PN-ACN-827
113254

PROYECTO DE INNOVACIÓN DE LA MICROEMPRESA (MICROSERVE)

Contrato No. PCE-0406-I-00-5034-01

ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO Y ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Orden de Entrega No. 3
Orden de Tarea No. 64

por:
Miguel Cabal

Presentado a:
USAID Bolivia

Marzo del 2001

A

PN-ACN-827

ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO Y ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Miguel Cabal

Orden de Entrega No. 3
Orden de Tarea No. 64

PROYECTO DE INNOVACIÓN DE LA MICROEMPRESA (MICROSERVE)

Contrato No. PCE-0406-I-00-5034-01

Oficina de la Microempresa
Centro de Desarrollo Económico

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
Washington, D.C.

Esta obra recibió el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, La Paz, Bolivia, bajo compra por cuenta al Contrato de Cantidad Indefinida del Microserve No. PCE-0406-I-00-5034-01, cuyo contratista principal es Chemonics International Inc., 1133 20th Street, N.W., Washington, D.C., 20036; Teléf. 202 955 5300; Fax 202 955 3400.

B

ÍNDICE

Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación de Impacto de Operadores y el Mercado de Microcrédito

I. Introducción 1
- A. Antecedentes 1
- B. Aspectos Metodológicos 1

II. Impacto sobre los Operadores 1
- A. Objetivos, Visión y Estrategia 2
- B. Desempeño Financiero y Riesgo 2
- C. Desempeño Operativo 3
- D. Inversiones para el Desarrollo Futuro 4

III. Impacto sobre el Mercado 5
- A. Ambiente Macroeconómico 5
- B. Variedad de Productos, Cobertura y Riesgo 5
- C. Costo de los Productos y Servicios 6

Estudio de Evaluación de Impacto del Microcrédito en el Sistema Financiero y Análisis de Tendencias

I. Introducción 1

II. Marco Conceptual y Metodológico 1
- A. Definiciones Básicas 1
- B. Desempeño de las Microfinanzas y Contribución al Desarrollo Nacional 3

III. Principales Rasgos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia 6
- A. Entorno Macroeconómico 6
  - A1. Política fiscal 6
  - A2. Balanza de pagos 7
  - A3. Política cambiaria 8
  - A4. Política monetaria 8
  - A5. Tasa de crecimiento y composición del PIB 9
  - A6. Inflación 11
  - A7. Ahorro e inversión 11
  - A8. Movilidad laboral y poblacional 11
- B. El Sistema Bancario Boliviano 13
- C. El Sistema de Microfinanzas en Bolivia 15
  - C1. Banco Sol 15
  - C2. Fondos Financieros Privados (FFP) 19
  - C3. Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) 26
- D. Tecnología Crediticia 29
  - D1. Individuales 29
  - D2. Grupales 30
- E. Aspectos de Demanda: Características, Desempeño y Tendencia de los Clientes Actuales 31
  - E1. Micro y pequeñas empresas 32
  - E2. Actividades agropecuarias 35
  - E3. Asalariados 38

IV. Efectos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia 41
- A. Clientes 41
  - A1. Acces. 42
  - A2. Costos 43

C

A3. Calidad 43
B. Operadores 44
C. Mercado 45
C1. Sobreendeudamiento 45
C2. Cobertura y riesgo 47
C3. Diversificación y flexibilidad 49

V. Tendencias del Sector Microfinanciero: Riesgos y Potencialidades 52
A. Clientes 52
A1. *Micro y pequeñas empresas y asalariados* 54
A2. Sector agropecuario 54
B. Operadores 55

VI. ReferenciasBibliográficas 61

Anexo A Principales Rasgos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia (Cuadros y gráficos) 63

d

Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación

I. Introducción

A. Antecedentes

El objetivo de este documento es ampliar y complementar los aspectos relacionados con el diseño de un sistema de evaluación de impacto del mercado de microcrédito en lo correspondiente al nivel de los operadores y del mercado.

B. Aspectos Metodológicos

En la medida de lo posible, se hará uso de indicadores utilizados por la SBEF o indicadores que requieran información ya recolectada con el objeto de no aumentar los costos de cumplimiento de los operadores derivado de mayores exigencias que afectan especialmente a los intermediarios pequeños[1]. Lo novedoso de la propuesta de acuerdo a lo planteado en el documento "Estudio de Evaluación de Impacto del Microcrédito en el Sistema Financiero y Análisis de Tendencias" es que estos indicadores se analicen a la luz de la información de demanda y con una visión de mercado. La información sobre los clientes y la demanda es prácticamente inexistente y un diseño preliminar para su montaje se plantea en el documento "Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación de Impacto del Microcrédito sobre los Clientes".

II. Impacto sobre los Operadores

Como se planteó en los otros documentos de esta consultoría, la contribución de las microfinanzas a la economía de un país desde el punto de vista de los intermediarios financieros está dada por la evolución del valor agregado del sector, es decir, el pago a los factores productivos, y principalmente mano de obra y capital. A nivel de los intermediarios financieros, se debe establecer si el desempeño que lleva el sector genera un fortalecimiento o debilitamiento de los operadores, lo cual está directamente relacionado con su capacidad de seguir aportando valor agregado en el futuro. Aunque estos indicadores en términos estáticos se refieren principalmente a la eficiencia operativa y financiera de las entidades, también deben incluir indicadores de tendencia de la demanda y del mercado y de la inversión que realizan las entidades en fortalecer su capacidad de identificar estas tendencias y ajustarse a ellas. Este enfoque plantea un potencial efecto balance (trade-off) entre la fortaleza financiera y operacional presente de una entidad y su viabilidad futura. Para garantizar la viabilidad de largo plazo, frecuentemente es necesario realizar acciones que castigan los indicadores financieros y de eficiencia operativa actuales, pero se reflejan en un mejor posicionamiento y mejores mercados en el futuro. Este es el caso, por ejemplo, de los recursos que se requieren para estudiar y analizar las necesidades de los clientes y desarrollar nuevos productos y servicios. Estos gastos implican mayores erogaciones operativas presentes, pero tienen un efecto en la demanda futura a través del mejoramiento de la lealtad de los clientes. Esa mayor demanda futura debe reflejarse en una mayor participación en los mercados, mejores márgenes y mayor crecimiento.

---

[1] En las entrevistas realizadas por el consultor varias entidades se quejaron de la gran cantidad de requerimientos de información requerida por la SBEF. Debido a que la generación de la información afecta con mayor grado a entidades pequeñas se considera inconveniente recargar a las entidades financieras con mayores exigencias.

E

En conclusión, el análisis de la eficiencia financiera y operativa actual de las entidades se debe realizar a la luz de la visión que tiene la entidad y de la estrategia de desarrollo que se ha propuesto. De acuerdo al planteamiento anterior, los indicadores que se presentan se refieren a cuatro áreas: i) objetivos, visión y estrategia ii) desempeño financiero y riesgo, iii) desempeño operativo, iv) inversiones para el desarrollo futuro.

A. Objetivos, Visión y Estrategia

Se pretende tener un entendimiento general de los objetivos, las metas y la estrategia que se plantea cada entidad en el corto, mediano y largo plazo. Esta matriz se podría establecer con un horizonte de tiempo de uno, tres, cinco y diez años, con el fin de tener un criterio más claro para evaluar los otros indicadores de las entidades. El Cuadro presenta una matriz que se podría obtener para cada entidad principalmente con base en información de las entidades. La parte de objetivos y visión del mercado no debería cambiar con mucha frecuencia sólo cuando hay cambios importantes en la estructura gobernativa o estratégica de las entidades. En cuanto a las metas y estrategia se debería permitir flexibilidad para adaptarse a las condiciones del mercado. La información para elaborar estas matrices proviene principalmente de plan estratégico y operativo de las entidades y de las metas planteadas en éste, por lo que no representaría un costo adicional para las entidades. Las entidades que no tengan un plan estratégico deberían realizarlo en un tiempo prudencial para que las mismas directivas tengan claro la coherencia de las decisiones de gasto con respecto a la dirección de su entidad. Se podría requerir la actualización de esta información cada año o cada vez que se presente un cambio importante en los objetivos, las metas propuestas o la estrategia.

Matriz de Objetivos y Estrategias de los Operadores		
Objetivos	**Metas en el tiempo por producto y segmento**	**Estrategia en el tiempo por producto y segmento**
Mercados a atender	• Número de clientes, desembolsos, cuentas y valor de cartera, ahorros o servicios por producto o servicio • Clientes nuevos vs. Clientes recurrentes • Rentabilidad y riesgos de los diferentes productos y segmentos	• Gastos en promoción • Nuevos servicios • Conformación de consorcios
Productos ofrecidos de ahorro, crédito y transferencias	• Características generales de los productos y metodologías. Especificar metas de clientes por productos	• Ofrecer nuevos productos a clientes actuales vs. clientes nuevos • Inversión en mercados y desarrollo de productos • *Estudios de mercado*
Calidad de los Productos	• Mejoramiento de servicios • < Tiempo de aprobación • < Tiempo de desembolso	• Mejoramiento de personal • Contratación de personal • Cambios técnicos
Costos operativos y financieros	• Número de trabajadores totales • Número de trabajadores por niveles • Número de trabajadores por áreas • Estructura de fondeo	• Capacitación y contratación de *personal* • Sistemas de incentivos para retener buenos trabajadores • Búsqueda de nuevas fuertes de fondeo

B. Desempeño Financiero y Riesgo

Los indicadores de desempeño financiero buscan establecer la eficiencia global y la viabilidad del negocio financiero de los operadores. En este campo se pueden continuar con las prácticas e

indicadores actuales que, durante el proceso de desarrollo del sector de las microfinanzas en Bolivia, los cuales se adaptan a estándares internacionales para entidades especializadas. Lo novedoso que se ha enfatizado en los informes de esta consultoría es que el análisis de desempeño financiero se complemente con información sobre la estrategia de cada entidad, la información sobre la demanda en un contexto del mercado y sus tendencias. El siguiente Cuadro presenta algunos de los indicadores que describen el desempeño financiero de las entidades microfinancieras.

Matriz de Desempeño Financiero y Riesgo		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Calidad del Capital	• Patrimonio / Cartera en Mora • Cartera-Previsiones + Bienes realizables / Patrimonio	• Balances de las entidades
Calidad de los Activos	• Cartera mora / Cartera Bruta • Cartera en mora mayor a 30 días / Cartera Bruta • Previsión Cartera Mora / Cartera en Mora • Previsión Cartera / Cartera Bruta	• Balances de las entidades
Estructura del Fondeo	• Obligaciones con el Público / Pasivos • Préstamos de Entidades Financieras Nacionales / Pasivos • Préstamos de Entidades Extranjeras / Pasivos • Otras Fuentes / Pasivos • Costo de los Pasivos = Gastos por obligaciones con el público / Obligaciones con el Público Promedio	• Balances de las entidades
Rendimiento	• Ingresos financieros / activos totales • Ingresos financieros / activos productivos • Ingresos de Cartera / Patrimonio • Ingresos de la cartera / Cartera Bruta Promedio • Ingresos por comisiones y servicios / Ingresos totales • Gastos de Administración / Cartera Promedio • Gastos de Personal / Ingresos de Cartera • Gastos de Administración / Activo Promedio	• Balances de las entidades
Liquidez	• Disponibilidades / Obligaciones Corto Plazo • Disponibilidades + Inversiones Temporales / Obligaciones Corto Plazo	• Balances de las entidades

C. Desempeño Operativo

Igualmente en este campo el nivel de exigencia en términos de indicadores e información se ajusta a estándares internacionales. Lo importante es analizar los resultados de estos indicadores a la luz de los indicadores de demanda, con una visión de mercado y en el marco del plan estratégico de la entidad. El siguiente Cuadro resume los indicadores que describen el desempeño operativo de los operadores microfinancieros.

G

Matriz de Indicadores de Eficiencia Operativa		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Estructura del Personal	• Número de oficiales de crédito • Porcentaje de oficiales de crédito en el personal total • Porcentaje de personal de cobro • Porcentaje de personal en otros servicios financieros (ahorros, trasferencias) • Porcentaje de personal en actividades de los diferentes productos	• Información administrativa de la entidad. Situación actual vs. metas.
Volumen de actividad por producto de ahorro, crédito y transferencias	• Número y valor de los préstamos aprobados y desembolsados por producto • Número y valor de los préstamos en mora recuperados • Ahorros movilizados por producto y número de cuentas • Número de transferencias y valor	• Información administrativa de la entidad. Situación actual vs. metas.
Indicadores de Productividad	• Préstamos y montos aprobados y desembolsados por oficial de crédito • Préstamos activos por oficial • Préstamos recuperados por personal de cobro • Ingresos financieros por gastos de personal	• Información administrativa de la entidad. Situación actual vs. metas.

D. Inversiones para el Desarrollo Futuro

En esta área se trata de valorar las inversiones estratégicas de las entidades con el objeto de cumplir con sus planes estratégicos. Este permite dar contexto al análisis de la eficiencia financiera y operativa de las entidades y facilitar su interpretación.

Matriz de Indicadores para el Desarrollo Futuro		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Estudios de Mercado	• Valor de las inversiones y gastos para el estudio de mercados tanto para productos actuales como para nuevos productos	• Información administrativa de la entidad y plan estratégico. Situación actual vs. metas.
Desarrollo de Productos	• Valor de las inversiones y gastos para el mejoramiento de productos actuales y desarrollo de nuevos productos	Información administrativa de la entidad y plan estratégico. Situación actual vs. metas.
Innovación Tecnológica	• Valores de las inversiones en el desarrollo de nuevas tecnologías para productos financieros actuales y nuevos productos incluyendo hardware y software	Información administrativa de la entidad y plan estratégico. Situación actual vs. metas.
Mejoramiento de Personal	• Valores de inversión en capacitación, entrenamiento de personal nuevo y antiguo en mejoramiento de procedimientos actuales y desarrollo de nuevos procedimientos	Información administrativa de la entidad y plan estratégico. Situación actual vs. metas.

III. Impacto sobre el Mercado

Desde el punto de vista del mercado microfinanciero, se trata de medir la capacidad del mercado de poder satisfacer las necesidades de los clientes a precios y condiciones adecuadas. Se tienen en cuenta tres áreas fundamentales: i) ambiente macroeconómico, ii) variedad y cobertura de productos y servicios ofrecidos, iii) costos de los productos y estabilidad del mercado. En este análisis se deberá tener en cuenta si la organización del mercado y el marco legal actual permiten combinaciones adecuadas de cooperación y competencia que se traduzcan en el desarrollo de proyectos que sobrepasen la capacidad de las entidades individuales y el mantener de una alta eficiencia que resulte en menores costos.

A. Ambiente Macroeconómico

Los indicadores en esta área se orientan a identificar los principales aspectos de la política macroeconómica y sectorial que afectan el desempeño tanto de los clientes como de los intermediarios financieros.

Matriz de Variables Macro Relevantes		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Política Fiscal	• Aspectos sobresalientes de la política de gastos e impuestos que puede afectar los operadores o los clientes	• Banco Central, Ministerio de Finanzas
Balanza de Pagos	• Aspectos sobresalientes de las cuentas de bienes, servicios y de capital que puedan afectar los operadores o los clientes	• Banco Central
Política Cambiaria	• Aspectos sobresalientes sobre la política cambiaria que pueda afectar el valor de la moneda local y la percepción de los agentes sobre las tendencias de las mismas	• Banco Central
Política Monetaria e inflación	• Aspectos sobresalientes de la política monetaria que pueda afectar los operadores o los clientes y las expectativas de inflación	• Banco Central
Política Financiero	• Aspectos sobresalientes de la política financiera, reglamentaciones y resoluciones de la SBEF • Aspectos sobresalientes de la política macro y del ambiente internacional que pueda afectar el riesgo país	• Banco Central, SBEF
Crecimiento y tendencias del PIB	• Aspectos sobresalientes del desempeño agregado de la economía y del comportamiento de los diferentes sectores actual y proyectado.	• Banco Central
Aspectos sobresalientes de las políticas y proyectos sectoriales	• Cambios de políticas sectoriales y realización de proyectos que puedan afectar a los clientes o al sector financiero.	• Ministerios y secretarías

B. Variedad de Productos, Cobertura y Riesgo

En esta área se pretende tener indicadores sobre el grado en que el mercado de productos microfinancieros se está expandiendo tanto en términos de cobertura de clientes como en términos del valor de las transacciones. Adicionalmente, es necesarios tener indicadores sobre la variedad de servicios que se ofrecen a la vez que los costos de estos servicios. El desempeño del

I

mercado se considera positivo si este ofrece una mayor cantidad y variedad de productos a menor costo y con un riesgo controlado. De todas maneras existe un efecto balance entre diversidad y cobertura con respecto a riesgo. En general se espera que a mayor velocidad de ampliación de la cobertura y mayor la celeridad en la ampliación de la variedad de productos mayor será el riesgo. El punto central es entonces asumir unas metas de cobertura y variedad de productos que implique un nivel de riesgo que no ponga en peligro la integridad del sistema.

Matriz de Variedad de Productos		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Variedad de productos	• Modalidades de créditos en el mercado • Modalidades de ahorros • Otros servicios financieros ofrecidos a los clientes	• Agregación de la información de los operadores
Cobertura de los productos	• Tendencia del número de clientes atendidos por productos y valor de la cartera y prestamos aprobados por tamaño de los créditos, sectores de actividad de los clientes y actividad de destino del crédito • En productos de ahorro: número y valor de las cuentas por modalidad, tamaño de las cuentas y actividad del dueño de la cuenta • En productos de transferencias y otos productos financieros: número y valor de las operaciones de operaciones • Porcentaje de clientes atendidos/clientes potenciales	• Agregación de la información de los operadores • Sistema de evaluación de impacto sobre los clientes
Riesgos y potencialidades de los productos	• Segmentos sobre-atendidos o saturados, segmentos emergentes, segmentos no atendidos	• Agregación de la información de los operadores actual y metas a la luz de los indicadores de demanda

C. Costo de los Productos y Servicios

Un mercado se desempeña mejor si ofrece una determinada variedad de productos a un menor costo sin elevar sustancialmente el riesgo. Así mismo se busca que las tasas y márgenes en el mercado sean relativamente estables de tal manera que no haya sobresaltos muy grandes en los costos de financiamiento de los proyectos.

Matriz de Indicadores de Costos		
Tipo de Indicador	**Indicador**	**Fuente de la Información**
Tasas, margen financiero	• Evolución y desviación estándar de las tasa activas, pasivas y el margen de intermediación financiera • Evolución de los cargos por trasferencias, comisiones y otros cargos de los servicios financieros.	• Agregación de la información de los operadores
Costos de transacción y disponibilidad de información	• Evolución y desviación e los gastos para los operadores por dinero colocado, captado, servicio prestado. • Evolución de los costos en tiempo incurridos por los clientes por transacción	• Agregación de la información administrativa de la entidad.
Estabilidad de las tasas y productos	• Evolución y desviación estándar de las tasas y los volúmenes de los productos	• Agregación de la información de los operadores

5

Estudio de Evaluación de Impacto del Microcrédito en el Sistema Financiero y Análisis de Tendencias

I. Introducción

Los objetivos de este trabajo son realizar un estudio sobre los efectos del desarrollo del microcrédito en las entidades formales de microcrédito y sus clientes, identificar las tendencias del mercado de microfinanzas así como los riesgos y oportunidades emergentes, y diseñar un sistema de evaluación de impacto de sector de las microfinanzas formales en Bolivia. Este sistema de evaluación complementaría el análisis financiero de las entidades no bancarias que la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) realiza actualmente y su objetivo principal sería recolectar, de forma sistemática y permanente, información de demanda que permita identificar tendencias, riesgos y potencialidades emergentes en el sector.

El resultado del trabajo se presenta en dos informes: el primero, comprende cuatro capítulos substanciales: i) definición de un marco conceptual y metodológico; ii) análisis de los principales rasgos que han acompañado el desarrollo del sector de las microfinanzas en Bolivia durante los años 90; iii) análisis de los efectos de este desarrollo de las microfinanzas en los clientes, operadores y el mercado; y iv) la identificación de las principales tendencias del sector microfinanciero en Bolivia sus riesgos y potencialidades. El segundo, presenta las bases para el diseño de un sistema de seguimiento que permita de manera simultánea la evaluación de impacto del sistema de microfinanzas en los clientes finales y la profundización de la información sobre la demanda por servicios financieros.

II. Marco Conceptual y Metodológico

Este capítulo apunta a presentar un marco conceptual y metodológico adecuado a las condiciones del sector financiero de Bolivia, que permita analizar y establecer los efectos del desarrollo del sector del microcrédito y las microfinanzas en operadores, clientes y el mercado financiero.

A. Definiciones Básicas

En este trabajo, se define de modo amplio las microfinanzas como los servicios financieros en pequeña escala que ofrecen tanto las entidades financieras formales como las no formales y que generalmente demandan las empresas y hogares que tradicionalmente no han tenido acceso al sistema financiero.[1] En esta definición se incluye crédito, ahorro, servicios de giros y transferencias, servicios de apoyo al comercio como cartas de crédito, boletas de garantía, pago de servicios e impuestos, cambio de moneda extrajera, arrendamiento financiero, factoring y servicios conexos como sistemas de garantías y seguros de vida e invalidez. El microcrédito se refiere únicamente a los servicios de crédito en pequeña escala, mientras que el microahorro se trata de depósitos de ahorro, cuentas corrientes y depósitos a plazo de bajo monto.

[1] Esta definición coincide con la utilizada por Hege Gulli (1999).

El área más estudiada de las microfinanzas tanto en el ámbito internacional como en el nacional es el microcrédito, seguido por el microahorro y recientemente, los servicios de giros, pagos y transferencias.

En Bolivia, la SBEF ha definido en las normativas del sistema financiero regulado el microcrédito, el crédito de consumo y el crédito comercial de la siguiente manera:

Microcrédito
"Todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados".[2]

Crédito de Consumo
"Todo crédito concedido a una persona natural a plazo e intereses pactados, destinado a financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios, amortizable en cuotas sucesivas y cuya fuente principal de pago es el salario de la persona. Esta definición incluye las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito de personas naturales".[3]

Crédito Comercial
"Todo crédito otorgado por una entidad financiera, independientemente de su particular objetivo, con excepción de los créditos hipotecarios de vivienda, de consumo y microcréditos". [4]

Estas definiciones involucran tres criterios fundamentales: el tamaño del crédito, el destino del crédito y el origen de los recursos para el pago del crédito. Es importante anotar que estas definiciones permiten zonas grises en las que un crédito puede cumplir con los parámetros para ser clasificado en más de una categoría y la manera de clasificar el crédito depende no sólo de las políticas y prácticas de las entidades financieras sino del criterio del oficial de crédito. La manera de clasificar los créditos define el régimen que la entidad financiera tiene que cumplir (en términos de previsiones y otras normas prudenciales y de manejo) y, por supuesto, los costos asociados a la reglamentación vigente.

En materia de microahorro, un estudio reciente reconoce que no existe una definición formal sino que normalmente se entiende como depósitos menores de US$500. [5] Algunos estudios realizados llegan a la conclusión de que para las entidades financieras intermediarias, el microahorro es más importante como fuente de recursos a bajo costo para fondear sus carteras que como un servicio requerido por los empresarios y hogares urbanos y rurales, particularmente cuando las tasas de interés pagadas por depósitos son bajas, e incluso negativas, y la rentabilidad de los negocios es relativamente alta.[6]

---

[2] SBEF (2000). "Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras" *Titulo V, Capítulo I, Sección I.*
[3] Ibid.
[4] Ibid.
[5] ICC-FUNDAPRO (2000), pág. 20.
[6] ICC-FUNDAPRO (2000), pp. 21-26, Olmos Heberto, (1997).

En lo que se refiere a los servicios bancarios de transferencias y giros se han realizado muy pocos estudios en esta área y los trabajos realizados llegan a la conclusión de que son servicios requeridos por los clientes y que pueden convertirse en una fuente importante de ingresos para las instituciones financieras.

B. Desempeño de las Microfinanzas y Contribución al Desarrollo Nacional

La contribución de las microfinanzas al desarrollo de un país, depende del desempeño de los intermediarios financieros, los clientes de estas entidades y sus hogares y los efectos de dicho desempeño en el ámbito local y nacional. Desde el punto de vista de los intermediarios financieros, la contribución está dada por el valor agregado del sector, representado principalmente por el rendimiento al trabajo y al capital en términos de salarios y rendimiento a la inversión.[7] En este sentido, el sector realiza una contribución al desarrollo nacional si como resultado de la actividad de intermediar recursos financieros se genera un valor adicional en términos de salarios y rendimiento a los inversionistas. Si no existieran fallas de mercado relacionados con el acceso a información, movilidad de recursos, especificidad de activos comprometidos e incertidumbre, la sola existencia y evolución del sector podría captar la mayoría de los beneficios generados por la actividad. Si el sector genera ganancias para los operadores y éstos las reinvierten y aumentan, esto sería evidencia suficiente de los efectos positivos de las microfinanzas en el país. Sin embargo, las fallas de mercado son evidentes y no se captan todos los beneficios del sector observando las ganancias de los intermediarios financieros especializados.

Además, si existe interés en los temas relacionados con la distribución del ingreso es indispensable establecer de qué manera se distribuyen los beneficios entre los diferentes grupos de interesados, es decir, entre empleados y accionistas de las microfinancieras y los diferentes estratos de clientes.

Desde el punto de vista de los clientes, la contribución de las microfinanzas se podría establecer en términos de indicadores de empleo e ingreso, productividad y rendimiento de las empresas, así como de mejoramiento de la calidad de vida de los hogares que se financian con microcrédito y crédito de consumo. Estos efectos se discuten en mayor detalle en el documento "Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación de Impacto del Microcrédito sobre los Clientes". Por ejemplo, para un microempresario, el impacto de tener acceso a un microcrédito estaría determinado por el beneficio incremental que el negocio genera por haber recibido el crédito, en comparación con los beneficios que hubiera producido sin crédito. La dificultad técnica radica primero, en poder proyectar el desempeño del negocio sin acceso al crédito y segundo, en poder aislar el efecto del crédito de las demás variables que afectan a las empresas.

A nivel agregado, los efectos se podrían clasificar en el aporte a la eficiencia en el uso de recursos, al mejoramiento de la distribución del ingreso y al efecto resultante en crecimiento económico. El aporte a la eficiencia se refiere a los beneficios obtenidos de la utilización de los recursos para prestar un servicio microfinanciero, respecto a los obtenidos si estos recursos se hubieran usado en otra actividad, por ejemplo, en financiar un proyecto grande. El aporte

[7] También podría considerarse el efecto secundario de la demanda derivada por los bienes y servicios que requieren las entidades microfinancieras.

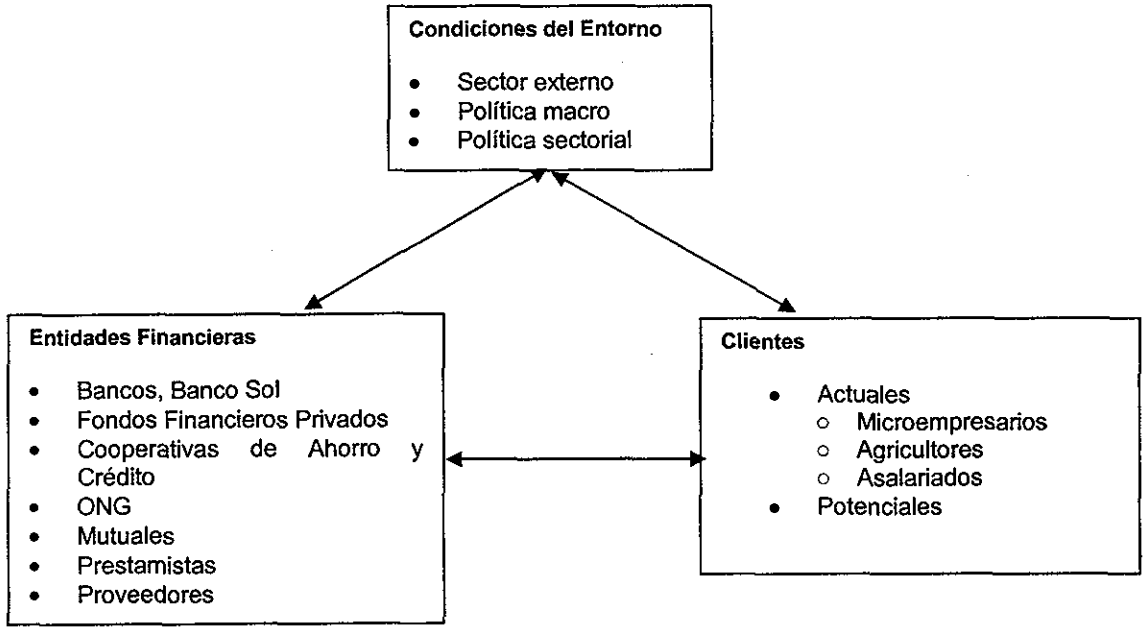
entonces dependerá de la diferencia entre la suma total del rendimiento de los proyectos pequeños y los del proyecto grande.

El efecto de distribución se establece comparando el ingreso recibido por los grupos objetivo (por ej. personas de bajos ingresos, microempresarios, pequeños agricultores), como resultado del microcrédito, en comparación con lo que hubiesen recibido si se hubiera financiado el proyecto grande. Si el efecto eficiencia y el efecto distribución tienen la misma dirección, se puede establecer fácilmente la dirección agregada del impacto. Si por el contrario los dos efectos tienen dirección contraria (por ej. se gana en distribución pero se pierde en eficiencia), el establecimiento de la dirección agregada del efecto neto requiere de algún juicio de valor sobre cuánto se estaría dispuesto a sacrificar de uno de los efectos para alcanzar el otro.

Los tres niveles de impacto (intermediarios financieros, clientes y macro) están interrelacionados y el desempeño de cada nivel afecta a los otros dos. El desempeño desde el punto de vista de los clientes se desarrolla en el documento de "Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación de Impacto del Microcrédito sobre los Clientes". Por su parte, los efectos a nivel macro sobrepasan el alcance de este trabajo razón por la cual, en lo que resta de esta sección, nos concentraremos en el desempeño desde el punto de vista de los intermediarios.

El desempeño de los intermediarios financieros depende de las condiciones del entorno, de las características de las entidades que ofrecen los servicios y del desempeño de los clientes de las instituciones.

Diagrama 1. Factores que Afectan el Desempeño del Sistema de Microfinanzas



Las condiciones del entorno general están definidas por el sector externo, la política macroeconómica y las políticas sectoriales (Ver el Diagrama 1). El sector externo se refiere a las condiciones de los mercados de bienes y capital. Este componente tiene efecto en las entidades

financieras a través de variables que afectan el riesgo del país, tales como las dificultades de países de la región que afectan el mercado internacional de capitales y las tasas a las que se puede tener acceso a financiamiento externo. Además, a través de la evolución de las exportaciones se afecta la entrada de divisas y de ingresos para los exportadores. Para los microempresarios y los pequeños productores agropecuarios, estos ingresos son importantes debido a que generan demanda de bienes y servicios que ellos producen.

La política macroeconómica afecta a las entidades financieras a través de variables tales como emisión, inflación, déficit fiscal, reglamentación de flujos de capitales y encaje, entre otros. La política macrofinanciera también afecta al sector real a través de la creación de las condiciones de estabilidad económica propicias para el aprovechamiento de oportunidades de inversión. Las políticas sectoriales se refieren a las medidas dirigidas a sectores específicos que pretenden solucionar problemas particulares, que a su vez tienen efecto en los costos y beneficios de los sectores en los que trabajan los clientes de las microfinanzas.

En cuanto a las entidades financieras, su origen, estructura y evolución afectan al entorno y los clientes. Un mal manejo de las entidades financieras puede resultar en una crisis de credibilidad en el sistema, corrida de ahorros, etc., que tendría efectos negativos sobre las variables macro. Por el contrario, un desempeño sólido de las entidades financieras puede atraer capital financiero que mejore la estabilidad macro. Por su parte, el desempeño de las entidades financieras y la capacidad que tienen de ofrecer productos que se ajusten a las necesidades de los clientes, afectan la posibilidad del sector productivo de realizar sus proyectos viables. Sin embargo, dados los múltiples aspectos involucrados en el éxito de una actividad productiva, es poco factible que el sólo producto financiero adecuado cree las condiciones para hacer un negocio. Pero la falta del elemento financiero puede impedir la realización de buenos negocios. Los factores relevantes de las características y desempeño de las entidades financieras son su visión, objetivos, las metodologías y productos que ofrecen y los resultados en términos de eficiencia, rendimiento y sostenibilidad. Además, también es importante considerar el desempeño desde el punto de vista del mercado microfinanciero, los factores que determinan las combinaciones de cooperación y competencia entre entidades que determinan la efectividad de mercado para ofrecer productos adecuados a las necesidades y características de los clientes y a precios adecuados.

En cuanto a los clientes, por una parte, la capacidad de generar ingreso determinará la capacidad de pago y, por la otra, el desempeño de sus negocios indica sus necesidades y demanda de productos microfinancieros. Además, la posibilidad de obtener resultados en términos de crecimiento y equidad depende no sólo del desempeño de los pequeños productores y empresarios sino de los consumidores de bajos ingresos.

Este documento analiza los elementos fundamentales del entorno macro, el desempeño de los operadores (Banco Sol, Fondos Financieros Privados y Cooperativas) y de los clientes para establecer relaciones entre sí y poder señalar algunas de las tendencias, oportunidades y riesgos que emergen.

III. Principales Rasgos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia

A. Entorno Macroeconómico

La situación macroeconómica de Bolivia en los años 80 se caracterizó por una gran inestabilidad. Por esto, la Nueva Política Económica que se aplica en Bolivia desde 1985, buscaba estabilizar los precios eliminando la hiperinflación y de esta forma, generar las condiciones para promover =un mayor crecimiento económico y restablecer la solvencia externa del país. La política de estabilización consistió en una combinación de políticas fiscal y monetaria restrictivas, asociada a una fuerte devaluación y posterior estabilización del tipo de cambio (Antelo, 2000).

A1. Política fiscal

La austera política fiscal fue uno de los pilares del programa de estabilización y se basó en la racionalización del gasto público y el incremento de los ingresos. En 1985, el déficit del sector público se redujo a 2,7 por ciento del PIB luego de que en años anteriores registrase niveles superiores al 20 por ciento del PIB. Durante los 90, el objetivo principal de la política fiscal fue consolidar la estabilidad económica y crear las condiciones para un crecimiento sostenido de la economía. Este objetivo debió conciliar la demanda sobre las finanzas del sector público dado el inicio de la implementación de reformas estructurales.

En cuanto a los ingresos, por un lado, se obtuvo un aumento de los ingresos tributarios como resultado de la aplicación de la reforma tributaria, pero por el otro, se observó una reducción en los ingresos provenientes de la venta de bienes y servicios de empresas públicas. Esta reducción se explica por la transferencia de empresas públicas al sector privado, mediante los procesos de privatización y capitalización que se iniciaron en 1992 y 1994. Como se observa en el Cuadro 1, durante la década, los ingresos de capital conformaron una importante fuente de ingreso al representar entre 1,7 por ciento y 2,7 por ciento del PIB (Antelo, 2000).

Durante la década de los 90, los gastos corrientes se mantuvieron por encima del 25 por ciento del PIB, a excepción de los años 1995 y 1996 cuando se registró una reducción como consecuencia del inicio del proceso de privatización. Aunque en estos años se redujo el déficit del sector público, a finales de la década volvió al nivel de 4 por ciento del PIB que había registrado a comienzos de los 90. (Ver el Cuadro 1). Este resultado se explica principalmente por la ejecución de reformas estructurales, específicamente la reforma al sistema de pensiones y la reforma educativa. Sin embargo, el incremento en el déficit no ha tenido efectos en la inflación debido al incremento en el financiamiento externo (Antelo, 2000).

Dada la limitación en la reducción de los gastos a consecuencia de la necesidad de incrementar el gasto e inversión social para aliviar la pobreza, las nuevas medidas de política fiscal buscan incrementar los ingresos tributarios. Entre estas medidas se destacan la Reforma Aduanera y la aprobación del Nuevo Régimen Tributario.

Para el año 2000 se proyectaba un déficit fiscal un poco menor, pero el lento crecimiento de la economía en el primer semestre que se reflejó en un modesto crecimiento de los recaudos tributarios, así como el incremento en los gastos corrientes obligaron a ajustar la meta del déficit fiscal en 4 por ciento.

A2. Balanza de pagos

La liberación comercial tuvo como objetivos básicos de corto plazo, limitar el crecimiento de los precios nacionales de los bienes transables y el restablecimiento de las recaudaciones aduaneras y, como objetivos de mediano plazo, elevar la competitividad del sector transable promoviendo una efectiva apertura e integración de Bolivia al comercio exterior.

Como resultado de esto, entre 1985 y 1998 el valor de las exportaciones se duplicó y con el incremento de las exportaciones no tradicionales (soya y derivados, madera y joyería de oro) la estructura se ha modificado a tal punto que en 1999 fueron el principal rubro de exportación sobrepasando a hidrocarburos y minería. Sin embargo, las exportaciones aún se encuentran bastante concentradas en pocos productos como soya, zinc, plata, oro, estaño, madera, gas natural, lo cual las hace muy vulnerables a la fluctuación del precio de los bienes primarios.

La apertura comercial ha ocasionado una fuerte presión sobre la balanza de cuenta corriente cuyo déficit ha permanecido elevado desde 1985. Con excepción de los años 1989 y 1990, la balanza comercial ha sido deficitaria en todo el período. A partir de la liberalización comercial las importaciones crecieron aceleradamente y aunque se registró un aumento de las exportaciones, especialmente las no tradicionales, éste no fue suficiente para revertir los déficit comerciales. Durante la mitad de la década de los 80, el comportamiento de las importaciones fue impulsado por la necesidad de satisfacer una demanda reprimida. Posteriormente, el incremento en las importaciones originado en los programas de inversión acentuó el desequilibrio comercial durante los 90 (Ver el Cuadro 2).

El pago de los servicios, principalmente de deuda externa, declinaron en el tiempo debido a negociaciones que condujeron a reprogramaciones o condonaciones del pago de intereses. El comportamiento del rubro de transferencias refleja las donaciones obtenidas durante los 90, las cuales superaron el déficit de la balanza de servicios, constituyéndose en un importante rubro en la cuenta corriente.

No obstante, el déficit en cuenta corriente aumentó del 4 por ciento del PIB en 1991 a cerca del 8 por ciento en 1998. El deterioro se explica principalmente por el déficit en cuenta corriente que no alcanza a ser compensado por la mayor inversión extranjera directa. En los primeros meses del 2000, se registró un moderado incremento de las exportaciones, especialmente agrícolas, manufacturas, de minerales e hidrocarburos. Es importante señalar la participación de las exportaciones a Brasil como resultado del inicio de la venta de gas a ese país. Asimismo, se esperaba que las importaciones tuvieran un crecimiento más moderado que las exportaciones.

En la cuenta de capital, el endeudamiento externo se ha venido reduciendo desde 1990 a la vez que las inversiones extranjeras directas han aumentado. El superávit en la cuenta de capital y las donaciones obtenidas han permitido mantener el equilibrio en la balanza de pagos y aumentar las reservas internacionales.

Es posible que como consecuencia del mayor dinamismo de la economía el déficit en cuenta corriente se amplíe en el próximo año. Sin embargo, las ventas de gas a Brasil, el incremento de exportaciones no tradicionales y el menor pago de intereses por deuda podrían contribuir a la

reducción del déficit en cuenta corriente que se proyectaba en 6,8 por ciento para el 2000 y 6,6 por ciento para el próximo año. (BID, 2000).

A3. Política cambiaria

El Banco Central utiliza tanto el tipo de cambio real bilateral con los Estados Unidos como el real multilateral con los principales socios comerciales para ajustar el tipo de cambio nominal mediante mini devaluaciones periódicas y de esta forma mantener estable y predecible el tipo de cambio real (Antelo, 2000). El Cuadro 3 muestra que el tipo de cambio real bilateral con los Estados Unidos permaneció relativamente estable durante los 90. Así, a comienzos de la década la tasa de cambio era de 3,58 bolivianos por dólar, en 1995 era 4,8 bolivianos por dólar y en 1998, 5,5 bolivianos por dólar.

En los últimos años, las políticas cambiarias adoptadas por los principales socios comerciales (Argentina y Brasil) que llevaron a una sobrevaluación de sus tipos de cambio, han permitido aumentar la competitividad de las exportaciones bolivianas. Sin embargo, la depreciación de más del 50 por ciento de la moneda brasileña a comienzos de 1999, causó una apreciación del tipo de cambio real multilateral de Bolivia por lo que fue necesario acelerar el tipo de cambio nominal durante el tercer trimestre de 1999 y así recuperar el grado de competitividad del sector exportador.

En el año 2000, continuó la devaluación gradual del boliviano a fin de corregir la apreciación del año anterior, de forma que al finalizar el año mostró una depreciación real del 3 por ciento. A septiembre del año anterior la relación era 6,3 bolivianos por dólar (BID, 2000).

A4. Política monetaria

En el marco del programa de estabilización, la política monetaria fue fundamental para el logro de un doble objetivo. De una parte, reducir la inflación mediante la restricción del financiamiento primario al sector público y la banca de fomento, y de otra, estabilizar el tipo de cambio liberando las tasas de interés, las cuales permanecieron altas respecto a las internacionales.

Aunque en los últimos años de los 90 se registró una reducción en las tasas nacionales, el diferencial entre las tasas activas y pasivas se mantuvo elevado lo que orientó la política hacia el mejoramiento de la regulación bancaria y la promoción de la competencia en el sector.

Como medio para expandir la liquidez ante el aumento en la demanda de moneda local originada en la reducción de la inflación, la política monetaria se orientó al incremento de las reservas internacionales en lugar de expandir el crédito nacional. Este hecho, junto con el aumento del flujo de capitales durante la década de los 90, llevó a un importante aumento de las reservas (13 por ciento del PIB en 1998) con lo cual fue posible respaldar el poder adquisitivo del boliviano y la estabilidad del tipo de cambio.

El programa de estabilización le asignó al Banco Central el objetivo de preservar el poder adquisitivo de la moneda nacional por lo que la política de emisión ha estado ligada a las metas de inflación.

La expansión de la liquidez, resultado del programa de estabilización, ha estado acompañada de una creciente dolarización del sistema financiero lo cual limita el alcance de la política monetaria y por tanto, su efectividad para supervisar la monetización y para respaldar la estabilidad del sistema financiero. Ante esta situación, el Banco Central ha optado por buscar medidas para reducir la dolarización pero que a la vez le permitan mantener flexibilidad en el tipo de cambio.

La política monetaria restrictiva ha continuado en los últimos años para cumplir con su función en la preservación del poder adquisitivo de la moneda y como resultado del alto grado de dolarización de la economía. Es por esta restricción que dos medidas tomadas en los tres últimos años tuvieron un gran impacto.

De una parte, la reducción del encaje legal incrementó la liquidez en aproximadamente US$200 millones. Estos recursos aumentaron la liquidez en el sistema financiero y promovieron una gran competencia entre las entidades del sistema para colocar estos recursos. Esta situación afectó directamente al segmento de las microfinanzas debido a que algunos bancos abrieron ventanillas para ofrecer créditos de consumo y microcrédito, con tecnologías y prácticas inadecuadas. Además, la contracción de la demanda agregada y la desaceleración de la economía que ocurrió en los años 1999 y 2000, dificultó la recuperación de estos recursos, lo cual se convirtió en un elemento fundamental de las dificultades que han venido enfrentando las microfinanzas en los últimos dos años (FUNDAPRO, 2000).

De otra parte, una disposición de tipo financiero relacionado con la calificación de créditos y provisiones contribuyó al bajo crecimiento de la economía. El objetivo de esta nueva disposición es que en la asignación de crédito se otorgue mayor importancia a la capacidad de pago del cliente que a sus garantías (FUNDAPRO, 2000). Pero dada la desaceleración económica registrada en los últimos años, muchos negocios obtuvieron un nivel de ingresos inferior al programado lo cual limitó su calificación para préstamos. Además, el aumentó de la cartera en mora originó mayores niveles de previsión.

A5. Tasa de crecimiento y composición del PIB

En el período 1990-1998, la tasa de crecimiento anual del PIB fue superior al 4 por ciento, con excepción de 1992, en que factores climatológicos afectaron severamente la producción agropecuaria. No obstante, en 1999 la tendencia se revirtió como consecuencia principalmente de las condiciones desfavorables en el sector externo. De una parte, se registró una reducción en los precios de los minerales y productos agrícolas los cuales representan el 61 por ciento de las exportaciones totales del país. En segundo lugar, la actividad económica de sus principales socios comerciales, Argentina, Brasil y Chile registraron un menor dinamismo. Finalmente, la devaluación de la moneda brasileña causó una apreciación del tipo de cambio que afectó la competitividad de las exportaciones bolivianas (BID, 2000).

A las desfavorables condiciones del contexto internacional se sumaron la continuación del programa de erradicación de plantaciones de coca, la finalización de las ventas de gas a la Argentina y la culminación de la construcción del gasoducto Bolivia-Brasil. Como consecuencia de esto, la tasa de crecimiento del PIB se redujo marcadamente de 5,5 por ciento en 1998 a un estimado 0,6 por ciento en 1999 (BID, 2000). Sin embargo, se espera que las ventas de gas a

Brasil a través del gasoducto tengan un efecto positivo en la economía del país en los próximos años.

Los rubros de mayor participación en el PIB, (agricultura, explotación de minas y canteras y manufacturas), han permanecido relativamente estables durante la última década (Ver el Cuadro 4). Hasta el año 1997, la participación del sector agrícola en el PIB se ubicó entre el 16 y el17 por ciento y luego se ha ubicado en alrededor del 14 por ciento. La explotación minera y de canteras ha representado cerca del 7 por ciento del PIB en los últimos tres años. La actividad manufacturera ha fluctuado entre 17 y 19 por ciento. De otra parte, se ha registrado un aumento considerable en la participación en el PIB de los sectores de electricidad, gas y agua, servicios financieros y transporte y comunicaciones. En el primer caso, la participación pasó de 1,8 por ciento en 1990 a 3,9 por ciento en 1995 y cayó a alrededor del 3 por ciento en los últimos años de la década. El sector financiero, que representaba alrededor del 9 por ciento en la primera parte de la década mostró un importante incremento en 1997 cuando participó con el 13 por ciento del PIB, y en 1999 llegó a 15,6 por ciento. Finalmente, el sector transporte y comunicaciones que representaba 10 por ciento en 1990, ha venido creciendo moderadamente hasta representar cerca del 14 por ciento del PIB en 1999.

Es de notar también la notoria disminución en la participación del sector comercio en el producto interno. En la primera parte de la década, este sector representaba el 13 por ciento del PIB mientras que en 1999 su participación sólo llegó al 7,8 por ciento. Respecto al comercio informal, se debe anotar que la adopción de una nueva ley de aduanas, que hace más agresiva la lucha contra el contrabando, ha afectado negativamente las actividades de este amplio sector de la economía.

En términos de crecimiento, los sectores de mayor dinamismo durante el período 1990-1998 fueron servicios financieros, electricidad, gas y agua, transporte y comunicaciones, construcción y otros servicios (sociales y personales, domésticos, restaurantes y hoteles). En 1999 se revertió la tendencia de crecimiento en sectores como construcción el cual registró una caída de 14 por ciento y transporte y comunicaciones 0,6 por ciento. Adicionalmente, en 1999 una reducción de 8 por ciento en el crecimiento de explotación minera y de canteras, así como un modesto crecimiento del sector agropecuario del 2,5 por ciento resultaron en un bajo crecimiento del PIB (0,6 por ciento).

En el año 2000, se registró una ligera recuperación de la producción agropecuaria así como de hidrocarburos y minerales. Por una parte, los precios del zinc, oro y estaño, los principales minerales de exportación, registraron un incremento. De otra parte, la recuperación de hidrocarburos estuvo asociada al incremento de la producción de gas como consecuencia de las mayores exportaciones a Brasil. El sector de la construcción continuó experimentando bajo dinamismo lo cual pudo ser resultado tanto de problemas del sector público para realizar desembolsos destinados a la ejecución de obras, como del efecto de la culminación del gasoducto Bolivia-Brasil. Para el año 2000 se proyectó un crecimiento económico máximo de 3,5 por ciento (BID, 2000).

A6. Inflación

El proceso de estabilización económica condujo a la reducción gradual de la tasa de inflación durante los años 90. Aunque a comienzos de la década registró niveles relativamente altos, de 18 y 14 por ciento, a mediados de la década el nivel había descendido a niveles cercanos al 8 por ciento y continuó reduciéndose hasta registrar 4,4 por ciento en 1998 y 2,1 por ciento en 1999 (Ver el Cuadro 3). En el año 2000, surgieron presiones inflacionarias como consecuencia del incremento del precio del petróleo y de la limitada oferta agrícola registrada en los principales centros urbanos como consecuencia de las protestas y manifestaciones al interior del país. En el primer semestre del 2000 se registró una inflación del 2,2 por ciento.

A7. Ahorro e inversión

Luego del período de estabilización, tanto el ahorro como la inversión mostraron signos de recuperación. El ahorro interno pasó de representar el 8,6 por ciento del PIB en la segunda parte de la década de los 80 a 11 por ciento durante los 90. Además, se ha observado un cambio en la composición del ahorro de modo que el ahorro público y el ahorro externo han aumentado su participación en el PIB mientras que el ahorro privado la ha reducido. (Ver el Cuadro 5).

Durante los 90, la inversión también aumentó su participación en el PIB, especialmente la inversión extranjera directa. En este período también se observa que hubo un crecimiento significativo en la participación de la inversión privada respecto a la inversión pública (Antelo, 2000).

A8. Movilidad laboral y poblacional

El proceso de urbanización de la población boliviana se acentuó durante la década de los 90. Mientras en 1985, el 49 por ciento de la población vivía en el área urbana, en 1996 la proporción alcanzó el 60 por ciento (Ver el Cuadro 6). El creciente proceso de migración hacia las ciudades se explica en parte por la diferencia de salarios entre el sector rural y el urbano. Es decir, la decisión de emigrar se basada en razones vinculadas al trabajo, especialmente para el caso de los hombres. La tasa de desempleo entre los migrantes es más alta que para el resto de la población, pero luego de integrarse al mercado laboral tanto los salarios como la participación es similar a los de la población urbana (Jemio, 1999).

Es importante anotar que una proporción importante de los emigrantes permanece dentro del departamento. De otra parte, la migración entre departamentos ha sido hacia aquellos de mayores ingresos. Es así como las ciudades de Cochabamba, Santa Cruz, La Paz y Sucre han recibido inmigrantes mientras que Potosí y Oruro han registrado emigración.

Las políticas de apertura externa y liberación de mercados aplicadas a partir de 1985 y los cambios tecnológicos ocurridos en la década de los 90 produjeron cambios en las tendencias globales de empleo e ingreso en el país. La tasa global de participación aumentó de 43,7 por ciento de la población en edad de trabajar en 1985 a 56,4 por ciento en 1996. En consecuencia, la tasa de ocupación se redujo incrementando la tasa de desempleo abierto del 6 por ciento en 1985 al 10 por ciento en 1996. Aunque la tasa bruta de participación continuó en aumento durante los

90, la tasa de ocupación aumentó más rápidamente de modo que la tasa de desempleo se redujo al 6 por ciento en 1993 y al 3,5 por ciento en 1996.

Durante la segunda mitad de los años 80, el desempleo urbano aumentó como resultado de la mayor participación en la PEA y del proceso de urbanización. No obstante, durante los 90, como resultado del mayor dinamismo económico, el desempleo descendió al 3,5 por ciento de la PEA en 1996.

El empleo en las empresas públicas experimenta una marcada reducción pasando de representar el 6 por ciento de la población ocupada en 1985 al 1 por ciento en 1996. Simultáneamente, el empleo en el sector privado aumenta, pasando del 74 por ciento en 1985 al 88 por ciento en 1996 (Ver el Cuadro 7).

Durante la primera parte de los 90, la industria se recupera notoriamente lo cual contribuyó a la generación de empleo en ese sector. Por su parte, la explotación minera redujo su participación en la generación de empleo urbano. Además, durante esta década otros sectores como construcción y servicios se convirtieron en generadores de empleo urbano.

En cuanto a la evolución de los ingresos, se observa que los empleados en los sectores de minería, manufactura, electricidad, gas y agua, comercio y finanzas aumentaron sus ingresos reales, mientras que aquellos empleados en transporte y agricultura sufrieron las mayores reducciones (Jemio, 1999A).

Durante la misma década de estudio, se observó una tendencia a incrementar la remuneración al trabajo calificado frente al no calificado, lo que implica que la diferencia en remuneración entre los dos grupos siga aumentando. Esta tendencia se origina en una mayor creación de empleos calificados durante los 90, así como en la mayor productividad asociada a un mayor nivel de calificación (Jemio, 1999B).

El nivel educativo es la variable que más contribuye a explicar las diferencias en ingreso laboral urbano y su importancia aumenta en el tiempo (Jemio, 1999B). La variable en segundo lugar de importancia es la categoría ocupacional; así, en la primera parte de década de 1990, los ingresos de empleados, empleadores y profesionales independientes aumentaron mientras que los de obreros, trabajadores por cuenta propia y empleadas domésticas se redujeron en términos reales. El sector de actividad, la edad y el sexo del trabajador explican en menor medida las diferencias salariales. Por su parte, las variables que menos contribuyen a explicar el diferencial son el idioma y el lugar de residencia.

La dispersión de ingresos en el área rural es mayor que en el área urbana y se explica principalmente por el sector económico al que pertenece el trabajador. Otras variables explicativas de relevancia son la categoría ocupacional y el nivel educativo del trabajador. El idioma así como la región de residencia también contribuye a explicar las diferencias de ingreso en mayor medida que la observada en el caso del área urbana. Finalmente, la edad y sexo del trabajador tienen una contribución menor en la explicación del diferencial salarial.

B. El Sistema Bancario Boliviano

El sector financiero ha venido aumentando su participación en el PIB. En efecto, como se mencionó anteriormente, su participación, que en la primera parte de la década se situaba alrededor del 9 por ciento, en 1999 llegó a niveles cercanos al 16 por ciento. En el 2000, el sistema bancario está conformado por 9 bancos nacionales privados y 4 bancos extranjeros. A continuación se mencionan los principales rasgos del desempeño del sector bancario en Bolivia entre 1990 y el año 2000.

Durante la década de los 90, la cartera del sector bancario creció vertiginosamente. En 1990, la cartera del sector bancario era de alrededor de US$1.000 millones mientras que en septiembre del 2000 ascendía a más de US$3.600 millones (Ver el Gráfico 1). Este crecimiento no ocurrió de manera homogénea durante la década sino que se distinguen cuatro períodos con tendencias diferenciadas. Entre 1990 y 1993 se observa un crecimiento acelerado de 33,6 por ciento anual, seguido por un período de expansión más moderado entre 1993 y 1996, que presenta un crecimiento del 7,3 por ciento anual. Luego, entre 1996 y 1998, se observa un segundo período de rápido crecimiento que registra una tasa anual de 18,8 por ciento y finalmente, a partir de 1998, se presenta una disminución pronunciada de la cartera equivalente a 7,9 por ciento anual.

Entre 1990 y 1994, la calidad de la cartera del sistema bancario mejora significativamente lo cual se refleja en la disminución del indicador de pesadez de la cartera del 8,6 por ciento al 3,6 por ciento. Esta mejora se debe no sólo a la liquidación de la banca pública, que tenía una cartera de una calidad críticamente baja, sino también a la disminución de la mora en la cartera de la banca nacional privada. A pesar de este mejora, en 1995 se presenta una crisis en la calidad de la cartera cuyos efectos se originaron principalmente en la quiebra de dos bancos relativamente pequeños y la reestructuración del segundo más grande del sistema. Esta situación elevó la pesadez de la cartera del sistema al 6,4 por ciento (Ver el Gráfico 2).

Posteriormente, entre 1996 y 1998, la pesadez de la cartera se mantiene a niveles bajos, entre el 4 y 5 por ciento, y luego muestra un aumento sostenido que la sitúa en el 6 por ciento en 1999 y en el 12 por ciento en el 2000. A diferencia de la crisis de calidad de cartera observada hacia mediados de la década, la crisis de finales de la década afecta agudamente al banco líder del sistema, lo cual se reflejó en una disminución de su participación del 23 por ciento al 17 por ciento de la cartera del sistema. En parte, el aumento en la mora del sistema bancario se originó en el deterioro del ambiente económico del país, pero también en la incursión del sistema con metodologías inadecuadas, a un segmento de pequeños empresarios y personas de bajos ingresos.

Durante la primera parte de la década se concluyó la liquidación de la banca pública de fomento y la eliminación de la función del Banco Central para otorgar créditos de fomento. Al principio de la década, los bancos estatales participaban con el 10 por ciento de la cartera y el 60 por ciento de la cartera en mora del sistema bancario. Por otra parte, a partir de la segunda mitad de la década surge la banca extranjera que pasó de representar el 2,5 por ciento de la cartera en 1996 a cerca del 6 por ciento en el 2000.

Durante el período, se observa una reducción de las tasas de interés activas y pasivas a pesar de que aún se mantienen a niveles elevados. La reducción tanto de tasas activas como pasivas no se ha reflejado en igual proporción en una reducción del diferencial, el cual se ha situado alrededor

del 6 por ciento, nivel elevado si se compara con sistemas financieros de países desarrollados, pero comparable a otros países latinoamericanos. Además, el diferencial es mayor en los bancos nacionales que en los extranjeros y superior en los bancos pequeños respecto a los grandes.[8] Un elemento que contribuye a explicar el alto nivel del diferencial es el elevado costo de transacción originado en la dificultad de recuperación de las deudas, lo cual presiona a bancos y otras entidades no bancarias, a ser más rigurosos en la exigencia de garantías reales.

Con respecto al tamaño de los préstamos del sistema bancario, se observa una reducción sistemática y significativa del tamaño promedio de los créditos y un aumento en la participación en el monto de la cartera de todos los rangos de préstamos menores a US$100.000 (Ver los Gráficos 3 y 4). En efecto, el préstamo promedio del sistema bancario pasó de cerca de US$30.000 en 1995, a US$16.000 en junio del 2000, al mismo tiempo que la participación de los préstamos menores de US$100.000 en la cartera del sistema bancario aumentó de 22 por ciento al 31 por ciento.

Las captaciones del sistema bancario también crecieron significativamente durante los 90, a pesar de que su desempeño fue muy discreto al final de la década. En efecto, como se observa en el Gráfico 5A, entre 1990 y 1998 los depósitos en su conjunto pasaron de US$780 millones a US$3.480 millones, lo cual equivale a una tasa promedio anual del 20 por ciento. En los dos años siguientes, los depósitos crecen muy lentamente e incluso disminuyen en algunos períodos. Es importante anotar que los depósitos de ahorro y a la vista que aumentaron su participación hasta 1998, son los que se han visto más afectados en los últimos dos años. A pesar de esta situación coyuntural, la participación de los depósitos a plazo fijo sobre el total de depósitos disminuyó en 10 puntos porcentuales al pasar del 74 por ciento al 64 por ciento, mientras que los depósitos a la vista y de ahorro pasaron de representar el 13 por ciento cada uno, al 17 por ciento y 19 por ciento, respectivamente. En relación con el número de cuentas en el sistema bancario éstas aumentaron de 280 mil en 1990, a cerca de un millón de cuentas al final de la década. Es notable el crecimiento del número de cuentas de ahorro que pasó de 110 mil a cerca de 800 mil cuentas en el mismo período, lo cual significó que su participación en las cuentas se duplicara del 40 al 80 por ciento.

Por su parte, mientras que el promedio de depósitos de ahorro ordinario del sistema bancario aumentó ligeramente de US$800 en 1990 a US$1.100 en 1998, se observó un crecimiento más definido del promedio de depósitos a la vista y a plazo (Ver el Gráfico 5B). Al final de la década, el promedio de todos los tipos de depósitos tiende a disminuir. En efecto, el promedio de los depósitos a la vista del sistema bancario pasó de US$1.000 en 1990 a US$7.000 en 1998, para luego caer a US$5.000 en el 2000. Por su parte, el monto promedio de los depósitos a plazo se incrementó de US$15.000 en 1990, a US$37.000 en 1999, y posteriormente se redujo a US$34.000 en el 2000.

Con respecto a los ingresos por comisiones y servicios del sistema bancario, se observa que han venido ganando importancia en los ingresos de los bancos. Por ejemplo, mientras que en 1990 los ingresos por comisiones representaban el 2 por ciento de los ingresos financieros de los bancos privados nacionales, en el 2000 éstos llegaron a representar cerca del 6 por ciento.

[8] Para un análisis completo sobre el diferencial de las tasas de interés bancario en Bolivia, ver BID "Determinantes del Diferencial en las Tasas de Interés Bancario en Bolivia" Washington, D.C. agosto (1998).

Durante el período, los ingresos por comisiones aumentaron de US$13 millones a US$36 millones (Ver el Gráfico 6).

C. El Sistema de Microfinanzas en Bolivia

El sistema de microfinanzas que se analiza en este documento está conformado por el Banco Sol, los Fondos Financieros Privados (FFP) y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC). A pesar de que el sistema microfinanciero se considera diferente del sistema bancario debido al perfil de clientes que atiende, el desempeño de los dos sistemas está claramente interrelacionado.

C1. Banco Sol

El Banco Solidario (Banco Sol) inicia operaciones en 1992, luego de casi 10 años de experiencia de la ONG PRODEM. A pesar de contar con licencia bancaria, Banco Sol se asemeja más a una entidad no bancaria que a una bancaria. Esta apariencia no bancaria se debe en parte a su origen, a la clientela que atiende e incluso al tratamiento por parte de la misma SBEF. Al igual que el sistema bancario y no bancario, la cartera de Banco Sol ha crecido vertiginosamente. En 1993, la su cartera era de US$25 millones y en septiembre del 2000 llegó a un poco más de US$70 millones, lo cual representa cerca del 2 por ciento del total de la cartera bancaria. El negocio financiero del banco ha consistido en captar depósitos de ahorro y a plazo del público y prestarlos a microempresarios, utilizando principalmente una tecnología solidaria, aún cuando en los últimos años ha aumentado la participación de los préstamos individuales.[9] Su especialización en un segmento del mercado conformado por microempresarios y familias de bajos ingresos que realizan transacciones financieras de montos bajos y que requieren monitoreo continuo, le ha representado mayores costos unitarios al banco en relación con otros bancos del sistema. Un indicador de esta situación es la razón gastos de personal sobre ingresos de cartera, que en promedio para el sistema bancario privado, es cercano al 17 por ciento mientras que para el Banco Sol llega al 31 por ciento.[10]

Para compensar los mayores costos unitarios, el margen financiero del Banco Sol es significativamente superior al del sistema financiero privado. La mayoría de su fondeo es similar al del resto de bancos privados y proviene de obligaciones con el público, las cuales representan en la actualidad entre el 70 por ciento y el 80 por ciento de los pasivos de la institución. El costo promedio de las obligaciones con el público es similar e incluso superior al del sistema bancario privado, por lo que la viabilidad de la operación depende del mayor rendimiento sobre la cartera. En efecto, mientras que el costo de las obligaciones con el público es del 9 por ciento, dos puntos porcentuales por encima del promedio del sistema bancario privado, el producto promedio de la cartera bruta es 29 por ciento, 15 puntos porcentuales por encima del sistema bancario privado. Esto hace que la razón gastos financieros sobre ingresos por cartera sea significativamente menor para el Banco Sol que para el promedio del sistema bancario privado. Así, se observa que este

[9] En 1996 la cartera colocada en créditos solidarios representaba el 96 por ciento de la cartera del Banco, mientras que en diciembre de 1999 esta proporción bajó al 68 por ciento.

[10] Este indicador significa que en promedio, por cada US$100 de ingresos de cartera los bancos privados gastan US$17 en personal mientras que el Banco Sol gasta US$31.

indicador para el 2000 es 61 por ciento para el sistema bancario privado, mientras que para el Banco Sol es 33 por ciento.[11]

A pesar de que el Banco Sol podría ofrecer todos los servicios de la banca privada, hasta el momento no ha aprovechado esta situación. Por ejemplo, como se mencionó anteriormente, las comisiones por servicios se han convertido en un ingreso no despreciable para los bancos, equivalente a entre el 3 y el 8 por ciento de sus ingresos financieros, mientras que para el Banco Sol esta proporción es apenas del 1,5 por ciento.

Respecto a las actividades a que se dedican los prestatarios del Banco Sol, se encuentra que en la actualidad aproximadamente el 54 por ciento de la cartera del Banco está colocada en clientes cuya principal actividad económica es el comercio al por menor; el 12 por ciento de su clientela se dedica a la manufactura, el 12 por ciento al transporte y el 10 por ciento a otros servicios. El sector de restaurantes, que tiene una participación importante en la cartera de otras entidades de microfinanzas, sólo llega al 2 por ciento en la del Banco Sol en tanto que la actividad agropecuaria participa con el 1,5 por ciento. Es importante anotar que el Banco se ha dirigido en su totalidad a la clientela urbana.

En junio del 2000, el 94 por ciento de la cartera del Banco Sol correspondía a la modalidad de crédito microempresarial mientras que el 3 por ciento y 4 por ciento correspondían a créditos comerciales e hipotecarios, respectivamente.

Al analizar los balances y los resultados de gestión del Banco Sol desde su inicio, las principales tendencias que se encuentran son las siguientes:

- Entre 1993 y 1998 su cartera se expandió a una tasa promedio anual de 24 por ciento, pero a partir de este último año, al igual que en el sistema bancario, su crecimiento se vio afectado por la crisis económica y financiera del país. En el Banco Sol dicha crisis se manifiesta tanto en una parálisis del crecimiento de la cartera como en el deterioro de su calidad. La disminución de la cartera ha sido menos pronunciada que en el resto del sistema bancario y no bancario y la reducción presentada en el primer semestre del 2000 se suaviza en el segundo semestre (Ver el Gráfico 7). Por su parte, la calidad de la cartera se ha deteriorado significativamente. Como se observa en el Gráfico 3.8, entre 1998 y el 2000, la cartera en mora se ha triplicado, lo cual se manifiesta en un aumento en la pesadez de la cartera del Banco de 4,5 por ciento en diciembre de 1998 a 14,4 por ciento en septiembre del 2000. Este indicador resulta dos puntos superior al del resto del sistema bancario, similar al del promedio de los FFP e inferior al de las CAC (Ver el Gráfico 8). Se debe anotar que las FFP de mejor desempeño presentan una mejor calidad de cartera aunque atienden el mismo mercado.[12]

- El préstamo promedio que otorga el Banco Sol aumentó lentamente entre 1995 y 1998 de US$2.200 a US$2.728. En 1999 se presenta una dramática disminución del préstamo promedio a US$900 y en el 2000 el promedio tiende a aumentar lentamente y se sitúa en

[11] Este indicador significa que en promedio, por cada US$100 de ingresos de cartera los bancos privados utilizan US$61 para cubrir gastos financieros mientras que el Banco Sol utiliza US$33.
[12] Entre 1998 y 2000 la cartera en ejecución se multiplicó casi por seis al pasar de US$737 mil a US$4,3 millones.

US$1.100.[13] Sin embargo, el préstamo promedio del Banco es mayor al observado en los FFP no sólo como resultado de las diferencias metodológicas. Aún comparando los préstamos individuales del Banco, este promedio es superior al de los FFP. No sólo el préstamo promedio del Banco no disminuyó sino que la participación de los préstamos de montos de hasta US$5.000 aumentó del 55 por ciento en 1996 al 85 por ciento en el 2000. (Ver el Gráfico 9).

- A pesar de que, como se mencionó anteriormente, los costos administrativos unitarios del Banco Sol son superiores a los de la banca privada, su eficiencia administrativa ha venido mejorando de forma sostenida desde su inicio y en particular, desde 1995. En consecuencia, la razón gastos de personal sobre ingresos de cartera ha disminuido del 42 por ciento en 1995 al 31 por ciento en el 2000. Aunque este indicador ha aumentado para la banca privada (de 10 por ciento al inicio de la década a 17 por ciento en el año 2000), el nivel del Banco Sol todavía es el doble del registrado por la banca privada (Ver el Gráfico 10). El nivel del costo unitario de personal es similar al de las CAC e inferior al del promedio de los FFP, a pesar de que para algunos fondos, estos costos son menores a los del Banco.

- El margen financiero del Banco Sol se mantuvo a niveles relativamente estables durante la década pasada. Como se observa en el Gráfico 3.11, el costo promedio de las obligaciones con el público se mantuvo cerca al 10 por ciento entre 1994 y 1996 y luego disminuyó ligeramente para situarse alrededor del 8 por ciento en el 2000. Por su parte, el costo promedio de las obligaciones con el público de la banca privada disminuyó durante la primera parte de la década pasada. A partir de 1994 este indicador se ha mantenido alrededor de dos puntos porcentuales por debajo al del Banco Sol, aunque al final de la década se observa una reducción de la brecha. Por su parte, al observar el producto promedio de la cartera se encuentran tres etapas (Ver el Gráfico 11A). Entre 1992 y 1994, los ingresos por cartera aumentan del 17 por ciento a cerca del 30 por ciento de la cartera bruta; entre 1994 y 1997, los ingresos de la cartera como proporción de la cartera bruta caen a cerca del 25 por ciento; y, luego de mostrar un aumento a niveles cercanos al 30 por ciento en 1998, al final de la década caen de nuevo al 27 por ciento. El producto promedio por cartera de la banca privada disminuyó del 25 por ciento al inicio de la década al 15 por ciento en 1994 y se mantuvo cerca de este nivel hasta el año 2000. Por su parte, la relación gastos financieros a ingresos por cartera del Banco Sol pasó del 30 por ciento al 80 por ciento y luego disminuyó dramáticamente para situarse cerca al 30 por ciento, nivel que aún mantiene (Ver el Gráfico 11B).

- Entre 1994 y 1998, las obligaciones con el público del Banco Sol crecieron rápidamente en los primeros años y su participación en los pasivos del Banco alcanzó niveles ligeramente superiores a los de la banca nacional privada para luego caer a niveles similares a los de la banca (Ver el Gráfico 12). Por su parte, entre 1992 y 1996, los cargos financieros por las obligaciones con el público como porcentaje de los gastos financieros, se mantuvieron a niveles significativamente menores a los de la banca nacional privada. A partir de 1997, estos cargos se incrementaron significativamente hasta llegar a niveles similares a los de la banca nacional privada (Ver el Gráfico 13).

[13] La disminución en el promedio de préstamos se observa principalmente en los créditos solidarios.

- A pesar que el Banco Sol tiene licencia bancaria no ha competido en el mercado por depósitos en cuenta corriente. Sus depósitos de ahorro y a plazo fijo han crecido significativamente durante la década pasada. En efecto, entre 1994 y el 2000 los depósitos de ahorro pasaron de US$3 millones a US$10 millones mientras que en el mismo período, los depósitos a plazo fijo aumentaron de US$27 millones a US$47 millones. Como se observa en el Gráfico 3.14, el monto promedio de los depósitos de ahorro del Banco Sol se mantuvo en alrededor US$50 hasta 1996. A partir de 1997, el monto promedio de ahorro crece rápidamente de US$78 a US$250 en 1999 y a US$450 en el 2000. Simultáneamente, se observa una disminución de la participación de los montos menores de US$1.000 en el total de depósitos de ahorro y una disminución dramática en el número de cuentas menores de US$500. Por su parte, el monto promedio de los depósitos a plazo disminuyó de US$25.000 a US$13.000 entre 1994 y junio de 1999, para luego aumentar a US$22.000 en diciembre de 1999 y continuar una tendencia decreciente durante el año 2000 (Ver el Gráfico 15). La participación de los depósitos a plazo de montos entre US$1000 y US$5000 en el número de cuentas ha crecido mientras que la participación de captaciones a plazo de montos superiores a US$50 mil en el total de depósitos a plazo fijo se ha mantenido alta.

- Entre 1992 y junio de 1998, en general, la rentabilidad del banco muestra una tendencia ascendente. Sin embargo, en este período se presentan dos años con moderadas disminuciones (por ej. diciembre 1993 y 1995) y se registra un crecimiento acelerado entre 1995 y junio de 1998 (Ver los Gráficos 16 y 17). En efecto, en 1992 el rendimiento sobre activos (ROA) y sobre patrimonio (ROE) del Banco Sol fue 1,4 por ciento y 3,4 por ciento , respectivamente, mientras que en 1995 estos indicadores se situaron en 1,3 por ciento y 8,6 por ciento. A partir de este año y hasta junio de 1998, el ROA y el ROE aumentaron hasta llegar a 5,3 por ciento y 36 por ciento, respectivamente para luego disminuir dramáticamente a 0,7 por ciento y 4,5 por ciento en septiembre del 2000. Como se observa en los Gráficos 3,16 y 3,17, el comportamiento consolidado de la rentabilidad de los FFP y las CAC ha sido similar al del Banco Sol, aunque existen diferencias en el nivel de estos indicadores. Primero, la rentabilidad consolidada de los FFP ha sido menor que la del Banco Sol con excepción de 1996 y 1997 donde la de los FFP fue superior. Sin embargo, como se verá más adelante, el desempeño agregado ha estado marcado por el comportamiento de dos fondos que crecieron aceleradamente durante estos años pero que luego entraron en crisis. Por esta razón, cuando se consideran los fondos en forma individual se encuentran algunos que han tenido un desempeño superior al del Banco. Por su parte, la rentabilidad de las CAC ha sido significativamente inferior a la del Banco durante todo el período de análisis. Segundo, a diferencia de la rentabilidad consolidada de los FFP y las CAC, a partir de 1998, la rentabilidad ha disminuido dramáticamente, pero no ha sido negativa. Tercero, entre 1995 y 1999, la rentabilidad de la banca privada nacional ha sido inferior a la del Banco Sol. Incluso en el 2000, a pesar del deterioro en el desempeño tanto de la banca privada como del Banco Sol, este último muestra resultados comparativamente favorables en materia de rentabilidad.

- Las previsiones para incobrables han aumentado significativamente durante la década pasada en todo el sistema bancario y no bancario. Como se observa en el Gráfico 3.18, entre 1992 y 1994, las previsiones para incobrables como proporción de la cartera bruta del Banco Sol pasaron de 0,5 por ciento a 3,2 por ciento. Esta proporción luego disminuyó a 1,9 por ciento en 1996, para aumentar significativamente a 7 por ciento en diciembre de 1999 y a 9,7 por

ciento en septiembre del 2000. Esta situación representa un aumento en el activo improductivo de Banco Sol. Es necesario anotar que hasta 1998, el efecto negativo del aumento de las previsiones en la rentabilidad del Banco fue compensado por la gran expansión de la cartera. Por supuesto, la reducción del crecimiento de la cartera del Banco observada en los últimos dos años, permitió que el aumento en las previsiones se reflejara en el deterioro de la utilidad del ejercicio. Como proporción de la cartera en mora, las previsiones han pasado de representar el 20 por ciento en 1992 al 70 por ciento en 1996 y, al final de los años 1997 y 1998, este indicador superó el 100 por ciento en 20 y 10 puntos porcentuales, respectivamente; en 1999, este indicador se situó en el 100 por ciento (Ver el Gráfico 19).

C2. Fondos Financieros Privados (FFP)

Los FFP son entidades que surgen de la convergencia de intereses privados y de la respuesta del marco institucional, regido por la SBEF, que abrió nuevas modalidades de servicios financieros y garantías a una población que anteriormente no tenía acceso a la banca formal. La mayoría de estas entidades se originan en ONG financieras exitosas que adoptaron y desarrollaron metodologías acordes al segmento de mercado que atendían. Estas entidades realizaron manejos financieros y administrativos satisfactorios y lograron atender las necesidades de un segmento del mercado que no calificaba como cliente de entidades bancarias, pero que presentaba perspectivas de crecimiento favorables. Este mismo crecimiento reveló limitaciones estructurales que paulatinamente se han superado. Los obstáculos al crecimiento y consolidación de las ONG que dieron origen a las FFP, en la primera parte de la década de los 90, estaban relacionados con su alta dependencia de recursos de donaciones y las limitaciones legales para captar depósitos del público y de otras entidades. Incluso durante la segunda parte de la década pasada, los FFP dependieron en menor medida de las obligaciones con el público que los bancos y las CAC para financiar sus operaciones.

El interés privado, conjuntamente con la respuesta de las entidades públicas encargadas del sector, y en particular de la SBEF, dio origen al marco legal que institucionalizó los fondos y permitió el desarrollo de los FFP como entidades económicamente viables y de rápido crecimiento.[14] La experiencia de los FFP ha sido ejemplar y con frecuencia se cita como exitosa a nivel internacional, especialmente por el rápido crecimiento de la cartera, los bajos niveles de mora para los segmentos que atiende, las garantías con las que trabajan y los niveles de rentabilidad que presentaron, especialmente entre 1996 y 1998. Sin embargo, al analizar el sector se encuentra que existe una gran diversidad de experiencias entre los fondos que se traduce en desempeños diferentes en el período analizado. Una muestra de esta dinámica es que de los seis fondos que iniciaron operaciones en 1995-1996, dos cerraron poco después, mientras que tres de ellos han obtenido su licencia en el período 1998-2000.[15]

---

[14] El Decreto Supremo 24000 de 1995 permitió la creación de los FFP.

[15] Los fondos que se iniciaron en el período 1995-1996 son: Fondo Financiero Acceso de La Paz (FAC-FAL), Caja los Andes (CLA), Fondo Financiero Fassil (FSL), Fondo Financiero de la Comunidad (FCO), Fondo Financiero Acceso Cochabamba (FAC) y Fondo Financiero Acceso (FAS) Santa Cruz. Estos dos últimos fondos cerraron mientras que el Fondo para el Fomento de Iniciativas Económicas (FIE), Fondo Financiero Privado Ecofuturo (FEF) y Fondo Financiero Privado PRODEM (FPR) iniciaron operaciones en 1998, 1999 y 2000, respectivamente. En esta sección cuando se utiliza la agrupación Fondos Iniciales se refiere a FAL-FAC, CLA, FSL, FCO; Fondos Nuevos se refiere a FIE, FEF, FPR; y Fondos retirados se refiere a FAC y FAS.

La cartera de los FFP pasó de US$70 millones en 1996 a US$167 millones en 1998 para luego caer a US$118 millones en septiembre del 2000. El negocio financiero de los FFP consiste en captar recursos del público tanto a través de depósitos de ahorro ordinario como a plazo y combinarlos con recursos de financiamiento externo y local, para colocarlos utilizando diversas metodologías (por ej. solidarias, asociativas e individuales), en microempresarios, productores agropecuarios y asalariados. La mayoría de los fondos están orientados a zonas urbanas. Sin embargo, dos de los fondos que operan en la actualidad tienen entre el 10 y el 30 por ciento de la cartera colocada en zonas rurales mientras que uno coloca sus recursos casi exclusivamente en zonas rurales.

Al igual que el Banco Sol, e independientemente del fondeo, las entidades y la metodología que utilizan, los FFP presentan un costo administrativo unitario más alto debido a que el segmento de mercado que atienden realiza transacciones financieras de menor tamaño y de menor plazo que el atendido por las entidades bancarias. Esto se refleja en costos unitarios superiores a los del sistema bancario. La razón gastos de personal a ingresos de cartera para el total de los FFP es 42 por ciento, nivel superior al del Banco Sol. Sin embargo, cuatro de los siete fondos que operan en la actualidad presentan niveles similares o inferiores a los del Banco Sol. Dos de los tres fondos que tienen niveles de costos unitarios significativamente superiores a los del promedio, han entrado recientemente al mercado y aunque atienden clientela principalmente rural, es de esperase que su eficiencia administrativa mejore a medida que se consolidan.

Al igual que el Banco Sol, el fondeo de algunos FFP proviene de obligaciones con el público, mientras que el de otros proviene en gran medida de recursos de financiamiento externo o interno. Los depósitos a plazo representan la mayor proporción de las obligaciones del sistema con el público. En septiembre del 2000, el 60 por ciento del pasivo de los FFP provenía de obligaciones con el público y el 95 por ciento de éstos eran captados a través de depósitos a plazo. En su orden FSL, FCO y FPR fueron los fondos con mayor participación de las obligaciones con el público en el pasivo, mientras que FAC, CLA y FEF fueron los de menor participación. Por su parte, la participación de las obligaciones con el público en los pasivos del FIE se situó al mismo nivel que el promedio de fondos.[16]

Para los FFP, el costo promedio de estas obligaciones es superior al del Banco Sol, las CAC y los bancos privados. En septiembre del 2000, el cargo de estas obligaciones como una proporción del monto total de obligaciones con el público fue del 11,3 por ciento, mientras que el del Banco Sol y las CAC fueron del 8,7 por ciento y 9,7 por ciento, respectivamente (Ver el Gráfico 11). FSL, FIE y FCO presentaron los mayores costos promedio mientras que FEF, FPR y CLA los menores.[17]

Por su parte, en esta misma fecha el producto promedio de la cartera bruta de los FFP se encontraba en niveles ligeramente inferiores a los del Banco Sol, pero significativamente

[16] Es importante anotar que hasta diciembre de 1999 FAC pertenecía al grupo con alta participación de obligaciones con el público en el pasivo, pero como consecuencia de la crisis, paralizó su actividad de captación de depósitos y por esto, la estructura de su fondeo cambia significativamente.

[17] No se considera a FAC porque debido al cierre de su actividad de captación la estimación del costo promedio de las obligaciones con el público es superior al 100 por ciento del total de obligaciones. Antes del cierre de sus actividades de captación el costo de FAC era similar a las del rango superior de los FFP.

superiores a los de las CAC y los bancos privados. En efecto, el producto de la cartera sobre la cartera bruta era de 26,3 por ciento mientras que el del Banco Sol, las CAC y los bancos privados eran de 28,9 por ciento, 17,5 por ciento y 14,7 por ciento, respectivamente (Ver el Gráfico 11A). En materia de rendimiento de la cartera, FAC y FSL se encuentran por encima del promedio de las FFP consolidadas, CLA y FIE en el promedio y FPR, FEF y FCO se encuentran por debajo de este promedio. En consecuencia, en promedio los FFP presentan un margen de 15 puntos porcentuales entre los costos de captación de recursos y los ingresos por cartera, siendo este margen menor que el del Banco Sol y superior al de las CAC. En orden descendente, FSL, CLA y FIE presentan los mayores márgenes mientras que FPR, FEF, FCO los menores. Por su parte, la relación entre gastos financieros e ingresos de cartera se encuentra en 35 por ciento, nivel similar al del Banco Sol e inferior al de bancos privados y CAC. En septiembre del 2000, esta relación se encontraba entre 25 y 40 por ciento en todos los fondos, con excepción de FCO para el cual este indicador era del 66 por ciento, nivel superior aún al de los bancos privados.

Los FFP tienen restricciones legales para ofrecer una gama de servicios financieros comparables a los bancos y aunque varios de los FFP consideran esta área importante para el futuro, hasta el momento tienen poca importancia en el resultado de las instituciones. En efecto, los ingresos por comisiones constituyen en agregado alrededor del 0,5 por ciento de los ingresos por cartera de los FFP. Sin embargo, hay que anotar que algunos de los fondos entrevistados consideran la diversificación de servicios financieros (por ej. pagos, transferencias, giros, etc.) un área de gran potencial y la señalan entre sus prioridades estratégicas, no sólo por los ingresos que representan sino por la imagen positiva que proyectan las instituciones que ofrecen servicios valorados por sus clientes.

Otra característica que distingue a los FFP es el mayor riesgo asociado a su cartera debido al segmento que atienden. Así, en promedio, los FFP han tenido tradicionalmente un índice de pesadez de la cartera mayor que los bancos, pero menor que las cooperativas. Sin embargo, en la crisis actual cuatro de los fondos que operan presentan una menor pesadez de cartera que el Banco Sol y aún menor que el promedio de los bancos privados, los cuales atienden sectores reconocidos tradicionalmente como de menor riesgo. Esta situación señala que metodologías adecuadas y bien aplicadas pueden reducir significativamente el riesgo del segmento atendido por los FFP y hacerlos más sensible a cambios en el mercado.

En términos de la dinámica de estas instituciones, los indicadores agregados de los FFP señalan que entre 1996 y 1998 hubo una gran expansión, seguida por una profunda crisis en 1999 cuyos efectos se manifiestan hasta el 2000. Sin embargo, buena parte de este perfil esta sesgado por el desempeño de FAC. En efecto, los fondos han tenido desempeños marcadamente diferentes ante los cambios en el ambiente económico del país y del sector, aunque todos han percibido la crisis financiera que se ha venido agudizando desde 1998. A continuación se señalan los principales rasgos del desempeño de los FFP:

- La cartera de los FFP pasó de US$70 millones en 1996 a US$167 millones en 1998, para luego caer a US$113 millones en 1999 y situarse en US$118 millones en septiembre del 2000 (Ver el Gráfico 20). La extraordinaria expansión que ocurre entre 1996 y 1998 se debe principalmente al acelerado crecimiento de los Fondos Acceso de La Paz cuya cartera pasó de US$20 millones a US$90 millones y a la expansión sostenida de CLA (Ver el Gráfico 21).

Sin embargo, las políticas y prácticas utilizadas por FAC para crecer aunadas a la crisis económica que golpeó al país hacia el final de 1998 ha tenido consecuencias profundas, no sólo sobre la misma institución sino sobre todo el mercado microfinanciero. En efecto, la cartera de la institución se redujo a US$30 millones en 1999 y a US$7 millones en septiembre del 2000. Los elementos que más contribuyeron a aumentar el riesgo de la operación de FAC fueron la inadecuada metodología de crédito y la adopción de una política de expansión que enfatizó el crecimiento de la cartera sobre su calidad. La combinación de estos dos elementos por sí sola era suficientemente grave como para causar serias dificultades, pero el deterioro de la situación económica del país precipitó su crisis. Los correctivos que se intentaron implementar fueron tardíos y resultaron en la parálisis de la institución. Sin embargo, hay que reconocer que a pesar del colapso del negocio financiero de la institución, sus directivos han respondido y comprometido recursos para reducir en lo posible los efectos a sus clientes. El principal efecto de la crisis de FAC en el mercado fue el sobreendeudamiento de algunos clientes del sistema y el consecuente deterioro de la cartera. También resultó dañina para los FFP la proyección de una imagen negativa de la figura de los FFP entre clientes y financieras y la reafirmación de la creencia de que el segmento en que trabajan estas entidades es demasiado riesgoso. Todos estos factores afectarán el crecimiento futuro del sector. Sin embargo, el hecho de que otras entidades muestren resultados positivos, a pesar tanto de la crisis económica como del efecto de FAC, pone en evidencia también que el riesgo no es inherente al mercado sino a las políticas y prácticas inadecuadas.

- La leve recuperación de la cartera de los FFP en el 2000 se debió al crecimiento sostenido de CLA y a la entrada al sistema regulado del FEF y el FPR, más que a la recuperación de las otras tres entidades que operan desde 1996. Por su parte, FIE a pesar de no mostrar un crecimiento rápido, ha mantenido su volumen de operación a pesar de la crisis. Como es de esperarse, en la dinámica vivida durante el período 1996-2000, la participación de los FFP en el mercado ha cambiado substancialmente. El liderazgo que el FAC tenía en el mercado en los primeros dos años del período, ha sido reemplazado por el de CLA en los últimos dos años. En efecto, la participación de CLA en la cartera de los FFP que han sobrevivido entre 1996-2000, pasó del 30 por ciento en 1996 y el 18 por ciento en 1998 al 56 por ciento en el 2000, mientras que la participación de la FAC pasó de más del 50 por ciento en el período 1996-98 al 10 por ciento en el 2000. Más aún, en el 2000 CLA representaba un tercio de la cartera de todos los FFP.

- Al igual que en el sector bancario, la calidad de la cartera también se ha venido deteriorando. La cartera en mora de los FFP pasó de US$5 millones en 1996, a US$29 millones en 1999 y a US$17 millones en septiembre del 2000. A pesar del vertiginoso crecimiento de la cartera bruta y vigente, la pesadez de la cartera del sistema ha aumentado de 7,6 por ciento a 13,4 por ciento (Ver el Gráfico 24). En esta misma fecha se identifica un grupo de cuatro entidades que presenta una pesadez de cartera que se encuentra entre el 8 y 10 por ciento (CLA, FIE, FEF y FPR). Para un grupo de dos entidades, este indicador se encuentra entre el 18 y el 23 por ciento (FLS, FCO) y para una entidad, el indicador está cercano a 39 por ciento (FAC).

- Respecto a las actividades a que se dedican los prestatarios de los FFP, en la actualidad se encuentra que aproximadamente el 45 por ciento de la cartera de los FFP está colocada en clientes cuya principal actividad económica es el comercio al por menor; el 17 por ciento de la clientela de estas instituciones se dedica a la manufactura y el 11 por ciento a servicios. Aún considerando los FFP concentrados en zonas rurales, sólo el 7 por ciento de la cartera está colocada en clientes cuya actividad principal es agropecuaria.[18] Otros sectores en que se desempeñan los clientes de los FFP son transporte y restaurantes y cafeterías (Ver el Cuadro 8).

- Al observar la cartera de los FFP por tipo de crédito, se encuentra que en junio del 2000, el 78 por ciento correspondía a créditos microempresariales mientras que el 12 por ciento correspondía a crédito de consumo y el 8 por ciento y 2 por ciento correspondía a créditos comerciales y de vivienda, respectivamente (Ver el Cuadro 9). FAC y FSL se destacan por tener una proporción alta de cartera de consumo, 20 por ciento y 70 por ciento, respectivamente comparado con los demás fondos. Entre los años 1999 y 2000, se observa que en su conjunto, los FFP presentan una tendencia a reducir la proporción de la cartera de consumo y a aumentar la microemrpesarial, pero esta reducción se origina en el dramático descenso de la cartera de consumo de FSL.

- El préstamo promedio de los FFP aumentó entre 1996 y 1998 de US$800 a US$1.300 y luego, a partir de 1999 descendió hasta situarse en US$700 en septiembre del 2000 (Ver el Gráfico 25). Asimismo, la participación de préstamos de hasta US$1000 disminuyó entre 1996 y 1998, tanto en el monto como en el número de préstamos y luego aumentó de nuevo a niveles similares a los del principio del período (Ver los Gráficos 3.26 y 3.27). Aunque al inicio del período existían algunas diferencias en los préstamos promedios éstas desaparecen al final del mismo. La dinámica descrita fue seguida por todos los FFP, con excepción de FCO que presenta promedios de préstamo diez veces superiores al promedio (Ver el Gráfico 25). Al inicio del período los préstamos promedio de FSL, FAC y CLA eran US$1.100, US$800 y 550, respectivamente mientras que al final del período todos los promedios se ubican entre US$600 y US$700. Por su parte, el promedio de préstamos de FCO se redujo dramáticamente durante el período pasando de préstamos promedios de US$14.000 en 1996 a US$6.000 en el 2000.

- A pesar de que los costos unitarios de personal son mayores que los de la banca, se puede anotar como tendencia general que éstos disminuyen en los primeros años de funcionamiento de los FFP y convergen alrededor de la media (Ver el Gráfico 28). De los fondos cuya relación gastos de personal sobre ingresos de cartera es inferior al promedio (42 por ciento), CLA, FIE y FCO presentan niveles similares (entre 30 y 33 por ciento), y FSL presenta el menor nivel (23 por ciento). FEF y FPR presentan los mayores niveles de este indicador, 54 y 67 por ciento, respectivamente debido a que se iniciaron recientemente y a que tienen una cartera principalmente rural. Por su parte, FAL que antes de 1999 mostraba niveles similares a los más bajos del sistema, en el 2000 presenta el más alto debido al desplome de sus operaciones que se mencionó anteriormente.

[18] La participación de clientes en actividades agropecuarias llega al 35 y 18 por ciento en los Fondos Ecofuturo y Prodem, respectivamente.

- El margen de intermediación de recursos del público aumentó entre 1996 y 1999 y se redujo en el 2000. Esto se debe a que para los FFP, el costo de las obligaciones con el público aumentó del 8 al 16 por ciento entre 1996 y 1999 para luego bajar a 11 por ciento en el 2000. Al mismo tiempo, el rendimiento promedio sobre cartera se incrementó de 22 por ciento a 40 por ciento entre 1996 y 1999 y luego se redujo a 26 por ciento (Ver los Gráficos 29 y 30). Por su parte, los gastos financieros como proporción de los ingresos de cartera de los FFP converge en valores entre 25 y 40 por ciento, con excepción de FCO que presenta una tendencia creciente en este indicador durante todo el período, y lo sitúa al nivel de 65 por ciento (Ver el Gráfico 31). Los valores más bajos en este indicador los presentan FEF y FPR, los fondos que entraron al mercado más recientemente.

- Los depósitos del público provenientes principalmente de depósitos a plazo fijo, crecieron de US$100 millones en 1996 a US$133 millones en 1998 y a partir de 1999 descienden hasta llegar a US$72 millones en septiembre del 2000. Este descenso se debe principalmente al colapso de FAC. Las obligaciones con el público como proporción de pasivo se mantuvieron alrededor del 80 por ciento entre 1996 y 1998, pero esta participación ha disminuido en los últimos años situándola a niveles cercanos al 60 por ciento. Esta disminución se debe principalmente al desplome de las captaciones del FAC y en menor proporción, a una lenta reducción de la participación de las obligaciones con el público en el pasivo de CLA (Ver el Gráfico 32). Es importante anotar que durante todo el período, CLA es el fondo que ha presentado el menor nivel de fondeo del público y también ha mostrado una reducción en esta fuente de fondeo como proporción del pasivo. En efecto, esta proporción se ha reducido del 50 por ciento en junio de 1998, al 30 por ciento en septiembre del 2000. Durante el período de análisis, cerca del 60 por ciento del fondeo del FIE provino de las captaciones. Por su parte, FSL presenta niveles superiores al 90 por ciento en el fondeo del público, mientras que FAC, al paralizar sus captaciones, redujo muy rápidamente su participación en el pasivo del 90 por ciento al 20 por ciento. La participación de las captaciones en el pasivo del FCO se ha venido reduciendo en los últimos años del 90 por ciento al 80 por ciento. Por su parte, las captaciones de los fondos nuevos, FPR y FEF representan el 70 por ciento y el 50 por ciento de sus pasivos, respectivamente. De igual manera, durante el período, el peso de los intereses por las obligaciones con el público se ha reducido del 60 por ciento al 65 por ciento (Ver el Gráfico 33).

- El tamaño promedio de los depósitos del sistema se redujo dramáticamente durante el período de análisis de US$500 a US$150 (Ver el Gráfico 34).[19] A pesar que esta tendencia la presentan todos los fondos, FCO presenta un nivel significativamente mayor de captaciones promedio de ahorro. En efecto, al inicio del período el depósito promedio era de US$800 y al final se redujo a la mitad, pero aún representaba más del doble del promedio de los FFP. Por su parte, la diferencia que apareció en el depósito promedio entre CLA y FSL entre 1997 y 1999, se redujo al final del período. El FIE inició sus servicios de caja de ahorros en el 2000 con promedios de US$100 a US$150, mientras que FPR los inició con un promedio inferior a US$100. El monto promedio de los depósitos a plazo se mantuvo entre US$20 mil y US$25 mil entre 1996 y 1999 y luego aumentó dramáticamente debido a la entrada de FPR con niveles de depósito institucionales muy altos. En general, los FFP presentaron aumentos en el promedio de captación a plazo fijo entre 1996 y 1998, pero luego el promedio cayó

[19] FAL no tiene depósitos de ahorro.

sistemáticamente. Por ejemplo, el promedio de depósitos de CLA aumentó de US$40 mil a US$85 mil para luego caer a los niveles iniciales. Por su parte, el FIE que inició con un promedio de US$70 mil terminó el período con un promedio de US$40 mil (Ver el Gráfico 35).

- La rentabilidad de los FFP ha caído dramáticamente de los altos niveles alcanzados en los dos primeros años de funcionamiento, a niveles negativos desde diciembre de 1999. En junio del 2000, el sistema presentó el nivel de rentabilidad negativa más crítico para luego mostrar una ligera mejoría, principalmente debido a que la entidad que estaba presentado los niveles más críticos de pérdida, redujo dramáticamente su operación y saneó su cartera. En general, los rendimientos del sistema fueron superiores a los del Banco Sol durante los dos primeros años de funcionamiento de los FFP, pero a partir de 1998, la rentabilidad del Banco ha sido superior a la de los FFP. El rendimiento sobre los activos (ROA) pasó de niveles de 2,7 por ciento y 3,4 por ciento en 1996 y 1997, al –0,1 por ciento en diciembre de 1999 y –3,4 por ciento en junio del 2000 hasta llegar a –1,8 por ciento en septiembre del 2000 (Ver el Gráfico 36). Desde el punto de vista de los accionistas, la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) era del 20 por ciento y el 25 por ciento en los primeros años de funcionamiento, pero en septiembre del 2000, las pérdidas representaban cerca del 10 por ciento del patrimonio del sistema (Ver el Gráfico 37). CLA ha mostrado el mejor desempeño en términos de rentabilidad durante el período, respecto a los demás FFP. Aunque su rentabilidad ha caído, al igual que en todo el sistema, CLA ha presentado los niveles más altos de rentabilidad entre los FFP en los períodos de crisis y a partir de diciembre de 1999, presenta niveles más altos que los del Banco Sol. FIE muestra el segundo mejor desempeño desde el punto de vista de rentabilidad y a pesar de que en el año 2000 presentó niveles bajos de rentabilidad, nunca ha registrado pérdida. Desde el inicio, FCO presentó niveles de rentabilidad positivos un poco inferiores a los de CLA y FIE, pero en el año 2000 su desempeño empeora y en septiembre de ese año sus pérdidas representan el 4 por ciento de sus activos y cerca del 16 por ciento de su patrimonio. FSL registró los niveles de rentabilidad menores del sistema y a partir de 1999, su rentabilidad es negativa pero pequeña lo que en el año 2000 la coloca en niveles inferiores a CLA y FIE. Por su parte, FAC registró niveles de rentabilidad significativamente mayores a los del resto de los FFP en los dos primeros años, pero luego de 1998, su desempeño colapsa, la entidad se debilita y en 1999 paraliza sus operaciones. Finalmente, los fondos que ingresaron al sistema recientemente todavía presentan pérdidas. Sin embargo, en el año 2000 se observa una tendencia al mejoramiento de los indicadores de rentabilidad. En septiembre del 2000, FPR presenta niveles negativos equivalentes al 1,3 por ciento del patrimonio mientras que FEF presenta una pérdida equivalente al 13 por ciento de su patrimonio, pero estos indicadores son mejores respecto a los de junio del mismo año.

- Debido a la situación de deterioro en la calidad de la cartera, especialmente en los últimos años y de las reglamentaciones más estrictas en esta materia, en todo el período las previsiones como proporción de la cartera bruta muestran una aumento de 2 por ciento en 1996 al 5,6 por ciento en 1998. En diciembre de 1999 habían ganado un punto porcentual y en septiembre del año 2000 habían ganado 1,3 puntos porcentuales adicionales para situarse en 7,9 por ciento (Ver el Gráfico 38). Para el agregado de los FFP, se observa que las previsiones como una proporción de la cartera en mora muestra una tendencia al aumento hasta junio del 2000 cuando registra una leve disminución. En efecto, esta proporción pasó

de alrededor del 25 por ciento en 1996 a cerca del 60 por ciento en septiembre del 2000. FEF, FPR, CLA y FIE presentan las mayores previsiones como proporción de la cartera en mora mientras que FSO, FAC y FSL presentan las menores. (Ver el Gráfico 39).

C3. Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC)

A partir de los años 50 aparecen en Bolivia las cooperativas y en la década de los 90 consolidaron su presencia en el mercado de microfinanzas. Durante esta década, las CAC inician un proceso de formalización e informan sus operaciones a la SBEF. En septiembre del 2000, las 17 cooperativas que estaban bajo la vigilancia y control de la SBEF presentaron tamaños y niveles de desarrollo marcadamente desiguales. En esta sección se presenta el desempeño del total de las CAC y se hace referencia particular a tres cooperativas, como ejemplo de la diversidad de resultados que se obtienen.[20] Durante la década pasada también se expandieron las actividades crediticias de las CAC. En efecto, su cartera pasó de US$62 millones en 1993 a US$172 en el 2000. En los períodos 1993-1996 y 1996-1998 la cartera de las CAC creció a un nivel del 29 por ciento y 25 por ciento anual, respectivamente y al igual que el resto del sistema financiero, su cartera decrece a una tasa equivalente al 10 por ciento anual entre 1998 y el 2000.[21] (Ver el Gráfico 40).

El negocio financiero de las cooperativas consiste en combinar la captación de aportes de sus afiliados, ahorros de sus afiliados y de terceros y algunos recursos de financiamiento de entidades nacionales y extranjeras, para colocarlos en profesionales, asalariados, agricultores y microempresarios. A diferencia del Banco Sol y las FFP, cuya cartera está colocada principalmente en microempresarios, la de las CAC está colocada principalmente en asalariados y personas independientes. En efecto, al analizar la cartera de las CAC por tipo de crédito se observa que el 37 por ciento de su cartera corresponde a crédito comercial, el 27 por ciento a crédito hipotecario, el 23 por ciento a crédito microempresarial y el 13 por ciento a crédito de consumo.

En relación con las actividades a que se dedican los prestatarios de las CAC, se encuentra que en la actualidad, aproximadamente el 37 por ciento de su cartera está colocada en clientes cuya principal actividad económica es servicios; el 20 por ciento de su clientela se dedica al comercio al por menor; el 9 por ciento a servicios profesionales; el 8 por ciento a transporte y el 7 por ciento a la enseñanza. Las actividades agropecuarias y la manufactura sólo es desarrollada por el 3 por ciento y 2 por ciento de los prestatarios de las CAC, respectivamente.

Al igual que las otras entidades especializadas en microfinanzas, las CAC presentan un costo administrativo unitario más alto que el de la banca. La relación promedio de gastos de personal sobre ingresos de cartera se sitúa en el 27 por ciento, lo cual representa un nivel inferior al de los FFP (42 por ciento) y del Banco Sol (33 por ciento). Sin embargo, entre las cooperativas existe una gran dispersión en este indicador, tres de las cuales tienen niveles superiores a los de los

[20] Estas cooperativas son la Jesús Nazareno (CJN), San Martín (CSM) y Montero (CMO). En septiembre del 2000 las dos primeras, las más grandes del sistema cooperativo, presentaban una cartera de US$43 millones y US$22 millones, respectivamente mientras que la tercera, una de las más pequeñas, tenía una cartera de US$2,5 millones.

[21] *Los grupos que se presentan en el gráfico se refieren a: Salientes, son las cooperativas que fueron liquidadas durante el período de análisis; grupo 93-94 son las cooperativas que iniciaron el informe de sus operaciones a la SBEF entre 1993 y 1994; y grupo 96-97 se refiere a las cooperativas que lo hicieron entre 1996 y 1997.*

FFP, 9 presentan niveles inferiores a los del Banco Sol y dos a niveles similares a los de esta última entidad.

Además, tradicionalmente, el nivel de pesadez de la cartera de las CAC ha sido más alta que las del Banco Sol y los FFP. Se observan dos períodos claros en la evolución de la calidad de la cartera de las CAC. En el período 1993-1998 la pesadez de la cartera presenta una disminución sostenida del 18 por ciento al 10 por ciento y luego se observa un aumento de este indicador, hasta llegar a cerca del 22 por ciento en el 2000.

El fondeo de las CAC proviene mayoritariamente de obligaciones con el público, las cuales representan en promedio el 87 por ciento de los pasivos de estas entidades. Entre las entidades del sector de microfinanzas, las CAC son las que presentan menor utilización de recursos externos para el fondeo de su actividad. Entre 1996 y septiembre del 2000 los depósitos en las CAC pasaron de US$114 a US$182. La participación de los depósitos a plazo ha aumentado en el período pasando de representar el 60 por ciento del total de depósitos movilizados, al 71 por ciento en el año 2000. Es notable la caída en la movilización de depósitos ordinarios de ahorro, especialmente después de 1998, paralelamente al aumento de la movilización de depósitos a plazo. En efecto, los depósitos de ahorro ordinarios cayeron en un 28 por ciento entre 1998 y septiembre del 2000, al pasar de US$60 millones a US$43 millones, al mismo tiempo que los depósitos a plazo crecieron de US$114 a US$129 millones.

El costo promedio de las obligaciones ha venido aumentando paulatinamente durante el período y en septiembre del 2000 el cargo promedio por obligaciones con el público representaba el 9,7 por ciento de éstas. En esta misma fecha, el producto medio de la cartera era de 17,5 por ciento, lo cual dejaba un margen bruto de intermediación cercano a los nueve puntos porcentuales, menor que el de los FFP, pero superior al del Banco Sol. Por su parte, los gastos financieros como proporción de los ingresos por cartera tienen un nivel similar al de los bancos privados y superior al de los FFP y del Banco Sol. En septiembre del 2000, para el promedio de las CAC esta proporción se situó en el 59 por ciento.

Los ingresos por comisiones de servicios se mantienen a niveles del 2,5 por ciento como proporción de los ingresos financieros, que es superior al de los FFP, pero inferior al de los bancos.

A continuación se presentan los principales rasgos del desempeño de las CAC durante el período de 1996 a septiembre del 2000:

- Como se mencionó anteriormente, la cartera de las CAC presenta un gran crecimiento hasta 1998, cuando se inicia un marcado descenso (Ver el Gráfico 40). En general, se puede afirmar que todas las CAC presentaron un comportamiento similar al del promedio en materia de crecimiento de la cartera. Al igual que en las otras instituciones analizadas, a partir del mes de diciembre de 1997, la calidad de la cartera se ha venido deteriorando. En efecto, la cartera en mora aumentó de cerca de US$15 millones a US$40 millones entre 1997 y septiembre de 2000. Esta situación, aunada al estancamiento del crecimiento de la cartera, se tradujo en un aumento significativo de la pesadez de la cartera del 10 por ciento al 24 por ciento (Ver los Gráficos 41 y 42). Como se observa en el Gráfico 42, el deterioro de la

calidad de la cartera afectó tanto a las CAC que eran vigiladas por la SBEF desde principios de la década como a las que entraron en la segunda mitad de la década. Asimismo el deterioro de la calidad de la cartera afectó tanto a las cooperativas grandes como a las pequeñas.

- El préstamo promedio de las CAC aumentó entre 1995 y 1998 de US$2.200 a US$3.400 para luego disminuir dramáticamente a niveles similares a los iniciales. Como se observa en el Gráfico 43, tanto las cooperativas grandes como las pequeñas experimentaron la misma tendencia. De la misma manera, la participación de los préstamos de menor tamaño en la cartera total y en el número de préstamos del sistema se redujo hasta 1998, para luego aumentar a partir de 1999 (Ver los Gráficos 44 y 45).

- Los costos unitarios de personal, que son menores que los de los FFP, muestran una ligera tendencia a la baja manteniéndose en todo el período entre el 26 y el 30 por ciento. En este indicador se observan diferencia marcadas entre las entidades, y mientras CMS y CJN muestran una tendencia a la baja, CMO presenta un aumento. El aumento en el indicador de esta última cooperativa se origina en la caída de sus ingresos de intereses de cartera en los últimos años y el rezago en el ajuste de su personal (Ver el Gráfico 46).

- El indicador de margen de intermediación de recursos del público, al igual que para las FFP, aumentó hasta 1999 en 2,7 puntos porcentuales para después disminuir a niveles similares a los de 1996. Esto se debió a que el costo de las obligaciones con el público aumentó menos que el producto de la cartera, pero en el año 2000 esta brecha se cerró. En efecto, el costo de las obligaciones con el público se incrementó de 8,8 por ciento a 10,2 por ciento entre 1996 y 1999 para luego caer ligeramente a 9,7 por ciento. Paralelamente, el producto de la cartera como proporción de la cartera aumentó del 16 por ciento al 20,1 por ciento, para luego situarse en 17,5 por ciento (Ver los Gráficos 3.47 y 3.48). Los gastos financieros como proporción de los ingresos de cartera muestran una ligera tendencia a aumentar, ampliando la diferencia con el nivel de este indicador de los FFP y Banco Sol (Ver el Gráfico 49).

- Entre 1996 y el 2000, las obligaciones con el público como proporción del pasivo aumentaron en 9 puntos porcentuales (Ver el Gráfico 51A). Al mismo tiempo, la participación de los depósitos a plazo fijo en la captaciones del público aumentó debido a la caída de las captaciones de cajas de ahorro en los últimos años (Ver el Gráfico 51B). Por su parte, el peso de los intereses en los gastos financieros se ha mantenido durante el período en alrededor del 90 por ciento, siendo significativamente más alto que el de los FFP (Ver el Gráfico 52). Los promedios de los depósitos de ahorro ordinario y a plazos presentan tendencias opuestas durante el período. Mientras que el promedio de los depósitos ordinarios de ahorro muestra una tendencia a la baja, los de a plazos tienden a aumentar. Sin embargo, la tendencia de la reducción en el tamaño promedio de los depósitos de ahorro es compartida por cooperativas grandes y pequeñas, mientras que el aumento del tamaño promedio de los depósitos a plazo se observa únicamente en las cooperativas grandes (Ver los Gráficos 3.52 y 3.53).

- En general, se puede afirmar que en el período de análisis, la rentabilidad de las CAC ha sido menor que la de los FFP y del Banco Sol. La rentabilidad de las CAC se mantuvo estable

entre 1996 y 1998 y se deterioró rápidamente en 1999 y el 2000. En efecto, el ROA y el ROE de las CAC se mantuvo alrededor del 1,5 y 10 por ciento, respectivamente hasta 1998 y desde 1999 registran niveles negativos como resultado de las pérdidas en el ejercicio de las cooperativas. En septiembre del 2000, el ROA y el ROE eran –2 por ciento y -17 por ciento, respectivamente (Ver los Gráficos 3.54 y 3.55). La crisis ha afectado significativamente a todas las cooperativas y en septiembre del 2000, sólo tres de las 17 existentes presentan utilidad neta positiva. Además, existen grandes divergencias en la rentabilidad de las cooperativas. Por ejemplo, CMO ha presentado pérdidas relativas mayores llegando a niveles del 8 por ciento y del 60 por ciento de los activos y el patrimonio, respectivamente. Por su parte, la CJN, que se mantuvo en niveles de pérdidas moderadas durante 1999, en el 2000 presenta un marcado deterioro. Por su lado, CMS que presentó una de las mayores pérdidas relativas en 1999, muestra una ligera tendencia a mejorar durante el 2000.

- El sector cooperativo ha tenido que hacer mayores esfuerzos para ajustarse a los nuevos estándares de previsión que se introdujeron en el año 1999, que las demás entidades de microfinanzas. En efecto, Banco Sol y varias FFP habían iniciado el proceso de aumento de previsiones para cartera en mora desde 1998, mientras que ese año, las cooperativas presentaban los niveles más bajos del sistema. Por esta razón, durante 1999 este proceso de ajuste fue traumático para las CAC. Como se observa en el Gráfico 3.56, las previsiones que hasta 1998 se habían mantenido a un nivel del 2 por ciento de la cartera bruta de las CAC, en el 2000 esta proporción llegó al 9 por ciento. Por su parte, hasta junio de 1999, las previsiones como proporción de la cartera en mora se mantuvieron a niveles cercanos al 20 por ciento para aumentar al 40 por ciento en el año 2000 (Ver el Gráfico 57). Este nivel es menor al de los FFP y el Banco Sol, que se mantuvieron en el 60 por ciento y el 70 por ciento, respectivamente. La CJN es la cooperativa que presenta los mayores niveles de previsión llegando al 13 por ciento de la cartera bruta y el 56 por ciento de la cartera en mora.

D. Tecnología Crediticia

Una de las características fundamentales de la experiencia boliviana es la coexistencia de diferentes tecnologías para otorgar créditos de bajo monto a microempresarios y hogares de bajos ingresos. A continuación se indican las características fundamentales de las diferentes metodologías teniendo en cuenta que su aplicación varía de acuerdo a la cultura, fortalezas y debilidades de las entidades que las adoptan.[22] En general, las tecnologías crediticias se pueden dividir en dos grandes tipos: individuales y grupales.

D1. Individuales

Los rasgos fundamentales de este tipo de metodología son: i) trabajan con garantías no convencionales (prendarias, de oro, sólo la firma), ii) la aprobación del crédito y en buena parte las condiciones del mismo, dependen de un análisis detallado de los clientes y sus actividades económicas para proyectar la intención de pago y la capacidad de pago del individuo (proyecciones del negocio y salarios), iii) la relación de largo plazo de negocios y personal entre el cliente y los oficiales de crédito es un ingrediente fundamental para poder realizar la

[22] Ver FUNDAPRO (1998) para tener una descripción más detallada de las diferentes tecnologías y FUNDAPRO-Guzmán (1999) para tener el análisis de las diferencias en procedimientos y costos entre las metodologías crediticias.

evaluación del crédito, iv) los montos deben ser adecuados a la experiencia anterior del prestatario y con frecuencia utilizan la gradualidad del monto, es decir, se inicia con bajo monto y si se hace el pago total de la deuda se puede tener acceso a mayores montos.

D2. Grupales

D2a. Grupos Solidarios

Los rasgos principales de este tipo de metodología son: i) utilización de garantías solidarias o mancomunadas para el respaldo del crédito, ii) por lo general, los créditos son de libre disponibilidad, pero se ajustan más a capital de trabajo, iii) el crédito es gradual. La metodología de grupos pretende, por una parte, hacer transacciones de mayor monto, agregando las necesidades de varios individuos y por otra parte, reducir los costos de obtención de información delegando las aprobaciones individuales al grupo. Los grupos están conformados por personas que se conocen entre sí, de modo que el incumplimiento de pago por parte de uno de los miembros afecta la percepción de sus referencias sociales y económicas. Además, los mismos miembros tienen información clave sobre la historia y el comportamiento de los individuos y por supuesto, de su intención y capacidad de pago.

Aunque no existe información suficiente para probar una hipótesis en este sentido, la evidencia parece indicar que la metodología presenta algunas particularidades relacionadas con los ciclos económicos. En épocas de auge, los grupos pueden crecer muy rápidamente, especialmente en las etapas iniciales de los grupos. Sin embargo, a medida que los negocios individuales prosperan las necesidades de los individuos varían y por lo tanto, requieren diferentes condiciones, montos, plazos, destinos y garantías. De esta manera, a medida que el grupo prospera parece haber un incentivo para que los miembros de los grupos exijan productos individualizados. Por su parte, en períodos de recesión, el incumplimiento de uno impide el acceso de los demás miembros del grupo a otras fuentes de crédito formales, lo cual se traduce en una rápida expansión de la crisis. De todos modos, esta metodología parece ser más compatibles con grupos que tienen limitada experiencia con crédito y ahorro. En el proceso de implementación de esta metodología se construye la disciplina de guardar un excedente para el ahorro o el pago del crédito.

D2b. Crédito asociativo

Esta modalidad la conforman asociaciones y gremios existentes que intermedian los fondos otorgados por la entidad financiera a los miembros del grupo. La entidad financiera estudia la viabilidad de la operación a nivel del grupo, mientras que el grado de delegación para el otorgamiento de los préstamos individuales varía de acuerdo a la entidad. Generalmente, el crédito se destina a capital fijo y acompaña otro tipo de servicios no financieros de las asociaciones. Los montos y plazos tienden a ser mayores que en las otras modalidades y los intereses menores.

D2c. Bancos comunales

Esta modalidad está constituida por grupos de personas en los que la entidad financiera delega el manejo y recuperación de los créditos. El grupo ofrece una garantía mancomunada a la entidad financiera. Los grupos combinan fuentes externas, es decir, el crédito de la entidad financiera

con fuentes internas provenientes del ahorro de los miembros y los intereses de los créditos. El grupo se organiza y reparte entre sus miembros las funciones para manejar sus cuentas externas e internas. Generalmente, la promoción y capacitación del grupo para que pueda desempeñar estas actividades está a cargo de la entidad financiera.

Independientemente del tipo de metodología, se ha encontrado que en general, el costo unitario de otorgar y acceder a un crédito en zonas rurales es mayor que en las urbanas tanto por los menores montos como por la mayor dispersión.[23]

E. Aspectos de Demanda: Características, Desempeño y Tendencia de los Clientes Actuales

Establecer la demanda por servicios microfinancieros en Bolivia requiere, por una parte, identificar y caracterizar los clientes del sistema de microfinanzas y estimar su desempeño futuro y las necesidades financieras derivadas de ese desempeño. Por otra parte, es necesario identificar los clientes potenciales del sistema de microfinanzas y establecer su desempeño futuro y la evolución de sus necesidades financieras. En este rubro se analiza lo relacionado con los clientes actuales, mientras que el tema de los clientes potenciales se desarrolla en la Sección V.

Para identificar las tendencias del mercado de microfinanzas es necesario analizar el desempeño programado de la demanda a la luz de la capacidad del sistema de microfinanzas de ampliar su cobertura en los segmentos actuales y potenciales del mercado. La información existente que permita estimar de una manera precisa la evolución de los diferentes segmentos es muy limitada y por ello, se diseña un sistema para levantar información de los usuarios de microfinanzas, sus características y su demanda por servicios financieros.[24] El esfuerzo actual se enfocará en identificar, con la información a la que se tuvo acceso, las grandes tendencias de los diferentes segmentos y con base en esto, caracterizar a grandes rasgos la demanda por servicios financieros de estos segmentos. En la descripción y análisis de los dos segmentos: clientes actuales y clientes potenciales, se tendrán en cuenta aspectos relacionados con el potencial de las actividades a las que se dedican estos dos grupos y el carácter rural o urbano de las actividades. Finalmente, se harán algunas observaciones sobre la capacidad del sistema para cubrir los segmentos identificados, dada la estructura institucional y la regulación actual.

Al analizar la cartera de las entidades microfinancieras se observó que la gran mayoría de la cartera tanto del Banco Sol como de las FFP corresponde microcrédito (94 y 78 por ciento, respectivamente), seguido por el crédito de consumo y comercial. Por su parte, para el caso de las CAC es notable la importancia en la cartera del crédito comercial e hipotecario (38 y 27 por ciento, respectivamente) mientras que el microempresarial es cerca de una cuarta parte. Esta característica indica que el desempeño de los negocios microempresariales, principal fuente de ingresos para el pago de préstamos de microcrédito y el desempeño de los asalariados, principal

[23] En un estudio reciente de FUNDAPRO- Guzmán (1999) se concluyó que los costos de transacción eran mayores en áreas urbanas que rurales, a pesar que el tiempo requerido para acceder a los créditos era mayor en zonas rurales. Este resultado aparentemente contradictorio, se explica por el hecho de que el costo de oportunidad del tiempo utilizado en el cálculo, el ingreso promedio, es significativamente mayor en zonas urbanas que en rurales. Sin embargo, la valoración del tiempo utilizada no tiene en cuenta las fallas de mercado originadas en las diferencias en inversión pública en las diferentes zonas.

[24] El diseño de este sistema se encuentra en el documento "Bases para el Diseño de un Sistema de Evaluación de Impacto del Microcrédito sobre los Clientes".

fuente de ingresos para el pago de créditos de consumo, son de gran importancia para entender la dinámica de la demanda por servicios microfinancieros.

Además, las actividades de los clientes del sistema microfinanciero se concentran en comercio al por menor, servicios personales, transporte, algunas ramas de la manufactura, restaurantes y agricultura. Este punto es importante por dos razones: por una parte, los ingresos provenientes de estas actividades son la fuente principal para el pago de los créditos, intereses y comisiones por servicios, a la vez que generan los excedentes que posteriormente se ahorran. Por otra parte, a medida que estos negocios evolucionan, sus necesidades financieras cambian y la capacidad del sistema microfinanciero de satisfacerlas determinará el éxito de la expansión del mercado.

Finalmente, es importante anotar que la cartera del sector de microfinanzas es principalmente urbana. En el período 1996-99 la cartera urbana representó alrededor del 75 por ciento del total, mientras que la rural el restante 25 por ciento. Más aún, algunos estudios han concluido que a nivel rural, la limitada presencia de entidades microfinancieras se concentra en los municipios de mayor ingreso.

A continuación se analizarán en mayor detalle las características de los clientes actuales del sistema microfinanciero, el desempeño reciente de los sectores a que pertenecen y se identificará, a grandes rasgos, las tendencias de estos sectores.

E1. Micro y pequeñas empresas

El 78 por ciento de la cartera de los FFP, el 94 por ciento de la cartera de Banco Sol y el 23 por ciento de la cartera de las CAC está clasificada en la modalidad de microcrédito por lo que su pago total depende del desempeño de actividades principalmente microempresariales (Ver el Cuadro 10). Estas actividades son, en primer lugar, comercio que representa el 48, 56 y 30 por ciento de la cartera bruta de los FFP, Banco Sol y las CAC, respectivamente (Ver el Cuadro 11). Según información detallada de algunas de las entidades financieras, los negocios comerciales de sus clientes son de comercio al por menor, en particular, tiendas de productos alimenticios y bebidas, tiendas de confecciones y textiles y ferreterías. La manufactura es la segunda actividad en importancia para los FFP y el Banco Sol y la quinta para las CAC. Los negocios que más frecuentemente se financian en este sector son fabricación de confecciones y textiles, calzado, elaboración de productos alimenticios, fabricación de productos de madera y fabricación de productos metálicos. Las actividades de servicios conforman el 5 por ciento, 9 por ciento y 21 por ciento de la cartera bruta de los FFP, del Banco Sol y de las CAC, respectivamente. Estos servicios se refieren en su mayoría a reparación, diversión y esparcimiento y salones de belleza. El transporte es una actividad importante en la cartera bruta del Banco Sol (12 por ciento) y en menor proporción para los FFP (6 por ciento) y las CAC (7 por ciento). La construcción es de especial importancia para las CAC en las que representa el 23 por ciento de la cartera bruta, mientras que para las FFP y el Banco Sol sólo representa el 3 por ciento y el 1 por ciento, respectivamente.

De lo anterior se concluye que aunque las entidades microfinancieras distribuyen sus préstamos a un gran número de prestatarios, las actividades a las que se destinan los préstamos son relativamente pocas. Además, la mayoría de las actividades a las que se dedican los clientes del sistema tienen un mercado limitado tanto desde el punto de vista geográfico como económico.

Desde el punto de vista geográfico, la clientela de estos negocios se extiende a uno o pocos barrios como es el caso de las tiendas y los negocios de servicios mencionados. Desde el punto de vista económico, el crecimiento agregado de estos sectores está limitado por el crecimiento del ingreso per capita. Más aún, la mayoría de los productos que venden y producen estos negocios son bienes básicos cuya demanda aumenta en menor proporción al aumento en el ingreso. Esto significa un bajo crecimiento de la demanda por los productos que transan y producen los clientes del sistema de microfinanzas.[25]

Además de las restricciones de mercado mencionadas, existe una limitada capacidad empresarial para el crecimiento y desarrollo de las microempresas. Aunque la información sobre las características de los microempresarios y sus negocios es escasa, ésta indica bajos niveles de educación formal y capacitación empresarial, lo que se traduce en prácticas inadecuadas en el manejo del negocio.[26]

Estas dificultades se manifiestan en un bajo potencial de crecimiento del sector microempresarial agregado. Sin embargo, este comportamiento es el resultado del balance entre empresas exitosas que crecen y aquellas que se contraen y posteriormente desaparecen. A medida que se desarrollan, varían las necesidades de las empresas que crecen. La capacidad de las entidades financieras de identificar las empresas que se expanden y de ofrecer productos que se adecuen a sus necesidades es un factor fundamental para el éxito de estas entidades y para la expansión y desarrollo del mercado de microfinanzas en Bolivia.

Identificar las empresas de mayor dinamismo y sus necesidades financieras y desarrollar productos que se adecuen a estas necesidades, requiere un esfuerzo continuo por parte de las entidades microfinancieras y un ambiente institucional propicio que incentive este tipo de iniciativas. Tradicionalmente, las entidades de microfinanzas no han dedicado recursos a la investigación y desarrollo de productos basados en el supuesto de que los productos que ofrecían tenían un enorme potencial de crecimiento. Al final de la década pasada, surge una fuerte competencia en los segmentos del mercado que compartían varias entidades en zonas urbanas, lo cual motivó a algunas entidades del sistema de microfinanzas a dedicar mayores recursos al monitoreo e investigación de mercados, conformando equipos de trabajo en estas áreas. Sin embargo, no todas las entidades están trabajando con la misma intensidad en estos temas puesto que en la actualidad existe una fuerte presión para mostrar resultados de corto plazo en materia de mejoramiento de eficiencia administrativa, reducción de costos, expansión y recuperación de cartera. Esta situación impide hacer mayores inversiones en el área de mercadeo porque sus resultados se obtendrían en un mayor plazo.

Aunque la información existente sobre demanda de crédito de los microempresarios es dispersa y puntual, es posible señalar algunos de sus rasgos generales.

---

[25] Alguna información consultada referente a los problemas que perciben los propietarios de las microempresas clientes de una entidad del sistema de microfinanzas es congruente con este argumento, al mostrar que el 40 por ciento de los propietarios de estas microempresas identificaron a las dificultades del mercado como el principal problema que enfrentaba su negocio en el año 2000.

[26] En estudios sobre las características de los clientes de algunas entidades del sistema ha encontrado repetidamente que entre el 60 y 70 por ciento de los propietarios no ha terminado las escuela secundaria, el 90 por ciento de ellos no ha recibido capacitación empresarial y más del 80 por ciento no ha recibido capacitación técnica. Asimismo, se ha encontrado que al menos la mitad de los empresarios no lleva registros escritos de su negocio y el 40 por ciento no separa las cuentas del negocio de las del hogar.

En cuanto al acceso al crédito, se debe señalar que en general, las empresas utilizan más de una fuente de financiación durante su funcionamiento. Más aún, es frecuente encontrar que los microempresarios combinan fuentes de recursos para cubrir sus necesidades de financiamiento.

Se ha observado también que las empresas que han tenido acceso a una fuente formal de financiamiento tienen mayor probabilidad de obtener recursos financieros de otras fuentes formales. Dado que un microempresario puede ser atendido por más de una entidad, una estrategia de las entidades financieras para mantener a los clientes, en especial a los buenos, sería ofrecer productos y servicios que desarrollen la lealtad de sus clientes.

El acceso a fuentes formales no significa que las empresas dejen de utilizar préstamos de fuentes informales. Se ha observado que las empresas utilizan una combinación de estas fuentes cuando las necesidades de financiación lo requieren. Este hecho puede significar también que los productos ofrecidos por las entidades financieras formales no se adecuan a las variadas necesidades de los microempresarios.

Respecto a la demanda de crédito, se ha observado que el monto promedio de los préstamos es menor al monto promedio de recursos requeridos por los microempresarios. Aunque esta diferencia en parte puede ser el resultado de expectativas que el microempresario no puede alcanzar, también puede reflejar la limitada oferta de productos financieros. Este resultado refuerza la necesidad de explorar diferentes segmentos del mercado microfinanciero y evaluar la posibilidad de desarrollar nuevos productos.

De otra parte, alguna de la evidencia revisada indica que el monto promedio de préstamo que requieren los microempresarios que han recibido préstamos de entidades formales es mayor que los montos requeridos por los microempresarios que no han recibido créditos del sistema microfinanciero formal. Además, se encuentra evidencia que respalda la hipótesis de que el préstamo promedio de clientes nuevos es considerablemente menor que el de clientes recurrentes. También se ha encontrado que los costos de transacción son mayores para los clientes nuevos que para los recurrentes. De esta manera, cuando una entidad financiera pierde un cliente antiguo, debe incurrir en el costo de buscar varios nuevos clientes de menor tamaño que absorban los recursos liberados, que anteriormente conformaban un solo préstamo. Esto significa, por una parte, un mayor riesgo de los recursos colocados en clientes de los que se tiene menos información para evaluar su capacidad y disposición a pagar, y por otra, mayores costos unitarios de la intermediación financiera derivados de un menor volumen y mayor costo de transacción por cliente. La evidencia mencionada señala que las entidades financieras deben poner especial énfasis en el mantenimiento de los clientes antiguos y justifica el desarrollo de estrategias dirigidas a mejorar la lealtad de sus clientes, especialmente de aquellos con potencial de crecimiento.

Otra característica del sistema de microcrédito actual es la mayor disponibilidad de recursos para financiar capital de trabajo. Sin embargo, la información muestra que la proporción de microempresarios que solicitaría crédito para capital de trabajo es similar a la que solicitaría crédito para capital fijo. Más aún, la cartera de las entidades financieras muestra una significativamente mayor proporción de recursos dedicados a la financiación de capital de trabajo comparado con el capital fijo. En general, los montos y plazos que se ajustan a

inversiones en capital fijo son mayores que para el capital de trabajo. Para la entidad, este hecho implica una mayor eficiencia por unidad de recurso prestado para capital fijo. Como estrategia de mercado, para las entidades es importante evaluar la posibilidad de incrementar la oferta de recursos para capital fijo considerando que, aprovechar este potencial necesita una estructura de fondeo adecuada a los mayores plazos y montos que requiere este tipo de crédito.

Asimismo, se ha encontrado que a medida que la empresa evoluciona, tiene una mayor variedad de necesidades de recursos para el desarrollo de productos y mercados relacionados con su actividad económica e inversiones en capital fijo. Una parte importante de estas necesidades crediticias no se satisfacen por lo que las entidades financieras podrían explorar la viabilidad de ofrecer nuevos productos para que los empresarios con mayor potencial de evolución continúen siendo clientes de estas entidades.

Se ha empezado a reconocer a los microempresarios como demanda de crédito para el hogar para financiar principalmente la compra, construcción y mejora de la vivienda, compra de artículos para el hogar, seguros de vida y salud, educación y pago de servicios públicos. Aunque los montos y plazos son diferentes que los que requiere la microempresa, las entidades financieras deberían explorar este mercado considerando al microempresario como demanda potencial de servicios de ahorro y crédito tanto para el negocio como para el hogar.

La información sobre la demanda de los microempresarios por otros productos financieros es aún más limitada. La escasa información existente indica que los microempresarios consideran importante los productos de ahorro y crédito para la construcción, mejora y compra de vivienda, gastos imprevistos de salud y accidentes y para el pago de estudio de miembros del hogar. También consideran de alguna prioridad el pago de servicios públicos, impuestos, cambio de dólares y servicio de giros. Asimismo, entre los microempresarios existe una baja utilización de cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, tarjetas de crédito y cuentas corrientes.

La información disponible muestra la existencia de una demanda por servicios de ahorro que el sistema microfinanciero podría satisfacer. También indica que la falta de ahorro en instituciones urbanas y rurales se debe más a la débil oferta de servicios que a la inexistencia de demanda de servicios de ahorro. Sin embargo, otros estudios han concluido que mientras la rentabilidad microempresarial supere las tasas pasivas de interés, el ahorro tendrá poca prioridad entre los microempresarios. Es necesario señalar que esta conclusión no considera al microempresario como jefe de hogar que demanda servicios de ahorro para gastos relacionados con el hogar y para contingencias o imprevistos.

E2. Actividades agropecuarias

El 7 por ciento, 1,5 por ciento y 3.5 por ciento de la cartera de los FFP, del Banco Sol y de las CAC, respectivamente está colocada en actividades agropecuarias y se estima que el 25 por ciento de la cartera del sistema microfinanciero está colocada en zonas rurales.

Aproximadamente el 40 por ciento de la población del país vive en el área rural. Una importante proporción de esta población está dedicada a la agricultura de subsistencia. Esto significa que la producción agrícola está caracterizada por la alta participación de pequeñas unidades familiares, la explotación de tierras ubicadas en ecosistemas frágiles, el uso de tecnología tradicional, la

existencia de relaciones laborales diferentes a las salariales y la débil presencia del mercado (Marconi, Malky, Pastor y Crespo).[27]

La mayoría de estas unidades no tienen la capacidad de generar excedentes, más aún, para subsistir deben complementar sus ingresos con otras actividades económicas. Es así que una importante proporción de productores agropecuarios realizan simultáneamente actividades comerciales, manufactureras, artesanales y de servicios y, para muchos de ellos el ingreso derivado de estas actividades es mayor que el que obtienen de la actividad agropecuaria.

Es necesario anotar que la capacidad productiva está asociada a la zona agroecológica en que se ubica la unidad productiva. Las tres grandes zonas (Altiplano, Valles y Tierras Bajas) presentan diferencias en cuanto a calidad de la tierra, tamaño de la propiedad, nivel de educación de los propietarios, infraestructura de la zona, presencia de entidades financieras, etc., lo cual afecta los resultados de la actividad económica. Por lo tanto, es de esperar que hayan diferencias en las características de los clientes potenciales, según la zona en que se ubican.

Aunque la disminución de la participación de la agricultura en la generación de ingreso es una característica propia del proceso de desarrollo, los problemas estructurales del sector agropecuario boliviano tales como la desigual distribución de la tierra, el retraso tecnológico, la deficiente infraestructura física, etc., hacen que este proceso no vaya acompañado de la aparición de otras actividades productivas rurales. Esto trae como resultado la acelerada migración a zonas urbanas y el continuo empobrecimiento de la población rural.

En el largo plazo, el sector agropecuario ha tenido un comportamiento modesto. Así, en el período 1980-1998 el sector agropecuario creció 2,5 por ciento y durante el período mantuvo el mismo nivel de PIB per capita. Las perspectivas económicas de las zonas rurales indican que el crecimiento del sector agropecuario tradicional continuará siendo discreto. Las posibilidades de generación de empleo e ingreso en zonas rurales se encuentran en dos tipos de actividades: actividades agrícolas específicamente dirigidas a exportaciones y mercados internos de rápido crecimiento y actividades no agrícolas pertenecientes a cadenas productivas ligadas a mercados externos y de rápido crecimiento.

Por su parte, las entidades financieras enfrentan un gran reto para expandir sus servicios al sector rural. El bajo nivel de ingresos y la dispersión de los clientes dedicados a las actividades agrícolas tradicionales hace necesario explorar e implementar nuevas tecnologías crediticias. Además, también deben evaluar la posibilidad de ofrecer nuevos productos que se adecuen a las actividades con potencial, las que aunque en etapa incipiente requieren de recursos de financiación para su desarrollo.

En general, la principal fuente de financiación de los productores agropecuarios bolivianos son los recursos propios. El crédito, tanto formal como informal, es la segunda fuente en importancia, seguido por la venta de activos. Otros estudios han señalado la importancia que tienen los préstamos de familiares y amigos y el crédito de proveedores como fuentes de

[27] Reynaldo Marconi, A. Malky, F. Pastor y F. Crespo. "Demanda por Crédito Agropecuario de Pequeños Productores". Finrural, La Paz, agosto del 2000.

financiamiento en el sector rural. Asimismo, se ha encontrado que el acceso al crédito formal es considerablemente menor en zonas rurales que en las urbanas.[28]

De acuerdo con un estudio reciente (Marconi, et al, 2000), los productores agropecuarios son principalmente varones de 25 a 55 años de edad con bajo nivel de educación formal. La mayoría de productores agropecuarios aún califican como "muy difícil" el acceso al crédito. El mismo estudio revela la importancia de las garantías en la percepción que los productores tienen respecto a la facilidad o dificultad de obtener crédito. Esto significa que la disponibilidad de garantías es el principal factor que los productores mencionan para calificar de fácil o difícil el acceso al crédito. Para los productores en el estudio, la facilidad de obtener las garantías exigidas es más importante que otros factores tales como las condiciones del crédito (que incluye la tasa de interés) y la simplicidad de los trámites.

Este punto es de especial relevancia si se considera que, a excepción de sus tierras, la mayoría de los productores agropecuarios no cuenta con garantías reales que puedan ser aceptadas por instituciones financieras; y que de otra parte, las disposiciones generales de la ley INRA prohiben la hipoteca o embargo de tierras comunitarias, pequeña propiedad y solar campesino.

En referencia a los productores agropecuarios actualmente clientes de alguna institución financiera, el estudio mencionado señala que la mitad posee crédito solidario, alrededor del 40 por ciento tiene un crédito individual y cerca del 10 por ciento un crédito asociativo-comunal. Los montos de préstamo tienden a ser mayores en los créditos individuales que en los solidarios. Asimismo, a medida que los montos aumentan, los plazos son mayores para créditos individuales que para los solidarios. Los pagos se realizan mensualmente para la mayoría de productores tanto individuales como solidarios o asociativos. Aunque el crédito solidario es el de mayor cobertura, los productores agropecuarios tienen una clara preferencia por el crédito individual. Una mayor cobertura de las microfinanzas en áreas rurales, implicaría la combinación de tecnologías individuales y solidarias para atender segmentos con diferentes necesidades.

La mayoría de productores utiliza el crédito en la actividad agropecuaria; la mitad lo utiliza para la compra de insumos, una proporción menor para la compra de animales o contratación de mano de obra, y un porcentaje pequeño para compra de herramientas, equipo, tierra o mejoras en transporte y construcción. Esto significa que el crédito se utiliza principalmente como capital de trabajo y sólo en un pequeño porcentaje como inversión.

Los productores que no utilizaron el crédito en producción agropecuaria lo dedicaron en su mayoría a otras actividades productivas, una proporción menor lo destina a consumo y un porcentaje aún menor lo utiliza para pagar otras deudas.

En su mayor parte, los productores agropecuarios tienen una actitud positiva hacia el crédito y tienen la expectativa de continuar siendo clientes de una fuente formal de financiación, es decir, de obtener nuevos créditos de estas entidades. Estos recursos se dedicarían principalmente a la mejora e incremento de la superficie cultivada, compra de tierras, animales y maquinaria y a la comercialización de sus productos. Entre la pequeña proporción de productores que no solicitaría

[28] Por ejemplo, en un estudio de clientes actuales y potenciales de un FFP realizado el año anterior, se encontró que la proporción de productores agropecuarios que han tenido acceso al crédito formal es la mitad de lo observado en el caso de microempresarios.

crédito en el futuro, las principales razones son: no necesita crédito, tiene deudas e insuficiente capacidad de pago.

Con respecto al monto demandado, se ha encontrado que los montos solicitados por los productores agropecuarios son significativamente menores que los solicitados por los microempresarios. Este hecho incrementa el costo de la expansión de servicios a las zonas rurales puesto que no sólo hay menor densidad de clientes sino un menor monto promedio solicitado por cliente.

Se ha observado también que el monto promedio solicitado por los clientes del sistema microfinanciero es mayor que el de no clientes. Este hecho sugiere que como estrategia de mercadeo, las entidades financieras podrían dar mayor prioridad al mejoramiento de la calidad de los servicios y variedad de productos que ofrecen a los clientes actuales. En cuanto al tipo de inversión que planean realizar los agricultores, se ha encontrado que existe demanda para inversiones de capital, capital de trabajo y diversificación de productos y mercados. En la inversión de capital se destaca compra y mejora de tierras y compra de maquinaria y equipo. El destino más frecuente para el capital de trabajo es la compra de insumos, abonos y fertilizantes mientras que algunos agricultores dedican los recursos a diversificar la producción, explorar nuevos mercados e incluso iniciar un negocio.

El productor agropecuario también demanda servicios financieros para inversiones en el hogar. De acuerdo con un estudio reciente, las inversiones más importantes que los productores realizarían serían construcción y reparación de vivienda, compra de tierras, compra de artículos para el hogar, inicio de un fondo para imprevistos y salud, inicio de un negocio no agrícola, e inicio de un fondo de ahorro para educación de miembros del hogar. Aunque hasta ahora las entidades financieras han dado prioridad a la financiación directa de actividades productivas, es necesario ampliar la oferta de servicios al financiamiento de inversiones en el hogar ya que éstas contribuyen a mantener y proteger los activos del hogar (por ej. salud, educación, vivienda, etc.), los cuales a su vez afectan la posibilidad de generar ingresos.

E3. Asalariados

El 12 por ciento de la cartera de los FFP y el 13 por ciento de la de las CAC está clasificada como de consumo, categoría en la cual el principal origen del ingreso para el pago de las deudas es el salario de los prestatarios. Si a esta participación se le suma parte de la cartera hipotecaria, la importancia de la evolución de los asalariados es un elemento fundamental para establecer la evolución de la demanda por servicios financieros del sistema microfinanciero.

En los últimos años de la década de los 90, la participación de asalariados en el total de empleo urbano se mantuvo alrededor del 47 por ciento. Por su parte, los trabajadores por cuenta propia representaron cerca de una tercera parte del empleo urbano. En el mismo período, la participación de empleadores y profesionales independientes registró un nivel de 7 por ciento y 2 por ciento, respectivamente. La participación de trabajadores familiares y del hogar de manera conjunta representaron el 10 por ciento del empleo urbano. La alta participación de asalariados en el total de empleo sugiere que este segmento se constituye en un componente importante en la generación de ingresos urbanos y en la demanda de productos financieros en zonas urbanas.

La generación de empleo se ha registrado en mayor proporción en el sector privado respecto al público. Esta tendencia es el resultado de los procesos de ajuste fiscal y de privatización de las empresas públicas, mencionados anteriormente. Sin embargo, es necesario anotar que el proceso de descentralización ha contribuido a la generación de empleo en los gobiernos territoriales. Las entidades microfinancieras podrían encontrar viable extender la oferta de servicios apropiados a los trabajadores de los gobiernos y entidades territoriales.

Los sectores económicos que tuvieron las mayores tasas de crecimiento durante la primera parte de los 90 tales como servicios financieros, electricidad, gas y agua mostraron a su vez las mayores tasas de crecimiento del empleo asalariado. De otra parte, sectores con menor dinamismo como la construcción, manufactura y transporte mostraron menores niveles de crecimiento del empleo asalariado y mayor participación de trabajadores informales. Las entidades microfinancieras deberían hacer un seguimiento a las decisiones de política y de gasto público y los programas de inversión privados tanto en áreas rurales como urbanas, que determinará la dinámica de los sectores que han sido importantes generadores de empleo e ingresos en la década de los 90. Este seguimiento permitirá identificar oportunidades de expansión de servicios grupales e individuales a los trabajadores de estos sectores.

Al discriminar por género se ha observado que la mayor parte del empleo de los hombres corresponde a las categorías de asalariados y profesional independiente mientras que la mayor parte del empleo de mujeres pertenece a la categoría de trabajador por cuenta propia. Esta diferencia explica en parte la diferencia salarial entre los géneros ya que en la primera parte de la década pasada, la remuneración de los trabajadores por cuenta propia fue inferior a la de trabajadores asalariados aunque esta diferencia se ha venido reduciendo en los últimos años. La mayor participación de las mujeres tanto en la categoría de empleo asalariado como de trabajadores independientes justificaría el análisis detallado de productos diferenciados por género.

En cuanto a la edad, entre el 50 y el 60 por ciento de los trabajadores asalariados son mayores de 18 años. Los trabajadores menores de 18 años constituyen entre el 28 y el 40 por ciento del empleo asalariado. Los trabajadores de más de 50 años pierden participación en la categoría de empleo asalariado y pasan a tener mayor participación en la categoría de trabajadores por cuenta propia. La participación de profesionales independientes se incrementa para el grupo de por lo menos 25 años de edad. Es decir, los trabajadores asalariados son relativamente jóvenes que están iniciando su carrera profesional y también su ciclo de vida donde el tiempo que permanecen como asalariados es una etapa importante para construir historial crediticio que les permita en el futuro tener acceso al crédito. Asimismo, los productos de ahorro de largo plazo generalmente son de gran interés para estos segmentos. Estos productos son fundamentales para que los ahorristas jóvenes construyan un futuro capital y posteriormente, apalanquen recursos de crédito para gastos de salud, educación, compra de vivienda o inicio de un negocio. Desde este punto de vista, el segmento de jóvenes asalariados constituye un mercado interesante para que las instituciones de microfinanzas se beneficien de construir relaciones de lealtad de largo plazo con una clientela que, en el futuro, cuando se conviertan en trabajadores por cuenta propia y microempresarios demandará una variedad de servicios financieros. Además, la captación de ahorros de largo plazo tendría un efecto positivo en el fondeo de las entidades microfinancieras.

Se estima que las empresas que tienen de uno a cuatro trabajadores generan cerca del 60 por ciento del empleo en las 10 principales ciudades del país y que las empresas que tienen de cinco a nueve trabajadores generan el 16 por ciento. Aunque una parte importante del empleo generado en las empresas de menor tamaño corresponde a propietarios, los asalariados de estas empresas se constituyen en un segmento importante en el crecimiento del empleo urbano.

Poco se conoce sobre las características de la demanda de servicios financiero de los asalariados, pero la evidencia existente indica que la proporción de asalariados que ha tenido acceso a fuentes formales de crédito es menor que la de microempresarios, pero mayor que la de productores agropecuarios. De otra parte, los asalariados recurren con mayor frecuencia a préstamos informales que los microempresarios y productores agropecuarios. Esta situación señala que hay un segmento entre los asalariados que aún utiliza financiación informal. Éste también podría constituirse en un segmento potencial para las entidades de microfinanzas toda vez que ellos ya cuentan con experiencia crediticia.

En cuanto al monto promedio que solicitarían los asalariados, la información disponible indica que sería similar al que solicitarían los microempresarios para gastos del hogar y mayor que el que requerirían los productores agropecuarios para los mismos rubros. Esta evidencia refuerza el hecho de que la demanda de los asalariados puede constituirse en un volumen importante para las entidades de microfinanzas.

Sin embargo, los asalariados de empresas medianas y grandes así como los empleados públicos, tienen mayores posibilidades de acceso a servicios financieros del sector bancario que los asalariados de micro y pequeñas empresas. Incluso algunas de las entidades de microfinanzas han identificado este segmento como un mercado donde podrían ofrecer sus servicios.

Los asalariados de las micro y pequeñas empresas con potencial constituyen un segmento poco explorado y su atención podría permitir la expansión significativa de los servicios de entidades microfinancieras. En particular, merecen prioridad los trabajadores de las micro y pequeñas empresas que son clientes de las entidades microfinancieras. Dos factores justifican los recursos que se inviertan en estudiar y desarrollar productos para este segmento. Primero, las entidades financieras han otorgado crédito a los dueños de las empresas debido a que han establecido la viabilidad del negocio, por lo tanto se les podría extender servicios financieros a sus trabajadores, incurriendo en un costo de selección menor que el se requeriría para un trabajador de una empresa no cliente. Segundo, el análisis de la dinámica de las microempresas en países latinoamericanos, ha señalado que los trabajadores de la micro y pequeña empresa son una fuente de capital humano para el inicio de nuevos negocios. Por lo tanto, los trabajadores de empresas exitosas con frecuencia se convierten en el futuro, en empresarios independientes y solicitadores de diferentes servicios financieros. Establecer de forma temprana vínculos de servicios de ahorro y crédito con estos trabajadores crearía lealtad con las instituciones que se reflejará en mayor demanda de productos financieros en el futuro.

En cuanto a la estructura del empleo según nivel educativo, durante la década pasada, la evidencia disponible muestra que en general existe una tendencia a aumentar la participación en el empleo con mayor grado de calificación. Si como la información de Bolivia sugiere, los mayores niveles de calificación se asocian con mayores niveles de ingreso, los trabajadores

calificados se convierten también en clientes potenciales de los servicios de crédito y ahorro. Productos tales como crédito educativo, ahorro para viajes, salud, compra de movilidad, vivienda, crédito para profesionales que tengan un plan para iniciar un negocio y programas que combinen componentes de crédito y ahorro pueden ser de gran interés para este segmento.[29]

IV. Efectos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia

El desempeño de las microfinanzas en Bolivia, descrito en el capítulo anterior, ha influido tanto en los clientes como en los operadores y el mercado. A pesar de la poca información existente para determinar con precisión la magnitud de esta influencia, es posible plantear los aspectos más relevantes en cada nivel.

A. Clientes

A1. Acceso

La experiencia boliviana indica que ha mejorado el acceso a algunos servicios financieros de parte de personas con negocios establecidos, de alto rendimiento y rotación, que demandan financiamiento de corto plazo. En general, estos negocios se dedican a actividades comerciales, servicios y procesos manufactureros simples. El origen del mejoramiento en el acceso ha sido el apalancamiento de un mayor volumen de recursos para este tipo de negocios, más que la ampliación de la base de negocios que tiene acceso a servicios financieros. El desarrollo de las microfinanzas tampoco ha sido, como a veces se sugiere, la extensión de servicios financieros a negocios y personas con ingresos insuficientes, sino más bien la implementación de metodologías para identificar negocios y personas con determinadas características, a las cuales se les pueden ofrecer algunos servicios financieros. Mas aún, los segmentos con ingresos insuficientes no han tenido acceso permanente a servicios financieros y cuando ocasionalmente lo han tenido, por fallas en los mecanismos de selección, los resultados no han sido exitosos.

Esto no significa que el papel de las microfinanzas sea pasivo en la mejora de las condiciones de vida de su población objetivo sino que por el contrario, debe cumplir un papel activo en el diseño e implementación de iniciativas dirigidas a facilitar el aprovechamiento de oportunidades de negocios a personas de bajos ingresos. Es de particular importancia su participación en áreas relacionadas con mercados dinámicos, especialmente de exportación, agricultura y desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

La experiencia positiva en el acceso a servicios financieros no surgió espontáneamente de un esfuerzo individual ni tampoco fue consecuencia de una legislación. Fue el resultado de un esfuerzo de más de 10 años de un grupo de entidades, con participación importante de donantes internacionales, para traer, adaptar y desarrollar una tecnología a un segmento del mercado. Este esfuerzo fue seguido y acompañado por cambios institucionales que potenciaron su desarrollo. Las entidades que ignoraron o no tuvieron acceso a las lecciones de experiencias anteriores, tuvieron resultados negativos que no sólo afectaron a los clientes y las entidades sino también al mercado.

[29] Un estudio reciente entre clientes potenciales asalariados de una entidad de microfinanzas señaló que los productos prioritarios para este segmento eran: ahorro y crédito para construcción, mejora y compra de vivienda, gastos de educación, gastos de salud y accidentes y gastos para iniciar un negocio.

A pesar de la aparente saturación del mercado de algunos servicios en ciertas zonas, el sistema microfinanciero aún tiene un amplio margen para cubrir segmentos económicamente viables. En primer lugar, porque los clientes actuales tienen demandas crediticias insatisfechas y en segundo, porque clientes potenciales aún no han tenido acceso a los servicios actuales. No obstante, es claro que concretar esa potencialidad requiere la dedicación de recursos financieros y humanos para mejorar el conocimiento de estos nuevos mercados, desarrollar los productos adecuados y crear formas costo-efectivas de proveer estos servicios. Los segmentos potenciales no sólo incluyen las actividades empresariales, sino también la demanda de los empresarios destinada a consumo e inversión en el hogar, especialmente en rubros que mantienen o mejoran la capacidad de los miembros del hogar de mantener y mejorar la generación de ingresos.

A2. Costos

La experiencia en Bolivia indica que las metodologías que han sido exitosas para atender los mercados microfinancieros conllevan un costo mayor que el de atender la clientela del sistema bancario tradicional. A menores montos y mayor dispersión de los clientes, mayor el costo unitario de atender los diferentes segmentos del mercado y mayores los costos de transacción para los clientes. Como se mencionó en la sección anterior, los costos administrativos por unidad de ingreso por concepto de intereses es substancialmente mayor en el segmento de las microfinanzas que en el sistema bancario. También es necesario tener en cuenta que además del mayor costo de intermediar recursos, incluido en los intereses que cobran las entidades, existen otros costos de transacción, que son de dos tipos. Primero, los costos de transacción monetarios en que incurren las entidades financieras y que se cobran en el margen financiero o a través de las comisiones, pagos adicionales y condiciones de los préstamos. En segundo lugar, los costos de transacción en tiempo (costo de oportunidad del tiempo) en que incurren los clientes de las actividades de microfinanzas. Estos costos pueden ser despreciables en préstamos grandes, pero son factores determinantes cuando se trata de transacciones de montos pequeños. En Bolivia, un estudio reciente sobre este tema descubrió que los costos de transacción para un grupo de entidades de microcrédito fluctuaban entre 1 y 4 por ciento por dólar prestado.[30]

Según el mismo estudio, estos costos equivaldrían a entre 1 y 9 puntos porcentuales de la tasa de interés efectiva total de los préstamos, lo cual representaba entre el 7 y el 23 por ciento de la tasa total. Por lo tanto, un esfuerzo integral para disminuir el costo total del crédito debe incluir tanto acciones dirigidas a reducir el margen financiero entre las tasas activas y pasivas como acciones para disminuir los costos de transacción.[31] Estas últimas se refieren a acciones que mejoren la información sobre el historial crediticio de los clientes (centrales de riesgos), pero también a innovaciones en tecnología que permitan reducir el costo unitario de selección sin aumentar significativamente el riesgo de falta de pago.

Por su parte, a pesar de que el margen de intermediación es alto comparado con la norma de países desarrollados, éste es comparable e incluso menor al de otros países latinoamericanos. El margen muestra una tendencia a disminuir lo cual indicaría que tener acceso a préstamos de las

[30] FUNDAPRO, Guzmán (1999).

[31] Para determinar el grado de impacto de las acciones para reducir las tasas efectivas de interés, sería de gran importancia determinar la elasticidad de la demanda por créditos pequeños respecto a las tasas efectivas de interés.

características que se ofrecen, es menor en el sistema actual que antes del desarrollo del sistema microfinanciero.

Aún hay espacio para reducir el margen mediante acciones que mejoren el funcionamiento del mercado tales como: mejorar la calidad de información (centrales de riesgo), hacer más operativo el mecanismo de ejecución de garantías y mejorar el mercado de la tierra. Sin embargo, otras acciones menos convencionales como innovación en las modalidades de ampliación de la cobertura de los mercados, formación de volúmenes ofreciendo servicios integrales a cadenas productivas y los negocios interrelacionados, ampliación de la gama de servicios y creación de consorcios entre diferentes entidades para la atención de nuevos mercados, tendrían mayor potencial de disminuir los costos de intermediar estos recursos en los segmentos objetivo.

La evidencia analizada indica que las tasas pasivas son un poco mayores a las del sistema bancario. Existen dos alternativas para disminuir las tasas pasivas de sector: primero, la obtención de recursos internacionales, tanto de donación como a tasas preferenciales y segundo, a través de captaciones de recursos del público. Respecto a la primera alternativa, es de esperarse que las tasas preferenciales otorgadas por entidades nacionales e internacionales se acerquen cada vez más a las del mercado. En cuanto a las captaciones del público, la posibilidad de disminuir los costos de captación dependerá de reducir la percepción de riesgo que tienen los ahorristas del sistema microfinanciero y de cada entidad microfinanciera en particular.

A3. Calidad

Encuestas realizadas a clientes de las entidades microfinancieras revelan que existen problemas en la calidad de la atención y servicio al cliente que se deben solucionar. Dada la creciente competencia entre entidades microfinancieras, especialmente en zonas urbanas, una estrategia de mercadeo que mejore la atención de los clientes actuales, y en especial de los mejores clientes, incrementaría su lealtad y se reflejaría en la protección de los mejores clientes que tiene la entidad. Este mecanismo de mercado tendería a ejercer presión para que las entidades se preocupen en mejorar sus niveles de atención al cliente.

No obstante, para la entidad financiera, el mejoramiento de la calidad de la atención y el servicio al cliente implica incurrir en mayores costos actuales que tendrán beneficios en ejercicios futuros. Esto sería un obstáculo para que opere el mecanismo de competencia de mercado, especialmente en períodos de crisis como los que se viven en el momento. En este sentido, es importante apoyar iniciativas que permitan el montaje y difusión de indicadores de calidad de servicio que complementen los indicadores financieros y que puedan guiar al cliente en la selección de la entidad que más le convenga. La difusión de estos indicadores, a la par de los de desempeño financiero, incentivaría a los operadores a mejorar la calidad de los servicios, toda vez que acelera la generación de beneficios originados en la inversión de recursos para lograr dicha mejora.

El mayor alcance logrado respecto a la capacidad del sistema para ofrecer servicios adecuados a las necesidades de los clientes es haber mostrado que se pueden atender las necesidades de un segmento que anteriormente no parecía económicamente viable. Sin embargo, aún hay mucho que avanzar en el desarrollo de productos que se adecuen a otras necesidades de los clientes actuales y a las necesidades de clientes potenciales. Esto implica el diseño y desarrollo de

productos con condiciones de plazos, montos y garantías adecuados para nuevos negocios. Son de particular interés los productos que permitan la exploración y desarrollo de mercados, el mejoramiento tecnológico, la inversión en capital humano de empresarios y hogares (salud, educación, capacitación, vivienda) y la captación de ahorro de largo plazo.

B. Operadores

Desde el punto de vista de los operadores, uno de los principales logros fue mostrar que es viable el negocio de intermediar recursos para pequeños empresarios y hogares de bajos ingresos. Asimismo, la experiencia señala también que el segmento que atienden las instituciones microfinancieras no es más riesgoso que otros sectores tradicionales si se invierten los recursos suficientes para estudiar, adaptar y desarrollar las tecnologías adecuadas.

Igualmente, se ha mostrado que existen diferentes modelos, metodologías y políticas que pueden tener éxito para atender esos mercados y garantizar la fortaleza institucional de los operadores. Los principales tipos de crédito, individual, solidario y asociativo, generalmente se tratan como tecnologías opuestas. Sin embargo, cada tecnología se adapta a diferentes condiciones, actividad económica y monto de los préstamos.

Por ejemplo, la tecnología solidaria parece ser más efectiva en regiones aisladas, en actividades que requieren pequeños montos de crédito y en clientes con poca experiencia de ahorro y crédito. No obstante, en la medida que los clientes se transforman, es decir, adquieren más experiencia, aumentan el tamaño del negocio, diversifican su actividad económica, etc., las necesidades de los diferentes miembros de un grupo solidario cambian y su demanda se dirige hacia productos individuales.

Por esta razón, para adecuarse a la demanda de sus clientes, las entidades financieras deberían estar en capacidad de ofrecer los dos tipos de crédito. De esta forma, es posible que clientes que formaron parte de un grupo solidario, y ahora necesitan productos individuales puedan obtenerlos en la misma entidad. Igualmente, si una entidad solamente ofrece crédito individual y busca extender sus servicios a zonas dispersas, a clientes con poca experiencia financiera y que requerirían bajos montos de crédito, será necesario ofrecer crédito solidario u otra forma de crédito grupal. En casos donde resulte muy oneroso para una sola institución ofrecer diferentes productos, debe abrirse la posibilidad de formar consorcios entre entidades para atender mercados nuevos.

La experiencia que ha mostrado la potencialidad de este mercado, también ha señalado que los operadores pueden fracasar si no existe una combinación de conocimiento del mercado, con metodologías, políticas y controles adecuados. La causa principal del fracaso vivido, a raíz de la gran expansión y desmoronamiento de algunas de las entidades, fue ignorar las lecciones que se habían aprendido en el país durante 15 años de experiencia en el desarrollo de las microfinanzas.

De otra parte, es necesario mejorar los métodos de seguimiento para identificar tempranamente los riesgos que continuamente surgen en el sistema. En particular, es necesario complementar las actividades de seguimiento a las instituciones con información sobre los clientes y sus actividades económicas.

Por otro lado, la experiencia boliviana también muestra que el crecimiento de los segmentos de mercado que tradicionalmente han sido atendidos por las entidades del sistema microfinanciero es limitado. Para lograr un mayor crecimiento y la consolidación del sistema como un todo se requiere, además de continuar mejorando los servicios que actualmente se ofrecen, buscar continuamente nuevos productos y mercados. El desarrollo de estos productos y la búsqueda de nuevos mercado requiere del fortalecimiento de los grupos de trabajo en las instituciones que se ocupan de hacer el seguimiento del mercado y de la búsqueda de oportunidades nuevas que permitan ofrecer servicios que faciliten el aprovechamiento de posibilidades productivas.

C. Mercado

En esta parte se presentan los efectos del desarrollo de las microfinanzas al nivel del mercado.

C1. Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento se ha señalado como uno de los efectos más destacados del desempeño del sector de las microfinanzas en los últimos años. Sin embargo, es necesario hacer algunas precisiones respecto a sus características.

Frecuentemente, se hace referencia al sobreendeudamiento como la situación en la cual una persona tiene crédito de varias entidades simultáneamente y se asume como un problema para el sector microfinanciero puesto que más de un crédito implicaría que la persona incumpliría sus obligaciones con alguna de las entidades financieras. Sin embargo, contar con más de una fuente de financiamiento es una práctica frecuente entre los clientes del perfil que atiende el sector microfinanciero, que ha sido documentada no sólo en Bolivia sino en varios países latinoamericanos. La característica de múltiples fuentes de financiamiento no está asociada necesariamente a un mayor riesgo de falta de pago al igual que la utilización de una sola fuente de financiamiento no garantiza el pago de la deuda.

Para entender mejor el problema del sobreendeudamiento y sus implicaciones, es útil diferenciar distintos tipos de sobreendeudamiento dependiendo de su origen y de la capacidad de pago del cliente.

i. Combinación de fuentes de crédito con capacidad de pago. El cliente tiene una favorable proyección de ingresos futuros en su actividad económica y cuenta con financiamiento de distintas fuentes. Este caso reflejaría una oferta crediticia que no provee a las empresas y hogares ni los servicios completos ni las condiciones adecuadas (montos, plazos, garantías). Si una sola entidad ofreciera todos los servicios en las condiciones que se adecuaran a las necesidades del cliente, éste preferiría pedir financiamiento a una sola fuente, toda vez que negociar con varias entidades aumenta sus costos de transacción. La ausencia de paquetes financieros que puedan cubrir todos los requerimientos de recursos de los clientes, surge en parte debido a las deficiencias de los operadores para estudiar integralmente la actividad económica y las necesidades de los clientes. Además, en ocasiones las políticas de crédito son tan inflexibles que los oficiales de crédito aún conociendo los requerimientos y prioridades de los clientes, no pueden acceder a sus solicitudes. En este caso, es un problema para el cliente pues la combinación de fuentes de recursos con seguridad incrementa sus costos de transacción. Por su parte, para la entidad financiera no representa

un riesgo de cartera sino la posibilidad de perder un buen cliente que, en la búsqueda de alternativas, puede encontrar otras entidades que satisfagan sus necesidades. Como se indicó anteriormente, la pérdida permanente de clientes se refleja en altos costos unitarios para las entidades. Para el sistema microfinanciero, en general, el efecto sería la eventual migración del cliente hacia entidades financieras tradicionales que ofrezcan productos más adecuados.

ii. Pérdida transitoria de capacidad de pago. El cliente tiene favorable proyección de ingresos futuros en su actividad económica pero debido a imprevistos, su capacidad de pago se reduce temporalmente. En casos como desastres naturales, desfavorable situación coyuntural de la actividad a la que se dedica el cliente, problemas personales, etc., el flujo de ingresos del cliente puede interrumpirse o ser menor al planeado. Aunque en el mediano plazo el cliente puede recuperar el nivel de ingresos proyectado, las condiciones inmediatas pueden impedir que cumpla con sus compromisos con la entidad financiera. Frecuentemente, si el cliente reconoce las dificultades por las que atraviesa ante la fuente de financiación en forma temprana, esto podría ser causal de la pérdida de acceso a mayores recursos no sólo en la institución sino en el sistema. Esta situación incentiva el comportamiento estratégico del cliente para buscar nuevas fuentes de recursos sin proveer toda la información sobre su situación. Para lograr su objetivo, el cliente busca fuentes informales o entidades formales con sistemas débiles de selección y análisis. La ausencia de un producto financiero que reconozca la posibilidad de situaciones excepcionales y de una regulación que le permita al cliente reestructurar sus deudas sin ser penalizado, motiva a los clientes a ocultar información y a buscar otras entidades. Posteriormente, este comportamiento puede llevar al sobreendeudamiento real del cliente al no considerar toda la información para la evaluación de la capacidad de pago.

iii. Baja rentabilidad crónica en la actividad económica: sobreendeudamiento. La baja rentabilidad del negocio impide el cumplimiento de los compromisos financieros del cliente. Esta situación puede tener múltiples orígenes que pueden ser de demanda, de oferta o institucional. Entre los factores de demanda se encuentran la percepción que tienen los clientes sobre las consecuencias de la falta de pago de sus compromisos financieros. Un ejemplo son los programas de crédito con recursos del gobierno. Estos programas tienden a generar sobreendeudamiento porque los clientes perciben que pueden dejarlo sin pagar y que esto le acarreará ninguna consecuencia. Otro ejemplo más reciente en la experiencia boliviana es la creación de grupos de presión para justificar la falta de pago como una estrategia de presión política. En situaciones de crisis como las vividas recientemente, los clientes endeudados que no tienen intención de pago se benefician de convencer a otros clientes de no pagar y así obtener beneficios y exenciones como resultado de la presión política. Otra modalidad de sobreendeudamiento es el uso del sistema como un fondo de recursos para cubrir la iliquidez crónica y la baja rentabilidad. El cliente busca y solicita recursos permanentemente en diversas entidades formales e informales para sobrevivir y rotando las deudas con las diferentes entidades. En este caso, el cliente está en una zona gris y tiene posibilidades tanto de superar las causas del bajo rendimiento del negocio, como de endeudarse crecientemente y posteriormente ser incapaz de cumplir con sus compromisos financieros.

Por el lado de la oferta se encuentran fallas en la promoción de productos y metodologías inadecuados para un determinado perfil de clientes, fallas en los procesos de selección de clientes, monitoreo y control interno, e incumplimiento de procedimientos por presiones de exceso de liquidez. Entre las fallas institucionales se encuentran la falta de incentivos en la regulación existente para distinguir los diferentes grados de sobreendeudamiento y aplicar correctivos que no sólo tengan en cuenta a los operadores sino a los clientes.

El fenómeno del sobreendeudamiento que se vivió en los últimos años en Bolivia combina varios elementos de diferentes orígenes, pero parecería principalmente un problema de oferta. Esto es, la entrada de operadores con productos diseñados con base en perfiles diferentes de clientes y con metodología que ignoraron la experiencia adquirida en el sector. Además, la aplicación de la política de crédito introdujo incentivos perversos entre los promotores de crédito. Estos incentivos premiaban la colocación de volúmenes de crédito independientemente de su calidad. Aparecieron grandes fuerzas vendedoras que generaron un volumen de negocios que superaba la capacidad de los encargados del seguimiento y recuperación de los créditos. El rezago de la capacidad analítica de las instituciones, sumado a débiles sistemas de control interno e inexistencia de sistemas de selección automática, creó carteras de mala calidad. Esta situación que hubiera colapsado sin ayuda, se vio potenciada con los problemas de dificultades económicas que afectaron los clientes del sector y resultaron en el fenómeno del sobreendeudamiento.

El problema del sobreendeudamiento para los operadores se refleja en el costo que implica mejorar la selección de los clientes. El hecho que clientes con insuficiente capacidad de pago puedan aprovechar la falta de adecuados sistemas de información y mantener créditos con varias instituciones hace más costosa la verificación de la información presentada por los clientes. Sin embargo, la efectividad de establecer la verdadera capacidad de pago radica en la relación que la entidad financiera establece con los clientes y en el conocimiento del entorno de negocios en que se desenvuelven. En esta relación también tienen gran importancia los incentivos que se ofrezcan para que los clientes revelen toda la información que puede afectar su desempeño.

El efecto del sobreendeudamiento sobre el desempeño del sistema en general y de una entidad en particular depende de la severidad y el origen del problema. Dado que el real problema es la debilidad en la selección de clientes y en la evaluación correcta de su capacidad de pago, las entidades microfinancieras podrían mejorar la tecnología y procedimientos que utilizan en el proceso de aprobación de crédito en vez de impedirle a sus clientes la combinación de fuentes de financiación. Esta opción puede tener efectos negativos en el desempeño de los negocios de los clientes y por lo tanto en el desempeño del mismo sistema de microcrédito.

C2. Cobertura y riesgo

Generalmente se afirma que el riesgo del préstamo a clientes pequeños es mayor que el de clientes grandes. No obstante, el origen del riesgo no es específicamente el tamaño del cliente sino el otorgar un préstamo no adecuado a las características y necesidades del cliente.

Es así como un producto que ha tenido éxito en un determinado segmento se extiende a otros segmentos sin considerar las diferencias en sus características (actividad, tamaño, fortalezas y debilidades, etc.). Esto es lo que ocurrió durante los años 1996-1998, cuando las entidades

financieras aumentaron su cartera ofreciendo créditos productivos a microempresarios con las condiciones del crédito de consumo.

Otro ejemplo que ilustra un producto inadecuado para la actividad es el caso de préstamos con plazos de pago cortos para actividades con rendimientos de largo plazo. Como las condiciones y posiblemente la tecnología de este préstamo no se adapta a la actividad, entonces aumenta el riesgo, tanto para la entidad como para el cliente. Para el cliente aumenta el riesgo de fracasar en su actividad económica y para la entidad se incrementa el riesgo de perder los recursos prestados.

Igualmente, el riesgo aumenta cuando se ofrece un producto financiero poco flexible para una actividad con rendimientos fluctuantes. En este caso, la desfase en los flujos de ingresos y egresos aumenta la probabilidad de iliquidez de la actividad y por tanto, el riesgo de entrar en mora en los pagos. En un estudio reciente se indicaba que el crecimiento de la mora y el sobreendeudamiento puede tener su origen en los mecanismos rígidos de las entidades del sistema que no se adaptan a las características de los clientes del sistema de microfinanzas.[32] Por ejemplo, considerar mora al día siguiente del vencimiento para un sector y mora a los 7 días en el sector agropecuario puede ser una norma demasiado rígida que aumenta el costo de prestar a segmentos en los que funciona el sistema. Así, aumenta el costo tanto para la entidad, que tiene que incrementar los montos dedicados a previsiones como para el cliente que al incumplir reduce sus posibilidades de acceder al crédito en el futuro.

La cobertura de las microfinanzas en el área urbana es mayor que en el área rural. Esto se hace evidente al observar el número de oficinas de entidades financieras localizadas en ambas zonas. Asimismo, se ha observado una relación directa entre el nivel de ingreso y la cobertura y variedad de servicios financieros. Dada la distribución geoespacial de la población, la mayoría ubicada cerca al eje central, es de esperarse que la expansión de servicios financieros se presente en zonas aledañas a este corredor puesto que para las entidades financieras el costo de ofrecer el servicio en estas zonas es menor que para zonas más alejadas.

El acceso a clientes geográficamente dispersos y en zonas alejadas de las oficinas de las entidades financieras incrementa el costo del servicio. A medida que aumenta la distancia y la dispersión, aumenta el costo del servicio y continuará aumentando hasta un punto en que el incremento en costo sea tan alto que sobrepase la capacidad de pago del cliente.

Con las actuales modalidades de operación y expansión de las entidades financieras es poco probable la expansión de servicios a zonas lejanas puesto que implicaría el montaje de nuevas oficinas en zonas con bajo volumen de clientes y en las que los operadores de crédito tendrían que desplazarse grandes distancias. Esto significaría altos costos de operación que a su vez se reflejarían en costosos servicios para clientes de zonas caracterizadas por bajos niveles de ingreso.

La expansión de servicios financieros en zonas lejanas al eje central estaría prácticamente delegada a la labor que realicen las ONG puesto que son las entidades que actualmente tienen mayor cobertura en áreas rurales y, además, operan con recursos financieros de bajo costo (por ej. donaciones), lo que les permite subsidiar parte de los costos de cubrir estos mercados. La

[32] FUNDAPRO, Rolando Virreira y otros (1999) pág. 88.

mayor participación de ONG en estas áreas permitiría entonces que, en el corto plazo, sea posible proveer servicios financieros que es muy probable no los ofrezcan otras entidades. Pero además, tendría un efecto de largo plazo al contribuir a iniciar gradualmente la cultura de ahorro y crédito y permitir que nuevos clientes se familiaricen con los servicios financieros de modo que en el futuro se pueda servir a este naciente mercado con fondos financieros y otras entidades.

Como se mencionó anteriormente, este proceso de expansión de cobertura con las modalidades de operación y expansión actuales sería muy costoso y lento. La aceleración de este proceso hacia zonas rurales requeriría de cambios en estas modalidades y en la organización actual de las entidades financieras. Estos cambios se dirigirían tanto a la disminución de costos asociados con servir a clientes alejados geográficamente de las oficinas de las entidades financieras, como al incremento del número de clientes en estas áreas.

Entre los cambios posibles se pueden mencionar:

- Innovación tecnológica: diseño de nuevas modalidades de crédito que permitan reducir los costos de llegar a clientes ubicados en zonas alejadas.

- Inversión estatal en infraestructura: el mejoramiento de infraestructura física y medios de transporte y comunicación en zonas distantes del eje central contribuirían a disminuir el costo de proveer servicios en estas zonas. Esto se extiende a otros servicios no financieros.

- Consorcios entre entidades: algunas de las entidades que ya operan en la zona podrían ofrecer los servicios de manera unificada. De esta forma se reduce tanto el costo inicial, pues se aprovecha la experiencia que tienen en la zona, como los costos de operación. Esto permitiría compartir los costos, riesgos y beneficios entre una o varias entidades financieras y haría más factible la oferta de servicios en estas zonas que a nivel individual ninguna institución podría atender.

- Servicios dirigidos a un mercado específico más que a clientes individuales: detectar cadenas productivas con potencial de desarrollo y ofrecer servicios integrales para esa actividad. De esta forma, no sólo sería posible incrementar el número de clientes cubiertos sino que se aumentaría la posibilidad de llegar a clientes con capacidad de pago que están asociados a una actividad con potencial de desarrollo. Se trata de ofrecer productos para cubrir necesidades individuales pero ligadas a esfuerzos productivos colectivos en mercados de rápido crecimiento.

C3. Diversificación y flexibilidad

Anteriormente se indicó que el riesgo en microfinanzas se origina principalmente en las diferencias existentes entre las características de los productos ofrecidos y las necesidades de los clientes. Por otra parte, se concluyó que la expansión y evolución del mercado microfinanciero se basa en el diseño de nuevos productos. Ante estas conclusiones, surge la pregunta de si las fuerzas del mercado podrían proveer los incentivos necesarios para que los agentes económicos participen en la creación de nuevos productos microfinancieros.

Inicialmente, aparecen dos grandes obstáculos que impiden que la oferta responda a la demanda de nuevos productos financieros: i) el enfoque de oferta en el desarrollo de estos servicios y ii) el alto costo inicial que conlleva la creación de nuevos productos.

En relación con el *enfoque de oferta*, el desarrollo de las microfinanzas ha estado guiado principalmente por la oferta. La mayoría de los productos financieros que se ofrecen no son el resultado de un proceso de análisis de demanda y de un diseño cuidadoso para cubrir las necesidades de los clientes actuales y potenciales. Generalmente, los nuevos productos financieros son el resultado de modificaciones a productos existentes que se adaptan a la estructura de operación de las entidades financieras.

El proceso de expansión de un producto exitoso no obedece a un enfoque de demanda. Cuando un producto ha tenido éxito en un determinado segmento, éste se extiende a otros mercados, e incluso a otros países donde con frecuencia se implanta utilizando fondos de donaciones. Si en el proceso de expansión e implantación en otro país el producto se adecua a algún segmento, se considera un caso exitoso, aunque no haya sido deliberadamente designado para servirlo.

El desarrollo institucional de las microfinanzas en América Latina ha estado caracterizado por la promoción de entidades en cuya creación y operación se utilizan fondos externos y mediante las cuales se transfieren tecnologías que pueden haberse considerado exitosas en otros mercados. Por otra parte, en el desarrollo de las microfinanzas en América Latina ha estado ausente la promoción de entidades dedicadas a la investigación de mercados para el desarrollo de nuevos productos. Es así como en Bolivia, hasta hace muy pocos años, la organización institucional de estas entidades no incluía un departamento de mercadeo e incluso ahora, no está presente en la mayoría de las entidades.

La crisis registrada luego de la expansión del crédito ocurrida en 1996-98 ha señalado la necesidad de explorar el mercado financiero y sus posibilidades de expansión. Para iniciar el análisis de mercado y productos se necesitan ciertos cambios a diferentes niveles:

- Las entidades financieras deben reconocer la importancia de la investigación de mercados y desarrollo de nuevos productos como mecanismo para enfrentar dos importantes acontecimientos que se dan en el mercado. De una parte, la creciente competencia entre entidades financieras puesto que el mercado para los productos que se ofrecen actualmente, tiende a saturarse. Y de otra, la creciente necesidad de contar con recursos propios debido a la disminución de otras fuentes de fondeo a costos preferenciales (por ej. donaciones y préstamos preferenciales).

- El ente que regulador de las entidades financieras debe reconocer y valorar la importancia de la investigación de mercados y desarrollo de productos para la futura expansión del sector microfinanciero. Dado que los recursos de investigación sólo tendrían rendimiento en el futuro, la rentabilidad actual del uso de estos recursos sería cero o negativa, lo cual afectaría a los indicadores de desempeño actual de las entidades. El reconocimiento y valoración de la importancia de nuevos productos financieros por parte del ente regulador se podría reflejar por ejemplo, en el desarrollo de una metodología de evaluación financiera que permita incluir en la evaluación financiera actual los ingresos futuros derivados de la labor de investigación,

desarrollo de productos nuevos y mercadeo, ajustados a valor presente. No se trata de reemplazar los indicadores de desempeño que se usan actualmente sino complementarlos con el análisis prospectivo de las entidades. Así, las entidades tendrían incentivos para dedicar recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos y mercados puesto que su esfuerzo se reflejaría también en la evaluación sistemática que se haga de la institución.

- El sector debe reconocer la necesidad de contar con personal capacitado para realizar la investigación de mercados y el desarrollo de nuevos productos financieros. Dado que en la actualidad el personal capacitado para esta labor es escaso, se debe promover un programa de entrenamiento para garantizar la cantidad y la calidad del personal requerido para las labores de mercadeo.

En lo referente al *alto costo inicial* para desarrollar nuevas tecnologías, el proceso de investigación, diseño y prueba de nuevos productos no sólo requiere de una importante cantidad de recursos sino que la labor debe ser permanente a fin de permitir la continua expansión del mercado. El tamaño relativo de las entidades de microfinanzas hace que el monto de recursos que pueden dedicar a mercadeo sea muy limitado.

Vale la pena anotar también que la innovación tecnológica en el mercado microfinanciero boliviano ha obedecido a iniciativas individuales, lo que ha limitado la acumulación de experiencias incrementando el costo inicial para nuevos productos. Sin embargo, con la aparición de entidades que agrupan esfuerzos individuales como FINRURAL, ASOFIN, CIPAME y entidades de segundo piso como FUNDAPRO algunas de estas experiencias se han podido documentar y compartir. Avances hacia la consolidación y fortalecimiento de este tipo de cooperación serían muy beneficiosos para el sector. De otra parte, dadas las características de los productos financieros, los beneficios derivados de nuevos productos no son totalmente privatizables lo cual desincentiva la participación de recursos privados. Por lo tanto, existe un amplio espacio para promover iniciativas que lleven tanto a la reducción de los altos costos fijos iniciales como a reducir el desincentivo originado por los beneficios no privatizables. Entre las iniciativas se podrían mencionar las siguientes:

- Diseñar mecanismos para difundir, evaluar y sistematizar experiencias con nuevos productos. El conocimiento de estas experiencias podría hacer más eficiente la innovación tecnológica.

- Fomentar la cooperación entre entidades de manera que los beneficiarios potenciales de una innovación participen desde el inicio del proceso y compartan los costos y riesgos. Así se reduciría el desincentivo de beneficios potenciales no privatizables.

En conclusión, con la tecnología, mercadeo, productos y regulación actuales, la expansión del sector estará limitada en productos y en mercados. Por tanto, la expansión ocurrirá mediante productos similares a los actuales en segmentos adyacentes del mercado. Para obtener un incremento significativo en la cobertura del mercado y con una variedad de productos diseñados para satisfacer de manera integral las necesidades financieras de los clientes, es necesario cambiar el enfoque de oferta en la innovación tecnológica y promover iniciativas que conduzcan a la reducción del costo fijo inicial del desarrollo tecnológico.

V. Tendencias del Sector Microfinanciero: Riesgos y Potencialidades

En esta sección se presentan, a grandes rasgos, las tendencias del sector microfinanciero boliviano, las oportunidades y los obstáculos a superar desde el punto de vista de los clientes, los operadores y el mercado. También se presentan algunos aspectos del marco institucional y regulatorio.

A. Clientes

Para hacer la prospectiva de los clientes se utilizan como criterios el perfil de los clientes y los productos actuales y nuevos. De esta manera, los clientes del sistema en el futuro se pueden clasificar en cuatro grupos. A continuación se presenta la prospectiva de cada uno de los grupos en general y luego se presentan las tendencias, oportunidades y riesgos de acuerdo a la actividad económica de los clientes.

1. *Clientes y productos actuales*. Si las entidades continúan con los productos y clientes actuales, las posibilidades de crecimiento estarían dadas por un incremento en el monto promedio de los préstamos. Así, las perspectivas económicas de las actividades a que se dedican los clientes determinarán este crecimiento. No obstante, estas actividades no son las de más rápido crecimiento. Si los clientes antiguos exitosos demandan mayores montos, esto generaría mayor eficiencia por unidad colocada en las entidades financieras. Este aumento en eficiencia permitirá incorporar nuevos clientes que demanden montos menores. Bajo las condiciones actuales, esta fuente de crecimiento tiene dos grandes limitantes: a) la evolución de los clientes requiere de un mayor monto promedio de préstamos y de una mayor variedad de productos financieros y b) en las zonas urbanas existe una fuerte competencia entre entidades para mantener sus clientes, esto dificulta el incremento significativo de nuevos clientes con características similares a los actuales. Sin embargo, se puede esperar que la mayor competencia resulte en una mejora de la calidad de los servicios prestados, especialmente si se implementan indicadores de calidad de servicio.

2. *Ampliación de cobertura de los productos que se ofrecen actualmente*. El agotamiento del mercado urbano para los productos microfinancieros actuales, indica que el mayor potencial de crecimiento estaría en zonas urbanas distintas del eje central y en zonas rurales. Otro segmento que puede resultar atractivo es el de trabajadores asalariados de micro y pequeñas empresas, en particular de negocios clientes del sistema. No obstante, es necesario adoptar mecanismos de expansión a nuevos mercados que reduzcan los costos unitarios asociados a estos esfuerzos.

3. *Desarrollo de nuevos productos para clientes actuales*. Para las entidades que atienden a microempresarios, una fuente fundamental de crecimiento son las empresas exitosas que evolucionan y demandan nuevos productos. Además, hay que destacar que los clientes microempresarios actuales también son demanda potencial de crédito para inversión en el hogar. Para las entidades que atienden a productores agropecuarios, una posible fuente de crecimiento es la demanda de financiación para capital fijo, diversificación de productos y mercados e inicio de nuevos negocios. Los productores agropecuarios también demandan de servicios financieros para mantener y proteger los activos más importantes del hogar (salud, educación, vivienda, etc.), que afectan la generación de ingresos del hogar.

4. *Desarrollo de nuevos productos para nuevos clientes.* Esta fuente de crecimiento presenta mayor potencialidad, pero a su vez exige un esfuerzo congruente y continuo para identificar nuevas actividades y clientes con potencial y diseñar nuevos productos. Para lograr este objetivo es fundamental identificar cadenas productivas con potencial de crecimiento, sus diferentes componentes y los negocios asociados a su desarrollo. Así, se identificarían negocios que aunque independientes, son parte de un mismo esfuerzo productivo. Luego se diseñarían productos para diferentes negocios relacionados, cuyo volumen justifique los recursos que se inviertan en su identificación. La siguiente etapa es establecer la capacidad de pago de los clientes, que más eficiente si se tiene conocimiento de la cadena productiva de la que son parte. Esto reduciría los costos unitarios que conlleva el análisis independiente de los clientes. Otras áreas promisorias por explorar son productos de ahorro y crédito de largo plazo para jóvenes que están entrando al mercado de trabajo y/o buscando mayores niveles de educación y capacitación.

En conclusión, se debe anotar que buena parte de la expansión futura del sector de las microfinanzas y de su impacto a nivel nacional depende del desarrollo e implementación de nuevos productos. Para lograr un crecimiento sostenido del sistema se requieren innovaciones importantes, que en las condiciones actuales del sector son difíciles de implementar por las entidades financieras de manera aislada. A continuación se presentan algunos esquemas que podrían acelerar el proceso de ampliación de mercados:

- *Fortalecimiento de las ONG.* Las ONG podrían cumplir un papel fundamental más dinámico, especialmente en las áreas relacionadas con innovaciones de servicios para el sector rural. Empero, para realizar esta labor, estas entidades tendrían que superar dos obstáculos que limitan su desempeño: a) el bajo nivel de control de las ONG y la heterogeneidad de su operación. Se deben desarrollar normas de operación y diferentes categorías, con base en las cuales se les permita apalancar distintos tipos de recursos privados y públicos. Aunque la mejora de las normas de operación implica cambios en su estructura de funcionamiento, esto no significa que las ONG pierdan la flexibilidad que las caracteriza y que deben mantener para facilitar la innovación en productos y mercados.

- *Fondos Financieros Privados, Banco Sol y Cooperativas utilizando recursos de donación.* Algunos de estos fondos podrían crear una alianza para explorar de manera conjunta nuevos productos y mercados utilizando recursos de donación o préstamos blandos de largo plazo. Estos recursos se deben dirigir al desarrollo de los productos y no a la intermediación. La justificación para el subsidio al desarrollo de nuevos productos radica en que las características de bien público que tiene la innovación no permite la privatización de los beneficios de algunas de estas inversiones.

- *Iniciativa del Estado.* Una entidad apoyada con recursos estatales podría dedicarse a promover la innovación tecnológica para el sector microfinanciero. Otro esquema alternativo sería el establecimiento de un fondo para la innovación en el que las entidades o grupos de entidades puedan competir para la obtención de recursos de donación o a bajo costo para el desarrollo e implementación de productos financieros nuevos.

- *Consorcios con bancos grandes que busquen nuevos segmentos para su expansión.* Estos bancos podrían realizar las actividades de innovación de productos y mercados ya que su costo unitario de encontrar nuevos clientes es relativamente menor que el de entidades financieras pequeñas. Sería conveniente realizar convenios y consorcios entre entidades especializadas y bancos para desarrollar nuevos productos y para hacer estudios de mercados.

Es importante señalar que aún con los incentivos para promover la innovación tecnológica, no existe la capacidad técnica para realizar las actividades relacionadas con la exploración de mercados y diseño de nuevos productos. Por lo tanto, es fundamental asegurar recursos para capacitar al personal en estas áreas.

A1. Micro y pequeñas empresas y asalariados

Las grandes tendencias macroeconómicas y sectoriales indican que la participación en el empleo y el ingreso de las MYPE continuará siendo de gran importancia en zonas urbanas. La participación de las MYPE en zonas rurales continuará en aumento y cada vez más el ingreso de los campesinos dependerá de actividades no agrícolas. No obstante, la calidad de los empleos que se generen y el nivel de ingresos asociado a ellos, dependen de la adopción e implementación de una apropiada política de desarrollo productivo para las MYPE. Sin esta política, serán la empresas de subsistencia las que aporten la mayor proporción del empleo que genere el sector en los próximos años. Si los esfuerzos actuales por definir una política se concretan en decisiones y proyectos para el desarrollo del sector, se puede lograr el cambio de la estructura productiva del sector hacia una de mayor productividad y nivel de ingresos. Al observar que los diferentes perfiles de negocios demandan productos distintos, en términos de servicios de microfinanzas, son evidentes las implicaciones de estos dos escenarios. La matriz muestra a grandes rasgos las tendencias, oportunidades y desafíos de los diferentes tipos de empresas. Si la política dirigida a desarrollar el sector de las MYPE es exitosa, se esperaría un rápido crecimiento de la demanda por productos de las empresas de acumulación simple y ampliada y de la pequeña empresa. Si la política no es exitosa o no se implementa, la demanda de las empresas de subsistencia será la fuente de demanda de productos microfinancieros.

La matriz presenta algunos segmentos que pueden ser interesantes para el sector microfinanciero. Sin embargo, es importante anotar que buena parte de la dinámica del segmento de asalariados de empresas de menor tamaño depende de los resultados de la política de desarrollo de las MYPE.

A2. Sector agropecuario

Como parte de la transformación estructural de la economía boliviana, debe disminuir la participación del sector agropecuario en la generación de empleo e ingreso, especialmente en productos de baja elasticidad de ingreso. Al mismo tiempo, se debe diversificar los ingresos de los productores rurales y generar un aumento en la importancia de actividades no agropecuarias en la estructura de ingresos del hogar. La dinámica de las actividades agropecuarias y no agropecuarias en el sector rural depende del encadenamiento que se logre entre estas actividades y mercados de exportación e internos de rápido crecimiento. Este encadenamiento no se logra de manera espontánea y requiere de decisiones de política e inversión en infraestructura física, en capital humano y el fortalecimiento de entes territoriales de desarrollo. El éxito de una política de

desarrollo rural debe resultar en el cambio de la estructura productiva hacia una de mayor competitividad. En este escenario, los productos que se requieren son los que demandan los productores y sus familias en mayor capacidad de crecimiento. La matriz muestra a grandes rasgos las tendencias, oportunidades y desafíos de los diferentes perfiles de productores agropecuarios.

B. Operadores

Desde el punto de vista de los operadores, el desafío es poder ofrecer de manera costo-efectiva los productos que demandan los diferentes segmentos del mercado.

La matriz muestra algunas de las oportunidades y las limitaciones de los diferentes tipos de entidades así como los aspectos institucionales y de regulación que éstas plantean.

Matriz 1: Micro y Pequeñas Empresas y Asalariados

Micro y Pequeñas Empresas y Asalariados: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la demanda de servicios financieros			
Segmento	**Tendencias y características**	**Oportunidades – Demandas**	**Obstáculos a superar**
MYPE	• Debe aumentar la participación en ingreso y empleo • La calidad del empleo y el crecimiento del ingreso depende del *aprovechamiento de las oportunidades* de mercados ampliados donde pueda haber crecimiento, ligado con exportaciones y segmentos de mercado de rápido crecimiento	• Cambio de la estructura productiva del sector de las MYPE hacia una de mayor productividad e ingreso. Mayor participación en la generación de ingresos del segmento de acumulación ampliada y pequeña empresa • Aumento en la demanda de productos financieros similares a los actuales • Ampliación de gama de necesidades de servicios financieros y de la capacidad para pagar por estos servicios • Aumento de la capacidad de ahorro	• Definición e implementación de una política de desarrollo productivo para las MYPE • Mejora del conocimiento de la demanda • Inversión en infraestructura básica • Mejora del capital humano • Desarrollo de la capacidad emprendedora • Democratización del acceso a información • Profundización del acceso a servicios financieros y no financieros.
Subsistencia	• Baja posibilidad de mejorar nivel de vida en la misma actividad • Gran movilidad • No han definido su competencia ocupacional	• Crédito y ahorro dirigido a disminuir fluctuación de ingresos, bajos montos y poco crecimiento • Capacitación para el trabajo en otras actividades de mayor crecimiento • Capacitación gerencial, manejo de cuentas y formalización • Única oportunidad de crecimiento es mediante el encadenamiento vertical con actividades de rápido crecimiento • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Desarrollo y profundización de metodologías tipo banco comunal • Profundización de servicios no financieros • Desarrollo de proyectos para vincular a pequeños empresarios como proveedores de otras empresas en actividades de rápido crecimiento. Inicialmente, identificación de oportunidades en el ámbito regional.
Acumulación Simple	• Buena posibilidad de generar ingresos y demanda de productos y servicios si se vincula a mercados en rápido crecimiento y si se superan las principales debilidades empresariales y financieras • Mayor estabilidad • Tienen definida su competencia laboral	• Crédito para capital de trabajo, capital fijo • Crédito - ahorro para empleados de MYPE • Crédito - ahorro para el hogar • Capacitación gerencial, manejo de cuentas y formalización • Gran crecimiento mediante el encadenamiento vertical y horizontal con actividades de rápido crecimiento • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Desarrollo de nuevos productos financieros integrales para atender las necesidades de la empresa y el hogar • Profundización de servicios no financieros • Desarrollo de proyectos para vincular a pequeños empresarios como proveedores de otras empresas en actividades de rápido crecimiento. Inicialmente, identificación de oportunidades en el ámbito regional • Posibilidad de desarrollo de proyectos de asociación productiva horizontal para atender mercados internos y externos.
Acumulación ampliada y Pequeña empresa	• Gran posibilidad de generar ingresos y demanda de productos y servicios si se vincula a mercados en rápido crecimiento.	• Crédito de largo plazo para inversión en maquinaria y equipo • Capacitación empresarial • Capital de riesgo para inversión en nuevos sectores • Crédito para financiar actividades de inteligencia y desarrollo de mercados y mejoramiento de la calidad. • Arriendo para el financiamiento de equipo y nueva tecnología y nuevos negocios • Crédito - ahorro para empleados • Crédito - ahorro para el hogar.	• Desarrollo de nuevos productos de mayor plazo y menor interés • Desarrollo de productos para financiar capital de riesgo • Desarrollo de productos de arrendamiento financiero • Desarrollo de productos para financiar comercio exterior • Profundización de servicios no financieros • Mejora de servicios de Información de inteligencia de mercados y tecnología.

Micro y Pequeñas Empresas y Asalariados: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la demanda de servicios financieros			
Segmento	**Tendencias y características**	**Oportunidades – Demandas**	**Obstáculos a superar**
Asalariados	• Asalariados del sector privado ganan importancia respecto a los del sector público. • Asalariados de empresas medianas y grandes pierden importancia frente a micro y pequeña empresa. • Asalariados de entidades descentralizadas y gobiernos territoriales • Asalariados de sectores de infraestructura, dependiendo de programas de inversión de entidades públicas y privadas • Asalariados jóvenes y calificados • Aumento de la participación de la mujer	• Ahorro - crédito para vivienda, educación, viajes, movilidad, imprevistos, salud • Crédito- ahorro, jóvenes, profesionales • Crédito- ahorro diferenciado por género • Servicios bancarios, pago de servicios, cambio de cheques, cambio de dólares, giros • Crédito- ahorro para inicio de negocio.	• Mejora del conocimiento de la demanda • Desarrollo de nuevos productos integrales dirigidos a los diferentes perfiles de clientes • Seguimiento a sectores de infraestructura, identificación de mercados potenciales y desarrollo de servicios grupales e individuales.

Matriz 2: Actividad Agropecuaria

Actividad Agropecuaria: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la demanda de servicios financieros			
Segmento	**Tendencias y características**	**Oportunidades - Demandas**	**Obstáculos a superar**
Agropecuaria	• Debe disminuir la participación en generación de ingreso, especialmente en productos de baja elasticidad de ingreso. • Aumento de importancia de actividades no agropecuarias en la estructura de ingresos de los habitantes rurales • Su potencial de generar ingreso depende de la vinculación a mercados no tradicionales de rápido crecimiento.	• Cambio de la estructura productiva del sector agropecuario hacia mayor dinámica. Mayor participación en la generación de ingresos del segmento comercial • Ampliación de gama de necesidades de servicios financieros y capacidad para pagar por estos servicios.	• Definición e implementación de una política de desarrollo productivo para el sector agropecuario • Falta de infraestructura básica • Mejora del capital humano • Desarrollo de la capacidad emprendedora • Democratización del acceso a información, a mercados y tecnología • Profundización del acceso a servicios financieros y no financieros que acompañen nuevas actividades.

Actividad Agropecuaria: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la demanda de servicios financieros			
Segmento	**Tendencias y características**	**Oportunidades - Demandas**	**Obstáculos a superar**
Infrasubsistencia y Baja subsistencia	• Muy baja posibilidad de mejorar nivel de vida en las actividades actuales.	• Desarrollo de actividades para suplemento del ingreso • Capacitación para el trabajo en otras actividades en mercados de mayor crecimiento • Ahorro - crédito, seguro de vida, de enfermedad y de desastres naturales para disminuir la estacionalidad del ingreso y financiar actividades no agrícolas complementarias • Posibilidad de vincularse a actividades no tradicionales de mayor productividad y rentabilidad • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Baja capacidad de pago y bajo crecimiento por cliente, intensivo en ampliación de cobertura • En niveles más bajos se requieren programas sociales con baja probabilidad de ser financiados exclusivamente por la comunidad • Alcance limitado por la bajas cobertura y eficiencia del ejecutor • Lento progreso de los beneficiarios si no se encadenan a sectores más dinámicos • Desarrollo y profundización de metodologías adecuadas para este segmento de poco crecimiento • Profundización de servicios no financieros • Desarrollo de proyectos para vincular a productores como proveedores de empresas en actividades de rápido crecimiento. Inicialmente, identificación de oportunidades en el ámbito regional • Desarrollo de modelos de asociación productiva entre pequeños y grandes y entre sectores.
Subsistencia	Posibilidad de mejora substancial y generación de ingresos y empleo, si se vincula a mercados dinámicos de alta elasticidad de ingreso e intensivas en mano de obra.	• Desarrollo de actividades para suplemento del ingreso • Mejorar capacidad gerencial de las actividades • Ahorro- crédito, vivienda, educación, seguro de vida, de enfermedad y de desastres naturales para disminuir la estacionalidad del ingreso y financiar actividades no agrícolas complementarias • Transferencia técnica • Crédito con garantías prendarias • Información de precios y mercados • Mecanismos para resguardarse de fluctuaciones de precios, (por ej. contratos con compradores, industriales y exportadores) • Mecanismos para resguardarse de desastres naturales • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Alcance limitado por la baja cobertura y eficiencia del ejecutor • Lento progreso de los beneficiarios si no se encadenan a sectores más dinámicos • Desarrollo y profundización de metodologías adecuadas para este segmento de poco crecimiento • Profundización de servicios no financieros • Desarrollo de proyectos para vincular a productores como proveedores de empresas en actividades de rápido crecimiento. Inicialmente, identificación de oportunidades en el ámbito regional • Desarrollo de modelos de asociación productiva entre pequeños y grandes y entre sectores • Desarrollo de nuevos productos integrales.
Excedentaria y comercial	Posibilidad de generar ingreso, demanda por otros servicios y empleo si se vincula a mercados de rápido crecimiento.	• Recursos de largo plazo para renovación tecnológica y establecimiento de cultivos • Mecanismos de financiamiento de todo el proceso de exportación de mercados • Capital de riesgo para explorar nuevos productos y mercados.	• Desarrollo de nuevos productos de mayor plazo y menor interés • Desarrollo de productos para financiar capital de riesgo • Desarrollo de productos para financiar comercio exterior • Profundización de servicios no financieros • Mejora de servicios de Información de inteligencia de mercados y tecnología.

Matriz 3: Operadores

Operadores: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la oferta de servicios financieros			
Tipo de Entidad	**Oportunidades**	**Obstáculos a superar**	**Aspectos institucionales y regulatorios**
Bancos	• Especialización en los clientes medianos y grandes o en asociaciones de pequeños • Algunos bancos podrían adecuarse a atender clientes pequeños • Participación en esquemas nuevos de financiación tales como banca corporativa agroindustrial, desarrollo de proveedores, etc.	• Manejo de garantías prendarias y desarrollo de sistemas de registros de garantías prendarias • Desarrollar tecnologías crediticias apropiadas a clientes más pequeños • Adopción de nuevos esquemas de atención al usuario • Mejorar el perfil técnico de los ejecutivos de oficiales de crédito a ejecutivos corporativos.	• Estudiar el desarrollo de un sistema de seguros para el sector agrícola que cubra desastres naturales, riesgos de plagas y enfermedades e inestabilidad de precios • Capacitación y transferencia de tecnología financiera de proyectos agroindustriales y desarrollar los perfiles de negocios • Apoyo a la difusión y análisis de experiencias exitosas de banca corporativa agroindustrial en otros países entre funcionarios de entidades especializadas y los bancos • Apoyo a entidades bancarias y no bancarias interesadas en poner en funcionamiento sus Unidades Corporativas para la atención integrada de cadenas productivas • Mejorar e integrar centrales de riesgo • Mejorar el funcionamiento del sistema judicial para facilitar el cobro y ejecución de garantías.
Banco Sol	• Aprovechar mejor la ventaja de poder ofrecer todos los servicios de la banca • Ampliar el perfil de clientes a nuevos segmentos principalmente en zona urbana. • Ofrecer trato y productos diferenciados por perfil de clientes • Establecer convenios con otras entidades para atender zonas rurales • Ofrecer productos que desarrollen la lealtad de los clientes • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Mejorar el conocimiento de las cadenas productivas que sean competitivas • Mejorar conocimiento de demanda de servicios • Desarrollo de nuevas tecnologías acordes con los diferentes segmentos (ver matriz de demanda) • Buscar fuentes de fondeo de mayor plazo • Fortalecer departamento de desarrollo de productos y mercadeo • Disminuir costos de transacción.	• Mejorar e integrar centrales de riesgo • Mejorar el funcionamiento del sistema judicial para facilitar el cobro y ejecución de garantías • Revisar las normas de calificación de cartera para adaptarlas a las características de las actividades microempresariales y agropecuarias y las dificultades de comunicación en zonas rurales alejadas • Evitar el sesgo en contra del crédito de consumo • Consorcios para estudios de cadenas productivas que sean competitivas en el mercado interno y externo para proyectos de banca corporativa • Implementar indicadores de calidad de los servicios • Desarrollar indicadores que permitan estimar los beneficios de la inversión en nuevos productos.
Fondos Financieros Privados	• Aumentar la lealtad de la clientela actual • Ampliar el perfil de clientes a nuevos segmentos • Ofrecer trato y productos diferenciados por perfil de clientes. • Destacar el componente de ahorro en los segmentos de mejores perspectivas • Trabajar en cadenas productivas y financiamiento de proveedores.	• Mejorar el conocimiento de las cadenas productivas que sean competitivas • Mejorar conocimiento de la demanda de servicios • Desarrollo de nuevas tecnologías acordes con los diferentes segmentos (ver matriz de demanda) • Mejorar la percepción de solidez y solvencia • Buscar fuentes de fondeo de mayor plazo.	• Mejorar e integrar centrales de riesgo • Mejorar el funcionamiento del sistema judicial para facilitar el cobro y ejecución de garantías • Revisar las normas de calificación de cartera para adaptarlas a las características de las actividades microempresariales y agropecuarias y las dificultades de comunicación en zonas rurales alejadas • Evitar el sesgo en contra del crédito de consumo.

Operadores: Tendencias, potencialidades y obstáculos de la oferta de servicios financieros			
Tipo de Entidad	**Oportunidades**	**Obstáculos a superar**	**Aspectos institucionales y regulatorios**
Fondos Financieros Privados (continuación)	• Establecer convenios y consorcios con otras entidades para ofrecer servicios integrales y atender zonas rurales • Aprovechar las disposiciones sobre servicios auxiliares financieros autorizadas por la Ley de Propiedad y Crédito Popular • Ofrecer productos que desarrollen la lealtad de los clientes • Desarrollo de productos financieros individuales y grupales para financiar esfuerzos productivos colectivos.	• Fortalecer departamento de desarrollo de productos y mercadeo • Disminuir costos de transacción en zonas urbanas y rurales.	• Consorcios para estudios de cadenas productivas que sean competitivas en el mercado interno y externo para proyectos de banca corporativa • Implementar indicadores de calidad de los servicios • Desarrollar indicadores que permitan estimar los beneficios de la inversión en nuevos productos.
Cooperativas de Ahorro y Crédito	• Ampliar el perfil de clientes a nuevos segmentos • Aumentar la participación de la microempresa • Aprovechar el apoyo institucional propuesto en la Ley de Propiedad y Crédito Popular • Aprovechar las disposiciones sobre servicios auxiliares financieros autorizadas por la Ley de Propiedad y Crédito Popular.	• Mejorar el manejo gerencial de las entidades • Mejorar la percepción del público sobre su solvencia.	• Regularizar la frecuencia de los cambios en las normativas y dar un tiempo prudencial para su adopción a fin de disminuir los costos, especialmente en las cooperativas pequeñas. Apoyo técnico a las cooperativas a través de las regionales de la SBEF.
ONG	• Especializase en segmentos a los que no llegan las otras entidades • Establecer convenios con otras instituciones para apalancar recursos y ampliar servicios • Aprovechar el apoyo institucional propuesto en la Ley de Propiedad y Crédito Popular • Aprovechar las disposiciones sobre servicios auxiliares financieros autorizadas por la Ley de Propiedad y Crédito Popular.	• Heterogeneidad en sus prácticas y eficiencia administrativa y financiera • Mejorar su eficiencia y capacidad • Apalancar mayores recursos.	• Sistemas de transferencia tecnológica para los directivos y personal de las ONG • Sistema de autorregulación no debe limitar la flexibilidad que les permite actuar en mercados diferentes a los de las otras entidades.

VI. Referencias Bibliográficas

BID, UDAPE (1998), "Determinantes del Spread en las Tasas de Interés Bancario en Bolivia", Banco Interamericano de Desarrollo, director del proyecto Bernardo Requena, agosto 1998.

BID Series Estadísticas en línea "Datos básicos socioeconómicos".

BID "Informe por País", septiembre del 2000.

Cabal, Miguel. "Estudio de Mercado de Productos Financieros para la Caja de Los Andes S.A.F.F.P." Microserve, Washington, D.C., diciembre del 2000.

CEPAL. Eduardo Antelo, "Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a partir de 1985" (Serie Reformas Económicas N° 62), marzo del 2000.

CEPAL. Luis Carlos Jemio, "Reformas, Políticas y Sociales y Equidad en Bolivia" (Serie Reformas Económicas N° 38), noviembre de 1999.

CEPAL. Luis Carlos Jemio, "Reformas, Crecimiento, Progreso Técnico y Empleo en Bolivia" (Serie Reformas Económicas N° 33), julio de 1999.

FIE "Memoria 1999", La Paz, Bolivia, 2000.

FINRURAL Reynaldo Marconi, et al, "Demanda por Crédito Agropecuario de Pequeños Productores", La Paz, Bolivia, agosto del 2000.

FINRURAL - PROFIN/COSUDE "Movilización del Ahorro Rural en Bolivia: Tarea Impostergable", La Paz, Bolivia, noviembre de 1998.

FINRURAL - ASOFIN- CIPAME Boletín Financiero "MICROFINANZAS", Varios Números. La Paz, Bolivia, diciembre de 1999.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, "El Problema de las Garantías en el Crédito para la Pequeña y la Microempresa en Bolivia (Serie Crédito 1)", Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, 1997.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, "El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia (Serie Crédito 2)", Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, 1998.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, Rolando Verreira, Fabiana Pastor "El Problema del Sobreendeudamiento y Mora en el Sector de Microfinanzas (Serie Crédito 8)", Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, 1999.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, FUNDES/BOLIVIA "Nichos de Mercado Atendidos por las Instituciones de Microcrédito (Serie Crédito 9)", Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, 2000.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, "Situación de la Economía y Microfinanzas: Documento de Análisis y Propuestas", La Paz Bolivia, octubre del 2000.

Gulli Hege (1999), "Microfinanzas y Pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?" Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., 1999.

ICC-FUNDAPRO (2000), "Microfinanzas y Regulación Financiera en Bolivia: Ampliación del marco normativo y regulatorio". International Consulting Consortium INC. (bajo la dirección de Ramón Rosales). Viceministerio de Asuntos Financieros, FUNDAPRO, Banco Central de Bolivia, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, FONDESIF-GTZ, septiembre del 2000.

FUNDAPRO, Fundación para la Producción, Heberto Olmos, "Movilización de Ahorros en Mercados Financieros Emergentes (Serie Ahorro 1)", Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, 1997.

FUNDAPRO-PRODEM-WOCCU, Cynthia Guzmán, "Costos de Administración y Transacción de Tecnologías Crediticias no Tradicionales". (Serie Crédito 4), Foro de Microfinanzas, La Paz, Bolivia, septiembre de 1999.

González-Vega Claudio, et al, "Microfinance Market Niches and Client Profiles in Bolivia", The Ohio State University, Department of Agricultural Economics, Rural Finance Program, Economics and Sociology, Occasional Paper N° 2346, Columbus, Ohio, diciembre de 1996.

Morales, Rolando y otros, "Bolivia: Política Económica, Geografía y Pobreza", Ensayos e Investigación 2. Universidad Andina Simón Bolívar, La Paz, Bolivia, 2000.

Rosales, Ramón y otros, "Ampliación del Marco Normativo de las Microfinanzas: Las Cooperativas Comunales y las Organizaciones Privadas de Microcrédito" FUNDAPRO Mimeo, febrero del 2000.

Anexo A. Principales Rasgos del Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia

A. Entorno Macroeconómico

Cuadro 1

Balanza de Pagos (% PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Cuenta Corriente	2.0	-4.1	-7.3	-7.1	-1.2	-4.5	-5.1	-7.1	-7.9
Balanza Comercial	3.2	-3.6	-8.0	-7.4	-2.7	-5.1	-5.6	-8.8	-10.3
Balanza Servicios	-4.8	-4.0	-3.6	-3.7	-3.0	-3.0	-3.0	-2.0	-1.5
Transferencias	3.6	3.6	4.4	4.0	4.5	3.7	3.5	3.7	3.9
Cuenta de Capital	3.0	3.2	7.3	7.1	6.6	8.0	9.1	11.7	7.8
Inversión Extranjera Directa	1.4	1.8	2.1	2.1	2.1	5.6	6.6	9.3	10.2
Capital Mediano y Largo Plazo	4.0	3.9	4.9	3.5	3.8	4.3	2.7	2.6	1.2
Otro Capital	-2.4	-2.4	0.3	1.5	0.7	-1.9	-0.2	-0.2	-3.6
Errores y Omisiones	-5.7	-1.5	-2.6	-1.7	-6.2	-4.2	0.0	-3.1	-0.2
Resultado	-0.7	-2.3	-2.5	-1.8	-0.8	-0.7	4.0	1.5	-0.3

Fuente: Eduardo Antelo. "Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a partir de 1985". CEPAL Serie Reformas Económicas N° 62, marzo del 2000

Cuadro 2

Indicadores Macroeconómicos 1990 - 2000

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tasa de Inflación	18.0	14.5	10.5	9.3	8.5	12.6	7.9	6.7	4.4	3.1	3.4
Tasa de Interés	14.7	12.9	11.4	11.2	9.9	10.4	10.1	8.3	8.0	8.8	8.2
Tasa de Cambio	3.4	3.6	3.9	4.3	4.6	4.8	5.1	5.3	5.6	6.0	6.3
Tasa de Crecimiento del PIB	4.6	5.3	1.6	4.3	4.7	4.7	4.4	4.9	5.5	0.6	3.5

Fuente: 1990-1997: Eduardo Antelo. "Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a partir de 1985". CEPAL Serie Reformas Económicas N° 62, marzo del 2000
1998-2000: INE, Banco Central de Bolivia, BID Datos básicos socioeconómicos.

Cuadro 3

Composicion Porcentual del PIB por Sectores de Origen (Precios Corrientes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agricultura, silvicultura y pesca	16.7	17.1	16.0	16.3	17.1	16.9	16.4	17.2	14.4	14.4
Explotación de minas y canteras	11.2	8.6	8.1	5.8	5.5	6.9	6.8	7.3	7.5	6.8
Manufacturas	18.5	19.5	19.1	18.8	18.7	19.0	19.0	16.8	17.2	16.7
Electricidad, gas y agua	1.8	2.2	2.9	3.6	3.9	3.9	3.4	3.2	2.9	3.1
Construcción	3.3	3.4	3.5	3.7	3.5	3.4	3.0	3.3	4.5	4.0
Comercio por mayor y por menor	13.2	13.3	12.9	12.8	12.8	12.8	9.4	9.1	8.1	7.8
Transportes y communicaciones	10.2	10.9	11.7	12.4	12.2	11.5	12.0	12.6	13.7	13.6
Servicios financieros	9.3	9.3	9.0	9.0	8.6	8.1	8.7	13.4	14.3	15.6
Gobierno	11.0	11.2	12.2	12.8	12.9	12.6	12.6	13.0	13.3	13.7
Otros Servicios	4.8	4.5	4.6	4.9	4.9	5.0	8.6	8.8	9.1	9.4

Tasa Anual Crecimiento Porcentual (Precios Constantes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agricultura, silvicultura y pesca	4.6	9.9	-4.2	4.1	6.7	1.4	6.7	4.6	-3.4	2.5
Explotación de minas y canteras	7.6	2.2	1.3	5.9	3.4	7.3	-2.0	6.1	8.6	-8.1
Manufacturas	7.8	4.8	0.1	4.1	5.4	6.8	4.9	2.0	2.6	3.3
Electricidad, gas y agua	5.5	7.0	4.6	15.5	11.3	8.7	3.4	4.7	3.1	4.3
Construcción	2.5	6.0	11.2	5.8	1.2	6.0	9.0	5.0	32.4	-14.2
Comercio por mayor y por menor	5.5	6.4	2.0	3.1	3.5	2.8	-23.4	4.9	1.4	2.6
Transportes y comunicaciones	5.4	6.5	4.6	4.4	6.0	5.9	6.9	9.2	9.3	-0.6
Servicios Financieros	1.8	2.2	3.7	4.5	5.2	2.7	5.2			
Gobierno	-1.1	0.8	4.1	3.0	2.7	2.5	1.5	4.7	1.2	2.8
Otros Servicios	2.7	3.6	4.5	4.3	2.3	3.7	81.9	121.0	8.5	8.6

Fuente: BID- Datos Socioeconómicos

Cuadro 4

Ahorro e Inversión (% PIB)
Promedios por período

	1981-1985	1986-1990	1991-1998
Ahorro	10.4	12.0	16.6
Privado	16.1	6.7	6.3
Público	-10.8	1.9	4.8
Externo	5.1	3.4	5.5
Inversión	10.4	12.0	16.6
Privada	5.4	4.8	8.3
Pública	5.0	7.2	8.4
Crecimiento del PIB	-1.4	2.2	4.3

Fuente: Eduardo Antelo. "Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a partir de 1985". CEPAL Serie Reformas Económicas N° 62, marzo del 2000

Cuadro 5

Estructura de la Población por Zonas (%)

	1989	1993	1996
Urbano	53.5	57.5	60.3
Ciudades Capitales	38.0	42.0	44.9
Rural	46.5	42.5	39.7

Fuente: Luis Carlos Jemio "Reformas políticas, sociales y equidad en Bolivia". CEPAL Serie Reformas Económicas N° 38, noviembre de 1999

Cuadro 6

Estructura del Empleo Urbano (%)

	1989	1993	1996
Sector Público	17.6	14.4	12.1
Empresas Públicas	4.2	1.6	1.0
Administración Pública	13.4	12.7	11.0
Sector Privado	82.4	85.6	87.9
Asalariado	29.2	35.2	31.4
No Asalariado	53.2	50.4	56.5

Fuente: Luis Carlos Jemio "Reformas políticas, sociales y equidad en Bolivia". CEPAL Serie Reformas Económicas N° 38, noviembre de 1999

B. El Sistema Bancario Boliviano

Gráfico 1

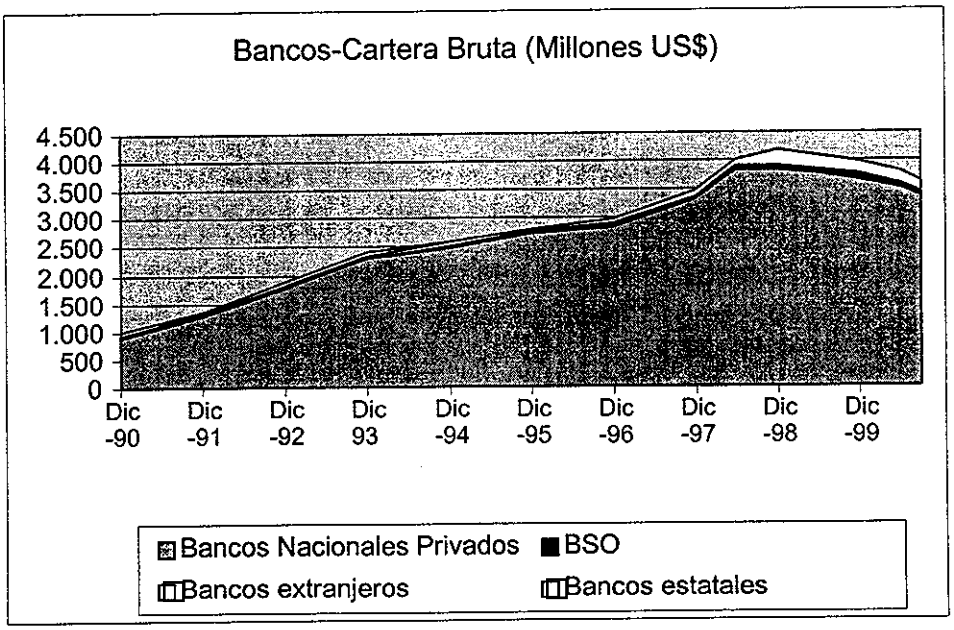


Gráfico 2

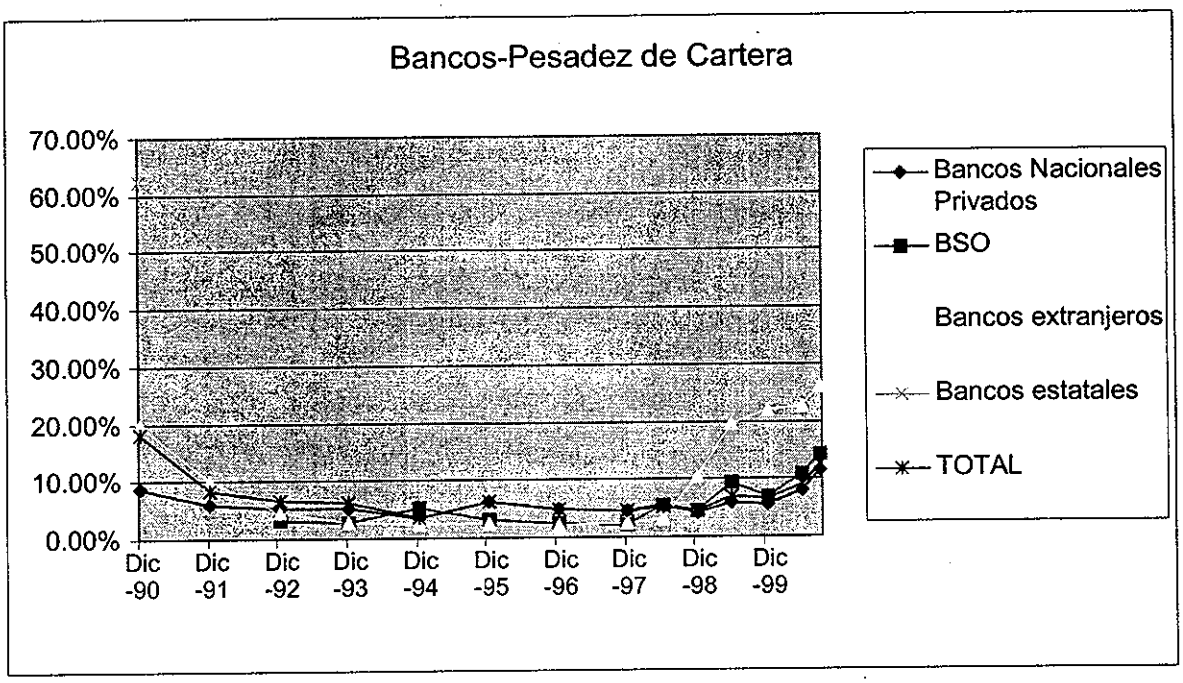


Gráfico 3

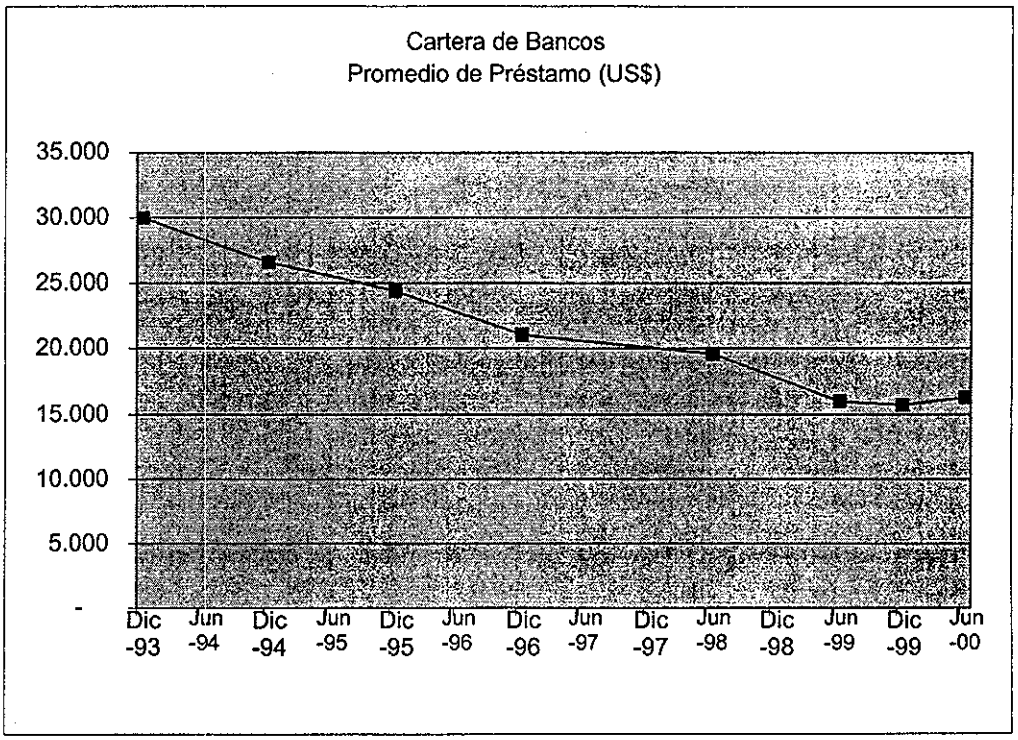
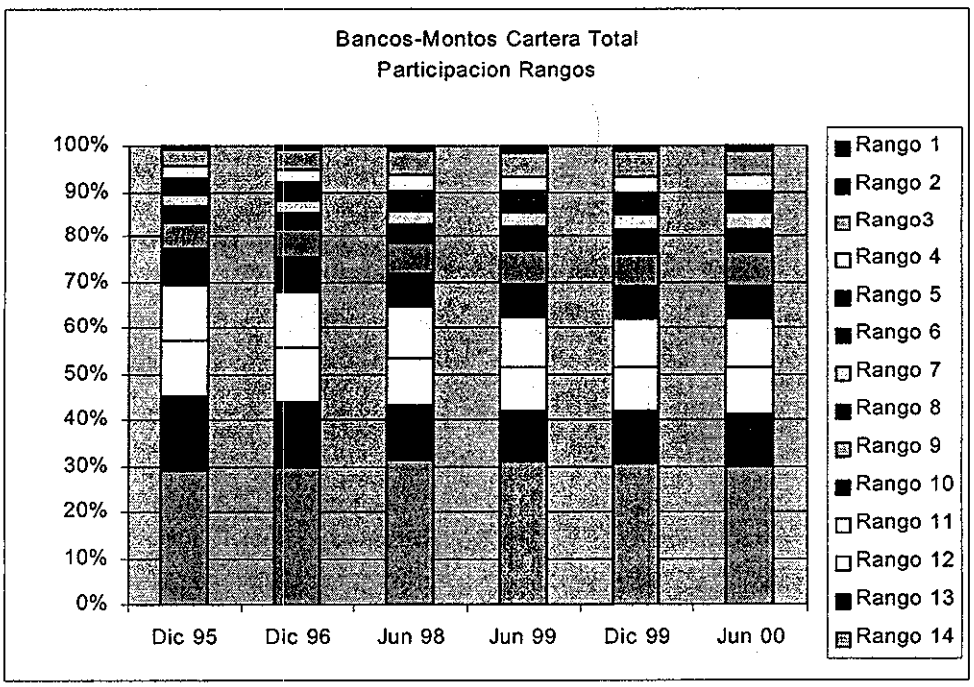


Gráfico 4



Equivalencia de los Rangos de Montos de Préstamos

MONTO	
Mayores de US$2.000.001	Rango 14
Entre US$1.000.001 y US$2.000.000	Rango 13
Entre US$500.001 y US$1.000.000	Rango 12
Entre US$200.001 y US$500.000	Rango 11
Entre US$100.001 y US$200.000	Rango 10
Entre US$50.001 y US$100.000	Rango 9
Entre US$30.001 y US$ 50.000	Rango 8
Entre US$20.001 y US$30.001	Rango 7
Entre US$15.001 y US$20.000	Rango 6
Entre US$10.001 y US$15.000	Rango 5
Entre US$ 5.001 y US$10.000	Rango 4
Entre US$1.001 y US$5.000	Rango3
Entre US$501 y US$1.000	Rango 2
Menores o iguales a US$500	Rango 1

Gráfico 5A

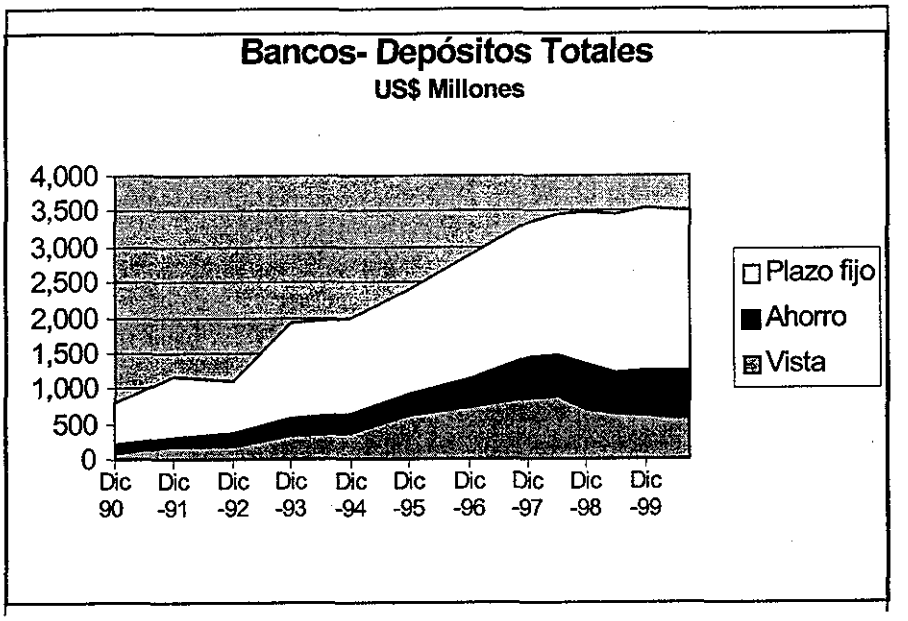
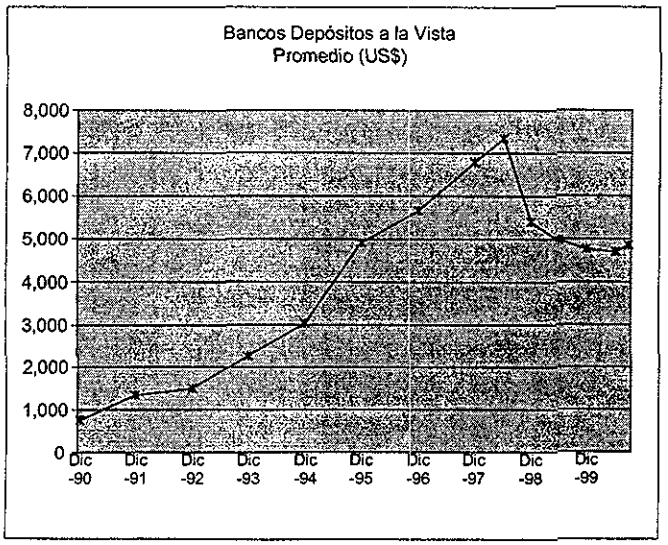
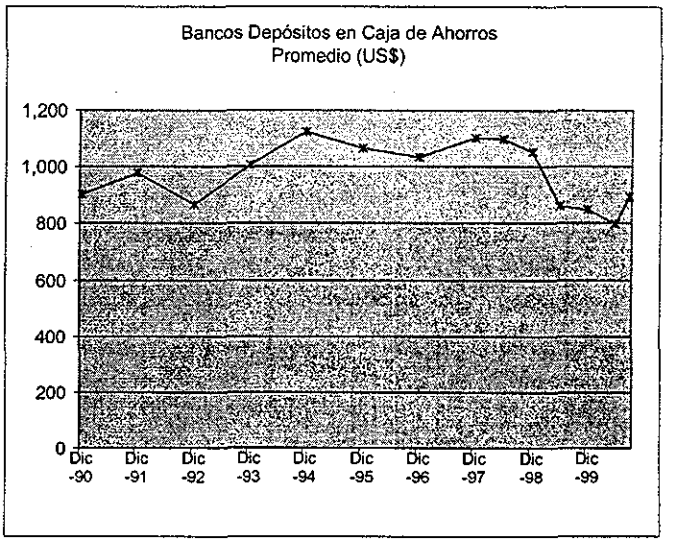


Gráfico 5B


Bancos Depósitos a la Vista
Promedio (US$)
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0
Dic -90
Dic -91
Dic -92
Dic -93
Dic -94
Dic -95
Dic -96
Dic -97
Dic -98
Dic -99


Bancos Depósitos en Caja de Ahorros
Promedio (US$)
1,200
1,000
800
600
400
200
0
Dic -90
Dic -91
Dic -92
Dic -93
Dic -94
Dic -95
Dic -96
Dic -97
Dic -98
Dic -99

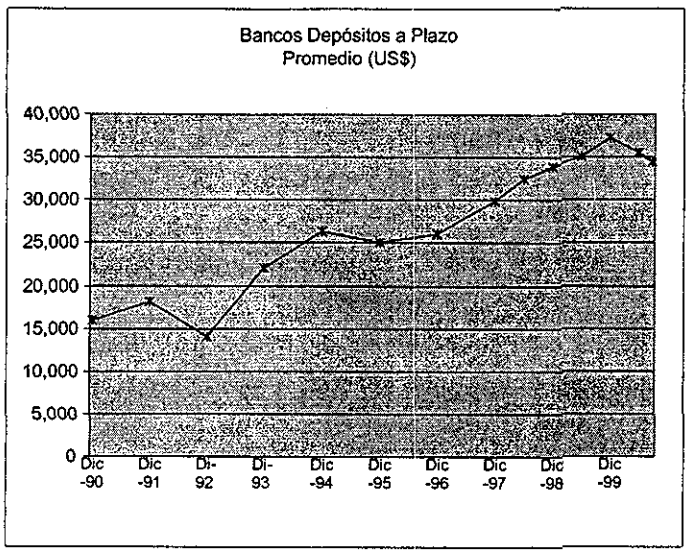
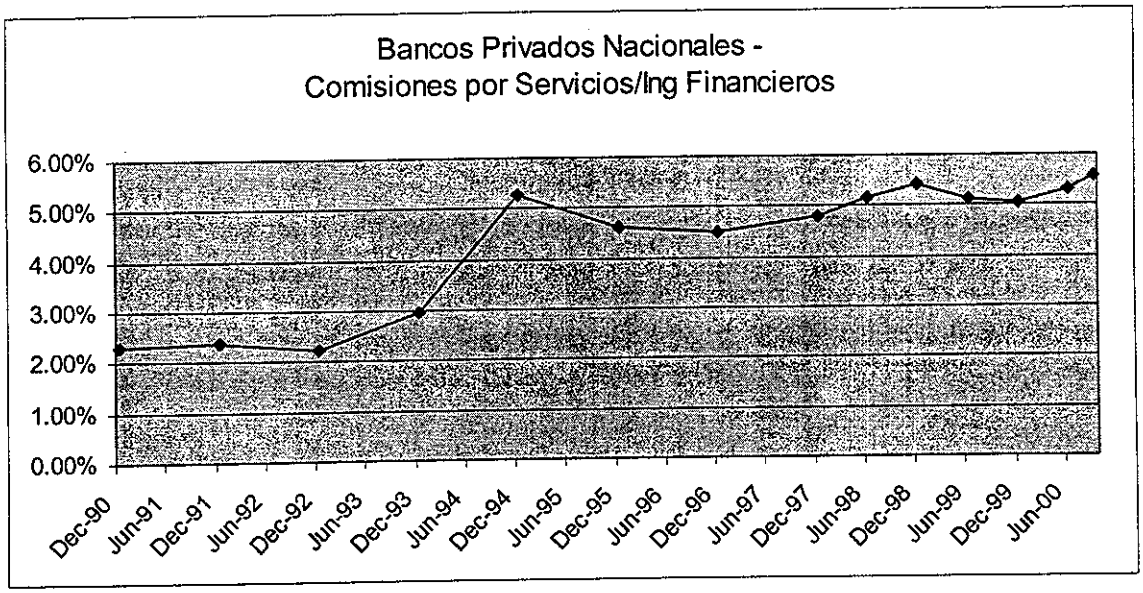

Bancos Depósitos a Plazo
Promedio (US$)
40,000
35,000
30,000
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
Dic -90
Dic -91
Di- 92
Di- 93
Dic -94
Dic -95
Dic -96
Dic -97
Dic -98
Dic -99

Gráfico 6



C. El Sistema de Microfinanzas en Bolivia

Gráfico 7

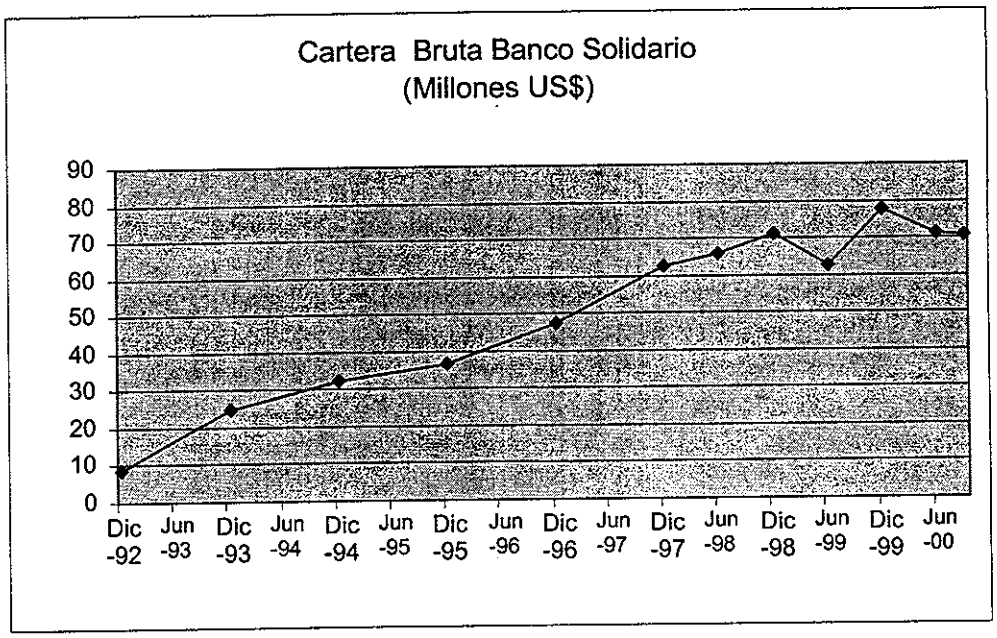


Gráfico 8

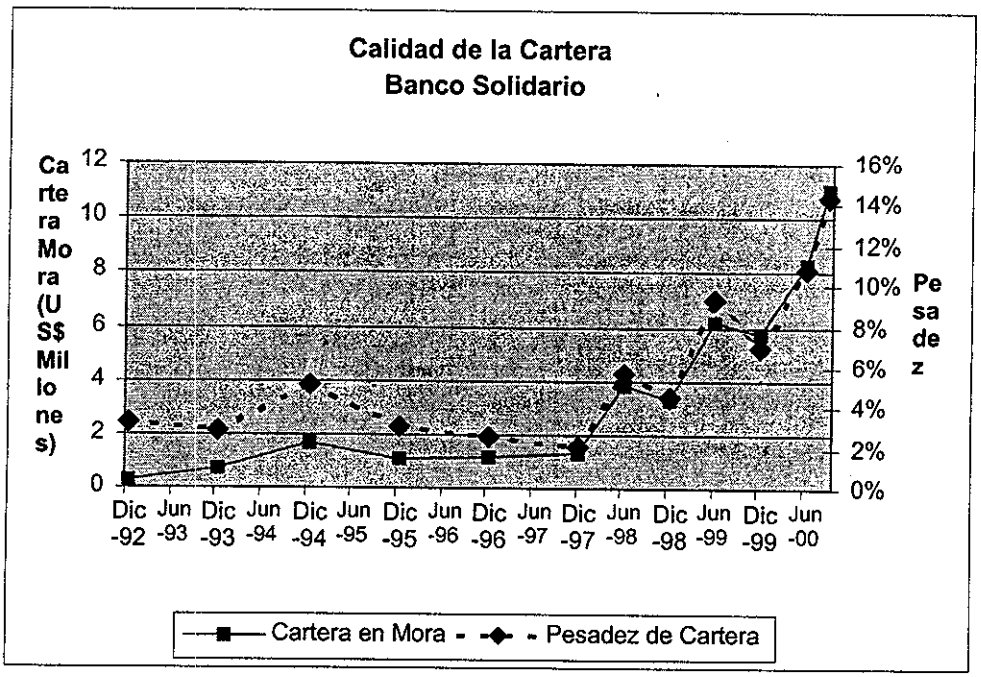
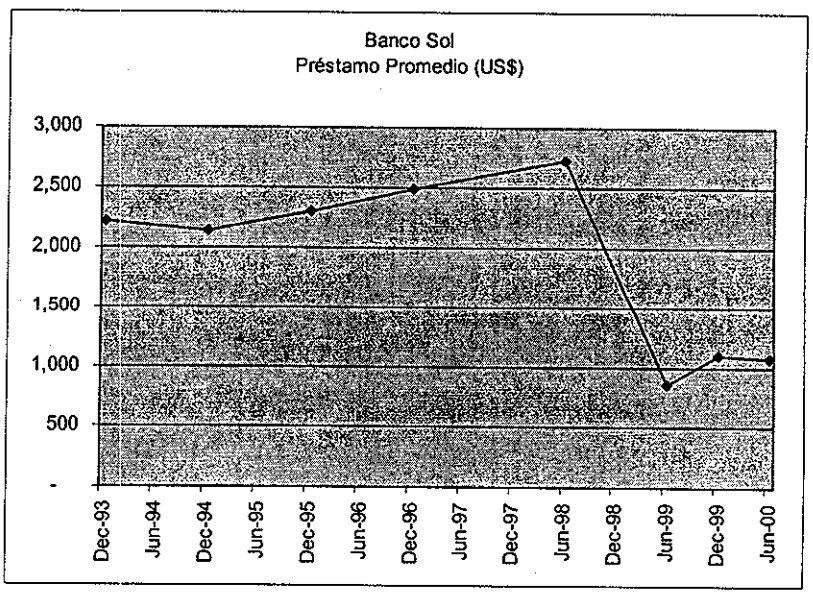


Gráfico 9



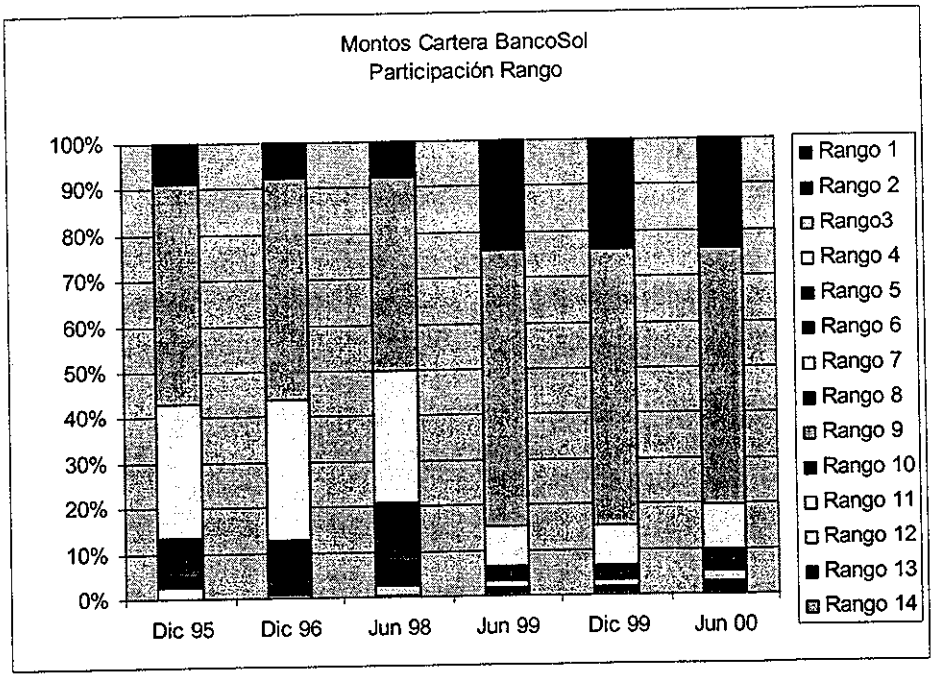

Montos Cartera BancoSol
Participación Rango
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic 95
Dic 96
Jun 98
Jun 99
Dic 99
Jun 00
Rango 1
Rango 2
Rango3
Rango 4
Rango 5
Rango 6
Rango 7
Rango 8
Rango 9
Rango 10
Rango 11
Rango 12
Rango 13
Rango 14

Gráfico 10

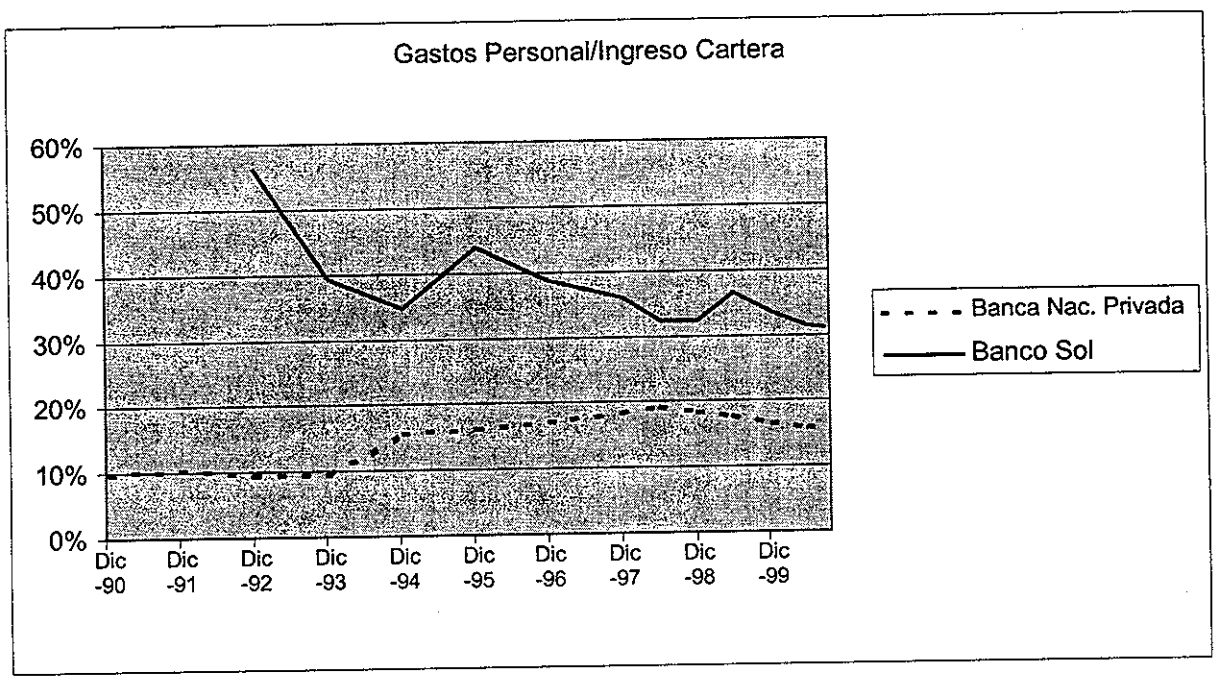

Gastos Personal/Ingreso Cartera
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic -90
Dic -91
Dic -92
Dic -93
Dic -94
Dic -95
Dic -96
Dic -97
Dic -98
Dic -99
Banca Nac. Privada
Banco Sol

Gráfico 11

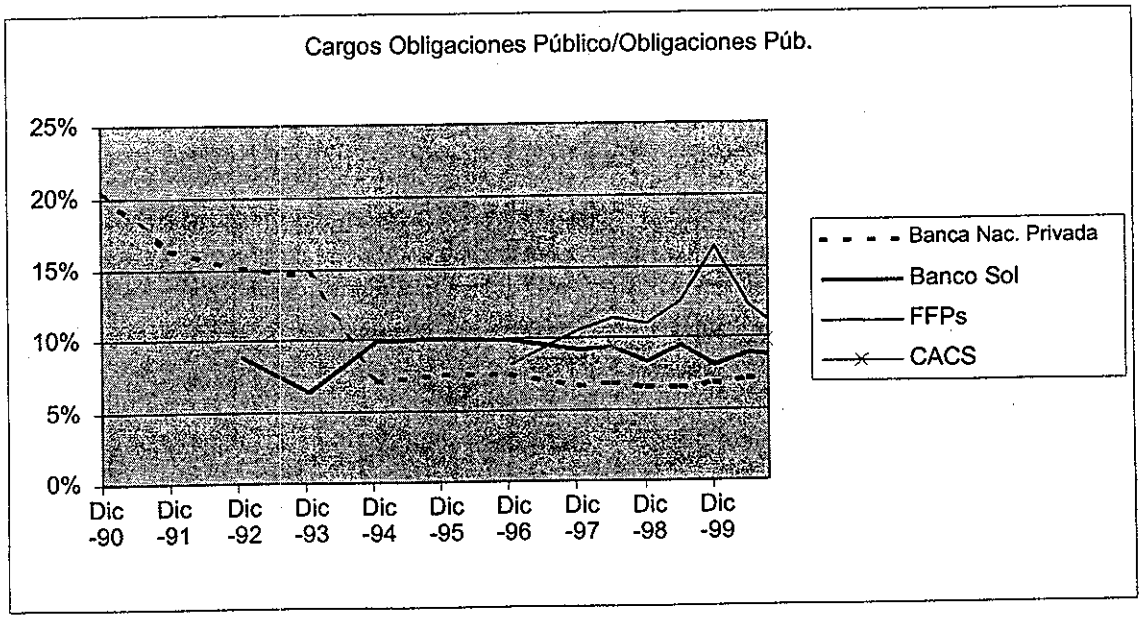


Gráfico 11A

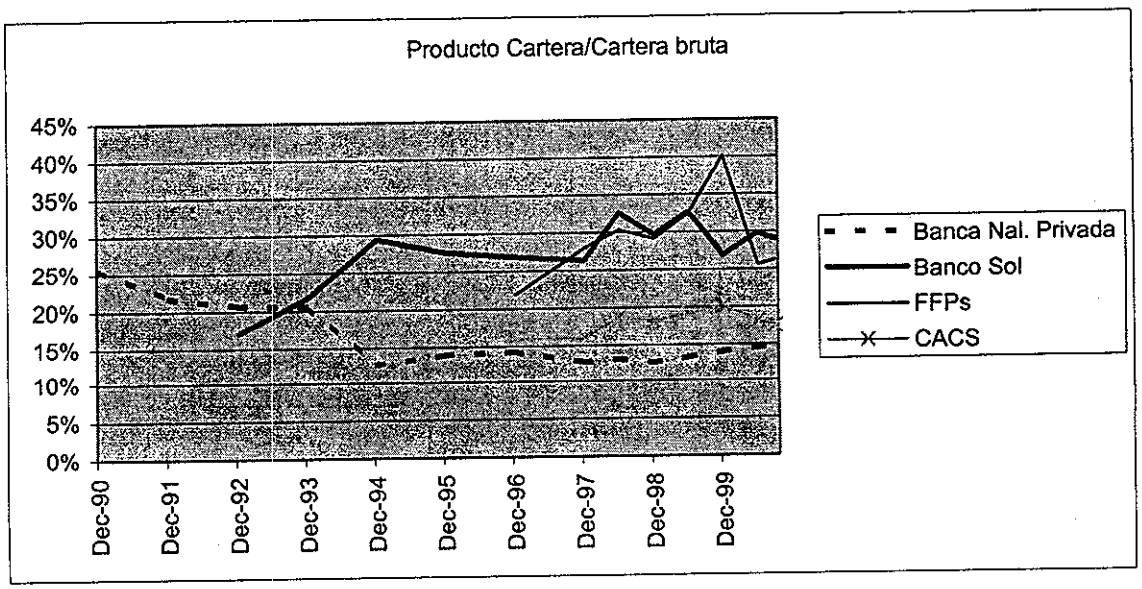


Gráfico 11B

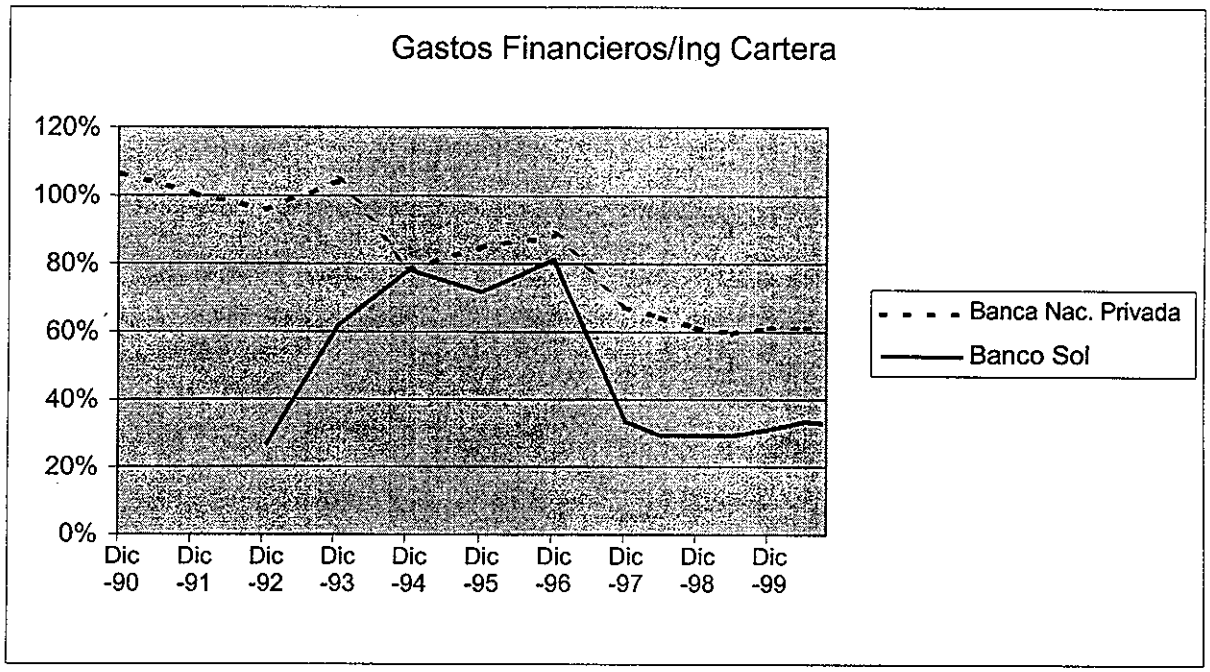


Gráfico 12

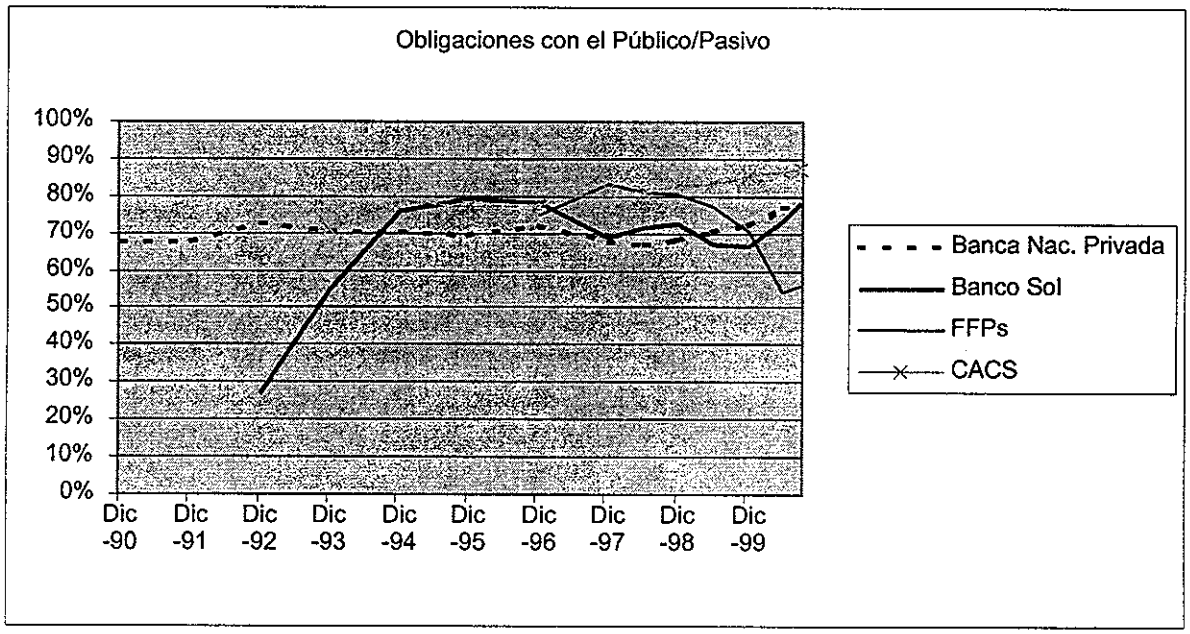


Gráfico 13

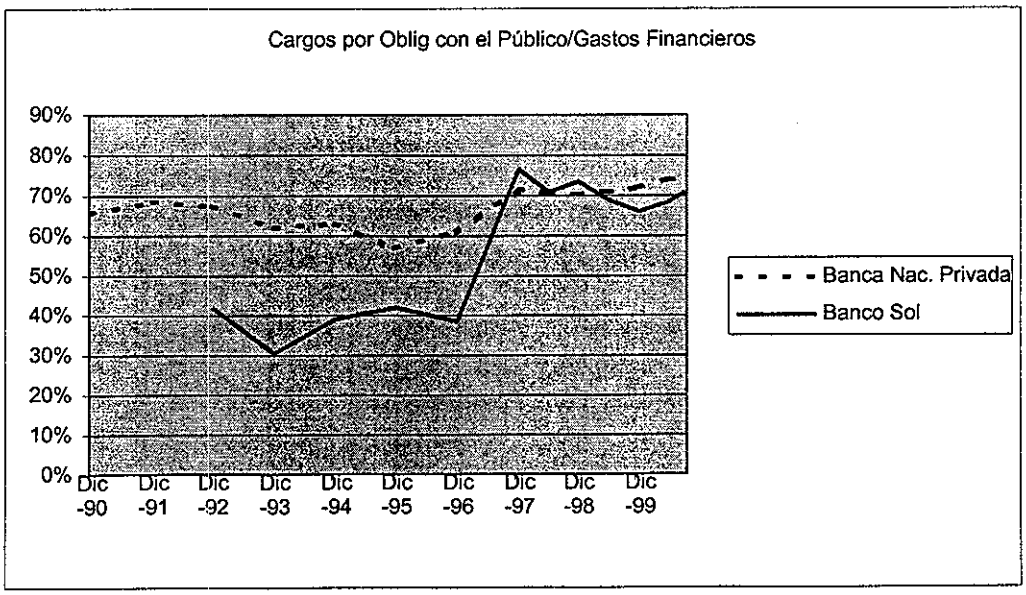
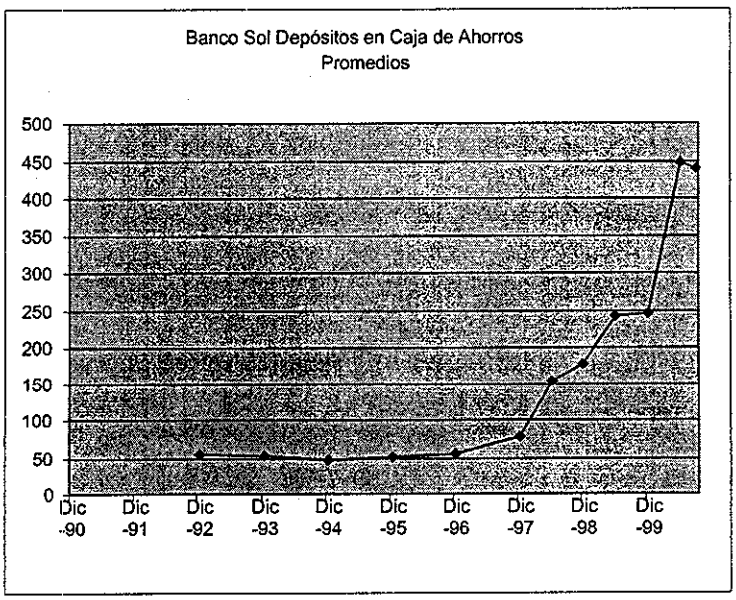
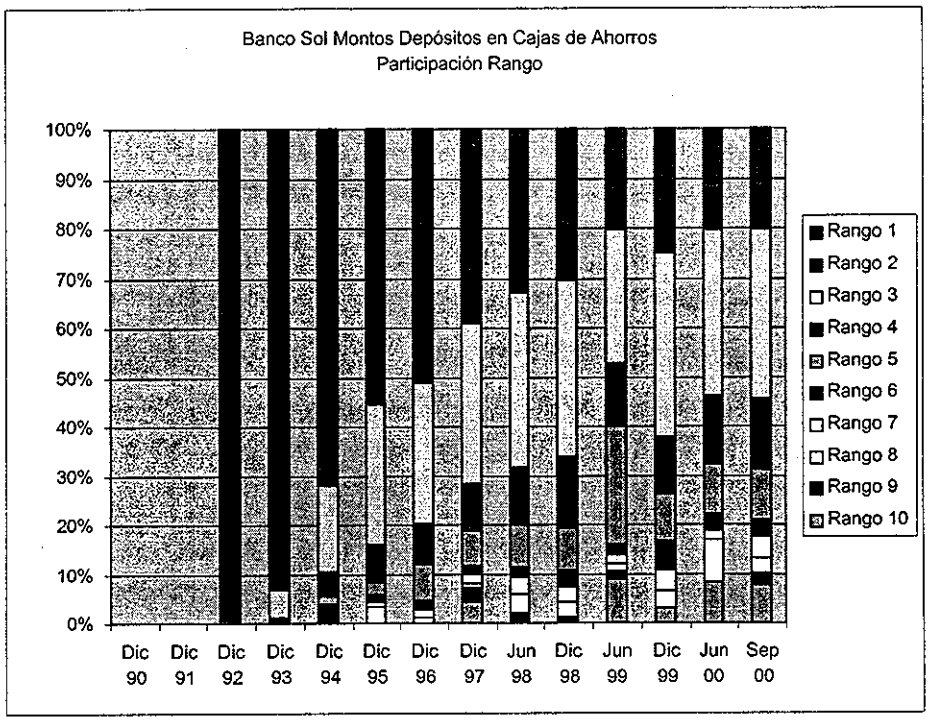
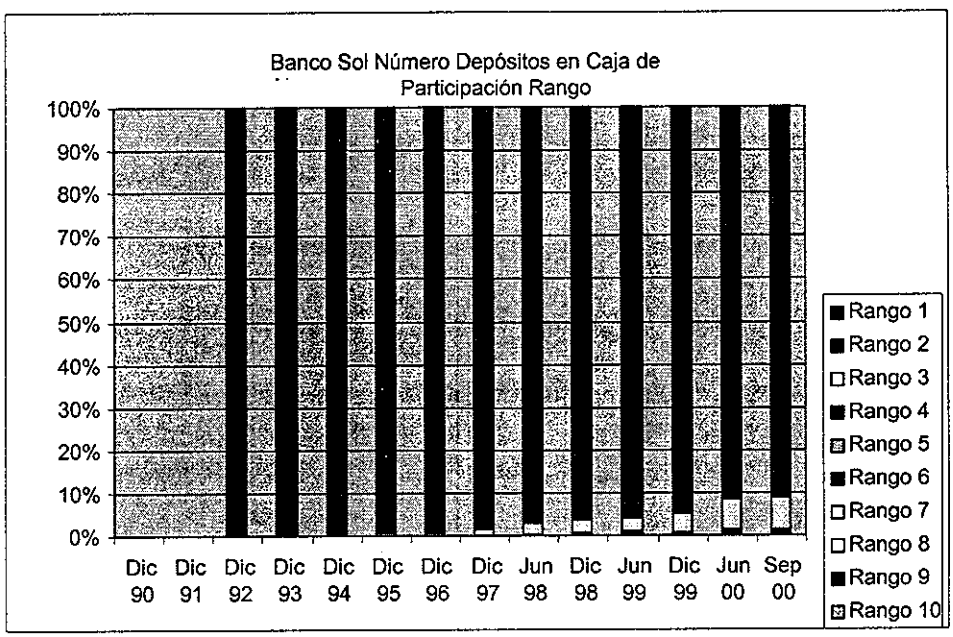


Gráfico 14



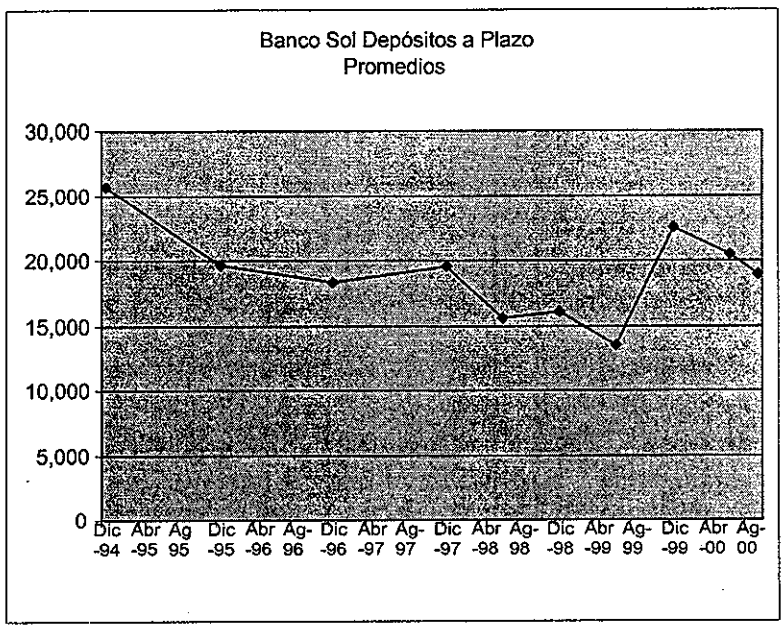

Banco Sol Montos Depósitos en Cajas de Ahorros
Participación Rango
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic 90
Dic 91
Dic 92
Dic 93
Dic 94
Dic 95
Dic 96
Dic 97
Jun 98
Dic 98
Jun 99
Dic 99
Jun 00
Sep 00
Rango 1
Rango 2
Rango 3
Rango 4
Rango 5
Rango 6
Rango 7
Rango 8
Rango 9
Rango 10

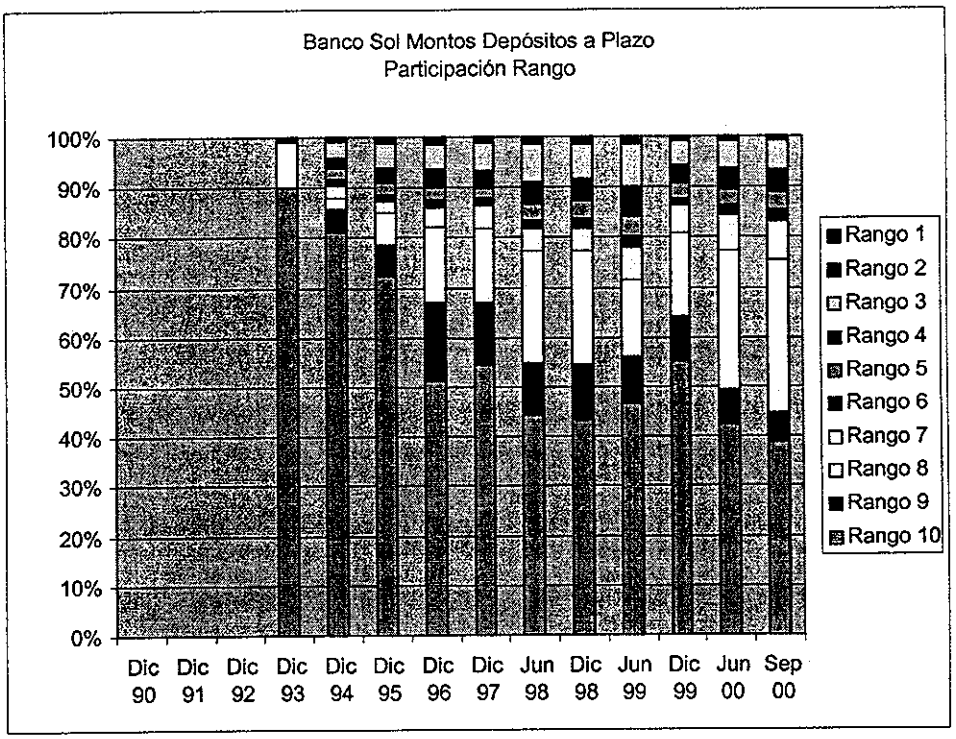

Banco Sol Número Depósitos en Caja de
Participación Rango
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic 90
Dic 91
Dic 92
Dic 93
Dic 94
Dic 95
Dic 96
Dic 97
Jun 98
Dic 98
Jun 99
Dic 99
Jun 00
Sep 00
Rango 1
Rango 2
Rango 3
Rango 4
Rango 5
Rango 6
Rango 7
Rango 8
Rango 9
Rango 10

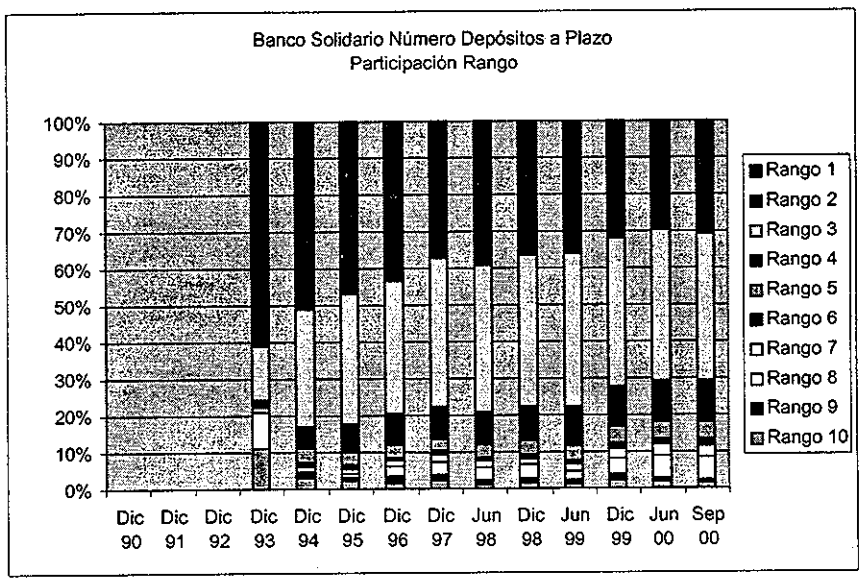
Equivalencia Rangos de Depósitos

MONTO	
Mayores de US$200.001	Rango 10
Entre US$100.001 y US$200.000	Rango 9
Entre US$50.001 y US$100.000	Rango 8
Entre US$30.001 y US$ 50.000	Rango 7
Entre US$20.001 y US$30.001	Rango 6
Entre US$10.001 y US$20.000	Rango 5
Entre US$5.001 y US$10.000	Rango 4
Entre US$1.001 y US$5.000	Rango 3
Entre US$501 y US$1.000	Rango 2
Menores o iguales a US$500	Rango 1

Gráfico 15







Equivalencia Rangos de Depósitos

MONTO	
Mayores de US$200.001	Rango 10
Entre US$100.001 y US$200.000	Rango 9
Entre US$50.001 y US$100.000	Rango 8
Entre US$30.001 y US$50.000	Rango 7
Entre US$20.001 y US$30.001	Rango 6
Entre US$10.001 y US$20.000	Rango 5
Entre US$5,001 y US$10.000	Rango 4
Entre US$1.001 y US$5.000	Rango 3
Entre US$501 y US$1.000	Rango 2
Menores o iguales a US$500	Rango 1

Gráfico 16

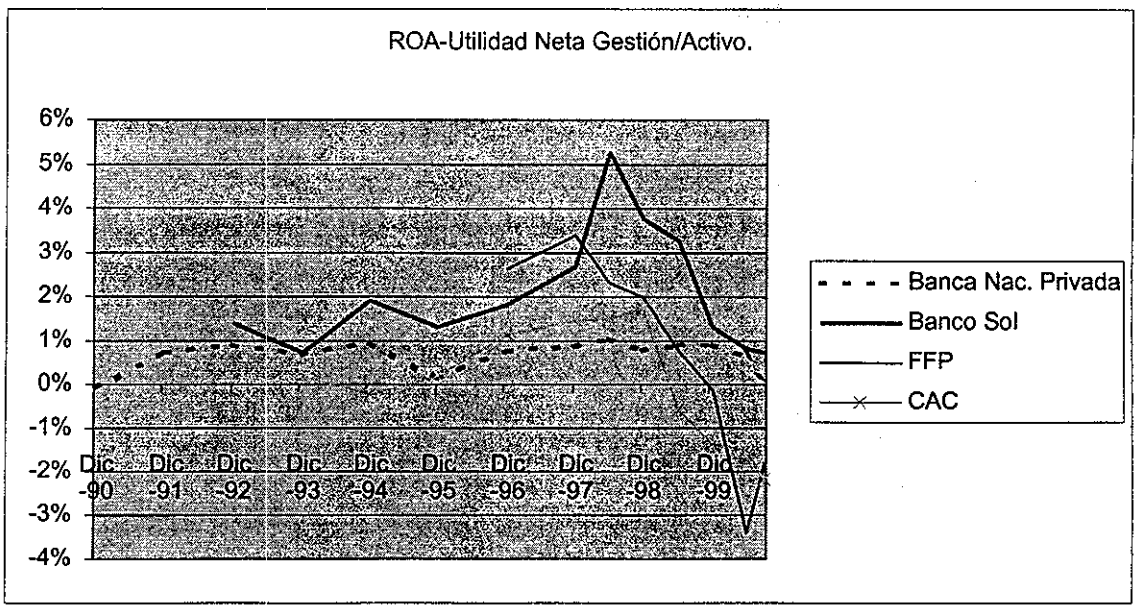


Gráfico 17

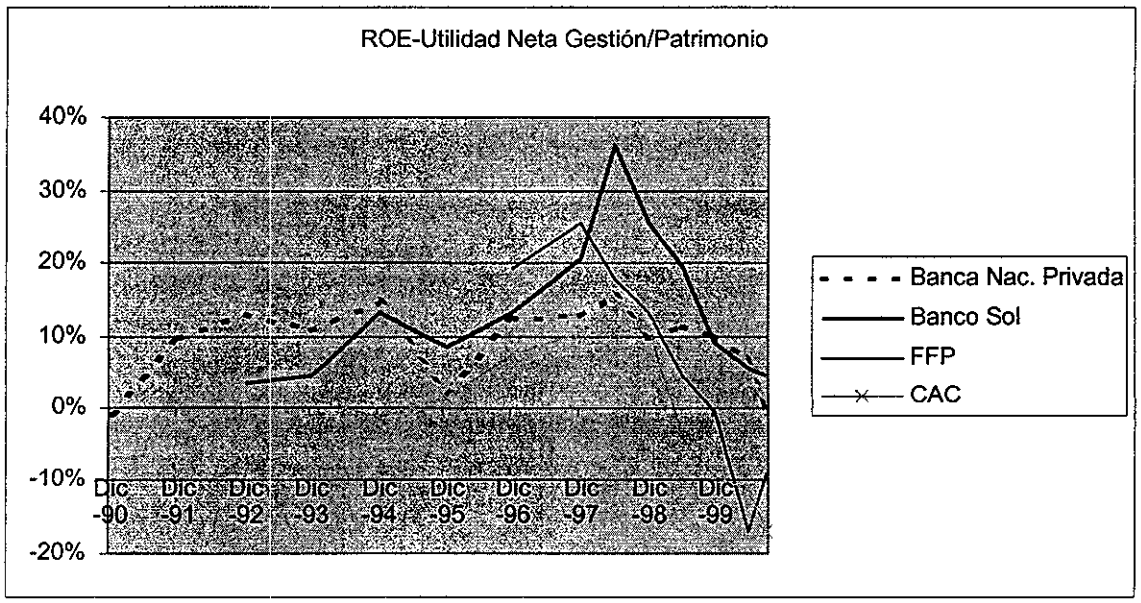


Gráfico 18

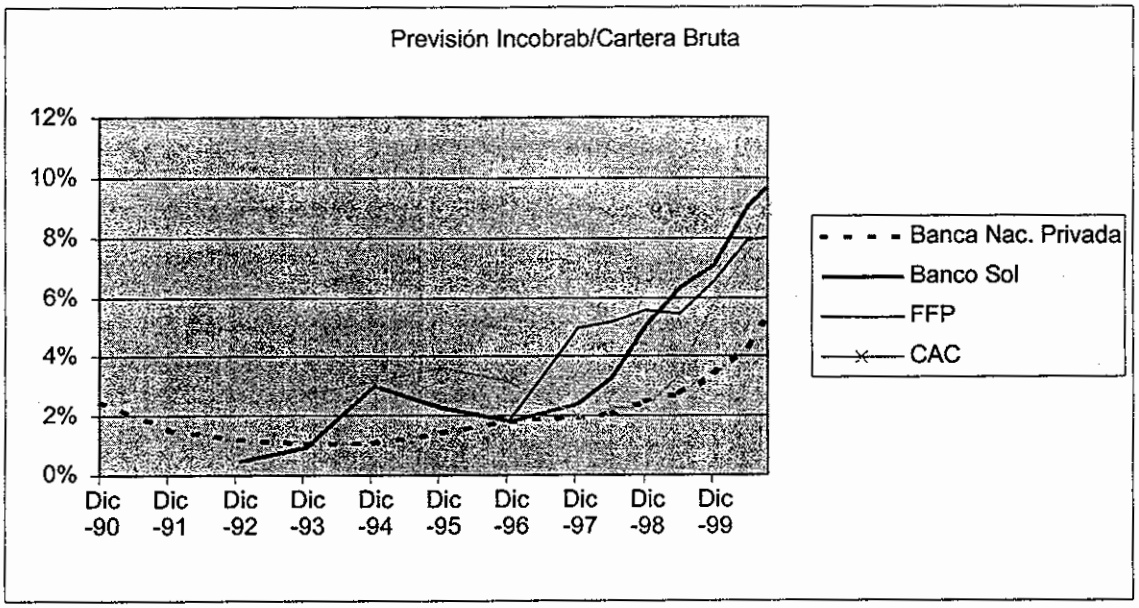


Gráfico 19

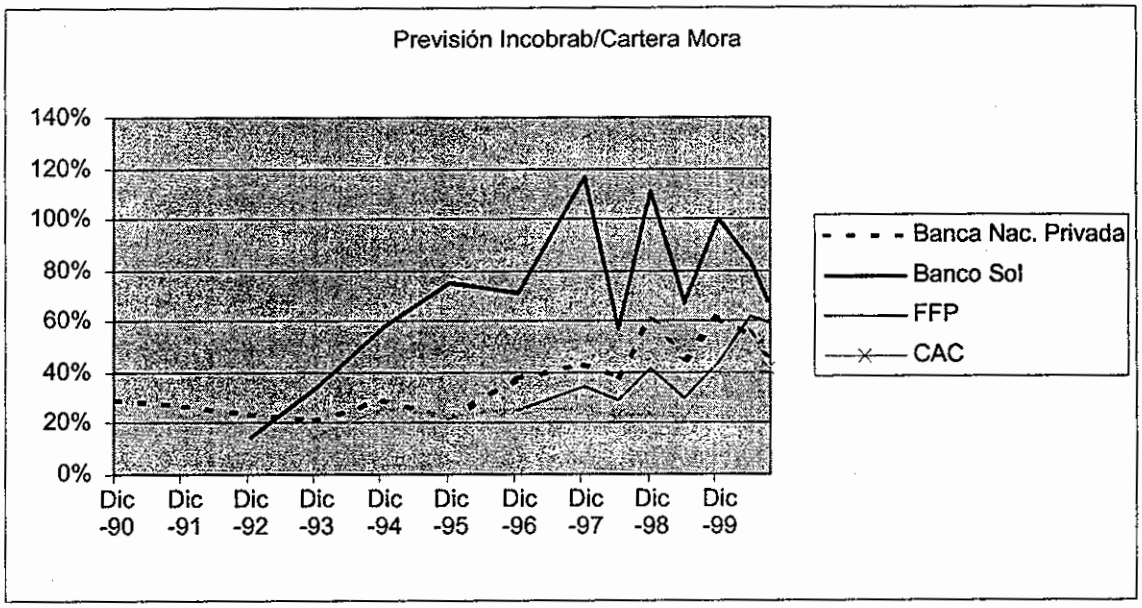


Gráfico 20

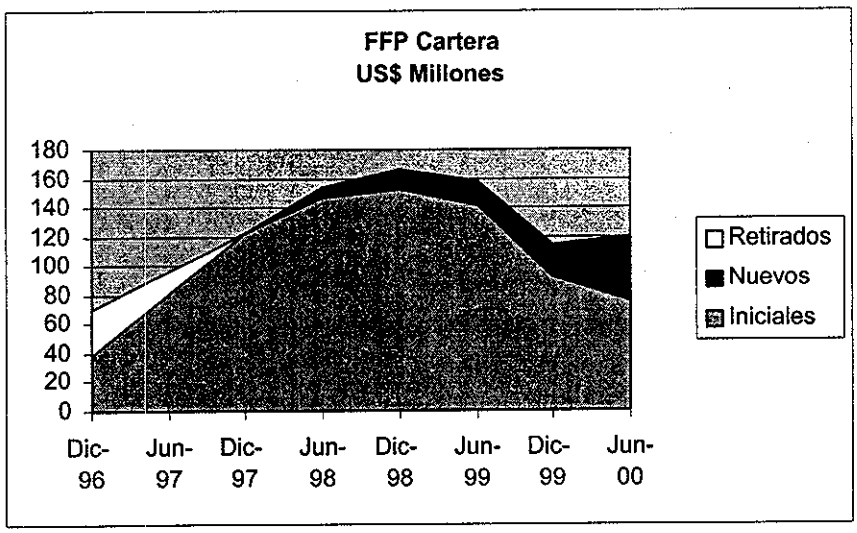


Gráfico 21

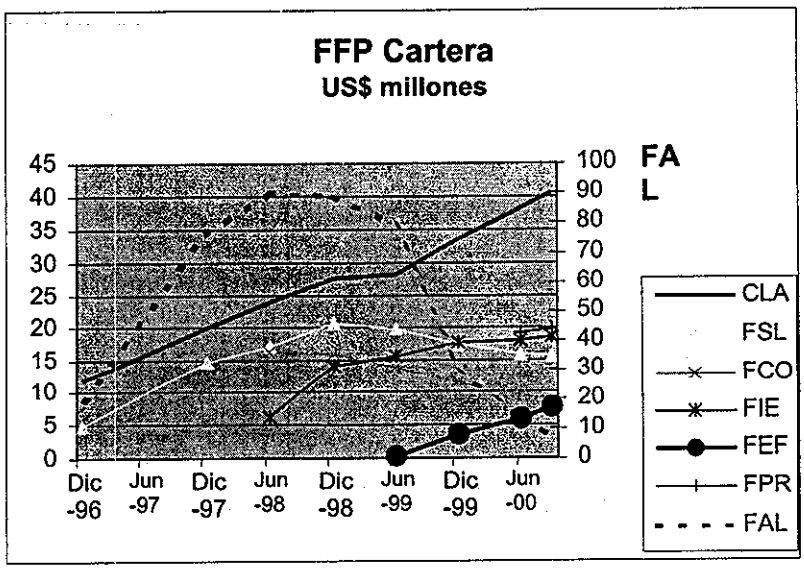


Gráfico 22

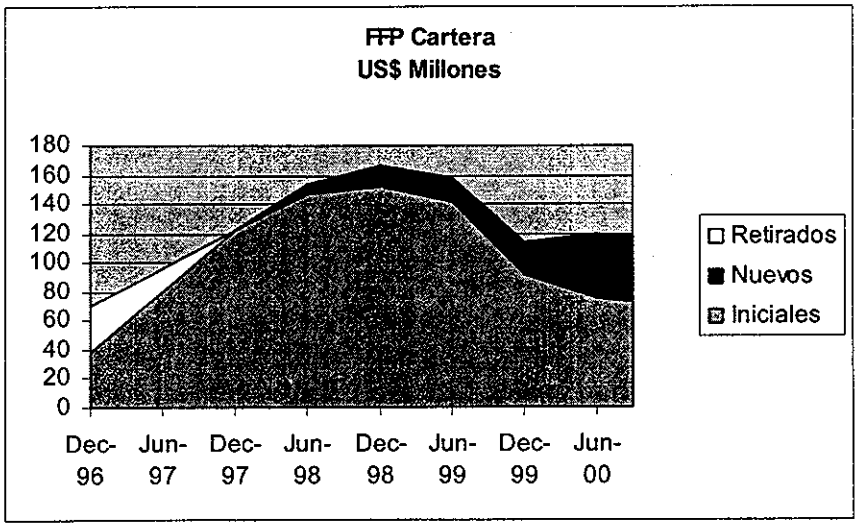


Gráfico 23

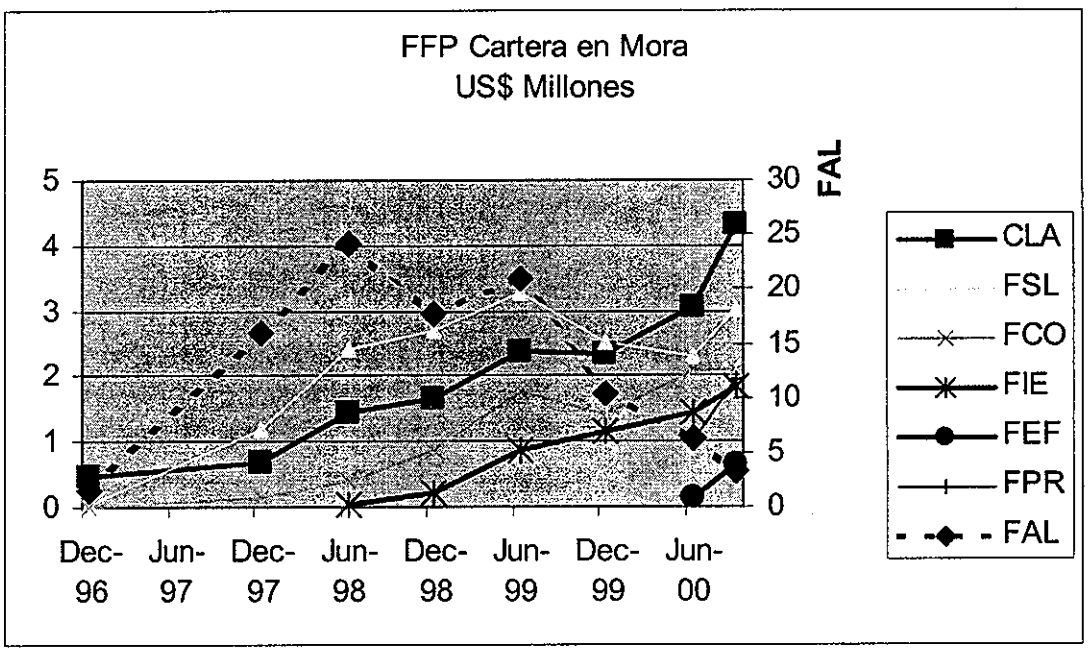
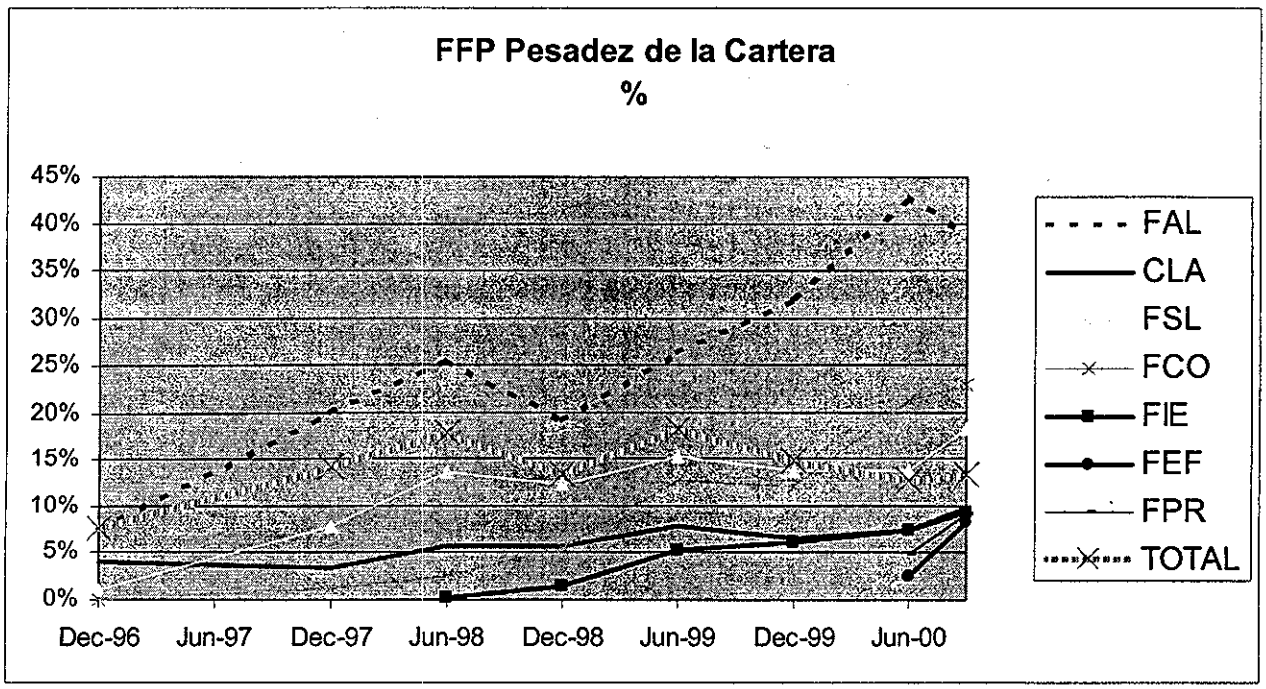


Gráfico 24


FFP Pesadez de la Cartera
%
45%
40%
35%
30%
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Dec-96
Jun-97
Dec-97
Jun-98
Dec-98
Jun-99
Dec-99
Jun-00
FAL
CLA
FSL
FCO
FIE
FEF
FPR
TOTAL

Cuadro 7

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS, BANCO SOL,
CLASIFICACIÓN DE CARTERA BRUTA POR ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL
AL 30 DE JUNIO DE
(Participación en Cartera

ACTIVIDA	FAC	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	FFPs TOTAL	BSO	CACS
Agricultura	0.2%	5.7%	0.0%	0.3%	0.0%	0.3%	3.4%	2.5%	0.45%	0.9%
Ganadería y Actividades de servicios conexas	0.8%	0.1%	0.0%	0.3%	0.0%	34.6%	17.7%	4.6%	0.91%	2.2%
Caza, Silvicultura y Pesca	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.3%	0.07%	0.2%
Explotación de Minas y Canteras	3.7%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.2%	0.5%	0.31%	0.3%
Industrias Manufactureras	16.6%	23.4%	0.0%	14.9%	27.3%	16.3%	11.4%	17.2%	11.76%	2.7%
Prod. y Distribución de electricidad, gas y	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.12%	0.0%
Construcción y trabajos relacionados	3.5%	0.0%	18.3%	2.1%	0.5%	1.5%	0.2%	3.1%	0.83%	4.8%
Comercio al por mayor y menor	24.9%	45.3%	74.8%	26.9%	24.9%	37.6%	47.7%	42.3%	56.14%	19.7%
Hoteles y Restaurantes	3.4%	2.7%	0.0%	1.6%	3.2%	3.9%	10.6%	3.8%	2.55%	0.9%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.5%	11.2%	0.0%	12.3%	7.3%	1.7%	4.2%	7.2%	11.56%	8.4%
Intermediación Financiera	5.4%	6.6%	0.0%	1.3%	0.0%	0.1%	0.0%	2.8%	0.41%	0.7%
Actividades Inmobiliarias, de alquiler,	0.4%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.55%	0.3%
Informática, investigación y desarrollo	0.6%	0.0%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.10%	0.4%
Servicios Profesionales	4.7%	0.5%	0.0%	5.4%	0.2%	0.5%	0.3%	1.2%	1.96%	9.1%
Administración Pública, Defensa, Seguridad	8.6%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.2%	0.0%	1.0%	0.29%	1.4%
Enseñanza	6.3%	0.0%	6.8%	1.0%	0.0%	0.5%	0.4%	1.8%	1.74%	7.1%
Actividades relacionadas con la salud y	4.4%	0.5%	0.0%	2.1%	0.3%	0.1%	0.1%	0.9%	0.93%	3.6%
Otras actividades de servicios	8.6%	3.9%	0.0%	31.3%	36.2%	2.7%	2.2%	10.6%	9.31%	37.2%
Total Cartera Bruta: (Bs	90,571	253,528	102,696	60,492	118,985	37,142	128,368	791,782	473,697	1,110,261
%	3.81%	10.67%	4.32%	2.55%	5.01%	1.56%	5.40%	33.33%	19.94%	46.73%

Fuente: SBEF

Cuadro 8

Fondos Financieros Privados
Participación en la Cartera por Tipo de Crédito

Tipo de Crédito	FAC Dc-99	FAC Jn-00	FLA Dc-99	FLA Jn-00	FSL Dc-99	FSL Jn-00	FCO Dc-99	FCO Jn-00
Comercial	0.0%	0.0%	5.6%	7.2%	2.1%	5.2%	60.4%	62.6%
Hipot. de Vivienda	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.1%	23.6%
Microcrédito	14.5%	10.5%	4.7%	6.0%	64.9%	22.3%	8.0%	6.8%
Microcrédito Debida. Garantizado	18.8%	17.0%	88.9%	86.1%	0.0%	52.0%	2.6%	2.0%
Consumo	38.1%	41.1%	0.0%	0.0%	33.0%	19.4%	4.9%	3.4%
Consumo Debida. Garantizado	28.6%	31.4%	0.7%	0.7%	0.0%	1.2%	2.1%	1.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SBEF

Fondos Financieros Privados
Participación en la Cartera por Tipo de Crédito (Cont.)

Tipo de Crédito	FIE Dc-99	FIE Jn-00	FEF Dc-99	FEF Jn-00	FPR Dc-99	FPR Jn-00	TOTAL Dc-99	TOTAL Jn-00
Comercial								
Hipot. de Vivienda	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		0.0%	7.8%	7.8%
Microcrédito	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		0.0%	2.1%	1.8%
Microcrédito Debida. Garantizado	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		100.0%	16.0%	22.8%
Consumo	98.8%	96.6%	100.0%	100.0%		0.0%	50.0%	55.6%
Consumo Debida. Garantizado	0.1%	0.2%	0.0%	0.0%		0.0%	15.8%	7.5%
	1.1%	3.2%	0.0%	0.0%		0.0%	8.3%	4.6%
Total								
Fuente: SBEF	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%	100.0%

Gráfico 25

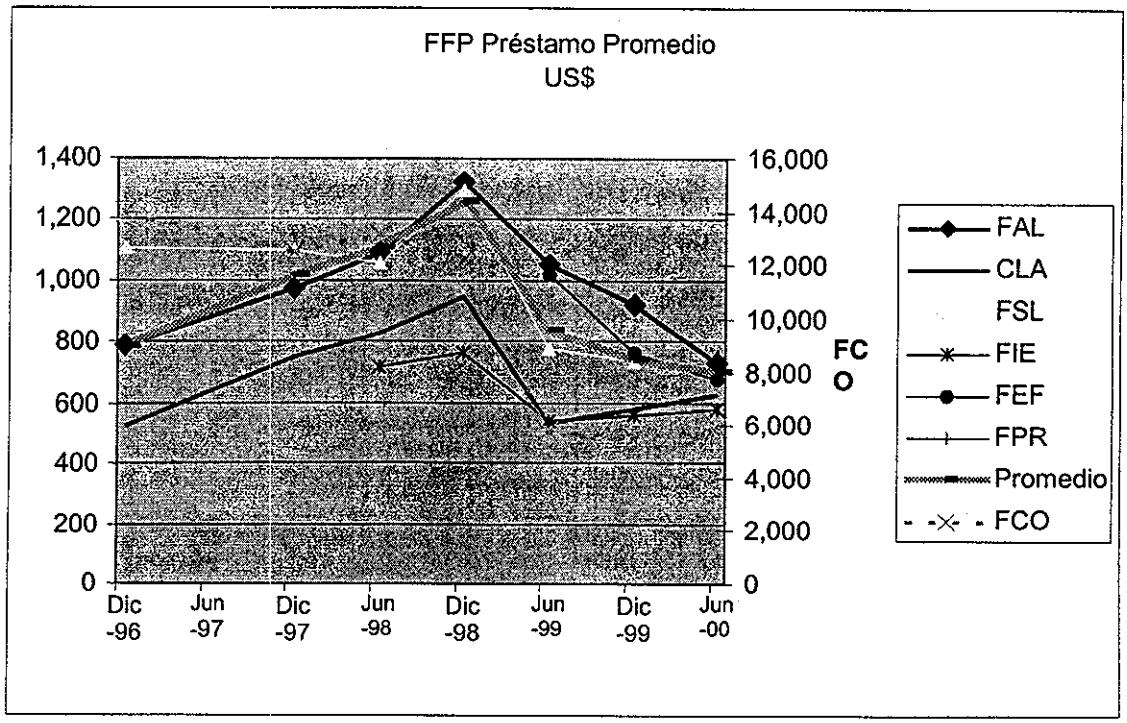


Gráfico 26

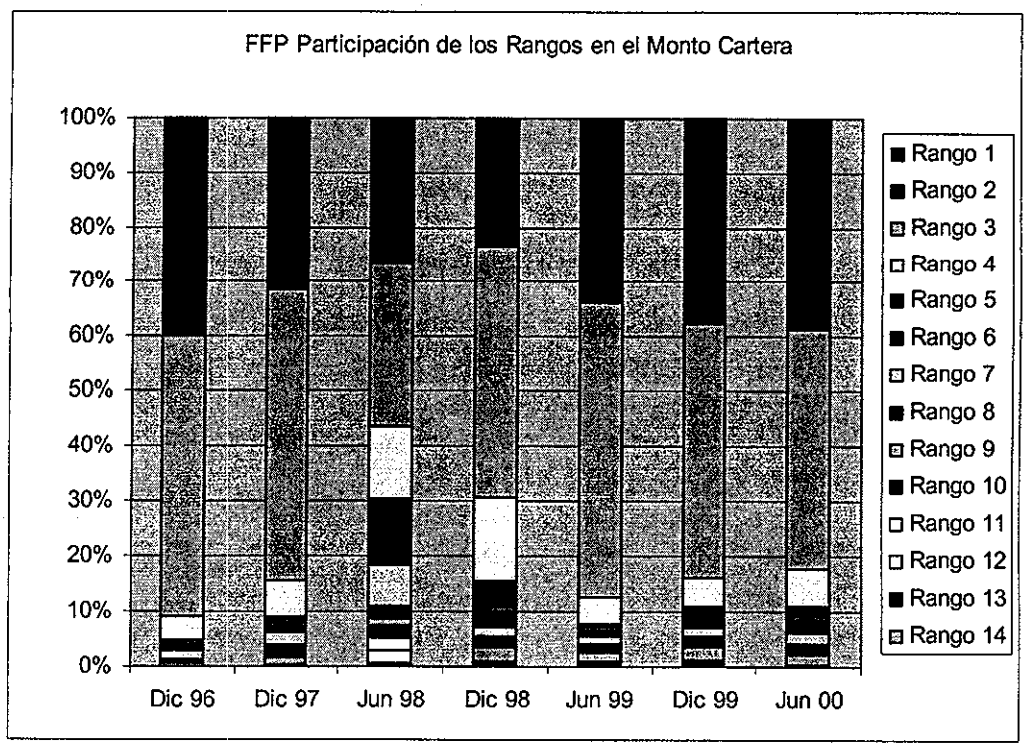


Gráfico 27

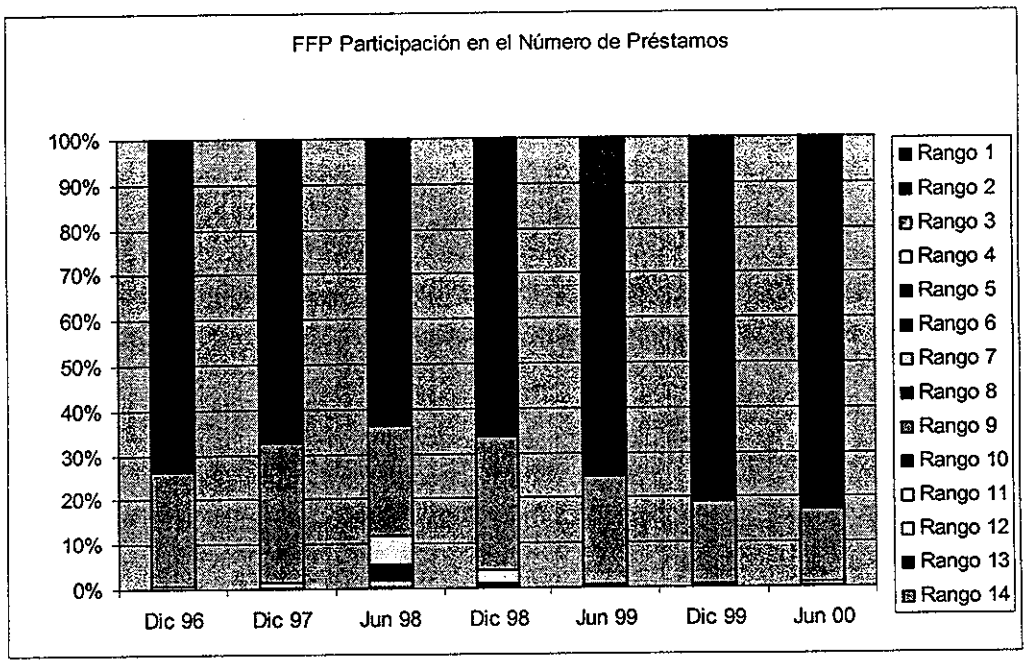


Gráfico 28

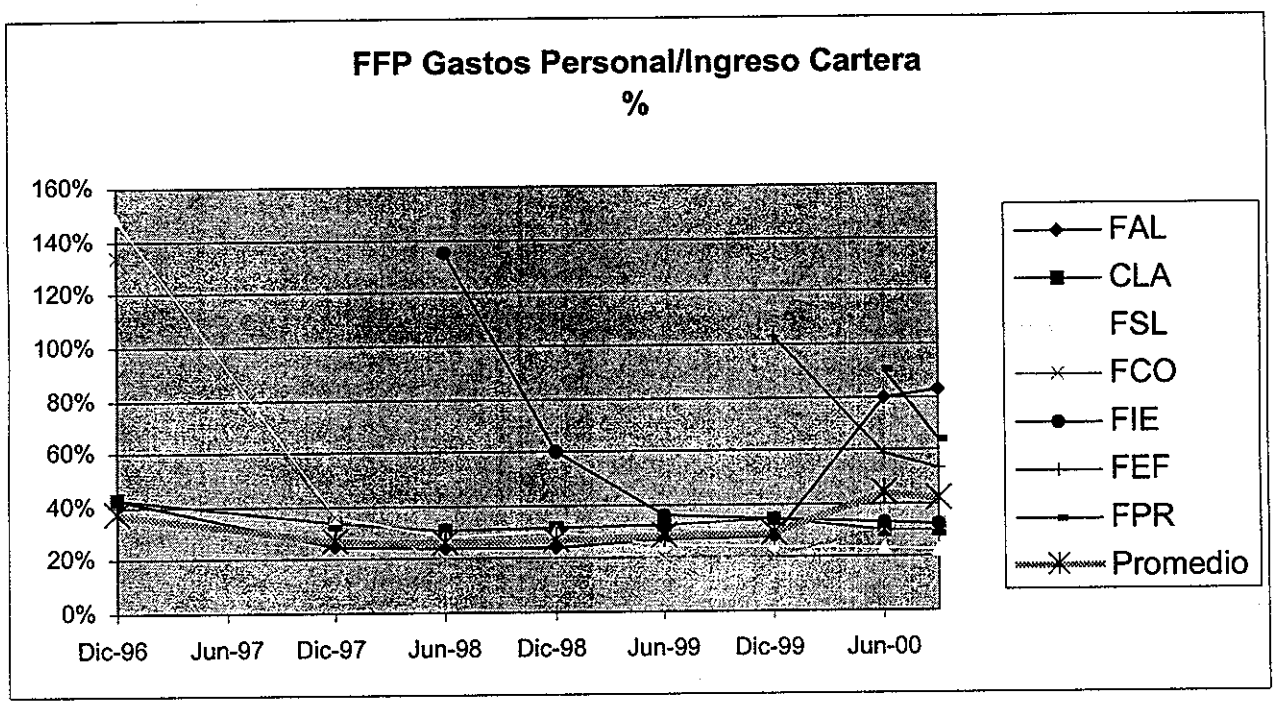


Gráfico 29

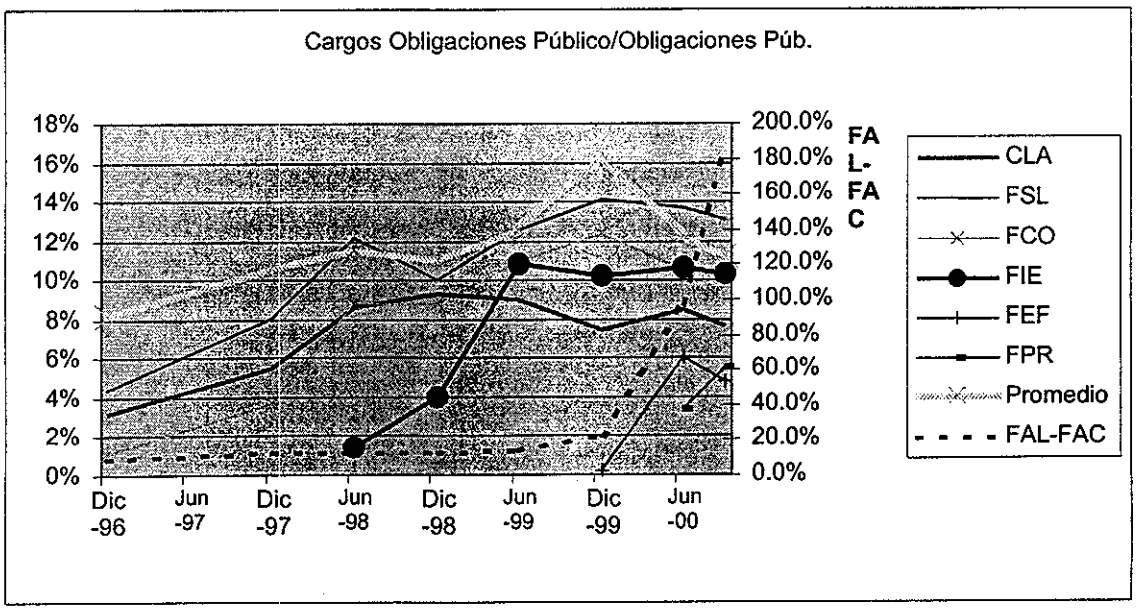


Gráfico 30

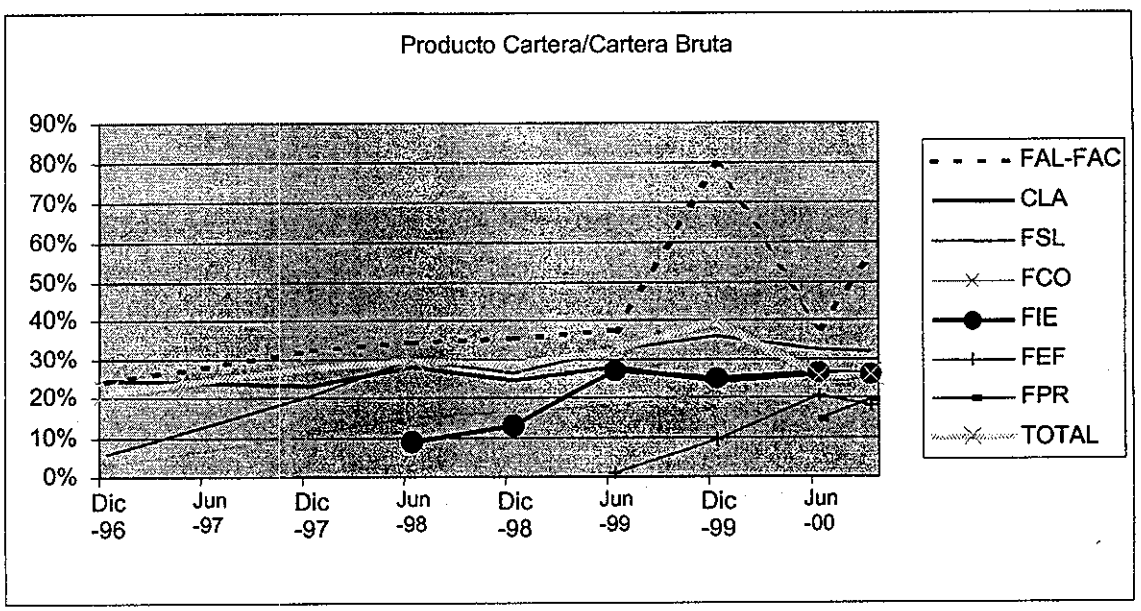


Gráfico 31

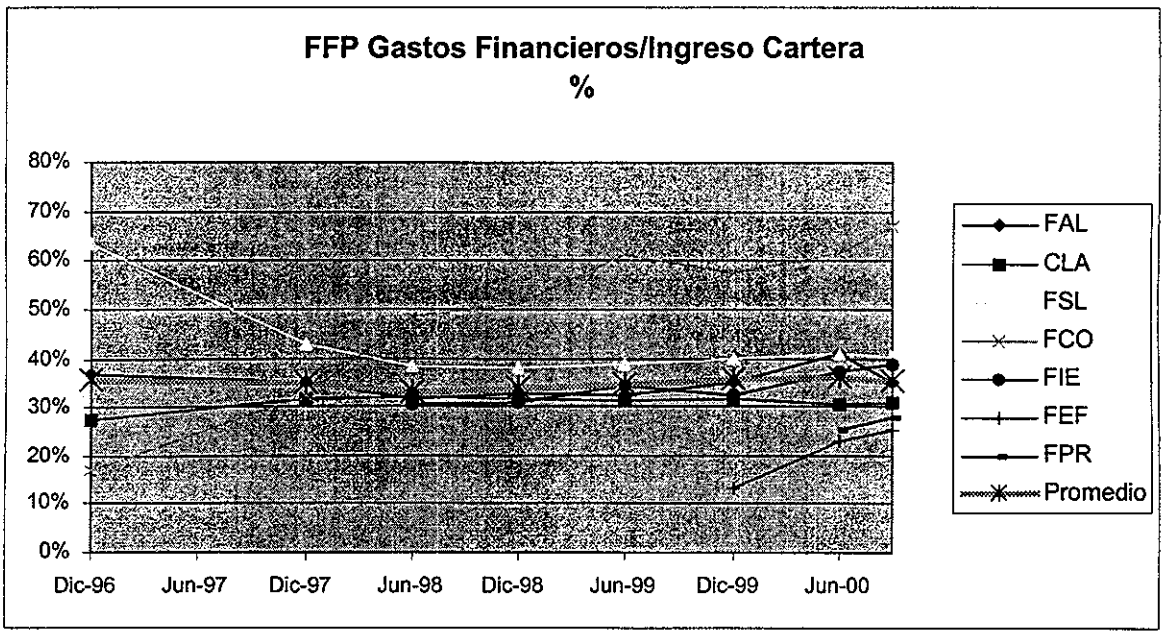


Gráfico 32

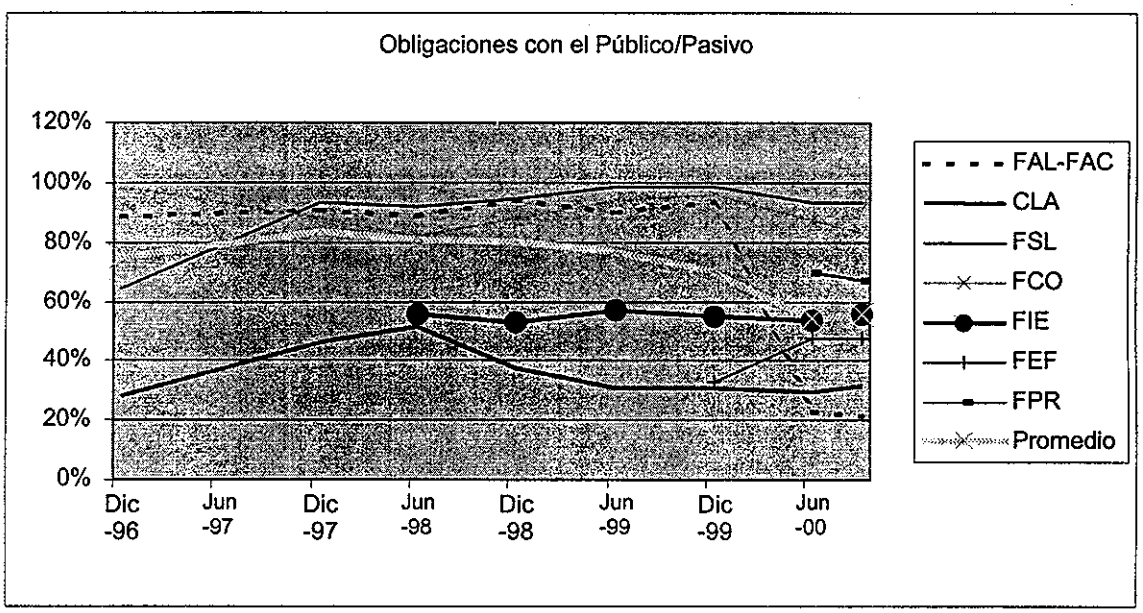


Gráfico 33

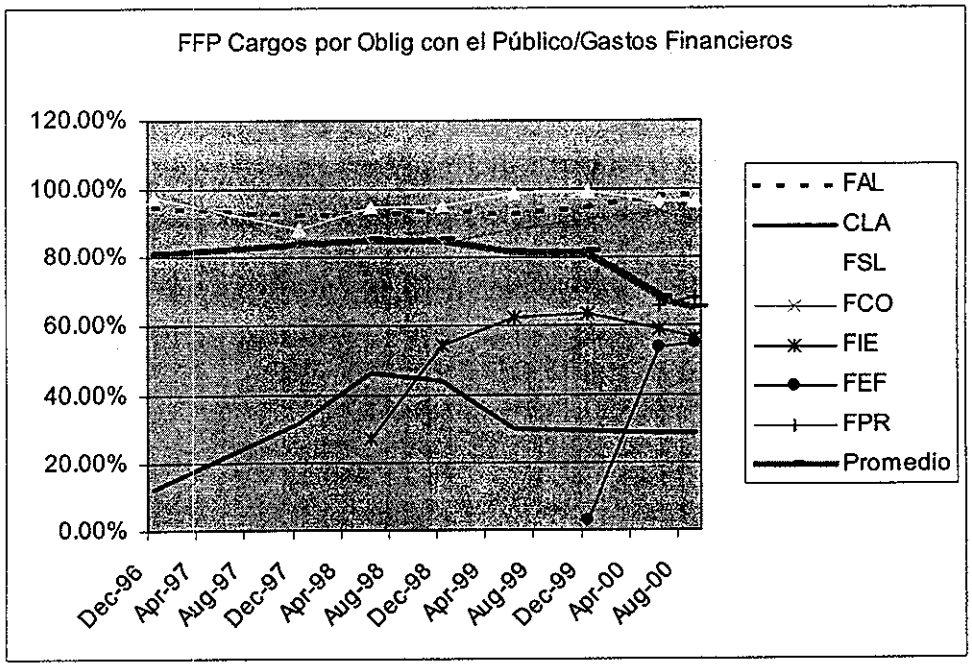


Gráfico 34

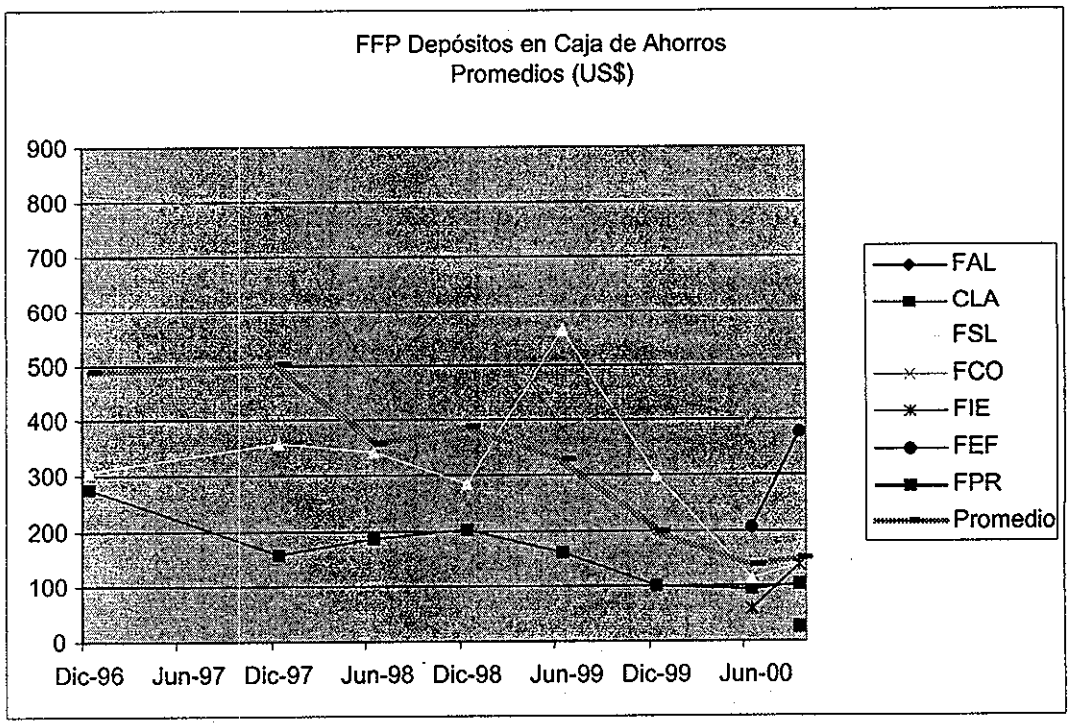


Gráfico 35

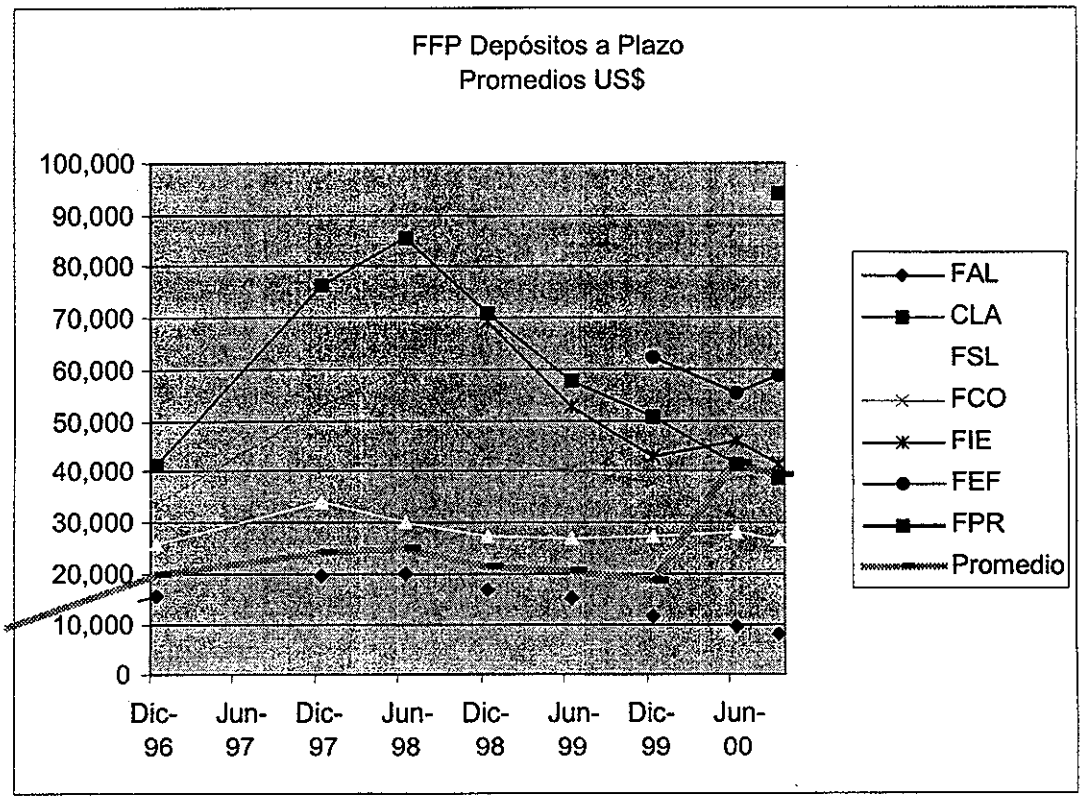


Gráfico 36

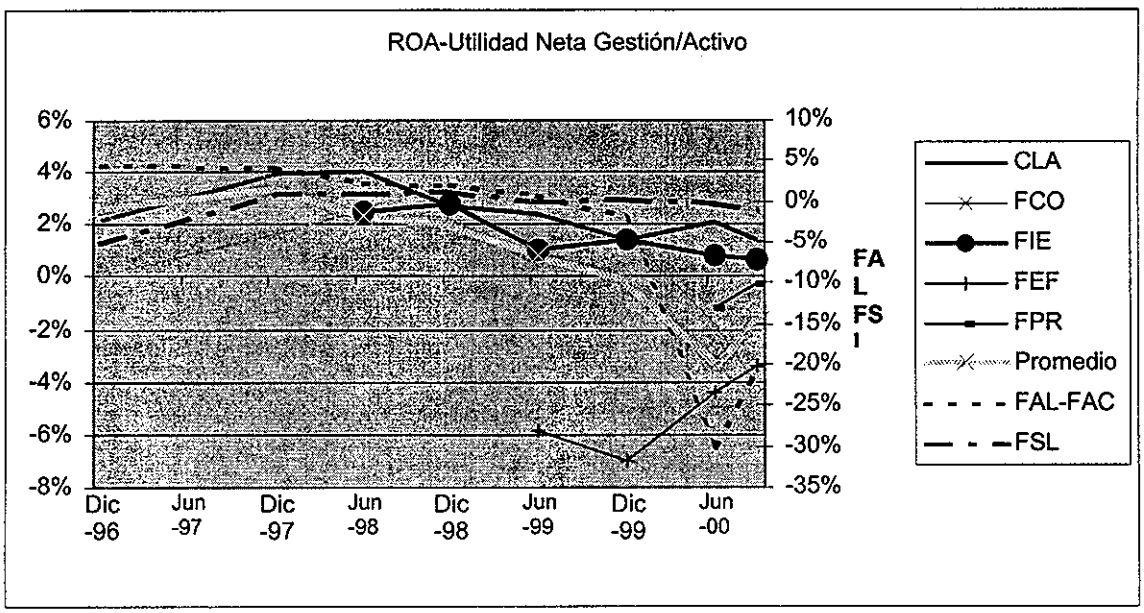


Gráfico 37

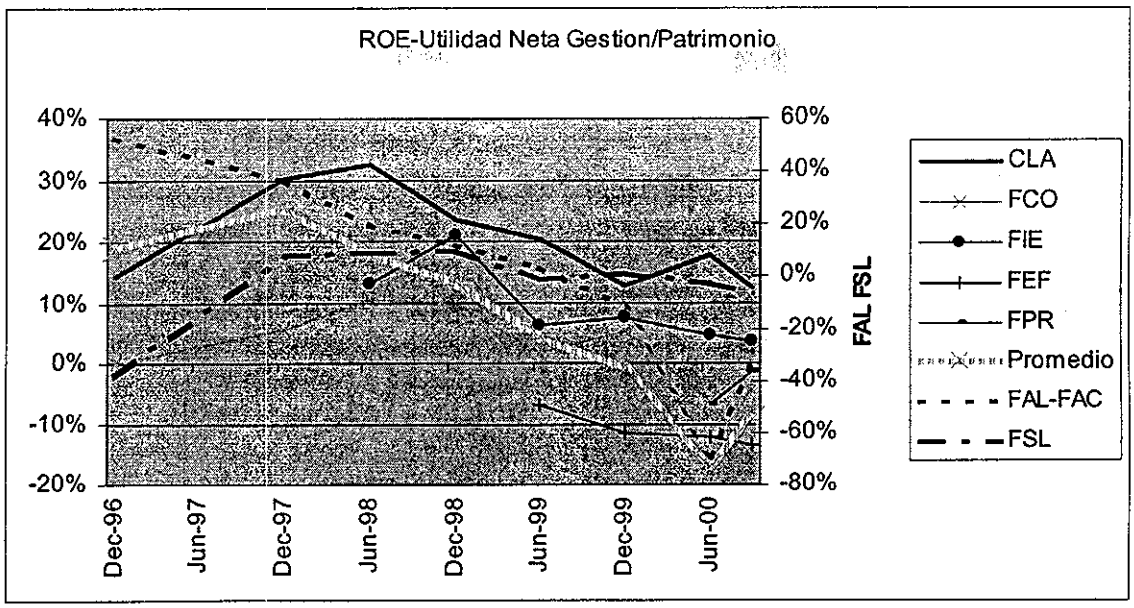


Gráfico 38

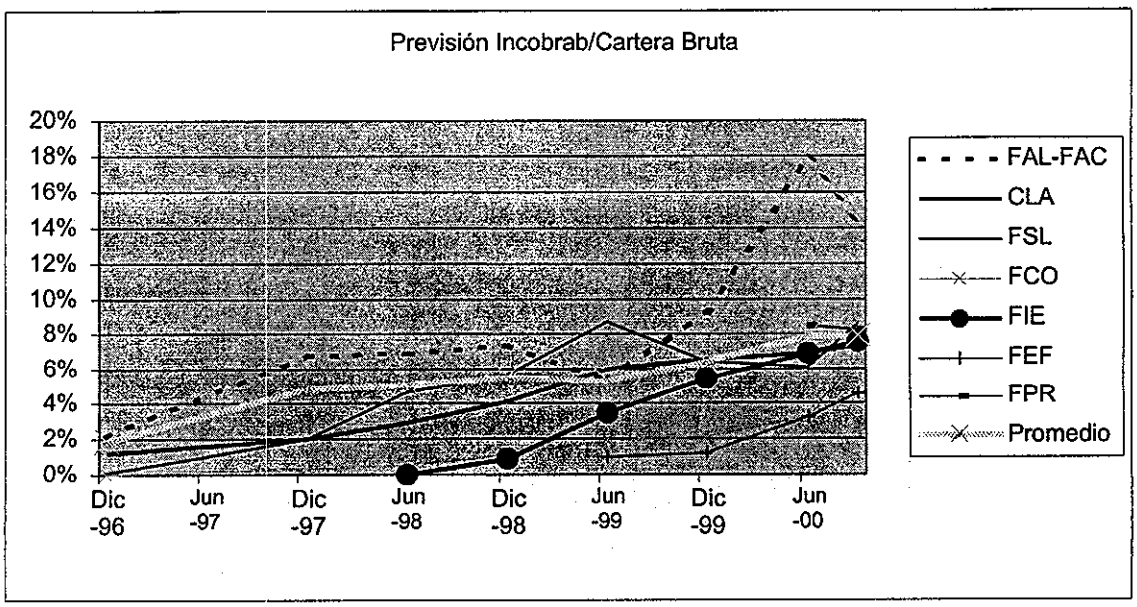


Gráfico 39

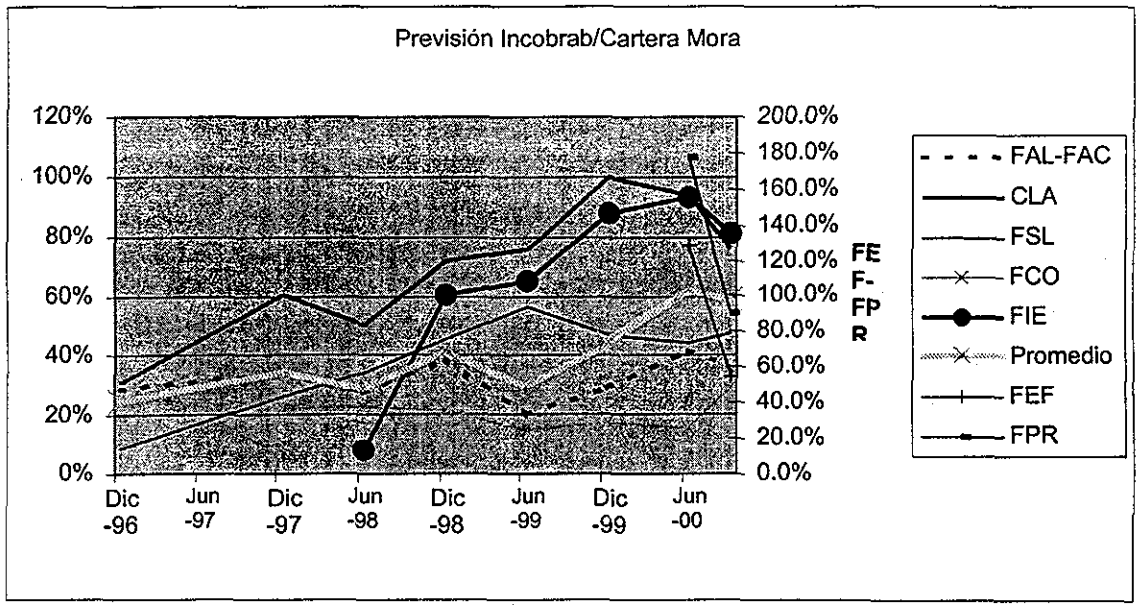


Gráfico 40

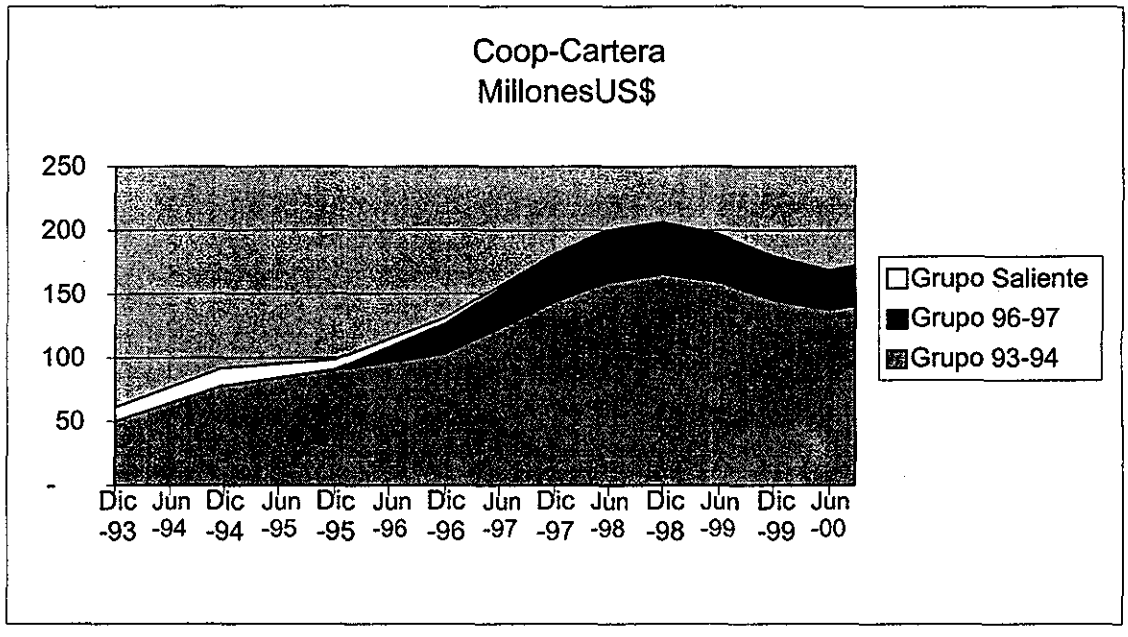


Gráfico 41

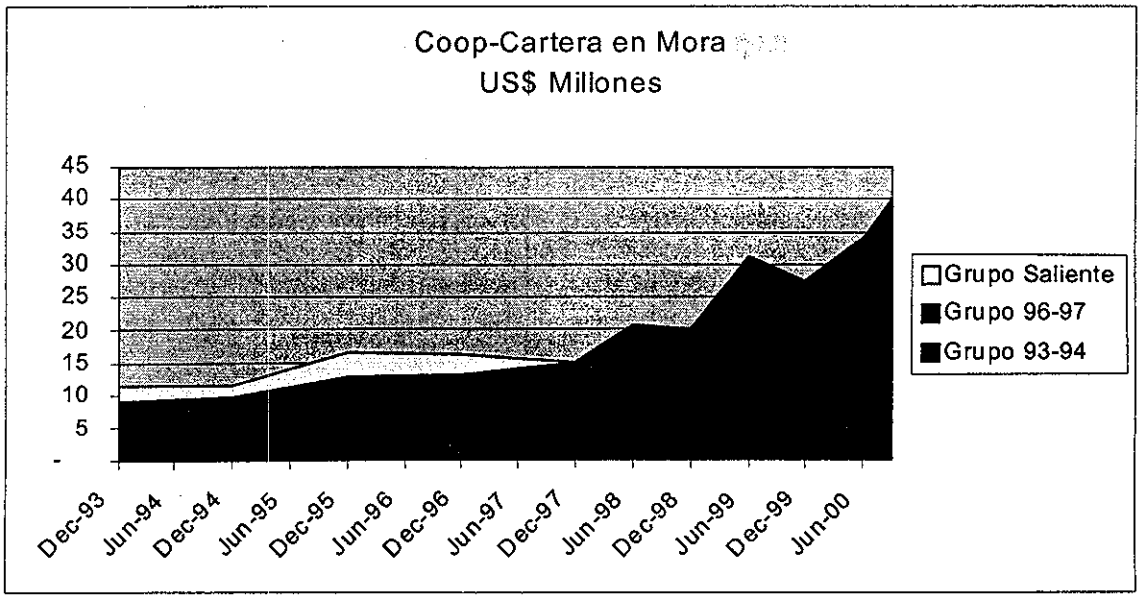


Gráfico 42

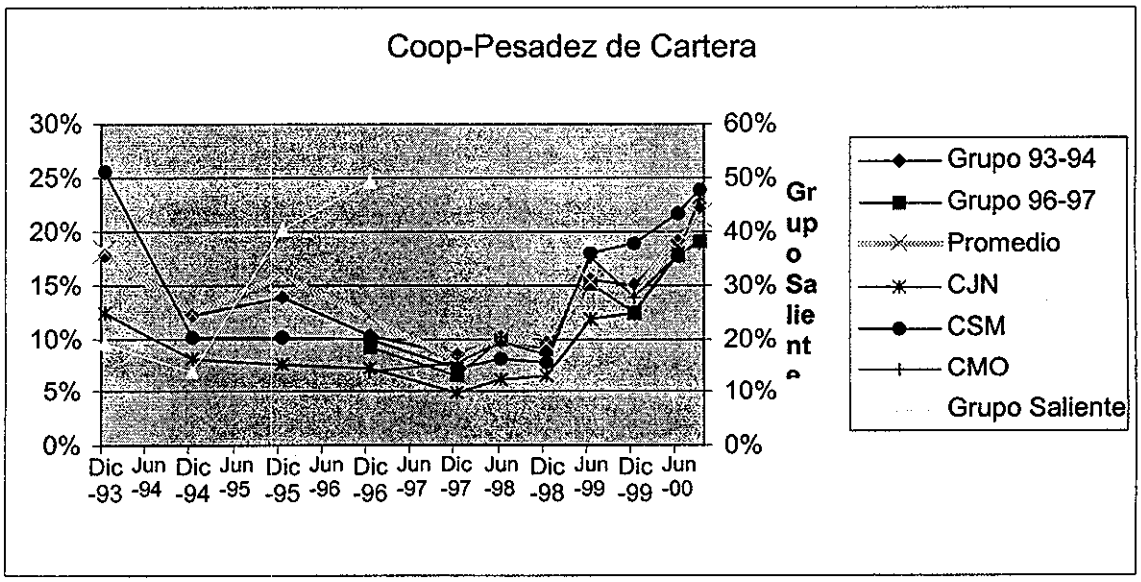


Gráfico 43

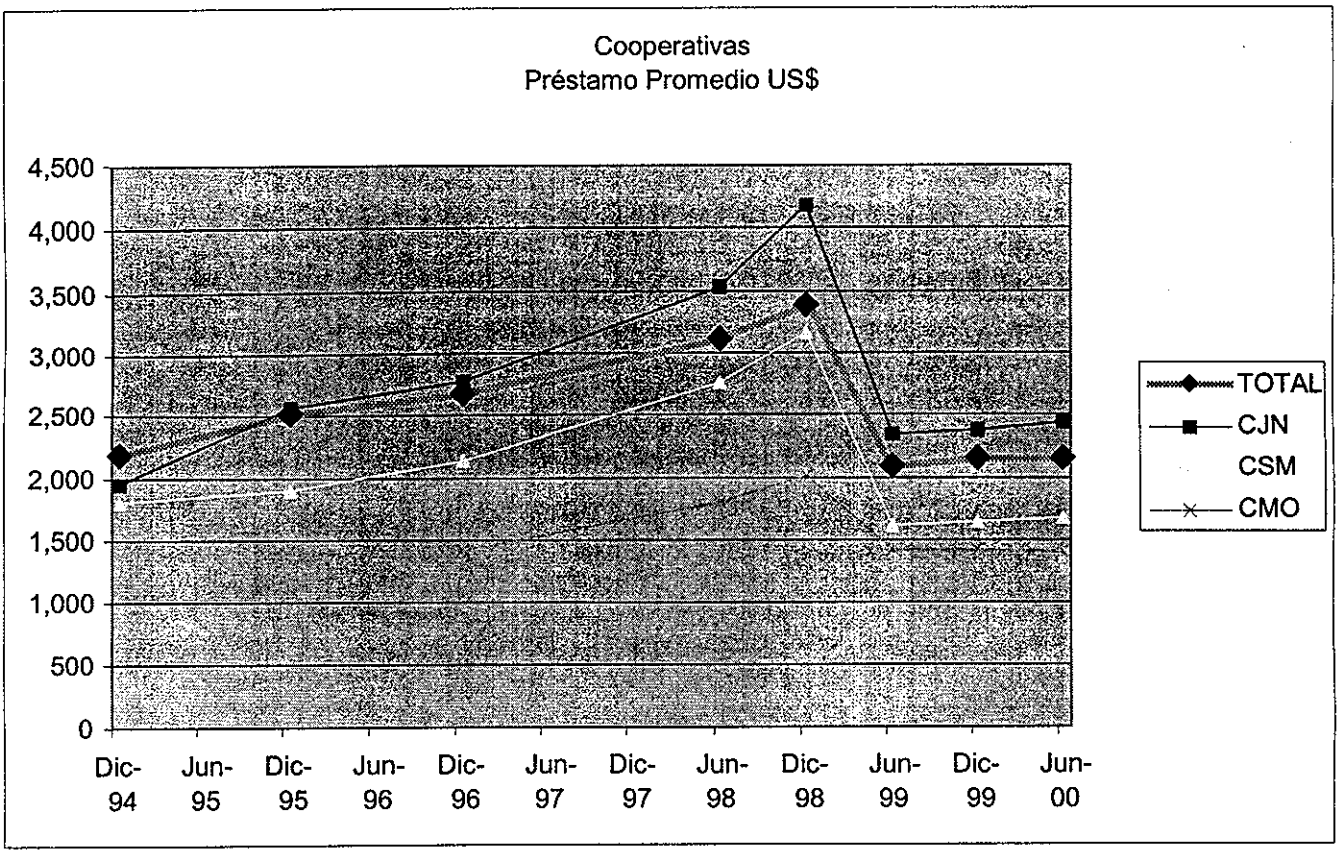

Cooperativas
Préstamo Promedio US$
4,500
4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
Dic-94
Jun-95
Dic-95
Jun-96
Dic-96
Jun-97
Dic-97
Jun-98
Dic-98
Jun-99
Dic-99
Jun-00
TOTAL
CJN
CSM
CMO

Gráfico 44

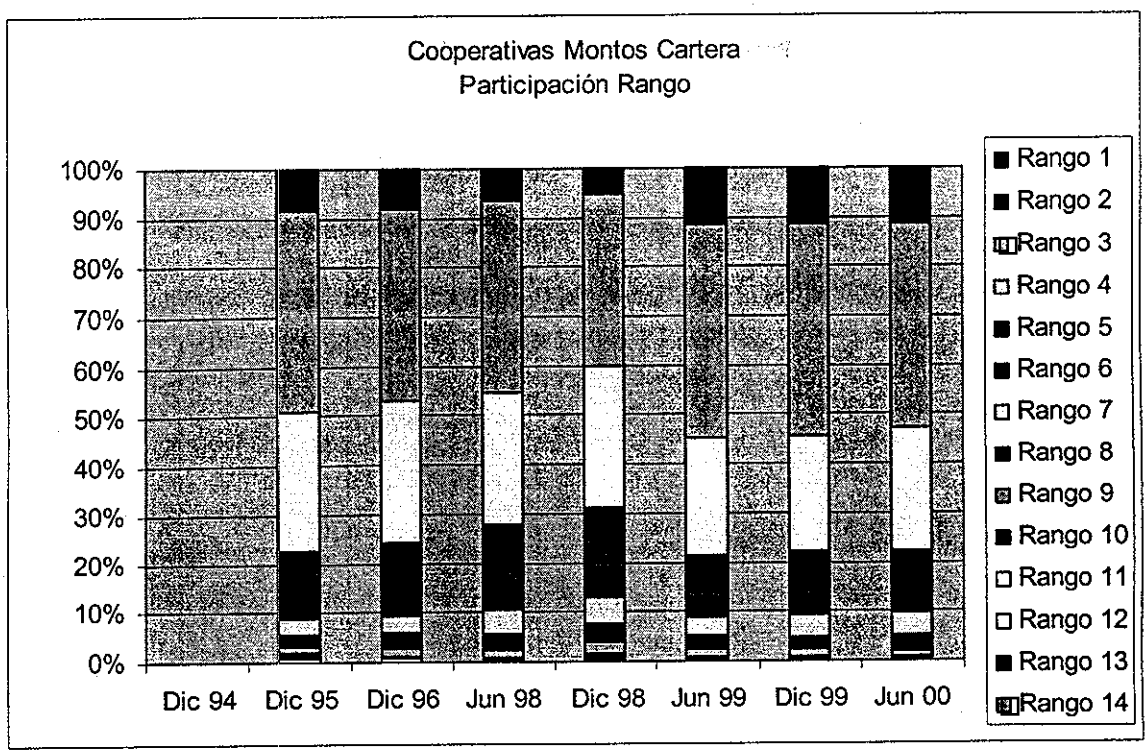

Cooperativas Montos Cartera
Participación Rango
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic 94
Dic 95
Dic 96
Jun 98
Dic 98
Jun 99
Dic 99
Jun 00
Rango 1
Rango 2
Rango 3
Rango 4
Rango 5
Rango 6
Rango 7
Rango 8
Rango 9
Rango 10
Rango 11
Rango 12
Rango 13
Rango 14

Gráfico 45

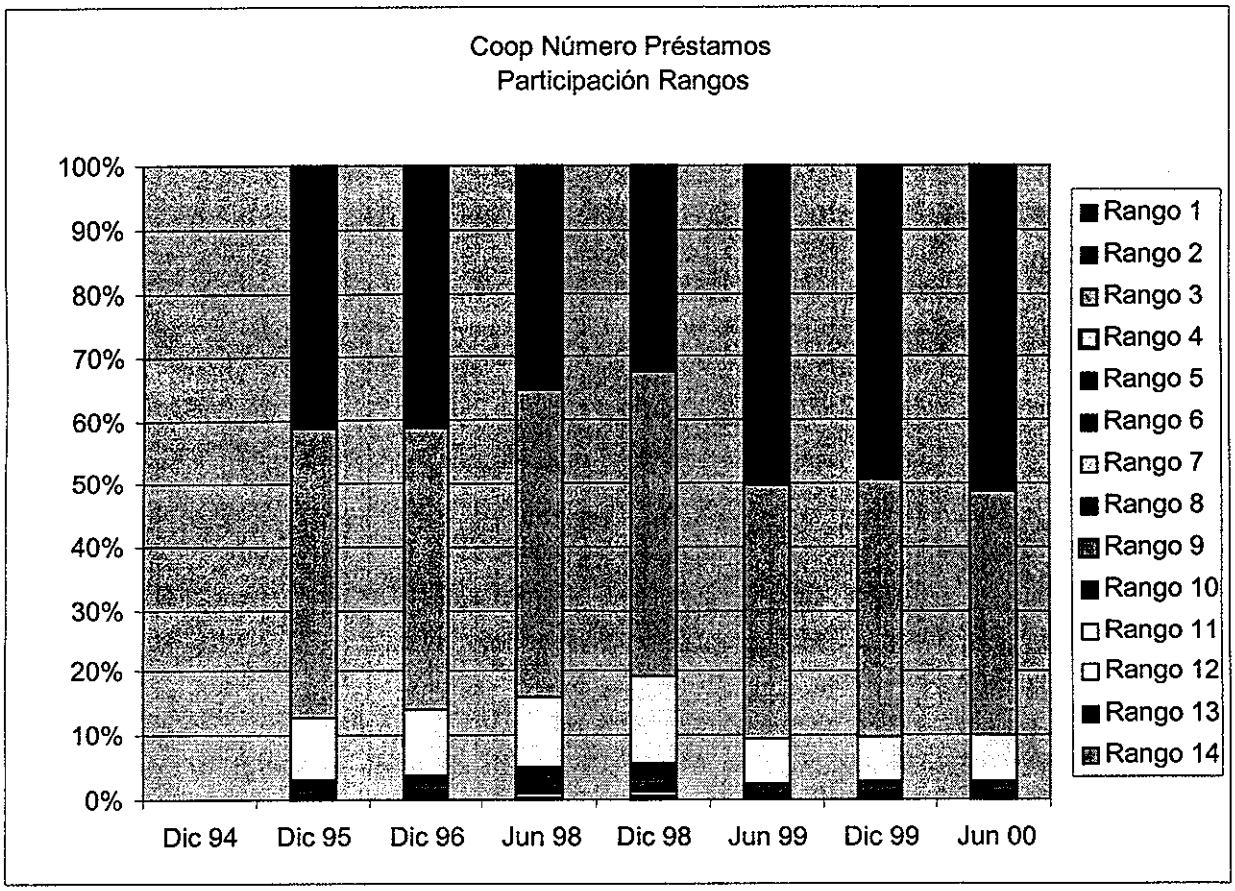

Coop Número Préstamos
Participación Rangos
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
Dic 94
Dic 95
Dic 96
Jun 98
Dic 98
Jun 99
Dic 99
Jun 00
Rango 1
Rango 2
Rango 3
Rango 4
Rango 5
Rango 6
Rango 7
Rango 8
Rango 9
Rango 10
Rango 11
Rango 12
Rango 13
Rango 14

Gráfico 46

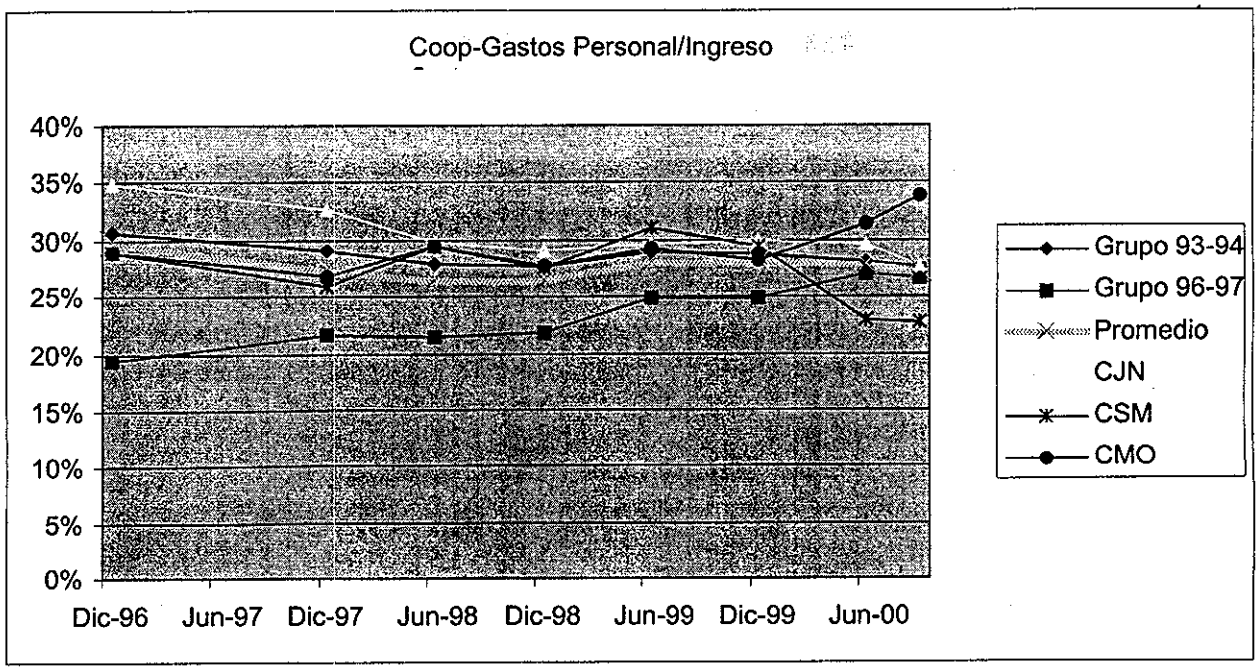


Gráfico 47

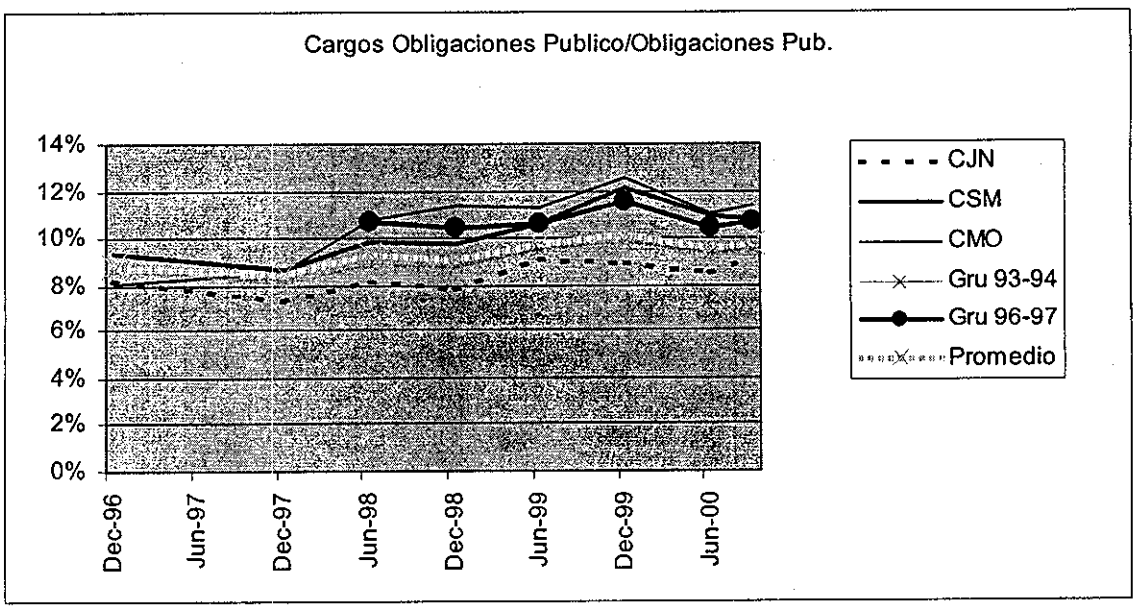


Gráfico 48

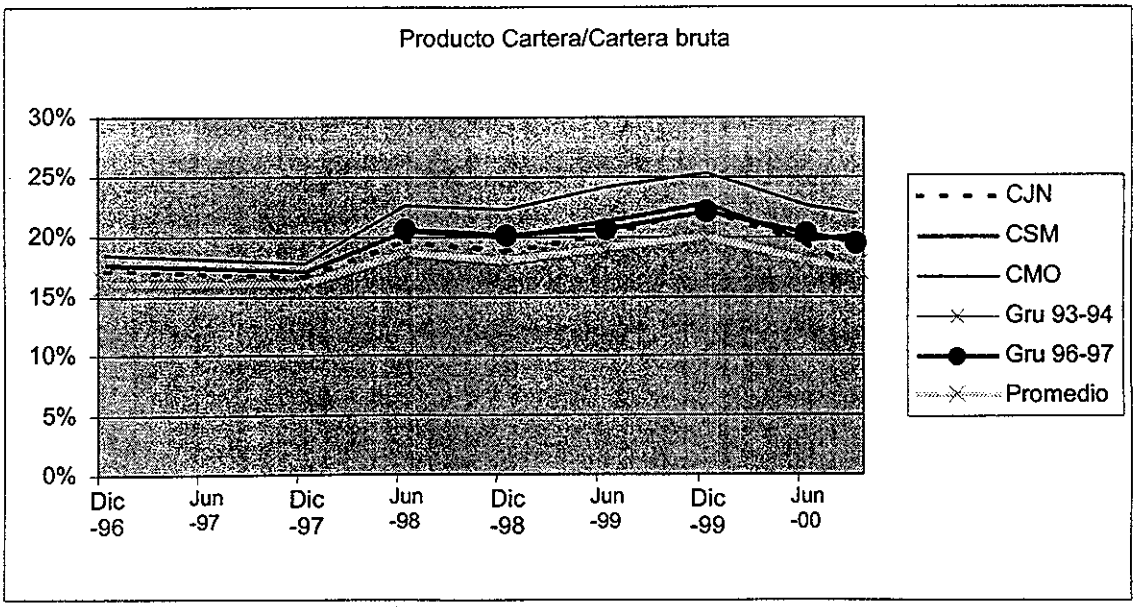


Gráfico 49

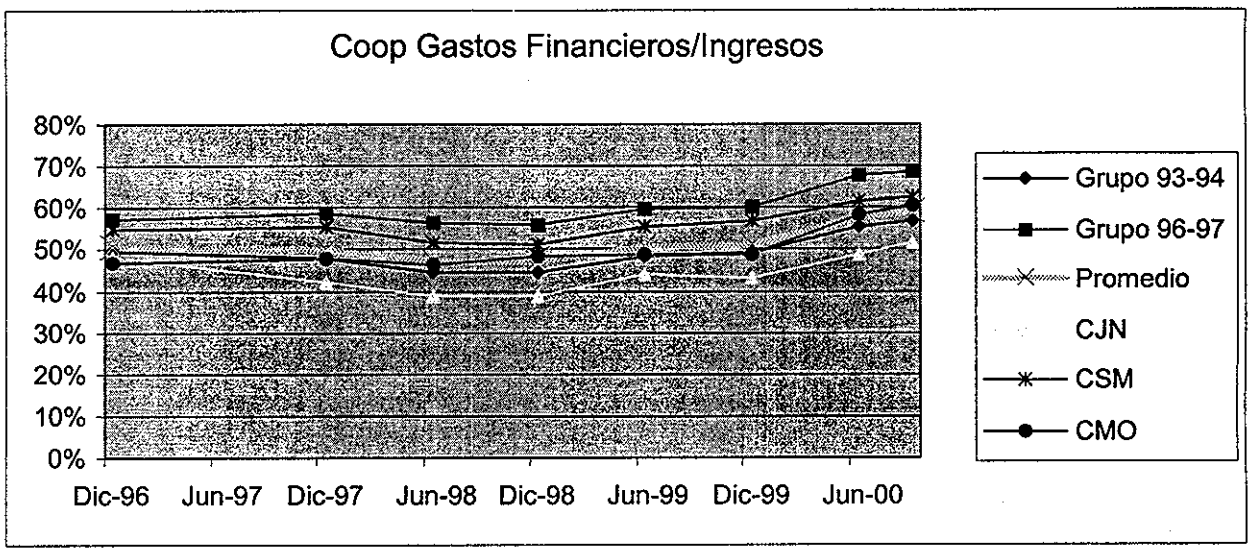


Gráfico 50

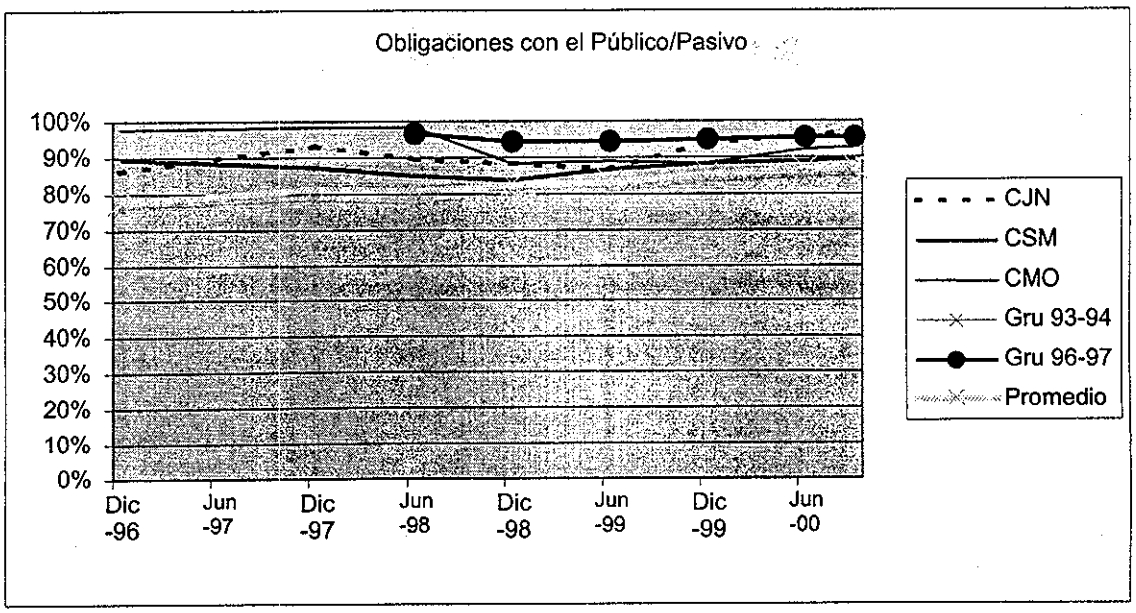


Gráfico 51A

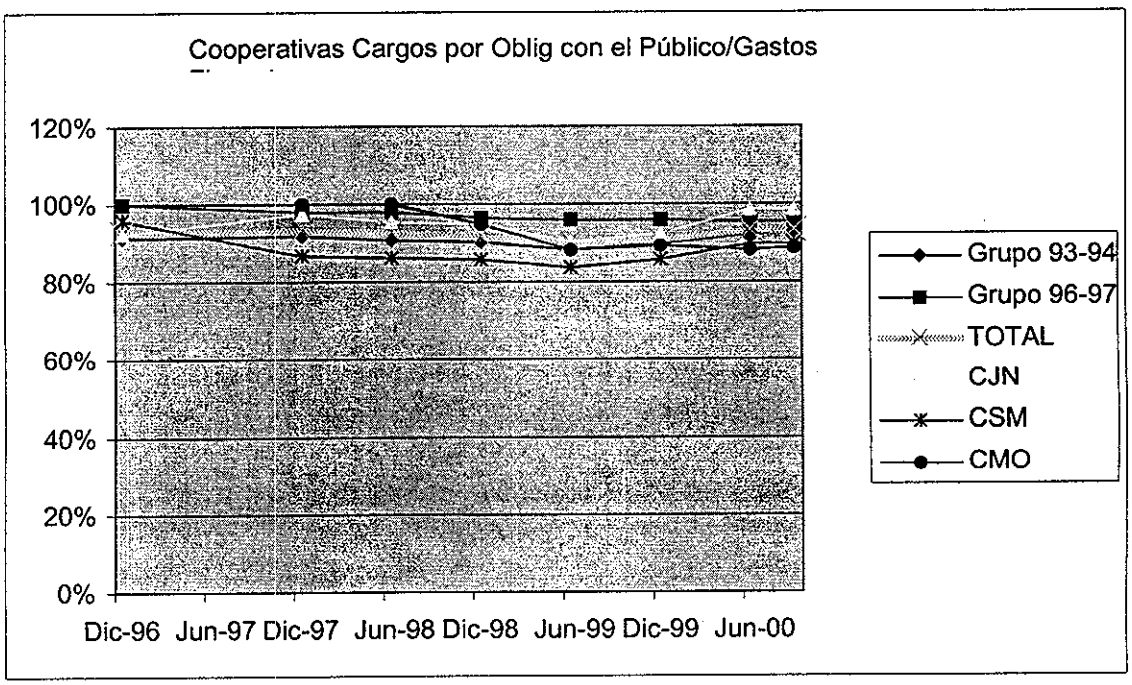


Gráfico 51B

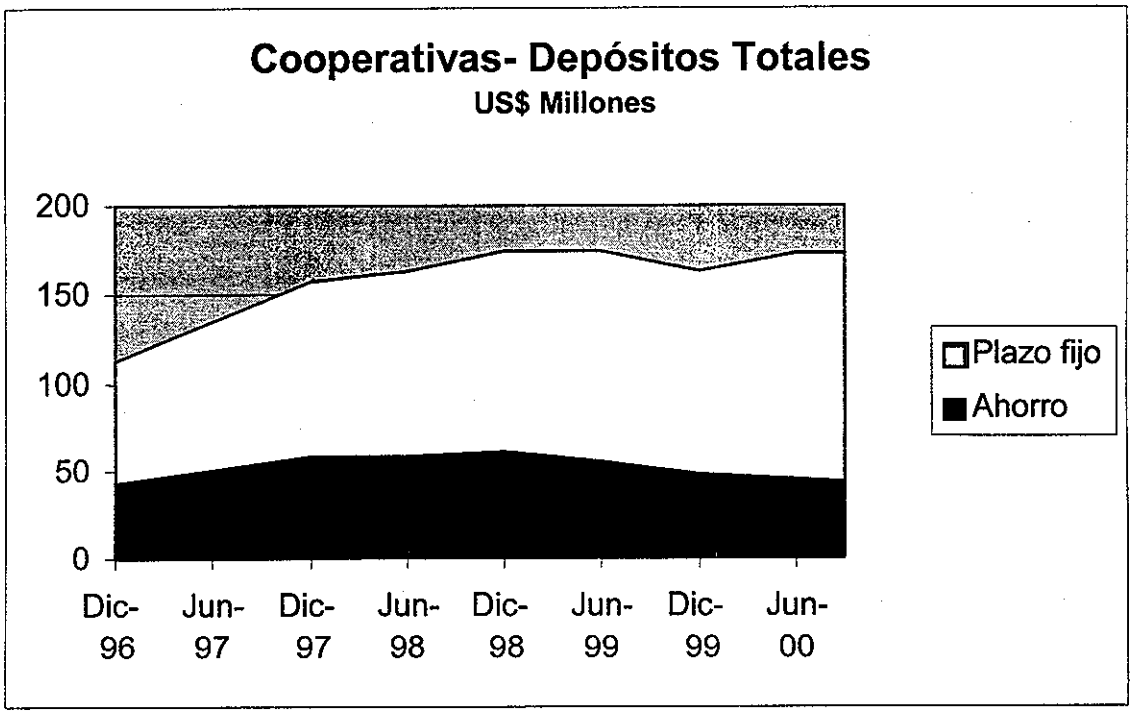

Cooperativas- Depósitos Totales
US$ Millones
200
150
100
50
0
Dic-96
Jun-97
Dic-97
Jun-98
Dic-98
Jun-99
Dic-99
Jun-00
Plazo fijo
Ahorro

Gráfico 52

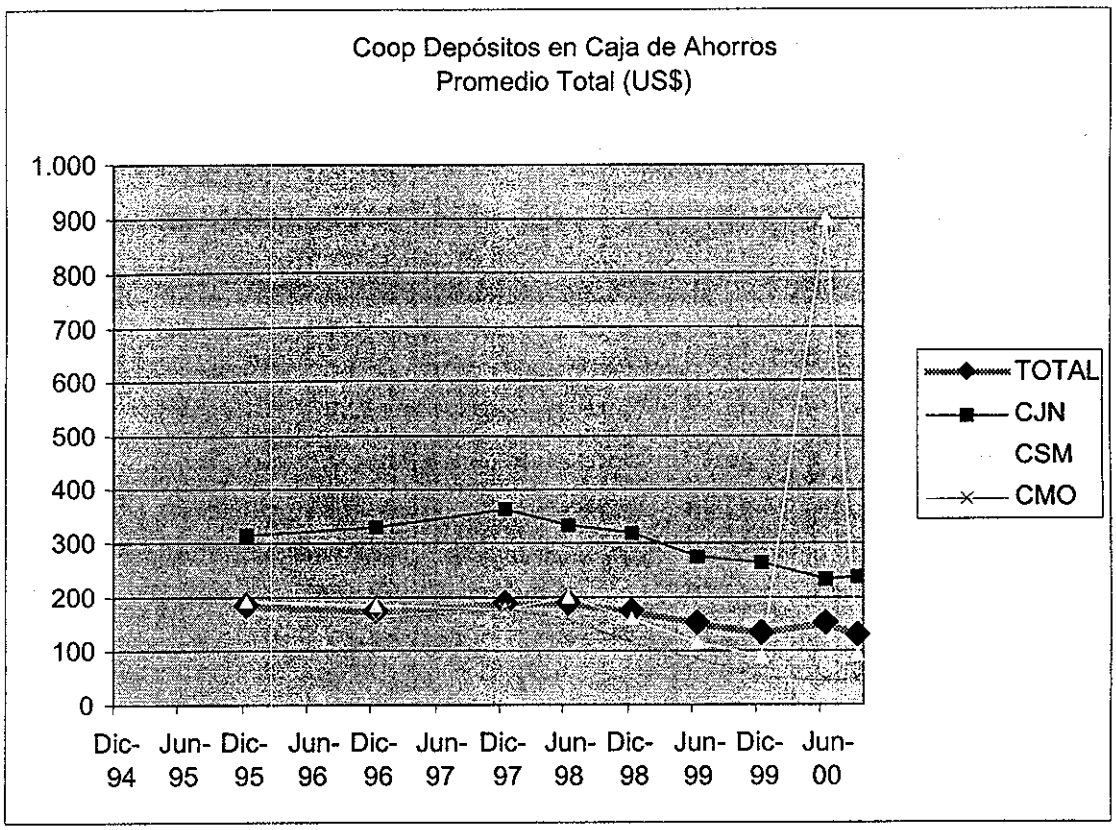


Gráfico 53

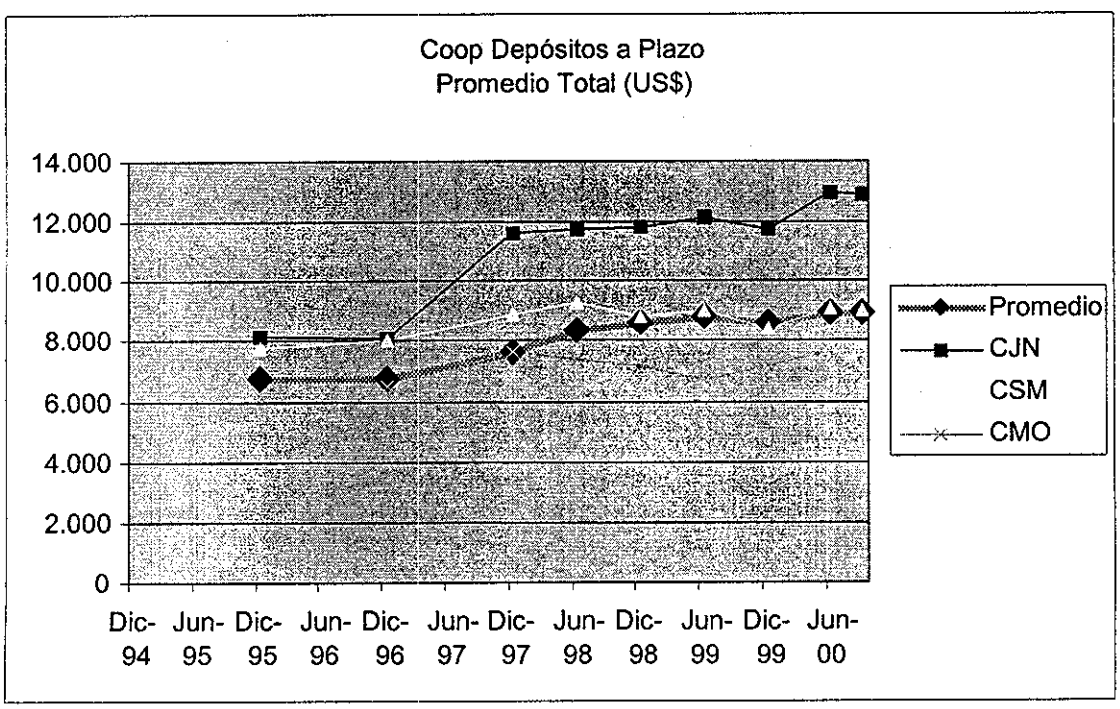


Gráfico 54

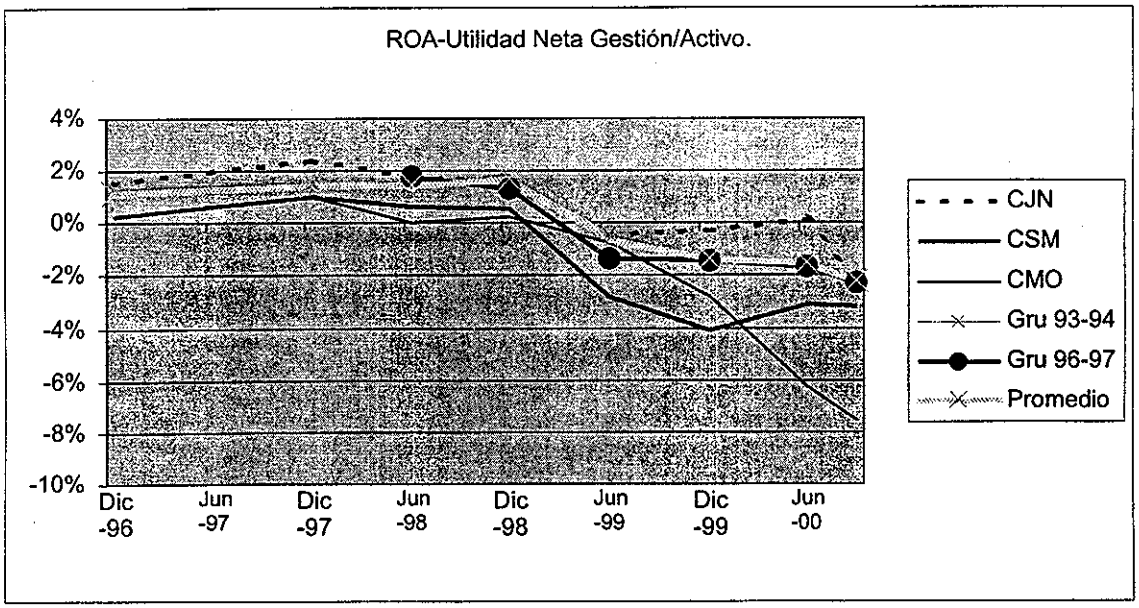


Gráfico 55

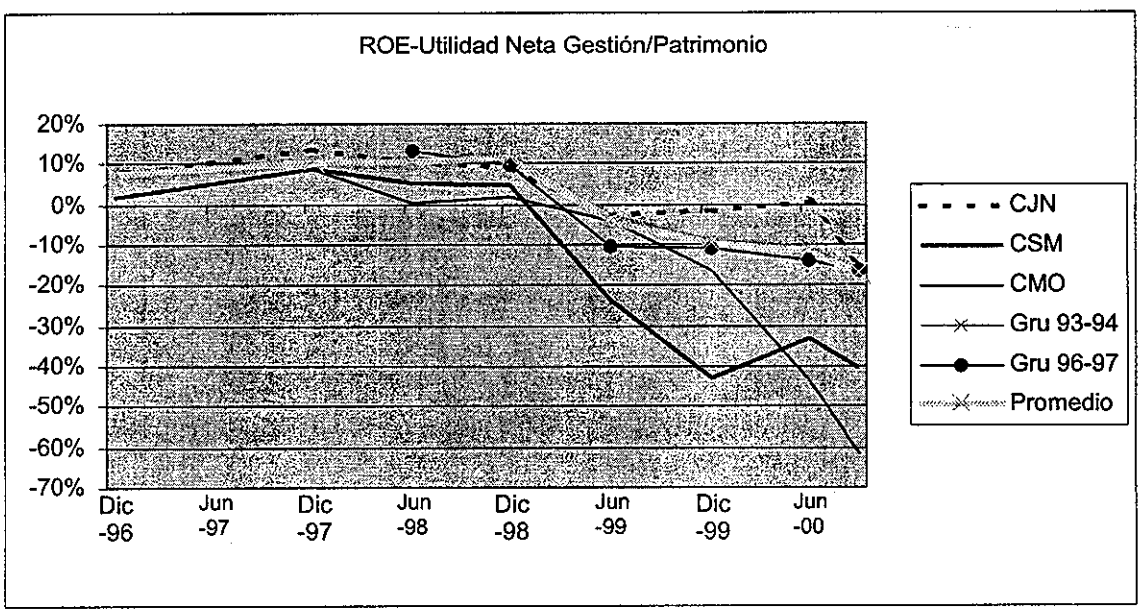


Gráfico 56

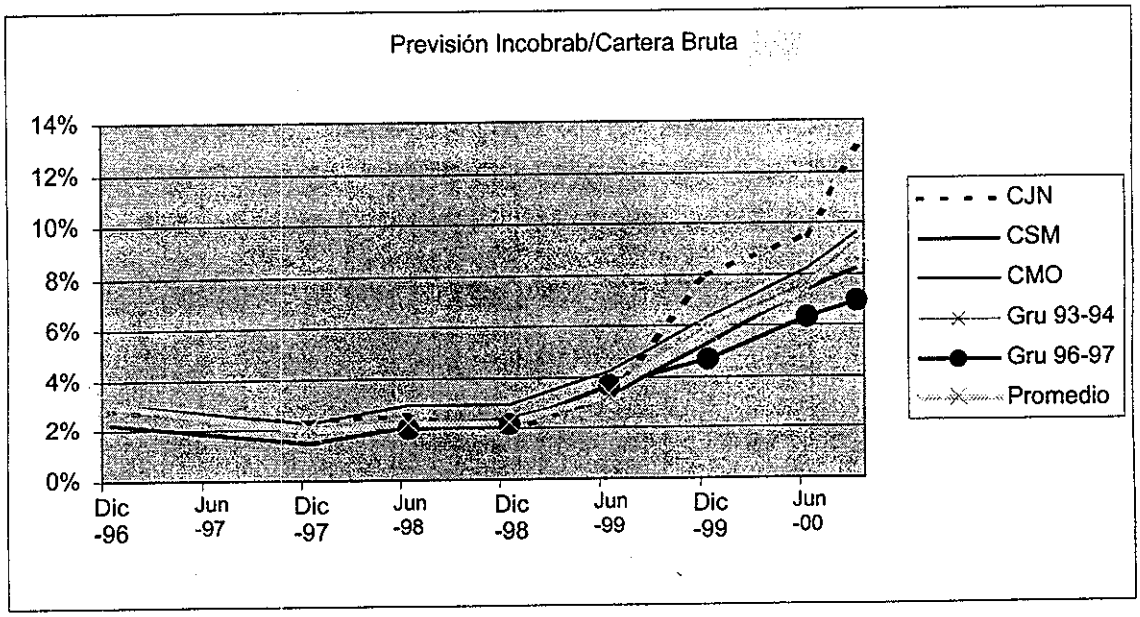
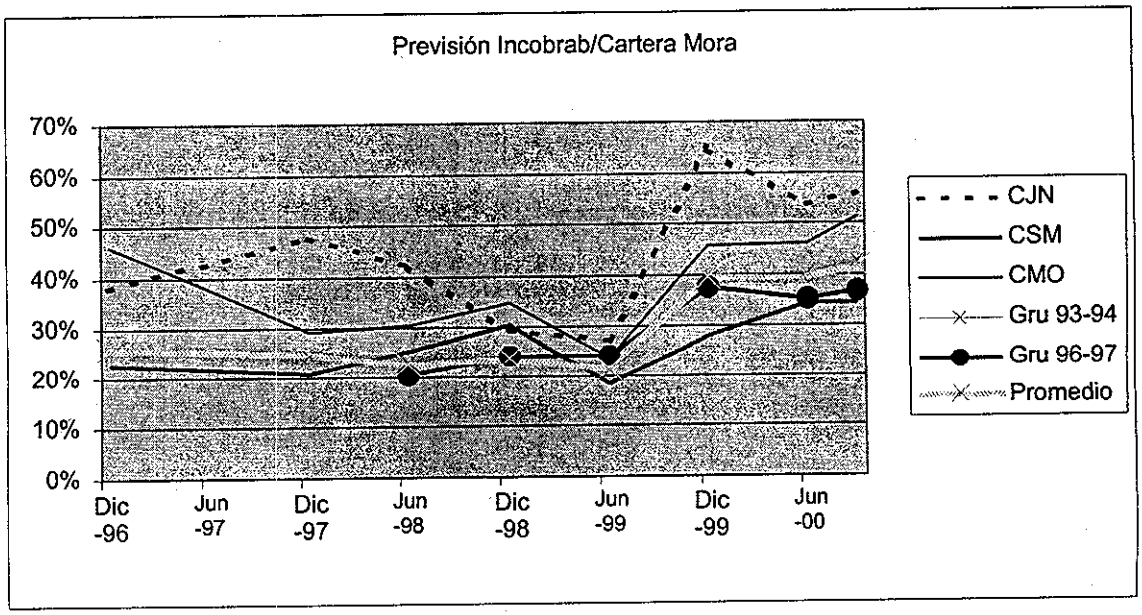


Gráfico 57



D. Aspectos de Demanda: Características, Desempeño y Tendencia de los Clientes

Cuadro 10

Fondos Financieros Privados, Banco Sol, Cooperativas de Ahorro y Crédito

Participación en la Cartera por Tipo de Crédito

	FFPS		BSO		CACS	
Tipo de Crédito	Dc-99	Jn-00	Dc-99	Jn-00	Dc-99	Jn-00
Comercial	7.8%	7.8%	1.1%	3.0%	36.4%	36.7%
Hipot. de Vivienda	2.1%	1.8%	0.1%	2.1%	25.5%	27.1%
Microcrédito	16.0%	22.8%	41.1%	47.3%	12.5%	10.7%
Microcrédito Debida. Garantizado	50.0%	55.6%	57.8%	47.7%	11.7%	12.1%
Consumo	15.8%	7.5%	0.0%	0.0%	9.2%	8.2%
Consumo Debida. Garantizado	8.3%	4.6%	0.0%	0.0%	4.6%	5.2%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Cuadro 11

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS, BANCO SOL,
CLASIFICACION DE CARTERA BRUTA POR DESTINO
AL 30 DE JUNIO DEL 2000
(Participación en Cartera

								FFPs		CACS
ACTIVIDAD	FAC	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	TOTAL	BSO	
Agricultura	0.1%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	3.3%	2.4%	0.4%	0.9%
Ganaderia y Actividades de servicios conexas	0.2%	0.1%	0.0%	0.8%	0.0%	36.3%	16.8%	4.5%	0.9%	2.6%
Caza, Silvicultura y Pesca	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.2%	0.1%	0.2%
Explotación de Minas y Canteras	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.1%	0.1%	0.3%	0.1%
Industrias Manufactureras	3.4%	24.6%	0.0%	12.0%	37.9%	16.9%	9.1%	17.1%	12.0%	3.1%
Prod. y Distribución de electricidad, gas y agua	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%
Construcción y trabajos relacionados	0.6%	0.0%	0.0%	40.5%	0.3%	1.2%	0.1%	3.3%	0.7%	23.2%
Comercio al por mayor y menor	33.9%	45.1%	100.0%	33.9%	31.0%	37.3%	46.9%	47.9%	56.2%	30.4%
Hoteles y Restaurantes	0.7%	2.7%	0.0%	0.2%	4.2%	3.4%	13.6%	3.9%	2.4%	1.0%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.7%	11.4%	0.0%	5.9%	8.3%	1.1%	4.6%	6.3%	12.1%	7.2%
Intermediación Financiera	4.2%	5.6%	0.0%	2.3%	0.0%	0.1%	0.0%	2.5%	0.4%	1.5%
Actividades Inmobiliarias, de alquiler, administ.	0.1%	0.0%	0.0%	0.5%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.5%	0.4%
Informática, investigación y desarrollo	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%
Servicios Profesionales	22.0%	0.5%	0.0%	1.0%	0.2%	0.7%	0.5%	2.9%	1.8%	3.7%
Administración Pública, Defensa, Seguridad Social	23.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	2.7%	0.1%	0.4%
Enseñanza	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.2%	0.5%	0.1%	1.6%	1.7%
Actividades relacionadas con la salud y servicios	1.4%	0.5%	0.0%	0.1%	0.3%	0.1%	0.2%	0.4%	0.9%	2.4%
Otras actividades de servicios	7.6%	3.8%	0.0%	2.8%	17.4%	2.2%	3.0%	5.5%	9.3%	21.1%
Total Cartera Bruta: (Bs 000)	90,571	253,528	102,696	60,492	118,985	37,142	128,368	791,782	473,697	1,110,261
%	3.81%	10.67%	4.32%	2.55%	5.01%	1.56%	5.40%	33.33%	19.94%	46.73%

Fuente: SBEF