



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN BOLIVIA

Autor: Lucas Delclaux Arana

Director: Prof. Dr. D. Javier Márquez Vigil

Madrid

Junio 2014

**Lucas
Delclaux
Arana**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS EN BOLIVIA**



Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la priorización que las instituciones del sector de las microfinanzas en Bolivia poseen respecto al cumplimiento de sus objetivos económicos frente al fin último de este tipo de servicios, la erradicación de la pobreza. Para ello, se analizarán por separado aquellas organizaciones calificadas como reguladas, esto es, bancos y los fondos financieros privados, y por otro lado las no reguladas, en su mayoría ONG.

Palabras clave: Microfinanzas, microcréditos, Bolivia, bancos, fondos financieros, ONG, desempeño social, desempeño financiero.

Abstract

This paper aims to analyse the prioritization that the institutions of the microfinance industry in Bolivia have regarding the achievement of their economic objectives against the main purpose of these services, the eradication of poverty. In order to do so, we will analyse separately those entities classified as regulated, such as banks and private financial funds, and those classified as non-regulated, formed mainly by NGOs.

Keywords: Microfinances, microcredits, Bolivia, banks, financial funds, NGO, social performance, financial performance.

ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS	v
LISTA DE ABREVIATURAS.....	vi
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Contexto.....	1
1.2. Objetivos y metodología.....	3
1.3. Marco teórico.....	4
1.4. Valor generado por el trabajo	5
1.5. Estructura	5
2. BOLIVIA: MARCO REGULATORIO DE LAS MICROFINANZAS.....	7
2.1. Tipos de Entidades de Microfinanzas en Bolivia.	8
2.2. Tecnologías de Crédito Microfinancieras.....	12
3. ANÁLISIS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN BOLIVIA	15
3.1. Las instituciones bolivianas reguladas y las no reguladas: Dos equipos diferentes en un mercado en expansión. La matriz de Ansoff.....	16
3.2. Las ONG como verdaderas plataformas sociales.	23
3.3. Las alianzas estratégicas como futuro en las microfinanzas.....	28
3.4. Una mención especial a las cooperativas.....	30
4. CONCLUSIONES.....	32
5. BIBLIOGRAFÍA	36
ANEXO	i

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Evolución del número de clientes por cantidad prestada de las entidades reguladas desde 2004.....	16
Figura 2: Volumen de microcréditos, por rango de miles de dólares, de las entidades reguladas desde 2004.....	17
Figura 3: Volumen de microcréditos, por rango de miles de dólares, de las entidades no reguladas desde 2008.....	18
Figura 4: Porcentaje de mora del total de microcréditos otorgados desde 2004	19
Figura 5: ROE, en porcentaje, desde 2004	20
Figura 6: Matriz producto/mercado o Matriz de Ansoff	21
Figura 7: Matriz de Ansoff modificada	22
Figura 8: Reinversión de excedentes en cartera de instituciones no reguladas, 2011-2012.....	24
Figura 9: ROE y ROA de las instituciones no reguladas durante 2013	25
Figura 10: Porcentaje de microcréditos sobre el total de activos en 2013	27

LISTA DE ABREVIATURAS

AIFD: Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo.

ANED: Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo.

ASFI: Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero.

ASOFIN: Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas.

Banco FIE: Banco para el Fomento a Iniciativas Privadas.

CRECER: Crédito con Educación Rural.

FFP: Fondo Financiero Privado.

FINRURAL: véase AIFD.

FONCRESOL: Fundación Fondo de Crédito Solidario.

FONDECO: Fondo de Desarrollo Comunal.

FUBODE: Fundación Boliviana para el Desarrollo.

FUNBODEM: Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer.

IDEPRO: Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva.

IDH: Índice de Desarrollo Humano.

IFD: Institución Financiera de Desarrollo.

IMPRO: Incubadora de Microempresas Productivas.

ONG: Organización No Gubernamental.

PPI: *Progress out of Poverty Index*.

PRODEM: Promoción para el Desarrollo y la Microempresa.

PROMUJER: Programa para la Mujer.

ROA: *Return On Assets*. Rentabilidad económica.

ROE: *Return On Equity*. Rentabilidad financiera.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Contexto

A pesar de los beneficios asociados con el libre comercio y la inversión, la globalización también ha sido caracterizada por marcar unas diferencias mayores entre los ricos y pobres, tanto en países como en habitantes. Bien es cierto que la historia reciente nos ha demostrado que la economía global ha permitido, junto con otros catalizadores, que las naciones más pobres del mundo sean capaces de tener periodos de largo crecimiento económico (sólo hay que ver la potencia económica adquirida de algunos países de Sudeste Asiático como Corea del Sur o Malasia), pero también ha dado lugar a lo que Nurkse (1955) postulaba como la Teoría de Círculo Vicioso de la Pobreza: Los individuos más desfavorecidos se encuentran atrapados en un callejón sin salida, un círculo vicioso, al destinar gran parte de su pequeña renta al consumo, no pudiendo permitirse el ahorro o la inversión. La única forma de salvar este obstáculo es mediante el acceso a recursos financieros externos, que los pobres no se pueden permitir por ser considerados insolventes a ojos de los bancos. Así nacen los microcréditos, como una solución a los más pobres, a aquellos a los que se les había privado del acceso al crédito.

Fue Muhammed Yunus, economista bengalí, quien dio fama internacional al concepto de microcrédito, que analizaremos más adelante, con la fundación en 1976 de Grameen Bank, aunque su origen y características son mucho anteriores. En España, entre los siglos XV y XVIII, era muy común que los préstamos tuviesen unos tipos de interés que llegaban a sobrepasar el 100% del montante principal, no permitiendo a los pobres solicitar créditos. Los Montes de Piedad solían ser la solución, los cuales otorgaban créditos a cambio de un objeto de valor que se quedaban en prenda, pero garantizando su cuidado y con intereses a tipo cero. En África, desde hace tiempo, los *tontines* permiten a las mujeres ahorrar a través de un sistema de colecta para hacer frente a imprevistos.

A diferencia de los créditos tradicionales, el microcrédito no se basa en la rentabilidad y solvencia de los posibles prestatarios para evaluar la concesión de dinero, sino más bien en la confianza. Este fue uno de los elementos clave para su éxito en

muchos países subdesarrollados o en vías de desarrollo. En muchas culturas, como la hindú o bengalí, la dignidad y la palabra tienen un valor e importancia sin parangón, y así, mientras que las instituciones de crédito se centraban en la capacidad de solvencia y liquidez de los individuos, otros, como Yunus, apostaban por la confianza como pieza clave del crédito.

De la concesión de créditos se pasó a otros aspectos, pues se advirtió que para luchar contra la pobreza no bastaba con el acceso al crédito, sino que eran necesarios otros servicios como planes de pensiones, productos de ahorro, entre otros, e incluso, en un nivel más elevado, servicios sociales y educativos. Se desarrolla así un concepto más amplio a los microcréditos: las microfinanzas.

Surgen nuevas instituciones que se encargarán de este ámbito. Las instituciones microfinancieras prestarán servicio a las personas de nivel socioeconómico más bajo y tendrán variada tipología, desde ONG hasta bancos comerciales, que ven en los microcréditos un nuevo nicho de mercado.

El apoyo estatal para el desarrollo de estas instituciones dentro de un país es esencial para que las microfinanzas cumplan el fin social para el que nacieron. Sin embargo, no todos los países tienen el mismo marco regulatorio e institucional de apoyo. El *The Economist Intelligence Unit*¹ elabora todos los años un informe sobre el estado de las microfinanzas en 55 países, examinando las barreras de entrada en el negocio y las prácticas del mismo. Bolivia se encuentra entre los países mejor valorados, con una regulación calificada como “*sólida y favorable a las microfinanzas*” (The Economist Intelligence Unit, 2013, p. 50). Así, este país tiene una legislación que permite la entrada de bancos comerciales, FFP, y las ONG, teniendo todas las instituciones la obligación clara de informar de forma transparente a sus clientes de posibles comisiones y tipos de interés.

La publicación del informe que arriba se menciona junto con la lectura de una de las obras de Yunus, me animó a realizar como Trabajo de Fin de Grado un análisis de las instituciones y su evolución no sólo financiera, sino también social dentro de Bolivia, donde el marco institucional y legislativo permite el desarrollo del sector de las

¹ *The Economist Intelligence Unit* es una entidad de información empresarial que forma parte del grupo *The Economist* y elabora informes donde evalúa y pronostica el entorno socioeconómico de más de 200 países.

microfinanzas y un acceso a información y publicaciones especializadas relativamente sencillo. Los distintos participantes en este sector pueden centrarse sólo en el aspecto financiero de la ayuda a los pobres, o avanzar al campo de lo social. Además, dentro de la clase socioeconómica más baja a la que van destinados los microcréditos, hay diversos estratos y habrá que distinguir si una institución microfinanciera se centra en los que más recursos tienen o los que tienen renta casi nula.

1.2. Objetivos y metodología

El presente trabajo tiene como objetivo analizar y evaluar las principales instituciones microfinancieras en Bolivia desde dos puntos de vista: el financiero y el social. Para ello dividiremos el análisis en dos grupos de instituciones según su regulación dentro de Bolivia y exploraremos la hipótesis planteada por Ergueta (2013): que la mayoría de prestaciones de microfinanzas, principalmente los microcréditos, otorgadas por las instituciones reguladas van destinadas más al incremento de la rentabilidad y a maximizar los beneficios, observando en menor medida el propósito social que estas actividades deben de tener, siendo una preocupación mayor de las IFD, no reguladas.

Para conocer las principales instituciones existentes en este país acudimos, entre otras, a la página web MixMarket, una plataforma web global que ofrece libre información acerca de los principales participantes en el sector de las microfinanzas en cada país. Es importante que la información esté actualizada y sea completa.

Comenzaremos el análisis de ambos grupos a partir del volumen de microcréditos que se han otorgado y el número de clientes de sus carteras, dividiendo por tramos ambos para analizar el interés por créditos de cuantía mayor o menor. También es importante conocer la proporción de créditos otorgados sobre el total de activos de la institución, así como la rentabilidad y la tasa de morosidad de los prestatarios.

No sólo nos valemos de las finanzas para el análisis, sino también aspectos propios de la estrategia empresarial, como es la Matriz de Ansoff, que permitirá explicar la tendencia que el mercado de las microfinanzas ha ido sufriendo, con un desarrollo de producto, mercado y diversificación.

No sólo este apartado es importante en el trabajo, sino también el elemento social del mismo. Vik (2010) explicaba que las microfinanzas van mucho más allá de la rentabilidad; es importante saber cómo marcha la práctica social, si es llevada a cabo por las empresas y si éstas lo hacen con éxito. El desempeño social de estas instituciones también es importante, y por eso vamos a intentar obtener conclusiones del mismo a partir de la actuación de las instituciones.

1.3. Marco teórico

Consideraremos microcrédito a todo aquel préstamo que se englobe dentro de la definición dada por la primera Conferencia Internacional sobre Microcréditos, que tuvo lugar en Washington a principios de febrero de 1997:

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

El término “microcrédito” se refiere, de forma exclusiva, al otorgamiento de créditos, mientras que las microfinanzas engloban un conjunto más amplio de servicios financieros en una industria que tiene como objetivo principal la reducción de la pobreza (Vik, 2010). En la actualidad es más correcto el uso de este último concepto, porque engloba otros negocios financieros que son esenciales dentro de instituciones microfinancieras como los ahorros, seguros, asesoría financiera y formación empresarial, piezas clave para el desarrollo de actividades generadoras de renta por parte de los clientes.

Delimitar el concepto de institución microfinanciera no es fácil, pues son muchas las que encontramos en este sector, pero sí podemos clasificarlas en grupos distintos:

- ONG, en concreto las especializadas en el microcrédito.
- Instituciones financieras reguladas que generalmente nacen de los anteriores y tienen como objetivo la creación de valor ayudando a los más pobres. En los países que, como Bolivia, otorguen importancia a estas organizaciones a

través de una regulación clara, libre de trabas burocráticas, estas instituciones se encuentran en una posición estable y fuerte.

- Bancos comerciales. Últimamente estos agentes, que históricamente se mostraban reacios a prestar el dinero a quienes no tenían suficientes capacidades, han visto en las microfinanzas un posible nicho de mercado donde pueden también llevar a cabo su responsabilidad social corporativa. Suelen optar por filiales, pues el núcleo de su negocio principal se encuentra alejado de esta práctica.
- Cooperativas del crédito y ahorro, donde los propietarios son al mismo tiempo los miembros de la institución. Sus características son muy similares a las de un banco, pero con la diferencia de que los clientes son los propios socios.

1.4. Valor generado por el trabajo

Con el presente trabajo pretendo realizar una valoración comparativa que va más allá de la evolución financiera de ambos grupos. También debe ser valorada la misión social llevada por estas instituciones, reconocer si ambos grupos buscan mejorar la vida de los pobres más allá de los servicios microfinancieros que otorgan. El desempeño social es importante y este debe ser evaluado y comparado con el resto de agentes de un país, con los que no poseen los mismos requisitos legales pero que también asisten a los pobres con las microfinanzas. Este será el valor generado en este trabajo, partir de una hipótesis de la diferenciación de acción que los bancos y FFP tienen frente a las IFD para ver si su objetivo es el mismo o si tienen una perspectiva más cercana a la comercial.

1.5. Estructura

El trabajo está dividido en tres partes. En la primera se realiza un estudio sobre el marco regulatorio de Bolivia referido a las microfinanzas, mostrando la variedad de instituciones que participan en este sector, así como una explicación de sus principales diferencias y las diversas técnicas que pueden ser utilizadas para otorgar el servicio más importante y tradicional de las microfinanzas: los microcréditos.

La segunda parte del trabajo abordará las microfinanzas en Bolivia, el análisis financiero y social de las principales instituciones en el país y su comparación, intentando buscar pruebas que demuestren o refuten el trabajo realizado por Ergueta (2013). Observaremos como existen diferencias entre ambos grupos, distinción que resulta salvable gracias a alianzas estratégicas.

Se finaliza con unas conclusiones que recogen algunas propuestas de reforma para consolidar el componente social de las microfinanzas que el Ejecutivo boliviano debe de llevar a cabo para que el mercado siga teniendo atractivo para todas las instituciones.

2. BOLIVIA: MARCO REGULATORIO DE LAS MICROFINANZAS

De acuerdo al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, en la actualidad vive aproximadamente un 21,6% de la población de Bolivia en extrema pobreza. Esto significa que un elevado porcentaje de bolivianos vive diariamente con un ingreso inferior al que se necesita para poder desenvolverse en su día a día de forma adecuada. Por si esto fuera poco, este porcentaje aumenta considerablemente hasta el 41% cuando nos referimos a la población que habita en zonas rurales. También contempla el mencionado Programa que uno de cada cinco niños bolivianos está sometido a una desnutrición crónica o que la tasa de mortalidad infantil llega a un 49 por mil. Además, la población boliviana recibe en la actualidad nueve años de educación de media.

El alto nivel de pobreza de Bolivia queda reflejado con el puesto 108 en 2012 en la clasificación del IDH, distando en desarrollo a países de su entorno como Chile, que ocupa el puesto 40 en el ranking mundial con un IDH de 0.819 o incluso Perú, con un IDH de 0.741, ocupando el puesto 77 (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2013).

Uno de los instrumentos más importantes que están siendo utilizados en los últimos años para ayudar a erradicar estos altísimos niveles de pobreza extrema en Bolivia y otros países son las microfinanzas. El comienzo del mercado de las microfinanzas en Bolivia está estrechamente relacionado con el cambio hacia el neoliberalismo que la política económica del país sufre a partir de 1980. Programas de reajuste estructural, políticas neoliberales, privatizaciones y reformas económicas en general condujeron a una elevada tasa de desempleo y al crecimiento de la economía sumergida, impidiendo al ciudadano medio el acceso a servicios financieros (Vik, 2010). La última reforma llevada a cabo, en agosto de 2013, fue la Ley de Servicios Financieros, que buscaba reforzar la seguridad jurídica en el entorno de los microcréditos, permitiendo el intervencionismo del Estado en el sector. Esta ley no es más que el fruto de años de experiencia y de importancia del mercado de las microfinanzas en Bolivia.

El empeño del gobierno boliviano por llevar a buen puerto un proyecto que acerque pequeños créditos a familias sin recursos, es verdaderamente admirable en un país que podemos calificar como intervencionista en asuntos económicos y financieros. Las entidades que facilitan este tipo de servicios, en lugar de encontrarse bajo una constante y férrea vigilancia, ven cómo el gobierno nacional facilita cada vez más su labor.

El motivo de este impulso por parte del Ejecutivo puede ser quizá por la importancia y el impacto que este tipo de programas tienen en la población del país, especialmente entre los más desfavorecidos. En un principio, estos pequeños préstamos eran concedidos para personas en niveles extremos de pobreza, con el fin de garantizar que con el microcrédito sobrevivirían. Sin embargo, en los últimos años, con la proliferación de entidades que se dedican a las microfinanzas en general, los servicios otorgados ya no van dirigidos exclusivamente a la supervivencia de la población, sino a que esta avance. La mejora que la población boliviana ha observado (Navajas, Schreiner, Meyer, González-Vega y Rodríguez-Meza, 1999) anima a las familias a que confíen en los servicios otorgados.

Dejando a un lado el aspecto social de las microfinanzas y centrándonos en el económico, Bolivia ha sido, durante los últimos años, uno de los países que más se ha esforzado en lograr un entorno favorable para el éxito de los programas de microfinanzas (The Economist Intelligence Unit, 2013). Este esfuerzo ha ido dirigido principalmente a facilitar el movimiento de capital y ahorro mediante la implementación de un marco regulatorio sólido y favorable para este tipo de operaciones, otorgando confianza y seguridad jurídica que permite la entrada en el mercado a una variedad de instituciones, como a continuación veremos.

2.1. Tipos de Entidades de Microfinanzas en Bolivia.

Actualmente podemos encontrar dos grupos diferenciados de organismos que actúan en el mercado de las microfinanzas en Bolivia: aquellas clasificadas como reguladas y por otro lado las no reguladas. En la actualidad, el conjunto de unas y otras se agrupan en dos asociaciones independientes que forman un conglomerado de entidades microfinancieras que va a ser analizado en el siguiente apartado.

La primera de las instituciones es la ASOFIN. Creada en 1999, fue constituida como una asociación civil y gremial sin ánimo de lucro y de carácter privado. Se trata de la principal entidad en Bolivia, encargada de la representación a nivel nacional del subsector microfinanciero regulado. Lo conforman bancos, fondos financieros privados y una fundación².

Por otro lado encontramos la AIFD o FINRURAL. Se trata de una organización especializada que se encarga de agrupar los intereses de diversas IFD bolivianas. Esto es, se tratan de un grupo de entidades no reguladas cuyo principal objetivo es potenciar y facilitar el acceso de los servicios de microfinanzas a la población más pobre del país, priorizando el financiamiento a las entidades más productivas de Bolivia (FINRURAL, 2014).

Las principales entidades bolivianas encargadas de la elaboración y supervisión de normas relativas a las operaciones microfinancieras son el Banco Central de Bolivia y la ASFI. Estas entidades están encargadas de establecer un marco regulatorio y efectuar una profunda vigilancia de las entidades clasificadas como reguladas, sometiéndolas al imperio de la ley y obligándolas al cumplimiento de las políticas crediticias establecidas por la Ley de Servicios Financieros.

Las entidades que podemos clasificar como reguladas son los bancos y los fondos financieros privados. Estas instituciones están habilitadas para operar en el ámbito de las microfinanzas y lograr captar ahorros de la población, estando todas las operaciones que llevan a cabo profundamente vigiladas y supervisadas por la ASFI, con el fin de garantizar los intereses de los depositantes.

Se puede afirmar que Bolivia, junto con otros países con una tendencia de regulación en las microfinanzas similar, como Perú, posee uno de los marcos regulatorios más extensos y detallados en lo que se refiere a operaciones microfinancieras, a diferencia de sus países vecinos que no cuentan siquiera con una regulación expresa de las mismas (Velásquez, 2007).

Las IFD, dentro de las cuales podemos incluir a las ONG, poseen en la actualidad un estatus no lucrativo, estando sujetas a la Ley de Propiedad y Crédito Popular. Estas

² A día de hoy, la Fundación AgroCapital se encuentra en trámite para obtener la autorización de la que le permita transformarse en FFP y así convertirse en institución regularizada.

entidades de microfinanzas, al no tener el estatus de reguladas, no están habilitadas para acceder a la valiosa información de la central de riesgos del sistema financiero de Bolivia, la cual permite conocer información sobre los prestatarios de créditos y su comportamiento de pago. Esta importante deficiencia ha conseguido ser subsanada a través de la creación de empresas de información de créditos privadas a las que se les permite hacer uso y compartir información crediticia al sector microfinanciero no regulado.

La profunda y detallada regulación estatal pretende la transformación de las IFD en fondos financieros privados, y a su vez la transformación de estos en bancos, con el fin de incentivar la formalización de las operaciones de microfinanzas. Además, otro de los motivos principales por los que se incentiva la transformación de un tipo de entidades en otro, es capacitar a las entidades, al tener una regulación del riesgo de crédito más severa que las IFD, para que en situaciones de crisis financieras y económicas como las actuales, sean capaces de enfrentarse a debilidades institucionales y de gobernabilidad (Ergueta, 2013)

Por otro lado, la creciente expansión de las operaciones de microfinanzas ha llevado a que las IFD se encuentren en situaciones de limitación de recursos que poder conceder microcréditos (Velásquez, 2007) y otros servicios financieros que el público solicita. Una de las principales fuentes de recursos de los prestamistas son los ahorros de la población que depositan en fondos. Fondos a los que las IFD, al estar clasificadas como instituciones no lucrativas, se les tiene prohibido acceder. Esta es una de las principales razones que han llevado a muchas de estas instituciones a transformarse en fondos de financiación privados, si bien es cierto que la gran mayoría ha permanecido bajo el estatus de entidad con fines no lucrativos. Esto se debe a que la regulación financiera en muchas ocasiones y debido a sus normas de gestión del riesgo crediticio, llevan a que no se puedan admitir niveles de riesgo que en cambio sí pueden ser asumidos por las IFD.

En general la transformación en una entidad regulada permite el acceso a un mayor número de clientes, diversifica la propiedad del negocio y las estructuras de organización del mismo, permite acceder a los ahorros de los clientes, mejora y hace más competitiva la dirección de la entidad e implementa los sistemas de control interno además de los sistemas de información (Ledgerwood y White, 2006). Si todo esto se

combina con una política centrada en la atención al cliente y ofrecer una variedad de servicios financieros, junto con el requisito de satisfacer los intereses de inversores y reguladores, así como un incremento en la transparencia de la entidad, se logran tanto un mayor rendimiento como una mayor eficiencia que finalmente acaba beneficiando a los clientes.

Existen también, por otro lado, muchas voces críticas con la transformación de las IFD en FFP, argumentando que al efectuar esta transformación, las entidades acabarán inevitablemente, por alejarse del principal objetivo social que poseen los microcréditos, pasando a centrarse exclusivamente en obtener buenos resultados y el mayor beneficio posible (Ledgerwood y White, 2006).

Aunque encontramos totalmente favorable y positivo que haya una gran proliferación de entidades reguladas en Bolivia, afortunadamente cada vez más, coincidimos en la opinión de esas voces críticas con la transformación de las IFD en entidades reguladas.

Las IFD, al no buscar en ningún caso lucrarse con las operaciones y servicios microfinancieros que ofrecen, están dispuestas normalmente a arriesgar más, es decir, a apoyar con las microfinanzas a familias o personas más necesitadas que tengan un mayor riesgo de impago o insolvencia. Esto se debe a que su objetivo principal va más allá del económico, centrándose en el aspecto social de las microfinanzas, aspecto con el que lograr mejorar la situación económico social de los prestatarios.

Sin embargo, tanto los FFP como los bancos, deben responder ante sus accionistas, por lo que ese aspecto social se ve limitado. Esto no significa que este tipo de entidades no se preocupen por el objetivo social de los servicios de microfinanzas, pero no pueden arriesgar capital ni otorgar créditos de la misma manera que lo hacen las IFD, puesto que al fin y al cabo los accionistas desean obtener beneficios y lucrarse con su inversión en los fondos y bancos.

En definitiva, consideramos positivo que existan tanto uno como otro tipo de entidad, puesto que las reguladas tienen una mayor estabilidad y un capital suficiente en épocas de bonanza y en épocas de crisis, mientras que por otro lado las IFD, aunque con un capital limitado al no poder captar ahorros del público, pueden actuar con una

conciencia social mayor y otorgar créditos a aquellas personas a las que las entidades reguladas no pueden.

2.2. Tecnologías de Crédito Microfinancieras

En la actualidad existen, dentro de los microcréditos, diversas técnicas con las que llegar al pequeño empresario y a personas físicas que en alguno de los casos, no son capaces de otorgar avales. Estas tecnologías son la Banca Comunal, el Grupo Solidario, el Crédito Individual y el Crédito Asociativo (Maldonado, 2011).

Las IFD fueron las primeras instituciones en otorgar microcréditos en Bolivia, empleando para ello lo que se conoce como tecnologías de microcrédito (Velásquez, 2007). Esta metodología se apoyaba en el uso de información obtenida en el momento, es decir, en el uso de la información personal del prestatario que se conocía por su reputación y con el seguimiento constante de los analistas de las entidades mencionadas en frecuentes visitas domiciliarias.

Los Grupos Solidarios se caracterizan por ofrecer una garantía intangible, conocida como garantía solidaria. Con el fin de que se les otorgue un crédito, un microcrédito en este caso, se forma lo que se conoce como un grupo solidario, donde todos y cada uno de los componentes del mismo se comprometen a responder ante una posible falta de pago de alguno de sus miembros, quedando de esta manera establecido como sujeto del crédito el grupo en sí mismo.

Los requisitos formales que se exigen para la formalización del mismo, es que el grupo solidario venga a estar formado por entre 4 y 8 personas físicas, pudiendo dedicar el dinero para cualquier fin que consideren conveniente, sin restricción alguna. Se trata además de un crédito secuencial, lo que significa que no se les otorga de una sola vez el crédito al grupo, sino que se les comienza concediendo pequeñas cantidades de dinero que va aumentando en función del cumplimiento de los pagos a su vencimiento (Paz, 2014).

Los dos aspectos principales de este tipo de tecnología, la garantía solidaria y la secuencialidad del crédito otorgado, hacen de esta una técnica verdaderamente interesante en cuanto a la disipación del riesgo que implica conceder este tipo de

créditos y al hacer responsables solidarios a un grupo de personas. También resulta atractivo la secuencialidad del crédito, concediendo pequeños montos de dinero en un principio, es decir, cuando se carece de verdadera información acerca del comportamiento y situación de los individuos del grupo, e ir ampliando los importes concedidos a medida que demuestran, más allá de la información acerca de su reputación que se tiene, si respetan los plazos de vencimiento y si desembolsan los intereses y principal exigidos.

A diferencia del Grupo Solidario, la Banca Comunal agrupa a entre 10 y 20 personas físicas, que comparten por igual las obligaciones, derechos y responsabilidad sobre el crédito obtenido, siendo siempre y en todo caso una IFD el prestamista. El Banco Comunal, que se corresponde con la agrupación de personas mencionada, es responsable de manejar, gestionar y devolver el montante otorgado por el prestamista, que recibe el nombre de Institución Ejecutora.

Este tipo de entidades dirige los créditos que otorga principalmente a mujeres en situación de pobreza en Bolivia. Esto es debido a que un grupo grande de mujeres en esta situación se ve generalmente beneficiado por las ventajas de trabajar en un grupo cohesionado y con un sentimiento mutuo de solidaridad (Maldonado, 2011).

Por lo general los plazos de devolución giran alrededor de 4 meses y las condiciones de los créditos son negociadas caso a caso entre prestatarios y prestamistas.

La principal ventaja de la Banca Comunal es la creación de una estructura que agrupa a la totalidad de los prestatarios de un mismo crédito, quedando todos bajo la misma responsabilidad y obligación de devolver y gestionar el crédito concedido. La existencia de esta estructura, la cual posee una función intermediadora, hace que la presión social de un grupo más numeroso que en el caso del Grupo Solidario, juegue a favor de minimizar el riesgo de impago y disminuir la probabilidad de incumplimiento a vencimiento de los créditos.

Por otro lado, encontramos los Créditos Asociativos en la concesión de préstamos a asociaciones de productores o, en general, a cualquier tipo de organización de base que se caracterice por su estabilidad y homogeneidad y que tenga una garantía sólida y conocida de continuidad de su actividad.

Este tipo de tecnología se apoya en la idea de que la asociación previamente establecida será capaz de intermediar de forma eficiente los fondos que les han sido otorgados a sus miembros. Mientras que en los Créditos Solidarios se permite el uso del préstamo para cualquier fin que se desee, en los créditos asociativos deben usarse para mejorar la situación de las actividades desempeñadas por los asociados, constituyéndose por lo general bajo la forma de capital de inversión (Paz, 2014).

Cuando una asociación desea acceder a este tipo de préstamos, la entidad prestamista procede a evaluar la situación económica y financiera de la asociación. Es frecuente que antes de realizar la mencionada evaluación, la asociación deba otorgar un fondo de garantía para poder acceder al préstamo (Maldonado, 2011).

El Crédito Individual se diferencia de los demás en que se emplea como forma de garantía, una garantía personal. Suele ser empleado por personas y empresarios que no pueden acceder a los créditos solidarios al no cumplir los requisitos necesarios para ello, o bien en los casos en los que necesitan préstamos mayores que los que se pueden conseguir en los grupos solidarios (Maldonado, 2011).

Esta parece ser la tecnología que más garantías otorga al prestamista de que el montante del microcrédito va a ser devuelto en su totalidad y a su vencimiento. La idea de apoyarse en una estructura como una asociación o entidades similares que tengan la cualidad de estabilidad, fiabilidad y reputación pública superior a la que por lo general cualquier persona física podría tener, hace contar con más información del comportamiento financiero del prestatario, lo cual facilita a su vez la decisión de si se debe o no otorgar el servicio solicitado.

Las diversas tecnologías de microcréditos que existen, muestran la voluntad de adaptación de las distintas entidades que ofrecen servicios microfinancieros a adaptarse a las distintas realidades de la sociedad boliviana. Mientras que una tecnología pretende actuar bajo una coacción o presión grupal para facilitar el pago, otra se adapta a asociaciones ya existentes para disipar el riesgo de impago y, en general, todas estas tecnologías muestran el compromiso social de las entidades microfinancieras en hacer llegar sus servicios a la mayor parte de la población boliviana posible.

3. ANÁLISIS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN BOLIVIA

En el presente apartado vamos a realizar un análisis del desempeño financiero y social que las principales instituciones de microfinanzas tienen en Bolivia. Tras la lectura del apartado anterior nos preguntamos si grupos tan variados de organismos, con regulación o control tan dispar, pueden cumplir de una forma integral el fin último de las microfinanzas, que no es otro que la asistencia financiera a los más necesitados para erradicar la pobreza.

A modo de comienzo debemos de separar los dos sectores que hemos analizado en el apartado anterior. Esta diferencia va a ser determinante a la hora de realizar el análisis del desempeño ya que observaremos cómo las instituciones no lucrativas son las que de verdad alcanzan el público que no tiene acceso a servicios financieros ni posee garantías reales con las que hacer frente a los pagos. Como ya hemos visto, en Bolivia concurren dos grupos de instituciones, unas sometidas a regulación y otras no. El primero está englobado por bancos y FFP, con capacidad de obtener ahorros del público en general. Aquí se encuentran: AgroCapital, Banco FIE, Banco Fortaleza, Banco Solidario, EcoFuturo FFP, Fassil FFP, Fondo de la Comunidad FFP, Banco Los Andes ProCredit, PRODEM FFP, Cooperativa de Ahorro y Crédito Fátima y Cooperativa de Ahorro y Crédito Jesús Nazareno.

El sector no regulado, del que forman parte las ONG, está formado por: ANED, CIDRE, CRECER, Fundación Diaconia, Emprender, FONCRESOL, FONDECO, FUBODE, FUNBODEM, IDEPRO, Pro Mujer y Fundación Sartawi.

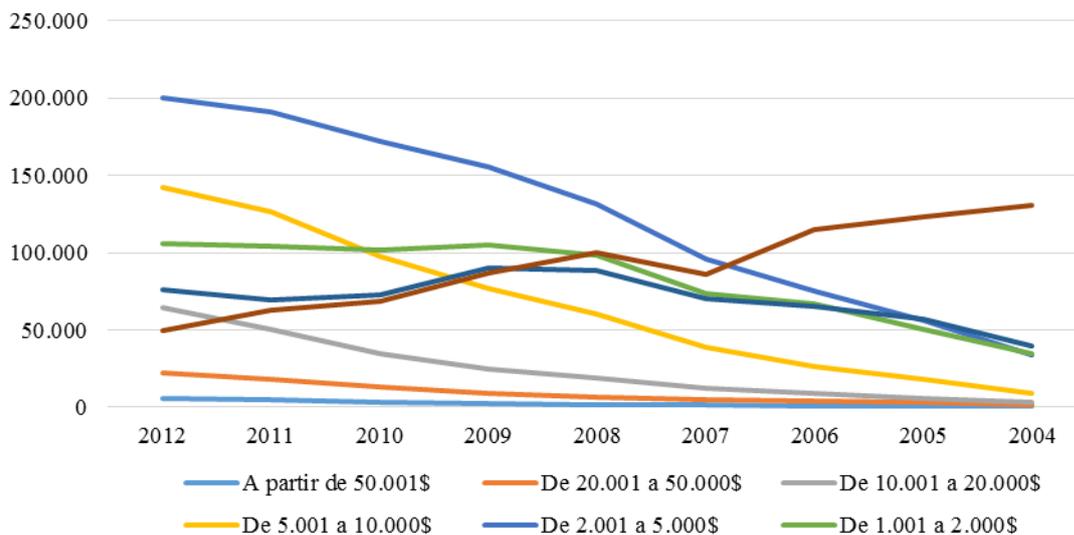
En el mercado de microcréditos en Bolivia se ha utilizado como indicador de pobreza la escasez de ingresos. En este país una persona que vive con menos de dos dólares diarios se encuentra bajo el umbral de la pobreza, mientras que la gente paupérrima es aquella que sobrevive con una cantidad inferior a un dólar al día. En lo relativo a la precariedad, una familia se encuentra dentro de esta situación si sus ingresos son menores a dos salarios mínimos, lo que corresponde a un gasto de cuatro dólares diarios por individuo. Estos dos elementos, la precariedad y la escasez de ingresos, se utilizan como indicador para conocer la capacidad de endeudamiento y de devolución de la cantidad prestada. Así las menores cantidades de crédito (menos de

500 dólares y nunca mayores a 2.000) son solicitadas por las personas en situación más precaria, mientras que los créditos de más de 5.000 dólares son para individuos con mayor nivel de endeudamiento (Ergueta, 2013).

3.1. Las instituciones bolivianas reguladas y las no reguladas: Dos equipos diferentes en un mercado en expansión. La matriz de Ansoff.

A partir de la información que las instituciones reguladas aportan a ASOFIN, podemos observar cómo se ha producido una expansión de los microcréditos como pieza fundamental de las microfinanzas, desde 2004, con un crecimiento generalizado de todos los tramos de créditos (véase figura 1).

Figura 1: Evolución del número de clientes por cantidad prestada de las entidades reguladas desde 2004



Fuente: Elaboración propia a partir de Ergueta (2013)

Sin embargo, en el mismo período de tiempo se produce una disminución de los clientes más precarios, con préstamos menores a 500 dólares, para darse un aumento inverso de los clientes con mayor capacidad de endeudamiento, y con los que se asegura una tasa de morosidad mucho menor. Los prestatarios en situación más precaria (clientes que solicitan créditos de menos de 500 dólares), que son los que cuentan con

una mayor posibilidad de incumplimiento, se ven reducidos considerablemente, pasándose de más de 100.000 prestatarios en 2004 a alrededor de 50.000 en 2012.

El tramo de créditos de 2.001 a 5.000 dólares ha sido el que más ha aumentado, seguido por el siguiente nivel (de 5.001 a 10.000 dólares). Esto supone una prueba más de que se están otorgando microcréditos a familias por encima del umbral de la pobreza y con los que se aseguran el pago de la deuda. Además este crecimiento en el rango intermedio puede ser interpretado como un intento de consolidación de la clase media, un rasgo muy propio de los países en desarrollo.

Junto con un incremento de clientes, se ha producido también una impresionante subida en las carteras de créditos desde 2004. El total se ha visto incrementado en un 722%, a 3.000 millones de dólares en 2012, frente a los 414 millones del año 2004 (véase figura 2). Esta es una prueba más de que el mercado de los microcréditos en Bolivia se ha disparado en volumen, a la par que en el número de clientes. Esto es, el incremento del microcrédito situado entre los 5.001 a 10.000 dólares alcanza en 2012 el 24% del total con 722 millones, el máximo de todos los rangos, mientras que los microcréditos menores a 500 dólares, a pesar de estar siempre en una proporción menor al resto, han ido descendiendo hasta formar, en 2012, el 0,41% del total. Los microcréditos oscilantes entre 500 y 1000 dólares han sido poco fomentados en los ocho años anteriores, con un incremento mucho menor a los montantes más elevados. Respecto a las cantidades que marchan de los 2.001 a los 5.000 dólares, es interesante resaltar que han pasado de ser en 2004 las de mayor cantidad respecto del total (un 25%) para jugar un papel secundario conforme nos acercamos a la actualidad.

Figura 2: Volumen de microcréditos, por rango de miles de dólares, de las entidades reguladas desde 2004

	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
A partir de 50.001\$	476.161	388.736	249.354	181.655	146.433	124.674	97.959	64.717	51.579
De 20.001 a 50.000\$	548.550	434.537	305.786	216.886	166.656	119.055	86.023	70.317	48.576
De 10.001 a 20.000\$	660.359	526.296	362.490	260.483	200.896	132.221	91.579	69.002	48.712
De 5.001 a 10.000\$	722.649	637.682	481.511	380.059	310.608	195.447	129.192	91.822	59.050
De 2.001 a 5.000\$	445.286	417.582	373.229	353.064	316.423	227.812	166.948	133.130	104.960
De 1.001 a 2.000\$	103.838	97.903	90.510	99.743	97.999	72.747	63.550	53.547	49.530
De 500 a 1.000\$	38.657	35.083	34.345	43.860	44.573	33.001	29.393	30.371	29.055
Menores de 500\$	12.352	14.804	15.526	18.597	20.711	16.507	14.634	20.024	23.353
TOTAL	3.007.852	2.552.623	1.912.751	1.554.347	1.304.299	921.464	679.278	532.930	414.815

Fuente: Ergueta (2013)

Así, los créditos dirigidos a las familias que se encuentran en una situación de mayor precariedad, con cuantías nunca superiores a 5.000 dólares por su capacidad limitada de endeudamiento, han ido disminuyendo en el periodo de 2004 a 2012, y los de cuantía media (entre 2.001 y 5.000 dólares) han quedado relegados a un segundo plano.

Hasta ahora hemos visto que las instituciones sometidas a la regulación boliviana se han beneficiado de la expansión de los microcréditos en Bolivia, perdiendo la noción del objetivo con el que nació: difundir el crédito en aquellos sectores de la sociedad en donde no se puede acceder al sistema comercial tradicional. Ahora debemos plantear si las organizaciones no regularizadas, ONG principalmente, han sucumbido a las variables económicas olvidando la verdadera meta por la que otorgan microcréditos.

Figura 3: Volumen de microcréditos, por rango de miles de dólares, de las entidades no reguladas desde 2008

	2012	2011	2010	2009	2008
A partir de 50.001\$	13.458	33.234	18.145	8.677	10.320
De 20.001 a 50.000\$	155.917	88.632	46.417	28.201	21.722
De 10.001 a 20.000\$	223.515	216.537	89.253	50.827	32.532
De 5.001 a 10.000\$	548.816	381.751	207.564	132.535	94.966
De 1.001 a 5.000\$	1.245.073	930.041	562.265	447.930	391.568
De 500 a 1.000\$	324.525	267.549	317.202	248.249	214.194
Menores de 500\$	326.139	318.383	382.817	328.629	289.621
TOTAL	2.837.443	2.236.127	1.623.663	1.245.048	1.054.923

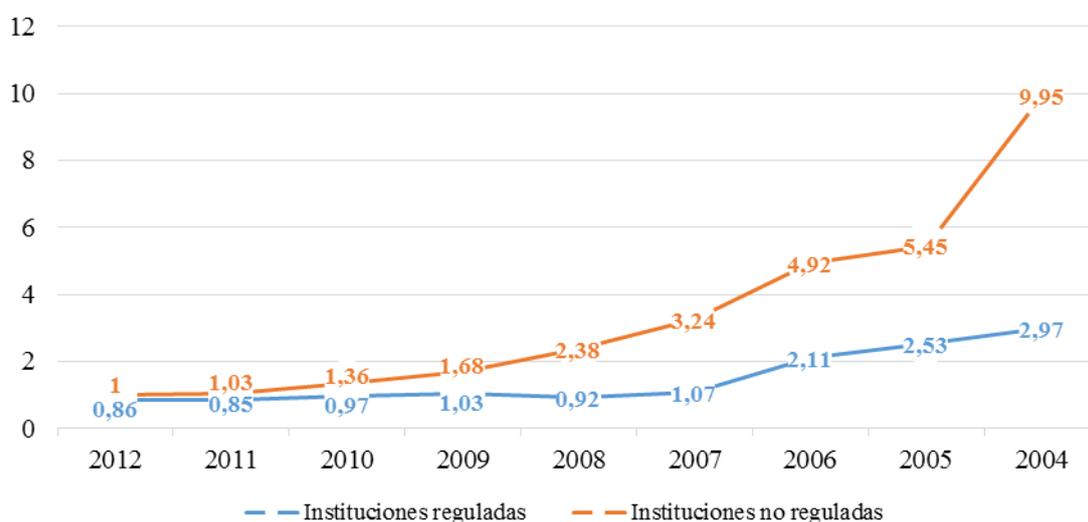
Fuente: Ergueta (2013)

Si se observa la figura 3, en los cuatro años de análisis el rango de créditos entre 1.001 y 5.000 dólares ha sido el predominante, seguido por los de cuantía superior y, sobre todo, por los que poseen un montante que no llega a los 1.000 dólares. Así la hipótesis queda demostrada: los bancos y FFP han optado a lo largo de los años por otorgar créditos a la parte de la sociedad con mayor capacidad de endeudamiento y que ofrece las mayores garantías de recobro de las cantidades prestadas, mientras que las ONG se dedican a los individuos en situación más precaria, grupo objetivo de los microcréditos.

Asegurar el cobro de la cantidad prestada otorga a los organismos del sector regulado una seguridad que en sus cuentas se reflejan en una tasa de morosidad menor y

una rentabilidad mayor. Así, en la figura 4 se puede ver que el porcentaje de mora de las instituciones no reguladas siempre se ha encontrado por encima del sector regulado. En el período de tiempo analizado se produce en ambos sectores una disminución, mucho más acentuada en las ONG, fruto de la salida de la crisis que azotó el país desde 1999. El colapso de la inversión nacional, al tiempo que se producía una retirada de capital extranjero y un efecto de contagio de una vecina Argentina en crisis, las instituciones de microcréditos se vieron obligadas a reducir el monto de crédito prestado mientras veían cómo aumentaba el número de impagos (Marconi y Mosley, 2005).

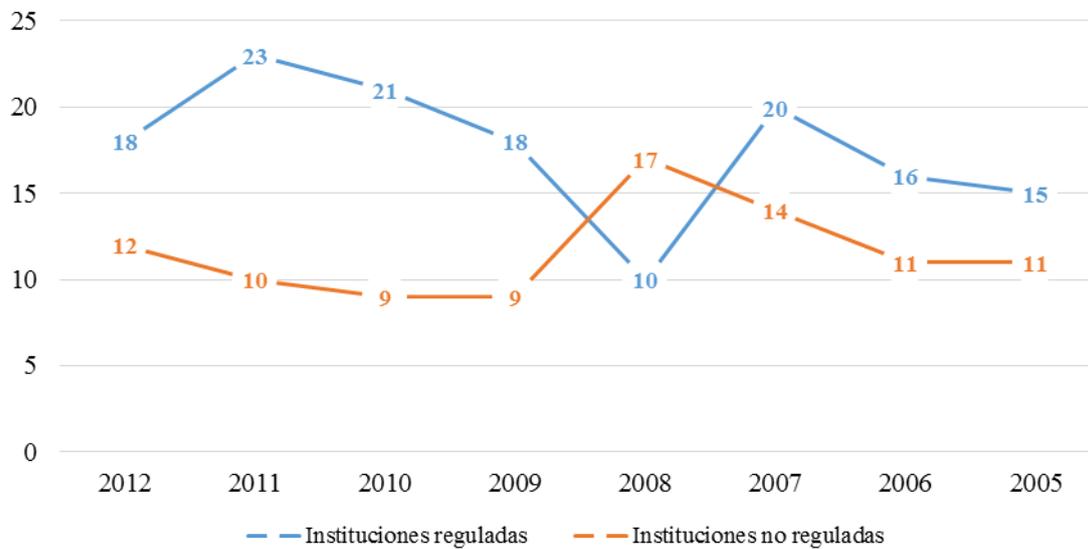
Figura 4: Porcentaje de mora del total de microcréditos otorgados desde 2004



Fuente: Elaboración propia a partir de Ergueta (2013)

Analicemos a continuación ambos sectores desde la perspectiva de la rentabilidad. Para ello, los dos ratios a utilizar son el ROE y el ROA. Nuestro interés es mucho mayor respecto del último ratio, pues el ROA en el sector financiero no demanda, explica Ergueta (2013), elevadas inversiones, como puede ocurrir en otros sectores como el de la energía. Además no se puede acceder a los datos de este ratio para el sector no regularizado, obligándonos a realizar la comparativa desde la perspectiva del ROE.

Figura 5: ROE, en porcentaje, desde 2004



Fuente: Elaboración propia a partir de Ergueta (2013)

Un primer análisis de la figura 5 nos muestra una cuasi correlación inversa entre las rentabilidades financieras de las instituciones reguladas y las no reguladas. Hasta 2007 su evolución va a la par, momento a partir del cual el incremento de una supone un muy parecido movimiento a la inversa. En todo el periodo, el ROE de las organizaciones no reguladas es significativamente menor a las reguladas, con la excepción de 2008. El análisis de la rentabilidad financiera es el último aspecto que demuestra cómo las instituciones reguladas se enfocan a sectores con mayores garantías de devolución de créditos haciendo que la rentabilidad de sus fondos propios sea mayor.

Así, existen en Bolivia dos sectores diferenciados que, para un mismo mercado, los microcréditos, tienen dos orientaciones distintas. Las ONG han ido creciendo en el mercado sin ese objetivo claro, sino más bien con la idea de asistir, de estar orientadas a la pobreza y a los más necesitados. Los bancos y FFP optan por un enfoque financiero, pues este mercado no supone más que un nuevo nicho en el que realizar la actividad bancaria comercial y que está siendo, como hemos visto, muy lucrativo.

Estas organizaciones no sólo trabajan con microcréditos. Las microfinanzas otorgan a las personas con recursos mínimos una serie de herramientas, no sólo préstamos, con los que combatir la pobreza. Además, el crecimiento de un mercado como este hace que sea obligatorio el desarrollo de nuevos productos. Es lo que Ansoff (1957) sostenía con su matriz producto/mercado: la existencia de una relación entre los productos tradicionales de una empresa y el desarrollo de nuevos mercados y productos (véase figura 6).

Sin embargo, en el caso de las microfinanzas, el paso del producto tradicional, el microcrédito, a otros como los microseguros, no puede ser ofertado por todas las instituciones. Las IFD, con unos recursos más limitados, deben de transformarse en una organización más elaborada, como puede ser un banco, sujetándose a todos los posibles requisitos y controles a los que se puede ver sometido, y así ofrecer esa variedad de servicios microfinancieros. Es aquí donde surge el debate de optar por ganar en clientes, crecimiento y en acción social, o renunciar a todo manteniendo el estatus de organización sin ánimo de lucro.

Figura 6: Matriz producto/mercado o Matriz de Ansoff

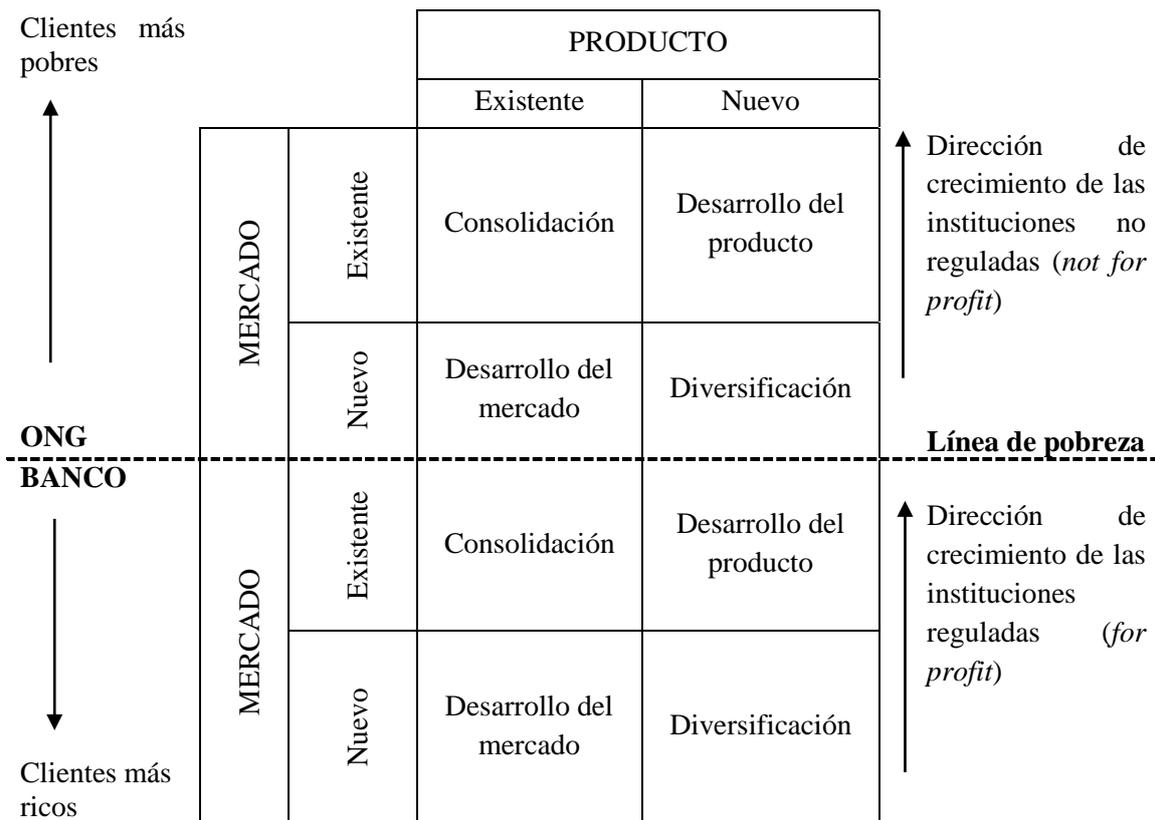
		PRODUCTO	
		Existente	Nuevo
MERCADO	Existente	Proteger/Consolidar – Consolidación – Penetración – Retirada	Desarrollo del producto – Sobre competencias existentes – Sobre nuevas competencias
	Nuevo	Desarrollo del mercado – Nuevos segmentos – Nuevos mercados geográficos – Nuevos usos	Diversificación – Relacionada – No relacionada

Fuente: Ansoff (1957)

Para evitar esta transformación en el tipo social, así como esa constante diferenciación que venimos haciendo, una colaboración entre entidades puede ser la solución: “si las organizaciones del tipo ONG tienen su expertise en quitar gente de la pobreza y los bancos su expertise en el negocio bancario propiamente, quizás puedan

colaborar uniendo sus fuerzas” (Concari, 2014, p. 11). Así a través de una matriz de Ansoff modificada en la que se desdobra según el tipo de institución, regulada o no, podemos plantear la estrategia que todas las entidades de microfinanzas deben de desarrollar, centrando sus objetivos en los más pobres (véase figura 7).

Figura 7: Matriz de Ansoff modificada



Fuente: Concari (2014)

La matriz es interesante porque plantea dos corrientes de desarrollo. Divididos por una línea de pobreza que remarca esa diferencia de público al que se dirigen, las instituciones regularizadas, bancos principalmente, buscan siempre dirigirse a los clientes más ricos (flecha inferior izquierda) desarrollando un nuevo mercado o diversificando. Las ONG, por su lado, mantienen esa causa para la que nacieron, atender a los más pobres (flecha superior izquierda).

La distinción de grupos dentro del mercado de las microfinanzas no debe servir para marcar las diferencias, sino para la búsqueda de una colaboración que permita

combatir de forma más eficaz la causa de la pobreza. Por eso debe de apostarse por un cambio en la corriente de los bancos, atendiendo a los más pobres (flecha inferior derecha), mientras las ONG mantienen su enfoque (flecha superior derecha). Los fines de cada tipo de institución van a continuar diferenciándose en “*not for profit*”, fines no lucrativos para las instituciones no regularizadas, y “*for profit*”, más propio de bancos y FFP, pero deben de especializarse en los campos y técnicas microfinancieras que mejor sepan desarrollar y no limitarse al desarrollo descontrolado de producto para ganar clientes. Además, la diversificación de servicios dentro de las microfinanzas no reduce la pobreza, por el contrario de una diversificación de instituciones con su instrumento adecuado para su tipología de cliente (Concari, 2014).

3.2. Las ONG como verdaderas plataformas sociales.

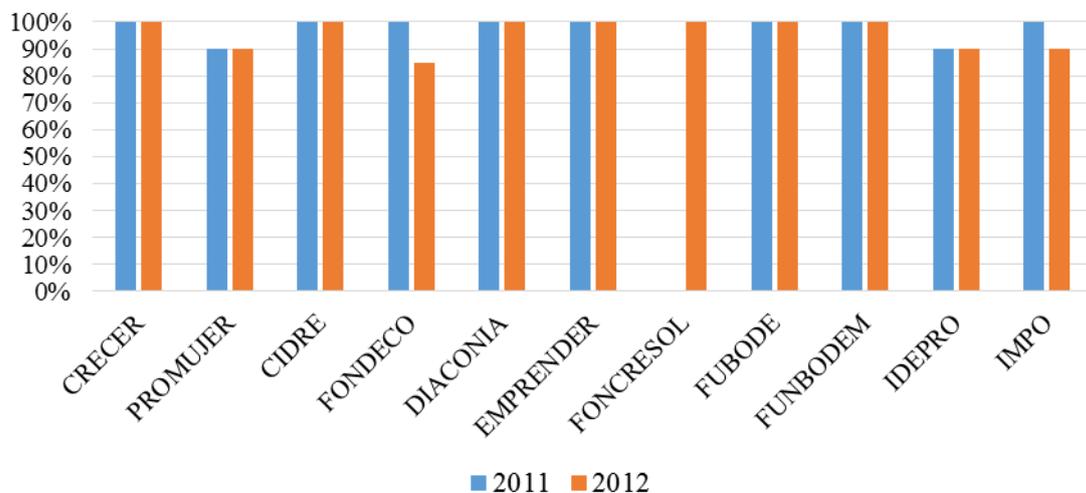
Con lo visto hasta ahora en el apartado anterior es inevitable cuestionarse si el formar parte de un grupo u otro condiciona tus resultados económicos. Esto es, la pregunta que surge tras demostrar el enfoque que las instituciones reguladas dan a las microfinanzas en general, y los microcréditos en particular, es si las ONG, que mantienen ese objetivo de atender a los más pobres dentro de los pobres, poseen unas cuentas financieras más débiles.

La asociación FINRURAL, de la que forman parte las principales instituciones no reguladas, realiza todos los años un informe en el que analiza indicadores y estrategias de las organizaciones para poder llevar a cabo los objetivos sociales para los que nacieron. Ya hemos visto que en los microcréditos las instituciones no reguladas permiten el acceso a la ayuda económica de los que se encuentran en la situación más precaria, pero es que además estas organizaciones permiten el acceso a servicios de desarrollo humano y gestión empresarial, realizando actividades relacionadas con la educación empresarial o el acceso a servicios de salud (FINRURAL, 2012).

Además, no existe en este tipo de instituciones una distribución de los beneficios de cada periodo, por lo que la reinversión es de casi el 100% (véase figura 8), claro síntoma de que las ONG no han perdido en el sector de las microfinanzas el fin social para el que nacieron.

Podemos apreciar que, de forma generalizada, las ONG destinan casi todo el excedente obtenido en la cartera a la reinversión, siendo siete organizaciones las que reinvierten su totalidad. FONCRESOL no obtuvo excedentes en 2011, por lo que la reinversión a realizar fue nula.

Figura 8: Reinversión de excedentes en cartera de instituciones no reguladas, 2011-2012



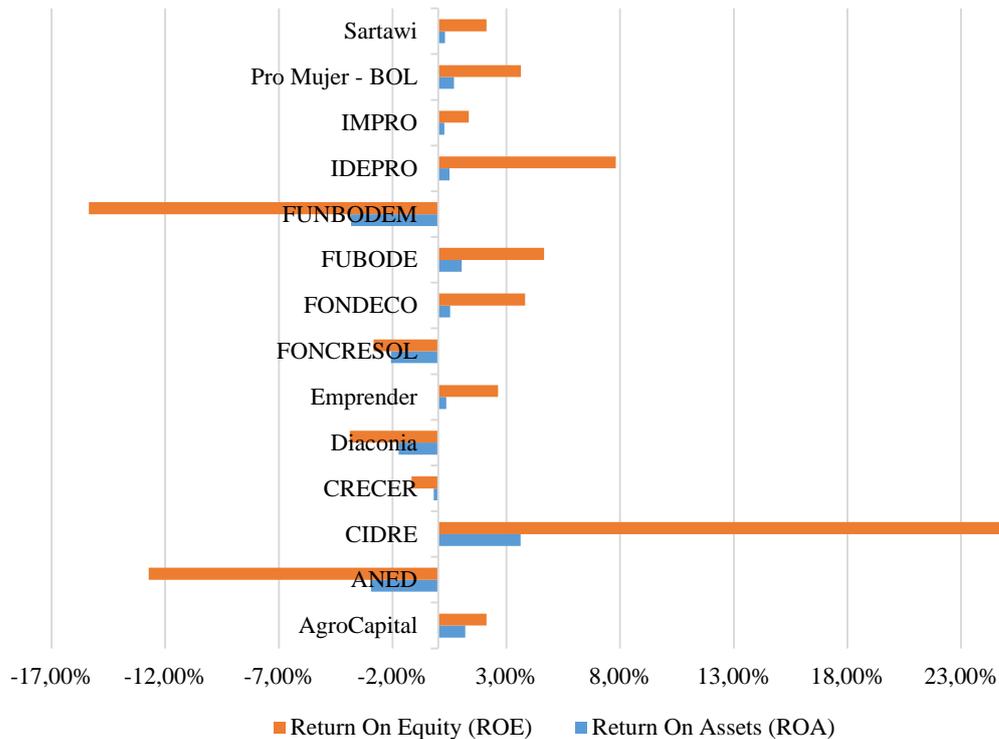
Fuente: FINRURAL (2012)

Siguiendo con las ONG, si el desempeño social de un grupo de instituciones pasa por una suerte de sacrificio con incumplimientos y menores rentabilidades, es inevitable cuestionarse si han obtenido unos rendimientos financieros menores que los bancos y FFP, instituciones sometidas, como hemos visto reiteradamente, a un control legislativo y con un objetivo más comercial dentro de las microfinanzas. Por eso vamos a escoger una serie de organizaciones no lucrativas y analizar sus resultados durante el último año.

CRECER es una organización sin ánimo de lucro que, desde su fundación bajo el paraguas de la organización internacional *Freedom For Hunger*; se ha dedicado a otorgar microcréditos con servicios de educación a mujeres residentes en las áreas rurales y urbanas marginales en Bolivia. CRECER otorga una variedad de servicios siempre en un marco solidario, responsable y con compromiso a través de múltiples tecnologías: Banca comunal, Crédito oportuno, Crédito adicional, Crédito individual,

Crédito de salud y servicios especiales que pasan por microseguros, gestión y manejo de la banca comunal y la salud integral.

Figura 9: ROE y ROA de las instituciones no reguladas durante 2013



Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de mixmarket.org extraídos el 27 de noviembre de 2013

Como se observa en la figura 9, la rentabilidad de CRECER ha sido negativa (durante 2013 su ROA es de -0,19% y su ROE de -1,17%), pero mucho menos marcada que la Fundación Diaconia, ANED o FUNBODEM. Como ratio, el ROE mide el retorno del capital a los accionistas, de forma que si se obtiene una cifra elevada, la organización tiene más probabilidades de generar dinero en efectivo y, por tanto, de generar más riqueza a los accionistas. Un porcentaje tan elevado como el de CIDRE, puede ser una muestra de que la institución tenga problemas de crecimiento en el futuro ya que invertir efectivo a una mayor tasa de interés es muy complicado, pues no se puede reinvertir a esos niveles siempre.

Como miembro de FINRURAL, CRECER también es evaluada en su desempeño social en Bolivia. Para valorar los efectos de los microcréditos, es usado el PPI, un

índice que permite identificar a los clientes potenciales que más se acercan al umbral de la pobreza, permitiendo a las organizaciones integrar esa información y tenerla en cuenta a la hora de tomar decisiones de mercado (Ergueta, 2013). Durante 2012 ha mantenido su focalización en clientes pobres, especialmente mujeres, sin educación y que residen en áreas rurales. Bien es cierto que su cartera de clientes que viven en condiciones de penuria no es muy superior al de la media (FINRURAL, 2012), pero su concentración en el área rural y no contar con problemas de liquidez por una gestión adecuada (Maldonado, 2011), hace que esta institución tenga un desempeño social y financiero equilibrado y correcto.

Así, de momento no podemos asegurar que CRECER demuestre nuestra hipótesis de que las instituciones no reguladas obtienen peores resultados financieros en aras de llevar sus servicios a un público verdaderamente pobre.

FUNBODEM obtuvo en 2013 unas rentabilidades muy por debajo de la media de instituciones (véase figura 9 arriba). Con un ROE de -15,36% y ROA de -3,83%, esta IFD puede ser la prueba de que no todas las ONG están haciendo un buen trabajo financiero, aunque su porcentaje de créditos respecto del total de activos es el mayor de todas las instituciones, con un 96,89% (véase figura 10).

Las instituciones regularizadas poseen un porcentaje mucho menor de créditos que las ONG. La explicación que se puede dar es que en sus balances cuentan con otros elementos del activo que distan mucho del servicio social que ofrecen, contando con otros procedentes de actividades en otros mercados. Además, como se trata de bancos y FFP cuentan con muchos más activos inmovilizados (oficinas, cajeros, sucursales, entre otros) que no tienen las IFD, cuyos recursos son mucho más limitados. El marco regulatorio obliga a las instituciones reguladas a cubrirse de unos riesgos que no les permite tener un porcentaje de microcréditos sobre el total de activos muy elevado. Se observa en la figura 10 que la media de estas instituciones es menor del 80%, al contrario que las IFD, con una media cercana al 90%.

Figura 10: Porcentaje de microcréditos sobre el total de activos en 2013

Institución	Tipo	% de créditos sobre el total de activos
AgroCapital	ONG	84,54%
ANED	ONG	88,44%
Banco FIE	Banco	80,81%
Banco Fortaleza	Banco	80,70%
BancoSol	Banco	83,85%
CIDRE	ONG	91,46%
CRECER	ONG	87,26%
Diaconia	ONG	96,03%
EcoFuturo FFP	FFP	86,93%
Emprender	ONG	88,90%
Fassil FFP	FFP	54,59%
FONCRESOL	ONG	85,82%
FONDECO	ONG	88,27%
Fondo de la Comunidad	FFP	80,08%
FUBODE	ONG	85,31%
FUNBODEM	ONG	96,89%
IDEPRO	ONG	90,38%
IMPRO	ONG	79,83%
Pro Mujer - BOL	ONG	84,65%
Banco los Andes ProCredit	Banco	76,30%
PRODEM FFP	FFP	77,34%
Sartawi	ONG	87,55%
MEDIA	Bancos y FFP	77,58%
MEDIA	ONG	88,24%
MEDIA	TOTAL	84,36%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de mixmarket.org extraídos el 27 de noviembre de 2013

Nada demuestra claramente que las instituciones no reguladas desempeñen mejor el carácter social de los microcréditos, sobre todo cuando las organizaciones reguladas reciben reconocimiento internacional por ello. El Banco FIE recibió en 2012 un premio de la *European Microfinance Network* por su programa de préstamo agrícola. El crédito es otorgado a empresarios para que inviertan en trabajo y activos productivos relacionados con el sector agrícola, adaptándose a las necesidades de los ciclos de producción. Se trata de un préstamo individual en el que no se solicitan garantías, el calendario de pagos se adapta a la capacidad de los clientes y los tipos de interés se determinan según el grado de riesgo de la iniciativa financiada. Una sección específica dentro del Banco FIE, la Unidad de Crédito Agrícola, es la encargada de la gestión del

programa, estableciendo alianzas estratégicas con pequeñas asociaciones de productores involucrados en la producción de materias primas como leche, productos lácteos, café, carne, pescado, entre otros. Esta iniciativa está apoyada por el Gobierno, que busca crear un entorno de apoyo que permita el desarrollo del sector primario, y la producción interna independiente del exterior en lo referido a materias primas (European Microfinance Network, 2012). Todo parece señalar que también realizan una labor social excelente, pero la cuantía media que se entrega dentro del programa está alrededor de los 3.700 dólares, una media levemente superior a la línea de pobreza extrema de 2.000 dólares por familia al año que al comienzo de este capítulo veíamos. No encontramos entonces prueba que demuestre que los bancos y FFP realizan un desempeño social que pueda igualarse a las IFD, quienes son las que centran sus esfuerzos en los núcleos paupérrimos de población.

3.3. Las alianzas estratégicas como futuro en las microfinanzas

La parte de población atendida por las microfinanzas tiene derecho a acceder a un servicio financiero integral en el que se otorguen servicios de calidad, no sólo en el ámbito de los microcréditos. Las instituciones de microfinanzas deben innovar en sus servicios para ofrecer de manera efectiva y adecuada el servicio que sea necesario. Por eso estas organizaciones, conscientes de sus limitaciones de acción, acuerdan alianzas estratégicas para aprovecharse de la combinación de experiencias resultante y ampliar la cobertura a un servicio integral de categoría. Así, las diferencias que hemos marcado entre los dos grupos a lo largo del trabajo se ven reducidas en la práctica gracias a unos acuerdos que tienen como objetivos principales (Maldonado, 2011): (i) obtener una posición estratégica más favorable; (ii) adquirir una tecnología y recursos que no se podrían alcanzar de forma individual; (iii) posicionar un nuevo producto; o (iv) incrementar la lealtad del cliente con una mayor variedad de productos.

Estos acuerdos formales se estructuran gracias a tres modalidades legales. La primera es mediante un Contrato de Corresponsalía que permite a una institución regularizada encargar a un tercero, el corresponsal, la realización de una serie de servicios financieros en áreas que el sector bancario no tiene atendidas. La segunda permite la instalación de una serie de puntos como cajeros automáticos, oficinas

móviles y ventanillas de cobranza, con las que, combinadas con información de los puntos a instalar, pueden llegar a una tipología de cliente muy concreto. Finalmente están los Mandatos de Intermediación Financiera, más limitados que los Contratos de Corresponsalías porque la institución supervisada encarga a la no supervisada la realización de una actividad determinada en un área y tiempo concretos (Maldonado, 2011).

Son este tipo de colaboraciones las que permiten a las instituciones estar tan bien posicionadas dentro del mercado. Una acción combinada de instituciones de un grupo y otro pueden complementar el objetivo comercial de los bancos y FFP con el objetivo social de las IFD y viceversa. Si se llegan a poner en marcha este tipo de acuerdos, se eliminan las barreras de entrada. La clientela dispersa, los distintos niveles de pobreza, tecnología, comunicación, entre otros, son algunos de los límites que podemos encontrar a la hora de entrar en el sector de las microfinanzas. Las limitaciones legales, como la prohibición de captar ahorros por parte de las IFD, también serían salvadas con las alianzas estratégicas.

Para Mareño (2008) se producen beneficios para todas las partes que participan en la alianza, así como agentes externos. Para la institución perteneciente a ASOFIN se aumenta la rentabilidad, el número de clientes, y se reducen o incluso eliminan costes de instalación y puesta en marcha, o de supervisión, además de poder valerse de la cercanía y conocimiento que las instituciones no supervisadas tienen de las zonas más desprotegidas. Las IFD que forman parte de FINRURAL también ven aumentada su rentabilidad, disminuyen costes y además diversifican los servicios ofrecidos a la clientela como el acceso al ahorro que no se les es permitido por ley y al que pueden acceder gracias a una alianza estratégica. Los clientes y la comunidad se benefician de una mayor oferta de servicios financieros a los que no pueden acceder normalmente, así como una disminución de costes fruto de una variedad de oferta competitiva. Finalmente la economía boliviana también se ve afectada con una movilización del ahorro nacional.

Las alianzas se han llevado a cabo desde hace tiempo. A modo de ejemplo, el Banco FIE tienen acuerdos firmados con ANED o Pro Mujer. La Cooperativa de Jesús Nazareno con FONDECO también. Por mencionar uno, el Banco FIE firmó en 2003 (por aquel con tipología de FFP) un acuerdo con Pro Mujer en donde se incentivaba el

ahorro de clientes de esta última institución. No olvidemos que las IFD no pueden acceder al ahorro, por lo que supone un beneficio para todas aquellas personas que, más influidas por la necesidad que por la oportunidad, necesitan establecer una base que proteja su capital y pueda permitirle realizar una actividad de manera sostenible, lo que supone, por otro lado, un desarrollo de mercado con nuevos clientes para el Banco FIE. Además de ser considerada innovadora, la alianza es sostenible en el tiempo por existir una perspectiva de movilización de ahorro de las zonas más subdesarrolladas y por contar ambas empresas con una trayectoria sólida y reconocida (Mareño, 2008).

3.4. Una mención especial a las cooperativas

Las entidades calificadas como Cooperativas de Ahorro merecen una mención especial en el trabajo que nos ocupa, pues también actúan en el sector de las microfinanzas. Se trata de entidades no bancarias de intermediación financiera, sometidas en su mayoría a la Ley de Servicios Financieros.

Existen varios tipos de cooperativas, siendo las que desempeñan un papel más importante en la concesión de microcréditos en Bolivia las Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas. En la actualidad existen más de 20 entidades de esta clase, siendo las más importantes la Cooperativa Jesús Nazareno Limitada, y la Cooperativa Fátima Limitada (Paz, 2014).

La Cooperativa Jesús Nazareno es una de las más reconocidas cooperativas dentro de este sector en Bolivia, con un marco conservador en la gestión de los riesgos de crédito, si bien posee actualmente una diversificación limitada del negocio además de desempeñarse en un entorno desafiante, siendo sus clientes un segmento especialmente vulnerable a los ciclos económicos en Bolivia (Moody's, 2013)

A día de hoy el Consejo de Calificación de Moody's para América Latina otorga a esta entidad la fortaleza financiera de E+, bajo la metodología de la fortaleza financiera, y una calificación global de depósitos en moneda local AA3, con una perspectiva sobre las calificaciones estable. La nota de AA3 se corresponde con aquellas entidades con una alta capacidad de pago tanto del capital como de los intereses en los plazos pactados para ello, sin verse afectada por posibles cambios en la economía o en el sector del que forma parte.

Por otro lado encontramos la Cooperativa Fátima, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades financieras de sus clientes con un buen desempeño y tratar de llevar sus servicios a toda la población posible. La misión principal que desarrolla es el fomento del ahorro como medio para lograr una calidad de vida digna, concediendo para ello créditos con un riesgo mínimo apoyando actividades productivas sin discriminación alguna.

La calificación que la agencia Fitch le otorga a corto plazo es F2 y a largo plazo BBB+ (Fitch, 2012). Estas calificaciones corresponden a entidades que tienen buena y suficiente capacidad de pago respectivamente, pero que en ambos casos es susceptible de debilitarse ante cambios en la economía o en el sector del que forman parte.

4. CONCLUSIONES

El marco regulatorio de Bolivia ha derivado en el sector de las microfinanzas en una concurrencia de instituciones de diversa índole y que parten con objetivos muy distintos. Se ha visto que los bancos y FFP, como instituciones regularizadas, tienen un objetivo comercial primordial y relegan el fin social con el que nacen las microfinanzas. Durante los últimos años se ha producido una tendencia dentro de este grupo por otorgar microcréditos, pieza fundamental de las microfinanzas, a clientes con mayor capacidad de endeudamiento y, por tanto, mayores perspectivas de retorno, para salvaguardar sus resultados financieros. La responsabilidad que los socios exigen a entidades de este tipo, así como los requisitos normativos y contables de riesgo que deben de cumplirse, obligan a estas organizaciones a asegurar en cierto modo los resultados con microcréditos para clientes más pudientes dentro del estrato socioeconómico más bajo de la población boliviana.

Las IFD, por su parte, han seguido manteniendo en su trayectoria una asistencia a los más pobres dentro de los pobres. Veíamos como los microcréditos de menor cuantía, todos aquellos que fuesen por debajo de 2.000 dólares, seguían siendo el elemento clave dentro de sus carteras de clientes. El ánimo no lucrativo de estas instituciones se mantenía desde hace años, haciendo oídos sordos a los fructíferos resultados que un mercado en expansión como el de las microfinanzas estaba teniendo en Bolivia y siguiendo en su asistencia a los que viven en condiciones paupérrimas.

Un mercado como el que hemos estudiado, donde las facilidades dadas por el legislador y una demanda boyante de servicios de este tipo hacen muy atractiva la entrada, corre el peligro de perder el fin último con el que nació. Las instituciones regularizadas parecen haber sucumbido ya a sus propios intereses y resultados, desatendiendo a los clientes que demandan pequeños montantes, y con los que se arriesga a no cobrar nunca, en favor de bolivianos más solventes. Todo indica que se preocupan más por los números que por las personas, lo cual corrompe, en cierta medida, el espíritu de las microfinanzas, el cual está orientado a la asistencia para el desarrollo de las personas más pobres de la población. Y es que la tendencia de los bancos y FFP no es fruto de una mejora en la calidad de vida del prestatario pobre, pues ya veíamos que el IDH de Bolivia le situaba en una posición mucho más baja que otros

países de su entorno. Esta circunstancia no se debe a una mejora, sino a una ruptura del principio de la confianza que envuelve de una forma especial a las microfinanzas. Veámos en el apartado introductorio que el auge de los microcréditos, como primer paso para el posterior desarrollo de las microfinanzas, se produce cuando Yunus apuesta por la confianza y la palabra en países donde la promesa tiene un componente de honor trascendental. Pues bien, en Bolivia encontrábamos que muchas técnicas microcrediticias contaban con un importante componente personal, en tanto que muchos de los miembros de los organismos microfinancieros analizaban *in situ* si veían al posible prestatario como un cliente solvente que devolvería el montante.

El marco regulatorio debe de seguir permitiendo este componente personal para poder favorecer las instituciones con un objetivo eminentemente social que siga apostando por las personas. A este fin, se podría plantear una reforma de la legislación boliviana por la que se obligase a las entidades regularizadas a destinar un porcentaje determinado de sus recursos a la concesión de microcréditos a aquellas personas extremadamente pobres, aportando a cambio determinados incentivos fiscales o de cualquier otra clase. Esta reforma legal coadyuvaría a consolidar el componente personal que ha de estar presente y guiar en todo momento la actuación de las instituciones microfinancieras.

Un análisis objetivo de riesgos propio de los servicios financieros tradicionales, y que se empieza a trasladar a estos servicios financieros alternativos de las microfinanzas, aseguran un control exhaustivo de contingencias con una capacidad de acierto muy elevada. Pero este sistema no es infalible. A pesar de la rigidez, objetividad y seguridad de los sistemas utilizados por instituciones de perfil financiero, la crisis económica mundial iniciada en 2008 tuvo como detonante, entre otros, el estallido de la burbuja crediticia en Estados Unidos, donde se otorgaban créditos a personas que no podían pagarlos con la esperanza de que las garantías que otorgaban en caso de impago, sus viviendas, iban a cubrir sin problemas la cantidad prestada en base a un mercado inmobiliario con unas perspectivas de crecimiento alarmantes. A excepción de este último matiz, esta línea discursiva tiene una estrecha relación con lo que hemos analizado en Bolivia. No se prestan servicios financieros tradicionales a aquéllos que no cuentan con garantías con que cubrirlos en base a su más que probable impago, pero

hemos permitido préstamos a familias con más supuesta capacidad de endeudamiento que luego no ha resultado así.

Lo que vemos es que los sistemas objetivos no siempre son fiables, sobre todo en mercados como el de las microfinanzas. Así, las tecnologías de crédito microfinanciero deben de mantener ese componente humano que permita conocer al prestatario y favorecer el enfoque que en Bolivia las IFD consiguen mantener, pues ese es el alma de las instituciones microfinancieras.

El aspecto social que hemos remarcado en todo el trabajo sobre las microfinanzas en Bolivia no tiene por qué indicar que no pueda ser un negocio rentable, que lo es, como hemos visto. La idea es que el binomio tradicional rentabilidad-riesgo no es lo único y principal que las instituciones en Bolivia deben de tener en cuenta, sino también ese desempeño social a favor de la pobreza del país. Es legítimo, por tanto, que se cobren intereses por los microcréditos otorgados, pero sin llegar a imposibilitar el pago de la deuda. El microcrédito debe de servir a los pobres para salir del Círculo Vicioso que Nurkse (1955) postulaba. Ayudar a hacer frente a los gastos pero también permitir cierto ahorro e inversión que les permita salir de esa espiral de pobreza. Por eso, los intereses no deben ser abusivos y no deben de hundir aún más a la persona que tiene que hacer frente a unos gastos mucho mayores de los que tendría de no haber solicitado asistencia a una institución de microfinanzas.

Retomando esas diferencias entre instituciones reguladas y no reguladas, deducimos que ambos grupos cuentan con unas ventajas fruto de su tipología organizativa así como de su objetivo preponderante. Es por eso que se da pie a alianzas estratégicas con las que combinar recursos para obtener grandes resultados. Las IFD acceden al crédito y a niveles de rentabilidad a los que no tendrían entrada si actuaran individualmente, mientras que los bancos y FFP tratan con las personas más necesitadas, las que viven en condiciones de auténtica pobreza, consiguiéndose así que juntos la cooperación sea beneficiosa para todos. El gobierno boliviano debe de seguir fomentando este tipo de acuerdos con beneficios fiscales o contables que hagan aún más atractiva la unión entre instituciones de grupos distintos, pues es una de las vías más efectivas para otorgar un servicio microfinanciero de calidad.

Además las alianzas estratégicas permiten que la estructura de cada firmante del acuerdo se mantenga, evitando el debate al que las IFD estaban sometidas sobre transformarse en una entidad regulada que debe someterse a unos límites y requisitos que pueden alterar el fin para el que nacieron. Supone una situación intermedia entre la competencia en el mercado de las microfinanzas y la fusión de dos entidades en una sola, creando una situación de interdependencia que puede hacer perder posiciones organizativas o autonomía en la toma de decisiones. Por eso se crean instrumentos tan concretos como el Contrato de Corresponsalía. Sin embargo apuesto por una mayor coordinación dentro de la alianza, con proyectos duraderos que saquen lo mejor de cada institución. La pérdida de control que pueda existir se debe a una falta de preparación a los posibles conflictos que dentro de la alianza puede haber, una posible ausencia de confianza y compromiso que no permita que el proyecto salga adelante.

La apuesta que el mercado de las microfinanzas en Bolivia debe de realizar por las alianzas estratégicas no es más que una herramienta de supervivencia que evita la complejidad organizativa a las IFD y centrarse a cada componente del acuerdo en los aspectos que más controla.

No debemos olvidar el componente económico de estas alianzas formales. Cada una de las instituciones que participa ahorra unos costes contra los que no podría hacer frente. Costes para obtener información, ofrecer nuevos servicios o acceder a otras áreas geográficas o estratos sociales son algunas de las desventajas con las que las instituciones deberían lidiar a la hora de realizar sus actividades por su cuenta.

Así se consigue alcanzar de una forma eficaz y eficiente el fin último de las microfinanzas: erradicar la pobreza. Un objetivo que no todas las instituciones cumplen y por el que algunas de ellas deberían ser premiadas. Del mismo modo que el Banco FIE era reconocido por su programa de crédito agrícola, las organizaciones internacionales deben de continuar incentivando la acción social en este mercado a través de premios y reconocimiento mundial. Un buen proyecto a desarrollar es realizar un modelo que valorase el desempeño social de instituciones microfinancieras dentro de un país. También resultaría interesante continuar con el análisis de expansión de las microfinanzas, comparándola con medidas macroeconómicas de Bolivia. Podría así estudiarse si existe una correlación inversa entre el crecimiento y desarrollo de un país y la expansión con el mercado de las microfinanzas.

5. BIBLIOGRAFÍA

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (2013). “USAID forward progress report 2013”. Extraído el 27 de noviembre de 2013 desde: <http://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1868/2013-usaid-forward-report.pdf>

Aitken, R. (2013). The Financialization of Micro-Credit. *Development and Change*, 44(3), 473-499.

Ansoff, H. I. (1957). Strategies for diversification. *Harvard Business Review*, 35(5), 113-124.

Arnold, K. J. (2012). Microfinance for microenterprises? Investigating the usefulness of microfinance services for microenterprises in Bolivia. Simon Fraser University.

Bonomo, L. (2010). Not Only a Poverty Issue. Defining Poverty Assessment for Microfinance Institutions: A Framework to Discuss. *Perspectives on Global Development and Technology*, 9(3-4), 3-4.

Concari, G. (2014). El empleo del pensamiento estratégico en Instituciones Microfinancieras Sudamericanas. *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 3(1), 4-30.

Consultative Group to Assist the Poor (2013). “MIF Smart Aid Report 2013”. Extraído el 27 de noviembre de 2013 desde: <http://www.cgap.org/publications/mif-smartaid-report-2013>

Dorado, S. (2013). Small groups as context for institutional entrepreneurship: An exploration of the emergence of commercial microfinance in Bolivia. *Organization Studies*, 34(4), 533-557.

Ergueta, M. A. (2013). *El Microcrédito ¿una estrategia de abatimiento de la pobreza?*. Tesis Doctoral publicada, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, España.

European Microfinance Network (2012). “4th European Microfinance Award. Microfinance for Food Security”. Extraído el 3 de junio de 2014 desde: http://www.emfp.eu/sites/default/files/resources/2014/02/4th%20European%20Microfinance%20Award%20brochure_final_web.pdf

FINRURAL. “Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo. Quiénes somos”. Extraído el 28 de mayo de 2014 desde <http://www.finrural.org.bo/quienes-somos.php>

Fitch Ratings (2012). “Cooperativa Fátima. Informe final de calificación”. Extraído el 3 de junio de 2014 desde https://www.asfi.gob.bo/Portals/0/Cal_riesgo/Valores/Mut_Coop/Fitch2012/Marzo12/2012-03-F-CFA.pdf

Lacalle M. (coord.) (2010). Glosario básico sobre microfinanzas. *Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Cuaderno monográfico, 12* (Ed. Rev.).

Ledgerwood, J., y White, V. (2006). *Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor*. World Bank Publications.

Maldonado, S. (2011). *Las instituciones financieras de desarrollo (IFD) en el área rural y el análisis al nuevo reglamento para su regulación*. Tesis Doctoral publicada, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.

Marconi, R. y Mosley, P. (2006). Bolivia during the global crisis 1998–2004: towards a ‘macroeconomics of microfinance’. *Journal of International Development*, 18(2), 237-261.

Mareño, I. B. (2008). *Alianza estratégica en microfinanzas: una alternativa para un mayor avance en movilización de ahorro popular*. Tesis Doctoral publicada, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.

Mix Market. "MFI in Bolivia. Bolivia market profile". Extraído el 27 de noviembre de 2013 desde <http://www.mixmarket.org/mfi/country/Bolivia>

Moody's (2013). "Informe de calificación de Cooperativa Jesús Nazareno LTDA". Extraído el 3 de junio de 2014 desde https://www.asfi.gob.bo/Portals/0/Cal_riesgo/Valores/Otras/2014/12.%202013-12-M-CJN.pdf

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., Gonzalez-Vega, C., y Rodriguez-Meza, J. (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. *World development*, 28(2), 333-346.

Nurkse, R. (1955). *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. México: Fondo de Cultura Económica.

Paz, H. (2014). *Las microfinanzas con enfoque en la mujer: Factor impulsor de desarrollo del Estado Plurinacional de Bolivia*. Tesis Doctoral publicada, Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. "Informe sobre Desarrollo Humano en Bolivia". Extraído el 29 de mayo de 2014 desde <http://idh.pnud.bo/d7/content/datos-e-indicadores-0>

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. "Summary of Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World". Extraído el 29 de mayo de 2014 desde http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2013_en_summary.pdf

The Economist Intelligence Unit (2013). “Global microscope on the microfinance business environment 2013”. Disponible: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=2013Microscope

Velásquez, J. A. (2007). El microcrédito: Sostenibilidad financiera vs. impacto sobre la pobreza. *Anales de la Universidad Metropolitana*. Vol. 7 (1), 139-155.

Vik, E. (2010). In Numbers We Trust: Measuring Impact or Institutional Performance? *Perspectives on Global Development and Technology*, 9(3-4), 3-4.

ANEXO

Anexo: Cuadro comparativo de las principales instituciones de microfinanzas en Bolivia durante 2013

	Tipo de institución	¿Regulado?	Ratio patrimonio neto sobre total activos	% de créditos sobre el total de activos	Ratio de préstamos incobrables	Ratio de cobertura del riesgo	ROA	ROE	Apalancamiento
AgroCapital	ONG	no	56,87%	84,54%	-2,61%	378,60%	1,19%	2,13%	1,79
ANED	ONG	no	25,57%	88,44%	-	-	-2,95%	-12,73%	4,32
Banco FIE	Banco	sí	7,43%	80,81%	0,10%	333,61%	1,14%	15,06%	13,21
Banco Fortaleza	Banco	sí	11,36%	80,70%	-	-	-0,36%	-3,06%	8,50
BancoSol	Banco	sí	8,39%	83,85%	-	334,63%	4,10%	50,93%	12,42
CIDRE	ONG	no	14,52%	91,46%	-	-	3,63%	25,35%	6,98
Coop Fátima	Cooperativa	sí	11,48%	70,29%	0,09%	91,88%	0,99%	8,72%	8,81
Coop Jesús Nazareno	Cooperativa	sí	10,08%	67,33%	3,35%	107,64%	-2,51%	-23,11%	9,21
CRECER	ONG	-	15,82%	87,26%	-	-	-0,19%	-1,17%	6,16
Diaconia	ONG	no	42,97%	96,03%	-	-	-1,74%	-3,88%	2,23
EcoFuturo FFP	Fondo financiero privado	sí	7,66%	86,93%	-1,19%	186,59%	1,87%	24,18%	12,93
Emprender	ONG	no	13,11%	88,90%	-	-	0,36%	2,63%	7,31
Fassil FFP	Fondo financiero privado	sí	6,91%	54,59%	-	-	2,03%	28,56%	14,07
FONCRESOL	ONG	no	72,99%	85,82%	-	-	-2,08%	-2,84%	1,37
FONDECO	ONG	-	12,50%	88,27%	0,16%	199,49%	0,53%	3,82%	7,21
Fondo de la Comunidad	Fondo financiero privado	sí	10,12%	80,08%	-	-	1,07%	10,45%	9,77
FUBODE	ONG	no	22,02%	85,31%	-	-	1,04%	4,66%	4,48
FUNBODEM	ONG	no	25,20%	96,89%	-	-	-3,83%	-15,36%	4,01
IDEPRO	ONG	no	13,56%	90,38%	-	-	0,50%	7,81%	15,62
IMPRO	ONG	no	19,65%	79,83%	-	-	0,27%	1,35%	5,00
Pro Mujer - BOL	ONG	no	17,97%	84,65%	-	-	0,70%	3,64%	5,20
Banco Los Andes ProCredit	Banco	sí	10,72%	76,30%	-	-	0,49%	4,50%	9,18
PRODEM FFP	Fondo financiero privado	sí	7,80%	77,34%	-	-	1,16%	14,91%	12,85
Sartawi	ONG	no	13,38%	87,55%	-	-	0,30%	2,13%	7,10
MEDIA	-	-	19,09%	83,06%	-	-	0,32%	6,20%	7,90

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de mixmarket.org extraídos el 27 de noviembre de 2013

