
financiamiento del desarrollo

Microfinanzas en Bolivia:
aportes y perspectivas

Jorge MacLean

Proyecto CEPAL/Gobierno de Holanda “Políticas financieras para incrementar el ahorro y promover la equidad”



Unidad de Estudios Especiales

Secretaría Ejecutiva

Santiago de Chile, agosto del 2005

Este documento fue preparado por Jorge MacLean, consultor del proyecto “Políticas financieras para incrementar el ahorro y promover la equidad” (NET/97/108), en conjunto con Rodrigo Orihuela. Este es un proyecto que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) lleva a cabo en la Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría Ejecutiva, con el apoyo financiero del Gobierno de Holanda. El autor agradece los comentarios de Raquel Szalachman, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad mencionada, a una primera versión de este trabajo.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4197

ISSN electrónico 1680-8819

ISBN: 92-1-322363-3

LC/L.2093-P

Nº de venta: S.04.II.G.32

Copyright © Naciones Unidas, agosto del 2005. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Desarrollo de las microfinanzas en Bolivia	13
1.1 Etapas de las microfinanzas en Bolivia	13
1.2 Características fundamentales de las empresas del sector de microfinanzas	15
1.3 ¿Por qué la banca convencional no representó una alternativa para ofrecerle servicios de crédito?	16
1.4 Situación emergente de la crisis actual	17
II. Desarrollo de los productos financieros ofrecidos al mercado	19
2.1 Instituciones especializadas en microfinanzas	19
2.2 Proceso de desarrollo de la tecnología microcrediticia	20
2.3 Principales productos crediticios	22
2.4 Productos de ahorro.....	29
III. Información estadística	33
3.1 Cobertura (Agencias)	33
3.2 Número de prestatarios.....	34
3.3 Evolución de la cartera de las instituciones microfinancieras	35
3.4 Evolución de las captaciones	46
3.5 Principales indicadores financieros y las calificadoras de riesgo.....	50
IV. Impactos negativos que soporta la industria microfinanciera	55
4.1 La crisis económica a partir de 1999	55
4.2 Ingreso de agentes no deseados al mercado.....	58
4.3 Asociaciones de prestatarios	59

V. Políticas de gobierno	63
5.1 Antecedentes.....	63
5.2 Contexto general de los entes públicos y su efecto en el marco de las microfinanzas	64
5.3 Contexto de temas específicos en el marco de las microfinanzas.....	66
5.4 Aspectos relevantes	69
VI. Conclusiones - perspectivas y recomendaciones	71
6.1 Conclusiones.....	71
6.2 Perspectivas y recomendaciones.....	73
Bibliografía	77
Serie financiamiento del desarrollo: números publicados	79

Índice de cuadros

Cuadro 1-1	América Latina: Estructura del empleo según segmento del mercado laboral y tamaño de las empresas (1990-1998).....	14
Cuadro 1-2	Bolivia: Número de establecimientos económicos por tamaño de la empresa	15
Cuadro 1-3	Bolivia: Evolución de la cartera por tipo de instituciones financieras	16
Cuadro 2-1	Bolivia: Instituciones microfinancieras (al 31 de diciembre de 2002).....	19
Cuadro 2-2	Crédito Solidario diferencias en áreas rurales respecto a los centros urbanos.....	24
Cuadro 2-3	Evolución de las Cajas de Ahorro y DPF FFP: PRODEM y Caja Los Andes.....	31
Cuadro 3-1	Bolivia: Cobertura de Agencias	33
Cuadro 3-2	Bolivia: Número de prestatarios por tipo de entidades microfinancieras	34
Cuadro 3-3	Bolivia: Evolución de la cartera e índices de morosidad de las instituciones microfinancieras (1997 - 2002).....	35
Cuadro 3-4	Bolivia: Evolución de la cartera de las entidades de microfinanzas por departamento	37
Cuadro 3-5	Bolivia: Evolución de la cartera de las entidades de microfinanzas por tipo de crédito (1999 - 2002).....	38
Cuadro 3-6	Bolivia: Evolución de la cartera de las entidades de microfinanzas por tipo de garantía	41
Cuadro 3-7	Bolivia: Evolución de la estratificación de la cartera de las entidades de microfinanzas por monto y número de prestatarios (1999 - 2002).....	42
Cuadro 3-8	Bolivia: Evolución de la cartera de las entidades de microfinanzas por destino del crédito. (1999 - 2002).....	44
Cuadro 3-9:	Bolivia: Evolución de la estratificación de DPF's en las entidades de microfinanzas (1999 - 2002).....	46
Cuadro 3-10	Bolivia: Evolución de los principales indicadores financieros Fondos financieros privados	50
Cuadro 3-11	Bolivia: Calificación – Bancos y FFPs	52
Cuadro 3-12	Bolivia: Calificación de Riesgo de FFP	53

Índice de gráficos

Gráfico 1	Evolución de la cartera bruta - rural y urbana.....	36
Gráfico 2	Evolución de la cartera en mora - rural y urbana	36
Gráfico 3	Evolución del crédito comercial	38
Gráfico 4	Evolución del crédito de vivienda.....	39
Gráfico 5	Evolución del microcrédito.....	39
Gráfico 6	Evolución del crédito de consumo	40
Gráfico 7	Evolución de la garantía hipotecaria.....	41
Gráfico 8	BancoSol 1999, estratificación de la cartera.....	43
Gráfico 9	BancoSol 2002, estratificación de la cartera.....	43
Gráfico 10	FFP 1999, estratificación de la cartera.....	43

Gráfico 11	FFP 2002, estratificación de la cartera	44
Gráfico 12	Evolución de la cartera por destino del crédito – consumo y servicios.....	45
Gráfico 13	Evolución de la cartera por destino del crédito – manufactura	45
Gráfico 14	Evolución de las captaciones en Cajas de Ahorro.....	49
Gráfico 15	Evolución de clientes en Cajas de Ahorro	49

Índice de siglas

ANED	Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo
AGROCAPITAL	Fundación Agrocapital
ASOFIN	Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas
BCB	Banco Central de Bolivia
BIC	Buró de información crediticia
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAF	Corporación Andina de Fomento
CIDRE	Centro de Investigación y Desarrollo Regional
CRECER	Fundación Crecer
ECO FUTURO	Eco Futuro S.A. FFP
FADES	Fundación para Alternativas de Desarrollo
FASSIL	Fassil S.A. FFP
FFP	Fondo Financiero Privado
FINRURAL	Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural
FIE (FFP)	Fondo Financiero FIE
FIE (ONG)	Centro de Fomento a Iniciativas Económicas
FONDESIF	Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo
FONDECO	Fondo de Desarrollo Comunal
FORTALEZA	Fortaleza S.A. FFP
FUNBODEM	Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer
FUNDAPRO	Fondo para la Producción
IDEPRO	Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva
IMF	Institución Microfinanciera
NAFIBO	Nacional Financiera Boliviana S.A.
ONG	Organización No Gubernamental
PRO-MUJER	Programas para la Mujer
PRODEM	Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa
SARTAWI	Fundación Sartawi
SBEF	Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Resumen

El presente documento pretende analizar los aspectos más relevantes y nocivos que han tenido lugar en los últimos años con respecto al entorno micro financiero en Bolivia, así como el rol y actuación de los principales participantes vinculados a este proceso que ya lleva casi veinte años en el país.

También se intenta dar a conocer los lineamientos básicos más importantes en cuanto a tecnologías y productos crediticios y de ahorros que a lo largo de todos estos años se han venido desarrollando en el mercado, fruto de las necesidades de los micro prestatarios. Estas tecnologías han sido desarrolladas por diversas entidades que han otorgado un abanico de alternativas a sus clientes –tanto de servicios financieros como de servicios financieros integrados–, de acuerdo al área geográfica donde operan, a la misión que representa la empresa y al nicho de mercado objeto de cada institución, entre otros.

Para poder entender el actual proceso en el que se encuentran las principales entidades dedicadas a las microfinanzas, y los resultados que generan hoy en día, es importante realizar un diagnóstico de la evolución de las mismas en los últimos años. Este diagnóstico –como efecto– nos conduce a realizar un primer análisis de las causas que han generado cambios en las políticas propias de cada institución (estrategias de colocaciones, captaciones, marketing y otros), pero también de causas externas a la institución –algunas contempladas y otras no– como ser políticas de gobierno, crisis externas e internas, creación de gremios o asociaciones, entre otros, que se han reflejado en la evolución de estos indicadores.

El rol del Estado ha sido y continúa siendo parte esencial del mundo de las microfinanzas. No se puede ni tampoco se pretende avanzar en el tema sin mencionar los órganos rectores por parte del Estado que intervienen en el mercado de las microfinanzas, las normas que han sido introducidas en el tema, así como temas genéricos y específicos que se vienen tratando en la actualidad.

Finalmente, este documento presenta, además de sus conclusiones centrales, las perspectivas en las cuales se podría enmarcar cada actor, de manera que el rubro de las microfinanzas mantenga su vigencia con un carácter saludable para todos.

Introducción

Es verdad que Bolivia ha hecho esfuerzos importantes por incorporar a los estratos más pobres de la población y con menores posibilidades de acceso a servicios, principalmente financieros, al mundo moderno.

Los pequeños empresarios, los “cuenta propias”, “informales” o como se los quiera denominar, han constituido un estrato muy importante de la población, el mismo que ha servido de solución en los momentos de expulsión de trabajadores de los sectores públicos y empresariales, además de las constantes migraciones de las áreas rurales en dirección a los centros urbanos.

Los diagnósticos realizados por las ONG comprometidas con estos sectores fueron correctos. Había que conocer la magnitud de las empresas familiares y semiempresariales que se desenvolvían en dichos mercados. Era necesario conocer sus demandas por servicios y tomar acción inmediata para proponer soluciones.

Las soluciones no se hicieron esperar. Durante el último quinquenio de la década de los años ochenta, comienzan a expandirse los servicios de muchas ONG a favor de esta población meta. Los criterios de atención y especialidad fueron diversos. Unas instituciones decidieron desde el inicio especializar sus servicios y otorgar solamente servicios crediticios. Otras ONG entraron al mercado proponiendo para ellos soluciones integrales, es decir, darles junto a los servicios crediticios otros servicios no financieros complementarios (capacitación, asistencia técnica, entre otros).

Aparecieron desde entonces diversos criterios de actuación en los mercados financieros: a) el crédito solidario fue uno de los productos que se consideraban “estrellas”, podía llegar a muchas personas, eliminaba

evaluaciones de riesgo muy sofisticadas, los contratos eran fácil y rápidamente llenados, etc.) también aparecieron concepciones distintas: se consideraba mejor la atención vía el crédito individual, especialmente dirigido al sector industrial. Estudiantes universitarios planteaban tesis de atención crediticia con exclusión de los comerciantes. En los ámbitos académicos y de las ONG con vocación de atención social, no eran bien recibidas ni la palabra ni el concepto de “comerciante”.

Desde ángulos distintos de comprensión de la realidad boliviana arrancaron los programas crediticios. Y lo hicieron con mucho éxito, pues pusieron mucha atención a las metodologías de crédito, a los sistemas y en particular a la búsqueda de recursos humanos que se comprometieran con sus “beneficiarios”. Se han buscado y seleccionado recursos humanos emergentes de estratos sociales afines, que hablen el mismo idioma y que entiendan los problemas de su clientela.

Se trabajó seriamente, discutiendo metodologías, preparando pruebas piloto, recogiendo experiencias y evaluando cuidadosamente los resultados que se obtenían. Sobre la base de criterios previamente analizados y probados en estas experiencias se masificaron las acciones. Y esa fue realmente la base para haber obtenido resultados tan espectaculares durante los primeros años.

El propio Estado se hizo eco de este éxito. Tomó en cuenta estas experiencias positivas y facilitó el camino que permitió “regularizar” la actuación de estas entidades financieras. Su actuación fue decisiva en el momento que, a través de una disposición legal, permite la creación de entidades financieras especializadas para atender a los pequeños y microempresarios en el país.

Estas nuevas instituciones, Fondos Financieros Privados (FFP) podían con montos de capital menores a los exigidos para la banca, ingresar al mercado. En poco tiempo, aparecen estas nuevas instituciones financieras que emergen de dichas ONG. Posteriormente aparecen también otros Agentes no deseados, que impresionados por los resultados, entran a los mercados de manera irresponsable, produciendo efectos contraproducentes.

Este documento centra su atención fundamentalmente en los siguientes aspectos:

1) El análisis de las tecnologías crediticias elaboradas y puestas a disposición de estos empresarios. En el capítulo 2 se describen sus fortalezas y debilidades, especialmente con el advenimiento de la crisis económica de final de siglo.

2) En el capítulo 3 se hace una evaluación del comportamiento de las entidades financieras. La forma como crecieron las carteras, los indicadores de morosidad, teniendo en cuenta criterios complementarios relacionados a los segmentos atendidos, las áreas geográficas, los sectores urbano y rural, estratificaciones, además de coberturas de atención y número de prestatarios atendidos. Se analizan asimismo, los indicadores financieros de dichas instituciones y las calificaciones que obtienen en el mercado.

3) Posteriormente se analiza la crisis económica que, especialmente a partir de 1999, golpea duramente a la economía boliviana y, en particular, los efectos que tiene en la industria de las microfinanzas.

4) En el capítulo 5, se intenta evaluar la participación del Estado tomando en cuenta a los organismos reguladores, de canalización de fondos y normativos. Las normas que regulan el funcionamiento de las entidades microfinancieras, los temas que todavía han quedado al margen de los esquemas de regulación (las ONG y las cooperativas cerradas), el manejo de la crisis que se manifiesta en protestas e intervenciones de las “Asociaciones de Prestatarios” y las soluciones que se prevén hacia el futuro.

5) Finalmente se pretende realizar una evaluación de los resultados. Qué cosas se hicieron bien, qué cosas no. Qué medidas de ajuste tienen que tomarse y, en particular, volver a evaluar el rol que debe cumplir el Estado.

Un buen diagnóstico inicial y un buen comportamiento (tecnología estudiada y prudente) permitieron tomar decisiones acertadas y entrar a los mercados con éxito. Hoy la economía boliviana enfrenta una crisis muy severa, pero el efecto más nefasto emergente de ella es la cultura de NO PAGO

que comienza a cundir en los empresarios. Lo que costó años en construirse viene siendo socavado sistemáticamente por grupos interesados.

Muchas instituciones financieras han logrado, o están logrando, su posicionamiento en los mercados. Corrigieron sus errores, mejoraron sus tecnologías, capacitaron a sus recursos humanos y entraron al mundo de la informática para ofrecer servicios de alta calidad.

Este documento analiza sus logros y fracasos, evalúa sus cambios de actitud y pretende en las conclusiones y recomendaciones dar pautas a los actores –las propias instituciones financieras y sus gremios– sobre futuros comportamientos. Asimismo, recomienda al Estado en general y a sus instituciones especializadas en normativa, control y seguimiento, en particular, de acompañar el futuro desarrollo de las mismas.

I. Desarrollo de las microfinanzas en Bolivia

1.1 Etapas de las microfinanzas en Bolivia

Tomando como base un documento elaborado en ASOFIN: “Desempeño y Desafíos de las Microfinanzas en Bolivia”¹ es que se divide la historia de las microfinanzas actuales en el país en cuatro etapas:

Primera: Entre 1986 y 1991 con el desarrollo de tecnologías y la introducción de innovaciones en el microcrédito con las ONG.

Segunda: Entre 1992 y 1997, que constituye el proceso de formalización de muchas ONG hacia FFP (Fondos Financieros Privados), como instituciones financieras reguladas y la consecuente masificación de los servicios microfinancieros.

Tercera: Entre 1998 y 1999, etapa de crisis en la economía boliviana que impone retos y exige cambios en las instituciones financieras.

Cuarta: Desde el año 2000, lecciones aprendidas y revalorización de las microfinanzas.

La etapa inicial constituye la respuesta al crecimiento acelerado del llamado “sector informal” en Bolivia, emergente de varios factores.

¹ Cecilia Campero (agosto de 2002).

Se salía de un proceso hiperinflacionario que provocó medidas de ajuste en la economía, que se asientan principalmente en la liberalización de los mercados laborales. Una de las consecuencias más notorias emergentes de este proceso fue el despido de muchos trabajadores del Estado y de la propia empresa privada que quedaron sin empleo. Los nuevos contingentes de población joven que se incorporaban al mercado laboral en los centros urbanos más aquella proveniente del área rural, hicieron patente el crecimiento de lo que vino a denominarse el “sector informal”. La sociedad boliviana era incapaz de ofrecer oportunidades de empleo atractivas, dejando a las mismas ante la única alternativa de convertirse en “cuenta propias”.

Este sector está constituido por micro y pequeñas empresas “Familiars” y “Semiempresariales”, cuya importancia desde el punto de vista del empleo es muy significativa. Se estima que dos de cada tres (2/3) empleos corresponden al sector informal.

En un informe preparado por la OIT, “Panorama Laboral ‘99” para América Latina y el Caribe, se muestra que, entre los años 1990 y 1998, la tasa de crecimiento del sector informal es casi 2 veces de la del sector formal, de acuerdo al detalle que se presenta a continuación:

Cuadro 1-1
AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGÚN
SEGMENTO DEL MERCADO LABORAL Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS (1990-1998)
(Porcentajes)

Sectores	1990		1998		Contribución Crec. Empleo		Tasa de crecimiento anual
	Total	Sectores	Total	Sectores	Total	Sectores	
Total	100,0		100,0		100,0		2,9
Sector informal	44,4	100,0	47,9	100,0	61,0	100,0	3,9
* Trabajador independiente	23,4	52,7	24,7	51,6	29,0	48,0	3,6
* Servicio doméstico	5,8	13,1	6,9	14,4	11,0	18,0	5,2
* Microempresas	15,2	34,2	16,3	34,0	21,0	34,0	3,8
Sector formal	55,6	100,0	52,1	100,0	39,0	100,0	2,1
* Sector público	15,5	27,9	13,0	25,0			0,7
* Empresas privadas	40,1	72,1	39,1	75,0	39,0	100,0	2,6
Pequeñas (60-20 trabajadores)	9,2	16,5	9,7	18,6	9,5	25,0	3,6
Medianas (21-100 trabajadores)	13,3	23,9	12,6	24,2	12,7	32,0	2,2
Grandes (101 y más trabajadores)	17,6	31,7	16,8	32,2	16,8	43,0	2,4

Fuente: OIT en base a Encuestas de Hogares de varios países de América Latina

Sobre este cuadro es importante observar lo siguiente:

- La participación del sector informal en el empleo es cada vez más importante, su participación en el total del empleo aumenta del 44,4% al 47,9%, entre 1990 y 1998.
- Las mayores tasas de crecimiento anual corresponden al Sector Informal (en global 3,9% de crecimiento anual), “Servicio Doméstico” (5,2%), “Microempresas” (3,8%) y “Trabajadores Independientes” (3,6%).

Para el caso de Bolivia, la información de las Encuestas de Hogares está siendo actualmente revisada, por lo que la información que se presenta a continuación tiene un carácter preliminar.

Cuadro 1-2
BOLIVIA: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA
(Porcentajes)

Detalle	Tamaño del Establecimiento (Número de empleados por Unidad Económica)				Total
	1-4	5-9	10-14	15-20	
Manufactura	70 856	8 222	1 143	513	80 734
Servicios	112 765	8 803	1 479	311	123 358
Comercio	97 784	7 826	396	252	106 259
Total ciudades principales (*)	281 405	24 852	3 018	1 076	310 350
Porcentaje	90,7%	8,0%	1,0%	0,4%	100,0%

Fuente: Estimaciones efectuadas por Hernando Larrazábal para "Documento de Estrategia de Intervención SDE de IDEPRO", sobre la base de la encuesta Integrada de Hogares – Año 2002 (versión preliminar).

(*) Capitales de Departamento

En este cuadro no se incluyen puestos callejeros estimados en aproximadamente 130.000 en las mencionadas ciudades.

Según la Encuesta de Establecimientos Económicos para el año 1992, la información de empresas según tamaño es la siguiente:

- Pequeña Empresa (entre 5 a 14 trabajadores): 11.100 establecimientos
- Mediana Empresa (entre 15 a 50 trabajadores): 3.550 establecimientos
- Empresas grandes (más de 50 trabajadores): 1.080 establecimientos

La Encuesta Integrada de Hogares solo consigna los establecimientos microempresariales, cuyo detalle estimado se muestra en el cuadro anterior.

Lamentablemente no se cuenta con información fidedigna respecto al número total de microempresas en el país. En algunos trabajos relacionados a estos temas se indica que existirían en el país alrededor de 900.000 establecimientos económicos, 500.000 en las áreas urbanas y el saldo en las zonas rurales.

Para los efectos del presente trabajo, lo importante es destacar que casi el 99% de los establecimientos económicos del país tienen menos de 10 trabajadores empleados. Desde un punto de vista cuantitativo, éste constituye el universo de atención, al cual están dirigidos los servicios de la banca especializada en microfinanzas.

1.2 Características fundamentales de las empresas del sector de microfinanzas

Se trata de pequeñas unidades de negocios bajo un titular que opera con el apoyo de su grupo familiar (unidades familiares en base a 4-5 personas empleadas). En algunos casos emplea mano de obra (fija o eventual) de acuerdo a las circunstancias del mercado (unidades semiempresariales de hasta 10 personas empleadas).

Las características básicas de estos negocios pueden resumirse en las siguientes:

Fortalezas

- a) Requerimientos bajos de capital para iniciar un negocio.
- b) Capacidad de adecuarse con relativa facilidad a los requerimientos del mercado, adecuando su oferta (si es productor) o cambiando su rubro de negocio (si es comerciante).

Debilidades

a) Acceso a factores para su desarrollo: tierra, trabajo, capital, tecnología, información de mercados, compra de insumos, etc.

b) Por lo general, no tiene garantías (o no cuenta con la documentación legal que permita hacerlas efectivas) que ofrecer a una entidad financiera.

c) No lleva registros contables, en el mejor de los casos, solo tiene algunos (normalmente relacionados a ventas o precios de insumos) llevados no siempre con la prolijidad debida.

Factores que pueden ser “Fortaleza” o “Debilidad”, según el caso:

a) Entorno macroeconómico existente: Cuando el entorno es desfavorable, como es el caso actual de crisis por la que atraviesa la economía boliviana, el negocio puede desaparecer fácilmente del mercado. Si el entorno es favorable el cliente puede crecer rápidamente, ampliar su rubro de negocios y hacer rotar muchas veces su capital de trabajo.

b) Carácter y formación del titular de la empresa: No todas las personas son empresarios, ni tienen la formación o habilidades para la gestión de un negocio en sí. De cualquier forma, este factor constituye en muchos más casos una debilidad por la poca alternativa que tienen para capacitarse y completar su formación profesional y adquirir las habilidades necesarias para el manejo de la gestión del negocio.

1.3 ¿Por qué la banca convencional no representó una alternativa para ofrecerle servicios de crédito?

La banca convencional no ha trabajado con este tipo de clientes, fundamentalmente por tres razones: a) falta de garantías (reales), b) inexistencia de registros contables (indicados en los incisos “b” y “c” de las debilidades) que dificultan la evaluación económica y financiera del cliente y c) por problemas de escala: prestar montos muy pequeños de dinero por unidad representa poca rentabilidad para el banco por el costo que representa cada transacción de crédito.

Las ONG locales se constituyeron en una importante alternativa para estos empresarios, elaborando sus programas crediticios sobre la base de experiencias similares efectuadas en otros países y poniendo en práctica tecnologías innovadoras de crédito.

La cartera de estas instituciones comienza a tomar importancia a partir de los años 90, como veremos a continuación:

Cuadro 1-3
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA POR TIPO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS
(Valores en millones de dólares)

Detalle	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Entidades reguladas								
* Total Bancos	-	-	8,76	24,72	33,21	36,86	48,66	63,09
* BancoSol			8,76	24,72	33,21	36,86	48,66	63,09
* Total FFP	-	-	-	-	-	-	11,74	20,43
* Caja Los Andes	-	-	-	-	-	-	11,74	20,43
Subtotal entidades reguladas	-	-	8,76	24,72	33,21	36,86	60,40	83,52

Cuadro 1-3 (conclusión)

Detalle	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Entidades no reguladas (ONG)								
* Urbanas	0,61	1,70	3,10	4,62	6,62	9,63	12,64	21,80
* CIDRE (1)	-	0,27	0,55	0,54	0,61	0,78	0,92	0,92
* FIE (ONG)	0,61	1,41	2,08	3,11	4,16	5,88	7,69	12,13
* FUNBODEM	-	-	0,04	0,06	0,21	0,42	0,59	1,41
* IDEPRO	-	0,02	0,43	0,91	1,49	2,16	2,38	5,00
* PROMUJER (2)	-	-	-	-	0,15	0,39	1,06	2,34
* Rurales	4,67	7,36	7,32	14,19	14,66	23,60	32,32	48,08
* AgroCapital (3)	-	-	0,88	3,11	3,43	6,65	8,99	10,61
* ANED	1,24	1,30	1,52	1,58	2,23	3,47	4,53	5,81
* CRECER (2)	-	-	-	-	0,24	0,50	0,75	1,33
* FADES	-	-	-	2,15	3,07	4,56	5,20	6,51
* FONDECO	0,99	1,39	1,98	2,71	2,04	2,63	3,00	3,02
* PRODEM (ONG)	2,44	4,56	2,31	3,73	2,57	4,52	8,23	18,24
* SARTAWI	-	0,11	0,63	0,91	1,08	1,27	1,62	2,56
Subtotal entidades no reguladas	5,28	9,06	10,42	18,81	21,28	33,23	44,96	69,88
Total entidades	5,28	9,06	19,18	43,53	54,49	70,09	105,36	153,40

Fuente: FINRURAL.

(1) No es una entidad microfinanciera como tal. Financia proyectos de desarrollo a comunidades en el área rural y pequeñas empresas en la ciudad de Cochabamba.

(2) Operan bajo el sistema de bancos comunales.

(3) No es tampoco una entidad microfinanciera. Tiene concentrada su cartera en el área rural del Departamento de Cochabamba (Chapare).

En el Cuadro 1-3 se pueden destacar los siguientes aspectos:

- Existe un número considerable de instituciones financieras (reguladas y no reguladas) con servicios especializados dirigidos a la microempresa, tanto urbana como rural.
- La situación actual es diferente, puesto que algunas ONG, se han convertido en FFP y/o participado accionariamente en algunos de ellos. (Ver cuadro 2-1)
- Todas las instituciones microfinancieras muestran tasas de crecimiento en sus niveles de cartera en el periodo 1990 y 1997.
- La cartera total crece en dicho período de 5,3 a 153,4 millones de dólares (casi 30 veces).

1.4 Situación emergente de la crisis actual

Más adelante se describen los orígenes de la crisis económica, social y política que sufrió el país, así como los impactos que ocasionó en la industria de las microfinanzas.

Las entidades de microfinanzas, tuvieron que tomar medidas excepcionales para defenderse, las mismas que afectaron varios campos de su accionar:

- Hacer más eficiente su estructura organizativa, dando mayor énfasis a la capacitación de sus recursos humanos, cerrando agencias no rentables y modernizando sus sistemas informáticos.
- Desarrollar productos microcrediticios nuevos, ante la existencia de un mercado muy competitivo (particularmente en las áreas urbanas).

La original flexibilización de políticas crediticias que permitieron la expansión de las carteras, como se puede advertir en el cuadro 3, se tornó posteriormente en considerar y poner en marcha medidas más prudentes en la evaluación de los riesgos.

Consideración de cambios radicales en las metodologías crediticias. Algunas entidades financieras, entre ellas BancoSol, ECO FUTURO y PRODEM tuvieron que cambiar paulatinamente el “Crédito Solidario” por el “Individual”. Estos cambios ocasionaron cambios en sus estrategias de actuación y en la toma de medidas administrativas muy radicales, con el objeto de no perder competitividad en los mercados.

La crisis sigue todavía afectando la economía del país. La clientela microfinanciera sigue luchando por mantener sus nichos de mercado, y es difícil predecir –en la coyuntura actual– cuales serán las consecuencias en términos de su éxito y permanencia en el mercado.

La medida de su éxito y re-posicionamiento en sus respectivos negocios, se sentirá también en las entidades financieras, reflejando sus comportamientos de pago en los indicadores de mora. Por el momento, muchas instituciones han logrado controlar la cartera morosa a índices razonables, tomando medidas complementarias tendentes a cubrir las pérdidas ocasionadas por el incumplimiento en los pagos.

Las medidas administrativas han permitido reducir los gastos y el objetivo de todas las IMF es lograr la auto sostenibilidad de la institución. No todas han logrado sus propósitos, algunas tienen carteras ampliadas y por ende escalas de operación que les permiten competir con ventaja en los mercados, otras han recibido el impacto de la crisis en el momento de su salida al mercado y fueron afectadas fuertemente por el riesgo sistémico de su clientela. El reto está planteado para todas ellas. El desenvolvimiento de las IMF² en los próximos años, podrá demostrar su capacidad de adaptación a esta nueva situación.

La original tendencia de muchas ONG por convertirse o conformar fondos financieros regulados, ha dejado de ser el objetivo central de su accionar. Por el contrario, hoy prefieren (entre otros por tema de costos) de mantener su situación como entidades civiles (sin fines de lucro) y ver la posibilidad de conformar “alianzas estratégicas” con las entidades reguladas.

El clima que vive la industria es de adaptación a las nuevas condiciones del mercado y de ofrecer nuevos y accesibles servicios a la clientela. La conformación de los gremios de las entidades (en particular ASOFIN y FINRURAL), demuestra también el deseo conjunto de defensa de la industria, creando para ello mecanismos complementarios como ser: los Burós de Información Crediticia (BIC) y la Defensa del Consumidor Financiero y negociaciones para apoyar medidas que debe poner en marcha el Gobierno (p.e. Ley de Garantías de Bienes Muebles) que favorezca el acceso al crédito de los clientes urbanos y rurales.

² Instituciones de Microfinanzas.

II. Desarrollo de los productos financieros ofrecidos al mercado

2.1 Instituciones especializadas en microfinanzas

Actualmente están operando en el mercado microcrediticio varios tipos de instituciones financieras: un banco (BancoSol), fondos financieros privados (que son sociedades anónimas con exigencias menores de capital y restricción para poder realizar todos los servicios financieros –no pueden ofrecer, por ejemplo, servicios de captación en cuenta corriente ni tampoco efectuar “comercio exterior”– y las ONG financieras (que no pueden ofrecer servicio de captaciones).

El siguiente cuadro muestra el detalle respectivo:

Cuadro 2-1
BOLIVIA: INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
(AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002)

(En número de unidades)

Detalle	Tipo de institución financiera			Totales	Observaciones
	Banco	FFP	ONG		
Reguladas	1	6	0	7	
Bancos	1	0	0	1	BancoSol
FFP	0	6	0	6	Caja Los Andes, FIE, FASSIL, Eco Futuro, PRODEM y Fortaleza.
No reguladas	0	0	8	8	
ONG	0	0	8	8	FUNBODEM, IDEPRO, FADES, ANED, ProMujer, CRECER, FONDECO y SARTAWI.
Totales	1	6	8	15	

Fuente: Elaboración propia.

(1) No se incluyen dentro de las ONG a AGROCAPITAL (que es una fundación) y al CIDRE (ONG) que no realizan específicamente operaciones de microcrédito

(2) Existen Cooperativas de Ahorro y Crédito y Mutuales de Ahorro y Préstamo que tienen una parte poco significativa de sus carteras dirigidas al sector de la microempresa. En el primer caso la cartera se encuentra dirigida más hacia el “Crédito al Consumo” y en el segundo hacia el “Crédito para la Vivienda”.

Es interesante observar que las entidades reguladas provienen originalmente de ONG financieras que operaron en el pasado como sociedades civiles sin fines de lucro:

- BancoSol y PRODEM FFP, provienen de PRODEM ONG.
- Caja Los Andes, de la ONG PROCREDITO.
- FIE FFP proviene de la ONG FIE.
- ECOFUTURO conformó su paquete accionario con las siguientes ONG: ANED, CIDRE, FADES e IDEPRO.

2.2 Proceso de desarrollo de la tecnología microcrediticia

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

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

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

- ¿Cuáles son los parámetros que viabilizan la accesibilidad del cliente al servicio crediticio y cuáles las limitaciones respecto a la banca tradicional?

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

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

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

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

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

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

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

Las ONG que decidieron prestar servicios crediticios a esta clientela, tomaron conciencia de estos problemas y las que pudieron sobrevivir a estos retos iniciales crecieron de manera muy notoria, muchas de ellas dejaron de ser instituciones civiles para convertirse en sociedades anónimas (entidades

comerciales) para habilitarse ante la entidad de supervisión boliviana (Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, SBEF) como intermediarios financieros regulados, con la posibilidad de poder captar ahorros del público.

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

a) Intentar eliminar, por lo menos originalmente, el requisito de presentación de garantías reales (bienes inmuebles). De ahí nació la idea del “crédito solidario”, basado fundamentalmente en tres pilares: ofrecer montos pequeños, utilizar el respaldo (garantía) de los miembros del grupo y prometer futuros créditos (escalonados) en el caso de buen cumplimiento.

b) Muchas entidades financieras no emplearon la metodología del crédito solidario, sino más bien el préstamo individual, con el respaldo de una buena evaluación de la capacidad de pago del cliente y en algunos casos –y dependiendo del monto del riesgo– utilizando alternativas de garantías prendarias (bienes del hogar, joyas, etc.). De la misma manera que en el caso anterior, el buen cumplimiento de las obligaciones se constituye en la mejor recomendación para futuras operaciones de crédito.

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

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

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

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

c) El mérito adicional, no siempre reconocido, fue que el personal técnico encargado de la evaluación y posterior control y supervisión del riesgo, fue quizás más comprometido con su clientela que aquél de la banca convencional. Los esfuerzos por conformar equipos de trabajo al interior de las instituciones fue muy importante, era imprescindible conseguir una total identificación de estas personas con los propósitos institucionales.

d) Finalmente, pero no de menor importancia, constituye el tema del seguimiento y monitoreo del programa crediticio. Muchas instituciones utilizaron las metodologías que a continuación se detallan, pero no todas tuvieron el mismo desempeño. En muchos casos, las instituciones no fueron prolijas y debidamente exigentes en el cumplimiento de sus tecnologías, pero en muchos casos el problema se centró, en no efectuar un adecuado control y seguimiento a sus clientes, después de haber efectuado los desembolsos. La jerga local tiene un término muy gracioso entre los Oficiales de Crédito de varias instituciones, cuando se expresa que una de sus tareas importantes es ir a “morear”. En operaciones crediticias ampliadas, con montos de cartera no necesariamente muy altos, pero sí con gran cantidad de clientes, las instituciones centran sus esfuerzos de control y seguimiento de los clientes que se

encuentran “vencidos”. Por ello, la tecnología crediticia, hace normalmente especial énfasis a períodos de pago lo más cortos posibles, de tal manera que el cliente esté en contacto permanente con la institución y que posibles incumplimientos sean rápidamente detectados.

Con el objetivo de enriquecer el documento, se realizaron visitas a las instituciones microfinancieras más representativas en el mercado en lo que se refiere a la utilización de diversas tecnologías de crédito. Se hizo énfasis en aquellas instituciones que utilizan tanto el crédito solidario como el individual y que pudieron con relativa facilidad cambiar de un producto a otro. También se visitaron a aquellas otras que originalmente emplearon únicamente la tecnología de crédito solidario y que por exigencias de mercado tuvieron que realizar un fuerte cambio metodológico para ofrecer el crédito individual, como fue el caso de BancoSol. (Ver Entrevistas a las Instituciones en los Anexos).

2.3 Principales productos crediticios

2.3.1 Crédito solidario

a) Los elementos metodológicos que lo caracterizan

1. Conformación del Grupo Solidario
2. Composición: 3 a 5 personas
3. Nominación de un titular del grupo, que hace las veces de nexo con la institución financiera. Esta persona se erige como representante de ellos y es responsable por las futuras amortizaciones.

Se intenta conformar un grupo homogéneo, es decir que los integrantes tengan características comunes, además de una relación entre ellos (comerciantes de un mismo mercado, por ejemplo), sobre la cual se espera afianzar la solidaridad del grupo.

La mencionada homogeneidad está también en relación al tamaño (similar) de cada uno de los negocios, con el propósito de que el monto total que se desembolse, sea repartido de manera equitativa entre los integrantes del mismo.³

b) Descripción del proceso para otorgar un crédito solidario

1. Capacitación pre-crédito⁴

Se efectuaba una sesión previa al desembolso en la que se explicaba a los integrantes del grupo sus derechos y obligaciones. Se exhortaba a cumplir el compromiso haciendo énfasis en el hecho de que una vez cumplido el pago se podía obtener un nuevo préstamo (por monto mayor de acuerdo a escalas previamente predefinidas).

En estas sesiones se incluían detalles de las amortizaciones, el cálculo de los intereses respectivos, así como especificación muy precisa sobre los vencimientos. Algunas instituciones preparaban los cuadros de amortización del grupo y aquellos correspondientes a cada uno de los integrantes del mismo.

2. Visita a los negocios

Se realizaban visitas a varios grupos (con el objeto de hacer más eficiente el proceso de evaluación), comprobando la existencia de los negocios, su antigüedad y otras características que

³ No todas las instituciones financieras han tomado exactamente estos elementos para la conformación de los grupos y muchas de ellas definieron también rangos de crédito distintos en las diferentes escalas. Algunas de ellas, no efectuaron un adecuado trabajo de homogeneización de los grupos, dando lugar a importantes diferencias de montos recibidos entre los integrantes del grupo. Este hecho les ocasionaría muchos problemas, cuando el integrante más beneficiado del mismo (a veces con montos recibidos por más del doble que sus compañeros) entraba en insolvencia, y ésta tenía que ser pagada por los integrantes menos favorecidos.

⁴ Tampoco empleada por todas las instituciones y posteriormente desechada por la experiencia ya acumulada por los clientes.

podría resaltar el Oficial. Con el correr del tiempo, el mencionado Analista tenía una perspectiva muy completa de todo el entorno que rodeaba a un mercado en particular.

3. Búsqueda de información relacionada con el endeudamiento del cliente.

En el caso de las entidades reguladas, éstas consultan con la denominada “Central de Riesgos” de la SBEF, si el cliente se encuentra en mora, la operación es rechazada.

Las entidades financieras no reguladas no pueden acceder a esta Central de Riesgos, por lo que utilizan la “Central de Riesgos” de FINRURAL.⁵ La asociación gremial de las ONG, FINRURAL tiene una central de riesgos, la misma que provee información respecto de los clientes que se encuentran en mora. Esta información es muy necesaria y seguramente útil para denegar una petición de un cliente que se encuentra en este estado. Sin embargo, dicho dato son incompletos pues sólo incluyen aquéllas obligaciones que están “en ejecución” y los préstamos ya castigados.

Si un cliente no es moroso, la información no se encuentra en dicha Central de Riesgos y si además no informa a otra institución crediticia respecto a estas obligaciones, la nueva evaluación de riesgo es incompleta y aumenta el riesgo moral.

c) Características financieras básicas del crédito solidario

Montos: Normalmente entre 100 y 800 dólares por persona, según la escala en la que se encuentren.

Amortizaciones: Originalmente fueron semanales, quincenales o mensuales, posteriormente se decidió que sean por lo menos mensuales. Los períodos tenían que ser cortos, ello permitía tener un contacto estrecho con el cliente.

Moneda: En los centros urbanos se hacían los contratos en Moneda Extranjera (ME) –dólares americanos– aunque los desembolsos y reembolsos se efectuaban en bolivianos al tipo de cambio del día de la transacción. Varias instituciones (no reguladas) operaron en Moneda Nacional (MN) –bolivianos– particularmente en el área rural.

Tasas de interés: En MN fluctuaron entre 50 y 35% anual (entre 1995 y 2002) y en ME (entre 40 y 28% anual).

Otro aspecto importante fue la determinación adoptada por algunas entidades financieras respecto a la aceptación de amortizaciones “parciales” de algunos miembros del grupo solidario. En algunas instituciones –especialmente rurales– se comenzaron a aceptar pagos de algunos miembros del grupo. Esta situación trajo problemas en la entidad financiera, pues el grupo como tal estaba en mora, aunque algunos de sus miembros mostraban buen cumplimiento. Esta concesión ocasionó también rompimientos en varios grupos y la tendencia a operar con créditos individuales a futuro con los buenos clientes.

d) Procedimiento operativo

1. Firma del contrato y desembolso.

La operativa resultaba relativamente sencilla pues, las instituciones tenían contratos tipo (en archivo informático) en los que sólo era necesario incluir los nombres del titular, los garantes solidarios, sus números de cédula de identidad y las direcciones, además del monto, tasa de interés y los vencimientos correspondientes.

2. Control y seguimiento.

Como se expresó anteriormente, el seguimiento tiene dos vertientes de información:

⁵ Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural.

Si el cliente que efectúa sus pagos de manera regular, es detectado a través de los pagos periódicos que realiza, y si éstos son realizados en períodos relativamente cortos –semanal, quincenal o mensualmente– la institución financiera efectúa sin mayor costo y de manera indirecta y permanente el seguimiento respectivo.

Si el cliente, por el contrario, tiene problemas en el cumplimiento de su crédito, éste es normalmente visitado por el Oficial de Créditos, después de la espera de un tiempo razonable (hasta unos 10 días de estar la obligación vencida). El cliente tiene que tomar conciencia de que es controlado. Períodos de más de 30 días de no cobrada una obligación es señal “roja” en muchas instituciones financieras. Por ello, la visita y la exigencia inmediata de pago, son elementos indispensables para conseguir el éxito esperado.

Los primeros préstamos solidarios otorgados a los pequeños comerciantes se basan al inicio en la “confianza” que se deposita en el prestatario y la verificación de la existencia de su negocio. Las evaluaciones son en realidad de carácter “macro”, en sentido de conocer el entorno y mercados en los que se desenvuelven un grupo de pequeños empresarios. No era posible, ni eficiente, efectuar un análisis “micro” de cada negocio en particular. El ofrecer pequeños montos de dinero significaba entrar con riesgos poco significativos hasta conocer al cliente y evaluar su posterior comportamiento. Todos aquellos aspectos “micro” que no se alcanzaban a determinar, se disminuían por la solidaridad comprometida por el grupo, a quién se le ofrecía nuevo apoyo condicionado a su buen cumplimiento.

e. Crédito solidario en las áreas rurales

Es importante hacer algunas precisiones y comentarios adicionales, respecto a la utilización de esta metodología en las áreas rurales. A continuación se presentan algunas particularidades empleadas en las comunidades campesinas:

Cuadro 2-2

CRÉDITO SOLIDARIO

DIFERENCIAS EN ÁREAS RURALES RESPECTO A LOS CENTROS URBANOS

Concepto	Área rural	Área urbana
Moneda	Normalmente en bolivianos	Normalmente en dólares
Forma de pago	Mensual (sólo intereses, capital al vencimiento)	Semanal o quincenal (capital e intereses)
Plazo	1 año (por lo general)	3 a 4 meses
Conformación del grupo	Campesinos de la misma comunidad. Negocios afines o muy parecidos	Titulares de negocios urbanos (principalmente comerciantes).
Período de gracia	3 a 4 meses, dependiendo del tipo de negocio, pero con pago de intereses.	Sin período de gracia
Contacto con el cliente	Visita inicial a la comunidad, después prácticamente inexistente	Visita al negocio del cliente antes del desembolso. Si cae en mora es probable que este sea visitado.
Existencia de otra fuente de ingresos	Al margen de la actividad productiva dominante, el campesino suele tener negocios alternativos, puede ser artesano, obrero urbano (en alguna época del año) o comerciante	Fuera del negocio del titular, la familia puede tener fuentes alternativas de ingreso (el marido ser obrero, la mujer empleada doméstica u otra, los hijos también con algún pequeño negocio complementario).
Visita previa al negocio	El Oficial visitaba la Comunidad (normalmente alejada de los centros urbanos) y hacía una evaluación macro sobre la misma.	En la mayoría de los casos, especialmente para un primer crédito.
Otros aspectos complementarios	Es imprescindible un contacto previo con el Jefe de la Comunidad (mallcu) para obtener su permiso y lograr su compromiso de colaboración para el lograr un adecuado cumplimiento en los pagos.	No es necesario este requisito.

Fuente: Elaboración propia, en base a entrevista efectuada a FADES.

Esta diferenciación implica la existencia de personal técnico (Oficiales de Crédito) con formación y características personales muy diferentes. En ambos casos era importante que el Oficial tenga un conocimiento profundo del medio donde debía desenvolverse. Sin embargo, aquéllos que trabajan en el medio rural (desde temas relacionados con la vocación productiva agrícola o ganadera, pasando por factores climatológicos y de infraestructura, hasta temas culturales –idioma y lazos existentes entre los miembros de una comunidad, entre otros–), obligan a disponer de un plantel humano con una importante base de conocimientos técnicos, además de experiencias que pudiera haber desarrollado en trabajos con comunidades campesinas.⁶

La aquiescencia del jefe de la comunidad es, de acuerdo al criterio de las ONG que operan en las áreas rurales, muy importante. Es necesario lograr un permiso (una especie de “*agreement*”) de la misma, para poder trabajar con la comunidad y lograr los compromisos de pago respectivos. Esta relación tan peculiar entre la institución financiera y la comunidad campesina, que trajo como corolario un buen comportamiento inicial, se tornó totalmente contraproducente cuando se presentó la crisis económica, social y política, puesto que los “mallcus” (jefes de las comunidades) instruyeron la orden de “no pago” de las deudas, amenazando a aquellos deudores que sí querían hacerlo. Los indicadores de mora en el área rural crecieron enormemente y se hicieron prácticamente inmanejables.

2.3.2 Crédito individual

En el caso del crédito individual, las evaluaciones tenían varios obstáculos y dificultades adicionales que superar. Por el hecho de no contar con registros contables mínimos se tenían que efectuar visitas directas a cada uno de los negocios, verificar la antigüedad del titular, las compras y ventas en particular y en general la sostenibilidad del negocio. Sobre estas bases se armaba –y se arma aún– la información económico / financiera y proyecciones de cada uno de los negocios. La decisión crediticia se apoya en el análisis de estas variables, la consideración de la garantía es un elemento complementario, para un caso de contingencia extrema como ser la muerte del titular o un evento externo totalmente imprevisible.

Sin embargo es también importante destacar que las ONG que impulsaron el desarrollo y puesta en marcha de esta metodología, partieron también de supuestos similares en algunos aspectos en relación al Crédito Solidario, entre estos aspectos pueden citarse en principio:

a) Formar personal técnico muy involucrado con la institución, lo que significa una fuerte transmisión de los valores institucionales (visión, misión y objetivos) y un compromiso con el sector que se atiende.

b) Realización de estudios “macro” relacionado al entorno económico de la clientela con la que se piensa establecer líneas de negocios. En algunos casos las instituciones financieras han realizado contactos con las organizaciones gremiales y empresariales a través de “grupos focales”, en los que se obtenía información relacionada al clima de los negocios, aspectos positivos y negativos, entorno económico y social, perspectivas, precios, abastecimiento y otros que pudieran considerarse importantes.

c) Visitas al negocio, evaluación “micro” del negocio. En este caso, no solamente para verificar la existencia y antigüedad del mismo, sino para evaluar la capacidad de pago del cliente.

d) Información del endeudamiento del cliente, de la misma manera como se explicó en el acápite relacionado con el Crédito Solidario.

e) Realizar un estricto seguimiento y control cuando los clientes incumplen su plan de pago.

Por lo demás, el crédito individual descansa en una tecnología que no tiene secretos en particular. Se trata de evaluar los siguientes aspectos inherentes al riesgo:

⁶ Esta información fue proporcionada por el personal ejecutivo de FADES, ONG que tiene casi total vocación de atención al medio rural y en particular a los negocios productivos emergentes de ésta (principalmente agricultores y ganaderos).

- Experiencia previa, si la tiene.
- Capacidad de pago, como en cualquier negocio de banca convencional, mediante instrumentos de análisis más o menos sofisticados, dependiendo de cada institución financiera. Formularios estandarizados donde se toma la información financiera (o computadoras portátiles con instrumentos afines), en las que se tienen incluidos los parámetros necesarios para recoger y evaluar la información económica y financiera del negocio.
- El Oficial de Negocios tiene que obtener, además, información complementaria que suele ser muy valiosa en el momento de tomar la decisión de riesgo. Existen aspectos subjetivos que también tienen que tomarse muy en cuenta:
 - forma de ser y carácter del titular del negocio
 - orden y coherencia para registrar y administrar la información de su negocio
 - relaciones del mismo con su pareja –quién normalmente participa en la gestión–
 - relación con sus empleados
 - capacidad para resolver los problemas que se presentan, etc.
- Análisis y en muchos casos evaluación de las garantías que ofrece el cliente.
- Presentación del caso en el Comité de Créditos. Esta instancia es de vital importancia, pues se genera varias consecuencias positivas:
 - análisis y discusión colectiva del caso en cuestión
 - sirve para capacitar a otros Oficiales, sobre temas y aspectos particulares que eventualmente pueden servir de modelo para la discusión de otros casos
 - obliga al Oficial a ser riguroso y prolijo en la presentación de su información.

Visto así el panorama, daría la impresión que las ONG hubieran trabajado con “productos crediticios” específicos adecuados para cada uno de sus clientes. Ello hubiera sido imposible, dada la gran cantidad de clientes potenciales existentes en el mercado. Lo que se puso en marcha fueron “productos crediticios estandarizados”, sobre la base de ofrecer más operaciones de riesgo para negocios ya establecidos (por lo general, se pedía una antigüedad mínima de dos años) y principalmente para capital de trabajo.

Las operaciones se caracterizaron por los montos pequeños, plazos relativamente cortos y, como se dijo anteriormente, promesas de nuevo apoyo si el cumplimiento era satisfactorio. Actualmente los montos son mucho mayores y los plazos se han extendido tanto para capital de trabajo como inversión.

Por todo esto, es que, observando las carteras de varias ONG, la tendencia estuvo dirigida en proporción importante hacia el sector comercial.

2.3.3 Bancos comunales

Esta metodología parte de un concepto muy diferente en la concepción misma del servicio. Las instituciones que manejan esta tecnología son entidades sin fines de lucro, tienen en consecuencia otra visión y objetivos en la atención de su población meta.

La población meta está constituida normalmente por mujeres (que viven en predios rurales o asentadas en la periferia de centros urbanos) que reciben apoyo de dichas instituciones, con propósitos múltiples, que pueden resumirse en los siguientes:

- Se trata de personas muy pobres y que viven en una situación muy difícil de marginalidad y exclusión.
- No tienen un negocio, y si lo tienen es muy pequeño y precario.
- Tienen muy bajos ingresos.
- Son personas analfabetas o con grados de escolaridad muy bajos.

Se intenta eliminar la visión de apoyo asistencialista y por el contrario en reuniones entre todas las participantes que conforman las Asociaciones Comunales se definen objetivos propios y una estructura organizacional que permita tomar decisiones a favor de las integrantes (promedio 25 mujeres por Asociación). Estas reuniones, representan un espacio para analizar los problemas que tienen, buscar alternativas de solución con el asesoramiento de la ONG, que desarrolla programas de capacitación.

El objetivo principal es ofrecerles servicios integrales, es decir que el crédito sólo es un medio más para la búsqueda de soluciones a sus múltiples problemas. Una vez conformada una Asociación Comunal, ésta recibe servicios financieros (crédito y ahorro obligatorio) y servicios no financieros (salud básica y desarrollo empresarial).

a) Bancos comunales: servicios financieros

1. Programa de crédito

Se basa en la metodología de Bancos Comunales. Se ofrece crédito a las integrantes de una Asociación Comunal, conformando los Grupos Solidarios al interior de la misma, cuya Directiva se convierte en la unidad operativa del crédito.

Se prepara, en reuniones de capacitación previa, al Grupo Solidario en términos de fortalecer los vínculos de solidaridad de las integrantes y la ayuda mutua, evaluando el grado de cohesión del mismo. Los fondos se destinan con fines de negocio, a una actividad económica rentable, que genere ingresos para cumplir con la obligación contraída. Se ofrece la posibilidad de créditos escalonados, los montos fluctúan entre 50 dólares a 1.000 dólares por mujer. Los plazos fluctúan entre 12 semanas (primer ciclo) y 28 semanas (séptimo ciclo). Las tasas de interés son de 48% en moneda nacional y 30% en moneda extranjera.

En algunos casos (para operaciones en ME) se cobra una comisión del 2% por formularios, además de los costos por asesoramiento que se preste a la Asociación. En el caso de Pro Mujer se ha establecido un límite de hasta 20% de la cartera institucional a ser desembolsada en MN.

Las reuniones de capacitación previas al crédito, las de desembolso y las de las amortizaciones se realizan en reuniones conjuntas. Cada Asociación tiene asignada una sala de reuniones y una agenda establecida (según el tipo de reunión que se trate) y donde además pueden tratarse asuntos relacionados con las actividades del grupo.

Se designa una Mesa Directiva de la Asociación y a través de ella se canalizan los fondos a los Grupos Solidarios conformados. Los plazos y condiciones financieras están establecidos a través de la metodología ya establecida, la misma que es rigurosamente cumplida. El propio sistema informático impide realizar operaciones bajo condiciones distintas a las preestablecidas.

Los créditos son controlados por la misma Asociación con el apoyo de los Asistentes de Crédito de la ONG que apoya el programa.

2. Programa de Ahorro

Constituye un componente de vital importancia pues obligan a las socias a un comportamiento de “hábito de ahorro”. Este elemento constituye para los estratos de bajos recursos (especialmente en las zonas urbanas) un cambio de comportamiento muy importante. Es tradicional, en los estratos de población de extracción popular, que cuando una familia o grupo familiar, ha tenido éxito en sus actividades comerciales, tenga que ofrecer a sus amistades (su comunidad o entorno de actividad de negocios) una fiesta para compartir con todos su éxito y buena suerte. Dicha familia es nombrada “preste” de dicho evento social. Por lo tanto, es “obligada” a pagar la fiesta (local, música, comida y bebida para todos), y es respetada y considerada según la magnitud de su expendio.

Este comportamiento social impide o limita la expansión de un negocio, o en su defecto el poder guardar dinero para eventos o situaciones de emergencia (salud, educación, viajes u otros). Por ello, al

generar una cultura de hábito al ahorro y al darle la condición de obligatoriedad impide a las integrantes del grupo, gastar los montos ahorrados y por ende tienen de esta manera la posibilidad de futuras inversiones para expandir el pequeño negocio que se puso en marcha o hacer frente a situaciones de gasto imprevistas.

El programa de ahorro tiene dos componentes: uno obligatorio y otro voluntario. El primero depende del ciclo de crédito en que se encuentre el grupo. Para los tres primeros ciclos es 20% del préstamo otorgado, para los tres subsiguientes 15%, y para los tres subsiguientes el 10%. Las integrantes de los grupos pueden hacer ahorros voluntarios adicionales. Los montos que se depositen bajo esta modalidad no tienen límites ni condición alguna. Los ahorros totales son depositados en una institución financiera. Cada cuenta es manejada con la firma de dos integrantes del grupo (de manera indistinta) y además de una persona de la ONG, cuya firma es indispensable para efectuar los retiros de fondos.

En las tablas de amortización de cada uno de los créditos, se establece, en consecuencia, un importe adicional, que corresponde al ahorro del grupo, de acuerdo al esquema que se indicó en el párrafo anterior. El grupo lleva también las cuentas detalladas por cada integrante.

Los montos de dinero generados por los ahorros de los grupos constituyen la denominada Cuenta Interna de la Asociación y pueden volcarse a la colocación de nuevos créditos por acuerdo del Grupo respectivo, bajo condiciones ya establecidas en los programas de crédito.

Cada una de las mujeres que pertenece a una Asociación se convierte en un “accionista” de esta cuenta de ahorro y tiene derecho a la parte que le corresponda por los ingresos que dicha cuenta genere en la institución financiera. Los “dividendos” son distribuidos después de cerrar el ciclo correspondiente.

Las dos instituciones líderes en el manejo de Bancos Comunes son PRO-MUJER y CRECER.

La primera con una cartera al 31 de marzo de 2003 de 4,5 millones de dólares, con una cobertura de atención de 35.000 clientes y la segunda con una cartera de 5 millones de dólares y 41.000 clientes.

b) Bancos comunes: servicios no financieros

1. Programa de desarrollo empresarial

Está destinado a mejorar las habilidades para la gestión de los negocios, buscando en las mujeres una participación activa en la búsqueda de soluciones de excelencia para el manejo de sus negocios.

La Asociación se reúne entre 3 a 6 horas por ciclo de crédito, con contenidos motivacionales, intercambio de conocimientos y desarrollo de destrezas para la mejora de la gestión de sus negocios. Tiene un componente de Asistencia Técnica que consiste en un asesoramiento individualizado a través de un diagnóstico de la actividad económica y un programa de mejoras a poner en marcha, que es evaluado periódicamente.

2. Desarrollo humano y salud

Por las necesidades expresadas por las propias mujeres integrantes de cada Asociación, es necesario dar atención a las necesidades básicas de salud con el propósito de minimizar los problemas emergentes de una mala salud. Las socias y sus familiares son atendidas en consultorios establecidos por Pro Mujer.

Se incluyen también otros componentes como ser: derechos de las mujeres, participación ciudadana y liderazgo, así como salud materno infantil, salud sexual, reproductiva y salud preventiva. Las sesiones tienen una duración de 30 minutos y se trata un solo tema por sesión.

c) Bancos comunes: conclusiones

Las Asociaciones Comunes se conforman para analizar y resolver los problemas más acuciantes de las mujeres integrantes del Grupo.

Al participar en una Asociación cada mujer en particular tiene la posibilidad de manifestar y expresar sus problemas y de hallar en el grupo posibilidades de búsqueda y solución a los mismos. Las integrantes manifiestan vivo interés en participar en cada reunión. Se crea un espacio para expresar y compartir las dificultades del diario vivir. Se generan lazos de amistad y solidaridad para enfrentar un entorno negativo.

El ahorro, en particular, fideliza de manera muy notoria a cada una de las mujeres. La mejora paulatina de los pequeños negocios y en la calidad de vida, incrementa notoriamente la autoestima de las mujeres, normalmente relegadas y excluidas en su entorno social y económico.

La mujer siente que el conjunto de servicios que recibe le permite salir de su estado original de marginalidad y extrema pobreza. El futuro deja de depender de factores netamente exógenos (normalmente negativos), para abrirse la posibilidad de poder realizar actividades a través del esfuerzo propio (la actividad económica) y de contar con recursos propios (ahorro) para contingencias o inversiones adicionales.

Esta concepción de ofrecer servicios integrales a favor de la mujer constituye el eje central de estos programas. Desde el punto de vista económico se pretende que los servicios financieros sean auto sustentables y para los otros, la institución requiere de apoyo y subsidios, cuya justificación se comprende por sí misma. No se trata de programas que tengan que ser auto sostenibles, por ello las ONG que operan con ellos, tienen que conseguir los fondos de apoyo y respaldo necesarios.

2.4 Productos de ahorro

En las últimas dos décadas, la experiencia boliviana, en materia de microcrédito, ha sido reconocida internacionalmente como un servicio financiero a favor de la población que no accede a los servicios financieros convencionales.

La experiencia en la mayoría de las instituciones financieras abocadas a este mercado, ha demostrado que es posible trabajar con servicios y productos financieros tanto en el área urbana, periurbana y rural con gran éxito.

Sin embargo, y pese a los avances logrados en materia crediticia, existe todavía un área importante por cubrir en el ámbito microempresarial, que es el de poder obtener captaciones de esta clientela que todavía esta inmersa en el ahorro informal o de especies por diversas razones que son justificadas.

La captación del público es de gran importancia porque esto implica, entre otros:

- Permanencia de la institución en el largo plazo
- Disminución de los costos pasivos
- Capacidad de incrementar y diversificar las fuentes de ingreso
- Autosostenibilidad e independencia de las donaciones y subsidios internacionales, que prácticamente en la década de los 90, han ido desapareciendo
- Regulación y fiscalización de la SBEF. Este último porque una vez adquirida la licencia por parte de la SBEF, estas entidades reguladas son más asequibles a permanecer en el tiempo y poder ofrecer otros servicios financieros que no sólo se refieren al crédito.

Es verdad que en los últimos años, los Fondos Financieros Privados (FFP) han demostrado un mayor interés por obtener captaciones del público tanto en lo que se refiere a cajas de ahorro, así como depósitos a plazo fijo (DPF) en las áreas urbanas y rurales.

Algunos de estos Fondos han comenzado antes que otros, con una visión de poder contar con tecnología propia, para lo cual, ha sido importante invertir en innovación tecnológica, que le permita alcanzar:

- Instrumentos de captaciones adecuados a las necesidades de sus clientes
- Estar a la altura de la competencia inclusive bancaria, y
- Contar con recursos más baratos.

Otros FFP no han trabajado tanto en este ámbito, debido a la facilidad de poder obtener todavía recursos o fondos provenientes de afuera, con un costo relativamente bajo.

Los micro y pequeños empresarios han ido adquiriendo una cierta cultura financiera de acuerdo a los créditos con los que trabajaban. Sin embargo, y por la misma razón, también han ido demandando cambios en la estructura de los productos y/o servicios que otorgaban las entidades, acorde con su realidad, que ya no era simplemente la de pedir crédito, sino más bien el ofrecimiento por parte de estas entidades de ofrecerles otros servicios que puedan atender otro tipo de necesidades entre ellas, la de poder contar y confiar en instituciones que guarden su dinero (seguridad).

No ha sido fácil para las instituciones financieras que han tenido esta tarea en el área rural, por el contrario, han sido pioneras en entrar con una mentalidad de romper un paradigma. Este paradigma hacía referencia (y todavía se mantiene), a que los campesinos no ahorran porque su actividad familiar / empresarial, no generaba un monto de dinero suficiente como para poder considerarlo como un ahorro permanente.

De igual forma, varias comunidades en el pasado, han tenido malas experiencias debido a que “financieras” (entidades no autorizadas por la SBEF) actuaron de mala fe, ofreciendo altas tasas pasivas, engañando a muchos ahorristas que al final perdieron todo su dinero. Por este motivo, retomar la confianza de esta gente ha sido muy difícil y todavía existe un proceso de querer mostrar confiabilidad por parte de las entidades de acuerdo a sus propias estrategias de marketing.

Como ejemplo de los puntos anteriormente mencionados, podemos citar a un importante Fondo (PRODEM) que tiene fuerte presencia en ciudades intermedias aledañas a las áreas rurales, y por lo tanto una importante vinculación con clientela campesina. Tras varios estudios y grupos focales realizados en diferentes comunidades rurales del país, ha identificado un producto de caja de ahorro que satisfacía adecuadamente las necesidades de estos clientes. Es decir, los estudios indicaban que los campesinos, comerciantes, agricultores y otros, contaban con recursos provenientes de sus actividades económicas (agrícolas / ganaderas y otras que paralelamente suelen realizar –artesanía, comercio, trabajador urbano en determinadas épocas del año, entre otras). Este ahorro no era dirigido hacia una entidad financiera (ahorro monetario) sino que, por el contrario era conservado como ahorro en especie, en activos o stock de inventarios, etc., los mismos que eran liquidados (vendidos) en casos de emergencia o cuando se presentaban oportunidades de inversión y negocios para obtener la liquidez necesaria. Esta situación les ocasiona costos adicionales que supone el mantenimiento y cuidado de los mismos y la dificultad de convertirlos rápidamente en efectivo.

La investigación efectuada por PRODEM concluyó en la decisión de introducir a favor de sus clientes –en una primera etapa–, y mediante un plan de marketing, las cajas de ahorro con Tarjeta Inteligente. El proyecto ha introducido en una segunda etapa, cajeros automáticos en 3 idiomas (español, aymará y quechua) producidos en Bolivia, con la seguridad de que muchos de estos recursos, podrían ser captados por esta entidad. (Ver en anexo “Visita a PRODEM” para ampliar detalles sobre dicho servicios).

Estos productos sin duda, han tenido un impacto muy importante a partir del año 2001 entre la clientela rural, siendo que en el primer año de haber lanzado las tarjetas inteligentes, se obtiene una captación a nivel nacional en cajas de ahorro de cuatro millones de dólares, donde la mayoría de sus agencias se encuentran en el área rural. Actualmente, esta empresa ha demostrado su autosostenibilidad en el tiempo ofreciendo, entre otros, productos innovadores a sus clientes y permaneciendo en los lugares sin haber cerrado sus agencias, lo que ha permitido retomar la confianza por parte de estas comunidades.

Los otros FFP vienen ofreciendo a su clientela la apertura de Cajas de Ahorro y Depósitos a Plazo Fijo, tanto en MN como ME. Algunas de estas instituciones han puesto en el mercado la posibilidad de operar las Cajas de Ahorro, a través de Tarjetas de Débito (BancoSol ya ha introducido en el mercado este servicio.) Dos instituciones financieras efectuaron esfuerzos especiales por incrementar sus captaciones de su propia clientela microcrediticia, a partir de la apertura de cajas de ahorro: PRODEM y Caja Los Andes.

Cuadro 2-3
EVOLUCIÓN DE LAS CAJAS DE AHORRO Y DPF
FFP: PRODEM Y CAJA LOS ANDES
(Millones de dólares y porcentajes)

	2000	%	2001	%	2002	%
PRODEM						
Caja Ahorros	0,10	0,64	4,19	16,56	9,26	28,19
DPF	15,49	99,36	21,11	83,44	23,59	71,81
Total	15,59	100,00	25,30	100,00	32,85	100,00
Los Andes						
Caja Ahorros	1,99	11,44	3,70	14,67	6,76	20,31
DPF	15,41	88,56	21,52	85,33	26,53	79,69
Total	17,40	100,00	25,22	100,00	33,29	100,00

Fuente: Memorias Institucionales.

Los esfuerzos de PRODEM se muestran de manera directa, pues en el periodo 2000-2002 las cajas de ahorro aumentan en más de 9 millones de dólares. El éxito de su Tarjeta Inteligente fue rotundo.

En el caso de la Caja Los Andes, el aumento de depósitos fue también importante en el período, algo más de 3 veces, aunque la participación respecto al total de las captaciones todavía no es muy significativo (alrededor del 20%).

En ambos casos, ambas instituciones son todavía muy dependientes de los depósitos institucionales.

Las captaciones de BancoSol, como se verá en siguiente acápite no muestran incrementos significativos en este periodo, crecen de aproximadamente 11,4 millones de dólares el año 2000 a 14,8 millones a fines del año 2002 (30% de incremento).

III. Información estadística

3.1 Cobertura (Agencias)

Cuadro 3-1
BOLIVIA: COBERTURA DE AGENCIAS
(En número de unidades)

DETALLE	1998	1999	2000	2001	2002
AGENCIAS URBANAS					
• ONG financieras	30	64	65	56	73
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	51	29	27	26	23
• BancoSol y FFP	73	98	92	92	110
• Mutuales de Ahorro y Préstamo	26	26	27	32	36
Total Agencias urbanas	180	217	211	206	242
AGENCIAS RURALES / PROVINCIALES					
• ONG financieras	115	121	87	95	114
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	35	35	32	27	20
• BancoSol y FFP	9	8	48	47	44
• Mutuales de Ahorro y Préstamo	10	10	10	10	9
Total Agencias rurales	169	174	177	179	187
TOTAL AGENCIAS					
• ONG financieras	145	185	152	151	187
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	86	64	59	53	43
• BancoSol y FFP	82	106	140	139	154
• Mutuales de Ahorro y Préstamo	36	36	37	42	45
Total Agencias:	349	391	388	385	429
Total rurales / Total Agencias (en %)	0,4842	0,445	0,4562	0,4649	0,4359

Fuente: FINRURAL y boletines de la SBEF.

En general, puede apreciarse que la tendencia de ampliación de cobertura es creciente en el tiempo. Ello reflejado también por la tendencia creciente de las colocaciones en el tiempo. A pesar de la crisis, se puede advertir un crecimiento sostenido en el periodo 1998-2002 de 80 nuevas agencias (62 urbanas y 18 rurales).

Las ONG financieras mantienen su preponderancia de actuación en las áreas rurales. Para el año 2002, más del 60% del total de dichas agencias corresponden a este tipo de instituciones. Esta participación era los años 1998 y 99 aún mayor. Sin embargo, las FFP y BancoSol incrementan a partir del año 2000 significativamente sus coberturas en los pequeños pueblos, aledaños a zonas rurales importantes. Esto se debe principalmente a que las agencias de PRODEM ONG se convierten en agencias de PRODEM FFP.

Teniendo en cuenta el tipo de instituciones, puede apreciarse de manera global lo siguiente:

- Tendencia de incremento de coberturas por parte de las ONG, las disminuciones que se advierten, especialmente entre los años 1999 y 2000, se deben a que algunas de ellas, transfirieron sus agencias a los Fondos Financieros que entraban al mercado.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito muestran una leve disminución en el tiempo, con leve recuperación para el año 2002.
- BancoSol y FFP muestran índices cada vez mayores de cobertura, tanto rural como urbana.
- En el caso de las Mutuales de Ahorro y Préstamo, dicha tendencia es levemente creciente en el período.

3.2 Número de prestatarios

Cuadro 3-2
BOLIVIA: NÚMERO DE PRESTATARIOS POR TIPO DE ENTIDADES MICROFINANCIERAS
(Números y Porcentajes)

DETALLE	1998	1999	2000	2001	2002
AGENCIAS URBANAS					
• ONG financieras	40 977	41 276	41 566	46 215	53 311
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	n.d.	27 525	37 439	31 047	11 152
• BancoSol y FFP	165 872	217 982	165 418	165 795	144 970
Total Prestatarios Urbanos	206 849	286 783	244 423	243 057	209 433
AGENCIAS RURALES / PROVINCIALES					
• ONG financieras	139 540	152 906	111 102	101 602	109 227
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	n.d.	12 619	12 418	11 625	7 138
• BancoSol y FFP	5 121	6 364	34 196	29 178	27 822
Total Prestatarios Rurales	144 661	171 889	157 716	142 405	144 187
TOTAL PRESTATARIOS					
• ONG financieras	180 517	194 182	152 668	147 817	162 538
• Cooperativas de Ahorro y Crédito	n.d.	40 144	49 857	42 672	18 290
• BancoSol y FFP	170 993	224 346	199 614	194 973	172 792
Total prestatarios:	351 510	458 672	402 139	385 462	353 620
Total mujeres / Total prestatarios (%)	46,36	46,36	54,06	59,40	58,72

Fuente: FINRURAL y boletines de la SBEF.

Es interesante observar que el número de prestatarios disminuye en el tiempo, a pesar de los incrementos de cartera de las instituciones. Las razones son las siguientes:

Por un lado, y especialmente a partir de 1999, cuando empieza la crisis, muchas instituciones dejan de operar con el crédito solidario. Este hecho supone que algunos componentes del mismo dejen de ser sujetos de crédito.

Por otra, con el inicio de las operaciones de los FFP (en particular los casos de ECO FUTURO y PRODEM que ingresan al mercado), se pudo advertir que muchos de los “antiguos” clientes de las ONG estaban con obligaciones en mora, gracias al acceso a la Central de Riesgos de la SBEF, y por lo tanto, ya no pudieron obtener nuevos préstamos.

El ingreso de PRODEM FFP al mercado como institución regulada (año 2000), hace evidente la disminución de prestatarios en las ONG que entre 1999 y 2000 “pierden” casi 42.000 clientes, mientras que los Fondos “ganan” 30.000 prestatarios adicionales.

De cualquier manera, la disminución del número de prestatarios, tomando en cuenta a todas las IMF urbanas y rurales, entre los años 1999 y 2002 es muy significativa (más de 100.000 personas). Es la muestra del proceso de desintermediación financiera.

3.3. Evolución de la cartera de las instituciones microfinancieras

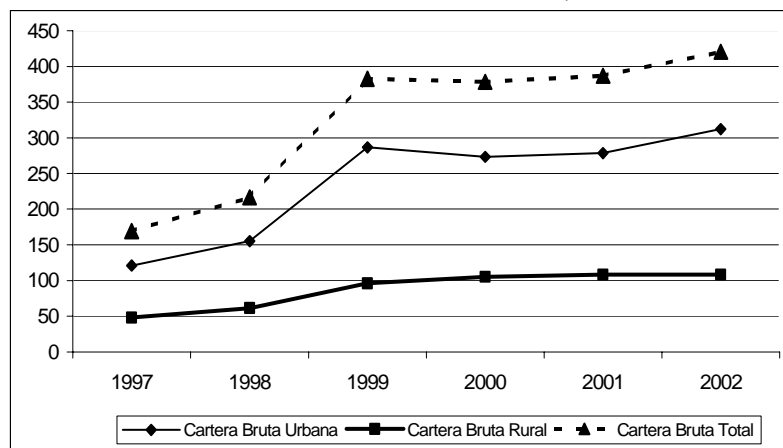
Cuadro 3-3
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA E ÍNDICES DE MOROSIDAD
DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (1997 - 2002)
(Valores en millones de dólares y porcentajes)

Detalle	Año 1997		Año 1998		Año 1999		Año 2000		Año 2001		Año 2002	
	C Bruta	% en mora	C Bruta	% en mora	C Bruta	% en mora	C Bruta	% en mora	C Bruta	% en mora	C Bruta	% en mora
NIVEL URBANO												
* ONG financieras	10,41	2,98	16,70	3,59	18,20	8,24	16,60	8,43	19,60	9,69	23,12	7,70
* Cooperativas de Ahorro y Crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	82,50	12,12	83,70	16,13	80,30	17,56	70,38	12,25
* Banco Sol y FFPs	110,62	3,09	138,60	5,84	185,90	11,83	173,10	11,55	178,70	11,75	218,81	7,48
Total Área Urbana	121,03	3,08	155,30	6,25	286,60	11,69	273,40	12,77	278,60	13,24	312,31	8,57
NIVEL RURAL												
* ONG financieras	45,07	3,00	58,30	8,40	66,00	6,67	47,80	11,09	47,00	13,62	54,98	15,75
* Cooperativas de Ahorro y Crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	25,10	16,33	27,90	20,79	23,90	25,94	18,88	21,29
* Banco Sol y FFPs	3,01	19,93	3,00	13,33	5,00	2,00	29,50	7,80	37,30	11,26	34,34	7,63
Total Area Rural:	48,08	4,06	61,30	8,65	96,10	8,95	105,20	12,74	108,20	14,97	108,20	14,14
TOTAL URBANO Y RURAL												
* ONG financieras	55,48	2,99	75,00	7,33	84,20	7,01	64,40	10,40	66,60	12,46	78,10	8,58
* Cooperativas de Ahorro y Crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	107,60	13,10	111,60	17,29	104,20	19,48	89,26	21,62
* Banco Sol y FFP	113,63	3,54	141,60	6,00	190,90	11,58	202,60	11,01	216,00	11,67	253,15	8,81
Total Urbano y Rural:	169,11	3,36	216,60	6,93	382,70	11,00	378,60	12,76	386,80	13,78	420,51	10,00
Total Rural/Total Urbano y Rural	0,28	34,33	0,28	35,33	0,25	20,43	0,28	27,74	0,28	30,39	0,26	35,92

Fuente: Boletines de Finrural y Anuarios de la SBEF.

3.3.1 Evolución de cartera e índices de morosidad (1997-2002)

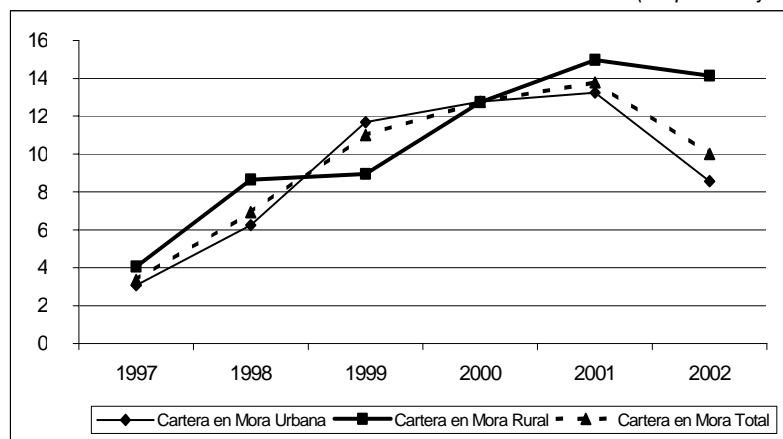
Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA BRUTA - RURAL Y URBANA
(En millones de dólares)



Fuente: Cuadro 3-3.

- En el período la Cartera Bruta Total crece 2,3 veces.
- El porcentaje de cartera rural respecto del total de la cartera es algo menor al 30% en todos los años.

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA EN MORA - RURAL Y URBANA
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-3

- Los indicadores de morosidad en las áreas rurales son en general mayores que aquellos en zonas urbanas. En 2002 dicho indicador es 65% más alto en las áreas rurales respecto a los centros urbanos, debido principalmente al aumento de la mora en las ONG rurales.
- Entre los años 1999 y 2000 el indicador de mora más alto es el urbano, sin embargo, esta diferencia se debe a la alta mora que se produjo por problemas surgidos, particularmente en las ciudades más importantes del país (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) con el “crédito de consumo”, en particular con Financiera Acceso y algunos bancos comerciales que introdujeron estos programas de manera irresponsable con muy bajos índices de recuperación).
- En el período indicado la mora crece en las siguientes proporciones: 4,3 veces en las áreas urbanas entre 1997 y 2001 (hasta 13,24%), disminuyendo el 2002 a 8,6%.

- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito muestran a diciembre de 2001 los indicadores de mora más altos del sistema.
- Los índices de mora de las ONG crecen en global de 3% (1997) a casi el 12,5% en 2001 (más de 4 veces). Dichos indicadores en el caso de FFP aumentan de 3,5% a 11,7% (3.3 veces). Al parecer, el control y seguimiento efectivizado por ambos tipos de instituciones son más o menos similares. Seguramente, la crisis económica del país es la que explica, en mayor medida, el fuerte incremento de la misma.
- En términos generales, entre 1997 y 2001, los índices de mora suben de manera significativa en áreas urbanas y rurales. En el 2002, las instituciones financieras concentran esfuerzos para reducir los índices de mora con éxito, excepto las ONG que operan en las áreas rurales.

3.3.2 Evolución de la cartera por departamento (1997-2002)

Cuadro 3-4
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS POR DEPARTAMENTO
(Valores en millones de dólares americanos y porcentajes)

DETALLE	1997	1998	1999	2000	2001	2002
NIVEL URBANO						
* Departamentos Eje Principal (1)	102,40	126,80	244,10	223,40	225,80	255,21
* Otros Departamentos del País (2)	18,60	28,50	42,50	50,00	52,80	57,10
Total Urbano:	121,00	155,30	286,60	273,40	278,60	312,31
% Otros Deptos./ Total Urbano	15,37%	18,35%	14,83%	18,29%	18,95%	18,28%
NIVEL RURAL						
* Departamentos Eje Principal	33,30	40,36	61,30	72,80	72,50	72,08
* Otros Departamentos del País	14,70	21,00	34,80	32,40	35,70	36,12
Total Rural:	48,00	61,36	96,10	105,20	108,20	108,20
% Otros Deptos./ Total Rural	30,63%	34,22%	36,21%	30,80%	32,99%	33,38%
NIVEL URBANO Y RURAL						
* Departamentos Eje Principal	135,70	167,16	305,40	296,20	298,30	327,29
* Otros Departamentos del País	33,30	49,50	77,30	82,40	88,50	93,22
Total Urbano y Rural:	169,00	216,66	382,70	378,60	386,80	420,51
% Otros Deptos./ Total Urb. y Rural	19,70%	22,85%	20,20%	21,76%	22,88%	22,17%

Fuente: FINRURAL – Junio 2002.

(1) Departamentos Eje: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

(2) Otros Departamentos: Restantes Departamentos del país (Oruro, Potosí, Beni, Chuquisaca, Tarija y Pando)

Aspectos que se destacan:

a) La concentración de la cartera urbana en los Departamentos Eje (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) es muy fuerte. En ningún año, la cartera en los otros departamentos del país (que son seis en total) supera el 20% de la cartera total urbana. Uno de los principales motivos para la concentración de cartera en el eje, es que en estos tres Departamentos vive la mayoría de la población tanto urbana como rural. La cartera urbana del eje concentra el 60% del total general de la cartera urbana y rural de todo el país para el año 2002.

b) En las áreas rurales, el porcentaje de participación de cartera de los restantes departamentos, supera el 30% en todo el país. Ello se debe principalmente a la presencia de ONG que operan en muchas áreas deprimidas de dichos departamentos.

3.3.3 Evolución de cartera por tipo de crédito

Cuadro 3-5

BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS POR TIPO DE CRÉDITO (1999 - 2002)

(Valores en millones de dólares y porcentajes)

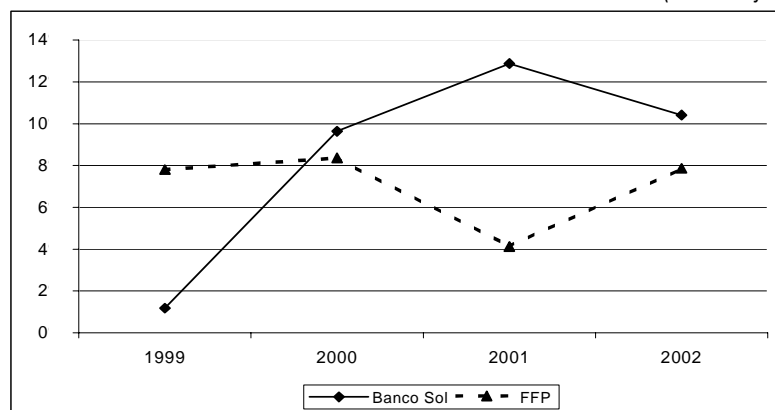
Detalle	Año 1999			Año 2000			Año 2001			Año 2002		
	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol I	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC
Crédito Comercial (%)	1,18	7,80	36,46	9,79	8,49	34,66	12,88	4,12	26,10	10,41	7,87	26,05
Crédito Hipotecario de Vivienda (%)	0,04	2,09	25,51	4,28	1,77	24,93	14,07	2,66	25,15	26,20	4,09	24,70
Microcrédito (%)	41,06	16,02	12,52	11,42	25,83	11,39	19,60	23,24	15,27	18,71	21,46	13,99
Microcrédito debidamente garantizado (%)	57,72	50,00	11,69	73,62	59,10	12,05	49,10	64,47	11,87	40,68	65,95	18,17
Crédito de Consumo (%)	0,00	15,74	9,21	0,20	3,42	9,89	3,50	3,02	14,46	3,42	0,63	11,59
Crédito de Consumo debidamente garantizado (%)	0,00	8,36	4,60	2,24	2,95	8,64	0,85	2,49	6,94	0,57	0,00	5,50
Totales (%)	100,00	100,00	100,00	101,56	101,56	101,56	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Valor total de la cartera (en millones de dólares)	82,00	119,67	181,00	76,62	132,46	188,00	82,91	148,10	208,33	81,93	189,60	175,87

Fuente: Anuario Estadístico de la SBEF

a) Crédito comercial

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL

(Porcentajes)

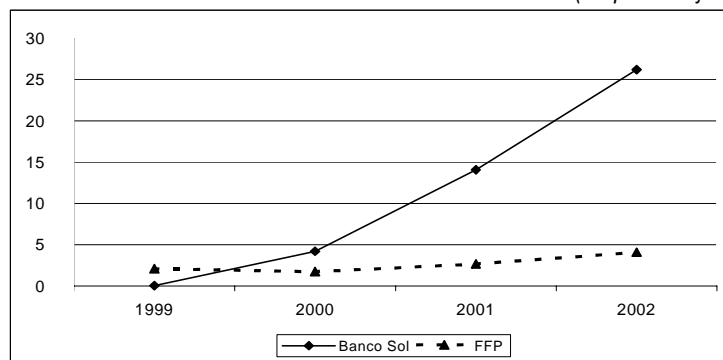


Fuente: Cuadro 3-5

- Se observa que en BancoSol, la participación del crédito comercial aumenta notoriamente de 1,2% de participación en 1999 a 10,4% el 2002, aspecto que muestra un cambio importante en las políticas internas de actuación del banco.
- En el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, mas bien, mantiene porcentajes de participación importantes aunque decrecientes en el tiempo. De 36,5% en 1999 a 26% el año 2002.

b) Crédito de vivienda

Gráfico 4
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO DE VIVIENDA
(En porcentajes)

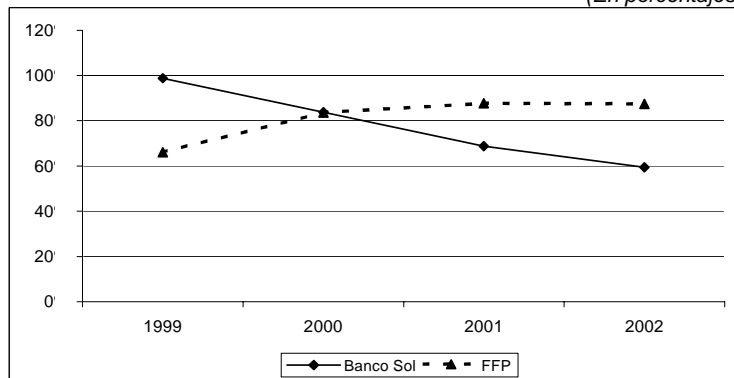


Fuente: Cuadro 3-5

- En BancoSol el crecimiento es muy significativo, su participación aumenta de 0,04% en 1999 a 26,2% el año 2002, confirmando el cambio de políticas antes mencionado.
- En los FFP duplica su participación del 2 al 4% en el período, aunque todavía no constituye una cartera significativa. En realidad, existen operaciones crediticias con garantía hipotecaria, cuyo propósito ha sido la mejora, refacción o construcción del taller (vivienda), que en las categorizaciones aparecen dentro de “microcrédito debidamente garantizado”.
- Constituye, de igual modo que el Crédito Comercial, un porcentaje significativo en la cartera de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, alrededor el 25% en todos los años.

c) Microcrédito y microcrédito debidamente garantizado

Gráfico 5
EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-5

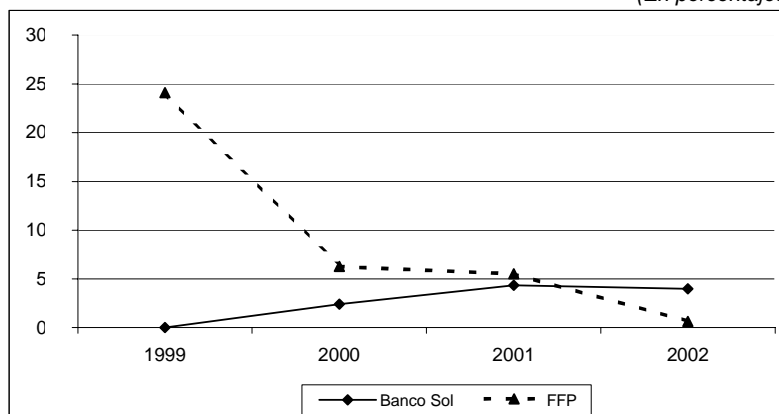
- Para el BancoSol, el año 1999 ambas modalidades constituían casi el 99% de su cartera, porcentaje que para 2002 es de tan sólo el 59,4% de la misma.
- En el caso de los FFP, el porcentaje de microcrédito (sólo con garantía solidaria, no debidamente garantizado) representaba en 1999 más del 40% de la cartera, porcentaje que el 2002 disminuye a menos del 20%.
- Asimismo, el porcentaje de participación de estas modalidades aumenta de 66% en 1999 a casi el 87,5% el 2002. Su vocación por la atención a microempresarios se consolida en el tiempo,

en desmedro del crédito de consumo que disminuye del 16% a menos del 1% de participación entre estos años.

- De igual modo que en el caso de BancoSol, el porcentaje de participación del Microcrédito debidamente garantizado es creciente en el tiempo (50% en 1999 / 66% en 2002).
- Cooperativas de Ahorro y Crédito: Las operaciones de microcrédito toman también en estas instituciones financieras importancia creciente en el tiempo. De 24% de participación en 1999 a 32% el año 2002.

d) Crédito de consumo y crédito de consumo debidamente garantizado

Gráfico 6
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO DE CONSUMO
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-5

- BancoSol ha comenzado a efectuar algunas operaciones crediticias en este campo, pero de poca importancia.
- En el caso de los FFP, tenían para 1999 una cartera relativamente importante (aproximadamente 29 millones de dólares, con una participación del 24% de la cartera), la misma que el 2002 disminuye a 1,2 millones, con una participación casi nula, (0,63%). Las malas experiencias de estos programas les dieron, al parecer, la señal de rápida huida de este mercado.
- En las Cooperativas la participación de estas modalidades es creciente en el tiempo, la cartera aumenta de 25 a 30 millones de dólares en el período.

3.3.4. Evolución de la cartera por tipo de garantía

Todas las instituciones financieras han realizado esfuerzos significativos por mejorar sus garantías. En el caso de BancoSol y los FFP, cuyos clientes son pequeños o microempresarios, diseñaron sus originales metodologías de crédito con el objeto de facilitar su acceso al crédito, “cediendo” en las condiciones tradicionales que exigían los banqueros tradicionales: obtener como respaldo de las operaciones de riesgo garantías hipotecarias.

Se trabajó, en consecuencia, bajo el esquema de la solidaridad de un grupo de personas afines al negocio del titular (en el caso del crédito solidario) y/o eventualmente tomar otras alternativas que pudieran estar a la mano del interesado, como joyas, equipo y maquinaria del taller, una línea telefónica, la prenda de algún bien del hogar (televisor, refrigerador, entre otros). En última instancia, no permitir que este requisito estorbe la posibilidad de poner en marcha una interesante oportunidad de negocio.

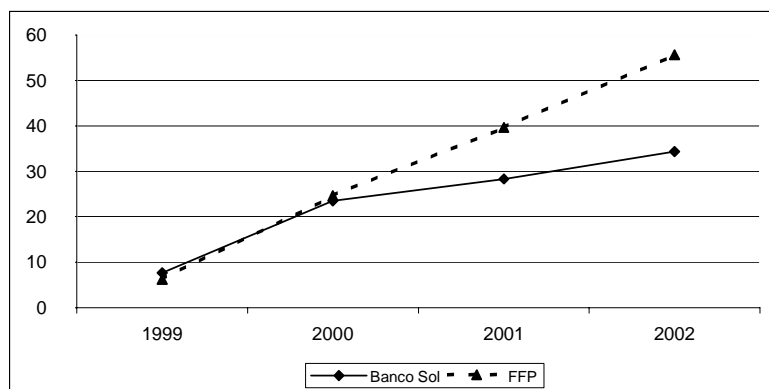
Cuadro 3-6
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES
DE MICROFINANZAS POR TIPO DE GARANTÍA
(Porcentajes y valores en millones de dólares americanos)

Detalle	Año 1999		Año 2000		Año 2001		Año 2002	
	Bco.Sol	FFP	Bco.Sol	FFP	Bco.Sol	FFP	Bco.Sol	FFP
Hipotecaria (%)	7,66	6,23	23,49	24,62	28,29	39,65	34,34	55,63
Prendaria (%)	0,72	8,60	4,42	13,12	4,84	12,42	4,07	10,48
Otras garantías (*) (%)	0,05	0,02	0,00	29,97	0,03	25,38	2,60	21,87
Garantía personal (%)	0,14	55,97	71,49	29,62	65,61	18,83	58,75	10,20
Otras (%)	0,05	0,02	0,20	0,70	1,22	0,77	0,24	1,05
Sin garantía (a sola firma) (%)	91,39	29,16	0,40	1,97	0,01	2,95	0,00	0,77
Total Cartera (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00%	100,00
Valor Total de la Cartera:	83,60	195,40	76,62	132,46	82,91	148,10	81,93	189,60

Fuente: Anuario Estadístico de la SBEF.

(*) Semovientes, ganado, líneas telefónicas, oro.

Gráfico 7
EVOLUCIÓN DE LA GARANTÍA HIPOTECARIA
(En porcentaje)



Fuente: Cuadro 3-6

Esta aseveración queda ampliamente demostrada cuando observamos el tipo de garantías que tenían las instituciones financieras para el año 1999:

- BancoSol: menos del 8% de su cartera estaba respaldada con garantía hipotecaria
- En los FFP, aproximadamente el 6% tenía garantía hipotecaria y tan sólo 8,6% estaba bajo el respaldo de garantía prendaria

En ambos casos, un altísimo porcentaje de la cartera estaba respaldada simplemente por garantías personales y a sola firma.

Por el contrario, en el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, más del 60% de la cartera tiene, para el mismo año, como respaldo la garantía hipotecaria.

Analizando este tema para el año 2002, vemos un total vuelco de la situación, veamos:

- BancoSol: tiene ahora más del 34% de su cartera con respaldo de garantía hipotecaria. Créditos otorgados “sin garantía”, cuyo porcentaje era en 1999 el 91,4%, no existen más en BancoSol. Menos del 60% de la cartera tiene garantías personales.

- En el caso de los FFP la situación es similar con distintas connotaciones. Los créditos con garantía hipotecaria que representaban en 1999 algo más del 6% de la cartera, para fines de 2002 equivalen casi al 56% de la misma. Las obligaciones respaldadas con sólo garantías personales disminuyen en proporción del 56% al 10% de la cartera en el período, esto se debe en gran parte a la disminución de créditos solidarios por parte de los FFP. De igual manera, las obligaciones “a sola firma”, antes relativamente importantes (casi 30%), hoy prácticamente no existen.
- En el caso de las Cooperativas también se puede ver que éstas exigen y toman también mejores coberturas (garantías reales) para sus operaciones de crédito. Sin embargo, mantienen sus tradicionales políticas de crédito, a las cuales el cliente tiene que adaptarse.

3.3.5 Evolución de la Estratificación de Cartera

Cuadro 3-7

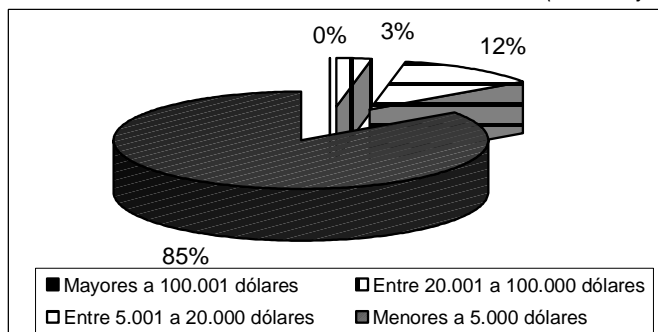
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS POR MONTO Y NÚMERO DE PRESTATARIOS (1999 - 2002)
(valores en millones de dólares y porcentajes)

POR MONTO	Año 1999			Año 2000			Año 2001			Año 2002		
	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC
Mayores a 200 001 dólares	0,00	0,42	0,18	0,00	0,00	0,00	1,72	0,00	0,00	0,16	1,83	0,68
Entre 100 001 y 200 000 dólares	0,00	0,84	0,64	0,20	0,93	0,41	1,77	1,69	0,28	0,98	5,70	2,35
Entre 50 001 y 100 000 dólares	0,81	2,23	1,47	1,81	3,02	1,64	6,04	5,33	1,32	6,51	9,42	3,64
Entre 30 001 y 50 000 dólares	1,02	2,09	2,67	4,22	3,14	2,95	5,66	4,90	3,39	5,94	8,16	5,53
Entre 20 001 y 30 000 dólares	1,22	1,67	4,33	4,42	3,02	4,42	6,35	5,61	4,67	6,51	7,88	6,75
Entre 15 001 y 20 000 dólares	1,02	1,39	4,14	3,41	2,56	4,42	4,33	4,38	4,99	4,39	5,34	6,37
Entre 10 001 y 15 000 dólares	2,44	2,37	9,02	7,03	4,41	8,43	6,80	5,74	8,98	7,49	6,54	11,75
Entre 5 001 y 10 000 dólares	8,74	5,15	23,30	21,08	14,05	23,65	14,51	15,39	22,54	12,53	13,15	21,68
Entre 1 001 y 5 000 dólares	60,57	46,10	42,91	47,59	45,41	43,37	44,74	41,64	44,04	43,94	30,59	35,78
Entre 501 y 1 000 dólares	14,84	20,19	7,92	7,03	13,24	7,28	5,84	9,02	6,71	7,32	6,40	4,02
Menores a 500 dólares	9,35	17,55	3,41	3,21	10,22	3,44	2,24	6,30	3,08	4,23	4,99	1,44
Total:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Valor total de la cartera (en millones de dólares)	82,00	119,67	181,00	77,81	134,53	190,94	82,91	148,10	208,33	81,93	189,60	175,87
POR NUMERO DE PRESTATARIOS												
Mayores a 200 001	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,29	0,00	0,00	0,00	0,07	0,01
Entre 100 001 y 200 000 dólares	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	2,74	0,02	0,00	0,01	0,27	0,05
Entre 50 001 y 100 000 dólares	0,01	0,02	0,05	0,05	0,04	0,06	5,40	0,10	0,05	0,14	0,67	0,17
Entre 30 001 y 50 000 dólares	0,03	0,04	0,15	0,18	0,08	0,17	4,35	0,16	0,20	0,25	1,05	0,47
Entre 20 001 y 30 000 dólares	0,06	0,05	0,38	0,37	0,12	0,40	3,36	0,30	0,44	0,43	1,51	0,88
Entre 15 001 y 20 000 dólares	0,06	0,06	0,51	0,42	0,16	0,55	2,07	0,33	0,65	0,41	1,31	1,17
Entre 10 001 y 15 000 dólares	0,21	0,15	1,60	1,49	0,44	1,50	2,83	0,66	1,67	0,97	2,07	3,09
Entre 5 001 y 10 000 dólares	1,48	0,57	7,05	8,29	2,81	7,27	6,47	3,59	7,34	2,91	5,30	9,99
Entre 1 001 y 5 000 dólares	31,94	18,05	40,74	45,69	27,23	41,08	40,58	31,81	43,67	30,88	29,52	48,16
Entre 501 y 1 000 dólares	22,45	20,87	22,65	19,35	22,18	21,13	14,83	21,24	20,30	15,85	18,04	17,54
Menores a 500 dólares	43,75	60,19	26,86	24,17	46,93	27,84	16,08	41,79	25,68	48,15	40,19	18,47
Totales:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total número de Prestatarios	74 673,00	161 928,00	84 412,00	67 082,00	139 361,00	87 830,00	61 338,00	113 534,00	91 872,00	50 904,00	119 075,00	55 492,00

Fuente: Anuario Estadístico de la SBEF.

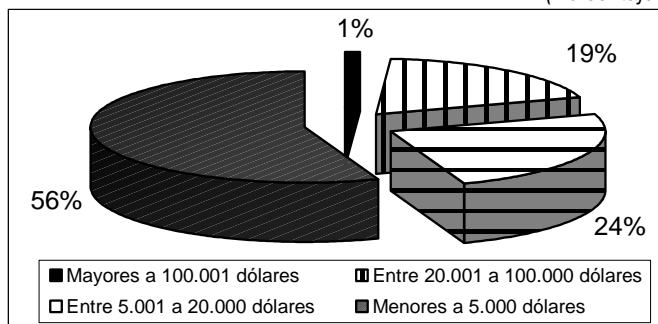
A continuación se presentan algunos gráficos que muestran claramente la evolución de la estratificación de la cartera en el BancoSol y en los FFP.

Gráfico 8
BANCOSOL 1999, ESTRATIFICACIÓN DE LA CARTERA
(Porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-7

Gráfico 9
BANCOSOL 2002, ESTRATIFICACIÓN DE LA CARTERA
(Porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-7

Las señales que ofrecen estos gráficos son realmente reveladoras. Las entidades financieras dedicadas a la atención de los pequeños empresarios, han comenzado a dejar los estratos más pequeños de clientes, las cifras son elocuentes:

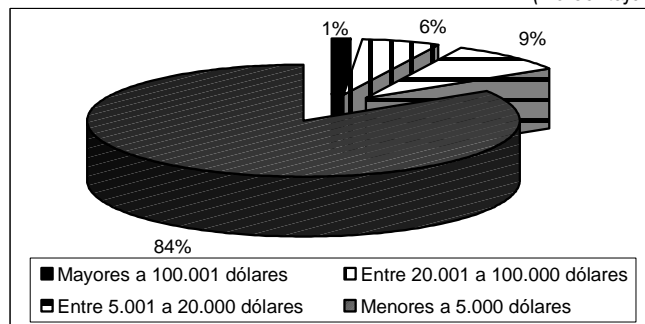
a) BancoSol

Entre 1999 y 2002 la participación de los créditos menores a 5.000 dólares disminuye de 85% a 56%.

Por el contrario, los préstamos sobre 20.000 dólares que en 1999 sólo representaban el 3% de la cartera, suben su proporción en 2002 a 20%.

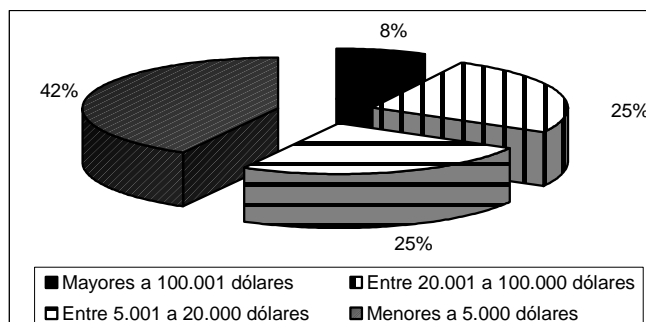
Finalmente la cartera entre 5.000 dólares y 20.000 dólares prácticamente se duplicó de un 12 a un 24%.

Gráfico 10
FFP 1999, ESTRATIFICACIÓN DE LA CARTERA
(Porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-7

Gráfico 11
FFP 2002, ESTRATIFICACIÓN DE LA CARTERA
 (Porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-7

b) FFP

- La situación en los Fondos es similar. Los préstamos por montos menores a 5.000 dólares disminuyen su proporción a la mitad, de 84% a 42%.
- Los créditos mayores a 20.000 dólares aumentan su proporción del total de la cartera de 6% a 25%.

En el caso de las Cooperativas la situación es también parecida, los rangos más altos de préstamos suben en proporción. En general se muestra la tendencia de incremento importante en atender clientela por montos más altos y obtener mejores garantías.

Si se observa la estratificación teniendo en cuenta el número de prestatarios, se puede advertir que la mayor concentración de clientela está en los estratos más bajos. Aún cuando, las disminuciones desde el punto de vista de cartera colocada son significativamente menores, en el rango hasta 5.000 la participación en términos de prestatarios es muy importante: más del 95% en BancoSol y FFP en 1999, con una disminución relativa para el año 2002: 95% en BancoSol y 88% en los FFP.

Finalmente, parece importante destacar el importante incremento que la escala entre 5mil y 10mil dólares que se muestra en el período: en BancoSol aumenta de 9% a 12,5% y en los FFP de 5% a 13%.

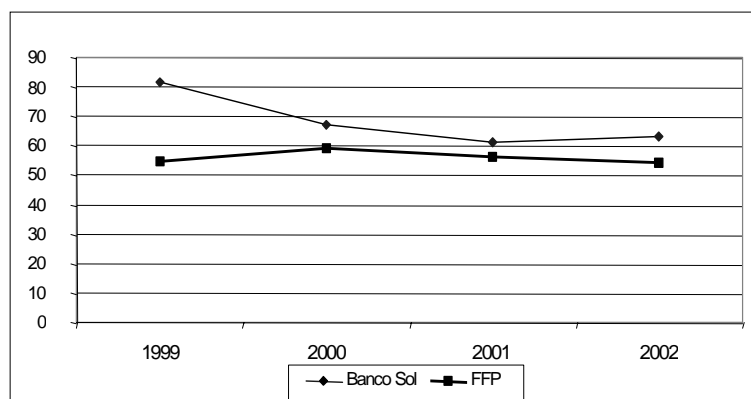
3.3.6. Evolución por destino del crédito

Cuadro 3-8
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS
POR DESTINO DEL CRÉDITO. (1999 - 2002)
 (Porcentajes)

DETALLE	Año 1999			Año 2000			Año 2001			Año 2002		
	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC
Agricultura, Ganadería, Caza, Silv. Pesca	1,22	2,76	3,32	1,41	7,82	4,61	7,51	7,54	5,37	3,91	6,01	3,99
Extracción, petróleo, gas, minerales	0,20	0,03	0,07	0,40	0,11	0,17	0,33	0,15	0,44	0,33	0,30	0,53
Industria manufacturera	6,30	16,75	2,90	11,45	18,01	3,25	13,26	18,26	3,17	13,83	16,25	3,52
Construcción	0,47	4,10	21,74	1,20	3,21	24,66	0,16	2,65	23,89	4,88	3,69	25,35
Comercio, ventas al por mayor y menor	72,15	47,93	27,91	49,80	47,13	33,01	40,47	41,60	28,44	40,20	38,77	31,69
Servicios (hoteles, rest. Transp. Com.)	9,55	6,62	9,05	17,27	11,80	6,89	20,49	14,69	5,07	22,78	15,44	4,84
Servicios inmobiliarios empresariales y de alquiler	0,41	0,06	0,53	1,00	0,05	0,34	5,18	3,04	11,54	5,04	6,32	12,37
Servicios sociales y comunales	2,24	6,84	7,68	6,22	1,67	8,61	5,97	9,83	14,72	5,37	10,92	6,35
Otros varios	7,46	14,91	26,80	11,24	10,20	18,46	6,63	2,24	7,36	3,66	2,30	11,36
Totales	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Valor total de la cartera en millones de dólares	82,00	119,67	181,00	76,62	132,46	188,00	82,91	148,10	208,33	81,93	189,60	175,87

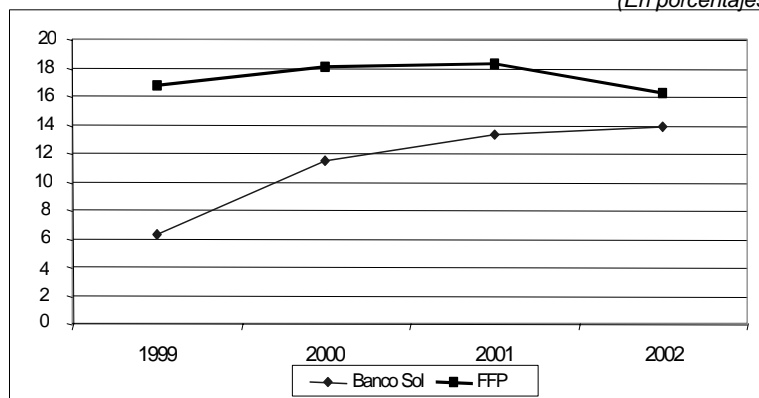
Fuente: Anuario Estadístico de la SBEF

Gráfico 12
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA POR DESTINO
DEL CRÉDITO – CONSUMO Y SERVICIOS
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-8

Gráfico 13
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA POR DESTINO
DEL CRÉDITO – MANUFACTURA
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 3-8

Se destacan los siguientes aspectos al observar los gráficos:

Las actividades donde se centra la mayor participación de las carteras constituyen, sin duda alguna, las ramas de Comercio y Servicios. En el caso de BancoSol concentraban al año 1999 casi el 82% del total de su cartera, disminuyendo el mismo a 63% el año 2002. Esta disminución demuestra también la diversificación que pretende esta institución hacia otras ramas de actividad al margen del comercio. Respecto a los FFP se puede indicar que estas dos ramas concentran en todos los casos más del 50% del total de sus carteras.

Respecto a la rama de la manufactura, los FFP tienen el porcentaje de participación más elevado, comparando con BancoSol y las Cooperativas, el mismo que se sitúa alrededor del 17%. La participación de BancoSol es creciente en el tiempo, aumenta de 6,3% en 1999 a casi un 14% del total de su cartera para el año 2002.

Las instituciones financieras reguladas (BancoSol y FFP) a pesar de la importante cobertura que tienen en centros urbanos secundarios, no tienen carteras significativas en actividades agrícolas ni ganaderas. Entre los años 1999 y 2002, la participación de esta rama de actividad sobre el total de la cartera pasa de 1,2% a casi 4%, en el caso de BancoSol, y en el caso de los FFP dicho porcentaje

aumenta de 2,8% a 6%. Si bien, los porcentajes de incremento son importantes, se patentiza que las instituciones microfinancieras no han tomado riesgos importantes en el sector agropecuario.

3.4 Evolución de las captaciones

Cuadro 3-9
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN DE DPF'S
EN LAS ENTIDADES DE MICROFINANIZAS (1999 - 2002)
(En porcentajes)

POR MONTO	AÑO 1998			AÑO 1999			AÑO 2000			AÑO 2001			AÑO 2002		
	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC	Bco.Sol	FFPs	Coop. AyC
Mayores a 200 001 dólares	43,51	21,92	13,87	55,14	19,87	9,71	35,96	36,20	7,68	27,36	27,50	4,86	38,95	28,62	3,71
Entre 100 001 y 200 000 dólares	11,58	14,06	8,15	9,14	12,08	6,00	4,42	16,20	6,47	11,94	14,70	6,01	13,35	12,09	5,25
Entre 50 001 y 100 000 dólares	22,81	22,06	13,18	16,57	23,28	12,12	33,44	23,44	12,39	32,34	22,69	12,99	23,85	19,90	13,70
Entre 30 001 y 50 000 dólares	4,21	14,31	11,71	5,43	14,48	13,92	7,89	10,27	14,13	11,94	13,58	13,41	8,53	11,67	14,77
Entre 20 001 y 30 000 dólares	1,75	6,92	10,03	1,43	7,01	9,80	2,52	3,86	9,46	1,74	4,74	10,52	1,75	5,56	10,70
Entre 15 001 y 20 000 dólares	1,40	4,52	6,88	1,14	4,70	8,79	1,58	2,15	8,22	1,99	3,07	8,24	2,19	3,74	8,21
Entre 10 001 y 15 000 dólares	2,11	3,88	6,55	1,71	4,23	7,80	2,21	1,58	7,97	2,24	2,41	9,01	1,97	3,58	8,75
Entre 5 001 y 10 000 dólares	4,21	6,66	13,46	3,71	7,95	14,93	4,73	3,77	16,03	4,48	5,59	16,58	4,81	7,58	16,70
Entre 1 001 y 5 000 dólares	7,02	5,25	14,49	4,86	5,83	15,30	5,99	2,18	15,94	4,98	4,92	16,66	4,16	6,23	16,64
Entre 501 y 1 000 dólares	1,05	0,32	1,37	0,57	0,43	1,34	0,95	0,25	1,40	0,75	0,58	1,42	0,44	0,76	1,30
Menores a 500 dólares	0,35	0,10	0,31	0,29	0,14	0,29	0,32	0,10	0,31	0,25	0,22	0,30	0,00	0,27	0,27
Totales:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Valor total de las captaciones en miles de millones de dólares	51,82	132,91	116,55	58,33	81,50	114,67	49,53	76,88	125,16	58,86	90,92	150,95	60,93	106,67	111,20
POR NUMERO DE PRESTATARIOS															
Mayores a 200 001 dólares	1,36	1,06	0,92	2,42	0,93	0,29	1,53	2,60	0,16	1,29	1,23	0,13	1,84	1,02	0,09
Entre 100 001 y 200 000 dólares	1,23	2,05	1,55	1,54	1,63	0,41	0,58	3,71	0,39	1,78	2,13	0,34	2,44	1,33	0,29
Entre 50 001 y 100 000 dólares	3,79	5,82	3,28	4,04	5,39	1,51	6,45	9,70	1,41	7,09	5,30	1,41	6,88	3,74	1,54
Entre 30 001 y 50 000 dólares	1,64	7,03	3,47	2,81	6,26	2,98	3,10	8,14	2,87	5,24	5,97	2,59	4,74	4,14	2,88
Entre 20 001 y 30 000 dólares	1,23	5,74	5,34	1,42	5,04	3,42	1,75	5,22	3,10	1,47	3,64	3,27	1,84	3,36	3,41
Entre 15 001 y 20 000 dólares	1,26	5,16	3,86	1,39	4,79	4,57	1,64	4,07	3,78	2,20	3,21	3,60	3,12	3,12	3,65
Entre 10 001 y 15 000 dólares	2,69	6,59	5,32	3,23	6,26	5,76	3,39	4,35	5,29	3,74	3,73	5,76	4,06	4,47	5,66
Entre 5 001 y 10 000 dólares	9,01	17,46	15,94	10,85	18,24	16,87	11,26	15,46	17,22	12,19	13,80	17,20	16,03	14,93	17,55
Entre 1 001 y 5 000 dólares	41,23	35,02	40,48	40,49	33,88	43,67	40,47	25,98	45,34	39,52	34,33	45,81	38,59	35,79	46,35
Entre 501 y 1 000 dólares	20,23	8,08	13,12	17,67	9,63	14,34	17,19	10,98	13,91	16,21	13,73	13,69	13,46	14,40	12,82
Menores a 500 dólares	16,31	5,99	6,72	14,13	7,95	6,18	12,64	9,79	6,53	9,26	12,93	6,20	7,01	13,70	5,76
Totales:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total número de Prestatarios	3 163,00	6 043,00	13 131,00	2 598,00	4 363,00	13 341,00	2 745,00	2 186,00	14 764,00	2 862,00	4 638,00	18 738,00	2 340,00	6 867,00	13 568,00

Fuente: Anuario Estadístico de la SBEF.

3.4.1 Depósitos a plazo fijo

BancoSol y los FFP han basado sus captaciones principalmente y aún hasta hoy en día en los Depósitos a Plazo Fijo. Estas captaciones provienen en su mayoría de depósitos institucionales (bancos, ONG, entidades de cooperación externa, bancos de segundo piso, entre otros).

Para el año 1998 la proporción de DPF en BancoSol y FFP sobre el total de las captaciones era del 94%, valor que para el año 2002 es de solo 80%. Esta disminución se explica por una caída en captación

misma de DPF (en 17 millones de dólares) y por otra al incremento en las captaciones en cajas de ahorro (en 28,3 millones de dólares). Esta substitución de tipo de fondeo se debe por una parte, a un menor costo en el fondeo (la caja de ahorros tiene una tasa pasiva menor al DPF) y a lograr una mayor diversificación en el número de clientes, así como en los depósitos.

En la medida que se diversifica y amplía el número de depositantes y el portafolio de depósitos, disminuye el riesgo de volatilidad de los mismos. Por otra parte, los depositantes de montos más grandes son especulativos, buscan los mejores rendimientos y retiran también con mayor rapidez sus fondos en situaciones de crisis. Por el contrario, los caja ahorristas, por lo general, buscan buen servicio, un posible crédito a futuro, en algunos casos estatus y también la posibilidad, entre otros, de tener liquidez inmediata.

En el caso de los depósitos a plazo fijo, en los últimos 5 años, los Fondos experimentan una disminución de forma general en este tipo de captación, desde 133 millones de dólares a 106 millones de dólares (una disminución del 20%). El número de depositantes tiene una caída vertiginosa de 6.043 en 1998 a 2.000 clientes en el 2000, para luego acentuarse nuevamente en 6.800 en el 2002.

3.4.2 Cajas de ahorro

Los FFP centraron sus estrategias de fondeo originalmente en las fuentes tradicionales que “heredaron” de las ONG y que luego ampliaron hacia nuevas fuentes externas, para después poner en marcha, y de manera paralela, estrategias tendientes a aumentar las captaciones directas, de su clientela crediticia, de depósitos institucionales y de personas de estratos medios y altos en las áreas urbanas.

La evolución que se da en las cajas de ahorro, se acentúa principalmente entre los años 1998 a la fecha, y donde los Fondos Financieros participan significativamente de este crecimiento, tanto a nivel urbano como rural. En 1998, las captaciones en los FFP alcanzaban a 3,27 millones de dólares con un total de clientes de aproximadamente 8.000, y al final de 2002, las captaciones en cajas de ahorro habían llegado a 25,5 millones de dólares con un total en clientes de 81.750, es decir un crecimiento del 680% y 922% respectivamente.

Las cooperativas de ahorro y crédito, mientras tanto, han mantenido tanto el nivel de depósitos, como el de clientes, (aproximadamente 60 millones y 350.000 clientes en 1998), sin embargo, cabe hacer notar que durante los años 1999 y 2000, se observa una caída en cuanto a sus depósitos y nuevamente en los años 2001 y 2002 vuelven a retomar el promedio que mantenían, pero a lo largo de estos últimos años no se advierte un crecimiento significativo en cuanto a depósitos ni a clientes.

En BancoSol, crecen los depósitos en 1,7 veces en el período 1998-2002 (70% de incremento) que muestra un crecimiento muy conservador. Su clientela de captaciones, crece en menor proporción en el mismo periodo (de 47.576 a 50.927 personas, 7%), lo que demuestra un incremento en el depósito promedio de las cuentas (de 183 dólares a 290 dólares aproximadamente).

Como se mostró en el acápite anterior, PRODEM y la Caja los Andes son las instituciones financieras que han realizado los mayores esfuerzos y desarrollado estrategias de actuación para incrementar sus depósitos de su clientela microcrediticia.

No hay que olvidarse, que la cooperación externa ya sea en forma de donaciones, a fondo perdido o de ayuda específica para algún sector o actividad, poco a poco iba desapareciendo a fines de los '90, motivo por el cual hasta ese entonces no era necesario establecer una estrategia clara por parte de las entidades microfinancieras de captar recursos del público.

Los Fondos Financieros hasta el 2000, no habían precisado captar recursos del público en forma intensa porque podían obtenerlos de líneas con tasas inclusive mas bajas, sin embargo, cuando llegaron prácticamente a su tope de préstamos externos como institución regulada, tuvieron que emprender de manera rápida el camino de las captaciones internas vía captaciones del público, y es cuando comienza su estrategia de marketing para atacar este sector en el 2001 y con mayor fuerza el 2002. Después del lanzamiento de la tarjeta inteligente de PRODEM (2000), la Caja Los Andes y BancoSol lanzan sus tarjetas de débito el año 2003. Esta tarjeta forma parte de las tarjetas de entidades financieras “Enlace”, con la que trabajan la mayoría de los bancos.

Entre estos Fondos, se encuentra también FIE, que si bien en sus primeros años de funcionamiento y por políticas de la propia institución no ofrecían el servicio de cajas de ahorro (solamente DPF, en la mayoría de los casos institucionales), comienza el año 2000 en forma tímida a captar fondos a través de cajas de ahorro, y a partir del 2001 que operan de una manera más incisiva. Sin embargo cabe resaltar que, aun hoy, no han trabajado con una estrategia agresiva de marketing para la obtención de un mayor número de clientes con depósitos en caja de ahorros.

Entre los FFP que han mantenido tanto sus clientes en cajas de ahorro, así como sus depósitos es ECO FUTURO, que si bien en el pasado no ha tenido un plan agresivo en este campo, este año pretende ofrecer el servicio de las tarjetas de débito, a través de la red “Enlace” que existe entre varios bancos locales y otro tipo de productos en cajas de ahorro que les permita abaratar su fondeo y mantenerse a la par de la competencia.

De todas maneras, la competencia que existe en estas entidades financieras en cuanto a innovación tecnológica es sin duda muy importante y es llevada a cabo de forma seria, donde el mayor beneficiario de todo esto son los clientes microempresariales que hasta hace pocos años no tenían acceso a estos instrumentos en depósitos.

El BancoSol no fue particularmente agresivo en este campo. El año 1998 tenía 47.500 cajas de ahorro, frente a 50.000 en el año 2002. Las captaciones aumentaron levemente de 8,7 millones de dólares a 14,8 millones de dólares en el período. En DPF de 3.000 clientes en 1998 se redujo a 2.300, aunque sus captaciones por esta vía aumentaron sólo en 9 millones de dólares. Actualmente, este banco acaba de lanzar su tarjeta de débito, con una alianza efectuada con la empresa Telecom.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas, por el propio mecanismo que tienen, donde es obligatorio tener una cuenta de ahorro antes de poder acceder a un préstamo y en cada período de amortización efectuar también depósitos en la misma, tienden a mantenerse con un nivel de ahorros importante. Sin embargo, no se advierten esfuerzos extraordinarios para poder acoger un mayor número de caja ahorristas. Estas entidades, no ofrecen características que estimulen y atraigan clientes para ahorros. Los clientes en su mayoría abren sus cajas de ahorro para poder obtener crédito en el futuro. Hay que tener en cuenta, que muchas de estas instituciones, tienen la ventaja de haber “fidelizado” ya a su cliente. Muchas de las cuentas son antiguas, el cliente reconoce a la Cooperativa como suya. Seguramente habrá obtenido ya alguna operación crediticia, por lo que mantiene la costumbre de dejar sus excedentes en la misma. La poca competencia en el pasado y la escasa o ninguna posibilidad de obtener un préstamo en una institución bancaria, han facilitado que esta persona mantenga su caja de ahorros en dicha Cooperativa.

Las Cooperativas mantienen sus depósitos en DPF en un promedio de 115 millones de dólares y unos 13.000 clientes aproximadamente.

3.4.3 Evolución por rango de: depósitos y clientes

El micro prestatario, con el paso de los años, ha ido adquiriendo confianza en las instituciones financieras que lo apoyaron con este servicio. El resultado de esto ha sido un mayor número de depositantes (micro ahorristas) que ven de manera positiva este servicio, no tanto por la ganancia que puedan obtener sino por la seguridad y facilidad de acceso que le puedan brindar para sus retiros.

El sentirse apoyados y respaldados con operaciones crediticias permanentes abre paulatinamente su confianza y buena disposición para abrir cuentas de ahorro. La credibilidad en las instituciones la toman después de un buen tiempo, pero transcurrido el mismo, deciden dejar su dinero porque:

Sirve de un buen precedente para conseguir nuevos préstamos a futuro.

Poder obtener una tarjeta de débito que acredite su cuenta, que le da mayor prestigio (el caso de PRODEM y los campesinos dueños de una tarjeta inteligente fue evidente).

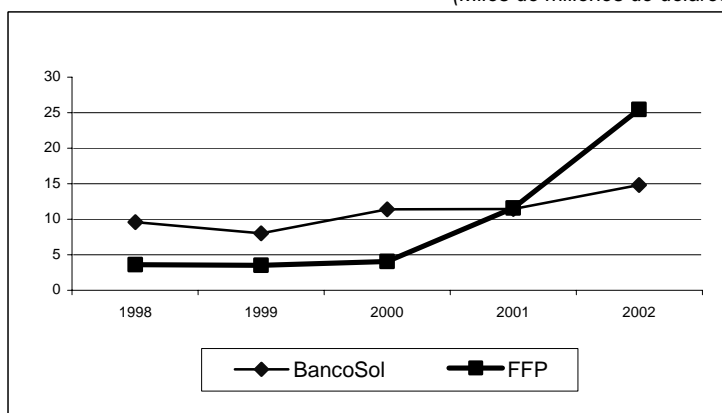
El tema de seguridad se torna de particular y creciente importancia para transferencias de índole comercial o familiar, pues la mayoría de los comerciantes efectúan transferencias entre diferentes agencias de una entidad cuando realizan sus viajes por ejemplo.

Las mujeres tienen una tendencia mayor a efectuar ahorros para hacer frente a situaciones de contingencia o de emergencia familiares. La tecnología desarrollada por los bancos comunales (CRECER y PRO MUJER), muestran también esta nueva faceta de actitud de la clientela femenina.

La posibilidad de acceso al servicio se torna en muchos lugares de vital importancia. El cliente que demanda crédito hará el esfuerzo que sea necesario para ir hacia la entidad financiera para lograr su propósito. Ello puede demandarle un alto costo de transacción. Los viajes que realizan los campesinos a las agencias de una entidad financiera (normalmente los lugares de feria) muestran que éstos están dispuestos a realizar este esfuerzo. Sin embargo, para conseguir que un cliente abra su caja de ahorro, la entidad financiera tiene que estar cerca del cliente. El ahorrista preferirá mantener un monto mínimo de efectivo “bajo el colchón” para sus necesidades más apremiantes o mantener activos liquidables (animales, mercadería u otro bien realizable) si no tiene a la entidad financiera al “alcance de su mano”.

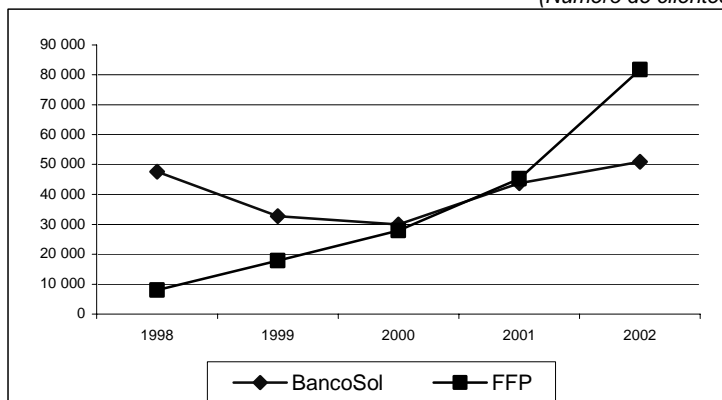
En el año 2002, la concentración del monto en captaciones en FFP, Cooperativas y el BancoSol, se da entre los rangos de 1.000 dólares a 5.000 dólares (más del 30% del total de las captaciones, en todos los casos) y entre 5.001 dólares a 10.000 dólares (aproximadamente el 15%). Sin embargo, la concentración en número de caja ahorristas se da por encima del 90% en el rango menor a 500 dólares.

Gráfico 14
EVOLUCIÓN DE LAS CAPTACIONES EN CAJAS DE AHORRO
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Gráfico 15
EVOLUCIÓN DE CLIENTES EN CAJAS DE AHORRO
(Número de clientes)



Fuente: Boletines de la SBEF

En el caso de los DPF la situación es distinta. Los Depósitos de más de 100.000 dólares representan el 76% en el caso del BancoSol y el 60% en el caso de los FFP, sobre el total de dicho tipo de captaciones. Estos DPF, como se indicó anteriormente son efectuados por instituciones, empresas locales y/o personas al alto poder adquisitivo, cuyo interés es especulativo y que suelen ser más riesgosos en los momentos de crisis.

3.5 Principales indicadores financieros y las calificadoras de riesgo

3.5.1 Indicadores financieros

A continuación se muestran algunos de los principales indicadores financieros de los FFP en el período 1999 – 2002.

Cuadro 3-10
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS
FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS
(Porcentajes)

INDICADOR FINANCIERO	1998	1999	2000	2001	2002
ESTRUCTURA DE ACTIVOS					
Cartera /Activo	86,18	75,99	79,16	77,06	78,65
ESTRUCTURA DE PASIVOS					
Oblig. con el Público /Pasivo + Patrimonio	68,36	57,75	45,53	49,99	56,73
Oblig. con Bancos y Ent. Fin./ Pasivo + Patrimonio	13,59	20,20	31,98	29,67	24,70
CALIDAD DE CARTERA					
Cartera Vigente /Cartera	86,63	85,20	89,70	89,68	92,80
Cartera Vencida +Cartera Ejecución / Cartera	13,37	14,80	7,58	8,48	7,20
Calificación de Riesgo de Cartera 1 (Normal)		82,03	85,67	85,38	89,53
LIQUIDEZ					
Disponibilidades / Oblig. a Corto Plazo	51,52	58,34	95,57	34,68	26,78
Disponib.+Inv. Temp./Oblig. a Corto Plazo	227,71	351,29	315,28	145,94	76,94
SOLVENCIA					
Cart. Vencida +Ejecución/ Patrim.+Tit. Valor Cont.	79,30	65,40	34,39	46,55	43,27
Coefficiente de Adecuación Patrimonial	16,53	20,40	19,73	16,11	14,72
ESTRUCTURA FINANCIERA					
Activo Productivo / Activo + Contingente	84,11	79,34	83,86	83,05	83,75
Pasivo con Costo / Pasivo + Contingente	94,80	93,83	92,62	92,30	92,50
RENTABILIDAD					
Resultado Neto de la Gestión / Activo +Contingente(ROA)	2,42	-0,12	-2,01	-1,52	0,26
Resultado Neto de la Gestión / Patrimonio (ROE)	16,82	-0,71	-10,86	-9,04	1,83
RESULTADOS					
Ingresos Financieros /Activo + Contingente	31,71	29,62	23,49	22,03	20,84
Gastos Financieros /Activo + Contingente	-10,61	-10,36	-7,99	-7,22	-5,88
DEVENGAMIENTO DE INTERESES					
Productos por Cartera Vigente / Cartera Vigente	35,64	33,15	28,74	26,16	25,64
Productos por Cartera en Mora / Cartera en Mora	0,89	7,39	10,59	13,88	14,70
EFICIENCIA ADMINISTRATIVA					
Gastos de Administración /Activo + Contingente	14,32	14,83	16,58	13,47	12,44
Gastos de Administración /Activo Productivo	17,21	18,10	20,28	16,17	15,03
Gastos de Personal / Gastos de Administración	58,76	57,53	54,92	54,70	53,87

Fuente: SBEF

En los últimos cinco años, los FFP han tenido un buen desempeño en el mercado pese a la crisis económica que vive el país, acentuada en los años 1999 y 2000. Los indicadores de mora aumentaron fuertemente, la cantidad de clientes atendidos disminuyó en parte debido a las dificultades económicas y en parte también, a la salida paulatina del crédito solidario, la atención a grupos se cambió por servicios crediticios individuales.

Sin embargo, los indicadores muestran que hubo un esfuerzo conjunto por parte de los FFP para mantener una cartera sana con adecuadas coberturas, ofreciendo nuevos productos financieros, mejorando la eficiencia administrativa con el propósito de llevar adelante entidades rentables y autosostenibles. El cuadro anterior presentado demuestra esta aseveración.

a) Estructura de activos

Observando el cuadro anterior se destacan algunos aspectos, por ejemplo que la cartera se mantiene por encima del 75% del total de activos. Este es un valor razonable puesto que debe equilibrarse la consecución de los resultados de gestión esperados (con las mayores colocaciones posibles) manteniendo la liquidez necesaria para hacer frente a posibles retiros de los clientes.

b) Estructura de pasivos

La estructura de fondeo se asienta cada vez más en las captaciones del público (56% para el año 2002), a pesar de la disminución de estas captaciones los años 2000 y 2001. Se patentiza el esfuerzo por captar del público en productos como cajas de ahorro y DPF.

c) Calidad de la cartera

En relación a este tema se puede afirmar que la cartera vigente, se mantiene por encima del 80% en todos los años frente a una cartera en mora que disminuye hasta llegar a 7,2% en 2002.

d) Liquidez

Los indicadores de liquidez muestran una tendencia a bajar las disponibilidades frente a las obligaciones de corto plazo. Si bien en 2002 llega a 26,78%, lo ideal es que continúe bajando hasta un promedio del 20%. Con respecto a las disponibilidades más inversiones temporarias, éstas alcanzaron en 1999 a 351% respecto a las obligaciones a corto plazo, disminuyendo el año 2002 a 76%. índice mucho más razonable. Es importante mencionar que éste indicador incluye los encajes obligatorios con títulos que se realizan con el Banco Central.

e) Solvencia

Los coeficientes que muestra el cuadro son razonables aunque disminuidos con el correr del tiempo. La cartera vencida y “en ejecución” muestra un indicador muy alto para el año 1999 (más del 65%) respecto al patrimonio. Pero, posteriormente se reduce y actualmente se ubica en un 43,3%.

El coeficiente de adecuación patrimonial, debería estar situado normalmente entre 15% y 16%. Este indicador se encuentra en todos los años sobre el 10% que como mínimo exige la SBEF, aunque muestra desde el año 2000 clara tendencia a la disminución.

f) Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad (ROE y ROA) muestran para los años 1999 y 2001 valores negativos, que se explican por la crisis económica del país y por el ingreso de algunos FFP al mercado, que difícilmente pueden llegar a punto de equilibrio durante sus primeros años de vida operativa.

Se advierte una leve mejora para el año 2002, donde dichos indicadores se tornan positivos, aunque todavía sin cubrir las expectativas de los dueños y ejecutivos de los Fondos.

g) Devengamiento de intereses

Las tasas de interés activas, han ido bajando en estos años, desde un 35,64% el año 1999 hasta 25,64% para el año 2002 (10 puntos porcentuales en los cuatro años, es decir a razón de 2,5 puntos por año).

Esto se debe principalmente a las siguientes razones:

- Mayor competencia en los mercados: En mercados locales más pequeños algunos FFP tuvieron incluso competencia desleal de parte de otras instituciones financieras, que conseguían recursos estatales (FONDESIF), que les eran otorgados, entre otros aspectos, por

las bajas tasas activas que ofrecían para colocar en favor de sus clientes (en algunos casos hasta 12% anual).

- Creciente número de operaciones de crédito aprobadas por montos mayores con el ofrecimiento de menores tasas activas si los clientes presentaban como respaldo una garantía hipotecaria.

h) Eficiencia administrativa

Los gastos en los que incurren los Fondos son elevados debido principalmente a la limitación que tienen los Oficiales de Negocios para manejar altos niveles de cartera por persona. Ellos deben atender a un número considerable de clientes, con operaciones de crédito relativamente pequeñas.

Por esta razón los gastos de personal suponen en todos los años cargas por encima del 50% del total del gasto administrativo.

3.5.2 Fondos financieros, bancos y calificación de riesgos

Actualmente se considera a las actividades de microfinanzas como de alto riesgo aspecto que se refleja en las calificaciones (*rating*) que las firmas especializadas asignan a las diferentes entidades financieras del país.

No queda claro el porqué de esta situación. Hay varias explicaciones que podrían esgrimirse al respecto:

- Poco tiempo relativo de experiencia de trabajo con clientela “informal”, es un primer intento de explicación, aunque hay que tener en cuenta que ya son más de 10 años que se opera con esta clientela y con resultados auspiciosos.
- No se tiene información fidedigna respecto la situación económica y financiera de cada una de estos negocios en su mayoría “informales”.
- Las garantías que ofrecen son, en una gran proporción, personales.

Estos son probablemente los conceptos que manejan las empresas calificadoras cuando realizan su trabajo. Sin embargo, será necesario que, con el tiempo, adquieran un mayor conocimiento respecto a las particularidades de este mercado en general y la especial adaptación que efectuaron los FFP para ampliar sus escalas de operación, minimizar los riesgos, diversificar sus productos y lograr sus metas de rentabilidad, en particular. Estas instituciones piensan que hoy la calificación que reciben es sesgada y que no hay razones suficientemente valederas para calificar a esta clientela como de mayor riesgo relativo.

A continuación se realiza una comparación de indicadores y calificaciones entre las cuatro FFP más grandes y cuatro de los bancos tradicionales de mayor tamaño:

Cuadro 3-11
BOLIVIA: CALIFICACIÓN – BANCOS Y FFPS
(Porcentajes)

Indicadores	Nacional	Bisa	Mercantil	De Crédito	BancoSol	Los Andes	FIE	PRODEM
Morosidad según balance	14,60	16,20	12,10	21,60	8,20	4,80	6,00	5,30
Cartera Normal / Cartera Total	60,00	61,60	72,30	66,10	87,30	91,50	93,10	92,70
Previsiones / Morosidad	56,80	58,90	64,60	62,50	105,20	160,00	138,60	100,80
Mora – Previsión / Patrimonio	76,70	41,60	39,10	66,00	-2,40	-26,40	-15,40	-0,30
Adecuación Patrimonial	12,60	12,50	11,20	16,90	18,50	11,30	13,00	11,70
Retorno sobre Patrimonio	-4,00	4,70	7,40	0,00	1,80	17,60	23,40	8,70

Fuente: Boletín Informativo de la SBEF.

Si se toma en cuenta la calidad de la cartera, la mora es substancialmente más baja en las entidades de microfinanzas (aproximadamente un 16% en promedio para los cuatro bancos), mientras que el promedio de las cuatro FFP es de tan sólo un 6%.

El porcentaje de cartera calificada en Categoría 1 (normal), para las entidades microfinancieras es en promedio superior al 90%, mientras que el mismo indicador para estos bancos se sitúa en 65% como promedio, y el más alto es de 72%.

Respecto a la cobertura de riesgo, en todas las entidades de microfinanzas, la morosidad está cubierta en más del 100% por provisiones. Por el contrario, en los bancos la cobertura es sensiblemente menor, alrededor de un 60%.

Los indicadores de rentabilidad muestran también valores más interesantes en los FFP que en los bancos.

Finalmente, si se analiza los coeficientes de adecuación patrimonial, se observa que con excepción del BancoSol y Banco de Crédito, cuyos indicadores están en 18% y 16,9%, las demás instituciones tienen un coeficiente entre 11 y 13%, sin grandes diferencias significativas en este sentido.

Seguramente las empresas calificadoras toman en cuenta otros factores cuantitativos y cualitativos para establecer sus opiniones. Tal vez sea necesario analizar el peso que se asigna a todos los elementos para poder hacer una evaluación comparativa de dichos resultados.

Un buen resultado de gestión puede deberse a causas fortuitas o eventualmente a circunstancias externas muy favorables. Sin embargo, los resultados que se presentan corresponden más bien a entornos sociales y económicos muy adversos, lo que hace suponer que las entidades especializadas en microfinanzas han adquirido ya la solidez, experiencia y madurez que el devenir del tiempo confirman.

No hay que olvidar el efecto directo que tiene esta calificación sobre el acceso al mercado financiero por parte de las entidades de microfinanzas. Una menor calificación limita el acceso a determinados recursos financieros (por ejemplo, los fondos de pensiones AFP⁷ o de algunas SAFIS),⁸ y por otro lado, provoca que las tasas de interés que dichas entidades, como ser los Fondos, tengan que pagar al público sean más altas, en virtud al concepto dado por las calificadoras que son entidades financieras más riesgosas, percepción que se sigue transmitiendo al público.

A continuación se da a conocer la calificación de Riesgo de Entidades Bancarias y de Fondos Financieros Privados a diciembre de 2002:⁹

Cuadro 3-12
BOLIVIA: CALIFICACIÓN DE RIESGO DE FFP

Calificación de riesgo de fondos financieros privados	Corto plazo	Largo plazo
Cajas Los Andes S.A. FFP	N-2	A-3
Eco Futuro S.A. FFP	N-3	BBB3
FFP Fassil S.A.	N-4	B2
Fondo de la Comunidad S.A. FFP	N-4	BB2
Fortaleza FFP S.A.	N-3	BBB2
FFP Prodem S.A.	N-3	BBB1
FFP Fie S.A.	N-3	BBB3
Calificación de riesgo de entidades bancarias		
Banco Bisa S.A.	N-1	AA3
Citibank N.A.	N-1	AAA
Banco Económico S.A.	N-2	A2
Banco Santa Cruz S.A.	N-1	AAA
Banco Solidaro S.A.	N-2	A1
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	N-1	A1
Nacional Financiera Boliviana S.A.M.	N-1	AA2

Fuente: Fitch Rating Ltd.

⁷ Administradoras de Fondos de Pensiones

⁸ Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión.

⁹ Empresa calificadora: FITCH RATINGS LTD.

IV. Impactos negativos que soporta la industria microfinanciera

4.1 La crisis económica a partir de 1999

A partir del año 1999 se acentúa la crisis económica, social y política en el país, la misma que derivó en impactos negativos a la economía en general y al sector micro financiero en particular.

La crisis se manifiesta desde varios ángulos y perspectivas:

4.1.1 Crisis externa

Se puede explicar por varios aspectos que ocasionaron la disminución de flujos del exterior, tanto por exportación de bienes, como por la fuerte contracción del financiamiento externo y salida de capital privado.

Las devaluaciones permanentes del “boliviano” no fueron, al parecer, suficientes para favorecer las exportaciones y la crisis política y social del país tampoco permitió dar las señales necesarias para atraer nuevos capitales o por lo menos, retener los existentes.

Los elementos principales a considerar son los siguientes:

- Devaluación del real brasilero que desincentivó las exportaciones bolivianas. Este es un shock importante, teniendo en cuenta que el comercio con el Brasil representa casi una quinta parte del comercio exterior boliviano.¹⁰

¹⁰ La situación macroeconómica y el sector de las microfinanzas en Bolivia” (DAI-SEFIR) Development Alternatives, Inc. Proyecto SEFIR. (Servicios financieros rurales). Marzo 2002.

- La difícil situación en la Argentina que tuvo también repercusiones en la economía boliviana. La devaluación de su moneda hizo también menos competitivos los productos bolivianos. No se cuenta con información en relación a exportaciones informales de productos manufactureros en Bolivia y vendidos en la Argentina como si fueran argentinos (artículos de cuero). Las fronteras en Yacuiba y Villazón principalmente son mudos testigos en el pasado (cuando el peso argentino era equivalente al dólar americano) de este intenso comercio no formal.
- Después de los ajustes monetarios en el país vecino, muchos trabajadores nacionales tuvieron que volver al país, aspecto que ocasionó un flujo menor de dinero enviado a sus familiares en el país y nuevas presiones por empleo doméstico, principalmente.
- Disminución de los precios de exportación de productos bolivianos. El valor de las exportaciones disminuye entre los años 1998 y 1999, a pesar de las crecientes exportaciones de gas. Entre febrero de 2002 y febrero de 2003 las exportaciones de hidrocarburos aumentaron en 6,3%, minerales en 2,4%, productos agrícolas 0,4% y las manufacturas decrecieron en -4,5%, confirmado la recesiva situación en la que se encuentra la industria boliviana. Las exportaciones crecieron a un ritmo muy lento, apenas 2,4% entre ambos períodos.¹¹

Desde marzo de 1999 el tipo de cambio se ha modificado en casi 1,92 puntos, de 5,74 a 7,61 bolivianos/dólar americano. A fines de abril de 2003, aproximadamente un 33%, ritmo que no ha favorecido mayormente la competitividad de nuestros productos en el mercado externo y por el contrario ha acentuado las dificultades de pago de los deudores locales, quienes tienen sus préstamos dolarizados con el sector financiero.

a) Decisiones internas de política

- 1) Las importaciones también disminuyeron y éstas tuvieron el agravante adicional en la clientela de las instituciones de microfinanzas, de la promulgación de una nueva Ley de Aduanas más restrictiva. El mayor control de las fronteras redujo fuertemente el comercio informal, en particular en el Departamento de Oruro (frontera con Chile).
- 2) El Gobierno anterior del Presidente Banzer dio especial prioridad a la política de erradicación de la hoja de coca. Este hecho, a tiempo de disminuir el empleo en las áreas rurales (zona del Chapare en el Departamento de Cochabamba), provocó una drástica reducción de la liquidez y por ende la contracción de muchos negocios formales e informales que operaban gracias a este factor (se estima que el país pierde alrededor de 500 millones de dólares por esta causa).

b) Conflictos políticos

Los cambios políticos de la anterior administración del Presidente Banzer y último período del Vicepresidente Jorge Quiroga, a raíz de la muerte del primero, crearon un clima primero de incertidumbre (ante las elecciones del año pasado) y luego de posterior desilusión ante un nuevo Gobierno que entró merced a un pacto político débil y una oposición muy fuerte (partidos indigenistas con tendencia de izquierda) que dificultaron poder llegar a acuerdos que ofrezcan señales positivas a los empresarios e inversionistas.

El actual Gobierno, que no ha cumplido todavía su primer año de gestión, no sólo no ha podido revertir su imagen de ineficacia para atender los problemas económicos y sociales, sino que ha empeorado la misma, al tener que dar marcha atrás un plan de modificación de los impuestos. Tuvo que retirar sus medidas, ante la protesta social producida en la ciudad de La Paz.

¹¹ Información de la Cámara de Industrias de La Paz (mayo 2003).

c) Conflictos sociales

Los conflictos sociales durante los años 2000 y 2001 que se expresaron en huelgas, paros y bloqueo de caminos por los campesinos, ocasionaron un clima totalmente adverso para nuevas inversiones, la paralización de actividades agropecuarias, que no pudieron realizar la venta de sus productos con los perjuicios que ello supone.

Muchas actividades se perjudicaron fuertemente de este clima de disturbios sociales permanentes, entre estas se puede mencionar: el turismo (particularmente en la zona del Chapare), la actividad avícola cochabambina (camiones con pollos en descomposición fueron echados a las calles en señal de protesta) y la industria lechera del Altiplano entre otras muchas, que no pudieron encontrar una salida de defensa satisfactoria.

Todo ello se tradujo en una creciente actitud de encono y desconfianza de los empresarios ante la debilidad del Gobierno por garantizar un clima social que les permita desarrollar sus actividades con las mínimas seguridades.

Los conflictos sociales de febrero de 2003 produjeron destrozos en varias instituciones financieras –bancos y FFP– (cajeros automáticos arrancados de cuajo, agencias invadidas por multitudes vandálicas que echaban computadoras y equipos a las calles), negocios asaltados y robados, ante la mirada atónita de la población del país que no comprendía por qué las instituciones del orden no actuaban con la prontitud y celeridad debidas.

Los disturbios generan además de pérdidas de oportunidades de negocios, incertidumbre sobre el futuro. El riesgo país aumentó, dando señales negativas a posibilidades de financiamiento del exterior y a la desaparición de flujos de capital externo.

4.1.2 Crisis interna

La crisis interna se refleja principalmente en:

- La menor utilización de la capacidad instalada de las empresas manufactureras. La capacidad ociosa se sitúa alrededor del 49% y con tendencia a ser cada vez mayor.¹²
- La contracción en varios sectores de la actividad económica se refleja por la reducción de la demanda interna. Muchos trabajadores quedan sin empleo y por lo tanto, no sólo disminuye el poder de compra de las personas, sino también el deseo y posibilidad de las empresas por ofrecer más productos o servicios al conjunto de la economía. El desempleo urbano aumentó entre 1998 y 2001 de 5,3% a 7,2%.
- Las zonas rurales, además de los tradicionales problemas climáticos (por efecto del Niño), sufrieron inconvenientes muy graves emergentes de un clima social adverso. Los bloqueos campesinos de abril del año 2001 provocaron la imposibilidad a muchos de ellos de poder vender sus productos. El caso de los productores de leche en el Altiplano, cuyas ventas las efectuaban a una planta industrializadora fue verdaderamente dramático. El bloqueo impidió la entrega del producto de los campesinos y la planta compró la materia prima del Perú. Las consecuencias fueron nefastas, tanto para los campesinos que perdieron una parte de su producción y ventas (teniendo que producir queso para no perder el total de su producto), como para las entidades acreedoras de éstos, que no pudieron cobrar estas obligaciones.
- Muchas comunidades campesinas sufrieron también problemas de competitividad. Bajas escalas de producción, situación geográfica (lejanía a los mercados) y dificultades de transporte (caminos no siempre accesibles y en buen estado), les impide competir frente a productos importados (el caso de la cebada producida por campesinos de Potosí, frente a las importaciones chilenas muestra el efecto de esta situación).

¹² Op.Cit. Cámara de Industrias de La Paz.

Todos los anteriores motivos de impedimento y dificultad que impidieron el desarrollo de transacciones comerciales, que fueron explicados anteriormente, se encontraron de manera paralela en el tiempo. Todos los azotes que podía esperar un productor campesino se juntaron al mismo tiempo. Factores climáticos adversos, menores producciones, bajos rendimientos, dificultades en la realización de las ventas, entre otros, ocasionaron la explosión de los problemas. Las comunidades se vieron indefensas. Aparecieron entonces los síntomas de la desesperación, la búsqueda de alternativas de solución. La más atractiva es, por supuesto, el **no pagar** una obligación contraída. No faltaron los abogados inescrupulosos, ni los políticos que les ofrecían defender sus intereses, cobrando comisión por sus “servicios”.

Durante el primer semestre del año 2002, período de campaña electoral, muchos jefes de comunidades adquirieron fuerza política, comenzaron a dirigir o participar en campañas partidarias y a ofrecer en concreto la condonación de las deudas a los pequeños prestatarios.

Candidatos a la presidencia del país pusieron también en el tapete de sus campañas, discursos con señales muy claras en este sentido.

Todo el esfuerzo conseguido en años de comportamiento positivo, de cumplimiento de las obligaciones y de reciprocidad se vino en muy poco tiempo abajo. Aparecen las Asociaciones de Prestatarios con un discurso muy concreto. **No pagar - No cumplir los compromisos.**

4.2 Ingreso de agentes no deseados al mercado

La aparición de una entidad financiera y el lanzamiento de programas de crédito en algunos bancos de manera irresponsable comenzaron a ofrecer el llamado “crédito de consumo”, el cual produjo una serie de efectos negativos en la industria microfinanciera, cuyos elementos más destacables pueden resumirse en los siguientes:

- No sólo se atacó el mercado de trabajadores y empleados con ingreso fijo, sino que también se incursionó en el de los pequeños y microempresarios, ofreciéndoles mayores montos de crédito y extrema facilidad y rapidez en los desembolsos.
- Muchas de estas instituciones efectuaron una “mala” copia de las metodologías crediticias. En algunas instituciones financieras se formaban colas de potenciales clientes de crédito, los que por orden de llegada iban formando “grupos solidarios”, rompiendo los conceptos de intento de homogeneidad de los mismos y sin medir adecuadamente las fuentes de reembolso.
- Los Promotores de Crédito, que recibían comisión por desembolso, se preocupaban principalmente por este beneficio sin medir adecuadamente la fuente de reembolso del crédito. Se confundieron los roles y fuentes diferentes de pago de los potenciales clientes: el del microempresario, de ingreso variable de acuerdo a su negocio y el del trabajador o empleado dependiente, con ingreso fijo. Y como el mercado de clientes de consumo era estrecho y limitado, estos Promotores no repararon en tomar contacto con microempresarios y ofrecerles montos mayores de crédito de lo que ellos normalmente recibían. Se trataba de clientes con buenos antecedentes crediticios, era un segmento muy atractivo para efectuar colocaciones. En poco tiempo se prostituyó el mercado. Muchos microempresarios se sobreendeudaron y no pudieron cubrir las antiguas deudas y peor aún las nuevas.
- La etapa de euforia inicial respaldada por mucha liquidez y extrema agresividad de los Promotores de Crédito, permitió obtener resultados económicos muy atractivos. Pronto la crisis hizo patente la dificultad de poder recuperar muchas acreencias hasta que, finalmente, se hizo imposible recuperar las mismas, con el consiguiente descalabro económico y financiero de la institución financiera. Se contratan bufetes de abogados para cobrar las obligaciones en mora y se comienzan a utilizar métodos extralegales y abusivos para poder efectivizar los cobros, creando el consiguiente malestar entre los prestatarios. Las repercusiones del mismo,

pronto fueron sentidas por las entidades microfinancieras, como si ellas hubieran sido las promotoras de estas inconductas.

4.3 Asociaciones de prestatarios

La situación se tornó muy grave. La crisis económica, el despido de trabajadores del Estado y la empresa privada agravó la situación de muchos clientes endeudados en el sistema, muchos de ellos con escasas o ninguna posibilidad de cumplir sus compromisos de pago.

Los FFP de consumo (Financiera Acceso y Fassil, principalmente) y los programas de crédito de consumo de algunos bancos (CrediAgil y Solución) fueron las entidades más afectadas por esta situación, tanto en términos de número de clientes como en el valor de la cartera desembolsada.

La imposibilidad de pago y la presión que se comienza a ejercer para tal efecto ocasiona la búsqueda de alternativas de defensa. Desde el punto de vista jurídico la situación es clara. El prestatario ha firmado un contrato privado, que tiene toda la validez jurídica para que el acreedor exija al deudor el cumplimiento de sus compromisos y así hacer valer sus derechos.

Aparecen entonces las llamadas “Asociaciones de Prestatarios” para defender a esta desesperada clientela.

Los argumentos que se esgrimen son principalmente los siguientes:

- a) Los banqueros han cobrado tasas de usura aprovechado la condición social y cultural de los prestatarios, haciéndoles firmar contratos con condiciones abusivas.
- b) En muchos casos han efectuado reprogramaciones de las deudas incorporando los intereses al capital de la deuda original, incurriendo en el delito de anatosismo.
- c) Las instituciones financieras han cobrado multas excesivas, comisiones por desembolso y amortizaciones y otros no especificados en los contratos respectivos.
- d) Los cobradores han irrumpido en los hogares de los prestatarios llevándose de manera prepotente y abusiva, bienes sin cumplir los requisitos y las formalidades de la ley.

Seguramente en muchos casos se han presentado irregularidades como las señaladas anteriormente. Las entidades de microfinanzas sostuvieron reuniones con dichas Asociaciones y sus abogados asesores para aclarar estas situaciones y pedirles listas de los clientes morosos para negociar, con cada uno de ellos para intentar llegar a la solución más conveniente.

Asimismo solicitaron que se expliciten las irregularidades que se hubieran cometido, como ser: cobros ilegales no especificados en los respectivos contratos. Se elaboraron listas de prestatarios con montos de deuda menores a 5.000 dólares, hasta fechas tope de desembolso por entidad financiera para efectuar las negociaciones correspondientes. Hasta donde se pudo advertir, no se pudieron demostrar irregularidades por parte de las entidades, por lo menos las asociadas a ASOFIN. Asimismo, y después de obtener esta información base, las entidades comenzaron a dar atención a planteamientos de pago de sus clientes. Se efectuaron muchas reprogramaciones para dar alivio en el tiempo a los clientes. Los cumplimientos de estas nuevas condiciones no fueron, en una gran mayoría de casos, satisfactorios. Los pequeños negocios habían sido afectados por la crisis, por ello las reprogramaciones no lograron el objetivo de buen cumplimiento de pago futuro.

Las Asociaciones fueron –y son– asesoradas por abogados inescrupulosos, quienes asumen la defensa con pleno conocimiento de la inviabilidad de sus planteamientos e imposibilidad de ganar los juicios ante las instancias correspondientes.

La imposibilidad de recurrir y emplear un argumento técnico y jurídico razonable, indujo a la utilización de otros argumentos políticos y demagógicos con el propósito de pagar lo menos posible y si posible no hacerlo. Se juegan con alternativas dependiendo del momento político: a) no pagar intereses

penales, ni comisiones, ni costas ni gastos judiciales, b) no pagar intereses corrientes y, finalmente c) no pagar ni el capital.

La actuación de estos abogados tiene móviles económicos (cobran cuotas a todos los interesados) y aprovechando el caos social emergente, les ofrecen la alternativa de no pago de sus obligaciones. Estos móviles se tornan luego políticos, cuando algunos dirigentes gremiales o comunales, logran ser nombrados diputados (muchos de ellos pertenecientes a los partidos políticos del MAS¹³ o del MIP),¹⁴ obteniendo la fuerza política necesaria para proponer medidas económicas en defensa de estos prestatarios.¹⁵

La grave situación económica de país y por ende de las empresas, tanto grandes como pequeñas, obliga actualmente al Gobierno a la toma de decisiones de política económica de gran envergadura. Se pone en juego, y especialmente con empresas grandes, la alternativa de sacar a flote a aquéllas que se consideren viables. El mecanismo que se piensa poner en marcha pretende, a través del llamado “Hospital de Empresas”, analizar la viabilidad de éstas y en un entorno de negociación entre deudor y acreedores (fundamentalmente bancos y el Estado) lograr un acuerdo voluntario para, vía capitalización temporal de las acreencias por parte de estos últimos, permitir la solución correspondiente.

El Estado ha planteado esta solución para las empresas grandes, que tienen que aceptar la “imposición” de nuevos socios, por lo menos temporalmente, y por ende hacer transparente su información y posteriormente la gestión misma del negocio. No se sabe aún si esta propuesta y manera de solución sea viable y logre recoger los frutos que se espera.

El problema con los pequeños y microempresarios es diferente. Muchos de ellos no están registrados ante las entidades del fisco, por lo tanto no tienen obligaciones tributarias pendientes de cancelación. Sus problemas son, en este sentido, más sencillos y aparentemente de más fácil solución.

Sin embargo, y visto el problema desde otro ángulo, el Estado podría condonar, total o parcialmente, las obligaciones impositivas de las empresas grandes. No sería la primera vez que lo hace. El perdón tributario no será el primero ni probablemente el último. La consecuencia y señal, para el caso que nos ocupa, es absolutamente dañina y contraproducente en términos de los microempresarios.

“Las empresas grandes –los ricos–, así lo manifiestan, obtienen perdón y facilidades. Nosotros, los pequeños por el contrario, no tenemos alternativas para salir de nuestras dificultades”.

Por razones de tamaño y costo es imposible atender al sector microempresarial bajo el paraguas del esquema de Hospital de Empresas. Por lo tanto, el reto al que se enfrentará en poco tiempo la industria de microfinanzas puede resumirse en la siguiente frase: “Si a las empresas grandes se les ofrece un esquema de solución, cualquiera que sea la vía propuesta, a nosotros nos tienen que condonar nuestras deudas y/o transferirlas al Estado”.

Pocos clientes malos recibirían este beneficio, con el añadido de reclamo de los buenos por una acción similar a favor de ellos, pedido que, además, tendría absoluto sentido y justicia. Muchos buenos pagadores se tornarían en malos. El sistema microfinanciero se pondrá en riesgo.

Se rescata el sentido de la transparencia y manejo del sentido común. Las frases de perogrullo cobran sentido en este momento: el empresario debe hacer negocios (lícitos), ganar dinero y pagar sus impuestos, el banquero **prestar dinero y recuperarlo**, la SBEF velar por la salud del sistema financiero, el abogado defender a su cliente haciendo cumplir la ley, el policía resguardar la seguridad del ciudadano, etc.

¹³ Movimiento Al Socialismo.

¹⁴ Movimiento Indígena Pachacuti.

¹⁵ El año pasado la bancada parlamentaria de estos partidos presentó un proyecto del ley al ejecutivo para transferir al Estado las obligaciones por montos menores a 20.000 dólares, el mismo que fue rechazado.

Si los actores no cumplen sus roles de manera eficaz y transparente, la sociedad está en peligro.

El dilema es encontrar lo que debe y lo que no debe hacer el Estado.

Qué hacer:

Entre muchas otras cosas, el Estado tiene que asegurar un ambiente macroeconómico estable, confiable y seguro.

Qué no hacer:

Introducir inequidades en sus relaciones con los actores de la vida económica.

V. Políticas de gobierno

5.1 Antecedentes

Dentro las múltiples manifestaciones en las que se desenvuelve el Estado, se encuentra el ámbito del sector financiero, aquel donde confluyen diversas entidades e instituciones públicas y privadas dedicadas a la actividad bancaria, crediticia, bursátil, seguros y pensiones, centrándose en la captación, administración y canalización de la inversión y del ahorro tanto nacional como extranjero.

El Sistema Financiero Nacional, esta compuesto por dos grupos de entidades financieras, las supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y aquéllas que no son controladas ni supervisadas por la SBEF.

A su vez el grupo de entidades supervisadas esta dividido en: Entidades Financieras Bancarias y No Bancarias.

Comprenden las entidades No Bancarias los Fondos Financieros Privados (FFP), Cooperativas de Ahorro y Crédito “abiertas” y Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda.

Las entidades no supervisadas por la SBEF, son las Cooperativas de Ahorro y Crédito “cerradas” y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG).

Órganos rectores

Las políticas sobre microempresa y microcrédito están a cargo de los viceministerios de Microempresa dependiente del Ministerio de Trabajo y Microempresa; y de Asuntos Financieros dependiente del Ministerio de Hacienda.

El Viceministerio de Microempresa, tiene a su cargo desarrollar políticas de capacitación y asistencia a la micro y pequeña empresa en las áreas de organización, gestión, producción y comercialización, las que deberán originarse vía demanda directa de los interesados y efectuarse mediante consultores y/o empresas privadas de consultoría elegibles mediante procesos de convocatoria y concursos respectivos.

El Viceministerio de Asuntos Financieros (VAF), está facultado para proponer al Comité de Normas y Prudencia (CONFIP) normas para el desarrollo de las microfinanzas y del microcrédito, así como también para promover el desarrollo de políticas para el establecimiento de programas y mecanismos de financiamiento especializado para el microcrédito, coordinando su aplicación a través de NAFIBO¹⁶ y FONDESIF.¹⁷ También realiza el seguimiento necesario del Sistema de Regulación Financiera en el marco de las leyes sectoriales de la Banca y Entidades Financieras, Mercado de Valores, y de Seguros y Reaseguros.

5.2 Contexto general de los entes públicos y su efecto en el marco de las microfinanzas

La crisis en la que ha estado inmerso el país en los últimos años, ha impactado negativamente en el sector microfinanciero, limitando su crecimiento y deteriorando sus indicadores financieros. No obstante, en la gestión pasada las colocaciones del sector microfinanciero volvieron a crecer, al contrario de la banca que disminuyeron, y lo que es más importante que los índices de mora también mejoraron.

Sin embargo, dada la crisis por la que atraviesa el país, el Gobierno Nacional realizó ajustes en las políticas económicas y regulatorias para el fortalecimiento de entidades financieras, y el establecimiento de mecanismos de financiamiento al microcrédito y al sector productivo.

Para impulsar el desarrollo de las microfinanzas, el gobierno promulgó el Decreto Supremo N° 25338 del 29 de marzo 1999, que norma las actividades de canalización de recursos públicos financieros destinados a la microempresa y al apoyo institucional integral de entidades financieras, y crea el órgano de coordinación para la concertación de políticas, estrategias y líneas de acción en aspectos relativos a las microfinanzas y a la microempresa, compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales sobre dichas actividades.

El Decreto antes mencionado, establece que NAFIBO y el FONDESIF, son las únicas entidades que canalizan, a nombre del Estado, el financiamiento interno y externo de recursos para el microcrédito y el apoyo institucional integral de las entidades financieras dedicadas a las microfinanzas. Los recursos financieros se transfieren a dichas instituciones para su administración, de acuerdo a las siguientes normas:

NAFIBO administra los recursos destinados al otorgamiento de líneas de financiamiento a entidades financieras con licencia de funcionamiento de la SBEF para la concesión de operaciones de microcrédito.

FONDESIF administra los recursos destinados al fortalecimiento al fortalecimiento patrimonial y financiero de mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda y cooperativas de ahorro y crédito; a la promoción de fusiones de mutuales y cooperativas; y al apoyo institucional integral a entidades financieras, legalmente constituidas dedicadas al microcrédito, tengan o no licencia de funcionamiento de la SBEF, así como a asociaciones o fundaciones de interés público de carácter financiero dedicadas al microcrédito.

¹⁶ Nacional Financiera Boliviana S.A.M. (Sociedad Anónima mixta. Entidad financiera de Segundo Piso).

¹⁷ Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo.

5.2.1. Fortalecimiento y supervisión financiera

Las crisis bancarias ocurridas durante los últimos 12 años por la quiebra de algunas entidades financieras del país, implicaron altos costos para el Estado y causaron serios daños a la economía y a la confianza del público en el sistema financiero nacional.

A pesar de los ajustes realizados a la normativa, los procesos tradicionales de liquidación de entidades financieras demostraron generar desconfianza, contar con procedimientos lentos y engorrosos, provocando innecesarios litigios y trabas legales, haciendo imposible la solución temprana de los problemas de insolvencia y constituyendo, de esta manera, un perjuicio no sólo para los acreedores, sino para la sociedad en general.

En ese contexto se promulgó la Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera N° 2279, de 20.12.2001, con el objeto de:

- Reprogramar la cartera de crédito de los bancos en actual proceso de liquidación forzosa.
- Permitir una salida ordenada de entidades financieras en problemas (Bancos, Fondos Financieros, Cooperativas y Mutuales), sin afectar al sistema en su conjunto.
- Disminuir la pérdida de valor de los activos de la entidades a través de procesos de regularización e intervención temprana por parte de la SBEF.

Adicionalmente, la Ley crea el Fondo de Reestructuración Financiera (FRF) con la finalidad de disponer recursos financieros para apoyar los procedimientos de solución de entidades de intermediación financiera con problemas, fiscalizadas por la SBEF.

5.2.2. Reactivación financiera

La crisis económica reveló el riesgo de mercado para el sistema financiero, perjudicando la colocación del crédito, lo cual dificultó la reactivación de los sectores económicos, en vista de la escasez de recursos financieros. El problema se agrava aún más por el hecho de que el sistema financiero tiene un perfil de financiamiento de corto plazo, mientras los requerimientos de financiamiento de los sectores económicos para la reactivación son de largo plazo.

Ante esta situación, el gobierno creó programas de reactivación financiera, flexibilizando la normativa y estableciendo mecanismos de reprogramación de créditos para todos los sectores de la actividad económica, a través de los siguientes instrumentos:

5.2.3. Programa de reactivación económica

Este programa tuvo la finalidad de facilitar la reprogramación de créditos a favor de los prestatarios de todos los sectores económicos que demuestren capacidad de pago a las entidades financieras. Además de la reprogramación, el Programa otorgó recursos para el financiamiento de nuevos créditos más accesibles a pequeños productores.

Para que las entidades de intermediación financiera accedan a este programa, efectuaron la reprogramación de los créditos de sus prestatarios en todos los sectores económicos, correspondientes a cualquier categoría de riesgo de acuerdo al reglamento y calificación de la SBEF. El programa también contempló incentivos tributarios. En este contexto, quedaron exentos del pago del RC-IVA¹⁸ los depósitos a plazo fijo de más de 3 años.

Se estableció el apoyo del FONDESIF a las mutuales de ahorro y préstamo, así como el apoyo de NAFIBO a la ampliación del acceso al crédito por parte de pequeños productores. Mediante una reestructuración institucional, se autorizó a NAFIBO a la compra de cartera de entidades de

¹⁸ Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado.

intermediación financiera, la emisión de bonos, la administración de fideicomisos y la titularización, entre otros, actuando como generador del mercado secundario en valores de largo plazo.

Mediante ley, se creó el Fondo Especial de Reactivación Económica (FERE) a favor de los sectores productivo, servicios, comercio y consumo, cuya finalidad es la reprogramación de su cartera en el sistema financiero nacional, en procura de lograr mejores condiciones de desarrollo económico.

El financiamiento del FERE consiste en la emisión de títulos negociables de deuda de NAFIBO hasta un monto de 250 millones de dólares garantizados por el Tesoro General de la Nación (TGN).

Por otra parte, en la misma ley se creó el Programa de Fortalecimiento Patrimonial (PROFOP) con un monto de hasta 80 millones de dólares (administrado por NAFIBO y FONDESIF), con el objeto de fortalecer patrimonialmente a las entidades de intermediación financiera bancarias y no bancarias con licencia de funcionamiento de la SBEF, mediante el otorgamiento por única vez de créditos subordinados por parte del Estado, para su capitalización, fusión o transformación. En ese contexto, se pretende mantener el sistema financiero capitalizado y estable.

Mediante Decretos Supremos se han transferido recursos del TGN al FONDESIF, en calidad de fideicomisos, para canalizar dichos recursos a través de entidades financieras a los pequeños productores rurales del país, con la finalidad de reactivar la economía rural mediante la reprogramación de sus obligaciones financieras y el mayor acceso al crédito.

5.3 Contexto de temas específicos en el marco de las microfinanzas

5.3.1 Burós de información crediticia (BIC):

Con la Ley N° 2297 del 20 de diciembre 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 su niveles de endeudamiento y de riesgo.

Las entidades financieras supervisadas, cuentan con un sistema de intercambio de información crediticia que está centralizada en la Central de Información de Riesgo Crediticio (CIRC) de la SBEF. A diferencia de éstas, las entidades no supervisadas no pueden acceder a este mecanismo de información.

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 de la CIRC,¹⁹ respecto al intercambio de información entre entidades supervisadas y no supervisadas.

La Ley N° 2297 modifica el artículo 58° de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y encomienda a la SBEF la concesión de licencia de funcionamiento para el establecimiento de los BIC.

En este sentido, la SBEF 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,²⁰ ONG financieras que se encuentra agremiadas a FINRURAL²¹ y FUNDAPRO.²²

¹⁹ Central de Información de Riesgo Crediticio.

²⁰ Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas.

²¹ Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (ONG).

²² Fondo para la Producción (es una Fundación privada que opera como entidad financiera de Segundo Piso).

5.3.2 Bancos de segundo piso

Ley N° 2297 del 20 de diciembre 2001 define a los Bancos de Segundo Piso como Entidades de Intermediación Financiera autorizadas cuyo objeto único es la intermediación de recursos, a favor de Entidades de Intermediación Financiera y de Asociaciones o Fundaciones de carácter financiero.

Las Entidades de Segundo Piso (ESP) son importantes porque tienen la posibilidad de captar recursos de la cooperación internacional y del Estado para ser colocados a mediano y largo plazo, promoviendo de esta forma actividades económicas en proceso de desarrollo como el microcrédito y supliendo carencias emergentes del escaso desarrollo del mercado de capitales de las entidades financieras de primer piso. En este sentido, la SBEF, ha propuesto el Reglamento de Constitución y Funcionamiento de los ESP.

Actualmente vienen realizando actividades de segundo piso la Nacional Financiera Boliviana SAM (NAFIBO), la Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) y Plan Internacional.

5.3.3 Organizaciones no gubernamentales

De acuerdo al Decreto Supremo N° 22409 de fecha 11.01.1990 define a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) como sociedades civiles (a diferencia de las sociedades anónimas que son sociedades mercantiles) privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo y/o asistenciales con fondos del estado, privado y/o de cooperación externa en el territorio nacional.

Según lo establecido en la Ley de Propiedad y Crédito Popular N° 1864 de 15.06.98, las ONG que no capten recursos del público y que realicen actividades de crédito utilizando recursos propios, fondos de donación o recursos provenientes directamente de organismos internacionales sin intermediación o participación del Estado, quedan excluidas de la fiscalización, control e inspección de sus actividades por parte de la SBEF.

Al no contar con normativa especializada para este tipo de entidades financieras y con la finalidad de mantener condiciones adecuadas para la estabilidad, competencia y solidez del sistema financiero nacional, el VAF, ha desarrollado un estudio denominado “Las Organizaciones Privadas de Pequeño y Microcrédito (OPM): Proyecto de Normativa de Autorregulación”, con el objetivo de crear un marco normativo para las ONG que vienen realizando actividades crediticias, tanto para operar con recursos del Estado o simplemente para operar con sus recursos propios y los provenientes de financiadores privados, nacionales y extranjeros.

El estudio anteriormente mencionado, ha propuesto la promulgación de una disposición legal que permita establecer las condiciones, requisitos, normas de prudencia y control que deben cumplir las Asociaciones y Fundaciones, que canalizan recursos a favor del público.

Con la aprobación y aplicación de la mencionada norma legal se espera contar con Organizaciones Privadas de Microcrédito (OPM) que alcancen un nivel de desarrollo y especialización en el área crediticia y con ello la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, asistencia técnica, fortalecimiento institucional y otras ventajas adicionales. Las OPM que tengan estas características tendrán una mayor posibilidad de suscribir contratos de corresponsalía de servicios auxiliares financieros, así como participar de un FFP por crearse o que ya esté operando en el mercado.

5.3.4 Mutuales de ahorro y préstamo

Estas instituciones se constituyen en Bolivia dentro del marco de programas de cooperación del gobierno de los Estados Unidos de América orientados a reducir los elevados índices de déficit habitacional, a través del Decreto Supremo N° 6582 del 23 de septiembre de 1963.

La Ley N° 2297 del 20 de diciembre 2001 define a las Mutuales de Ahorro y Préstamo como Entidades de Intermediación Financiera No Bancarias, constituidas como Asociaciones Civiles, autorizadas a realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público.

Al respecto, el Viceministerio de Asuntos Financieros, como órgano normativo y de seguimiento del Gobierno, encargado de las políticas de entidades financieras reguladas y no reguladas, dispuso el desarrollo de una consultoría denominada “La Reglamentación de las Actividades de las Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda y su Estatuto Modelo” para luego elaborar una norma legal que permita, como su nombre mismo lo indica, reglamentar las actividades de dichas instituciones.

Este proyecto tiene por objetivo, ampliar el marco operativo de estas entidades, permitiéndoles ofrecer otro tipo de financiamientos, bajo el amparo de las garantías hipotecarias que éstas obtienen de sus clientes; y, al mismo tiempo, poder enmarcarlas en un régimen de menor riesgo de concentración crediticia y descalce de plazos, entre otros.

5.3.5 Cooperativas de Ahorro y Crédito

El Decreto Supremo N° 24439 de 13.12.96 establece que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son todas aquellas sociedades constituidas al amparo de la Ley general de Sociedades Cooperativas que tiene por objeto fomentar el ahorro y otorgar a sus socios recursos financieros en calidad de préstamo. Las sociedades de acuerdo al Decreto, se dividen en 2 grupos: i) Abiertas y ii) Cerradas.

La Ley 2297 del 20 de diciembre 2001 define a las Cooperativas Abiertas, como entidades de intermediación no bancarias, autorizadas a realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios financieros al público en el territorio nacional. Estas instituciones pueden captar recursos del público.

Las Cooperativas Cerradas no cuentan con licencia de funcionamiento de la SBEF, por lo tanto no pueden captar recursos del público. Los depositantes de dichas instituciones son los socios cooperativistas de la misma.

La SBEF ha desarrollado un significativo avance en la reglamentación de las actividades de las Cooperativas Abiertas, respecto a su constitución y funcionamiento, contabilización, requerimientos de información, memorias anuales, auditorías externas, entre otras.

Sin embargo no ha sucedido lo mismo para las Cooperativas Cerradas, por lo cual el VAF ha visto por conveniente el dotarles de un adecuado marco legal que cree condiciones para dar continuidad y ampliar los servicios financieros básicos en zonas alejadas del país, bajo la supervisión de sus propietarios y potenciales acreedores. Para lo cual se ha realizado un estudio denominado “Modelo de supervisión y parámetros operacionales para Cooperativas de Ahorro y Crédito Cerradas de Vínculo Comunitario”.

5.3.6 Comité de coordinación en el área de microfinanzas y microempresa

El “Comité de Coordinación del Área de Microfinanzas y Microempresa”, fue creado mediante Decreto Supremo N° 25338 del 29.03.99 para “concertar políticas en aspectos relativos a las microfinanzas y su relación con la microempresa y proponer líneas de acción y estrategias compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales”.

Este Comité tiene los siguientes objetivos:

- Coordinar áreas de acción común con instituciones públicas y privadas y organismos internacionales, para un mejor desarrollo de las microfinanzas, pequeña y micro empresa.

- Concertar políticas relativas a las microfinanzas y al desarrollo empresarial de la pequeña y microempresa.
- Proponer líneas de acción y estrategias compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales en el área de las microfinanzas y en el área del desarrollo empresarial de la pequeña y micro empresa.
- Coordinar esfuerzos para ampliar la cobertura geográfica y social de la cooperación en capacitación, transferencia de tecnología, asistencia técnica, servicios financieros y asesoramiento comercial a las pequeñas y micro empresas urbanas y rurales, mediante programas y planes sistémicos.

5.4 Aspectos relevantes

Tanto el Gobierno como la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras han estado y están conscientes de que el sector microempresarial es un actor muy importante en la economía nacional, no sólo por su gran potencial como generador de empleo, sino también por la importante oferta de bienes y servicios que ofrece a la economía.

En este sentido, se vienen tomando medidas que permiten no solamente fortalecer el marco legal de las microfinanzas, sino también apoyar y respaldar de una manera más directa (con la ayuda de la cooperación internacional), la normativa y programas del Estado que fortalezcan el sector de las microempresas no solamente en actividades financieras, sino también programas de servicios no financieros.

Sin embargo, existen todavía temas pendientes que precisan ser analizados y considerados de manera específica para el tema microfinanciero que diverge todavía en gran escala de lo que se podría denominar entidades financieras bancarias. En este sentido se identifican a continuación problemas que afectan de forma negativa en el desarrollo del sector:

a) **Aplicación de normas prudenciales genéricas y la ausencia de normatividad específica**

Uno de los mayores limitantes para las microfinanzas, es la ausencia de experiencia en la normatividad específica que requiere el sector, y se observa en los órganos normativos como el Consejo Nacional de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP) y la SBEF un fuerte sesgo para condicionar a todas las entidades que hacen microfinanzas a las Normas de Basilea, las mismas que no consideran en su concepción actividades financieras tan singulares, como lo son las microfinanzas y el microcrédito, propias de los países en desarrollo.

Actualmente, la aplicación en Bolivia de las Normas de Basilea es de carácter general, para todo tipo de institución financiera regulada (bancos, mutuales, cooperativas y FFP). La falta de especialidad para el sector de las microfinanzas, según sus propias prácticas, perjudica y limita su desarrollo.

b) **Aspecto legal, jurídico y regulatorio**

El Estado a través de del Viceministerio de Asuntos Financieros, está buscando el ingreso de las entidades no reguladas a la supervisión y control de sus operaciones. Este propósito tiene que ser analizado de manera muy cuidadosa, pues deben tomarse en cuenta factores positivos como negativos si entra en vigencia. Se permitirá la adopción de normas prudenciales para todos los participantes en el mercado, como factor positivo; sin embargo, las tareas de control suponen costos adicionales que seguramente algunas entidades financieras de base local, no podrán cubrir fácilmente, como factor negativo.

c) Ausencia de universalidad en la aplicación de las Normas de la SBEF

La existencia de instituciones reguladas y no reguladas por la SBEF, genera desde un punto de vista jurídico, una ausencia de universalidad en la aplicación de las normas de regulación prudencial y limita la labor que pudiera realizar el ente supervisor.

Esta desigualdad afecta a los gastos y por ende a los resultados de gestión de las instituciones, pues el cumplimiento de la normatividad se convierte en un costo adicional para las instituciones reguladas, en desmedro de las no reguladas.

Consecuentemente, la regulación a la actividad microfinanciera debería ser independiente de la regulación del resto del sistema financiero, permitiendo un trato más equitativo entre las diversas entidades participantes de las microfinanzas.

d) Ausencia de normas de auto-regulación para las instituciones no reguladas

Con el objeto de que las actividades de microfinanzas se preserven en el tiempo, es importante y necesario encontrar mecanismos institucionales para que las instituciones no-reguladas, de manera libre y voluntaria asuman políticas, prácticas contables y de regulación crediticia comunes, equivalentes a las exigidas por la SBEF a las instituciones reguladas.

Actualmente esta ausencia de normas de autorregulación imposibilita inclusive el contar con adecuada información contable, financiera y estadística de las instituciones no-reguladas, que sea compatible con la información publicada por la SBEF.

Esta ausencia de información uniforme dificulta la existencia de reportes normalizados al público y por ende, posibles inversiones de capital de riesgo por parte de inversores privados o internacionales, así como la emisión de bonos o titularización por parte de estas entidades en el mercado de valores.

e) La normativa debe considerar también el tratamiento tributario del sector

La actividad microfinanciera regulada, que contempla el microcrédito, la movilización de ahorro y la otorgación de otros servicios financieros, está sometida en la actualidad a un régimen tributario equivalente a cualquier institución bancaria. Este régimen no favorece el desarrollo del micro ahorro rural, pues los intereses, que se generan son pequeños por los bajos montos depositados, se ven disminuidos por las retenciones correspondientes al pago de impuestos RCIVA.

Si se desea desarrollar la movilización del ahorro rural, quizás convendría considerar la posibilidad de modificar el régimen tributario sobre los intereses ganados en caja de ahorro y DPF de montos menores, para captaciones en agencias ubicadas en el área rural.

f) Normas de incentivo para entidades que trabajan en el área rural

No se percibe una política clara por parte del gobierno para incentivar a entidades reguladas y no-reguladas enfocadas al microcrédito, que operan en el área rural y que generan un doble esfuerzo y costo para atender comunidades lejanas y de alto riesgo para la propia entidad (lejanía, dificultades de acceso, falta de comunicaciones, aspectos de seguridad para llevar dinero en efectivo, etc.). Hasta el momento, tanto las entidades financieras reguladas y no-reguladas, cuando abren una agencia sea en pleno centro de una ciudad troncal o en una comunidad alejada de difícil acceso, se enmarcan dentro del mismo contexto de las regulaciones por parte de la SBEF para el caso de reguladas y sin claros incentivos por parte del gobierno para las reguladas y no-reguladas. Este problema puede ser aún mayor si tanto ONG como FFP concentrarían sus agencias en el área urbana, dejando poco a poco desatendido el área rural.

VI. Conclusiones - perspectivas y recomendaciones

6.1 Conclusiones

Bolivia ha logrado desarrollar una oferta de servicios financieros diversificados que se adaptan a las necesidades de los pequeños y microempresarios, particularmente en las áreas urbanas del país.

Los factores que hicieron posible este efecto, pueden resumirse en los siguientes:

- a) El cierre de la banca estatal y el ingreso al mercado de las ONG financieras que comienzan a operar con una perspectiva y visión financiera del negocio, dejando de lado una vieja mentalidad de manejo asistencial, paternalista y con componentes de favoritismo político y económico de las operaciones financieras.
- b) Apertura del Estado y apoyo para la creación de nuevas entidades financieras especializadas en microfinanzas. El año 1994 se permite la creación de los llamados Fondos Financieros Privados, que hacen posible la formalización de las ONG para entrar dentro del marco de la regulación y puedan, además, ofrecer los servicios de captaciones.
- c) Fuerte impulso al fortalecimiento de la regulación. La SBEF toma un rol protagónico en este campo y de ser una unidad técnica –de relativa importancia– dentro del Banco Central de Bolivia, emerge como una entidad autónoma con todas las atribuciones y facultades que la ley le otorga para cumplir sus funciones. La institución se fortalece, su personal técnico se capacita y se logra disponer de un ente fiscalizador política y técnicamente fortalecido.

- d) Apoyo de las agencias de cooperación externa. Muchos países, a través de sus agencias de cooperación, ofrecieron a las ONG acceso a Fondos Rotativos y fuentes adicionales para gastos de inversión y operación hasta el logro de sus respectivos puntos de equilibrio.
- e) Algunas instituciones financieras “no formalizadas” (ONG), no sólo cambian su condición de entidades civiles a mercantiles (sociedades anónimas), sino que también aprenden el ejercicio de la competencia. Se lucha por nuevos mercados ampliando de manera importante las coberturas de atención, ofreciendo cada vez más y nuevos productos en favor de la clientela.
- f) El nuevo sistema de microfinanzas se basa en el desarrollo de productos financieros adaptados a las necesidades de los clientes. Se aprovecha un entorno económico y social favorable, emergente de medidas macroeconómicas que superaron una crisis hiperinflacionaria (mediados de la década de los años ochenta). no politizado, que permitió a las instituciones financieras concentrar sus esfuerzos en controlar el “riesgo crediticio” y desarrollar los instrumentos de control y manejo de sus carteras. No se tuvo que enfrentar el riesgo sistémico y moral.
- g) El entorno macroeconómico (1990/1998) favorable, hace que se incrementen las oportunidades de negocios, donde después de la crisis hiperinflacionaria aumenta de manera notoria el contingente de pequeños empresarios –“cuenta propias”– y en consecuencia, sus demandas por servicios financieros, particularmente crediticios.
- h) La tecnología crediticia ha sufrido en el tiempo modificaciones y ajustes para permitir una mejor adaptación a las necesidades de los clientes. Algunos productos financieros vienen desapareciendo del mercado: el crédito asociativo originalmente introducido por las ONG ha dado resultados muy mediocres, el leasing tampoco dio los resultados originalmente previstos (maquinaria agrícola entregada a los campesinos por este intermedio que no pudo recuperarse por la imposibilidad física de poder hacerlo) y el crédito solidario que viene saliendo también del mercado (cuando hay dificultades de repago, la solidaridad del grupo se rompe y hace inviable este producto).
- i) En contraposición, el crédito individual ha ganado prestigio por los constantes ajustes que se vienen haciendo para adaptarlo (bajo diferentes formas de marketing) a las necesidades de los diferentes tipos de clientela. Adecuaciones de montos, plazos y tasas son permanentes, bajo criterios de mayor refuerzo de las garantías.
- j) No se ha resuelto aun el problema de la dolarización de los préstamos. El riesgo de tipo de cambio es trasladado completamente al cliente. Los pequeños negocios generan en su gran mayoría “bolivianos” y tienen dificultades cuando la moneda local se devalúa en el tiempo.
- k) Algunas entidades de microfinanzas están logrando diversificar sus productos crediticios de largo plazo, con el objeto de apoyar al sector productivo (capital de inversión) y vivienda, y otras no han podido hacerlo debido a la dificultad de obtener recursos (fondeo) a largo plazo que permitan calzar sus operaciones activas y pasivas.
- l) El sistema de información sobre la clientela es todavía débil. La Central de Riesgos de la SBEF incluye solamente a aquéllos que operan con las entidades reguladas. El sistema de información de las ONG es todavía incompleto y urge poder complementarlo con el anterior. La SBEF ha autorizado la constitución del primer BIC en Bolivia, el paso inicial ha sido dado, se espera un adecuado desarrollo del proyecto y eficiente puesta en marcha del mismo.
- m) El apoyo a entidades financieras es todavía asimétrico. Las agencias de cooperación y el FONDESIF no privilegian necesariamente –al licitar sus recursos– a entidades financieras autosostenibles y que ofrezcan la mayor gama de servicios, sino a aquéllas que ofrecen menores tasas activas a su clientela.

Por otra parte, la lógica de actuación no está bien sustentada. El FONDESIF define previamente el área de actuación a la que deben ingresar las entidades financieras (en base a una previa prospección del mercado), para luego licitar sus recursos con esta alternativa ya

pre-definida. El criterio debería, por el contrario, partir de las investigaciones de mercado de las IMF de primer piso, para luego y en base a un documento de política y estrategia institucional, evaluar la oferta y viabilidad de cada una de las propuestas. La elección, bajo esta óptica, será con toda seguridad más eficiente.

- n) La etapa de crisis económica, social y política (1999 – a la fecha) se ha traducido en una falta de confianza de los agentes económicos para llevar adelante nuevos proyectos e inversiones. Los efectos han sido importantes:
- Endeudamiento de las empresas (medianas y grandes, principalmente) con el fisco, el sistema previsional y la banca.
 - Importante disminución de depósitos del público en el sistema financiero y contracción del crédito.
 - Fuerte incremento del riesgo sistémico y moral.
 - Señales de condonación o traspaso de las deudas al fisco han ocasionado señales perversas al mercado. Se viene arraigando una cultura de “no pago” cuyas consecuencias pueden ser muy graves.

6.2 Perspectivas y recomendaciones

Algunos indicadores económicos país muestran una leve mejoría entre 2001 y 2002, por ejemplo: el incremento del PIB de 1,5% el año 2001 a 2,7% en 2002; las exportaciones han tenido también un leve repunte (aceites y granos en el sector agrícola), así como las importaciones (de bienes de capital, principalmente).

Existen algunos indicadores preocupantes: el fuerte incremento del déficit fiscal, de 6,7% a 8,5% (respecto del PIB), en gran parte debido al aumento del costo de la reforma de pensiones, el congelamiento del precio de los hidrocarburos, el incremento de los gastos corrientes debido a las presiones sociales, el aumento del costo de la deuda interna, entre otros.

El panorama en general no es alentador, se advierten algunos signos de recuperación, pero no lo suficientemente importantes como para provocar un cambio en las expectativas de los agentes económicos.

El punto crucial se centra en la actuación del Estado. Urge una definición de política económica y estrategias actuación en el campo social para salir de esta situación de estancamiento. No existe una formulación al respecto de parte del Gobierno ni de ningún partido político. Las necesidades y demandas son múltiples y el Gobierno atiende a aquéllas que más presión y conflictos le generan. El panorama es confuso, se tiene la impresión de que la sociedad ha perdido su norte. De la solución de este problema depende el restablecimiento de la confianza de los agentes para reactivar el aparato productivo.

En este entorno tan desfavorable es muy alentador observar que el comportamiento de los micro y pequeños negocios ha sido positivo. La cartera de los FFP se ha incrementado en los primeros meses de este año, los indicadores de morosidad vienen disminuyendo de manera sostenida.

Es interesante observar el esfuerzo que viene desplegando el Ministerio de Desarrollo Económico con el propósito de propiciar una cultura exportadora entre los pequeños y medianos empresarios. El Servicio de Asistencia Técnica, dependiente de Ministerio mencionado, viene impulsado la posibilidad de conformar “cadenas exportadoras” para vender manufacturas al mercado estadounidense utilizando preferencias arancelarias. Se intenta unir capacidades productivas a través de “Maquicentros” para producir bienes a una escala que permita la conquista de este nicho de mercado. El reto no es fácil, es necesario divulgar las características y exigencias de este mercado, unir las capacidades productivas individuales, dar capacitación masiva y preparar la respectiva oferta estandarizada de los productos.

Tomando en cuenta todos estos antecedentes se resumen las siguientes recomendaciones, tomando en cuenta a principales actores:

a) El Estado

- Mantener una situación macroeconómica estable, que significa entre otras, reducir el déficit fiscal, mejorar su administración tributaria (incorporando nuevos contribuyentes y haciendo más eficientes sus gastos) y controlar su política cambiaria como lo ha venido haciendo a través del Bolsín.
- Promover un clima de paz, seguridad y estabilidad social, política y jurídica que alienten a los inversionistas tanto locales como externos para realizar inversiones.
- Fortalecer el manejo y gestión de las instituciones públicas, anulando totalmente las posibilidades de corrupción.
- Mejorar y fortalecer la infraestructura física existente (camino y energía principalmente), que incentive a las instituciones financieras para ampliar sus respectivas coberturas de atención, especialmente en las áreas rurales.
- Fortalecer el sistema financiero a través del adecuado control y seguimiento de las entidades financieras (vía SBEF), promoviendo la competencia y transparencia entre las mismas.
- Analizar y evaluar un sistema de incentivos para propiciar la introducción de servicios financieros al área rural. Existen muchos temas que no han sido resueltos y que no están en la agenda del Gobierno, como ser: el problema de no poder hipotecar la tierra, no poder ejecutar la prenda de maquinaria y equipos, no existe un mecanismo de seguro para la producción agrícola, ni tampoco alternativas ni posibilidades de compras estatales para adquirir determinada producción agrícola, entre otros. Estos inconvenientes dificultan el poder operar y tomar mayores riesgos con este sector. Estos temas deberían ser encarados de manera inmediata.
- Mantener y fortalecer el rol de las entidades de control y fiscalización del sistema financiero.
- Apoyar alternativas y proyectos dirigidos a la apertura de mercados externos.
- Propiciar la puesta en marcha de la Ley de Garantías Muebles (por mucho tiempo postergada) que facilite la posibilidad de poder utilizar estos activos para respaldar operaciones de riesgo, de manera rápida y eficiente.
- NO dar señales de condonación de deudas o de traspaso de éstas al Estado (señal inequívoca de no pago), impidiendo la consideración de “leyes de tratamiento especial” para los pequeños deudores.

b) Banco central de Bolivia y entidades financieras de segundo piso

- Hacer efectiva la canalización de líneas de financiamiento bajo condiciones equitativas a todas las instituciones financieras, privilegiando criterios de eficiencia, autosostenibilidad y calidad de los servicios. Es importante canalizar fondos de largo plazo (particularmente para Vivienda) con tasas de interés no dolarizadas.
- Fortalecer el programa de movilización de ahorros populares (MAP) que viene desarrollando el FONDESIF, para aumentar la base de captaciones que tienen actualmente las instituciones reguladas.
- Analizar la posibilidad y conveniencia de disminuir o eliminar las tasas de encaje legal para zonas alejadas (rurales), como estímulo para la apertura de agencias en las mismas.

c) La superintendencia de bancos y entidades financieras

Las normas de regulación se mantienen todavía dentro de un marco muy genérico, es necesario considerar el marco específico del mercado en el que se trabaja y aplicar criterios diferenciados de control y supervisión. Es necesario tomar en cuenta:

- Las áreas geográficas de atención. Para algunas agencias rurales se complica el poder enviar reportes diarios de información que exige la SBEF. En estos casos podría verse la posibilidad de enviar dichos reportes de manera semanal, por ejemplo.
- En dichas áreas resulta también difícil poder cumplir con algunos requisitos de información que se exigen a los clientes, incluso desde la misma cédula de identidad y/o la información económica que se les pide para considerar el acceso a un servicio determinado. Algunos requisitos formales son muy difíciles de cumplir, como ser el registro de una garantía hipotecaria o la presentación de una póliza de seguro por un bien ofrecido en garantía.
- Las normas de Basilea, que actualmente están siendo reformuladas y ampliadas a nuevos tipos de riesgo, serán con toda seguridad más duras y difíciles de cumplir de parte de las entidades financieras en general (incluso la banca tradicional). Le queda a la SBEF una tarea muy difícil de adaptar dicha normativa a la situación de nuestro país en general y, al mercado microfinanciero en particular.
- Es necesario preparar normas específicas especialmente dirigidas al sector microfinanciero y no, como ha sido hasta el presente, que se ajusten las normas generales de la banca al sector microfinanciero. La óptica de actuación es distinta y seguramente los resultados serán más eficientes y adaptados a la realidad.

d) Empresas calificadoras de riesgo

- Por alguna razón todavía no totalmente explicada se considera a la actividad del microcrédito como una actividad financiera de “alto riesgo”, y a pesar de que algunos FFP han mostrado mejores indicadores²³ que determinados bancos, las empresas calificadoras les han otorgando notas menores en relación a éstos.
- Existen elementos no cuantitativos para determinar estas calificaciones, pero el peso de éstos se encuentra en extremo sesgado a favor de los bancos y ello determina perjuicios evidentes a los FFP al momento de acceder a recursos en el mercado interno, por lo que resulta necesario que estas empresas revisen sus criterios de calificación dando criterios de ponderación más equitativos.

e) Entidades financieras

- Deben seguir realizando su labor de ampliación y profundización de sus mercados, adaptando y perfeccionando sus productos financieros.
- Es vital que refuercen y mejoren sus sistemas internos de control y seguimiento de sus operaciones.
- Tienen que realizar un esfuerzo adicional para evaluar el riesgo sistémico, incorporando este análisis de manera permanente. El análisis de riesgo crediticio tiene que ser complementado por el entorno de las actividades de la clientela, siempre expuesta a decisiones del Estado, conflictos sociales, aspectos climáticos, modificaciones de tipo de cambio de monedas de países limítrofes, entre otros.
- Se abren interesantes perspectivas de realizar “alianzas estratégicas” entre instituciones financieras para ampliar coberturas de atención. De esta manera pueden aprovecharse experiencias (en muchos casos de entidades no reguladas de base local, –en pequeños pueblos–), con otras reguladas que ofrecen mayor cobertura de servicios. Resulta de la mayor importancia que las entidades financieras puedan complementar sus redes de actuación y así ampliar sus nichos de mercado.

²³ Boletines de ASOFIN Nos. 2 y 3, escritos por Marcelo Mallea y Pedro Arriola respectivamente.

Bibliografía

- ASOFIN (Asociación de entidades especializadas en microfinanzas), (2002), “Desempeño y desafíos de las microfinanzas en Bolivia”, Cecilia Campero.
- ___ (2001), Consultoría y Finanzas) “Medidas para la Reactivación y Fortalecimiento del Sector Micro-Financiero”.
- ___ (s/f) “Boletines Informativos mensuales”.
- Banco Central de Bolivia (2002), “Boletín Estadístico”.
- Cámara de Industrias de La Paz (2003).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina), (1995), “Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero en Bolivia: Situación Actual y Perspectivas”. Roberto Casanovas y Jorge MacLean. Septiembre.
- Comité de Coordinación de Microfinanzas y Microempresa (2000), “Marco Integral de Políticas para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”.
- DAI-SEFIR (2002), “La Situación Macroeconómica y el Sector de las Microfinanzas en Bolivia”.
- FINRURAL Asociación de instituciones financieras para el desarrollo rural, (1997-2002), “Boletín Financiero”.
- FITCH RATINGS LTD. (2002) “Calificación de Riesgo de Entidades Financieras”.
- Fondos Financieros Privados (1997 – 2002) “Memorias anuales institucionales”.
- FUNDAPRO Fondo para la Producción (1999), “El Reto de América Latina para el siglo XXI: Servicios Financieros en el Área Rural”. Edobol.
- Gonzalez Vega, Claudio; Prado Guachalla, Fernando; Miller Sanabria, Tomás (2002), “El Reto de las Microfinanzas en America Latina: La visión actual.” Corporación Andina de Fomento.
- Ministerio de Hacienda (2002), “Resumen Actividades del Viceministerio de Asuntos Financieros”.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1997-2002), “Anuario Estadístico”.
- ___ (1997 – 2002), “Boletín Informativo”.
- Viceministerio de Microempresa (1998), “Fundación para la Producción Microempresa vs. Pobreza, ¿un desafío imposible?”.



Serie

CEPAL

financiamiento del desarrollo

Números publicados:

1. Regulación y supervisión de la banca en la experiencia de liberalización financiera en Chile (1974-1988), Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.522), 1989.
2. Ahorro e inversión bajo restricción externa y focal. El caso de Chile 1982-1987, Nicolás Eyzaguirre (LC/L.526), 1989.
3. Los determinantes del ahorro en México, Ariel Buira (LC/L.549), 1990.
4. Ahorro y sistemas financieros: experiencia de América Latina. Resumen y conclusiones, Seminario (LC/L.553), 1990.
5. La cooperación regional en los campos financiero y monetario, L. Felipe Jiménez (LC/L.603), 1990.
6. Regulación del sistema financiero y reforma del sistema de pensiones: experiencias de América Latina, Seminario (LC/L.609), 1991.
7. El Leasing como instrumento para facilitar el financiamiento de la inversión en la pequeña y mediana empresa de América Latina, José Antonio Rojas (LC/L.652), 1991.
8. Regulación y supervisión de la banca e instituciones financieras, Seminario (LC/L.655), 1991.
9. Sistemas de pensiones de América Latina. Diagnóstico y alternativas de reforma, Seminario (LC/L.656), 1991.
10. ¿Existe aún una crisis de deuda Latinoamericana?, Stephany Griffith-Jones (LC/L.664), 1991.
11. La influencia de las variables financieras sobre las exportaciones bajo un régimen de racionamiento de crédito: una aproximación teórica y su aplicación al caso chileno, Solange Bernstein y Jaime Campos (LC/L.721), 1992.
12. Las monedas comunes y la creación de liquidez regional, L. Felipe Jiménez y Raquel Szalachman (LC/L.724), 1992.
13. Análisis estadístico de los determinantes del ahorro en países de América Latina. Recomendaciones de política, Andras Uthoff (LC/L.755), 1993.
14. Regulación, supervisión y desarrollo del mercado de valores, Hugo Lavados y María Victoria Castillo (LC/L.768), 1993.
15. Empresas de menor tamaño relativo: algunas características del caso brasileño, César Manoel de Medeiros (LC/L.833), 1994.
16. El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento y el programa nacional de apoyo a la PYME del Gobierno chileno: balance preliminar de una experiencia, Enrique Román González y José Antonio Rojas Bustos (LC/L.834), 1994.
17. La experiencia en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica, A.R. Camacho (LC/L.835), 1994.
18. Acceso a los mercados internacionales de capital y desarrollo de instrumentos financieros: el caso de México, Efraín Caro Razú (LC/L.843), 1994.
19. Fondos de pensiones y desarrollo del mercado de capitales en Chile: 1980-1993, Patricio Arrau Pons (LC/L.839), 1994.
20. Situación y perspectivas de desarrollo del mercado de valores del Ecuador, Edison Ortíz-Durán (LC/L.830), 1994.
21. Integración de las Bolsas de valores en Centroamérica, Edgar Balsells (LC/L.856), 1994.
22. La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos, Roy Culpeper (LC/L.853), 1994.
23. Movimientos de capitales, estrategia exportadora y estabilidad macroeconómica en Chile, Manuel Agosín y Ricardo Ffrench-Davis (LC/L.854), 1994.
24. Corrientes de fondos privados europeos hacia América Latina: hechos y planteamientos, Stephany Griffith-Jones (LC/L.855), 1994.
25. El movimiento de capitales en la Argentina, José María Fanelli y José Luis Machinea (LC/L.857), 1994.
26. Repunte de los flujos de capital y el desarrollo: implicaciones para las políticas económicas, Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (LC/L.859), 1994.
27. Flujos de capital: el caso de México, José Angel Guirría Treviño (LC/L.861), 1994.
28. El financiamiento Latinoamericano en los mercados de capital de Japón, Punam Chuhan y Kwang W. Ju (LC/L.862), 1994.
29. Reforma a los sistemas de pensiones en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff (LC/L.879), 1995.


30. Acumulación de reservas internacionales: sus causas efectos en el caso de Colombia, Roberto Steiner y Andrés Escobar (LC/L.901), 1995.
31. Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en Ecuador, José Lanusse, Roberto Hidalgo y Soledad Córdova (LC/L.903), 1995.
32. Acceso de la pequeña y microempresa al sistema financiero en Bolivia: situación actual y perspectivas, Roberto Casanovas y Jorge Mc Lean (LC/L.907), 1995.
33. Private international capital flows to Brazil, Dionisio Dias Carneiro y Marcio G.P. Gracia (LC/L.909), 1995.
34. Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina, Günther Held (LC/L.911), 1995.
35. Flujos financieros internacionales privados de capital a Costa Rica, Juan Rafael Vargas (LC/L.914), 1995.
36. Distribución del ingreso, asignación de recursos y shocks macroeconómicos. Un modelo de equilibrio general computado para la Argentina en 1993, Omar Chisari y Carlos Romero (LC/L.940), 1996.
37. Operación de conglomerados financieros en Chile: una propuesta, Cristián Larraín (LC/L.949), 1996.
38. Efectos de los shocks macroeconómicos y de las políticas de ajuste sobre la distribución del ingreso en Colombia, Eduardo Lora y Cristina Fernández (LC/L.965), 1996.
39. Nota sobre el aumento del ahorro nacional en Chile, 1980-1994, Patricio Arrau Pons (LC/L.984), 1996.
40. Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe: experiencias y políticas en los noventa, Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.1002), 1997.
41. Surgimiento y desarrollo de los grupos financieros en México, Angel Palomino Hasbach (LC/L.1003), 1997.
42. Costa Rica: una revisión de las políticas de vivienda aplicadas a partir de 1986, Miguel Gutiérrez Saxe y Ana Jimena Vargas Cullel (LC/L.1004), 1997.
43. Choques, respostas de politica económica e distribucao de renda no Brasil, André Urani, Ajax Moreira y Luis Daniel Willcox (LC/L.1005), 1997.
44. Distribución del ingreso, shocks y políticas macroeconómicas, L. Felipe Jiménez (LC/L.1006), 1997.
45. Pension Reforms in Central and Eastern Europe: Necessity, approaches and open questions, Robert Holzmann (LC/L.1007), 1997.
46. Financiamiento de la vivienda de estratos de ingresos medios y bajos: la experiencia chilena, Sergio Almarza Alamos (LC/L.1008), 1997.
47. La reforma a la seguridad social en salud de Colombia y la teoría de la competencia regulada, Mauricio Restrepo Trujillo (LC/L.1009), 1997.
48. On Economic Benefits and Fiscal Requirements of Moving from Unfunded to Funded Pensions, Robert Holzmann (LC/L.1012), 1997.
49. Eficiencia y equidad en el sistema de salud chileno, Osvaldo Larrañaga (LC/L.1030), 1997. [www](#)
50. La competencia manejada y reformas para el sector salud de Chile, Cristián Aedo (LC/L.1031), 1997.
51. Mecanismos de pago/contratación del régimen contributivo dentro del marco de seguridad social en Colombia, Beatriz Plaza (LC/L.1032), 1997.
52. A Comparative study of Health Care Policy in United States and Canada: What Policymakers in Latin America Might and Might Not Learn From Their Neighbors to the North, Joseph White (LC/L.1033), 1997. [www](#)
53. Reforma al sector salud en Argentina, Roberto Tafani (LC/L.1035), 1997. [www](#)
54. Hacia una mayor equidad en la salud: el caso de Chile, Uri Wainer (LC/L.1036), 1997.
55. El financiamiento del sistema de seguridad social en salud en Colombia, Luis Gonzalo Morales (LC/L.1037), 1997. [www](#)
56. Las instituciones de salud previsional (ISAPRES) en Chile, Ricardo Bitrán y Francisco Xavier Almarza (LC/L.1038), 1997.
57. Gasto y financiamiento en salud en Argentina, María Cristina V. de Flood (LC/L.1040), 1997.
58. Mujer y salud, María Cristina V. de Flood (LC/L.1041), 1997.
59. Tendencias, escenarios y fenómenos emergentes en la configuración del sector salud en la Argentina, Hugo E. Arce (LC/L.1042), 1997.
60. Reformas al financiamiento del sistema de salud en Argentina, Silvia Montoya (LC/L.1043), 1997.
61. Logros y desafíos de la financiación a la vivienda para los grupos de ingresos medios y bajos en Colombia, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (LC/L.1039), 1997.
62. Acceso ao financiamento para moradia pelos extratos de média e baixa renda. A experiência brasileira recente, José Pereira Goncalves (LC/L.1044), 1997.
63. Acceso a la vivienda y subsidios directos a la demanda: análisis y lecciones de las experiencias latinoamericanas, Gerardo Gonzales Arrieta (LC/L.1045), 1997.
64. Crisis financiera y regulación de multibancos en Venezuela, Leopoldo Yáñez (LC/L.1046), 1997.

65. Reforma al sistema financiero y regulación de conglomerados financieros en Argentina, Carlos Rivas (LC/L.1047), 1997.
66. Regulación y supervisión de conglomerados financieros en Colombia, Luis A. Zuleta Jaramillo (LC/L.1049), 1997. [www](#)
67. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Argentina, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1055), 1997.
68. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Colombia, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1060), 1997.
69. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Chile, 1987-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1067), 1997.
70. Un análisis descriptivo de la distribución del ingreso en México, 1984-1992, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1068), 1997.
71. Un análisis descriptivo de factores que inciden en la distribución del ingreso en Brasil, 1979-1990, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1077 y Corr.1), 1997.
72. Rasgos estilizados de la distribución del ingreso en cinco países de América Latina y lineamientos generales para una política redistributiva, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1084), 1997.
73. Perspectiva de género en la reforma de la seguridad social en salud en Colombia, Amparo Hernández Bello (LC/L.1108), 1998.
74. Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño: La experiencia chilena con sistemas de segundo piso 1990-1998, Juan Foxley (LC/L.1156), 1998. [www](#)
75. El factor institucional en reformas a las políticas de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente, Luis Alberto Zuleta Jaramillo (LC/L.1163), 1999. [www](#)
76. Un perfil del déficit de vivienda en Uruguay, 1994, Raquel Szalachman (LC/L.1165), 1999. [www](#)
77. El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma, Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños Zamora (LC/L.1178), 1999.
78. El factor institucional en los resultados y desafíos de la política de vivienda de interés social en Chile, Alvaro Pérez-Iñigo González (LC/L.1194), 1999. [www](#)
79. Un perfil del déficit de vivienda en Bolivia, 1992, Raquel Szalachman (LC/L.1200), 1999. [www](#)
80. La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa, María Luisa Chiappe de Villa (LC/L.1211-P), N° de venta: S.99.II.G.10 (US\$10.0), 1999. [www](#)
81. El factor institucional en reformas a la política de vivienda de interés social: la experiencia reciente de Costa Rica, Rebeca Grynspan y Dennis Meléndez (LC/L.1212-P), N° de venta: S.99.II.G.11 (US\$10.0), 1999. [www](#)
82. O financiamiento do sistema público de saúde brasileiro, Rosa María Márques, (LC/L.1233-P), N° de venta: S.99.II.G.14 (US\$10.0), 1999. [www](#)
83. Un perfil del déficit de vivienda en Colombia, 1994, Raquel Szalachman, (LC/L.1234-P), N° de venta: S.99.II.G.15 (US\$10.0), 1999. [www](#)
84. Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica, Günther Held, (LC/L.1259-P), N° de venta: S.99.II.G.34 (US\$10.0), 1999. [www](#)
85. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso del Perú. Gerardo Gonzales Arrieta, (LC/L.1245-P), N° de venta: S.99.II.G.29 (US\$10.0), 1999. [www](#)
86. Políticas para la reducción de costos en los sistemas de pensiones: el caso de Chile. Jorge Mastrángelo, (LC/L.1246-P), N° de venta: S.99.II.G.36 (US\$10.0), 1999. [www](#)
87. Price-based capital account regulations: the Colombian experience. José Antonio Ocampo and Camilo Ernesto Tovar, (LC/L.1243-P), Sales Number: E.99.II.G.41 (US\$10.0), 1999. [www](#)
88. Transitional Fiscal Costs and Demographic Factors in Shifting from Unfunded to Funded Pension in Latin America. Jorge Bravo and Andras Uthoff (LC/L.1264-P), Sales Number: E.99.II.G.38 (US\$10.0), 1999. [www](#)
89. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de El Salvador. Francisco Angel Sorto, (LC/L.1265-P), N° de venta: S.99.II.G.46 (US\$10.0), 1999. [www](#)
90. Liberalización, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999, Günther Held y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.1271-P), N° de venta: S.99.II.G.53 (US\$10.0), 1999. [www](#)
91. Evolución y reforma del sistema de salud en México, Enrique Dávila y Maite Guijarro, (LC/L.1314-P), N° de venta: S.00.II.G.7 (US\$10.0), 2000. [www](#)
92. Un perfil del déficit de vivienda en Chile, 1994. Raquel Szalachman (LC/L.1337-P), N° de venta: S.00.II.G.22 (US\$10.0), 2000. [www](#)
93. Estudio comparativo de los costos fiscales en la transición de ocho reformas de pensiones en América Latina. Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.1344-P), N° de venta: S.00.II.G.29 (US\$10.0), 2000. [www](#)

94. Proyección de responsabilidades fiscales asociadas a la reforma previsional en Argentina, Walter Schulthess, Fabio Bertranou y Carlos Grushka, (LC/L.1345-P), N° de venta: S.00.II.G.30 (US\$10.0), 2000. [www](#)
95. Riesgo del aseguramiento en el sistema de salud en Colombia en 1997, Humberto Mora Alvarez, (LC/L.1372-P), N° de venta: S.00.II.G.51 (US\$10.0), 2000. [www](#)
96. Políticas de viviendas de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia, Günther Held, (LC/L.1382-P), N° de venta: S.00.II.G.55 (US\$10.0), 2000. [www](#)
97. Reforma previsional en Brasil. La nueva regla para el cálculo de los beneficios, Vinícius Carvalho Pinheiro y Solange Paiva Vieira, (LC/L.1386-P), N° de venta: S.00.II.G.62 (US\$10.0), 2000. [www](#)
98. Costos e incentivos en la organización de un sistema de pensiones, Adolfo Rodríguez Herrera y Fabio Durán Valverde, (LC/L.1388-P), N° de venta: S.00.II.G.63 (US\$10.0), 2000. [www](#)
99. Políticas para canalizar mayores recursos de los fondos de pensiones hacia la inversión real en México, Luis N. Rubalcava y Octavio Gutiérrez (LC/L.1393-P), N° de venta: S.00.II.G.66 (US\$10.0), 2000. [www](#)
100. Los costos de la transición en un régimen de beneficio definido, Adolfo Rodríguez y Fabio Durán (LC/L.1405-P), N° de venta: S.00.II.G.74 (US\$10.0), 2000. [www](#)
101. Efectos fiscales de la reforma de la seguridad social en Uruguay, Nelson Noya y Silvia Laens, (LC/L.1408-P), N° de venta: S.00.II.G.78 (US\$10.0), 2000. [www](#)
102. Pension funds and the financing productive investment. An analysis based on Brazil's recent experience, Rogerio Studart, (LC/L.1409-P), Sales Number: E.00.II.G.83 (US\$10.0), 2000. [www](#)
103. Perfil de déficit y políticas de vivienda de interés social: situación de algunos países de la región en los noventa, Raquel Szalachman, (LC/L.1417-P), N° de venta: S.00.II.G.89 (US\$10.0), 2000. [www](#)
104. Reformas al sistema de salud en Chile: Desafíos pendientes, Daniel Titelman, (LC/L.1425-P), N° de venta: S.00.II.G.99 (US\$10.0), 2000. [www](#)
105. Cobertura previsional en Chile: Lecciones y desafíos del sistema de pensiones administrado por el sector privado, Alberto Arenas de Mesa (LC/L.1457-P), N° de venta: S.00.II.G.137 (US\$10.0), 2000. [www](#)
106. Resultados y rendimiento del gasto en el sector público de salud en Chile 1990-1999, Jorge Rodríguez C. y Marcelo Tokman R. (LC/L.1458-P), N° de venta: S.00.II.G.139 (US\$10.00), 2000. [www](#)
107. Políticas para promover una ampliación de la cobertura de los sistemas de pensiones, Gonzalo Hernández Licona (LC/L.1482-P), N° de venta: S.01.II.G.15 (US\$10.0), 2001. [www](#)
108. Evolución de la equidad en el sistema colombiano de salud, Ramón Abel Castaño, José J. Arbelaez, Ursula Giedion y Luis Gonzalo Morales (LC/L.1526-P), N° de venta: S.01.II.G.71 (US\$10.0), 2001. [www](#)
109. El sector privado en el sistema de salud de Costa Rica, Fernando Herrero y Fabio Durán (LC/L.1527-P), N° de venta: S.01.II.G.72 (US\$10.00), 2001. [www](#)
110. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Uruguay, Fernando Lorenzo y Rosa Osimani (LC/L.1547-P), N° de venta: S.01.II.G.88 (US\$10.00), 2001. [www](#)
111. Reformas del sistema de salud en Venezuela (1987-1999): balance y perspectivas, Marino J. González R. (LC/L.1553-P), N° de venta: S.01.II.G.95 (US\$10.00), 2001. [www](#)
112. La reforma del sistema de pensiones en Chile: desafíos pendientes, Andras Uthoff (LC/L.1575-P), N° de venta: S.01.II.G.118 (US\$10.00), 2001.
113. International Finance and Caribbean Development, P. Desmond Brunton and S. Valerie Kelsick (LC/L.1609-P), Sales Number: E.01.II.G.151 (US\$10.00), 2001. [www](#)
114. Pension Reform in Europe in the 90s and Lessons for Latin America, Louise Fox and Edward Palmer (LC/L.1628-P), Sales Number: E.01.II.G.166 (US\$10.00), 2001. [www](#)
115. El ahorro familiar en Chile, Enrique Errázuriz L., Fernando Ochoa C., Eliana Olivares B. (LC/L.1629-P), N° de venta: S.01.II.G.174 (US\$10.00), 2001. [www](#)
116. Reformas pensionales y costos fiscales en Colombia, Olga Lucía Acosta y Ulpiano Ayala (LC/L.1630-P), N° de venta: S.01.II.G.167 (US\$10.00), 2001. [www](#)
117. La crisis de la deuda, el financiamiento internacional y la participación del sector privado, José Luis Machinea, (LC/L.1713-P), N° de venta: S.02.II.G.23 (US\$10.00), 2002. [www](#)
118. Políticas para promover una ampliación de la cobertura del sistema de pensiones en Colombia, Ulpiano Ayala y Olga Lucía Acosta, (LC/L.1724-P), N° de venta: S.02.II.G.39 (US\$10.00), 2002. [www](#)
119. La banca multilateral de desarrollo en América Latina, Francisco Sagasti, (LC/L.1731-P), N° de venta: S.02.II.G.42 (US\$10.00), 2002. [www](#)
120. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos en Bolivia, Juan Carlos Requena, (LC/L.1747-P), N° de venta: S.02.II.G.59 (US\$10.00), 2002. [www](#)
121. Multilateral Banking and Development Financing in a Context of Financial Volatility, Daniel Titelman, (LC/L.1746-P), Sales Number: E.02.II.G.58 (US\$10.00), 2002. [www](#)

122. El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina, Gerardo M. Gonzales Arrieta, (LC/L.1779-P), N° de venta S.02.II.G.94 (US\$10.00), 2002. [www](#)
123. Equidad de género en el sistema de salud chileno, Molly Pollack E., (LC/L.1784-P), N° de venta S.02.II.G.99 (US\$10.00), 2002. [www](#)
124. Alternativas de políticas para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Costa Rica, Saúl Weisleder, (LC/L.1825-P), N° de venta S.02.II.G.132 (US\$10.00), 2002. [www](#)
125. From hard-peg to hard landing? Recent experiences of Argentina and Ecuador, Alfredo Calcagno, Sandra Manuelito, Daniel Titelman, (LC/L.1849-P), Sales Number: E.03.II.G.17 (US\$10.00), 2003. [www](#)
126. Un análisis de la regulación prudencial en el caso colombiano y propuestas para reducir sus efectos procíclicos, Néstor Humberto Martínez Neira y José Miguel Calderón López, (LC/L.1852-P), N° de venta S.03.II.G.20 (US\$10.00), 2003. [www](#)
127. Hacia una visión integrada para enfrentar la inestabilidad y el riesgo, Víctor E. Tokman, (LC/L.1877-P), N° de venta S.03.II.G.44 (US\$10.00), 2003. [www](#)
128. Promoviendo el ahorro de los grupos de menores ingresos: experiencias latinoamericanas., Raquel Szalachman, (LC/L.1878-P), N° de venta: S.03.II.G.45 (US\$10.00), 2003. [www](#)
129. Macroeconomic success and social vulnerability: lessons for Latin America from the celtic tiger, Peadar Kirby, (LC/L.1879-P), Sales Number E.03.II.G.46 (US\$10.00), 2003. [www](#)
130. Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas a hogares, Javier Herrera y Nancy Hidalgo, (LC/L.1880-P), N° de venta S.03.II.G.49 (US\$10.00), 2003. [www](#)
131. Evaluación de las reformas a los sistemas de pensiones: cuatro aspectos críticos y sugerencias de políticas, Luis Felipe Jiménez y Jessica Cuadros (LC/L.1913-P), N° de venta S.03.II.G.71 (US\$10.00), 2003. [www](#)
132. Macroeconomic volatility and social vulnerability in Brazil: The Cardoso government (1995-2002) and perspectives, Roberto Macedo (LC/L.1914-P), Sales Number E.03.II.G.72 (US\$10.00), 2003. [www](#)
133. Seguros de desempleo, objetivos, características y situación en América Latina, Mario D. Velásquez Pinto, (LC/L.1917-P), N° de venta S.03.II.G.73 (US\$10.00), 2003. [www](#)
134. Incertidumbre económica, seguros sociales, solidaridad y responsabilidad fiscal, Daniel Titelman y Andras Uthoff (LC/L.1919-P), N° de venta S.03.II.G.74 (US\$10.00), 2003. [www](#)
135. Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa, Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio, (LC/L.1929-P), N° de venta S.03.II.G.84 (US\$10.00), 2003. [www](#)
136. Política fiscal y protección social: sus vínculos en la experiencia chilena, Alberto Arenas de Mesa y Julio Guzmán Cox, (LC/L.1930-P), N° de venta S.03.II.G.86 (US\$10.00), 2003. [www](#)
137. La banca de desarrollo y el financiamiento productivo, Daniel Titelman, (LC/L.1980-P), N° de venta S.03.II.G.139 (US\$10.00), 2003. [www](#)
138. Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa, Enrique Román, (LC/L.1981-P), N° de venta S.03.II.G.140 (US\$10.00), 2003. [www](#)
139. Microfinanzas en centroamérica: los avances y desafíos, Iris Villalobos, Arie Sanders y Marieke de Ruijter de Wildt, (LC/L.1982-P), N° de venta S.03.II.G.141 (US\$10.00), 2003. [www](#)
140. Régime de croissance, vulnérabilité financière et protection sociale en Amérique latine. Les conditions «macro» de l'efficacité de la lutte contre la pauvreté, Bruno Lautier, Jaime Marques-Pereira, et Pierre Salama, (LC/L.2001-P) N° de vente: F.03.II.G.162 (US\$10.00), 2003. [www](#)
141. Las redes de protección social: modelo incompleto, Olga Lucía Acosta y Juan Carlos Ramírez, (LC/L.2067-P), N° de venta S.04.II.G.10 (US\$10.00), 2003. [www](#)
142. Inserción laboral desventajosa y desigualdades de cobertura previsional: la situación de las mujeres, Jessica Cuadros y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.2070-P), N° de venta S.04.II.G.13 (US\$10.00), 2003. [www](#)
143. Macroeconomía y pobreza: lecciones desde latinoamérica, Luis Felipe López-Calva y Mabel Andalon López, (LC/L.2071-P), N° de venta S.04.II.G.14 (US\$10.00), 2003. [www](#)
144. Las reformas de pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social, Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.2090-P), N° de venta S.04.II.G.29 (US\$10.00), 2003. [www](#)
145. Microfinanzas en Bolivia: aportes y perspectivas, Jorge MacLean, (LC/L. 2093-P) N° de venta: S.04.II.G.32 (US\$10.00), 2005. [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

 Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: