industria de microcrédito, es un sector en constante crecimiento en las economías en desarrollo, que ha empezado a ser evaluado bajo los mismos estándares de calificación de riesgo de las entidades bancarias tradicionales. Las proveedoras de microcrédito no gubernamentales, vienen cediendo su participación en este negocio a los operadores empresariales, quienes, soportados en la oferta de servicios a clientes de ingresos moderados, han logrado ampliar la cartera crediticia y consolidar un subsegmento del mercado de crédito altamente rentable.

Esta implicación puede ser ampliamente verificada a través de indicadores financieros de rentabilidad, tales como la tasa de retorno sobre patrimonio (ROE) y la tasa de retorno sobre activos (ROA) en las entidades de microcrédito.

D. Acceso a información del perfil de los prestatarios: Esta consolidación del sistema de microcrédito fue favorecida por el acceso a información referida al perfil de riesgo de los prestatarios con mayor precariedad.

La continuidad de los servicios y la flexibilidad en la implementación de las tecnologías de microcrédito, ha permitido que los proveedores puedan identificar el perfil de los prestatarios que brindan una mejor respuesta de pago al sistema. Con el monitoreo del cumplimiento del pago y la renovación de los contratos, los proveedores han podido identificar, por un lado, a los clientes que representan un menor riesgo de fraude, mora o incumplimiento y, por otro, los productos microcrediticios que brindan mayores márgenes de fiabilidad y ganancia. De esta forma, la información ha permitido:

- Segmentar la oferta de microcrédito, y orientarla hacia grupos de población con menor precariedad, entre aquellos que carecen de garantías bancarias convencionales.
- Al tiempo que ha facilitado la reorganización de los criterios básicos de otorgación del microcrédito.

7.7 Implicaciones relativas a los prestatarios o agentes que participan en el sistema

A. Los segmentos de la población con precariedad moderada (o una limitada posesión de activos económicos) se han consolidado como el primordial grupo de prestatarios interesados en esta interacción de microcrédito.

Los segmentos sociales, con precariedad moderada se caracterizan por la heterogeneidad de su actividad económica. Pueden ser propietarios de talleres de oficio, transportistas autónomos, asalariados, y en general personas que realizan actividades en pequeña escala y reciben ingresos suficientes para satisfacer las necesidades básicas familiares.

Estos grupos sociales, han logrado encontrar en el microcrédito una alternativa de alivio parcial a sus necesidades de acceso financiero, ya sea mediante pequeños montos de dinero destinados a enfrentar necesidades

económicas de corto plazo, o préstamos dirigidos a cubrir demandas de capital de nuevas inversiones familiares, sustitución o aplicación de las disponibles o existentes.

B. La promoción de una cultura de pago en este segmento de prestatarios ha permitido consolidar un real acceso y la permanencia en el sistema financiero.

Los usuarios que han encontrado ventajas en establecer una relación sostenida con el sistema financiero, aprendieron a responder favorablemente al microcrédito, mediante el desarrollo de una disciplinada cultura de pago.

En este segmento, se han hecho frecuentes las relaciones reiteradas con los proveedores, sustentadas en la renovación de contratos. Cabe indagar en qué medida la participación en el sistema de microcrédito puede representar no sólo una relación ventajosa en el plano económico, sino también una relación valorable en el plano social, por su capacidad para incrementar los activos sociales (reputación de fiabilidad, laboriosidad, etc.) de las personas que participan en los intercambios microcrediticios.

C. Los prestatarios con precariedad alta o escasos activos económicos están más expuestos al sobreendeudamiento o al fracaso en sus proyectos de inversión.

La precariedad alta, se asocia a la inestabilidad de los ingresos, fragilidad del empleo y otras condiciones de vida que dificultan satisfacer las necesidades básicas familiares.

El acceso al microcrédito, parecería contribuir a aliviar algunas necesidades financieras inmediatas de los prestatarios más precarios, sin embargo; el dinero puede desviarse con facilidad hacia otras urgencias o necesidades más perentorias, no vinculadas al destino original del préstamo. De otro

lado, las condiciones externas adversas (como enfermedades, catástrofes climáticas, etc.) pueden colapsar cualquier posibilidad de inversión por parte de este sector social, por la fragilidad y baja capacidad de respuesta a los imprevistos.

D. El alto interés financiero de los préstamos dirigidos a los grupos sociales más precarios impide la acumulación de activos en este segmento.

Los servicios de microcrédito maximalista, o sea, aquellos que integran la asistencia técnica o la capacitación de los prestatarios, en temas como salud, educación financiera, liderazgo, etc., se orientan a brindar apoyo social para evitar el fracaso de los prestatarios más precarios en el sistema. Sin embargo, incluso recibiendo estos servicios los prestatarios pueden tener experiencias poco beneficiosas en el microcrédito, en especial debido a la transferencia de los costos de estos servicios complementarios a los mismos clientes.

Por lo tanto, al no responder ampliamente a las necesidades de los sectores más vulnerables, las condiciones previstas por el microcrédito, no permiten que estos grupos generen suficientes rendimientos, como para obtener algún tipo de beneficio, después de cubrir la deuda y los intereses financieros, solo alcanzan una mini ganancia.

E. Si no es a fondo perdido, el sistema estándar de microcrédito no puede entenderse como una estrategia apropiada para erradicar la pobreza.

La barrera de atención a los grupos más vulnerables, apenas descrita, pone de manifiesto la limitación del microcrédito para solucionar o abatir los problemas intrínsecos de la pobreza, más bien, como se verá más adelante, en cierto modo contribuye a perpetuarlos.

F. El microcrédito ha abierto una nueva puerta de acceso financiero de los segmentos sociales con baja precariedad o poseedores de activos económicos intermedios.

Por efecto de la ampliación de la oferta de préstamos, en los últimos años se han diseñado servicios de microcrédito para clientes que demandan mayores montos de préstamo, atraídos por la flexibilidad de los requisitos exigidos por el sistema.

Este nuevo segmento de prestatarios, con baja precariedad, viene reemplazando con gran rapidez al segmento más precario, en la cartera de préstamo de las proveedoras más dinámicas del sector.

7.8. Implicaciones relativas a las experiencias de fracaso en el microcrédito

A. Los prestatarios que se encuentran en situación de morosidad se exponen a una mayor pauperización económica y social.

El sistema de microcrédito realiza un seguimiento permanente a la morosidad de los prestatarios y la aborda como un indicador de eficiencia en la colocación de la cartera préstamo. Los proveedores de microcrédito, entienden que una menor morosidad, expresa mayor eficiencia en la selección de clientes, y la implementación de adecuados mecanismos de seguimiento al pago. No obstante, el problema de pauperización de los prestatarios, ha sido motivo de poca reflexión al interior del sector de microcrédito.

La morosidad o la no renovación del crédito, pueden ser un reflejo del sobreendeudamiento de los clientes. Aun, habiendo tenido acceso legítimo y cultura de pago, el sobreendeudamiento puede llevar a la mora o incumplimiento de las condiciones del crédito. Muchos entonces, recurren a medidas extremas, como la venta de enseres familiares, la reducción de los gastos de escolarización de los menores, el descuido de aspectos

sanitarios, etc., para mirar de cumplir con la obligación del microcrédito. Un tipo de medidas, que se reconocen como soluciones que pauperizan a los prestatarios:

- ✓ Más visibles en el caso de prestatarios morosos y ;
- ✓ Silenciosas en el caso de prestatarios que no entran en esta categoría y sin embargo no renuevan el microcrédito.

Queda, por lo tanto, un interesante terreno de exploración sociológica en el ámbito de experiencias de fracaso en el microcrédito, situaciones que exponen a los prestatarios a la pérdida de activos económicos y sociales.

B. Por efecto de la segregación de clientes existe un amplio segmento de la población que por su mayor precariedad queda excluido del microcrédito.

Si efectivamente el microcrédito segrega a los grupos de población más precarios, se establece la existencia de un segmento de personas que no accede a esos servicios financieros. Estos grupos sociales, mantendrían aún una posible relación con las vías de financiamiento informal, tales como el préstamo familiar, entre conocidos o con usureros. Esta forma de financiamiento está limitada a la liquidez de los prestamistas y la solidez de los vínculos de confianza interpersonal existentes, por lo que queda excluida, la relación aquí establecida, entre principal-agente y queda fuera de la relación tipificada como microcrédito.

Este segmento, está integrado por población más precaria, como los habitantes de poblaciones rurales dispersas, arrendatarios o mini productores agrícolas, o mujeres subocupadas, en el extra-radio urbano, entre otros. Cabe indagar, el perfil de estos grupos excluidos, así como la forma en que el Estado aborda el problema de la segregación crediticia en los países en desarrollo. Pero, obviamente, este es un tema sociológico, político y moral.

C. Los proveedores de microcrédito que incurren en fallos en la selección de prestatarios pueden ocasionar la pauperización de sus clientes.

La teoría del principal-agente aplicada a las relaciones de crédito ha servido para tipificar fallos, tal es el caso de la selección de clientes que no reúne las condiciones del préstamo. Más allá, de afectar al prestamista, esta forma de fallo, impacta de forma muy especial a los candidatos más precarios, quienes al ingresar al sistema pueden exponerse a una mayor pauperización económica y social. Un riesgo, que, si bien está presente en todas las relaciones de agente-principal, resulta especialmente agudo en el caso de las tecnologías de microcrédito.

El microcrédito, opera con productos altamente estandarizados, que, al dirigirse a sectores sociales con precariedad moderada, no contempla soluciones para resolver las dificultades de pago de los clientes más precarios. De este modo; quienes ingresan al sistema, por un fallo de selección de clientes, no encontrarán respuestas institucionales al sobreendeudamiento, y se enfrentarán de manera individual y atomizada a la reducción de activos económicos (si es que disponen de alguno) y sociales (pérdida de reputación y de redes vecinales de apoyo).

7.9 Los ciclos macroeconómicos en la evolución de la tecnología crediticia y del microcrédito en Bolivia

En relación a los ciclos macroeconómicos, la evolución del sistema de microcrédito en Bolivia, se puede dividir en tres períodos históricos centrales, conforme su vinculación con la expansión y/o contracción de la economía. (a) Un primer momento de introducción y expansión, se asocia al periodo de recuperación económica posterior a la implementación del DS 21060 de 1985, por el cual se estabilizó y liberalizó la economía nacional. (b) La segunda etapa de crisis y recuperación del sector del microcrédito, se vincula al período de recesión económica atravesado por el país entre 1998 a 2004. Por último, (c) la tercera

etapa de consolidación del sistema microcréditicio se relaciona claramente al período de recuperación y crecimiento sostenido de la economía que ha caracterizado el desarrollo reciente de Bolivia, a partir del año 2005 hasta la actualidad.

a) Etapa inicial: La introducción y expansión del microcrédito.

Resulta evidente que la evolución del microcrédito en Bolivia ha estado relacionada con el comportamiento macroeconómico, y que, consiguientemente, ha tenido un desempeño oscilante. Dada la coyuntura económica del país entre fines de la década de los ochenta y fines de los noventa, las primeras experiencias de microcrédito (1987 - 1998) obedecieron a un crecimiento macroeconómico relativamente estable (el crecimiento del PIB en 1998 alcanzó el 4%). Durante este período el microcrédito también presentó un comportamiento de crecimiento ascendente, tanto en el número de clientes como en el volumen de crédito otorgado.

La etapa se inició con las primeras operaciones de microcrédito de la ONG PRODEM, que introdujo en el país la tecnología de préstamo grupal del Grameen Bank. PRODEM inició sus servicios de microcrédito en el área urbana, hasta que, en 1992, creó el Banco Sol una entidad que bajo la estructura de un banco comercial, de carácter urbano, comenzó a hacer un uso extensivo de tecnología de préstamo grupal. Posteriormente, a la creación de Banco Sol, PRODEM trasladó sus operaciones de microcrédito al área rural. Por otra parte, la ONG Procredit, también creada en 1992 con el apoyo de la cooperación del gobierno alemán introdujo en el país la tecnología de microcrédito individual y, para 1995 logró conformar el fondo financiero Caja Los Andes. Hasta el año 1998, conjuntamente estos dos proveedores concentraron el 43% de la cartera de crédito del sector microcrediticio y controlaron el 30% de los clientes. Durante este período; coexistieron además otros proveedores de microcrédito, concretamente un

conjunto de ONG microcrediticias de menor tamaño, tanto urbanas como rurales, que aplicaron diversas tecnologías de préstamo, tanto maximalistas como minimalistas.

En conjunto, la mayoría de las experiencias experimentales de microcrédito durante esta etapa introductoria demostraron excelentes índices de colocación y recuperación de cartera. Posteriormente, los servicios se masificaron, contribuyendo a un proceso sostenido de abaratamiento del crédito para segmentos de bajos ingresos. Algo que benefició a los prestatarios e introdujo un cambio profundo en los términos y condiciones de la oferta de crédito. Dicho cambio permitió incorporar un mayor número de prestatarios al sistema financiero, y provocó un efecto de sustitución masiva de las fuentes iniciales de crédito informal.

Por último, durante este primer periodo el sistema microcredicio boliviano contribuyó a nivel internacional con una revolución en la tecnología de préstamo. Una innovación que consistió básicamente en el diseño de las garantías no tradicionales como aval del crédito, tal y como ya se mencionó anteriormente. Gracias a ello, los prestatarios pudieron respaldar el préstamo con garantías imperfectas, sin valor real como avales legales, pero con alto valor de uso para los prestatarios (tales como los enseres familiares, la maquinaria y herramientas de trabajo, entre otros). Así, mediante la indexación de bienes menores al contrato de préstamo, fue posible extender la oferta de microcrédito individualizado a prestatarios que no poseían avales económicos suficientes y que hasta entonces permanecían excluidos de este mercado. Buena parte de los nuevos contratos se soportaron sobre la reputación, tanto de cumplimiento por parte del deudor, como de la seriedad de cobro por parte del acreedor. El diseño de la garantía imperfecta se convirtió entonces en el corazón de la tecnología individual de microcrédito que más se ha extendido en Bolivia.

b) Segunda etapa: Crisis y contracción del sistema microcredicio.

En el período comprendido entre los años 1999 y 2002, Bolivia enfrentó un nuevo contexto de contracción económica, acusando un bajo crecimiento del PIB (posteriormente a 1998 el crecimiento PIB apenas llegó a 1.5%) y una clara reducción del PIB per cápita. Como consecuencia de esta recesión, se incrementó la tasa de desempleo, impulsando un notorio crecimiento del número de personas que hubieron de orientarse hacia el sector informal de la economía local. La crisis también dejó en evidencia la relativa vulnerabilidad al sector del microcrédito que, como consecuencia de la misma, sufrió una contracción debido a la concentración de la cartera de préstamos en algunos sectores de población con alto riesgo crediticio. Los proveedores tuvieron que enfrentarse al incremento de la mora entre sus clientes, al punto de llegar a generar una importante contracción del sistema de microcrédito, que hasta aquel momento había mantenido un comportamiento de crecimiento sostenido.

Al interior del sistema de microcrédito, esta crisis se había ido gestando desde el año 1997, a partir del ingreso al sector de compañías privadas que proveyeron créditos de consumo con tecnologías no aptas para población de bajos ingresos. Estos operadores aplicaron tecnologías bancarias que no midieron adecuadamente el riesgo de los microprestatarios y contribuyeron al sobreendeudamiento de los clientes. Este ingreso de un nuevo tipo de proveedores, sumado además a un entorno macroeconómico de recesión, trajo consecuencias dramáticas para algunos prestatarios que habiendo adquirido deudas demasiado altas en relación a su capacidad de pago, pasaron a generalizar la mora en todo el sistema de microcrédito. Al no funcionar adecuadamente, en este período la garantía solidaria de préstamo grupal permitió un gran incremento del riesgo compartido y provocó que muchos grupos solidarios se desintegraran.

En este contexto de crisis del sector, surgieron asociaciones de deudores tales como la Organización de Deudores en General a Nivel Nacional, y otras más de menor tamaño, todas ellas encargadas de contestar la

situación de resolver el escenario de sobreendeudamiento al que se enfrentaban supuestamente alrededor de 50,000 clientes de microcrédito. Las instituciones gremiales ASOFIN y FINRURAL, tras las negociaciones realizadas con estas asociaciones, pudieron constatar que los reclamos habían sido efectuados por algo más de 9,000 personas, y que tan sólo 28% eran clientes efectivos del microcrédito. De esta forma se pudo comprobar la baja credibilidad que ofrecían las organizaciones de deudores frente al sector del microcrédito, ya que en su gran mayoría las personas en situación de mora habían recibido préstamos de las empresas privadas de crédito de consumo, de reciente creación, que no habían empleado tecnologías de préstamo dirigidas a población vulnerable. Este entorno afectó grandemente la confianza de los proveedores de fondos del sistema de microcrédito, que pasaron a aplicar un mayor racionamiento al financiamiento de la cartera de préstamo, reduciendo así la capacidad de liquidez del sistema microcrediticio para otorgar nuevos préstamos.

A pesar de la crisis, la cartera de microcrédito con una tecnología adecuada a la población vulnerable continuó demostrando su capacidad de generar menos riesgo en comparación a la cartera de crédito. De hecho, este sector del microcrédito logró mantener un desempeño relativamente estable, mucho más que el resto de las entidades financieras. Así, mientras en 1998 el sistema microcrediticio tenía 415.609 prestatarios, en 2001 llegó a contar con un número de clientes sólo moderadamente reducido a 378.037. En el balance, pues, la cartera de préstamo de los proveedores más antiguos se mantuvo relativamente estable y los clientes de microcrédito (no así clientes del crédito de consumo) conservaron su voluntad de pago.

Por otra parte, la desaceleración económica puso de manifiesto la debilidad de la banca tradicional, que sufrió la crisis con un mayor deterioro de la calidad de la cartera de crédito. Los bancos, las cooperativas de crédito, y en general los operadores del sector regulado sufrieron un mayor incremento de la mora por efecto de esta desaceleración de la economía.

Durante el período de crisis sistémica el riesgo moral se expresó en la incapacidad de las entidades bancarias para cumplir los compromisos crediticios asumidos con sus acreedores y la expectativa de beneficiarse del rescate de las autoridades públicas. En este período también se apreció lo errático y poco sustentable de la intervención de algunas autoridades sectoriales.

c) Tercer período: Recuperación y consolidación del sistema microcrediticio.

A partir del año 2003, Bolivia vivió un período de marcada recuperación económica y crecimiento sostenido del sector financiero, algo que se reflejó de inmediato en el sector del microcrédito. Con el gobierno de Evo Morales Ayma, a partir de 2006 se revirtió el proceso de liberalización económica que había vivido el país desde el año 1985. Con una nueva orientación política populista, se introdujeron reformas graduales en el sector financiero y se empezó a gestar una nueva Ley de Bancos orientada a priorizar la función social del sector financiero.

De este modo, a partir del año 2008, el sistema financiero del país ha demostrado una notoria consolidación en términos de estructuras institucionales estables. El sistema financiero boliviano cuenta hoy con seis tipos de operadores de crédito, tres de ellos habilitados y activos en la provisión de microcréditos bancarios. Las entidades que han sido habilitadas para brindar estos servicios de microcredito son, básicamente, los bancos, los fondos financieros privados (FFP) y las instituciones privadas de desarrollo (IFD).

Cuadro N° 2: Operadores del Sistema crediticio boliviano

OPERADORES DE CRÉDITO EN BOLIVIA			
TIPO DE ENTIDAD	FORMA JURÍDICA	JURISPRUDENCIA	PROVEE MICROCRÉDITO
Bancos	Sociedad anónima	Código de Comercio	Sí
Cooperativas de ahorro y crédito abiertas	Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada	Ley de Cooperativas	No
Mutuales de ahorro y préstamo	Asociación mutual no lucrativa	Código Civil	No
Fondos financieros privados (FFP)	Sociedad anónima	Código de Comercio	Sí
Instituciones financieras de desarrollo (IFD)	Asociación o fundación civil sin fines de lucro	Código Civil	Sí
Cooperativas de ahorro y crédito societarias	Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada	Ley de Cooperativas	No

Fuente: Elaboración propia.

Como puede apreciarse en el Cuadro N°3, el sector microfinanciero regulado ha mantenido en la última década un crecimiento sostenido y más dinámico que el resto de los operadores de crédito formal del país. Mientras en 1990 sólo existía un único banco de microcrédito, el Banco Sol con una cartera de préstamo de 2.4 millones de dólares y una participación marginal en el sistema crediticio, en 2010 el sector microfinanciero regulado ha logrado captar el 75% de los clientes; el 59% de las agencias urbanas, el 71% de agencias rurales y ocupó al 54% de los empleados del sector financiero boliviano.

Cuadro N°3: Participación de las microfinanzas en el sistema de crédito boliviano 1990-2010

CLIENTES DE MICROFINANZAS EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL 1990-2010 (En número de clientes de crédito)					
Tipo de Entidad	1990	1995	2000	2005	2010
Bancos Convencionales	62.712	143.178	130.212	132.519	181.047
Mutuales de A&P	-	31.885	46.893	22.937	18.800
Cooperativas de A&C Abiertas	-	40.286	87.830	64.834	89.650
Bancos y FFP de microfinanzas	-	65.756	196.342	308.806	531.626
IFD	15.735	53.310	144.512	239.264	341.216
Total Prestatarios	78.447	334.415	605.789	768.360	1162.339
Participación microfinanzas SFN	20%	36%	56%	71%	75%

Fuente: Elaboración en base a información de ASFI, ASOFIN y FINURAL.

Para el año 2010, el sistema micro financiero boliviano había logrado cubrir con servicios de ahorro y crédito al 21% de la población económicamente activa. Todo un logro significativo del sistema microfinanciero, puesto que tan sólo 20 años atrás, el sistema financiero en su conjunto apenas si cubría el 3% de la PEA y el microcrédito al 1%. Pero, si bien el sistema de microcrédito ha logrado importantes avances en cobertura, aún existe un margen importante de población boliviana sin ningún tipo de acceso a los servicios financieros, particularmente las personas del área rural, las mujeres y la población marginal urbana.

El 2007 el gobierno de Bolivia creó un nuevo banco estatal, el Banco de Desarrollo Productivo (BDP), destinado a proveer microcrédito a población rural vulnerable. Desde entonces, el BDP opera como una entidad financiera de segundo piso, otorgando financiamiento a otros proveedores de servicios de crédito, quienes, a su vez, realizan operaciones de microcrédito directas al consumidor. Aunque en los últimos años, el BDP ha desarrollado algunos productos microcrediticios de carácter concesional,

este nuevo servicio estatal, aún representa sólo una oferta marginal de crédito dentro del sector financiero boliviano, que no ha afectado de manera significativa su mercado ni su composición, ni la participación de los demás operadores de microcrédito.

7.10 La expansión y consolidación de los proveedores de microcrédito

Para efectuar el análisis del desempeño de los oferentes de microcrédito, se profundizará en dos fenómenos de interés para la investigación aplicada; el primero, relativo al proceso de sustitución de la cartera de clientes más vulnerables por aquellos que presentan un menor riesgo para las instituciones de microcrédito; el segundo, a su vez, relacionado al incremento de la eficiencia en el desempeño de los proveedores de servicios, a la luz de los indicadores financieros más reconocidos.

El análisis contempla la comparación de los dos subsectores que componen el sistema de microcrédito boliviano, esto es, el subsector regulado integrado por los bancos y FFP que trabajan bajo la supervisión directa de la ASFI y se encuentran habilitados para captar ahorros del público; y el subsector no regulado o en vías de regulación, integrado por las IFD no lucrativas amparadas por la Ley de Propiedad y Crédito Popular N°1864, liberadas de cumplir las normas prudenciales de riesgo impuestas al sistema financiero nacional.

La información referida al subsector regulado es analizada a partir de la información difundida por la Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas (ASOFIN), una organización gremial a nivel nacional representativa de las microfinanzas reguladas de Bolivia, que opera legalmente en el país desde el año 1999. ASOFIN cuenta con ocho entidades financieras afiliadas, cinco bancos (Banco Los Andes Procredit, Banco Solidario, Banco FIE, Banco Fortaleza y Ecofuturo), dos fondos financieros privados (Prodem FFP y Fondo de la Comunidad FFP) y una fundación en trámite de obtener su autorización como FFP (Fundación Agrocapital). Las organizaciones afiliadas a

ASOFIN son representativas de los servicios de microcrédito individual, provisto en condiciones estándar, orientados a la maximización de beneficios económicos.

La información del subsector de microcrédito no regulado, o en proceso de adecuarse a la regulación, es procesada por la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL), organización constituida legalmente el año 1995, y que representa los intereses de las IFD no lucrativas que buscan incrementar el acceso a los servicios financieros de la población urbana y rural en situación de pobreza. Este subsector cuenta con 13 instituciones afiliadas a FINRURAL (ANED, Diaconía, FUBODE, Emprender, IMPRO, FONDECO, IDEPRO, CRECER, CIDRE, Promujer, Foncresol, FUMBODEM y Sembrar Sartawi). El análisis ha sido realizado a partir de los boletines difundidos por FINRURAL.

7.11 La reorientación de los servicios de microcrédito hacia la población que representa un menor riesgo crediticio

Los mercados de microcrédito maduros, aquellos que han logrado establecer una sólida oferta de préstamos, claramente dirigida a la población que no tiene acceso al crédito convencional, muestran una tendencia de sustitución de los clientes más vulnerables de la cartera, con los que usualmente iniciaron las operaciones de microcrédito, por una cartera de prestatarios compuesta por grupos o sectores poblacionales que presentan una mayor capacidad de endeudamiento. Justamente, este trabajo ha tratado de establecer como implicación central que la reorientación de los servicios de préstamo hacia este tipo de clientes con menor precariedad es una tendencia general que caracteriza al sector, particularmente y con mayor fuerza a los proveedores del microcrédito individual estándar. Se trata de un rasgo distintivo de las organizaciones lucrativas, ya que sólo atendiendo a los clientes que representan menor riesgo pueden alcanzar e impulsar el crecimiento de su cartera de crédito, incrementando así la eficiencia de las instituciones financieras.

Cabe señalar que, en el marco de este trabajo, la precariedad se ha asociado sistemáticamente a la escasez de ingresos, como uno de los mayores indicadores de pobreza. De hecho, en Bolivia se considera que una persona se encuentra bajo el umbral de la pobreza si vive con menos de dos dólares diarios, frente a lo cual será extremadamente pobre si dispone de menos de un dólar al día. En cuanto a la precariedad, se ha contemplado que personas precarias son aquellas cuyos ingresos familiares son menores a dos salarios mínimos nacionales, algo que equivale a una disponibilidad de gasto individual inferior a cuatro dólares por día. En el sector del microcrédito, estas cifras se han tomado como índices de la capacidad de endeudamiento de los prestatarios y han sido empleadas como un indicador referencial para estimar su nivel de reactividad crediticia. En ese sentido, puede verse cómo en los rangos inferiores de crédito se concentra el mayor número de prestatarios precarios, mientras que en los rangos superiores de préstamo se sitúa la cobertura de prestatarios con mayor capacidad de endeudamiento.

De esta manera, resulta evidente que en Bolivia los prestatarios más precarios de la cartera suelen concentrarse en el rango de préstamos que está por debajo de 500 dólares y nunca superan el monto de los 2,000 dólares de crédito. Mientras tanto, aquellos clientes que solicitan créditos por encima de los 5.000 dólares pueden ser ciertamente considerados como prestatarios que enfrentan una menor precariedad.

Hechas estas precisiones, ahora se procede a analizar la cartera de clientes del microcrédito en Bolivia, tomada en una secuencia temporal que, en función de la disponibilidad de información, abarcará un período de nueve años (de 2004 a 2012). El análisis se centrará sobre todo en la evolución del subsector regulado, el más representativo del microcrédito estándar, junto con el aporte de información de ASOFIN. Con fines comparativos, se analizará paralelamente también la información relativa al subsector no regulado y afiliado a FINRURAL.

- ***Evolución del número de clientes por rango de préstamo.***

Considerando los datos procesados periódicamente por ASOFIN, referidos al sector regulado, es posible apreciar (cuadro N° 4) que en un período de nueve años (de 2004 a 2012) el número de clientes de microcrédito se ha incrementado de manera sostenida (de 253.182 a 666.731), con un crecimiento del 263%. El incremento sostenido del número de clientes permite constatar que el microcrédito provisto en condiciones estándar, se encuentra aún en un proceso dinámico de expansión.

Por otro lado, como se aprecia en el mismo cuadro, durante ese mismo período de tiempo, los clientes más precarios de la cartera de préstamo fueron sustituidos por otros grupos con mayor capacidad de endeudamiento. Es decir, mientras en 2004 el rango de préstamos que concentraba el mayor número de clientes era inferior a 500 dólares, en la actualidad el número de clientes en este mismo rango ha decrecido en un 63% (de 130,932 clientes el año 2004 a 49.650 clientes el año 2012). Ello confirma que las entidades de préstamo estándar han venido abandonando, paulatinamente la atención de clientes con poca capacidad de endeudamiento, sustituyéndolos por otros segmentos poblacionales con mayor capacidad económica.

Como también se aprecia en el cuadro, el rango de préstamo que concentra el mayor número de prestatarios es el comprendido entre 2,000 a 5.000 dólares (200.082 clientes), seguido por el rango de préstamos de 5.000 a 10.000 dólares (142.313), que en conjunto, representan el 51% de la cartera de clientes. De nuevo, esta información refleja la paulatina concentración del subsector regulado en grupos de clientes que cuentan con una mayor capacidad económica para respaldar el crédito. El subsector regulado presenta también una tendencia parecida a incrementar la cobertura de clientes que reciben préstamos convencionales, es decir, créditos superiores a 20.000 dólares, ofreciendo estos créditos en condiciones muy similares a las tasas de la banca tradicional. Mientras que en 2004 los préstamos convencionales fueron obtenidos por 2.079 clientes,

en el año 2012 fueron otorgados a 28.589 clientes, con un incremento exponencial de 1375% en el período de los últimos nueve años.

Cuadro N° 4: ASOFIN, Número de clientes por rango de crédito 2012-2004

ASOFIN NÚMERO DE CLIENTES POR RANGO DE CRÉDITO 2012-2004									
RANGO DE CRÉDITO	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
De 50.001 a más	6.133	4.768	2.989	2.185	1.694	1.373	1.052	813	495
De 20.001 a 50.000	22.456	17.966	12.769	9.165	6.805	5.084	3.737	2.832	1.584
De 10.001 a 20.000	64.111	50.680	35.017	24.794	18.600	12.451	8.701	6.115	3.326
de 5.001 a 10.000	142.314	126.646	97.914	76.881	60.181	38.466	26.804	18.181	8.770
De 2.001 a 5.000	200.082	191.101	172.333	155.254	131.654	96.044	75.006	56.314	33.555
De 1.001 a 2.000	105.959	104.039	101.670	104.967	98.076	73.850	66.569	50.768	34.594
De 500 a 1.000	76.024	69.214	72.794	89.928	88.353	70.482	65.454	56.743	39.926
Menores a 500	49.650	62.697	68.374	86.780	99.698	86.235	115.070	123.189	130.932
Total clientes	666.731	627.112	563.860	549.954	505.059	383.985	362.393	314.955	253.182

Fuente: Elaboración en base a información de ASOFIN.

Cabe mencionar que durante ese mismo período de tiempo, el número de clientes según la condición de género ha sido equitativo, con sólo una ligera mayoría de clientes varones (algo más del 51%). Lo que demuestra que el microcrédito brindado en condiciones estándar no ha presentado una barrera o restricciones de acceso en razón del género.

En lo que respecta al sector no regulado, no se cuenta con información relativa al número de clientes por rango de préstamo. No obstante; sí se ha podido conocer el total de clientes en 2012 que fue de 445,864. Esto quiere decir, que el microcrédito provisto sin fines de lucro representó el 67% de la cartera de clientes del microcrédito lucrativo regulado. Además, cabe destacar que el subsector no regulado realiza una atención preferente al segmento femenino, que en 2012 alcanzó al 79% de la cartera de clientes. Esta composición femenina de la clientela del subsector no regulado, se explica por el peso que posee la cartera de clientes de los servicios de banca comunal, cuya tecnología es intensiva en el número de prestatarias y

está dirigida a brindar acceso al microcrédito, de manera diferenciada, a las mujeres, tanto del área urbana como rural, en situación de empleo precario.

En relación al siguiente cuadro (cuadro N° 5), cabe señalar que, en ese mismo período de tiempo, los rubros de actividad económica que concentran la mayor proporción de clientes del subsector regulado afiliado a ASOFIN, pertenecen al sector comercio, servicios y transporte, que, conjuntamente agrupan al 70% de cartera de clientes del año 2012. En este caso, no se observan mayores variaciones porcentuales en relación a los años anteriores. Por su parte, la cartera de clientes de crédito agropecuario ha mantenido su baja participación en el préstamo, con un peso de apenas el 5% en 2005, llegando a atender al 7,6 % de clientes de esta área en el año 2012. Todo ello permite afirmar que, en conjunto, el subsector regulado atiende sólo marginalmente al segmento productivo rural.

Cuadro N° 5: ASOFIN, monto de cartera de préstamo por rubro en miles de dólares 2012-2004

ASOFIN MONTO DE CARTERA POR RUBRO EN MILES DE DÓLARES 2012-2004									
RUBRO	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Producción agropecuaria	229.018	167.162	110.494	85.645	62.430	44.974	32.565	28.105	84.470
Otra producción	457.114	379.504	307.196	224.818	180.193	125.517	86.562	72.648	
Comercio	1125.739	957.270	700.797	563.023	453.563	321.060	245.197	196.887	155.831
Servicios y transporte	979.647	859.667	690.842	588.406	512.932	373.258	256.326	200.253	152.693
Asalariados	135.196	127.976	77.576	62.188	51.314	41.500	40.890	32.156	21.108
Otros	81.138	61.024	25.846	30.258	43.863	15.153	17.737	2.882	713

Fuente: Elaborado en base a información de ASOFIN.

- ***Incremento sostenido de la cartera de crédito***

El cuadro N° 6, a su vez, permite apreciar el incremento en el volumen de la cartera de crédito administrada por el subsector regulado, afiliado a

ASOFIN. Mientras ésta era de 414 millones de dólares en 2004, para 2012 pasó a representar cerca de 3,007 millones de dólares, con un incremento del 600% en el período de los últimos nueve años. En efecto, el crecimiento de la cartera de préstamo ha sido muy dinámico, superando el crecimiento del número de clientes, que como ya se mencionó, fue de 263% durante el mismo período.

Cuadro N° 6: ASOFIN, cartera por rango de crédito, en miles de dólares 2012-2014

ASOFIN CARTERA DE CRÉDITO EN MILES DE DÓLARES 2012-2004									
RANGO	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
De 50.000 a más	476.161	388.736	249.354	181.655	146.433	124.674	97959	64.717	51.579
De 20.000 a 50.000	548.550	434.537	305.786	216.886	166.656	119.055	86.023	70.317	48.576
De 10.000 a 20.000	660.359	526.296	362.490	260.483	200.896	132.221	91.579	69.002	48.712
De 5.000 a 10.000	722.649	637.682	481.511	380.059	310.608	195.447	129.192	91.822	59.050
De 2.001 a 5.000	445.286	417.582	373.229	353.064	316.423	227.812	166.948	133.130	104.960
De 1.001 a 2.000	103.838	97.903	90.510	99.743	97.999	72.747	63.550	53.547	49.530
De 500 a 1.000	38.657	35.084	34.345	43.860	44.573	33.001	29.393	30.371	29.055
Menores a 500	12.352	14.804	15.526	18.597	20.711	16.507	14.634	20.024	23.353
Total cartera	3.007.853	2.552.624	1.912.750	1.554.338	1.304.300	921.465	679.278	532.931	414.814

Fuente: Elaborado en base a información de ASOFIN.

Al analizar la cartera de crédito por rango de préstamo es posible apreciar que, en 2012, el rango que concentró el mayor monto de financiamiento fue el comprendido entre 5.000 a 10.000 dólares, alcanzando 722 millones de inversión, representando el 24% del total de la cartera de préstamo. El siguiente rango en volumen de préstamos es el comprendido entre 10.000 a 20.000 dólares, con 660 millones de inversión y representando el 22% de la cartera total. Ambos segmentos de préstamos, en conjunto, abarcaron el 46% del financiamiento otorgado en 2012, frente a sólo el 26% en el año 2004. Por su parte, los créditos inferiores a 500 dólares, si bien fueron marginales en todo el período analizado, en 2004 representaban alrededor de 6% de la cartera (23.353 dólares), mientras que en 2012 su participación fue cercana a 0%. Los créditos comprendidos entre 1.000 a 5.000 dólares

también perdieron relevancia en los últimos nueve años; mientras en 2004 eran el segmento más importante, representando el 37% de la cartera (154 millones de dólares), en 2012 sólo participaron con el 18% de la cartera de crédito (unos 549 millones de dólares). Cabe señalar, por lo tanto que los créditos dirigidos a la población más precaria, aquellos inferiores a los 5.000 dólares se redujeron sustancialmente en el período analizado. En efecto, mientras en 2004 representaban el 43% de la cartera de financiamiento, en 2012 tan sólo representaron el 18% de la misma.

La información presentada permite afirmar que, por un lado, la cartera de préstamo se ha incrementado significativamente en el período de los últimos nueve años; por otro lado, sin embargo, este crecimiento ha estado asociado a la sustitución de la cartera dirigida a clientes precarios por una cartera orientada hacia segmentos de población menos vulnerable. Pero, el tamaño promedio del crédito también puede ser asociado a la capacidad de endeudamiento de los prestatarios. Así, mientras a finales de 1995 el promedio de microcrédito del subsector regulado era de 1,401 dólares, para 2003 se había incrementado a 1.696, y en 2011 había superado los 4.005. Si bien el incremento promedio de crédito parece mostrar algún progreso en el tamaño de las actividades productivas de los clientes, la lenta superación de la pobreza en Bolivia lleva a suponer que este indicador refleja, en el mejor de los casos, un modesto movimiento ascendente hacia segmentos de prestatarios con algo más de poder adquisitivo.

Distribuida por género, la cartera de préstamo en ese mismo período, no prueba haber sido equitativa, ya que las mujeres han recibido sólo entre el 38% y el 41% del total de los recursos disponibles en todo el período analizado. Esto significa que, mientras el acceso al crédito en número de clientes ha sido igualitario para ambos sexos, el monto de préstamo desembolsado no ha sido exactamente equitativo. Esta situación sólo confirma cómo en Bolivia, al igual que en otros países en vías de industrialización, el sistema de microcrédito representa claras restricciones

a la hora de asignar las cantidades de préstamo disponible a sus clientes en función del género. Esta discriminación de género puede presentarse como un problema *ex ante*, cuando las mujeres se autolimitan a presentar proyectos que requieren una inversión de crédito alta; o como una dificultad *ex post*, cuando son los oficiales de microcrédito quienes rechazan las solicitudes de crédito por montos elevados, de ser presentadas por mujeres. En cualquier caso, salta a la vista que la situación continúa siendo asimétrica en función del género.

La disponibilidad de información, para los últimos siete años, permite realizar una comparación del subsector regulado con el microcrédito no regulado. Así, el Cuadro N° 7 permite apreciar que la cartera de préstamo de las IFD no lucrativas en 2006 fue superior a la cartera de préstamo del subsector regulado (FINRURAL 908 millones de dólares y ASOFIN 679 millones de dólares). Sin embargo, en tan corto período de tiempo, el subsector de ASOFIN logró superar en alrededor del 6% a la cartera de préstamo de FINRURAL. Este cambio en la participación de mercado refleja el dinamismo que ha caracterizado al sector microfinanciero en Bolivia, ya que, por un lado, coincide con la rápida transformación de algunas IFD no lucrativas en FFP, y, por otro, con el proceso de fusión y adquisición de la cartera de negocios de algunas IFD, por parte de bancos y fondos financieros privados lucrativos.

El mismo cuadro N° 7, permite identificar que, a diferencia del subsector regulado, las IFD han mantenido la concentración del financiamiento en el rango de préstamos de 1.000 a 5.000 dólares, que ocupó el 48% de la cartera de préstamo en 2012. También se observa que las IFD han mantenido la atención de los segmentos de clientes que demandan créditos inferiores a 500 dólares (11%) y los créditos entre 500 y 1.000 dólares (11%). Por su parte, la cartera de crédito destinada a solicitudes inferiores a 5,000 dólares alcanzó en 2012 el 69%, con pocas variaciones respecto a

2006, año en el que estos créditos representaron el 65% de la cartera de préstamo.

Cuadro N° 7: FINRURAL, cartera de crédito en miles de dólares 2012-2006

FINRURAL CARTERA DE CRÉDITO EN MILES DE DÓLARES 2012-2006							
RANGO	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
De 50.000 a más	13458	33.234	18.145	8.677	10.320		
De 20.000 a más	155.917	88.632	46.417	28.201	21.722		
De 10.000 a 20.000	223.515	216.537	89.253	50.827	32.532	173.239	149.334
de 5.000 a 10.000	548.816	381.751	207.564	132.535	94.966	207.929	171.270
De 1.000 a 5.000	1.245.073	930.041	562.265	447.930	391.568	506.163	433.841
De 500 a 1.000	324.525	267.549	317.202	248.249	214.194	86.997	81.854
Menores a 500	326.139	318.383	382.817	328.629	289.621	71.566	72.610
Total cartera	2.837.443	2.202.893	1.623.663	1.245.048	1.054.923	1.045.894	908.909

Fuente: Elaborado en base a información de FINRURAL.

Esta información permite constatar que, en efecto, la cartera de préstamo esta segmentada. Por un lado, los bancos y FFP han concentrado el financiamiento en segmentos de población con mayor capacidad de endeudamiento, mientras que, por otro, las IFD no lucrativas mantienen su atención a segmentos de población más vulnerable.

7.12 La eficiencia en el sistema microcrediticio en base a la tecnología microcrediticia

La eficiencia financiera es un concepto central que orienta el desempeño del sector microcrediticio boliviano. Se establece que, al obtener una buena relación de coste-beneficio, las organizaciones que logran alcanzar estándares de eficiencia, poseen mejores condiciones para proveer servicios de microcrédito de forma sostenible. La eficiencia contribuye, pues, al crecimiento de la cartera de negocios y está asociada al menos a tres dimensiones del desempeño

microfinanciero: a) el control de la morosidad de los clientes, b) el control de los costos administrativos y c) la rentabilidad del negocio.

a) El control de la morosidad de los prestatarios

La regulación financiera boliviana exige un seguimiento estricto a la mora, un indicador que pondera el monto de los préstamos vencidos respecto a la cartera de crédito desembolsada (cartera vencida + cartera en ejecución/ cartera bruta promedio).

A continuación, el cuadro N° 8 expone la morosidad de los clientes del microcrédito en los últimos nueve años en el subsector afiliado a ASOFIN, Allí se puede observar la alta eficiencia en el control de la mora que, durante todo el período analizado, se ha mantenido por debajo de 3%, llegando a alcanzar en los últimos tres años un valor inferior al 1%.

Cuadro N°8: ASOFIN y FINRURAL, cartera en mora/cartera bruta, en porcentaje 2012-2004

FINRURAL Y ASOFIN CARTERA EN MORA EN PORCENTAJE 2012-2004									
SECTOR	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ASOFIN	0.86	0.85	0.97	1.03	0.92	1.07	2.11	2.53	2.97
FINRURAL	1.00	1.03	1.36	1.68	2.38	3.24	4.92	5.45	9.95

Fuente: Elaborado en base a información de ASOFIN y FINRURAL.

El control de la mora en el subsector regulado afiliado a ASOFIN, refleja la estabilidad macroeconómica que ha atravesado el país en los últimos tiempos y el perfeccionamiento de los sistemas de evaluación de riesgo de las instituciones que proveen servicios de microcrédito estándar. No obstante, al comparar esta información con el subsector no regulado, de las IFD afiliadas a FINRURAL, se aprecian algunas diferencias. El mismo cuadro N°8 permite apreciar que la morosidad de las IFD en 2004 era alta

(9.95%), situándose en el límite de una “cartera de crédito saludable”. Fácilmente puede inferirse que el subsector de las IFD se vio afectado en mayor medida por la crisis económica que atravesó el sistema financiero boliviano entre 1999 y 2002, ya que para el año 2004 aún no había logrado recuperar el control de la morosidad de los clientes. No obstante, en los siguientes años el subsector no regulado logró controlar y reducir el índice de mora, alcanzando un nivel histórico del 1% de clientes en situación de morosidad para el año 2012.

En esta comparación, cabe hacer notar que durante los últimos cuatro años la mora ha sido inferior a 2% en ambos subsectores, situación que permite inferir que el perfil de riesgo de los clientes ha sido similar. Es decir, los clientes menos precarios, que participan del microcrédito individual estándar, y los más vulnerables, que participan del microcrédito orientado al alivio a la pobreza, han demostrado similar cultura de pago. La cultura de pago refleja, por un lado, la óptima adaptación de las tecnologías de microcrédito más difundidas en Bolivia (el microcrédito individual, el microcrédito solidario y el microcrédito de banca comunal) a las necesidades de los clientes en términos de plazo, tasa de interés y monto de préstamo. Pero, por otro, refleja también la alta valoración que asignan los prestatarios a la reputación de cumplimiento del pago de deudas. Se trata, en efecto, de una cultura de pago que se ha construido a través de la reiteración del cumplimiento del contrato. Tal comportamiento, obedece no sólo al interés individual por afianzar una reputación personal, sino también al incremento y expansión de la espiral de confianza impersonal conseguida a través de las medidas de control impuestas por los vigilantes y garantes de la confianza que, en el caso de Bolivia, puede claramente asociarse a un alto nivel de institucionalización del microcrédito.

b) Control de los costes administrativos

Dentro del sistema de microcrédito boliviano, se realiza un seguimiento periódico de este indicador de eficiencia, que sirve para ponderar los gastos de administración respecto a la cartera de préstamo (gastos administrativos/cartera bruta promedio). De hecho, se considera que los gastos administrativos tienen una influencia directa sobre la tasa de interés activa de préstamo, ya que los costes de la gestión del préstamo son transferidos al cliente a través del incremento en las tasas gravadas.

Como puede apreciarse en el cuadro N°9 en los últimos nueve años los bancos y fondos financieros privados afiliados a ASOFIN han incrementado su eficiencia en el control de los costes administrativos. Mientras en 2004 los costes administrativos eran cercanos al 17%, su valor alcanzó 11% en 2012. Ello pasa a significar que por cada 100 dólares de microcrédito desembolsado, el coste administrativo en 2012 ha sido, en promedio, de 11 dólares. La eficiencia alcanzada refleja un buen control de gastos y el efecto positivo del incremento de la cartera de préstamo, que también ha permitido aprovechar las economías de escala para mejorar la eficiencia en el gasto. En este sentido, el incremento del monto promedio de préstamo ha permitido reducir el peso de los costes administrativos sobre cada préstamo desembolsado.

Cuadro N°9 ASOFIN y FINRURAL, gastos administrativos/cartera bruta, en porcentaje 2012-2004

ASOFIN Y FINRURAL GASTOS ADMINISTRATIVOS EN PORCENTAJE 2012-2004									
ASOCIACIÓN	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ASOFIN	10.60	11.17	11.72	11.38	12.42	12.32	13.18	13.73	16.66
FINRURAL	14.02	12.65	16.56	17.45	15.25	14.91	14,88	SD	SD

Fuente: Elaborado en base a información de ASOFIN y FINRURAL.

Por su parte, también el cuadro N°9 permite apreciar que las IFD afiliadas a FINRURAL han alcanzado menor eficiencia en el control de los costes administrativos, con picos de incremento de gastos en los años 2008

(17.45%) y 2009 (16.56%). En general, los costes administrativos en el subsector no regulado han sido cercanos al 15%, situación que se explica por el uso de tecnologías maximalistas y asignación de créditos de menor tamaño. Cabe aclarar que, tal y como ya se mencionó las tecnologías de microcrédito maximalistas y aquellas que son extensivas en número de clientes, demandan mayores gastos de administración. Tal es el caso de la tecnología de préstamo de banca comunal y préstamo solidario que otorgan pequeños montos de préstamos, mayormente complementados con servicios de educación financiera y social.

Es evidente que, en conjunto, en Bolivia los costes de administración del sistema de microcrédito se han reducido llegando a reflejar un esfuerzo sostenido en el tiempo por lograr una mayor eficiencia en el gasto. Sin embargo, debido a la característica intrínseca de realizar pequeñas operaciones de préstamo, el sector demanda altas y constantes inversiones en infraestructura, logística y personal.

c) Rentabilidad del microcrédito

El sector microcrediticio emplea dos indicadores financieros ampliamente conocidos para evaluar la salud financiera de las entidades de préstamo. A saber, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio (ROE). A la vez, a través de los estados financieros es posible conocer también las ganancias netas obtenidas por las empresas.

En el Cuadro N°10 puede apreciarse cómo el ROA de los bancos y FFP del subsector regulado ha tenido un valor homogéneo en los últimos 9 años, que ha oscilado entre el 1% y 2% de los activos de las empresas. El ROA ha presentado un valor modesto debido a que el sector financiero no demanda inversiones de magnitud en activos (compárese por ejemplo las inversiones del sector industrial o del sector energético), por lo tanto, este indicador refleja parcialmente la rentabilidad del subsector microfinanciero regulado.

Cuadro N°10 ASOFIN: Retorno/Activos (ROA), en porcentaje 2012-2004

ROA DE ASOFIN EN PORCENTAJE 2012-2004									
SUBSECTOR	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ASOFIN	1.35	2.24	1.90	1.74	1.02	1.96	1.76	1.57	2.04

Por su parte, el cuadro N°11 permite apreciar cómo el ROE ha alcanzado un valor positivo y creciente en el período de los últimos nueve años, con una notoria superioridad en los valores del subsector regulado. En efecto, el subsector afiliado a ASOFIN ha obtenido un valor de ROE superior a 18% en los últimos cuatro años. Cabe mencionar, sin embargo, que este promedio esconde dos fenómenos importantes. Por un lado, el valor promedio de ROE es producto de una alta disparidad entre los afiliados a ASOFIN (por ejemplo, Banco Sol, empresa líder en microfinanzas, ha obtenido en los últimos cuatro años un ROE superior al 30%, mientras que Agrocapital, la entidad de menor tamaño, ha mantenido un desempeño muy bajo, negativa en 2009 y de 1% en los últimos cuatro años). Por otro lado, la caída del valor del ROE, en el año 2012 obedece a una nueva política estatal implementada por ASFI, que ha introducido impuestos adicionales para reducir las utilidades de las empresas financieras reguladas, afectando hacia abajo el indicador de retorno sobre patrimonio.

Cuadro N°11: ASOFIN y FINRURAL, retorno/patrimonio (ROE), en porcentaje 2012-2004

ASOFIN Y FINRURAL ROE EN PORCENTAJE 2012-2004									
SUBSECTOR	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ASOFIN	18	23	21	18	10	20	16	15	15
FINRURAL	12	10	9	9	17	14	11	11	

Las organizaciones afiliadas a FINRURAL, por su parte, han obtenido un ROE significativamente inferior en todo el período analizado, con un

promedio cercano a 10% (con excepción del año 2008 que alcanzo el 17%). Comparativamente, el ROE del subsector no regulado presenta una brecha respecto al regulado que, como ya se menciona, ha sido superior por la concentración de la cartera de préstamos en segmentos diferenciados de clientes con mayor capacidad de endeudamiento.

Finalmente, a través de los estados financieros de las empresas afiliadas a ASOFIN, es posible conocer los resultados netos obtenidos en los últimos nueve años. El cuadro N°12 permite apreciar el importante incremento de los resultados financieros de las empresas, en especial a partir del año 2009. Mientras en 2004 las ganancias acumuladas en el subsector regulado fueron en total de 9 millones de dólares, en 2009 llegaron a ser de 34 millones de dólares, alcanzando en 2012 la cifra de 57 millones de dólares.

Cuadro: N°12 ASOFIN, utilidades netas de las empresas, en miles de dólares 2012 – 2004

ASOFIN UTILIDADES NETAS 2012-2004									
SUBSECTOR	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
ASOFIN	56.758	64.019	45.048	34.325	14.522	20.361	13.505	10.795	9.043

Por su parte, el subsector no regulado afiliado a FINRURAL alcanzo un retorno superior a los 91 millones de dólares el año 2012. La diferencia en las ganancias netas obtenidas se explica por las nuevas políticas impositivas estatales, que han sido impuestas por ASFI al subsector regulado, que ha incrementado el gravamen sobre las utilidades financieras y el porcentaje de provisiones de riesgo. Por su parte, las ganancias netas de las IFD afiliadas a FINRURAL han sido reinvertidas en la cartera de préstamo, debido a que las organizaciones sin fines de lucro se encuentran impedidas por ley para distribuir los dividendos entre sus socios.

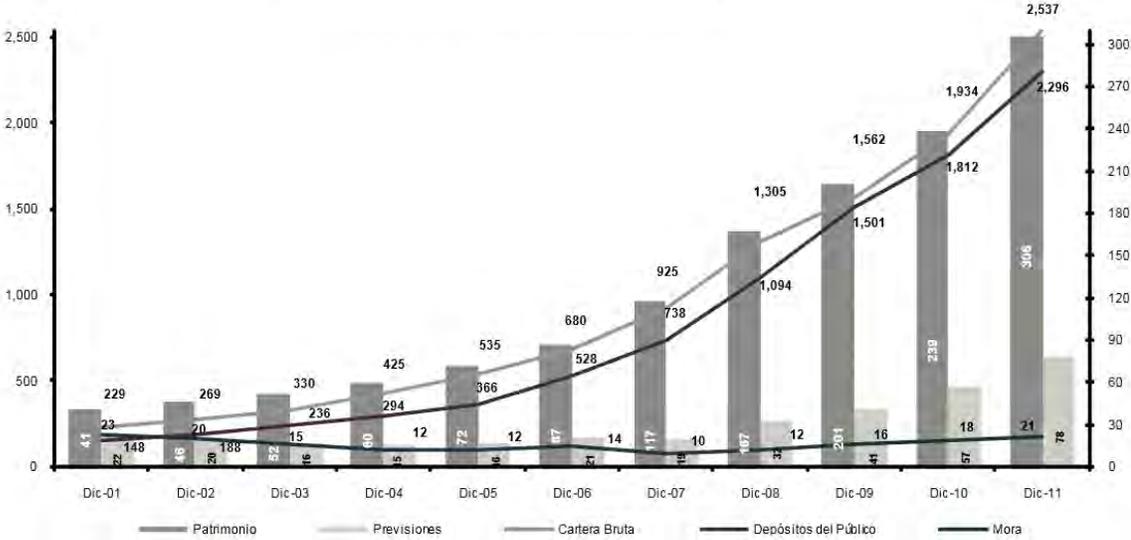
7.13 Análisis y participación de las Entidades especializadas en microcréditos

7.13.1 Evolución de las Entidades especializadas en microfinanzas

En la gestión 2011, las entidades especializadas en microfinanzas han continuado con el ritmo creciente de sus operaciones de colocaciones de créditos y de depósitos, acompañado de un adecuado nivel patrimonial y buen desempeño financiero.

Grafico N° 1

Entidades Especializadas en Microfinanzas
Principales Variables
(En millones de dólares estadounidenses)

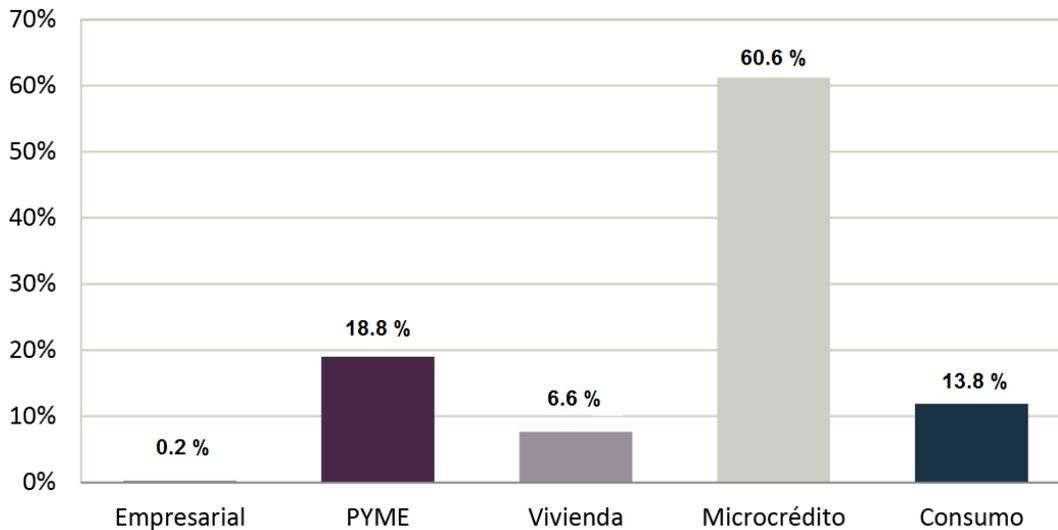


7.13.2 Cartera de Créditos

La cartera de créditos de 2.537 millones de dólares estadounidenses es mayor en 603 millones de dólares estadounidenses respecto al cierre de la gestión 2010 que corresponde a un relevante incremento de 31.2 %.

Grafico N° 2

Entidades Especializadas en Microfinanzas Participación de cartera por tipo de Crédito (Al 31 de diciembre de 2011)



Concordante con el tipo de mercado que atienden las entidades especializadas en microfinanzas, el microcrédito constituye el nicho principal de estas entidades con un nivel de participación de 60.6% respecto a la cartera total, seguido por los créditos PYME con 18.8%. Los créditos de consumo, hipotecarios de vivienda y empresariales representan el 13.8%, el 6.6% y el 0.2% del total, respectivamente.

El 68.8% de la cartera de créditos PYME, empresarial y microcrédito, corresponde al sector no productivo y 31.2% al sector productivo. En el sector no productivo, los préstamos más relevantes son los otorgados al rubro de comercio con 43.2% del total de la cartera, mientras que en el sector productivo, la industria manufacturera tiene el 13.3% de la cartera de créditos total.

Cuadro N° 13

**Entidades Especializadas en Microfinanzas
Cartera por destino del Crédito
Crédito PYME, EMPRESARIAL MICROCRÉDITO
(En millones de dólares estadounidenses)**

Actividades	Dic-10					Dic-11				
	Total	%	Cartera en Mora	%	IM	Total	%	Cartera en Mora	%	IM
Sector Productivo	460.1	29.5%	4.1	26.6%	0.9	30.4	31.2%	5.1	27.9%	0.8
Agropecuario	64.3	4.1%	0.7	4.7%	1.1	158.5	7.9%	1.4	71%	0.8
Extracción de Petróleo crudo y gas natural	0.6	0.0%	01	0.5%	11.3	0.5	0.0%	0.0	0.1%	4.2
Minería	3.2	0.2%	0.0	0.3%	1.2	9.3	0.5%	0.1	0.4%	0.7
Industria Manufacturera	198.2	127%	1.8	11.9%	0.9	269.2	13.3%	2.6	14.6%	1.0
Producción y distribución de energía eléctrica	0.4	0.0%	0.0	0.0%	9.3	0.5	0.0%	0.0	0.0%	0.5
Construcción	193.4	124%	1.4	9.3%	0.7	192.4	9.5%	1.0	5.6%	0.5
Sector no productivo	1,101.2	70.5%	11.3	73.4%	1.0	1,387.4	68.8%	13.1	72.1%	0.9
Comercio	683.2	43.8%	6.8	43.9%	1.0	871.3	43.2%	8.2	45.35	0.9
Servicios inmobiliario empresariales y de alquiler	108.8	7.0%	0.8	5.2%	0.7	145.2	7.2%	0.7	3.9%	0.5
Servicios Sociales Comunes y de Personas	42.6	27%	0.6	3.7%	1.3	54.3	2.7%	0.9	4.85	1.6
Intermediación Financiera	3.0	0.2%	0.0	0.3%	1.6	2.4	0.1%	0.1	0.35	2.4
Otras Actividades de Servicio	263.7	16.9%	3.1	20.25	1.2	314.2	15.6%	3.2	17.8%	1.0
Total	1,561.3	100%	15.4	100%	1.0	2,017.8	100%	18.1	100%	0.9

El 81.4% de la cartera se concentra en los estratos inferiores a 30,000 dólares estadounidenses, aspecto que responde a las características propias de los prestatarios y nicho de mercado atendido por estas entidades financieras.

Cuadro N° 14

Entidades Especializadas en Microcrédito Estratificación de Cartera (En millones de Dólares Estadounidenses)										
Estratos	Cartera	%	Cartera en Mora	%	IM	Cartera	%	Cartera en Mora	%	IM
Mayores a US.\$ 500.001	9.0	0.5%		0.0%	0.0	14.9	0.6%		0.0%	0.0
Entre US.\$ 100,001 y US\$ 500.000	81.8	4.2%	0.2	1.0%	0.2	119.7	4.7%	0.1	0.5%	0.1
Entre US.\$ 30.001 y US\$ 100.000	241.3	12.5%	0.3	1.9%	0.1	337.2	13.3%	0.9	4.3%	0.3
Entre US.\$ 100.001 y 30.000	426.1	22.0%	1.7	9.0%	0.4	586.9	21.1%	2.6	12.2%	0.4
Menores a US.\$ 10.000	1,175.7	60.8%	16.1	88.0%	1.4	1,477.9	58.3%	17.8	83.0%	1.2
Total	1,934.0	100%	18.3	100%	0.9	2,536.7	100%	21.5	1005	0.8

7.13.3 Análisis de solvencia

El patrimonio contable de 306 millones dólares estadounidenses es superior en 67 millones de dólares estadounidenses respecto al saldo de diciembre de 2010.

Cuadro N° 14

Entidades Especializadas en Microfinanzas Ratios de Solvencia (En Porcentajes)		
Indicadores de Solvencia	Dic - 10	Dic - 11
Coefficiente de Adecuación Patrimonial (CAP) (Cartera en Mora – Previsión Específica)	12.2	11.7
Patrimonio	8.4	7.3
(Cartera en Mora – Prev. Espe. – Prev. Gene. Obli. + Bs. Adjudicados Neto) Patrimonio	16.1	18.5

El coeficiente de adecuación patrimonial (CAP), principal indicador de solvencia, alcanza a 11.7%, índice de capitalización que muestra márgenes que permitiría sostener un mayor crecimiento de activos. La totalidad de las EMF mantienen un CAP superior al 10%, límite legal que mide la suficiencia del patrimonio neto como porcentaje de los activos ponderados por riesgo.

La previsión específica constituida es mayor a la cartera en mora, lo cual muestra una baja posición de riesgo patrimonial, tal como se puede verificar en el indicador que mide el compromiso patrimonial que alcanza a -7.3%, el cual surge de la relación entre cartera en mora menos la previsión específica sobre el patrimonio.

7.13.4 Calidad de activos

La cartera en mora de 21 millones de dólares estadounidenses, es mayor en 3 millones de dólares estadounidenses respecto al saldo de diciembre de 2010. El índice de mora alcanza a 0.8% y la cartera crítica (los créditos clasificados en las categorías de mayor riesgo de D a F) 0.9% de la cartera.

Estos porcentajes no presentan diferencia significativa debido a que para los préstamos masivos, entre los que se encuentra el microcrédito, la calificación de riesgo está determinada por días mora.

Cuadro N° 16

Entidades Especializadas en Microfinanzas Ratios de Calidad de Cartera (En Porcentajes)		
Calidad de Activos	Dic - 10	Dic - 11
Cartera en Mora/Cartera Bruta	0.9	0.8
Cartera Crítica/cartera Bruta	1.1	0.9
Previsión Específica/ Cartera en Mora	209.6	204.5
Previsión Específica/Cartera Crítica	188.2	187.2

La cartera clasificada en categorías de calificación de riesgo A, B y C constituye el 99.1% del total de la cartera de créditos, reflejando una elevada proporción de cartera productiva generadora de ingresos financieros.

Las provisiones específicas constituidas cubren más del cien por ciento de la cartera en mora, así como de la cartera crítica, situación que evidencia una adecuada cobertura por riesgo crediticio.

7.13.5 Análisis de liquidez

La liquidez total alcanza a 691.1 millones de dólares estadounidenses, y está distribuida en 63.6% por disponibilidades y 36.4% por inversiones temporarias. La liquidez representa el 20.4% del total de los activos, el 22.6% de los pasivos y el 72.3% de los depósitos a corto plazo (depósitos a la vista, en caja de ahorro y DPF a 30 días). La proporción de liquidez que mantienen las entidades especializadas en microfinanzas, permitiría

enfrentar sin dificultad posibles situaciones adversas originadas en el entorno económico.

Cuadro N° 17

Entidades Especializadas en Microfinanzas Ratios de Liquidez (En Porcentajes)		
Ratios de Liquides	Dic - 10	Dic - 11
Disponib. + Inv. Tem./Oblig. A Corto Plazo	80.3	72.3
Disponib. + Inv. Tem./Pasivo	25.3	22.6

7.13.6 Análisis de eficiencia y gestión

Los activos improductivos representan 15.5% de los activos y contingentes, reflejando un alto nivel de activos productivos, cercanos al 84.5% de los activos y contingentes, lo cual se refleja en el buen desempeño financiero de estas entidades, como resultado de este elevado nivel de activos generadores de ingresos, entre los que se encuentra la cartera de créditos e inversiones financieras.

Cuadro N° 18

Entidades Especializadas en Microfinanzas Ratios de Eficiencia (En Porcentajes)		
Ratios de Eficiencia y Gestión	Dic - 10	Dic - 11
Activo Improductivo/Activo + Contingente	16.1	15.5
Gastos Administrativos/Activo + Contingentes Promedio	7.7	9.2

Los gastos administrativos constituyen el 9.2% de los activos y contingentes, superior al indicador registrado en diciembre de 2010.

7.13.7 Análisis de rentabilidad

A diciembre 2011, las utilidades obtenidas por las EMF son de 63.9 millones de dólares estadounidenses, e inciden en indicadores de rentabilidad altamente favorables, ROA y ROE, de 2.4% y 26.4%, respectivamente.

Cuadro N° 19

Entidades Especializadas en Microfinanzas Ratios de Rentabilidad (En Porcentajes)		
Ratios de Rentabilidad	Dic - 10	Dic - 11
Rendimiento Activos + Contingente (ROA)	1.9	2.4
Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)	20.4	26.4
Margen Financiero / Ingresos Financieros	79.2	83.4
Gastos Administrativos / Margen Operativo (*)	65.2	66.6
Ingresos por servicios Neto / Margen Operativo (*)	8.6	7.8
(*)Margen Operativo: Margen financiero + ingresos por servicios neto de gastos		

La constitución de los ingresos por otros servicios a 7.8% del margen operativo, que resulta de la suma del margen financiero (ingresos financieros menos gastos financieros) e ingresos por servicios (ingresos netos de gastos).

VIII. PROPUESTA

En base a la investigación desarrollada en el presente Proyecto de Grado, formulamos las siguientes propuestas:

8.1 Aplicación de la Tecnología Crediticia

El desarrollo de las microfinanzas en nuestro País, demuestra el acierto de haber introducido la tecnología crediticia en el mercado por parte de las instituciones especializadas de microcréditos. Es fundamental, mantener esa tendencia porque significativamente se ha expandido la oferta crediticia.

8.2 Apoyar y optimizar la tecnología Crediticia

El desarrollo de las microfinanzas, ha viabilizado el surgimiento de nuevas tecnologías que han posibilitado en muchos casos reducir los costos operativos de la oferta crediticia, que por sus características son altas. Debe ser un reto para las instituciones que operan en este sector, optimizar esos procedimientos metodológicos.

8.3 Tecnología Crediticia y Fortalecimiento Institucional

La aplicación de la tecnología crediticia en la oferta de créditos, ha sido clave para que las organizaciones que operan en el sector alcancen niveles de alta expectativa. La disciplina operativa es otro factor de éxito en la expansión de las microfinanzas. Esta tendencia se debe estimular.

8.4 Asimilar la asistencia técnica Internacional

Si bien, los altos logros alcanzados por las microfinanzas en Bolivia son reconocidos internacionalmente, se debe continuar asimilando la cooperación internacional, sobre todo a las organizaciones que operan en las poblaciones rurales de mayor pobreza crítica. Esta asistencia debe volcarse hacia la asistencia

técnica, el fortalecimiento institucional, el fortalecimiento gerencial, el apoyo a estudios y trabajos de investigación y otros servicios.

8.5 Tecnología Crediticia y Tasas de Interés

Es evidente que las tasas de interés en el sector de microfinanzas son relativamente altas. Sin embargo, es importante considerar que el riesgo y los elevados gastos administrativos que demanda el sector de los microprestatarios presionan sobre las tasas de interés hacia arriba. En la medida en que han mejorando sustancialmente los procedimientos tecnológicos del crédito, las tasas de interés han descendido gradualmente en el mercado.

8.6 El Microcrédito como fenómeno Macro Social

Es indudable que se han logrado identificar los aspectos macro sociales, claramente dan cuenta de la consolidación del microcrédito en el país, como un segmento sólido en el mercado del crédito. Se ha consolidado la cultura del pago, la eficiencia y especialización de los prestamistas, y la segmentación de la población de acuerdo a su acceso al crédito.

8.7 El Microcrédito y la lucha contra la Pobreza

Es objetivo que Bolivia es uno de los países más pobres de América Latina. La introducción del microcrédito ha reducido los grados de pobreza. Esta caracterización no es aceptada por algunos críticos del microcrédito. La realidad está por encima de todo criterio subjetivo. Antes la población marginal no tenía posibilidades de emprender micro actividades. Hoy un porcentaje cuantitativamente alto de la poblacional vulnerable, está ligado al microcrédito para desarrollar sus emprendimientos.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 Conclusiones

El objetivo del presente Proyecto de Grado, es demostrar objetivamente la contribución de la Tecnología Crediticia al potenciamiento y desarrollo de las instituciones de Microfinanzas, aspecto que permitió a su vez la expansión de la oferta crediticia en nuestro País, cuyas principales conclusiones son las siguientes:

- La investigación ha permitido comprender la lógica de los intercambios que se realizan entre los actores que participan del microcrédito, prestamistas y prestatarios, logrando desentramar la racionalidad estratégica que los caracteriza.
- Considerando los intercambios entre prestamistas y prestatarios, el presente trabajo ha permitido describir al prestamista como un actor poseedor de cierta cantidad de capital financiero, y dispuesto a realizar inversiones de riesgo, cediendo discrecionalidad en el uso de sus recursos a sectores poblacionales antes excluidos del mercado de crédito. La lógica estratégica de este actor social se resume en su disposición a asumir un mayor riesgo, cediendo parte de sus haberes en busca de una recompensa clara: conseguir el mayor número de prestatarios. De acuerdo con este propósito, el prestamista empleará un amplio número de clientes hasta entonces inertes y, aprovechando economías de escala, reducir el coste de cada préstamo concedido, para maximizar con ello sus beneficios.
- Por su parte, el prestatario del microcrédito ha sido caracterizado en este estudio como un individuo precario o desposeído de capital y avales financieros, poseedor además de habilidades no especializadas y que se muestra dispuesto a realizar pequeños emprendimientos de riesgo. La lógica estratégica de ese prestatario gira en torno a la realización de pequeñas inversiones que éste asume, siempre que cree posible la generación de algún margen de ganancia, sin por ello descuidar la posibilidad de devolución del préstamo. El análisis permitió identificar claramente, el punto hasta el que este actor representa el polo más débil de la

relación de microcrédito, ya que es evidente que ha de asumir el mayor riesgo a cambio de la obtención de menores beneficios.

9.2 Recomendaciones

Bolivia en este siglo XXI sigue siendo uno de los países más atrasados de América Latina, con tareas pendientes que atender. Es evidente que en estos últimos años del actual gobierno de Evo Morales Ayma, se intenta redistribuir la riqueza a los sectores poblacionales más vulnerables del país.

Las microfinanzas en nuestro país, han revolucionado la oferta de servicios financieros, las cuales llegan a los estratos más marginados de la sociedad. Esa influencia no hubiese sido posible alcanzar, si no se introducía la tecnología microcrediticia. Factor que ha demostrado su efectividad en el retorno del crédito.

En la actual gestión 2014 el gobierno ha fijado topes a las tasas de interés en el sector microfinanciero. Señal que no es prudente. Las tasas de interés deben ser producto de la eficiencia y las leyes del mercado financiero.

X. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Bolivia. "Ley Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras". La Paz. ASOBAN, 1992.
- Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas, "Boletines Informativos", 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008, La Paz, Bolivia.
- AUTORIDAD DE SUPERVISION DEL SISTEMA FINANCIERO (ASFI). Recopilación de normas para Bancos y Entidades Financieras Memoria Anual 2008-2009-2010.
- Banco Central de Bolivia.
Tasas de Interés Anuales y Efectivas.
- Bernal T. Cesar Augusto. "Metodología de la Investigación, para Administración y Economía". Editorial Pearson, Educación de Colombia, Bogotá, 2000.
- Banco Central de Bolivia, "Boletín Informativo No 48", Marzo 1997.
- Campero Cecilia "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia", La Paz, PROFIN, COSUDE, Y FINRURAL, Octubre 1997.
- Comisión Económica para América Latina. "Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero". 1995.
- Competencia en el Mercado de Microfinanzas en Bolivia.
Miguel Hoyos B.
- El Banquero de los Pobres. Los Microcréditos y la Batalla contra la pobreza en el Mundo, de Muhammad Yunus.

- Friedman Millón, "Moneda y Desarrollo Económico". El Ateneo, Buenos Aires, 1976
- "Fundapro y las Microfinanzas en Bolivia", La Paz, Bolivia, 1998.
- Fínrural, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, "Boletín Financiero", 1999 - 2006, La Paz, Bolivia.
- FADES, "Memoria Institucional 1995-1996", La Paz, 1996.
- Guzmán Taiana, "Ef Microcredito en Boíívía".
- Gonzáles Claudio, Meyer, L. Richard Navajas Sergio, "El Reto del Crecimiento en Organizaciones de Microfinanzas".