

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



PROYECTO DE GRADO

TEMA:

**“CONNOTACIONES DE LA LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS
MICROFINANZAS”**

POSTULANTE:

PATRICIA BUSTAMANTE LOPEZ

TUTOR:

LIC. LUIS MEDINA RIVERO

LA PAZ – BOLIVIA
2016

ÍNDICE

	Pág.
I. INTRODUCCIÓN	1
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
2.1 Enunciado del Problema.....	3
2.2 Formulación del Problema.....	5
2.3 Delimitación del Contenido	7
2.4 Delimitación Espacial.....	7
III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
3.1 Objetivo General.....	8
3.2 Objetivos Específicos.....	8
IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	9
4.1 Tipo de Estudio.....	9
4.2 Análisis Documental	9
V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	11
5.1 Justificación Práctica	11
5.2 Justificación Teórica	11
5.3 Justificación Metodológica	11
VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	11
VII. MARCO TEÓRICO	12
7.1 El Marco Legal.....	12
7.2 Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)	13
7.2.1 Burós de Información Crediticia (BIC).....	15
7.3 El Sistema Financiero en General	16
7.3.1 Los Instrumentos Financieros	17
7.3.2 Intermediarios Financieros Bancarios	22
7.3.3 Intermediarios Financieros no Bancarios	22
7.3.4 Mercados Financieros	27
7.3.5 Características de los Mercados Monetarios	33
7.3.6 El Sistema Financiero Boliviano.....	34
7.3.7 El Mercado del Sistema Financiero Boliviano	35
7.3.8 Inversionistas Institucionales e Intermediarios Financieros.....	36
7.3.9 Las Entidades de Regulación y Supervisión del Sistema Financiero Boliviano.....	38

7.4 Las Microfinanzas	38
7.4.1 Microfinanzas y Desarrollo	41
7.4.2 Las Entidades Microfinancieras	42
7.4.3 Los Beneficiarios de las Microfinanzas	45
7.4.4 Instrumentos Microfinancieros	47
7.4.5 Microfinanciación	49
7.4.6 Microahorro	52
7.4.7 Microseguros.....	55
7.4.8 Las Microfinanzas en Bolivia	56
VIII. PROPUESTAS	83
8.1 La Ley de Servicios Financieros y la Segmentación del Mercado	83
8.2 La Ley de Servicios Financieros y la Regulación Estatal.....	83
8.3 La Ley de Servicios Financieros y las Tasas de Interés	83
8.4 La Cobertura del Microcrédito y la Ley de Servicios Financieros	84
8.5 La Ley de Servicios Financieros y el Limite en las tasas de Interés	84
8.6 El Costo del Dinero y la Tecnología Crediticia.....	84
8.7 La Ley de Servicios Financieros y la Competencia	84
8.8 La Ley de Servicios Financieros y la Banca	85
IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	86
9.1 Conclusiones	86
9.2 Recomendaciones	87
X. BIBLIOGRAFÍA	88

PROYECTO DE GRADO

TEMA:

“CONNOTACIONES DE LA LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS MICROFINANZAS”

RESUMEN

La Ley de Servicios Financieros busca universalizar los servicios y apoyar a las políticas de desarrollo económico y social. Para ello da atribuciones al Estado para definir y ejecutar políticas financieras destinadas a promover el alineamiento del sistema financiero con el apoyo de las actividades productivas y de inclusión financiera.

La presente investigación explora los posibles efectos de la aplicación de la Ley de Servicios Financieros en las microfinanzas. El fijar techos a las tasas de interés, desincentiva al desarrollo de las microfinanzas. Reduce su volumen de crecimiento. Aprieta los costos operativos y frena la cobertura de influencia.

El objetivo de la investigación desarrollada en el presente Proyecto de Grado, es demostrar que la nueva Ley de Servicios Financieros (393) promulgada el 21 de Agosto de 2013, impone un excesivo marco regulatorio de parte del estado al rol del sistema financiero y la prestación de servicios financieros, con implicaciones directas en las microfinanzas.

En el caso específico de las microfinanzas en nuestro país, la nueva Ley de Servicios Financieros, al fijar límites a las tasas de interés, dificulta en gran medida la creación de nuevas instituciones microfinancieras, mientras que a las existentes les está costando seguir funcionando. Los efectos sobre el impacto de fijar techos a las tasas de interés serán paulatinos. La experiencia enseña, en aquellos países donde existen límites, estas instituciones tienden a crecer lentamente, son menos transparentes respecto al costo de los microcréditos, minimizan sus operaciones en zonas rurales y en otros mercados de alto costo, disminuyendo el acceso al crédito a la población más vulnerable.

CONNOTACIONES DE LA LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS MICROFINANZAS

I. INTRODUCCIÓN

En nuestro país, en los años 80 surgieron varias ONGs que se dedicaron a proveer microcréditos a los sectores sociales más vulnerables. A partir de 1995, gracias a un adecuado marco regulatorio, varias ONGs se convirtieron en instituciones reguladas, en la forma de Fondos Financieros Privados (FFP). Posteriormente, en la década del 2000, algunos Fondos Financieros Privados por el alto nivel de desarrollo alcanzado, se transformaron en Bancos especializados en microcréditos (BancoSol, Banco FIE, Banco Los Andes). El marco regulatorio les abrió la posibilidad de captar recursos del público a través de cajas de ahorro y depósitos a plazo fijo, y así desarrollar nuevos servicios financieros, permitiéndoles además aprovechar los servicios de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (hoy ASFI), lo que les permitió reducir significativamente su riesgo crediticio.

Este proceso evolutivo, mostró objetivamente, que ya no se trataba de simples instituciones filantrópicas, estas ya eran instituciones que, aunque mantenían en muchos casos su misión social original, requerían ser además solventes, liquidas y rentables, para atraer nuevo capital privado que les permita crecer y de esta manera ser sostenibles y, en muchos casos, exitosas en el tiempo.

Los logros alcanzados por muchas entidades de microfinanzas, demuestran que el microfinanciamiento es rentable, aunque el tamaño de la cartera de préstamos y los bienes totales siguen siendo pequeños de acuerdo con los criterios de los bancos comerciales. El microcrédito tiende a contar con tasas inferiores de pagos atrasados, pero costos administrativos superiores a los de los productos de crédito convencionales. Sus altos costos de operación se ven compensados por altos rendimientos en los intereses.

Esta tendencia influyo en gran medida en el sector financiero, lo que ha posibilitado que aumente la competencia y creadas nuevas oportunidades para la expansión de las microfinanzas. La participación del sector comercial privado en las microfinanzas ha crecido significativamente, tanto mediante la creación de instituciones crediticias formales, a partir de las carteras de las organizaciones sin fines de lucro, como a través de la entrada de bancos comerciales.

El crecimiento de las microfinanzas reguladas genera por primera vez en la historia del país, un acelerado proceso de bancarización, a través de la incorporación de amplios sectores de la población a nuevos y más rentables servicios de ahorro, democratizándose además el acceso al crédito más barato que el existente en el mercado informal.

La microempresa, los servicios, el comercio y el sector informal, representan un enorme mercado para la industria de servicios financieros en Bolivia. El microcrédito, uno dentro de una serie de servicios financieros a micro escala, es una tecnología crediticia que permite a los prestamistas gestionar el riesgo y los costos, conceder créditos a prestatarios de tamaño muy pequeño que dependen de los ingresos generados por el autoempleo y la propiedad de negocios.

Las microfinanzas están permitiendo a los inversores aprovechar un nuevo mercado emergente, su crecimiento depende en última instancia de la constante reforma de las políticas, normalización y transparencia de la información sobre instituciones crediticias, y de la capacidad de la industria por innovar y aumentar su eficiencia con el fin de atender a la población más necesitada.

El 21 de Agosto de 2013 el gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia, promulgo la Nueva Ley de Servicios Financieros (Ley 393) y simultáneamente abrogo la Ley de Bancos y Entidades Financieras. La nueva ley, establece que las instituciones que abarcan el campo de las microfinanzas, son las Entidades Financieras del Estado, Bancos Múltiples, Bancos PYMES, Instituciones Financieras de Desarrollo y Entidades Financieras Comunales.

Esta nueva ley de Servicios Financieros en esencia plantea una nueva normativa financiera, un excesivo marco regulatorio de parte del Estado. Se establece que las tasas de interés serán reguladas. De igual modo se fijan límites a las tasas de interés. Al fijarse topes a las tasas de interés, el sector de las microfinanzas entra en riesgo de ser sostenibles.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Enunciado del Problema

No cabe duda de que las microfinanzas constituyen un nicho atractivo. El desarrollo comercial de las microfinanzas todavía se encuentra en desarrollo. Sigue abierta la incógnita de hasta dónde llegará este mercado. Aunque el centro del microfinanciamiento está empezando a trasladarse del mundo de las organizaciones sin fines de lucro a los inversores privados, lo que ahora se denomina una industria parece tener óptimas posibilidades de crecimiento.

Un marco macroeconómico y regulatorio propicio ha atraído el interés de los prestamistas a nuevos nichos del mercado financiero, entre ellos la micro y pequeña empresa. Las mejoras adicionales en las políticas gubernamentales, entre ellas los controles sobre las tasas de interés y el empleo de créditos directos por parte de entidades oficiales, son necesarias para desarrollar aún más la industria microfinanciera en nuestro país.

La reducción de las barreras para la entrada en el sector financiero y las mejoras de la reglamentación y la supervisión de las instituciones financieras, también ayudará a crear las condiciones para el crecimiento del microfinanciamiento.

A nivel institucional, será necesaria una serie de innovaciones y cambios en las prácticas de gestión para la expansión rentable de la industria. La primera y más importante, especialmente para los bancos y las compañías financieras que acceden a este mercado, es la necesidad de productos y tecnologías de microcrédito para atraer a los clientes y mantener bajos los costos de transacción.

En segundo lugar, se requiere un nivel considerable de operación y crecimiento para permitir la cobertura de los costos, cubrir el excedente de demanda y obtener beneficios.

Los principios básicos de diligencia, gestión y control debidos, son los mismos que en cualquier otra actividad económica, el aprovisionamiento, la gestión de liquidez y los sistemas avanzados de información son áreas de especial preocupación en la gestión de las microfinanzas.

Un sector financiero robusto, con un fuerte desempeño de las instituciones financieras y activos financieros en crecimiento, puede ayudar a fortalecer los servicios financieros para las personas pobres y de bajos ingresos. Un sector financiero débil muy a menudo limita la provisión de servicios financieros formales para los pobres. La debilidad del sector financiero puede restringir y desanimar el desarrollo de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) sostenibles y puede limitar su enfoque a actividades de crédito.

La fuerza del sector financiero es fundamental para que existan vínculos e intermediación a través del sector financiero, para que haya competencia, y para lograr la financiación y capitalización de toda una gama de instituciones de microfinanzas.

Una de las virtudes de las instituciones de microfinanzas es que operan en sectores financieros débiles. En algunos contextos, se vuelven mucho más importantes a medida que las instituciones financieras formales tienen un mal desempeño y atienden una base de clientes limitada.

Un sector financiero fuerte disemina el riesgo a lo largo y ancho de la economía, a esas personas e instituciones más capaces y deseosas de manejarlo. Los sectores financieros débiles, y las instituciones de microfinanzas débiles dentro de ellos, también llevan a un alto riesgo representado por un país. Un riesgo alto afecta directa o indirectamente el desarrollo de las finanzas incluyentes.

En el caso específico de las microfinanzas en nuestro país, la nueva Ley de Servicios Financieros, al fijar límites a las tasas de interés, dificulta en gran medida la creación de nuevas instituciones microfinancieras, mientras que a las existentes les está costando seguir funcionando. Los efectos sobre el impacto de fijar techos a las tasas de interés serán paulatinos. La experiencia enseña, en aquellos países donde existen límites, estas instituciones tienden a crecer lentamente, son menos transparentes respecto al costo de los microcréditos, minimizan sus operaciones en zonas rurales y en otros mercados de alto costo, disminuyendo el acceso al crédito a la población más vulnerable.

2.2 Formulación del Problema

Las y los clientes típicos de microfinanzas son las personas de bajos ingresos que no tienen acceso a otras instituciones financieras formales. Generalmente son trabajadores independientes y emprendedores trabajando desde sus hogares. Sus microempresas incluyen pequeñas tiendas minoristas, ventas de ambulantes, producción artesanal y prestación de servicios. En las áreas rurales, las y los microemprendedores se dedican a pequeñas actividades generadoras de ingresos.

El microcrédito puede proporcionar una gama de beneficios que son altamente valorados por los hogares de bajos ingresos, incluyendo incrementos a largo plazo en el ingreso y consumo. Uno de los problemas principales de la pobreza es que el ingreso es a menudo irregular y poco confiable.

Si los servicios no tienen un precio sostenible, las instituciones de microfinanzas sólo pueden operar por un tiempo limitado, alcanzar un número limitado de clientes, o depender más de los objetivos políticos que de las necesidades de las y los clientes.

Las instituciones de microfinanzas que operan en áreas remotas o que poseen baja densidad población, tienen los préstamos más caros. Si una institución de

microfinanzas, desea operar sosteniblemente, tiene que asignar un precio a sus préstamos, lo suficientemente alto para cubrir todos sus costos.

La Ley de Servicios Financieros al fijar tope máximos para las tasas de interés, puede ocasionar desequilibrios en la estabilidad y credibilidad de las instituciones de microfinanzas. Cabe subrayar que las tasas de interés en el sector de las microfinanzas en nuestro país, están determinados por dos factores principales: los elevados costos administrativos y los altos costos financieros.

Los costos administrativos, son elevados por las características de los clientes que deben atenderse, no tienen relación con el monto prestado, sino con el uso intensivo de mano de obra, pese a que muchas instituciones están efectuando inversiones cualitativas en tecnologías de microcrédito, las cuales les han permitido gradualmente bajar las tasas de interés.

Si bien es competencia privativa indelegable de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), ejecutar la regulación y supervisión financiera, con la finalidad de velar por el sano funcionamiento y desarrollo de las entidades financieras y preservar la estabilidad del sistema financiero. Esta debería de impulsar con más énfasis la competencia y la eficiencia de las instituciones de microfinanzas para ir bajando las tasas de interés.

El objetivo de la investigación desarrollada en el presente Proyecto de Grado, es demostrar que la nueva Ley de Servicios Financieros (393) promulgada el 21 de Agosto de 2013, impone un excesivo marco regulatorio de parte del estado al rol del sistema financiero y la prestación de servicios financieros, con implicaciones directas en las microfinanzas.

Para demostrar este planteamiento, formulamos las siguientes interrogantes, que serán demostradas en el desarrollo de la investigación propuesta:

¿Las instituciones de microfinanzas podrán seguir siendo sostenibles en el tiempo, pese a que la nueva ley de servicios financieros define que el 60% de sus créditos debe tener una tasa de interés que no sobrepase el 11.5%?

¿Con la nueva ley de servicios financieros, la otorgación de créditos cuantitativamente pequeños, a base de procesos manuales, con la estructura de costos actuales seguirán siendo rentables?

¿La nueva Ley de Servicios Financieros, al fijar topes a las tasas de interés, las instituciones de microcréditos, dejarán de otorgar créditos pequeños y ofertarán créditos más grandes?

2.3 Delimitación del Contenido

Área Específica: Sistema Financiero Nacional.

Área Particular: Microfinanzas.

2.4 Delimitación Espacial

La cobertura es local y nacional. Áreas de trabajo de las instituciones de microfinanzas.

III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Objetivo General

El objetivo general del presente Proyecto de Grado, es el de demostrar que la nueva ley de servicios financieros al establecer la regulación estatal sobre las actividades de intermediación financiera y determinar las tasas mínimas para los depósitos y las tasas máximas de los préstamos, generará desincentivos a los microcréditos e implicaciones profundas a las instituciones de microfinanzas.

3.2 Objetivos Específicos

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

- La Ley de Servicios Financieros aumentara el control del Estado a la Banca y particularmente a las instituciones especializadas en microfinanzas.
- Determinar si la excesiva intervención del Estado en el sistema financiero, mediante la Ley de Servicios Financieros, distorsionara el mercado de las microfinanzas.
- Precisar si al fijar topes a las tasas de interés, se limitara la oferta crediticia a aquellos segmentos del mercado, donde no se cubran los costos operativos.
- Determinar si al fijar límites a las tasas de interés, los efectos posteriores serán negativos. O al contrario, la oferta del microcrédito se multiplicara.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo de Estudio

La metodología aplicada a la presente investigación, es el descriptivo, porque este instrumento permite describir el comportamiento de las principales variables, como consecuencia de la aplicación de la Ley de Servicios Financieros.

En un estudio descriptivo, se selecciona una serie de variables y se mide el desenvolvimiento de cada una de ellas, bajo un nuevo escenario, como es la nueva Ley de Servicios Financieros.

Los estudios descriptivos miden, de manera adecuada los conceptos o categorías a los que se refieren. Pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables, para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés.

La técnica de la investigación, será el no experimental. Es decir, se observa los fenómenos tal como se desarrollan en su contexto natural, para después, analizarlos y llegar a conclusiones referidas al comportamiento de los mismos.

En base a lo señalado, el propósito de la presente investigación, es el de determinar los efectos directos e indirectos en las microfinanzas de la Ley de Servicios Financieros.

4.2 Análisis Documental

Para los propósitos y fines del presente trabajo de investigación, se acudió a entidades especializadas de microfinanzas, a la literatura financiera inherente al propósito de la investigación, como los boletines informativos, notas periodísticas y otros documentos de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) y del Banco Central.

La investigación se basará en el problema central objeto del estudio, se hará hincapié en los factores que pueden contribuir a comprender las connotaciones en las microfinanzas de La Ley de Servicios Financieros.

Los métodos empleados se basarán en las siguientes etapas:

- Recopilación de la información.
- Procesamiento de la información.
- Conclusiones.

V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Justificación Práctica

El objetivo del presente Proyecto de Grado, es el de demostrar que la excesiva intervención del Estado en el sistema financiero pueden tener profundas connotaciones negativas, en particular en las microfinanzas.

5.2 Justificación Teórica

La presente investigación explora los posibles efectos de la aplicación de la Ley de Servicios Financieros en las microfinanzas. El fijar techos a las tasas de interés, desincentiva al desarrollo de las microfinanzas. Reduce su volumen de crecimiento. Aprieta los costos operativos y frena la cobertura de influencia.

5.3 Justificación Metodológica

La presente investigación se basa en una metodología específica, al demostrar que la aplicación de la Ley de Servicios Financieros introduce cambios profundos en la normativa financiera del país.

VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente Proyecto de Grado, toma como marco de referencia el sector financiero, específicamente las instituciones de microfinanzas. El objetivo de la investigación, es determinar el impacto de la Ley de Servicios en las microfinanzas de las áreas urbanas y rurales.

VII. MARCO TEÓRICO

7.1 El Marco Legal

La creciente demanda de recursos económicos de la micro y pequeñas empresas (PYMES) y de las personas naturales de bajos ingresos, ha promovido a que muchas organizaciones nacionales y extranjeras sin fines de lucro, constituidas como Organizaciones No Gubernamentales (ONG s), ofrezcan este servicio y otros relacionados con él, como la asistencia técnica a los productores.

Muchas de estas ONGs, encargadas de cubrir un mercado microfinanciero de gran potencial, el cual no recibe atención de la banca comercial, sienten periódicamente la presión de la falta de recursos financieros, viéndose obligadas a estar mejor tecnificadas.

El Decreto Supremo No 24000 del 22 de octubre de 1994, establece la necesidad de estimular la creación y el funcionamiento de entidades financieras privadas especializadas en el otorgamiento de créditos, a fin de apoyar a los pequeños productores del país.

Con este propósito, y a fin de formalizar las organizaciones ya existentes, el Decreto Supremo No 24000 del 12 de mayo de 1995, dispuso la creación de los Fondos Financieros Privados (FFP), cuyo principal objetivo fue la canalización de recursos para el financiamiento de las actividades de los microempresarios del sector productivo, comercial y de servicios.

Este decreto y otras normas como el Decreto Supremo No 24439, que regula la adecuación del sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, y la Ley No 2297 de fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Bancaria constituyen la legislación del sector. En conjunto establecen que las actividades de intermediación financiera y de prestación de servicios auxiliares tienen el propósito de precautelar el orden financiero nacional, promoviendo un sistema financiero sólido, confiable y competitivo.

La regulación de las actividades de intermediación financiera, que captan el ahorro del público para canalizarlo como crédito a los sectores productivos, y de una amplia gama de otros servicios financieros, nace y se normaliza al amparo de la Ley General de Bancos, de julio de 1928, que manda la creación y puesta en funcionamiento de la superintendencia de Bancos (hoy ASFI) y del Banco Central de Bolivia.

La regulación financiera de entonces contaba con bases prudenciales muy importantes, y hacia énfasis en la buena administración de dinero de terceros, cuando había sido captado en los depósitos a plazo fijo o en las cajas de ahorro. Su propósito era resguardar estos recursos a través del encaje legal, que debía alcanzar diferentes porcentajes según cada tipo de captación.

El marco regulatorio debe definir las reglas prudenciales de concesión y supervisión, asegurándose de que la administración de los recursos no ocasione inestabilidad en el sistema microfinanciero a consecuencia de los riesgos operativos, de liquidez, de administración e inclusive de propiedad. En este sentido, la regulación debe ocuparse de la seguridad del sistema, la eficiencia de la entidad microfinanciera y el desarrollo del sector.

7.2 Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

En el marco del mandato de la nueva Constitución Política del Estado, y el Decreto Supremo No 29894, desde el 7 de mayo de 2009, la ex –Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras paso a denominarse Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero ASFI. Es la institución del Estado, encargada de regular y supervisar el funcionamiento de las entidades bancarias, cooperativas, mutuales, fondos financieros y entidades que operan con valores y seguros, las que conforman el Sistema financiero del Estado Plurinacional de Bolivia. Asumió además, las funciones y atribuciones de control y supervisión de las actividades económicas de los sectores de Valores y Seguros.

ASFI es una institución estratégica, no solo por proteger los ahorros del público y velar por la estabilidad, solidez y confianza del sistema financiero, sino por ser un actor activo y protagónico que contribuye a la estructuración de propuestas técnicas orientadas a mejorar las condiciones para que el sistema financiero asuma el rol de impulsor del crecimiento y desarrollo económico del país. ASFI por otra parte, protege los derechos de los consumidores financieros, que se resumen en lo siguiente:

- Derecho a ELEGIR
- Derecho a RECIBIR SERVICIOS de calidad
- Derecho a RECLAMAR

A través de:

- La EMISIÓN DE NORMAS para regular las actividades de intermediación financiera, de valores y seguros.
- La SUPERVISIÓN del cumplimiento de dichas normas por parte de las entidades que se encuentran bajo su ámbito de control.

El marco normativo tiene carácter prudencial y está orientada a:

- Evitar que las entidades financieras incurran en riesgos excesivos que pongan en peligro los ahorros del público.
- Proteger los derechos de los consumidores financieros y promover la prestación de servicios de óptima calidad por parte de las entidades financieras.

ASFI realiza una supervisión preventiva, mediante un proceso continuo de vigilancia de todas las actividades que realizan las entidades financieras bajo su control. Esta labor se lleva a cabo con un enfoque de riesgos, dirigido a evaluar la forma en que las entidades administran los riesgos en los cuales están incurriendo al prestar servicios financieros.

El proceso de supervisión se desarrolla a través de dos tipos de control:

- ✓ ANÁLISIS DE GABINETE, en la ASFI.
- ✓ VISITAS DE CAMPO, EN LA ENTIDAD.

El sentido integral de la supervisión quiere decir que considera los siguientes aspectos claves de una entidad.

- Aspectos cuantitativos (variables e indicadores financieros).
- Aspectos cualitativos (calidad de dirección y administración)

7.2.1 Burós de Información Crediticia (BIC)

El gobierno ha desarrollado el estudio sobre BIC, cuyo objetivo fue el de proponer modificaciones a la Ley N° 1488 de Bancos y Entidades financieras que permitan ampliar la cobertura respecto al intercambio de información entre entidades supervisadas y no supervisadas.

Con la Ley N° 2297 del 20 de diciembre de 2001, se define al buró de información crediticia como una sociedad anónima de giro exclusivo, cuyo objetivo es proporcionar información crediticia que permita identificar adecuadamente al deudor, conocer sus niveles de endeudamiento y de riesgo.

La Ley N° 2297 modifica el artículo 58° de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y encomienda a la ASFI la concesión de licencia de funcionamiento para el establecimiento de los BIC. En este sentido, la ASFI ha emitido la resolución donde se aprueba y se pone en vigencia el Reglamento para la constitución y funcionamiento de Burós de Información Crediticia. Actualmente existe un proyecto para la conformación y puesta en marcha de un BIC, cuyos socios son: varios FFP asociados a ASOFIN, ONG financieras que se encuentran agremiadas a FINRURAL Y FUNDAPRO.

Actualmente se cuenta con Buros de Información Crediticia con datos fiables como por ejemplo:

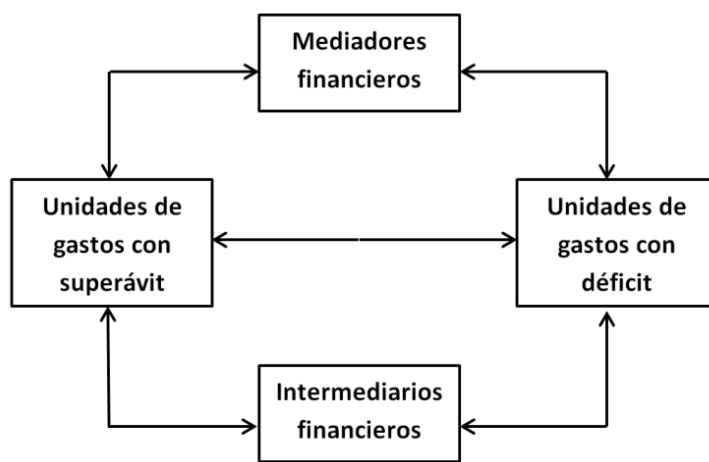
INFOCRED BIC S.A., Buró de información Crediticia (BIC) especializado en Microfinanzas. Sus productos y servicios están enfocados a satisfacer las necesidades de administración del riesgo crediticio de sus clientes que son, principalmente, entidades financieras.

INFOCENTER., proporciona valiosa información de antecedentes para realizar sus operaciones financieras y comerciales de manera segura, para tal efecto recepciona, recopila, almacena y procesa datos para proporcionar información relacionada a personas naturales y jurídicas sobre sus obligaciones y antecedentes financieros, comerciales, tributarios, laborales, de seguros o cualquier otra información histórica y presente.

7.3 El Sistema Financiero en General

De forma general, el sistema financiero de un país está formado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin principal es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit.

Gráfico N° 1
Sistema financiero



Esta labor de intermediación, llevada a cabo por las instituciones que componen el sistema financiero, se considera básica para realizar la transformación de los activos financieros primarios, emitidos por las unidades inversoras (con el fin de obtener fondos para aumentar sus activos reales), en activos financieros indirectos más acorde con las preferencias de los ahorradores.

El sistema financiero, comprende, pues:

- a. Los instrumentos financieros
- b. Las instituciones o intermediarios financieros y
- c. Los mercados financieros que los materializan los dos anteriores.

A continuación nos centramos en cada uno de ellos.

7.3.1 Los Instrumentos Financieros

Un instrumento financiero es un instrumento que canaliza el ahorro hacia una determinada inversión. Las empresas en su búsqueda de financiación pueden acudir al mercado financiero mediante la emisión de Activos Financieros. Estos activos constituyen un medio de mantener riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes los generan. Por ello el estar simultáneamente en el activo y

el pasivo de los agentes económicos, los activos no contribuyen a incrementar la riqueza general del país, pero facilitan extraordinariamente la movilización de los recursos reales de la economía.

Gráfico N° 2



Los agentes con déficit emiten los títulos o simplemente los venden (por haberlos adquirido en periodos anteriores) y los agentes con superávit los mantienen por el tiempo deseado. También los intermediarios financieros adquieren algunos de estos títulos (que como señalamos anteriormente eran denominadas activos financieros primarios) y emiten otros más acordes con las preferencias de los ahorradores (que al igual que antes los hemos denominado activos financieros indirectos o secundarios).

Gráfico N° 3



Las funciones de los instrumentos financieros son:

- Transferir fondos entre agentes.
- Son instrumentos de transferencia de riesgos.

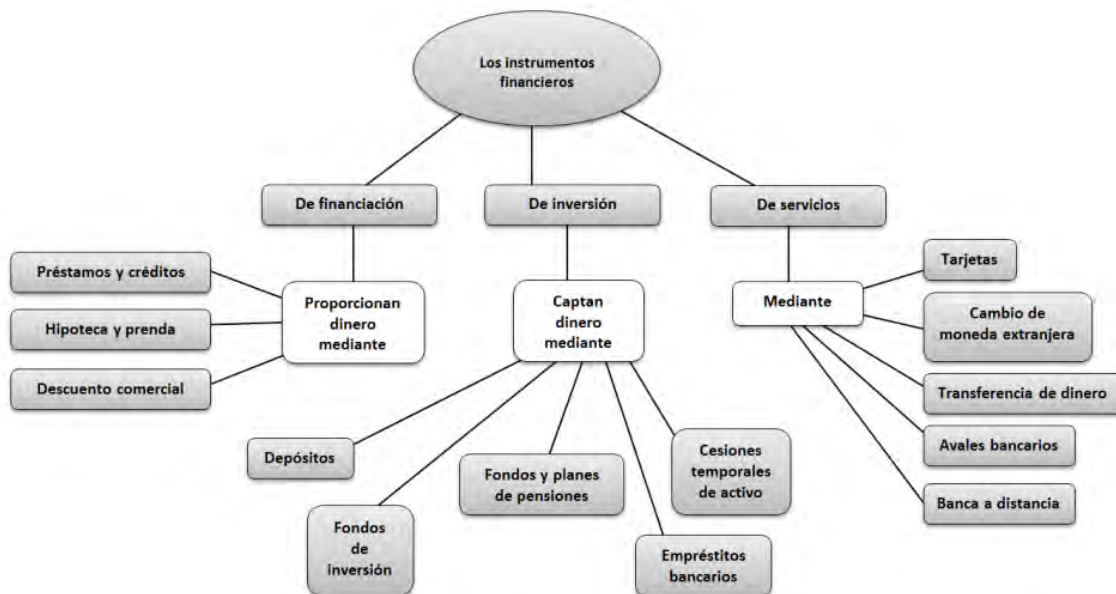
Y sus características:

Las características principales de todo activo financiero son su liquidez, riesgo y rentabilidad.

- **Liquidez:** es fácil transformar un activo financiero en un valor líquido (dinero), es decir su facilidad y certeza de su realización a corto plazo sin sufrir pérdida. La liquidez la proporciona el mercado financiero donde el activo financiero se negocia.

- **Riesgo:** es la solvencia del emisor del activo financiero para hacer frente a todas sus obligaciones, es decir la probabilidad de que al vencimiento del activo financiero el emisor cumpla sin dificultad las cláusulas de amortización del mismo.
- **Rentabilidad:** se refiere a su capacidad de obtener intereses u otros rendimientos al adquirente como pago por su cesión temporal de fondos y por asunción temporal de riesgos.

Gráfico N° 4



Con independencia a la distinción entre activos primarios e indirectos a la que ya se hizo referencia, existen diversos criterios de clasificación de los activos o instrumentos financieros, en función de la relación de propiedad o no:

- **Títulos de Propiedad: Acciones.** En general a estos activos se les suele denominar Activos Financiero de Renta Variable, dado que su rentabilidad no se sabe de ante mano los beneficios o flujos que proporciona dicho activo de renta variable.
- **Títulos de deuda: Renta Fija.** Estos títulos engloban todos aquellos Activos Financieros que incorporan el derecho a recibir una renta o pagos

periódicos en el futuro, en contraprestación a la entrega de una cantidad monetaria. Sus denominaciones varían, de forma que podemos encontrar bono, obligaciones, pagarés, letras, etc. Todos ellos tienen una característica en común: son préstamos materializados en diversas formas. Su objetivo último es la captación de financiación por parte del agente emisor del título a cambio del pago de interés, bien sea en forma de pago periódico (o cupón) o por la diferencia entre el precio de compra y de venta.

- **Títulos derivados:** Engloban títulos que basan su evolución en otro activo subyacente normalmente una acción, un título de deuda, divisas o materias primas.
- **Otros:** Divisas, efectivos, etc.

Los Intermediarios Financieros (Bancos, Cajas de Ahorro y otros) reciben el dinero de los agentes con superávit de fondos, quienes de forma general están dispuestos a prestarlos a medio y corto plazo. Estos Intermediarios Financieros, ofrecen esos fondos a las empresas en forma de recursos a más largo plazo y por una cuantía superior a la recibida por un solo agente con Superávit. De esa forma genera ventajas a los oferentes pues asumir acudiendo directamente al mercado. Esta intermediación también a los prestatarios últimos pues facilita la movilización de fondos financieros y la reducción de los costes asociados a ella.

Gráfico N° 5



El banco paga un tipo de interés a las familias mucho más pequeño que el que cobrará a la empresa que pida el préstamo. También se produce una transformación de los últimos financieros. Por ejemplo, supongamos un Fondo de Inversión. Las familias ponen sus recursos en el fondo de inversión a cambio de un conjunto de participantes (activos secundarios) en el mismo. El fondo de inversión ofrece dicho dinero junto con el de otras familias a los agentes con déficit, los cuales, el fondo de inversión ofrece dicho dinero junto con el de otras familias a los agentes con déficit los cuales, a cambio entregan unos títulos que van a formar parte de la cartera del fondo de inversión.

A modo de clasificación, podemos distinguir dos tipos de Intermediarios Financieros:

7.3.2 Intermediarios Financieros Bancarios

Son el Banco Central, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Se caracterizan porque algunos de sus pasivos monetarios aceptados generalmente por el público como medios de pago (billetes y depósitos a la vista) y por tanto, tienen capacidad para financiar recursos financieros (crean dinero).

7.3.3 Intermediarios Financieros no Bancarios

Los más relevantes son: las compañías aseguradoras, los fondos de pensiones o mutualidades, las sociedades de inversión inmobiliaria, los fondos de inversión, las sociedades de crédito hipotecario, las entidades de leasing, las de factoring, las sociedades mediadoras del mercado de dinero, por lo que su actividad es más mediadora que la de los intermediarios bancarios.

A continuación definiremos a algunos de los principales intermediarios financieros como son: bancos, empresas financieras, aseguradoras, casas de bolsa o casas de cambio.

Un banco es aquel intermediario financiero autorizado como receptor de depósitos. Hay dos tipos de bancos comerciales / minoristas y bancos de

inversión. En la mayoría de los países, los bancos están regulados por el gobierno nacional o el banco central.

Los bancos comerciales se refieren principalmente a la gestión de los retiros y depósitos, así como el suministro de créditos a corto plazo a individuos y pequeñas empresas. Los consumidores los utilizan principalmente manteniendo cuentas corrientes de ahorro. Certificados de depósito, pero también para préstamos e hipotecas. Los bancos de inversión se centran en la prestación de servicios como la suscripción y la reorganización corporativa para clientes institucionales.

Este tipo de entidades, en función de la forma jurídica en que estén constituidas, tendrán distinta denominación siendo bancos, cajas de ahorro o cooperativas de crédito.

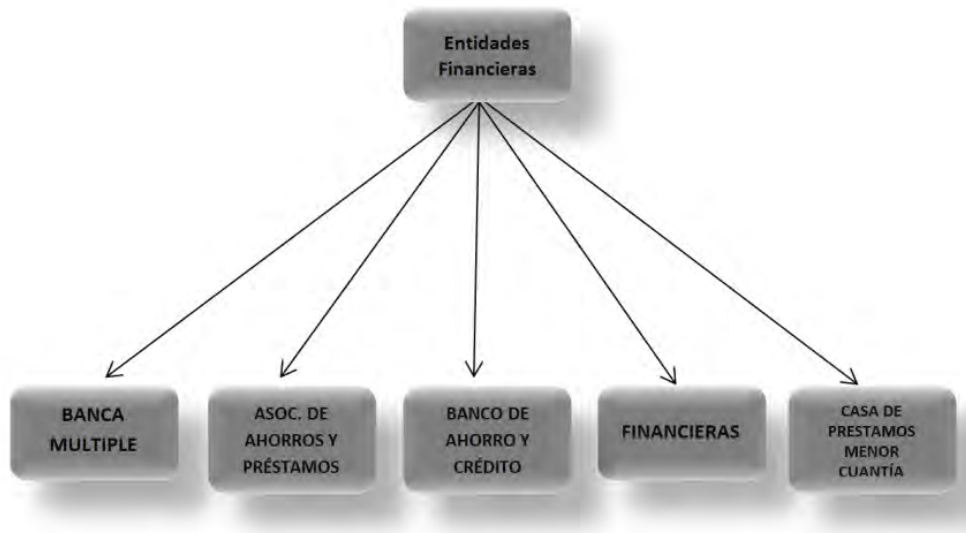
Banco Internet

Se utiliza esta denominación para referirse a aquellos bancos que solo opera a través de internet, no teniendo oficinas donde son atendidos los clientes.

Banco Online

Se utiliza la denominación de banco online para denominar a aquel banco que, independientemente de tener presencia física o no también dispone de presencia en la web a través de permitir la operativa de sus clientes mediante este medio.

Gráfico N° 6



Se utiliza el término de entidades financieras o empresas financieras cuando nos referimos a aquellos intermediarios financieros que se dedican a únicamente a dar préstamos y muy especialmente a financiar el crédito al consumo o hipotecas para adquirir viviendas.

Se diferencian de los bancos en que no pueden captar depósitos de particulares sino que únicamente podrán obtener financiación vía préstamos, emisiones de bonos y pagarés, así como de acciones ordinarias y preferentes.

En muchos casos, son propiedad de bancos que separan en una empresa independiente su actividad de crédito al consumo con el que financiar autos, estudios, electrodomésticos, hipotecas, etc.

Sin embargo, a veces se emplea este término para denominar de forma global a todos los tipos de intermediarios financieros, tal y como se hace con el termino instituciones financieras.

La gestión de activos o gestión de inversiones es la gestión profesional de los distintos valores (acciones, bonos y otros valores) y activos (por ejemplo, bienes

inmuebles) con el fin de cumplir con los objetivos específicos de inversión en beneficio de los inversores.

La prestación de servicios de gestión de activos o inversiones incluye elementos de análisis de estados financieros, la selección de activos, la selección de valores, el plan de implementación y el seguimiento permanente de las inversiones.

Dentro de este grupo de intermediarios financieros encontramos que pueden dedicar su actividad a la gestión de diferentes tipos de carteras de activos:

- Carteras individuales de inversores que le otorgan a la empresa en cuestión un mandato de gestión “discrecional” de un patrimonio determinado. Esta actividad está muy ligada a la gestión patrimonial o banca privada.
- Empresas dedicadas a la gestión de Fondos de Inversión y Sicavs.
- Empresas dedicadas a la gestión de Fondos de Pensiones.

Los ingresos de este tipo de empresas provienen de la comisión que cobran por la gestión de las inversiones que tienen bajo gestión. Esta puede ser de tres tipos.

- Fija sobre el volumen gestionado.
- Un porcentaje sobre las ganancias.
- Una combinación de ambas.

Una aseguradora es aquel intermediario financiero que proporciona cobertura, en forma de compensación resultante de la pérdida, daño, lesión, tratamiento o dificultades a cambio de unos pagos llamados primas. La compañía calcula el riesgo de que se produzca determinado suceso y así puede determinar el importe de la prima.

Las aseguradoras comercializan multitud de productos, desde productos de ahorro hasta seguros de vida, para autos, casas, salud, etc. Todo su cálculo se basa en la probabilidad de que se produzca el hecho asegurado.

Por ejemplo si una persona de 25 años desea contratar un seguro de vida y que a quien el designe se le paguen 100.000 € en caso de fallecer, la aseguradora calculará la probabilidad de que el evento se produzca (por ejemplo en este caso un 0,15 %) y fijará una prima para el seguro de 150 € (más la comisión que sería la ganancia de la aseguradora). Por supuesto si la persona en lugar de tener 25 años tuviese 50 la prima subirá ya que la probabilidad de fallecimiento aumenta con la edad. Igual se haría con el riesgo de accidente con autos o de un incendio, robo o inundación en una casa.

Corredurías de Seguros

Las corredurías de seguros son empresas que no conceden seguros propiamente dichos, sino que se encargan teóricamente de buscar el seguro más ventajoso para el cliente entre las compañías aseguradoras con las que trabajen.

Una casa de bolsa es una firma de corretaje o intermediación, es el intermediario financiero que facilitan la compra y venta de valores financieros entre un comprador y un vendedor.

Las casas de bolsa sirven a una clientela de inversores que negocian acciones, bonos, derivados y otros títulos negociables, por lo general a través los distintos mercados financieros. Un “servicio completo” tradicional, o casa de bolsa suele realizar más que simplemente llevar a cabo una acción o comercio de bonos. Además de esto, el personal de este tipo de firmas de corretaje se dedica a la investigación de los mercados para formular recomendaciones apropiadas y, al hacerlo, dirigir las acciones de los administradores de fondos de pensiones y gestores de fondos de inversión. Para ello utilizan las distintas herramientas de análisis bursátil disponible: análisis técnico y análisis fundamental.

Estas empresas también ofrecen préstamos para ciertos clientes aprobados para comprar inversiones a crédito, con sujeción a los términos y condiciones acordados.

Además, en algunos mercados se distingue entre:

Agencia de Valores

Únicamente operan por cuenta de clientes comprando y vendiendo.

Sociedades de Valores

Además de por cuenta de clientes, también realizan operaciones por cuenta propia.

Una casa de cambios u oficina de cambio es un intermediario financiero cuyos clientes cambian una divisa por otra. Aunque originalmente francés, el término “oficina de cambio” es ampliamente utilizado en toda Europa. También es común encontrar un letrero que la identifique indicando “intercambio” o “cambio”.

Pero esta actividad no está solo destinada a las casa de cambio, sino quien también la llevan a cabo bancos, en una agencias de viajes, oficinas de aeropuertos y estaciones de tren o grandes almacenes, disponiéndose de ellas normalmente en cualquier lugar donde pueda haber necesidad de convertir moneda. Así que son particularmente prominentes en los centros turísticos.

Una casa de cambio que se cobran en las oficinas dependen generalmente de los precios al contado para las operaciones interbancarias grandes, y se ajustan para garantizar una ganancia. Es por eso que en los escaparates disponen de una pantalla donde recogen el tipo de cambio que están aplicando y este puede variar a lo largo del día con las oscilaciones del mercado de divisas.

7.3.4 Mercados Financieros

Los Mercados Financieros constituyen la base de cualquier Sistema Financiero. Un Mercado Financiero puede definirse como un conjunto de mercado en los que los agentes deficitarios de fondos los obtienen de los agentes con superávit. Esta

labor se puede llevar a cabo, bien sea directamente o bien a través de alguna forma de mediación intermediación por el Sistema Financiero.

El Mercado Financiero también puede considerarse como un haz de mercados en los que tienen lugar las transacciones de Activos Financieros, tanto de carácter primarias como secundarias. Las primeras suponen una conexión directa entre lo real y lo financiero y sus mecanismos de funcionamiento se interrelacionan según los plazos y garantías en cuanto al principal y su rentabilidad real (tipo normal menos la tasa de inflación).

Cuadro Nº 1

A) Según su grado de concentración:	Centralizados No centralizados
B) Según su fase de negociación:	Primarios Secundarios
C) Según su grado de intervención o regulación:	Libres Regulados
D) Según su grado de formalización jurídica:	Organización u Oficiales No organizados o No inscritos o No oficiales u OTC
E) Según la interrelación de los agentes:	Directos Intermediarios
F) Según su funcionamiento:	De búsqueda directa De Subasta De Comisionistas (Brokers) De Mediadores (Dealers)
G) Según las características de los activo negociados:	De Dinero o Monetarios De Capitales

Las segundas, proporcionan liquidez a los diferentes títulos. Para ello, los mercados secundarios deben funcionar correctamente, dado que a través de ellos se consigue que el proceso de venta de las inversiones llevadas a cabo en activos primarios (desinversión por parte de los ahorradores últimos) se produzca con la menor merma posible en el precio de activo, y menores comisiones y gastos de intermediación. En ese sentido, la liquidez se subordina a la limitación de costes y reducción de plazos.

La eficiencia de los Mercados Financieros será tanto mayor cuanto mayor satisfaga las funciones que se asignan. La idea de eficiencia en los mercados hay que relacionarla con su mayor o menor proximidad al concepto de competencia perfecta, es decir a un mercado libre, transparente y perfecto. Para ello, se exige que exista movilidad perfecta de factores y que los agentes que intervienen en dicho mercado tengan toda la información disponible en el mismo. Es decir; todos han de conocer toda la oferta y demandas de productos y puedan participar libremente.

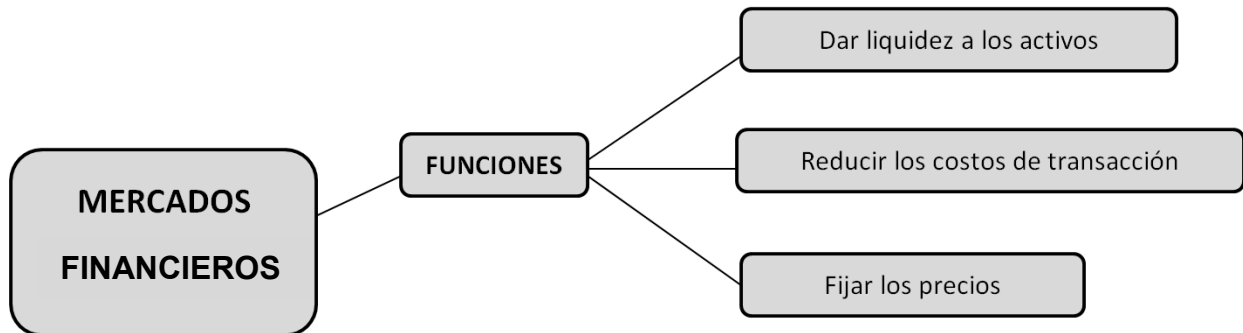
De esta forma, los precios se fijarán única y exclusivamente en función de las leyes de la oferta y la demanda, sin ninguna otra intervención que desvirtúa su libre formación.

- Funciones de los Mercados Financieros
- Principales Mercados Financieros

Las funciones principales de los mercados financieros son:

La **localización óptima de los recursos**, los mercados deben colocar los recursos financieros disponibles en aquellos destinos que sean los más eficientes. Para ello deben facilitar y establecer los cauces necesarios para que los agentes que intervienen en el mercado se pongan en contacto.

Gráfico N° 7



Fijan adecuadamente el **precio de los activos** financieros. Esta función está muy relacionada con la anterior; pues para conseguir esa localización óptima, implica que los mercados fijen correctamente los precios de los activos con los que operan, tomando en cuenta el riesgo y la liquidez de los mismos, para que la elección por parte de los agentes sea adecuada.

Proporcionan liquidez adecuada a los activos previamente emitidos.

Disciplinan los comportamientos de los agentes sometiéndolos a procedimientos y exigencias concretas.

Articulan **procedimientos de arbitraje** que posibilitan la unificación e **igualación de los precios** de los activos, cuando están enfrentados a desviaciones coyunturales en los mismos.

Reducen los plazos y los costes de intermediación al ser el cauce adecuado para el rápido contacto entre agentes que participan en los mercados.

Bolsas de Valores

Una bolsa de valores es una organización que establece “sistemas de negociación” para que los inversores puedan comprar y vender acciones,

derivados y otros valores. Las bolsas de valores también proporcionan las instalaciones para la emisión y amortización de valores, así como otros instrumentos financieros y los rendimientos de capital incluyendo el pago de dividendos.

Mercados de Renta Fija

El mercado de bonos (también conocido como de deuda, de crédito, o mercado de renta fija) es un mercado financiero, donde los participantes compran y venden títulos de deuda, normalmente en forma de bonos. Los mercados de renta fija, en la mayoría de los países siguen siendo descentralizados, al contrario del mercado de acciones, futuros del mercado de factores. Esto ha ocurrido, en parte, porque no hay dos emisiones de bonos exactamente iguales, lo que hace que el número de títulos en el mercado sea inmenso.

Mercado de Divisas

El mercado de divisas o FOREX, permite que los bancos, empresas y otras instituciones fácilmente compren y vendan divisas. El propósito del mercado de divisas es facilitar el comercio internacional y la inversión. El mercado de divisas ayuda a las empresas a convertir una moneda en otra.

Mercado de Factores

El comercio de materias primas consiste en el comercio físico directo y a través de derivados financieros para la compra/venta a plazo permitiendo asegurar un precio de venta o compra en el futuro a productores y/o clientes.

Los intermediarios y el conjunto de instituciones e infraestructuras que configuran un sistema financiero son en sí mismos repuestas a imperfecciones y fricciones que dificultan en encuentro directo de prestatarios en los mercados. Estas respuestas son, de un modo u otro, contratos, y como tales cabe concebir también a las regulaciones públicas.

Como actuación externa al mercado, la regulación incorpora nuevos contratos que sustituyen, modifican o condicionan los existentes. Las preguntas que cabe hacerse pasan, en muchas ocasiones, por cuestionar si la respuesta a dichas imperfecciones debe encontrarse en las leyes mercantiles, civiles, etc., de aplicación general, o en actuaciones sectoriales de índole administrativa.

Por otra parte, hay que tratar de trascender el ámbito más estricto de la regulación prudencial y de protección de los inversores para entrar en un terreno muy importante: el desarrollo de infraestructuras e instituciones que reduzcan imperfecciones del mercado y promuevan el buen funcionamiento y expansión del sistema financiero.

En general, todos los sistemas financieros están sujetos a regulación y supervisión, persiguiendo alguno o ambos de estos objetivos:

- La estabilidad del sistema financiero como tal, que, fundamentalmente, pasa por asegurar el buen funcionamiento regular de sus distintos mercados, así como por la vigilancia de la solvencia de las entidades participantes en el sistema.
- La protección de los consumidores de los servicios financieros, especialmente de aquellos más necesitados de esta protección por no disponer de los conocimientos necesarios o de los recursos adecuados para operar en ellos con las garantías suficientes.

los mercados monetarios o mercados de dinero, son los mercados en los que se negocian activos a corto plazo (vencimiento igual o inferior a un año, si bien pueden negociarse activos con plazos mayores). Estos activos tienen la característica de elevada liquidez y bajo riesgo.

A diferencia de los mercados organizados (como las bolsas de valores) los mercados de dinero son en gran medida no regulados e informales donde la mayoría de las transacciones se realizan a través del teléfono, fax, o en línea. En

contraposición, los mercados a largo plazo de empréstitos y préstamos son llamados mercados de capitales.

Dentro del mercado podemos encontrar la siguiente clasificación:

- Los mercados de Crédito a Corto Plazo: préstamos, descuento, créditos, etc.
- Los mercados de Títulos: en los que se negocian activos líquidos del:
 - Del Sector Público (Letras del Tesoro).
 - Emitidos por las empresas (pagarés de empresa).
 - Emitidos por el sector bancario (depósitos interbancarios, títulos hipotecarios, etc.).

Si bien, de forma más general, se puede decir que el mercado monetario estaría compuesto por dos grandes bloques definidos por el mercado interbancario y por el resto de mercados de dinero.

7.3.5 Características de los Mercados Monetarios

- Son mercados al por mayor en el sentido de que los participantes son grandes instituciones financieras o empresas industriales, que negocian grandes cantidades de recursos financieros a partir de las decisiones de profesionales muy especializados.
- Se negocian activos de muy escaso riesgo, derivado de la solvencia de las entidades emisoras (tesoro y grandes instituciones financieras o industriales) como, a veces, de las garantías adicionales que aportan (títulos hipotecarios, o pagares de empresas avalados por una entidad bancaria).
- Los activos son muy líquidos dado por su corto plazo de vencimiento y por sus grandes posibilidades de negociación en mercados secundarios.
- Negociación se puede hacer directamente con los participantes o a través de intermediarios especializados.

- Presentan una gran flexibilidad y capacidad de innovación financiera, que se ha traducido en la aparición de nuevos intermediarios financieros, nuevos activos y nuevas técnicas de emisión, de entre las que se destacan:
 - Es descuento o cobro de interés “al tirón”. Consiste en pagar una cantidad inferior al nominal al comprarlo, reingresando el nominal al venderlo. No hay pagos periódicos de interés. Los más comunes emitidos en esta modalidad son los pagarés de empresa y las Letras del Tesoro.
 - Cupón cero. El cobro de interés se realiza a la maduración de la deuda. Se adquieren por su valor nominal y al final se reciben los intereses. Los más comunes son los bonos de cala y de tesorería bancarios.
 - A Tipo Variable. Se emiten sin tipo fijo y se establece de acuerdo con alguno de referencia como el interbancario más alguna cantidad fija.

7.3.6 El Sistema Financiero Boliviano

A partir de 1989, con el inicio de operaciones de la Bolsa Boliviana de Valores S.A. (BBV), el sistema financiero boliviano inicia un período de importantes transformaciones, el cual se profundiza durante la década de los noventa, con la promulgación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras (1993), la Ley del Banco Central de Bolivia (1995), la Ley de Pensiones (1996), la Ley del Mercado de Valores (1998) la Ley de Seguros (1998) y con la Ley de Servicio Financiero promulgada el 21 de agosto de 2013.

Con anterioridad a 1989, la intermediación financiera se centraba en instituciones bancarias, cooperativas y mutuales de ahorro y crédito, las cuales eran las únicas instituciones autorizadas para captar el ahorro del público y transferirlo, mediante operaciones crediticias, a las empresas e individuos que requerían de financiamiento. Al iniciar operaciones la BBV, se abre un nuevo esquema de intermediación (directa), en el cual los ahorristas e inversionistas, por su cuenta y riesgo, ya sea directamente o a través de intermediarios, pueden invertir recursos

en valores (acciones, bonos, etc.) emitidos por empresas o el Estado, que pueden ser negociados en un mercado secundario organizado, generándose así nuevas alternativas de financiamiento e inversión.

7.3.7 El Mercado del Sistema Financiero Boliviano

La matriz estructurada refleja nítidamente que las transacciones en el mercado financiero boliviano se limitan a operaciones con instrumentos de renta fija, donde el 53% son operaciones de reporto (corto plazo) que se negocian en el mercado al contado. De hecho son operaciones del mercado monetario.

Por e poco desarrollo del mercado financiero no existe aún una estructura sofisticada de negociación de instrumentos complejos. No se tiene registros formales en la BBV de negociaciones con instrumentos derivados, llamados también de cobertura como son los futuros y opciones. Sin embargo, se tiene información del BCB de operaciones que realiza internacionalmente con swaps de divisas y de tasas de interés.

Ministerio de Economía

Tiene las atribuciones de formular, ejecutar y controlar las políticas presupuestaria, tributaria, de tesorería y contaduría, de crédito público, de inversión pública y financiamiento externo, así como coordinar las políticas monetaria, bancaria y crediticia con el Banco Central de Bolivia. Debe también suscribir los convenios de financiamiento externo y de cooperación económica y financiera internacional; elaborar el proyecto del Presupuesto General de la Nación así como la cuenta de gasto e inversión con la participación de los demás ministros, para su presentación al Poder Legislativo y controlar su ejecución.

Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

Es el órgano rector del sistema de control de toda captación de recursos del público y de intermediación financiera del país, incluyendo el BCB. Tiene el objetivo de mantener un sistema financiero sano y eficiente, así como velar por la

solvencia del sistema de intermediación financiera. Es la parte del sistema financiero comprometida con el interés público, que aporta mecanismos y reglas de juego para los actores económicos, entre los que se encuentran el Estado, las entidades financieras, los depositantes, los inversores y usuarios, con el propósito de lograr una administración transparente y eficaz del riesgo inherente a la intermediación financiera.

Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS)

Es la Autoridad que tiene la finalidad de cumplir y hacer cumplir las leyes y reglamentos de los sectores de pensiones y seguros; vigilar la correcta prestación de los servicios y venta de productos por parte de las personas y entidades reguladas; velar por el desarrollo eficiente y armónico de los mercados sectoriales en condiciones de seguridad, solvencia, liquidez, transparencia y competitividad; proteger a las personas individuales y colectivas que tomen los servicios y compren los productos.

Banco Central de Bolivia (BCB)

Es una institución del Estado, de carácter autárquico, con competencia técnica, administrativa y financiera. Es la única autoridad monetaria, cambiaria y del sistema de pagos. Tiene la misión de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, como elemento esencial del bienestar de la sociedad boliviana.

El volumen de las Reservas Internacionales Netas (RIN) de un país es un indicador de liquidez financiera. Tiene un crecimiento acumulado de 626%. Es decir más de diez mil millones de dólares en siete años

7.3.8 Inversionistas Institucionales e Intermediarios Financieros

La estructura actual del sistema financiero nacional se presenta en el siguiente cuadro, en el que se detalla la conformación del mismo.

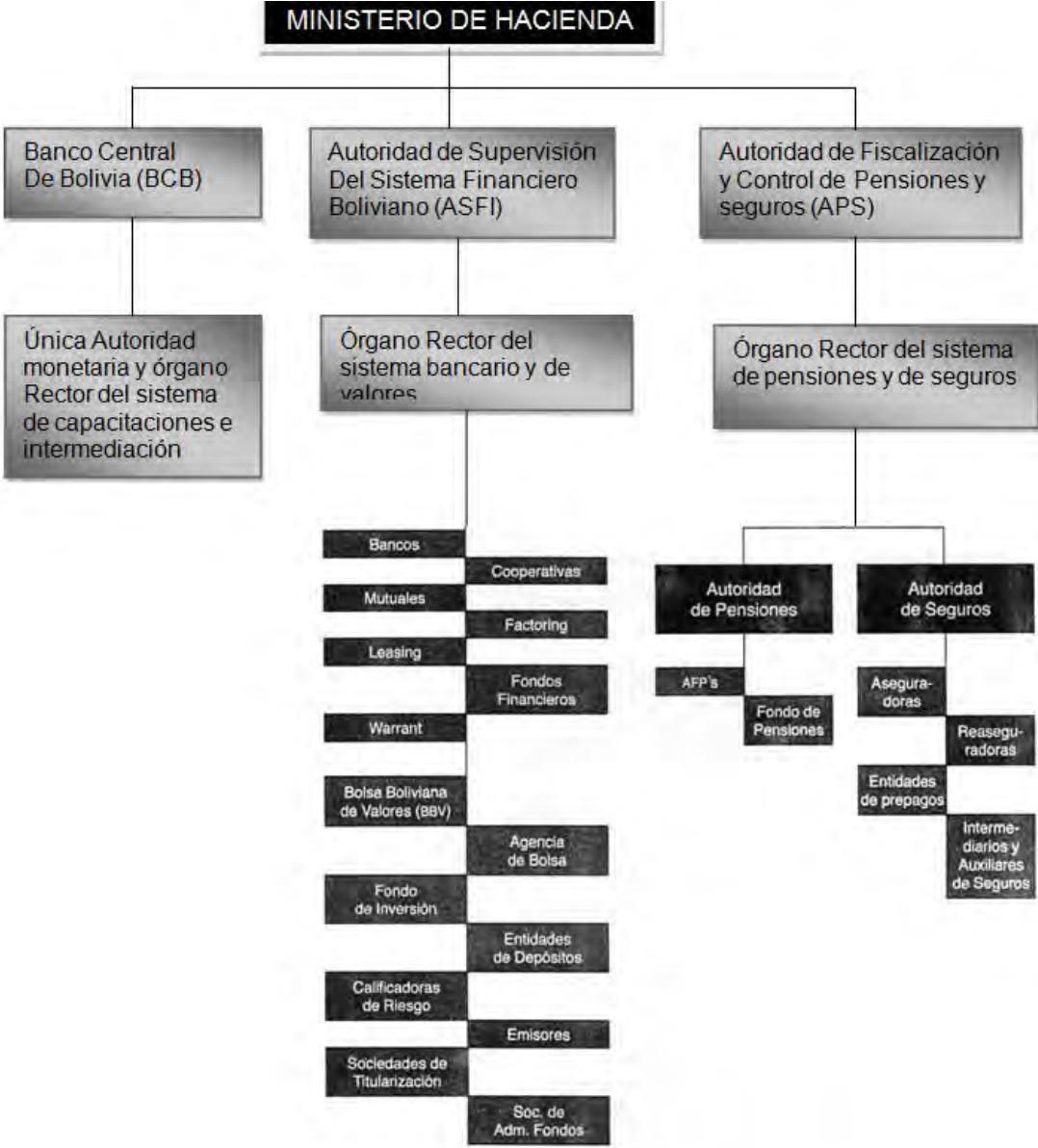
Cuadro Nº 2
Inversionistas Institucionales e intermediarios Financieros, no bancarios
en el Mercado Financiero Boliviano

Inversionistas Institucionales			Intermediarios Financieros		
Fondos de inversión	Fondos de pensiones	Compañía de seguros	Agencia de Bolsa	Sociedad de Titularización	Calificadoras de Riesgo
BISA	BVA Previsión	Alianza	BISA Bolsa	BDP SA	AESA Rating
BNB	Futuro de Bolivia	BISA Seguros	BNB Valores	BISA SA	Pacific Credit Rating
Panamerican		Fortaleza	CAISA		Moody's Latinoamericana
Fortaleza		La Vitalicia	Credibolsa		
Credifondo		Boliviana Ciacruz	Mercantil Santa Cruz		
Marca Verde		Nacional Vida	Panamerican Securities		
Mercantil Santa Cruz		Provida	Valor Union		
Unión		Illimani	Santa Cruz Securities		
Capital Santa Cruz Investment			Sudaval		
			Bolsa Boliviana de Valores (BBV)		
			Entidad de Depósitos de Valores (EDV)		

Fuente: Elaborado en base a información de la BBV y BCB.

Se tienen tres tipos de inversionistas institucionales: fondos de inversión, fondos de pensiones y compañías de seguros; y se cuenta con cinco intermediarios financieros: Bolsa Boliviana de Valores (BBV), Entidad de Depósito de Valores (EDV), agencias de bolsa, sociedades de titularización y entidades calificadoras de riesgo.

7.3.9 Las Entidades de Regulación y Supervisión del Sistema Financiero Boliviano



7.4 Las Microfinanzas

El origen inmediato de las microfinanzas, tal y como son concebidas en la actualidad, lo podemos encontrar a finales de la década de los setenta del siglo

pasado. Su origen geográfico se remonta a Asia (Bangladesh), pero pronto se empieza a desarrollar actividad microfinanciera en la América Latina, donde adquiere una gran importancia en la lucha contra la pobreza, la financiación usuraria y el subdesarrollo, y donde se da una evolución especialmente significativa tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo.

Crear empleo y riqueza, reducir la dependencia y la pobreza, incrementar la productividad, poner en valor recursos y capacidades, y apoyar a colectivos desfavorecidos, especialmente mujeres, son los objetivos más recurrentes de la actividad microfinanciera en los países con problemas estructurales de pobreza. Esencialmente se pretende apoyar a sectores subfinanciados y potencialmente rentables que tienen posibilidades de desarrollo productivo a corto y medio plazo si se da una mayor implicación de las entidades de financiación en cuanto a la dotación de productos y servicios financieros.

Posteriormente, y en especial debido a los procesos migratorios del Sur al Norte, las microfinanzas han empezado a arraigar en los países opulentos, es decir, en los países que convencionalmente se denominan desarrollados. Las microfinanzas en estos países están contribuyendo a paliar los efectos de grandes bolsas de pobreza urbanas y poblaciones deprimidas del ámbito rural.

La industria microfinanciera (IMF) ha adquirido un cierto grado de madurez en nuestros días, si bien su impacto macroeconómico sigue siendo muy reducido. Si en su desarrollo está ligada a programas públicos subvencionados, en la década de los noventa comienza a adquirir un mayor peso el criterio de la sostenibilidad y de la eficiencia sobre el de subsidiación.

En concreto, la subsidiación puede generar importantes ineficiencias, tales como un exceso de demanda microcrediticia que puede llegar a implicar altas tasas de impago, un excesivo e injustificado apalancamiento de los prestatarios, y, en consecuencia, una mayor insostenibilidad financiera de las IMF. Pero también, un exceso de financiación desincentiva el seguimiento de las inversiones crediticias,

tanto en su aspecto estrictamente financiero como en lo referente a la evolución del proyecto de autoempleo o microempresarial financiado.

El progreso alcanzado en el ámbito de la institucionalización de la actividad microfinanciera está teniendo repercusiones muy positivas en lo que concierne a la solvencia y sostenibilidad de las propias IMF; hecho que, a su vez, está permitiendo ampliar el catálogo de instrumentos financieros ofertados por dichas instituciones a las familias con las rentas bajas. La institucionalización de la actividad microfinanciera, por tanto, permite una mayor adecuación de la propuesta de las instituciones oferentes a las necesidades reales de los colectivos sociales en riesgo de exclusión financiera.

En su concepción moderna la primera acción significativa en el ámbito de la actividad microfinanciera se asocia al premio Nobel Mohamed Yunus y a la creación del Grameen Bank en 1976. Desde entonces dicha IMF, junto a su Fundación, y en colaboración con otras instituciones, han ayudado a más de 11 millones de personas en todo el mundo. En concreto, Grameen Bank, en el periodo 1976-2006 concedió 5.400 millones de dólares, con una tasa de devolución del 98,3 por 100. En dicho periodo, igualmente, ha apoyado a casi seis millones de prestatarios (5,89 millones), de los que en torno al 96 por 100 han sido mujeres.

Casi 60.000 aldeas han sido beneficiarias de la actividad crediticia de esta IMF. La Fundación Grameen ayuda en países como Bangladesh, India, China, Filipinas, Indonesia, Timor Este, Arabia Saudí, Uganda, Ruanda, Egipto, Túnez, Nigeria, Marruecos, Bolivia, El Salvador, Honduras, República Dominicana, Haití, México y Estados Unidos. Se puede decir, por tanto, que la entidad dispone de una amplia red de oficinas realizando actividad microfinanciera. En concreto, cuenta con más de 2.000 sucursales repartidas por todo el mundo. Y su objetivo actual es extender su modelo de bancarización de los pobres a África y a las zonas más depauperadas de las grandes metrópolis.

El éxito de esta fórmula llevó a Naciones Unidas a considerar los microcréditos como un instrumento capital para erradicar la pobreza de cara a los Objetivos del Milenio (2015) al centrarse en actividades del sector informal, al movilizar el microahorro, al combatir las prácticas de usura, al permitir una mayor igualdad de género en el acceso a la actividad económica, al facilitar el flujo de las remesas, etc.

De todos modos, hay que decir que los microcréditos no son la panacea. Deben ser concebidos como un instrumento más para la gestión del desarrollo, pero existen múltiples problemas estructurales que es preciso abordar en otra escala muy diferente a la propiamente microfinanciera.

En los años 70 la mayoría de los organismos públicos y ONG de desarrollo consideraban que conceder créditos a personas sin garantías reales o personales, sin trayectoria crediticia, y en situación de extrema pobreza, tenía un riesgo de falencia elevadísimo, prácticamente insostenible de cara a plantear una actividad financiera desubsidiada y autosuficiente. Sin embargo, la experiencia, en términos generales, ha demostrado que la tasa de morosidad de la actividad microcrediticia es sorprendentemente baja. Hasta 1995 el Grameen Bank dependió de ayudas externas, pero la baja tasa de morosidad, la mayoría de los casos relacionada con retrasos y con la falta de sincronización entre la generación de ingresos y el programa amortizativo, más que por quebrantos en sentido estricto, demostró que el proyecto podría ser sostenible y podría tener unos efectos sociales imprevistos.

7.4.1 Microfinanzas y Desarrollo

La vinculación entre crecimiento económico y desarrollo financiero es ya muy antigua. Los pensadores clásicos de los años finiseculares del XVIII y las primeras décadas del XIX, muchos de los economistas clásicos, ya observaron una estrecha relación, y, por consiguiente, una estrecha correlación positiva, entre infraestructuras financieras y crecimiento económico.

Las microfinanzas pueden contribuir a estabilizar el consumo, a crear cierto mercado local como requisito de un incremento futuro de la prosperidad económica. E, igualmente, pueden vertebrar cierta acumulación de capital local, precisamente fijándolo al territorio y permitiendo crear empleo, una mayor cohesión social de las comunidades locales, y, sobre todo, un mayor crecimiento económico.

Las microfinanzas, en términos generales y a partir de los pocos estudios de carácter empírico realizados en este sentido, no han tenido un especial impacto a nivel macroeconómico. La dualización de las economías en los países más pobres, así como la existencia de un gran sector de economía informal de difícil cuantificación, son las principales causas del hecho de que realmente no se produzca un impacto visible de la actividad microfinanciera en el ámbito macroeconómico, incluso en aquellos países en los que presenta una mayor tradición y, en consecuencia, un mayor grado de desarrollo y maduración.

Pero tampoco podemos permitirnos caer en el pesimismo en torno a la actividad microfinanciera, pues a escala microeconómica sí existen evidencias de una mejora de la calidad de vida de las personas a las que van dirigidas, así como de una cierta acumulación de capital local, y por consiguiente endógeno, que puede permitir un incipiente crecimiento económico sostenido. Además, muchos de los efectos de las microfinanzas son inapreciables por su acusado carácter intrafamiliar. Es mucho más interesante desde el punto de vista humanitario, aunque por supuesto más desconocida, la intrahistoria de la actividad microfinanciera que su propia historia oficial.

7.4.2 Las Entidades Microfinancieras

El origen de la mayoría de los casos de IMF, entendidas en sentido estricto, se encuentra en la actividad de las propias ONG de desarrollo, canalizando éstas las donaciones con las que se nutre o se subsidia dicha actividad. Por lo general, se parte de la actividad microcrediticia, y, paulatinamente, las IMF que logran sobrevivir por haber alcanzado un mínimo de estructura de autosuficiencia van

adquiriendo una estrategia orientada a completar y complementar el proceso de intermediación financiera, captando microahorros y depósitos entre los miembros de la comunidad local, y proporcionando microcréditos y microfinanciación en general a las microempresas; y, más tarde, tras la consecución de un mínimo proceso de maduración de la institución y de su capacidad de producción, todo un nutrido catálogo de productos y servicios financieros y parafinancieros acordes con las necesidades de aquellos segmentos de la población con mayores riesgos de exclusión financiera, económica y social.

La morfología de las IMF ofrece una realidad y una casuística muy dispar y polimórfica, si bien, en muchos casos, las distintas instituciones existentes en una comunidad local se complementan entre sí, propiciando alianzas entre ellas, o entre ellas y donantes u organismo públicos. Igualmente, se puede dar el caso de colaboraciones entre las IMF detallistas y las IMF de carácter mayorista.

En contra de lo que pudiera parecer a simple vista, las necesidades financieras de los más pobres no tienen por qué ser homogéneas; y la pluralidad y diversidad tipológica de las IMF son tanto la prueba de dicha heterogeneidad como de los distintos planteamientos financieros posibles a la hora de atender las necesidades de los colectivos y segmentos más desfavorecidos. Se puede decir, por tanto, que la fórmula jurídica de la IMF dependerá de los objetivos planteados a la hora de abordar el proyecto, pero también de las fuentes de financiación y de los recursos de los que se dispone, así como del planteamiento estratégico definido para el desarrollo de su actividad.

Con este planteamiento, cuando hablamos de IMF podemos estar hablando tanto de ONG como de organismos públicos; de cooperativas y mutualidades de crédito como de entidades financieras convencionales sometidas al regulador; de uniones de crédito y bancos comerciales, a los que se le exige que destinen una parte de su actividad crediticia a colectivos pobres, como de diversas entidades parabancarias e instituciones multilaterales. Igualmente podemos estar hablando de IMF reguladas y de IMF no reguladas, es decir, de entidades con un alto grado

de institucionalización y de formalización, y de entidades microfinancieras con un claro déficit institucional.

En este sentido, es preciso advertir que existe una alta correlación empírica de signo positivo entre regulación y sostenibilidad en el ámbito de las IMF. Pero resulta igualmente cierto, al menos desde el punto de vista empírico, que existe una alta correlación negativa, y especialmente preocupante, entre desarrollo institucional de las IMF y desvinculación de los colectivos y segmentos poblacionales más pobres; con mayor riesgo de exclusión financiera, económica y social; y, por consiguiente, con las rentas más bajas.

Muchos investigadores realizan una clasificación de las IMF atendiendo al grado de formalidad de dichas instituciones. Por un lado habla de instituciones formales, que serían aquéllas que están sujetas no solamente a las leyes y regulaciones generales sino, además, a supervisión y regulaciones bancadas específicas. Por otro, habla de instituciones semiformales para referirse a aquellas entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria. Finalmente habla de proveedores informales, refiriéndose a “aquéllos a los que no aplican ni leyes específicas bancadas ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse recurriendo al sistema legal.

En la actualidad, existe un agitado y profundo debate entre dos concepciones, aparentemente extremas, en torno a la actividad microfinanciera. Por un lado nos encontramos con una concepción de las microfinanzas que centra su enfoque en el alcance; y, por otro lado, nos encontramos con una concepción que lo centra esencialmente en la sostenibilidad.

7.4.3 Los Beneficiarios de las Microfinanzas

En contra de lo que pudiera parecer ante una aproximación muy superficial al desarrollo y la cooperación, y tal y como venimos diciendo, no todos los pobres son iguales. La estructuración y el enfoque de la actividad microfinanciera deben basarse en un análisis de las necesidades del segmento social al que se dirigen. Los pobres o los colectivos financieramente excluidos o en riesgo de exclusión, aunque de forma intuitiva pudiera parecer lo contrario, no son un colectivo homogéneo. Presentan muchas diferencias entre sí y muchas discontinuidades sociales.

En efecto, hay proyectos microempresariales y proyectos de autoempleo, generalmente muy vinculados a sectores económicos con una gran presencia de la economía informal, a los que las microfinanzas podrían dotarlos de cierta estabilidad económica a partir de un apalancamiento financiero asumible por el promotor. En otros casos, por el contrario, nos encontramos con proyectos microempresariales dotados de cierta estabilidad económica y financiera, pero con importantes limitaciones para crecer por diversos motivos. En este caso, un buen servicio microfinanciero local podría contribuir a que contaran con posibilidades de expansión geográfica o funcional, permitiéndoles acceder a los beneficios del alcance y de la escalabilidad económica, es decir, acceder a economías de gama (crecimiento funcional) y a economías de escala (crecimiento territorial).

Existen muchos y muy diversos factores que determinan el modelo microfinanciero a adoptar. Las necesidades específicas de financiación de los microagentes económicos, los efectos sociales y los modelos estratégicos adoptados en el ámbito de las microfinanzas van a depender de múltiples factores específicos. Sin ánimo de ser exhaustivos, dichos factores podrían ser los que siguen: ámbito geográfico, género, etnicidad, sector económico dominante, y grado de informalidad de la economía local.

Ámbito geográfico

La caracterización del área geográfica en la que se va a desarrollar la actividad microfinanciera es capital, tanto para plantear una estrategia de apoyo financiero como para diseñar productos y servicios microfinancieros adecuados. No es igual, por ejemplo, hacer microfinanzas en un medio rural que en un medio urbano.

Género

El género también es importante en las microfinanzas. Las mujeres, sin lugar a dudas, son las grandes beneficiadas de la actividad microfinanciera. Es el eslabón más débil de las sociedades más empobrecidas. En la mayoría de los casos no cuentan con autonomía financiera y capacidad de decisión a la hora de determinar el destino final de los ingresos familiares. Esta situación de falta de capacidad de decisión obviamente estimula su exclusión financiera y el recelo de las IMF a concederles financiación.

La microfinanciación a mujeres es mucho más eficiente y genera un mayor bienestar que la realizada en el segmento de hombres. En general son más responsables y mucho más sensibles a la reputación social. Presentan menores tasas de morosidad y falencia, así como un mayor equilibrio entre inversión y capacidad de ahorro. Es decir, son el colectivo que mejor transforma la actividad microfinanciera en bienestar social.

Etnicidad

Por su parte, la etnicidad es un factor también de carácter estratégico y de definición de la oferta. Hacer microfinanzas en países pobres de religión islámica no es lo mismo que hacer microfinanzas en culturas hindúes. En los países islámicos existe una normativa y acervo consuetudinario en el ámbito bancario muy específicos: la banca islámica no permite que el dinero sea tratado como un objeto; el dinero debe ser tratado de forma productiva; la banca no debe pagar o cobrar intereses.

7.4.4 Instrumentos Microfinancieros

Con el concepto de instrumentos microfinancieros nos vamos a referir al conjunto de productos y servicios financieros, parafinancieros/parabancarios y sociales puestos al servicio de las comunidades locales por las IMF a partir de la actividad propiamente microfinanciera. Los catálogos de instrumentos microfinancieros pueden llegar a ser los mismos que los que ofertan las entidades financieras convencionales, si bien el planteamiento y la estructuración de la oferta deben ser bien distintos. En efecto, la esencia o el contenido de fondo de los productos y servicios asociados a la actividad financiera convencional se pueden replicar en la actividad microfinanciera, pero existen claras diferencias de planteamiento que no se pueden obviar. La ausencia de garantías y los objetivos sociales directos son los elementos decisivos que permiten, en general, establecer línea de demarcación, entre la actividad microfinanciera y la actividad financiera convencional.

No obstante lo dicho, los productos financieros más recurrentes son los microcréditos y los depósitos de ahorro, es decir, los productos directamente implicados en la intermediación financiera clásica.

Los instrumentos microfinancieros, en multitud de casos, son creados al margen del proceso general de intermediación de una economía nacional o regional y del que se benefician las grandes instituciones financieras convencionales, confundiéndose la actividad financiera mayorista con la minorista. Y, además, por un lado, los instrumentos microfinancieros tienen que generarse en un marco de mayor implicación y corresponsabilidad con la economía local; y, por otro, tienen que ofrecer servicios de capacitación económica o financiera que tradicionalmente no ofrecen las instituciones financieras convencionales. No hay que olvidar que la capacitación, el conocimiento profundo del medio local y el seguimiento material de los proyectos financiados constituyen rasgos consustanciales a la actividad microfinanciera.

Aunque, como hemos reconocido anteriormente la actividad microfinanciera se ha asociado históricamente a los microcréditos, su limitado desarrollo y maduración en el tiempo han permitido ir introduciendo, en el ámbito de la innovación productiva, instrumentos financieros que puedan cubrir una gran parte de las necesidades de los colectivos y segmentos sociales más empobrecidos y con seculares problemas de exclusión: microahorro, microseguros de vida, microseguros de salud, envío de fondos (remesas de emigrantes), microleasing y microrrenting, fondos de pensiones, fondos mutuales de garantía, instrumentos y sistemas de pago, desarrollo de monedas sociales y bancos del tiempo, asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera, etc.

Hoy en día sería especialmente reduccionista e inexacto, por no decir injustos, confundir o identificar microfinanzas con microcréditos. Las microfinanzas deben incluir el flujo completo de la intermediación con objeto de movilizar los recursos locales existentes. En efecto, en los principales modelos microfinancieros la actividad microcrediticia necesita ir acompañada de instrumentos de microahorro y de la creación paulatina de instrumentos de ahorro fiables.

La propia sostenibilidad de las IMF, o de la propia actividad microfinanciera en las comunidades locales, requiere buscar un equilibrio entre ahorro y crédito. Y además requiere de la incorporación de la formación y la asistencia técnica en el ámbito de las microfinanzas. La búsqueda de un balance más o menos equilibrado entre inversión crediticia y pasivos financieros, es decir, entre créditos y depósitos de ahorro, no sólo contribuye a la sostenibilidad de las IMF en términos de balance, sino que también contribuye a la sostenibilidad en términos de gestión, pues la financiación a través de depósitos es relativamente barata.

De hecho, las familias de renta baja, que son el objetivo fundamental de la actividad microfinanciera, tienen necesidades complejas y muy diversas, por lo que el catálogo de instrumentos debe ser más o menos amplio. A modo de ejemplo, y sin pretender ser exhaustivos, los productos más requeridos por los clientes de bajos ingresos: el crédito productivo; los instrumentos de ahorro

flexible; los seguros de vida, accidente o salud; los créditos de vivienda; los servicios de ahorro, crédito y seguro; los instrumentos de tramitación y movilización de remesas; y los servicios transaccionales y derivados.

En general, los instrumentos microfinancieros suelen tener unas características similares comúnmente aceptadas por los profesionales que trabajan en el ámbito de las IMF: los importes nominales suelen ser de baja cuantía; en ellos prima el corto sobre el largo plazo; van dirigidos a sectores productivos informales; la mujer es la gran beneficiada; etc.

La gama de productos y servicios que ofertan las IMF, es decir, la gama de instrumentos microfinancieros con la que pretenden paliar los efectos de la exclusión financiera, es muy variada desde el punto de vista cuantitativo. En unos casos se ofertan los productos más básicos, y, en otros, se ofertan catálogos de instrumentos microfinancieros mucho más amplios, prácticamente parangonables con los de las entidades financieras comerciales convencionales.

Los productos y servicios que ofertan las IMF se pueden englobar en alguno de los siguientes grupos o categorías: intermediación financiera; desintermediación financiera (productos desintermediados); productos parafinancieros o parabancarios; servicios de asistencia técnica y consultaría financiera o empresarial; servicios de movilización financiera; y servicios sociales.

7.4.5 Microfinanciación

Los productos de crédito son los elementos esenciales en la actividad microfinanciera; y en muchos casos se ha confundido el complejo conjunto de instrumentos y de actuaciones asociados a esta actividad con la propia actividad microcrediticia. De hecho, dada su importancia, queremos dedicarle un poco más adelante un apartado específico.

No obstante lo dicho, sí queremos destacar una serie de generalidades para la actividad microcrediticia.

En primer lugar, aunque parezca obvio, hemos de decir como punto de partida que el coste financiero para el prestatario, generalmente un microempresario, debe ser menor que la propia rentabilidad esperada de la actividad a financiar. Y esto deben saberlo tanto la IMF como el beneficiario de la operación crediticia.

En segundo lugar, como regla general de la actividad microfinanciera y microcrediticia, es que el objeto fundamental de los productos y servicios es la actividad productiva en el seno de las comunidades locales, adquiriendo una especial importancia la puesta en valor de las economías familiares.

Se puede decir con rotundidad, en este sentido, que familia y microempresa están complejamente entrelazadas desde el punto de vista productivo y microfinanciero. Y necesariamente ha de ser así. En muchos casos la microfinanciación de productos de consumo permite liberar recursos para la actividad productiva; y en este caso no se está financiando directamente dicha actividad, pero sí se está haciendo de forma indirecta.

Los préstamos pueden concederse de forma individual o de forma colectiva y solidaria. En este último caso, especialmente ventajoso para la estabilidad de la actividad microfinanciera, la IMF juega un gran papel potencial de dinamización de la comunidad local promoviendo la creación de grupos de ayuda mutua y de riesgo compartido.

La colectivización de crédito permite, como es obvio, un menor riesgo para la IMF, pero también un menor riesgo para el conjunto de los prestatarios y, por consiguiente, para el conjunto de la comunidad. Con la formación de grupos de apoyo mutuo para obtener financiación, el riesgo se diluye y se hace más sistémico. No hay que olvidar que las garantías que se aportan por parte de los prestatarios son, en la mayoría de los casos, de carácter meramente informal.

La creación de estos grupos permite una mejor autoselección de los prestatarios por parte de aquéllos, pues los integrantes se conocen entre sí, pero también permite una mayor presión social, pues la falencia o el impago por parte de uno de

los miembros repercute directamente en todo el grupo. Estos grupos son, sin lugar a dudas, un mecanismo de control financiero muy eficiente; aunque en muchos casos, y dada la covarianza entre los miembros, en periodos de crisis pueden generarles profundos problemas, muchos de ellos insubsanables, a la IMF. En muchos casos se exige ahorro voluntario (microahorro) para cubrir la posible falencia de determinados miembros del grupo.

La homogeneidad del grupo, así como una dimensión razonable del mismo, son requisitos esenciales para su eficiencia. La homogeneidad permite una mayor unificación de los intereses; no obstante aumenta el riesgo de covarianza, sobre todo de cara a la gestión de profundas crisis de carácter cíclico. Los grupos de reducida dimensión también permiten una mayor posibilidad de acuerdos, así como un mayor conocimiento mutuo entre los miembros, un mayor autocontrol y una mejor y más eficiente autoselección.

Además, entre las ventajas de la concesión de créditos grupales es preciso destacar el ahorro de costes, especialmente de costes de transacción. Pero también permite una más eficiente y una más fácil movilización de los ahorros locales.

La creación de estos grupos mutuales puede acabar desembocando en uniones o cooperativas de crédito, es decir, pueden acabar constituyéndose en entidades financieras con un cierto grado de formalización, e incluso pueden llegar a incorporarse al sector estatal regulado.

Entre los grupos mutuales más importantes podemos destacar las asociaciones de crédito y ahorro rotativo, los bancos de comunidad, los colectivos de solidaridad, etc.

Pero también existen ciertos riesgos relacionados con la concesión de microcréditos grupales:

- Registros deficientes y falta de aplicación de las condiciones de los contratos.
- Potencial de corrupción y control por parte de un líder poderoso dentro del grupo.
- Posible riesgo de covarianza por actividades productivas vinculadas.
- Problemas generalizados de pago (efecto dominó).
- Participación limitada de las mujeres en grupos mixtos.
- Altos costos iniciales (en especial de tiempo) para formar grupos viables.
- Debilitamiento potencial del grupo ante la eventual ausencia del líder.
- Mayores costos de transacción para prestatarios (el tiempo invertido en las reuniones y la realización de algunas funciones administrativas voluntaria).

Por último, hemos de decir que el crédito concedido individualmente precisa de un mayor conocimiento del potencial prestatario. Es mucho más relacional.

7.4.6 Microahorro

Ante los productos microfinancieros de crédito o de financiación, no tienen menor importancia los productos de ahorro, sobre todo si se concibe la actividad microfinanciera desde un enfoque sistémico. Un ejemplo especialmente emblemático de la implantación conjunta de instrumentos de microcrédito e instrumentos de microahorro, vinculados entre sí, es el Banco Rakyat de Indonesia.

Como hemos dicho, el ahorro cierra el ciclo de la intermediación, y, por consiguiente, es vital para la estabilidad de la actividad microfinanciera y de las IMF. No obstante, aunque hay que hablar de una importancia del microahorro al menos similar a la de los microcréditos, es preciso destacar las diferencias en cuanto a la complejidad de ambos tipos de instrumentos genuinos de la intermediación microfinanciera.

Los productos de ahorro tienen una mayor complejidad porque, en este caso, adquiere una especial importancia para el prestatario la estabilidad macroeconómica, y, en especial, la erosión monetaria o inflación.

De este modo, las microfinanzas, y en concreto el microahorro, están íntimamente relacionados con la macroeconomía y el marco de estabilidad del país. Precisamente la existencia de un marco de estabilidad adecuado es el que podría propiciar que las IMF asuman el proceso de intermediación financiera completo. No obstante, siempre estarán sometidas a los procesos de autorización de los organismos competentes, y tendrán que dotarse de los fondos de reservas y seguros de depósito necesarios para ejercer la actividad microfinanciera desde el punto de vista del microahorro. Además, las IMF deberán dotarse de mecanismos de control interno genuinos para los pasivos bancarios, muy distintos a los requeridos para la gestión microcrediticia.

En efecto, las altas tasas de inflación son un gran desincentivo para el ahorro, y mucho países empobrecidos adolecen de este problema, si bien no con las dimensiones de décadas pasadas. Por tanto, si en los microcréditos la estabilidad macroeconómica no era tan relevante, en el ámbito de los microahorros sí adquiere una especial importancia. Y sobre todo, resulta fundamental un marco regulatorio eficiente y un órgano supervisor adecuado.

Pero a pesar de este requisito macroeconómico esencial para movilizar el ahorro, hay que decir que las IMF, en general, no han concedido el mismo grado de importancia al microahorro que al microcrédito, especialmente aquellas IMF que dependen de donantes exógenos.

No obstante, tal y como reconocen los más prestigiosos profesionales de las microfinanzas, hay que advertir de entrada que el microahorro es esencial para los pobres; es una necesidad financiera tan imperiosa para ellos como el microcrédito o la microfinanciación. De hecho, en muchos casos, las dificultades financieras de las familias pobres son originadas precisamente por la inexistencia de instrumentos fiables de ahorro, teniéndose que recurrir al ahorro del dinero físico

en las viviendas, con el coste evidente de la erosión financiera, el robo o el incendio; o la utilización de otros activos no seguros como instrumentos de ahorro (existencias agrícolas o ganaderas, por ejemplo).

En muchos casos la inexistencia de entidades fiables y próximas, que reporten confianza a los ahorradores, impide movilizar los ahorros locales, generando importantes ineficiencias. De ahí que la experiencia nos diga que la inmensa mayoría de las IMF no formales no hayan desarrollado productos de ahorro.

La existencia de seguros de depósitos de carácter sistémico constituye un elemento esencial para paliar los efectos de la información asimétrica, pero también pueden ser un problema en términos de riesgo moral. En efecto, la existencia de seguros de depósitos puede llevar a los directivos de las IMF a asumir mayores riesgos que los que asumirían en ausencia de dichos seguros de depósitos.

Además de un marco macroeconómico estable y eficiente, y un marco regulatorio adecuado, la utilización de instrumentos de ahorro requiere de una gestión específica de la IMF, pues ésta debe demostrar constantemente a los impositores su reputación y su solvencia. Los impositores desean que su dinero esté seguro, pero que también rente y que esté disponible cuando sea necesario. Prácticamente las mismas necesidades genéricas del ahorro genérico: rentabilidad, seguridad y liquidez.

Los instrumentos de ahorro generalmente utilizados son muy similares, en el fondo, a los propios de las entidades comerciales convencionales. Hablamos de cuentas de ahorro y cuentas corrientes a la vista y de depósitos a plazo.

En muchos casos el ahorro va ligado a la microfinanciación, y no se puede disponer de él hasta que se amortice la totalidad del crédito; pero, en otros casos, el ahorro es de libre disposición y de carácter voluntario. En el primer caso, el ahorro obligatorio, persigue dos objetivos esenciales y que son especialmente relevantes tanto para la IMF como para la microempresa: actuar como garantía

pignoraticia; y obliga a la microempresa a generar fondos de estabilidad, paliando los efectos de un apalancamiento excesivo.

El ahorro obligatorio permite que los prestatarios vayan generando recursos suficientes para atender las amortizaciones de los microcréditos.

7.4.7 Microseguros

Unos instrumentos que están adquiriendo una especial relevancia y originalidad de planteamientos en la actividad microfinanciera son los microseguros, tanto en su versión de vida como en su versión de salud. No obstante, su incidencia todavía es escasa, a pesar de su alta complementariedad con el resto de instrumentos microfinancieros.

Los microseguros pueden ir asociados a los microcréditos. Un ejemplo siempre de referencia en este sentido es el Banco Grameen, que establece un fondo de seguro para atender contingencias tales como la muerte del prestatario, evitando así, en el caso de que se dé esta circunstancia, un importante lastre para las familias que han perdido al principal generador de recursos.

Un caso emblemático igualmente, si bien en otro sentido, es el de la Fundación Tierra Nueva de Ecuador, cuyo proyecto está relacionado con la implantación de seguros de salud con primas asequibles para las familias con rentas más bajas y mediante la implantación de un sistema actuarial sostenible.

El planteamiento de fondo de esta iniciativa es la consideración de que la pobreza no solamente conlleva situaciones de deterioro de la salud, sino que también una mala salud desemboca en gravísimas situaciones de pobreza, de dependencia y de exclusión financiera. Salud y desarrollo presentan una correlación positiva, pues las personas más pobres son las más propensas a tener problemas de salud, y, por consiguiente, a caer en situaciones de dependencia.

El programa de microseguros de salud, para que sea sostenible y autofinanciable, ha de darse entre colectivos con capacidad de pago, y se basa en los principios de

solidaridad y de mutualismo. El modelo ha de ser sostenible a través de un equilibrio actuarial entre primas y prestaciones. Las prestaciones han de estar muy estandarizadas y han de ser básicas para garantizar unas primas asumibles para las familias con rentas muy bajas. Tienen que paliar los efectos de riesgo moral y de selección adversa que se paliar con sistemas universales. Se basan en una cultura de la prevención.

7.4.8 Las Microfinanzas en Bolivia

En estos últimos años, las entidades microfinancieras (EIF) han venido adquiriendo mayor protagonismo en el sistema de intermediación financiera; de hecho, actualmente en Bolivia más del 50% de los clientes de crédito del sistema regulado pertenecen precisamente a estas entidades. Ese rol importante está vinculado al hecho que brindan apoyo financiero a unidades de negocio -micro, pequeñas y medianas empresas- que hasta antes de la creación de estas entidades tenían acceso muy limitado a recursos que les permitieran desarrollar sus emprendimientos.

Es bueno recordar que el modelo boliviano de financiamiento a las micro, empresas es reconocido a nivel internacional, por el hecho que las entidades especializadas en microfinanzas han entendido las necesidades de su segmento de mercado meta y han adaptado su portafolio de productos para cubrir adecuadamente dichas necesidades. La tecnología microfinanciera ha sido diseñada de tal manera que se ajusta muy bien a la estrecha vinculación que existe entre el negocio y la economía familiar del micro empresario. Comprender este hecho, ha llevado a contribuir efectivamente a mejorar los estándares de vida de la población, pues la correlación directa entre el crecimiento del negocio y la calidad de vida, posibilita que los resultados de un desarrollo de las actividades microempresariales se manifieste en mejores condiciones de vida de los miembros de la familia, con efectos positivos evidentes sobre el bienestar económico social de la población en general.

En sus inicios las instituciones de microfinanzas dependían de financiamientos condicionales como donaciones o líneas de crédito nacionales o extranjeras; en la actualidad esto ha cambiado y los depósitos del público constituyen su principal fuente de fondeo, superando ampliamente las otras alternativas. Se ha logrado así, un éxito muy importante en la movilización de ahorros, especialmente los de pequeña escala. Ello ha posibilitado que los costos de fondeo de las microfinancieras disminuyan significativamente, lo que a su vez ha incidido en una reducción de las tasas de interés activas. Este beneficio ha sido muy bien recibido y aprovechado por los pequeños prestatarios y, lo más importante, está propiciando un mayor nivel de sostenibilidad del sistema como tal.

En este sentido, los depósitos del público que las entidades microfinancieras captan, registran un continuo aumento a pesar de la persistencia de la crisis en la economía, dando así claras señales que los pequeños ahorristas cada vez tienen mayor confianza en el sistema regulado, más precisamente en las entidades que anteriormente sólo recurrían para financiarse.

El grupo de visionarios que hace algunos años inició en el país pequeñas organizaciones de crédito jamás imaginaron el desarrollo que podría tener esta industria en el país. De hecho, ahora se puede hablar de industria, en la que no sólo forman parte las entidades financieras sino también otros actores (organismo regulador, burós de información crediticia, agencias calificadoras de riesgo, etc.) que desarrollando actividades en forma interrelacionada, posibilitan que la mayor parte de la población boliviana tenga acceso a servicios financieros.

Los servicios microfinancieros se han incrementado notablemente en los últimos años en el país; esto se refleja a través del significativo crecimiento que ha tenido la cobertura geográfica, lo que puede evidenciarse en el hecho que hoy en día estas instituciones se encuentran en muchos municipios del país que antes no contaban con esta clase de servicios financieros.

El financiamiento de los pequeños emprendimientos implica el uso de tecnologías crediticias especializadas que se basan sobre todo en el conocimiento de sus

clientes de manera directa, es decir, a través de visitas domiciliarias y de los negocios a objeto de investigar su moralidad además de establecer su capacidad de pago; en este sentido esta actividad se caracteriza por el uso intensivo de mano de obra y requiere de programas continuos de capacitación. Esto se justifica en el hecho de que la mayoría de estos clientes de las entidades microfinancieras son agentes económicos que desarrollan sus actividades en un ámbito no formal, o sea que no cuentan con registros contables sobre sus operaciones, por lo que el oficial debe elaborar los estados financieros, flujo de caja y otros estados que ayuden a determinar su capacidad de pago.

Las características antes descritas inciden en el costo de otorgamiento de microcréditos e inciden en su tasa de interés. La aceptación pública de una tasa suficientemente alta como para permitir la viabilidad de las microfinanzas demanda, entre otros aspectos, de un proceso educativo orientado hacia los clientes, para lo cual las entidades microfinancieras deben proporcionar mejor y mayor información a los clientes de crédito.

En este sentido, la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) promueve la transparencia referente a los contratos suscritos y los servicios financieros recibidos, enfatizando el derecho de los clientes y usuarios del sistema financiero de informarse sobre las condiciones del servicio financiero por algún medio masivo previa la firma del contrato respectivo. A manera de ejemplo, la Reglamentación de tasas de interés, establece las características y contenidos mínimos que deben incluir los contratos de crédito, tales como:

- a) El monto contratado, especificando los cobros que la entidad financiera realizará en el momento de efectuarse el desembolso.
- b) El detalle de todos los cargos financieros que se aplicarán.
- c) La modalidad de la tasa de interés nominal pactada (fija o variable).
- d) La periodicidad y la forma de aplicar la Tasa de Referencia (TRe) para el reajuste en el caso de tasas variables.

e) La tasa periódica y la correspondiente Tasa Efectiva Activa al Cliente (TEAC).

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

El reglamento antes referido, establece que las entidades están obligadas a publicar en pizarra además de la tasa de interés todas las comisiones y recargos que conlleva la operación. Por medio de esta reglamentación las EIF quedan obligadas a facilitar a los clientes, por escrito, al momento de cotizar un crédito, información que exprese con claridad las condiciones de la operación. Este hecho permite comparar a un demandante de créditos, entre las diferentes alternativas de financiamiento, esto favorece principalmente a los microempresarios que no cuentan con suficiente cultura financiera.

También debe mencionarse que el retorno que obtiene un micro prestatario con el crédito obtenido está por encima de la tasa de interés que tiene que pagar en una entidad microfinanciera, los bajos niveles de morosidad indican que la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas son superiores a su costo de capital.

En este sentido, también el nivel de mora que actualmente registran las entidades microfinancieras demuestra que las entidades han logrado concientizar a sus clientes sobre la importancia de cumplir con sus obligaciones y han sabido crear una buena cultura de pago en ellos. Por su parte, los clientes de las entidades microfinancieras valoran en gran medida el poder disponer de financiamiento para llevar a cabo su actividad y de la “confianza” que ha depositado en cada uno de ellos la entidad financiera. Este logro ha implicado un duro trabajo y muchos años de esfuerzo para las entidades microfinancieras.

Otorgar créditos en pequeña escala requiere consideraciones que van más allá de la intermediación tradicional, ya que implica la aplicación de tecnologías crediticias especialmente diseñadas para este segmento de mercado, las cuales han sido

mejoradas y ajustadas a través de años de experiencia por parte del conjunto de entidades microfinancieras. Precisamente uno de los principales activos que tienen estas entidades es el “know how” desarrollado a lo largo de su existencia institucional, lo que les permite ofrecer servicios financieros diversificados pero a la vez sostenibles en el tiempo.

Las entidades microfinancieras están contribuyendo en el desarrollo de la economía del país, asegurando servicios financieros con una amplia cobertura a nivel nacional y con tasas de interés activas cada vez menores. Bolivia es uno de los países de mayor oferta de servicios financieros, cubriendo las entidades financieras adecuadamente la demanda de crédito; de hecho, en nuestro país se puede obtener un crédito en el sistema financiero regulado de hasta cien dólares. Sin embargo, aún quedan muchos retos que las entidades del sector microfinanciero deben enfrentar, por ejemplo, incrementar la oferta crediticia en áreas rurales. Indudablemente que la madurez adquirida hasta el momento, posibilitará que el sistema microfinanciero vaya encontrando las mejores alternativas de solución para estos retos.

7.4.9 Inicio de las Microfinanzas en Bolivia

Bolivia es un país pobre, sin salida al mar en el corazón de América del Sur, cuya élite urbana es en su mayoría de ascendencia española; sin embargo alrededor del 60% hasta hace algunos años vivía por debajo del umbral de la pobreza, y un 75% en las zonas rurales. La economía depende en gran medida de los ingresos que generan las exportaciones de los minerales y el gas, de manera principal.

El modelo primario exportador solo de materias primas se mantiene hasta el presente. Incluso desde la fase colonial. En todo el proceso de desarrollo de la fase republicana no se han producido cambios estructurales. Ninguno de los modelos económicos aplicados en el país, ha sido capaz de sacar del atraso económico y social al país.

Es en ese marco que ha transcurrido la historia del país. En determinados ciclos económicos existía preeminencia de modelos liberales. Agotado el liberalismo, emergía el populismo.

En la década del 80 se agoto el modelo estatista, con elevadas cifras negativas de déficit fiscal, lo que alimento la explosión de la hiperinflación a niveles impresionantes. Se descontroló el gasto fiscal. Aparejado a ese fenómeno económico, el contexto internacional nos golpeo con fuerza. Se desplomaron los precios de las materias primas, como el estaño y otros minerales. El modelo económico estatista hizo aguas.

Es en ese sentido que se tuvo que acudir al ajuste estructural. Se redujeron drásticamente los gastos fiscales. El D.S. 21060 cambio radicalmente el rol del Estado. El Estado dejo de ser rentista y se achico. Indudablemente ese proceso tuvo elevados costos sociales. De la minería estatal se relocizo aproximadamente 23.000 obreros. De la minería privada fueron relocalizados 3.000 obreros. El estado cerró todas las empresas públicas deficitarias, lo cual genero un enorme ejército de desocupados.

En ese marco es que emergen las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) quienes canalizaron recursos externos e internos para implementar políticas de microcréditos a los desocupados y pobres del país (hombres y mujeres: pequeños artesanos, comerciantes y otros informales).

Ese vínculo de las ONGs con los miles de informales de los principales centros urbanos, fue exitoso. La demanda del microcrédito ofertado por las ONGs, tuvo una demanda potencial e insatisfecha.

El proceso que han seguido las microfinanzas en nuestro país, lo describimos a continuación:

Ciclo de la década del 80: El despegue del microcrédito con las ONGs

A mediados de la década de los 80, emergen las primeras ONGs, impulsados por la enorme crisis económica y social del país. Incorporaron a los pequeños microempresarios al sistema financiero, los cuales solo habían tenido acceso a fuentes informales de microcréditos (prestamistas, familiares y otros). En esta fase, los recursos provenían de donaciones y fondos subsidiados. Las ONGs cumplían un rol de entidades crediticias y no como organizaciones de intermediación financiera.

Ciclo de la década del 90: El salto a la Formalización de las ONGs

En 1992 con la creación del BancoSol, se da el salto a la formalización y regularización con la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. El Estado promulga el D.S. No 24000, que norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP; como intermediarios financieros, en brindar servicios microfinancieros a las PYMES. En 1995 inicio operaciones Caja Los Andes. Posteriormente surgieron otros Fondos Financieros Privados (FIE, PRODEM, ECOFUTURO y otros). Todos con origen de ONGs.

La formalización respondió, sobre todo a la necesidad de convertirse en entidades sostenibles y rentables, con acceso a fuentes estables de financiamiento, como los depósitos del público, las líneas de crédito de entidades internas y sobre todo externas. Reduciendo costos administrativos y generando gradualmente importantes retornos. De este modo, se dio un crecimiento sostenido hasta alcanzar niveles de alta expectativa.

Si bien muchas ONGs buscaron el camino de la formalización y regulación. Otras continúan en su anterior status de ONGs.

A fines de la década del 90 ingresan al mercado entidades financieras ofertando créditos de consumo. Esto ocasiono un exceso de oferta de crédito de parte de estas entidades.

No se midió el riesgo. Tampoco se evaluó la capacidad de pago. Creció la cartera y la morosidad se elevó muy por encima de otras entidades de microcréditos.

Hasta el 2002 habían llegado mucho crédito de consumo a Bolivia, incluso empresas extranjeras llegaron al país para ofrecer créditos de consumo y éstos inundaron sobre todo al segmento de las microfinanzas. Les ofrecían crédito para lo que sea, para la fiesta para el viaje, para los electrodomésticos, para lo que fuera.

Ciclo de la década del 2000: Consolidación de las Principales Entidades de Microfinanzas

De 2002 a 2009, el número de prestatarios en el sector de microfinanzas se multiplico. El BancoSol, el más destacado de todos, triplicó el número de prestatarios y, en el mismo periodo, su cartera de crédito creció de 80 millones de dólares a 351 millones; los depósitos de ahorro, de 15 a 142 millones de dólares: y el número de depositantes, de 50.000 a 255 mil; mientras sus ganancias generales aumentaron de 1,72% a 38%. En 2008, las tasas de mora estaban por debajo del 1% (0,93%), en comparación con cerca del 15% en 2000.

2013: Aprobación de la Ley 393 de Servicios Financieros

En 2013, sucedió uno de los acontecimientos temidos por la industria de las microfinanzas. El Gobierno actual aprobó la Ley 393 de Servicios Financieros, con enormes connotaciones para las entidades de microfinanzas.

Los microcréditos son montos chicos, de 500,800,1.000 dólares, a corto plazo. Bolivia ya tenía una tasa de interés del 18%, la más baja de la región y tal vez del mundo. Ahora hay un nuevo desafío para el sistema dar el 60% de sus préstamos al 11.5% como tasa máxima. El caso indica que 18% ya era una tasa baja, pero ahora se debe prestar al 11.5%.

La nueva ley de bancos determina las tasas mínimas para los depósitos y las tasas máximas de los préstamos, establece objetivos para los préstamos a los

segmentos económicos específicos (por ejemplo, el 60% de los préstamos se distribuyen para el sector productivo, con tasas que no excedan del 11.5%), ofrece una mayor protección a los consumidores y aumenta algunos impuestos.

El objetivo además debe ser cumplido hasta 2018, con objetivos provisionales. Esto es un gran desafío para las entidades de microfinanzas.

La nueva Ley 393 desincentiva los créditos más chicos. Está claro, un préstamo de 1.000 dólares o uno de 100 mil básicamente tiene el mismo costo. Para mantener una rentabilidad financiera del 15% o más, además de cumplir con los objetivos de la nueva ley de bancos. Va ser difícil bajar el costo de la prestación de servicios financieros. Además se debe reducir los costos administrativos y otros, y utilizar mejor la tecnología para agilizar las operaciones, entre otros.

7.4.10 Comportamiento de las Tasa de Interés en el Microcrédito

Las tasas de interés se han convertido en un tema de vital importancia en las microfinanzas. Para algunos, la industria microfinanciera está cobrando precios tan altos por los créditos que otorgan a sus clientes, que bien podrían considerarse que son tasas de usura. Incluso, se llega al extremo de discutir sobre la conveniencia o no de que se deba aplicar medidas de control de tasas o fijar límites máximos.

Usualmente ello obedece a un desconocimiento de los elementos o factores que determinan las tasas de interés en el microcrédito, y del porqué dichas tasas deben ser mayores a las de la banca comercial.

7.4.11 Determinación de las tasas de interés en Microcrédito

Para poder contar con mayores elementos de juicio al respecto, a continuación se realiza un análisis de los factores determinantes de las tasas de interés en el microcrédito:

a. Costos administrativos altos

El costo administrativo de la gestión crediticia (proceso de crédito) es más elevado cuando se trata de muchos micro o pequeños préstamos. Los costos administrativos no tienen una relación directa con el monto prestado, tal como ocurre con el costo financiero y el costo de las provisiones por incobrabilidad, sino que varía de manera inversamente proporcional al monto del crédito. Por ejemplo, puede ser que un préstamo de 100,000 dólares genera un gasto de 3,000 dólares (3%) en costos administrativos; esto no significa que los costos para un préstamo de 200 dólares alcancen sólo a 6 dólares.

Por ello, en la relación monto prestado y costo administrativo, este costo es inevitablemente más alto para el microcrédito que para un préstamo bancario convencional.

b. Uso intensivo de la mano de obra

Si bien en los últimos años, las entidades microfinancieras han realizado mayores inversiones para aumentar el uso de recursos tecnológicos, esta industria no deja de ser intensiva en mano de obra. Si se analiza la composición de los gastos administrativos incurridos durante la gestión 2009, más del 50% corresponde a gastos de personal, comparativamente mayor con el registrado en el sistema bancario cuyo indicador no sobrepasó del 40%.

Dado el segmento de mercado que atienden las entidades microfinancieras, la tecnología crediticia utilizada contempla que para cada evaluación previa al desembolso, un oficial de créditos visite tanto el negocio como el domicilio del potencial cliente, lo que se traduce en un mayor costo en el proceso de otorgamiento.

Además, se debe considerar la alta dispersión geográfica entre los clientes, aspecto que es compensado, en parte, por la aplicación de un sistema de zonificación que optimiza el uso de tiempos de visita de los oficiales de negocios.

Por otro lado, los solicitantes de crédito cuentan con poca o ninguna información financiera respecto a sus negocios, por lo que los propios analistas deben encargarse de elaborar los estados financieros para su evaluación. Este hecho implica incurrir en mayor tiempo de análisis. Además, el funcionario que realiza este estudio debe contar con sólidos conocimientos financieros, lo que hace que deba contratarse profesionales a quienes se les debe pagar un salario acorde a su formación.

En cuanto al seguimiento que deben realizar a los créditos desembolsados, la mayor parte de los clientes de crédito no disponen de medios de comunicación expeditos (teléfono, correo electrónico, etc.), por lo que su monitoreo y cobranza se hace más costosa. No hay que olvidar que dada la tecnología crediticia que se emplea con poca utilización de la garantía hipotecaria, se hace necesario hacer un seguimiento más cercano a los clientes que incumplen el cronograma original de pagos.

c. Número de clientes

Las entidades de microfinanzas según datos a 2014 cuentan con 715.197 clientes de crédito que representan el 57% del total del sistema financiero (Bancos y FFPs), mientras que el sistema bancario cuenta con el restante 43% de clientes. Este hecho implica que las entidades especializadas en microfinanzas deben incurrir en costos adicionales tales como mantenimiento de bases de datos, mayor cantidad de cajeros y número de agencias, etc.

Si consideramos el monto de los créditos que en promedio se otorga a cada cliente, por supuesto que la banca presta más de once veces el monto promedio que colocan las entidades microfinancieras.

Todo lo anterior se traduce en mayores costos administrativos, que son, las más de las veces, el principal factor que explica las altas tasas del microcrédito.

d. Economías de Escala

El nivel de operaciones con los que empezaron a manejar las entidades de microfinanzas, permitía obtener muy pocas economías de escala, por lo que el conjunto de costos fijos debió ser distribuido entre un bajo volumen de cartera. A través de los años, el volumen de operaciones aumentó considerablemente lo cual repercutió en una caída en la tasa de interés. En la medida en que el volumen de activos productivos de las instituciones micro financieras crezca, se podría esperar que la tasa activa baje aún más. Está claro que esta relación no es lineal, pues algunos de los costos de la entidad tienen un comportamiento escalonado.

e. Sostenibilidad y crecimiento

Para llegar al punto de equilibrio, las entidades de microfinanzas deben fijar un tasa activa tal que cubra el costo financiero, las provisiones para incobrables que por criterio de prudencia determine voluntariamente cada entidad -en función de una estimación interna- y los costos administrativos.

La única forma de asegurar la sostenibilidad de las entidades microfinancieras es que las mismas obtengan una adecuada rentabilidad que les permita fortalecer su patrimonio y de esa manera puedan apalancar sanamente su crecimiento.

f. Generación de ingresos operativos

El segmento de mercado atendido por las entidades microfinancieras aún no es tan sofisticado y, aparentemente, los clientes no sienten mayores necesidades por otros servicios; por otro lado, una mayoría de los clientes no realizan operaciones de comercio exterior. Estos aspectos explican por qué las entidades centran su mayor atención a la generación de ingresos por medio de las operaciones de cartera de créditos.

No obstante ello, últimamente las entidades de microfinanzas están desarrollando algunos productos y servicios orientados a satisfacer las necesidades de sus clientes medianos y grandes, cuyas actividades se han expandido y bastante y/o tienen asentamiento en mercados fronterizos.

g. Mayor Costo de las Captaciones

Pese a los buenos avances que se ha logrado para sustituir la estructura de fondeo - de un esquema predominantemente apoyado en recursos externos a otro con mayor participación de los depósitos del público-, las captaciones de las entidades microfinancieras tienen un mayor costo respecto a las del sistema bancario.

Esta situación se explica en razón a que los clientes, principalmente los institucionales, prefieren operar con una sola entidad que les ofrezca todo un abanico de productos y servicios, de modo que puedan realizar todas sus transacciones en ella; los bancos poseen más ventajas que las entidades de micro finanzas en este sentido. Adicionalmente, en apariencia el público todavía no ha desarrollado una suficiente confianza sobre las entidades de microfinanzas, por lo que su percepción de riesgo sobre estas entidades, aún es mayor que en los bancos.

h. Costos de Aprendizaje

Las entidades microfinancieras tuvieron que realizar un conjunto de pruebas para mejorar las tecnologías de crédito implementadas, aunque este aspecto fue mitigado en gran parte con el apoyo técnico recibido de agencias de cooperación internacionales. Por ejemplo, en determinado momento las entidades empezaron a desvincular al oficial de negocios del proceso de cobranza, posteriormente se dieron cuenta que este hecho resultó en un mecanismo pernicioso que genero mayores costos a las entidades y mayores niveles de morosidad. Este conjunto de pruebas realizadas - algunas pueden ser beneficiosas y otras no - para mejorar la tecnología crediticia, representan para las entidades de microfinanzas un componente adicional de costo.

i. Costos de Capacitación

Dado el bajo nivel de conocimientos, nivel educacional y cultura financiera de los clientes atendidos por las entidades especializadas en microfinanzas, se requiere que las entidades inviertan una importante cantidad de recursos en programas de capacitación sobre aspectos técnicos y administrativos, relacionados con el análisis financiero y comprensión de los negocios informales, pero también sobre técnicas gerenciales de persuasión para inducir al cliente al cumplimiento de sus pagos, sin quebrar la buena relación que debe existir entre prestamista y prestatario.

Los antecedentes de la banca estatal y los programas de condonación de deudas que el gobierno aplicó en las entidades en liquidación, habían creado en los pequeños prestatarios del país una cultura de no pago que alentó falsas expectativas de condonación.

Todo esto demanda que las entidades incurran en altos costos de concientización y educación de sus clientes, para que estos asuman con responsabilidad la obligación de cumplir con sus compromisos crediticias.

A pesar de los avances logrados en este aspecto, aun en la actualidad representa un problema para las entidades, especialmente para las que atienden a clientes del sector rural, por el alto grado de analfabetismo que caracteriza a esta población.

j. Concentración del Mercado

La estructura de mercado del sector microfinanciero, que presenta ribetes oligopólicos, muestra un grado de concentración que no genera los incentivos suficientes como para que los participantes desarrollen estrategias competitivas en relación a las tasas de interés. El nivel de competencia entre entidades aún no se manifiesta en acciones de competitividad que promuevan grandes esfuerzos por

disminuir las tasas de interés. Sin embargo, es posible advertir un espíritu innovativo para implementar cambios en la organización, en sus sistemas y procesos que permitan por un lado reducir costos y por otro mejorar la calidad de sus servicios.

Por otro lado, los clientes de este mercado tienen muy poco poder de negociación y son poco sofisticados, por lo que tampoco se constituyen en agentes impulsores de mayores innovaciones competitivas.

k. Poca utilización de garantía Hipotecaria

La tecnología crediticia utilizada por las instituciones de microfinanzas, no contempla como factor primordial el requerimiento de garantías hipotecarias como fuente alternativa de pago. Este hecho implica que la entidad, por un lado, no dispone de esa herramienta importante para presionar en la recuperación del crédito y, por otro lado, en el caso de un proceso judicial tampoco tiene bienes que adjudicarse para recuperar cartera con problemas.

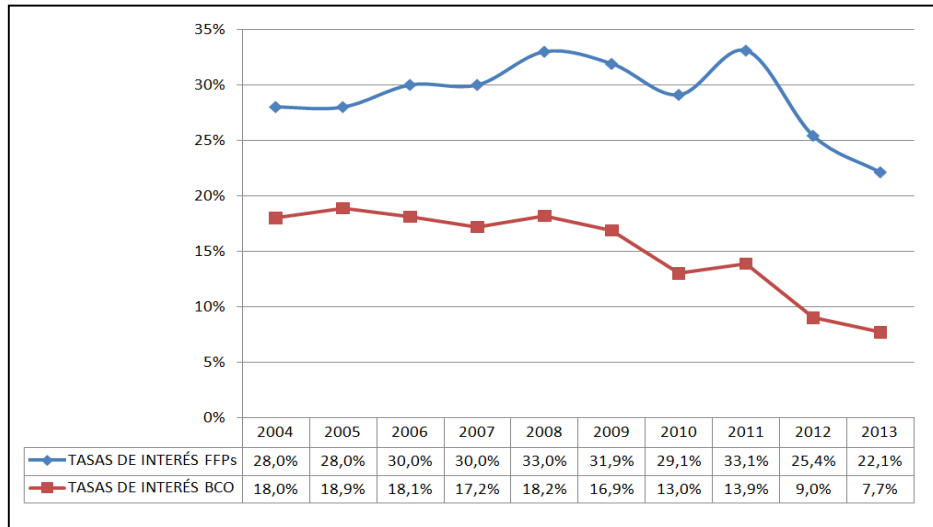
7.4.12 El comportamiento de las Tasas de Interés en las Microfinanzas antes de la promulgación de la nueva Ley de Servicios Financieros (393)

Las tasas activas nominales de interés para el microcrédito han sido tradicionalmente más altas que las de la banca comercial, aunque han disminuido de manera dramática desde el año 2007. Gran parte de esta disminución se debe, como veremos más adelante, a un descenso en el nivel de los gastos administrativos, lo cual puede interpretarse como una mejora en el nivel de eficiencia de las entidades de microcrédito.

Las tasa de interés de las entidades de microcrédito han disminuido de un nivel de 28% observado en 2004, al 22.1% observado en 2013. El nivel más alto de la tasa de interés se observó en 2011, con un valor de 33.1%, como una respuesta a la crisis económica que afectó al país. Para los bancos comerciales, la tasa de interés ha disminuido del 18.0% en 2005 al 7.7% en 2013.

Gráfico N° 8

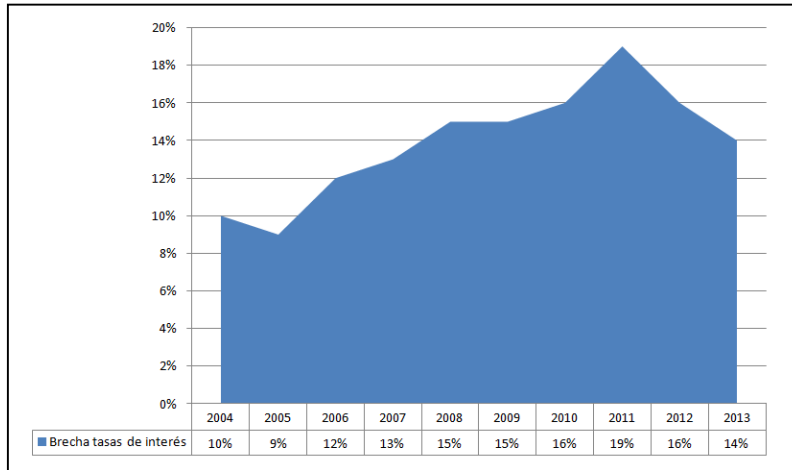
Tasas de interés activas de las entidades de microfinanzas vs. Tasas de interés activas de la banca comercial.



Fuente: Elaboración en base a información de la ASFI

No obstante, la brecha de las tasas de interés del microcrédito vs. las de los bancos comerciales era más grande que la que se dio el inicio de las operaciones de microcrédito en la década del 80.

Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración en base a información de la ASFI

La brecha de la tasa de interés entre las IMF y los bancos comerciales era, en 2004, de 10%. Pero el año 2013 aumentó al 14%. Esto significa que, si bien el acceso al crédito se ha abaratado tanto para las empresas capitalistas como para las unidades económicas híbridas, son las empresas capitalistas las que más se han beneficiado del abaratamiento del crédito.

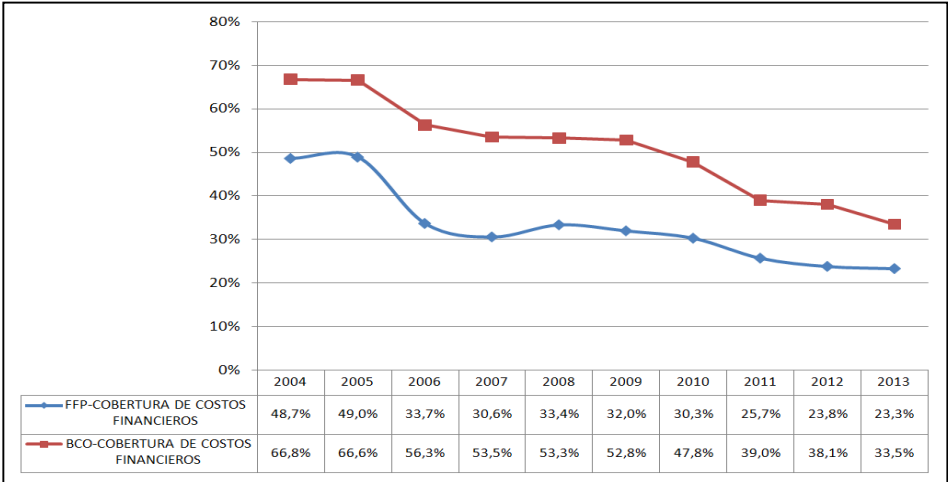
Costos de fondeo

En primer lugar, analizaremos el costo del fondeo como determinante de la tasa de interés. El costo del fondeo es el costo de adquirir fondos para prestarlos.

Para analizar la relación entre el costo del fondeo y la tasa de interés usaremos el indicador de cobertura de gastos financieros, que es la relación entre los gastos financieros —que dependen de las tasas de interés que pagan las entidades financieras por los fondos que se prestan— y los ingresos financieros —que dependen de las tasas de interés que las entidades financieras cobran a sus clientes—. Por lo tanto, menores niveles de cobertura de gastos financieros, implican una menor carga del costo del fondeo.

En el Gráfico 10 se presentan los valores del indicador de cobertura de costos financieros. Una simple comparación de la cobertura de los gastos financieros de las IMF, versus la cobertura de los gastos financieros de los bancos comerciales muestra que en este campo las IMF llevan ventaja: el indicador de la cobertura de gastos financieros siempre ha estado por debajo que el de los bancos comerciales, lo cual quiere decir que los gastos financieros como proporción de los ingresos financieros, para las IMF siempre han sido más bajos O, lo que es equivalente, que los ingresos financieros de las IMF han sido suficientemente altos como para cubrir los costos de fondeo de mejor manera que los de los bancos, durante todo el periodo de análisis.

Gráfico N° 10
Cobertura de costos financieros - IMF vs. Bancos Comerciales



Fuente: Elaboración en base a información del ASFI.

Los costos de fondeo han disminuido tanto para las IMF como para los bancos comerciales. En 2004, el indicador de cobertura de costos financieros estaba en el orden del 48.7 % para las IMF y 66.8 % para los bancos comerciales. En 2013, los indicadores eran de 23.2 % para las IMF y de 33.5 % para los bancos.

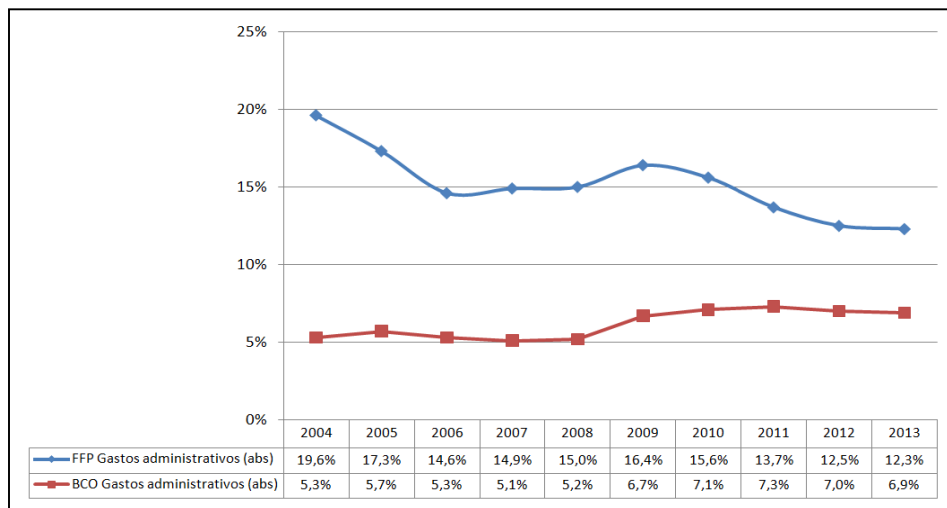
Gastos administrativos

Uno de los argumentos más frecuentes citados para defender las altas tasa de interés que se cobran para el microcrédito es el de los altos gastos administrativos. Los gastos administrativos, son los gastos de los insumos no financieros que usan las entidades financieras para sus operaciones corrientes.

Estos gastos incluyen: gastos de personal, servicios contratados, comunicaciones, mantenimiento, depreciaciones y gastos de organización. Para el análisis comparativo del comportamiento de los gastos administrativos de los Bancos vs. los de las entidades de microcrédito, usaremos el indicador de gastos administrativos, que es el cociente entre los gastos administrativos entre la cartera vigente.

Los datos muestran que, a lo largo de los años, los gastos administrativos han disminuido progresivamente para las entidades de microcrédito, mientras que, para los bancos comerciales, se observa un ligero incremento en los últimos años motivado, entre otros factores, por la proporción de cartera en mora que éstos tienen.

Gráfico N° 11
Gastos administrativos - FFP vs. Bancos



Fuente: Elaboración en base a información del ASFI.

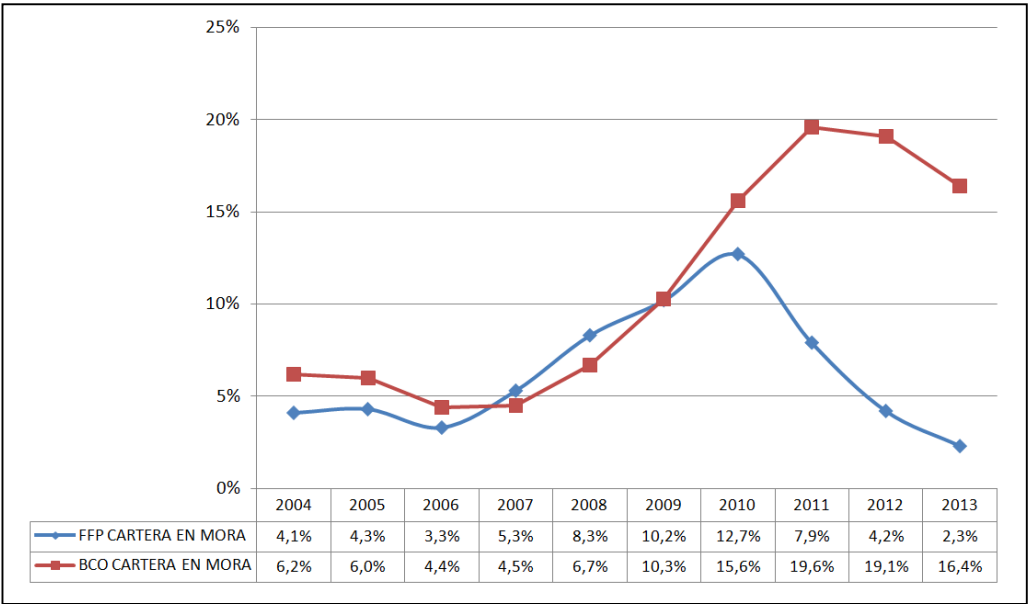
En 2004, el indicador de gastos administrativos para las IMF estaba en 19.6%, disminuyendo hasta llegar al 12.3% en 2013. Los bancos comerciales tenían en 2004 un indicador de gastos administrativos del 5.3%. Para el año 2013, el indicador subió al 6.8%. Nótese que este incremento no motivó incrementos en la tasa de interés de los bancos comerciales.

Riesgo: Mora y Previsiones

El riesgo es otro de los componentes de la tasa de interés. Para analizar comparativamente los niveles de riesgo que enfrentan los bancos comerciales vs. las entidades de microcrédito, revisaremos la evolución del indicador de mora, que es la relación de la cartera en mora sobre la cartera total.

La comparación de los indicadores de mora, que se presentan en el Gráfico N° 12 muestra claramente que el microcrédito es, en Bolivia, una actividad menos riesgosa que el crédito comercial. La cartera en mora de las entidades de microcrédito ha sido tradicionalmente más baja que la de los bancos comerciales.

Gráfico N° 12
Cartera en mora FFP vs, Bancos



Fuente: Elaboración en base a información del ASFI.

7.4.13 La Nueva Ley de Servicios Financieros y los topes de las tasas de interés en las Microfinanzas

Por intermedio del Decreto Supremo 2055, se regula las tasas de interés para depósitos en cajas de ahorro en un 2% anual, para el sector productivo, las tasas son diferenciales y se encuentran en una franja de 6% para las grandes y medianas empresas, 7% para pequeñas empresas y 11% para la microempresa.

Sin embargo es necesario subrayar que las elevadas tasas de interés cobradas por las instituciones microfinancieras (IMF) han atraído la atención de las autoridades normativas en todo el mundo. Se han planteado varios motivos de preocupación: ¿Por qué cobran tasas tan altas las instituciones que se crearon con la finalidad de ayudar a los pobres? ¿De qué manera los gobiernos pueden apoyar esta práctica desde un punto de vista político? ¿Deben pagar los pobres los elevados costos de las IMF ocasionados por las ineficiencias? ¿Qué protección puede ofrecerse a los clientes cuando existen prestamistas abusivos?.

Históricamente, los gobiernos han abordado estas cuestiones fijando topes máximos obligatorios para las tasas de interés. En la actualidad, unos 40 países en desarrollo y con economías en transición aplican algún tipo de tope máximo para las tasas de interés. Lamentablemente, estas medidas suelen perjudicar a los grupos más vulnerables, en lugar de protegerlos, al restringir su acceso a servicios financieros. Los topes máximos plantean dificultades o impiden a los microprestamistas formales y semiformales cubrir sus costos, obligándolos a retirarse del mercado (o, en primer lugar, impidiendo que ingresen). De esta manera, los clientes pobres no tienen acceso a servicios financieros o deben recurrir a mercados de crédito informales (como los prestamistas locales), que son aún más caros. Los topes máximos también pueden generar un menor grado de transparencia respecto de los costos del crédito, ya que para afrontarlos, los prestamistas agregan comisiones confusas a sus servicios.

Si bien es cierto que los topes máximos para las tasas de interés no tienen el efecto previsto, también es cierto que los elevados costos del microfinanciamiento

y las prácticas crediticias abusivas constituyen un motivo de preocupación. La competencia, sin embargo, es la única manera eficaz de reducir esos costos y también las tasas de interés.

Las políticas orientadas a fomentar la competencia entre los proveedores de crédito, junto con medidas pertinentes para proteger a los consumidores, como las leyes sobre la veracidad en los préstamos (truth-in-lending), tienen el efecto de ampliar el alcance del microcrédito sostenible y salvaguardar, al mismo tiempo, los intereses de los consumidores.

7.4.14 Tasas de interés para Microcréditos

Para asegurar el acceso permanente de los pobres a los servicios financieros que ellos necesitan, las instituciones financieras tienen que cubrir sus costos y obtener una ganancia que pueda ser reinvertida y genere crecimiento. Si no pueden cubrir sus costos, las instituciones financieras que atienden las necesidades de clientes pobres tendrán que depender de las subvenciones otorgadas, probablemente realizarán operaciones hasta que esas subvenciones se agoten (es decir, durante un plazo limitado) y sólo prestarán asistencia a un pequeño número de clientes. Esas instituciones, además, suelen prestar más atención a los objetivos de los donantes o del gobierno que a las necesidades de los clientes.

La Ley de Servicios Financieros (LSF) debe ser reglamentada en concordancia con los objetivos de política pública, en particular con el apoyo al sector productivo. Se sostiene que dicha reglamentación debe considerar diferenciadamente los nichos de mercado atendidos, los servicios y productos ofrecidos y las tecnologías crediticias aplicadas. Para que la reglamentación facilite el cumplimiento de los impactos y metas planificadas, debería analizar: a) la cobertura de los nichos de mercado atendidos; b) la composición de los ingresos y gastos emergentes del posicionamiento en el mercado; c) la magnitud de los gastos que representa la cobertura y la tecnología aplicada en la atención de los servicios prestados y d) la continuidad del negocio en base a los resultados financieros obtenidos.

Cobertura de los nichos de mercado atendidos

El tipo de cobertura de los servicios financieros depende de la especialización de los actores en determinados nichos de mercado. De la información a junio de 2013 que presenta el cuadro 2 se puede extraer las siguientes constataciones generales:

- La banca comercial tiene un alto nivel de concentración en el crédito empresarial. 4.013 operaciones, que representan algo más del 1% del total de sus operaciones, movilizan casi el 29% de su cartera. El crédito corporativo a la gran empresa asciende a US\$ 1.866 millones, y el tamaño promedio de las operaciones es de US\$ 465.110.
- Las entidades especializadas en microfinanzas reguladas han colocado microcréditos por algo más de US\$ 2.305, lo que representa el 63% de su cartera. Estamos hablando de 641.677 operaciones (el 75% del total), en promedio US\$ 3.593 cada una.
- Un 44% de las operaciones de las mutuales son créditos en vivienda, los cuales movilizan un 56% de la cartera de estas entidades.
- Varios tipos de entidades conceden crédito a la pequeña y mediana empresa. En la banca comercial, el 28% de la cartera y el 9% de las operaciones están destinadas a este sector, siendo el tamaño promedio de las operaciones de US\$ 61.021, lo que desvela la tendencia de los bancos comerciales a prestar a la mediana empresa. En las entidades de microfinanzas reguladas, el 19% de la cartera y el 3% de las operaciones se orientan a este sector, que recibe un crédito promedio de US\$ 26.809, lo que muestra que la mayor parte de los prestatarios son empresas pequeñas.

Considerando lo expuesto, la reglamentación de la LSF en lo relativo al crédito productivo, particularmente en cuanto a la tasa de interés, debería considerar la tecnología que se usa, el tamaño de crédito, y el riesgo que implica. Hemos visto que el crédito empresarial es en promedio de SU\$ 465 mil y el microcrédito de

US\$ 3,6 mil. Entonces, aunque ambos atiendan al sector productivo, los gastos asociados a su colocación, seguimiento y recuperación son muy diferentes, lo que justifica un tratamiento adecuado, al menos si se busca ampliar y expandir la cobertura de servicios a los sectores priorizados por las políticas públicas.

Cuadro N° 2

CARTERA Y N° DE OPERACIONES POR TIPO DE CREDITO SITUACION AL 30 DE JUNIO DE 2013 EN PORCENTAJE					
CLASIFICACION POR TIPO DE CREDITO	SISTEMA BANCARIO COMERCIAL	BANCA PUBLICA	SISTEMA MICROFINANCIERO REGULADO	MUTUALES DE A&P	COOPERATIVAS
CARTERA EN MILLONES DE \$US	6,494	928	3,654	435	612
EMPRESARIAL	29%	26%	1%	0%	0%
VIVIENDA	23%	18%	7%	56%	20%
MICROCREDITO	10%	26%	63%	12%	33%
CONSUMO	10%	13%	10%	25%	36%
PYME	28%	17%	19%	6%	10%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
MICROCREDITO Y PYME	39%	44%	82%	19%	43%
EN N° DE OPERACIONES	352,709	125,186	850,977	21,459	96,820
EMPRESARIAL	1%	0%	0%	0%	0%
VIVIENDA	11%	4%	4%	44%	9%
MICROCREDITO	28%	50%	75%	10%	32%
CONSUMO	52%	44%	18%	45%	57%
PYME	9%	2%	3%	1%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%
MICROCREDITO Y PYME	36%	52%	78%	11%	33%

Fuente: Elaboración con datos ASFI

Composición de los ingresos y gastos en el Mercado

Es importante identificar las diferencias de los actores financieros en cuanto a sus objetivos y estrategias de posicionamiento. Se pueden señalar las siguientes:

- Las entidades de microfinanzas generan la mayor parte de sus ingresos en la actividad de la intermediación financiera. La cifra es US\$ 283 millones, el 91% de los ingresos totales, frente a los 246 millones de la banca comercial, el 59% del total de sus ingresos (el restante 41% se origina en

otros servicios que la industria de microfinanzas no tiene en la misma magnitud).

- En los ingresos financieros, es decir fruto de las inversiones temporarias, permanentes y las disponibilidades, también se presenta una diferencia: las entidades de microfinanzas han ingresado por estos conceptos US\$ 6,4 millones, el 2% de sus ingresos totales; en cambio la banca comercial ingresó US\$ 32,6 millones, el 8% de sus ingresos.
- La diferencia más significativa se presenta en los ingresos operativos, es decir, los que se dan por comisiones por servicios, venta de moneda y otros. En este ramo las entidades de microfinanzas generaron ingresos de apenas US\$ 21,1 millones, mientras que los de la banca comercial fueron de US\$ 134,6 millones, lo que representa un 7% y un 33% de los ingresos totales, respectivamente.
- Los costos financieros de las captaciones son en promedio más altos en las entidades de microfinanzas que en los bancos comerciales. Además, las entidades microfinancieras otorgan ventajas adicionales, a través de una atención personalizada, cuyos costos son absorbidos por estas entidades. Por el volumen de captaciones, esto implica una diferencia sumamente importante de costos, la cual afecta el margen financiero.
- El impacto de la adopción de una tasa de interés referencial (TRE) común, no diferenciada para el sector de microfinanzas y la banca comercial y, aplicada en los créditos con tasa variable, es desventajosa para el sector microfinanciero, ya que los intereses que se cancelan por depósitos a plazo fijo son más altos que los de la banca comercial.

Dadas las diferencias anotadas, la fijación de las tasas activas autorizada por la LSF podría repercutir con mayor fuerza en las entidades de microfinanzas, pese a que son las entidades que han demostrado mayor disposición a apoyar al sector productivo.

Magnitud de los gastos para la prestación de los servicios

La estructura de los gastos en que se incurre para las captaciones y las colocaciones también responde a los nichos de mercado que atienden los distintos tipos de entidades. Considerando los cuadros siguientes (3 y 4), con información a junio 2013, se puede señalar lo siguiente:

- La remuneración del ahorro es en las entidades de microfinanzas (2,60%) mayor que la que da la banca comercial (1,44%). Esta relación constituye una estimación referencial de la tasa pasiva. Esta mejor remuneración es comprensible, por cuanto las entidades de microfinanzas buscan motivar a sus clientes a la movilización del ahorro popular (las cuentas de estas entidades son en promedio de US\$ 1.183, mientras que en la banca comercial se presenta un promedio mayor). La movilización del ahorro popular es más costosa.

Cuadro N° 3

ESTIMACION TASA PASIVA (En miles de \$us)	SISTEMA MICROFINANCIERO REGULADO	SISTEMA BANCARIO COMERCIAL
Gastos de captaciones	41,898	45,578
Captaciones promedio (a junio)	3,222,843	6,336,530
TASA PASIVA	2.60%	1.44%
N° de cuentas de Ahorro, DPF y vista	2,924,931	2,476,571
Monto promedio por cuenta (en \$us)	1,183	3,762

Fuente: ASFI y ASOFIN.

Cuadro N° 4

ESTIMACION DEL GASTO ADMINISTRATIVO (En miles de \$us)	SISTEMA MICROFINANCIERO REGULADO	SISTEMA BANCARIO COMERCIAL
Gastos administrativos	192,044	229,708
Cartera Bruta promedio (a junio)	3,462,498	6,148,838
% DE GASTO ADMINISTRATIVO	11.09%	7.47%
N° de operaciones	850,977	352,709
Monto promedio por préstamo (en \$us)	4,294	18,433

Fuente: ASFI y ASOFIN.

- Asimismo en las entidades de microfinanzas, el gasto administrativo es, en relación al promedio de la cartera bruta, de 11,09%, mientras que en la banca comercial es de solo 7,47%² . Esto se debe a que:
 - Las entidades microfinancieras incurren en gastos administrativos significativos para colocar y hacer seguimiento de una enorme cantidad de pequeños microcréditos, más aun cuando éstos llegan al área rural dispersa. El tamaño promedio del crédito en el sector microfinanciero es de US\$ 4.294, y el del crédito bancario comercial de US\$. 18.433.
 - El sector microfinanciero tiene un gasto administrativo muy alto, ya que es muy intensivo en mano de obra: por el tipo de trabajo que desarrolla y el segmento que atiende necesita un número de empleados mayor que la banca comercial, en especial un mayor número de oficiales de crédito.
 - Para aplicar una política de atención a sus clientes en lugares próximos a sus fuentes de trabajo, negocios, etc., las entidades de microfinanzas deben incurrir en gastos de funcionamiento mayores, para la apertura y sostenimiento de muchas agencias alejadas y localizadas en las áreas periurbana y rural.

VIII. PROPUESTAS

En base al desarrollo del presente Proyecto de Grado, se plantean las siguientes propuestas:

8.1 La Ley de Servicios Financieros y la Segmentación del Mercado

La Ley de Servicios Financieros promulgada el 21 de Agosto de 2013, introduce cambios profundos en la normativa financiera del país. Sin embargo, se debe introducir contenidos específicos a los servicios financieros basados en el principio de segmentación del mercado y la especialización en la estructuración de la oferta.

8.2 La Ley de Servicios Financieros y la Regulación Estatal

La Ley de Servicios Financieros tiene por objeto endurecer la regulación estatal sobre las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros. Esta actitud estatal replantea experiencias amargas del pasado económico del país. Más aún, cuando hoy el país presenta una consistente solidez en su sistema financiero, cuyo índice de mora esta en el orden del 1.6 por ciento de la cartera total de créditos. El más bajo de toda la historia bancaria de Bolivia.

8.3 La Ley de Servicios Financieros y las Tasas de Interés

Lo medular de la Ley de Servicios Financieros es haber incorporado el control de precios. Es decir de las tasas de interés en el sistema financiero. El determinar límites máximos a las tasas de interés por parte del Estado, no es una medida prudente y eficaz. En el caso de las microfinanzas, el impacto lo van a sufrir los clientes pobres. Estos con el tiempo serán gradualmente eliminados. Lo más probable es que las instituciones de microfinanzas reducirán su cobertura para bajar costos operativos. El control de las tasas de interés no es buena señal para el sector de las microfinanzas.

8.4 La Cobertura del Microcrédito y la Ley de Servicios Financieros

Pocos países han conocido un ritmo de expansión de la amplitud de la cobertura del microcrédito, tan rápido como el que Bolivia experimentó en las últimas décadas. Esta ampliación de la cobertura ha tenido lugar tanto en cuanto al número de clientes, como en cuanto a los montos de las carteras. Como resultado de esta acción, una proporción creciente de las transacciones se dan en poblaciones consideradas vulnerables.

La Ley de Servicios Financieros, en base a premisas específicas, debería apuntalar la proyección de la amplitud de la cobertura del microcrédito y no apuntar a achicarlo.

8.5 La Ley de Servicios Financieros y el Limite en las tasas de Interés

La nueva Ley de Servicios Financieros define que el 60% de los créditos debe tener una tasa de interés que no sobrepase el 11.5%. Las instituciones de microfinanzas con la estructura de costos que tienen, difícilmente podrán continuar otorgando créditos pequeños. En un mediano plazo, después de una profunda evaluación, se impondrá la racionalidad para modificar esta disposición.

8.6 El Costo del Dinero y la Tecnología Crediticia

La Ley de Servicios Financieros debería apuntalar a las instituciones de microfinanzas por su fuerte impacto social.

Dar incentivos a quienes reduzcan el costo del dinero en base a la sustitución de la tecnología crediticia. Esto permitiría reducir los costos operativos y de manera indirecta bajar las tasas de interés.

8.7 La Ley de Servicios Financieros y la Competencia

Es objetivo que el avance y desarrollo de las microfinanzas en nuestro país es exitoso. Sin embargo, la Ley de Servicios Financieros debería optimizar esa proyección. Hay todavía un largo camino por recorrer. La Ley de Servicios

Financieros debía generar condiciones para estimular la competencia efectiva. Con el tiempo, los resultados se expresarían en una gradual disminución de las tasas de interés.

8.8 La Ley de Servicios Financieros y la Banca

En el fondo esta ley no reconoce que el rol fundamental de un sistema financiero es transferir, con conocimiento y pericia, el ahorro de las personas hacia la inversión para la producción de bienes y servicios, lo que hace crecer la economía. Esto quiere decir que su especialidad, por un lado, es atraer el ahorro y, por el otro, ver dónde está la demanda para satisfacerla, pero ante todo asegurando su retorno, porque el dinero que presta la entidad financiera no es de su propiedad, sino es de los depositantes.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al desarrollar la investigación del presente Proyecto de Grado, se ha llegado a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

9.1 Conclusiones

A partir de la década del 80 se han desarrollado instituciones de microfinanzas, las cuales han logrado consolidar un importante sistema de intermediación microfinanciera en el país, en base a su transformación en industrias financieras privadas. Estas emergieron desde Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) a Fondos Financieros Privados (FFP), para luego transformarse en Bancos PYMES (según la Ley de de Servicios Financieros).

Una gran parte de las instituciones de microfinanzas, desde su inicio hasta el presente, tienen una visión social alineada con valores sociales aceptados. Tienen la virtud de atender a un número creciente de personas pobres de bajos ingresos y excluidos de las políticas macroeconómicas.

La Ley de Servicios Financieros busca universalizar los servicios y apoyar a las políticas de desarrollo económico y social. Para ello da atribuciones al Estado para definir y ejecutar políticas financieras destinadas a promover el alineamiento del sistema financiero con el apoyo de las actividades productivas y de inclusión financiera.

Al controlar mediante Decreto Supremo las tasas de interés, no se comprende que la competencia ejerce la mayor presión a la baja en el costo del micro financiamiento para los clientes, en particular a los clientes de bajos ingresos, entre ellos los de zonas rurales y las mujeres, que suelen ser los objetivos de las intervenciones del gobierno.

Cuando se ponen límites a las tasas de interés, los clientes pobres de las zonas periurbanas y rurales, son lamentablemente eliminados, debido a los costos elevados que entraña su cobertura.

9.2 Recomendaciones

Con la aprobación de la Ley de Servicios Financieros en agosto de 2013, el gobierno busca introducir prácticas e incentivos que estimulen la intermediación financiera.

Sin embargo al haberse establecido la fijación por decreto, las tasas activas y pasivas, se está induciendo a las instituciones de microfinanzas al achicamiento y la descapitalización.

X. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Bolivia. "Ley Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras" (ASF1). La Paz, Asoban, 1992,
 - Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas. "Boletines Informativos", 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009. La Paz, Bolivia.
 - Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASE). "Anuarios Estadísticos 2002 - 2009". La Paz, Bolivia.
 - Campero Cecilia. "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia". PROFIN, COSUDE y FINRURAL, Octubre, 1997.
 - Comisión Económica para América Latina (CEPAL). "Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero". 1995.
 - Diseños de políticas para la consolidación del Sector de las Microfinanzas. 2004. Rivero A. Raúl.
 - Finrural. Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural."Boletines Financieros 1999 - 2006". La Paz, Bolivia.
 - Friedman Milton. "Moneda y Desarrollo Económico". El Ateneo, Buenos Aires, 1976.
 - Fundapro. "Fundapro Y las Microfinanzas". La Paz, Bolivia, 1998.
 - Funda Pro. "Microfinanzas y Regulación Financiera en Bolivia". Funda Pro, primera edición, Septiembre 2000.
 - González Claudio Meyer, L Ricbard Navajas Sergio. "El Reto del Crecimiento en Organizaciones de Microfinanzas".
 - Guarachi Revoílo Gualberto. "Introducción a la Economía Monetaria". Mimeografía, 1991.
 - Hernández Sampieri Roberto. "Metodología de la Investigación". Editorial Me Graw Hill, México, 2003.
 - Las Microfinanzas y los pobres. Hacia la integración entre las microfiinanzas y el Sector Financiero Formal. Por Littlofield.

- Ministerio de Hacienda. "Resumen de Actividades del Viceministerio de Asuntos Financieros".2002.
- Muller y Asociados. "Boletín Estadístico 1999". La Paz, Bolivia.
- Nueva Ley de Servicios Financieros (Ley N° 393).
- Poweil Andrew y Verónica Balzarotti. "Requerimientos de Capital para los Bancos de América Latina en Relación con el Riesgo de Mercado". Banco Central de la República de Argentina, Agosto 1996.