

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Convenio FLACSO/CEBEM

Maestría en Políticas Públicas con Mención en Gestión del Desarrollo

**“Transferencias de Excedentes entre Formas de Producción en el  
Mercado Financiero: El Caso del Microcrédito”**

Postulante: Lic. Pablo Guillermo Rossell Arce

La Paz, julio de 2008

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Convenio FLACSO/CEBEM

Maestría en Políticas Públicas con Mención en Gestión del Desarrollo

**“Transferencias de Excedentes entre Formas de Producción en el  
Mercado Financiero: El Caso del Microcrédito”**

Tesis de Grado para la obtención del título de:

Maestro en Políticas Públicas con Mención en Gestión del Desarrollo

Postulante: Lic. Pablo Guillermo Rossell Arce

Asesor: Mcs. Miguel Fernández Moscoso

Lectores:

Profesor Juan Pablo Chauvin

Profesor Jorge Granda

La Paz, julio de 2008

## **Agradecimientos**

En el fascinante y arduo transcurso de la investigación del tema de esta tesis, una gran cantidad de colegas y personas amigas me orientaron, criticaron y me ofrecieron toda clase de aportes, siempre de manera desinteresada. Para empezar, por supuesto, debo mencionar a mi Tutor, Miguel Fernández, cuyo trabajo seminal acerca de la caracterización de la estructura de la economía boliviana iluminó el marco teórico de este estudio. Deseo también destacar la valiosa contribución de Teresa Morales quien, al momento de realizarse este trabajo, estaba también empeñada en un esfuerzo de similares características; los debates que sostuvimos enriquecieron y aclararon mis ideas. José Auad y Cecilia Campero, desde el PROFIN-COSUDE, discutieron conmigo mis primeros borradores y me ayudaron a precisar algunos conceptos clave. El trabajo de captura y procesamiento de información hubiese sido imposible sin el aporte de la beca que me otorgó el Centro AFIN. Desde la sede de FLACSO Ecuador, con mucha paciencia y calidez, María Ulcuango me ayudó a dar los últimos y cruciales pasos de este viaje académico. En los decisivos tramos finales de este trabajo fueron mis padres, con una expectativa constante, quienes me impulsaron permanentemente. Marcel, Mi hermano de vida, que no de sangre, estuvo a mi lado hasta el último minuto. Lourdes, mi compañera me impulsó estuvo a discutirme, ayudarme a replantear lo que es un proceso de conocimiento e investigación y para mostrarme la dimensión filosófica del reto de hacer una tesis. A todos ellos, mi más profundo agradecimiento. Cualquier vacío o incoherencia que persista en el trabajo es, vale la pena remarcarlo, exclusiva responsabilidad mía.

## **“Transferencias de Excedentes Entre Formas de Producción en el Mercado Financiero: El Caso del Microcrédito”**

Pablo Rossell Arce

Introducción.....	8
Plan del documento .....	10
Principales hallazgos .....	10
I    Marco Metodológico .....	14
1. Planteamiento del problema .....	14
2. Formulación del problema.....	15
3. Definición de los términos del problema.....	15
4. Objeto de estudio .....	15
5. Área temática de estudio.....	16
6. Área del problema .....	16
7. Objetivo .....	16
8. Estrategia metodológica .....	16
9. Delimitaciones .....	17
II    Concepción de las Microfinanzas en el Desarrollo .....	19
1.El rol asignado a la microempresa en las concepciones sobre el desarrollo local .....	19
2. Microcrédito y combate a la pobreza: puntos de vista en debate .....	25
III    Formas de Producción y Transferencia de Excedentes .....	30
1. Las formas de organización de la producción .....	31
2. La articulación entre diversas formas de producción .....	34
IV    Las microfinanzas en Bolivia .....	40
V    Análisis de las transferencias de valor a través del microcrédito .....	47
1. Los componentes de las tasas de interés.....	47
2. Análisis comparativo de las tasas de interés y de las principales variables que determinan su comportamiento .....	48

2.1. Tasas de interés.....	48
Costos de fondeo .....	49
Gastos administrativos.....	50
Riesgo: mora y provisiones .....	52
Rentabilidad.....	54
3. Efectos del microcrédito sobre los pequeños prestatarios: estudio de caso sobre los prestatarios del rubro de manufactura.....	55
4. ¿Es posible disminuir la tasa de interés del microcrédito?.....	62
VI Conclusiones y recomendaciones.....	66
1. Conclusiones.....	66
2. Recomendaciones de política pública .....	69

## RESUMEN EJECUTIVO

A mediados del año 2001, luego de meses de movilizaciones que no lograron llamar la atención de las autoridades, las asociaciones de microprestatarios tomaron la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, como última medida de protesta en contra de la presión ejercida en su contra por las entidades de microcrédito. Luego de difíciles negociaciones, lograron un acuerdo que resolvió superficialmente los problemas de los prestatarios afectados.

El microcrédito ha ganado fama en los últimos años como instrumento de lucha contra la pobreza, junto con propuestas de desarrollo local que privilegian el rol de la pequeña empresa como actor clave del desarrollo. Eso, al menos, es lo que se pregona como sentido común. La crisis social que culminó con la toma de la Superintendencia por parte de los microprestatarios es una señal en contra del sentido común imperante que no se puede soslayar.

En la búsqueda de una explicación más comprehensiva del rol del microcrédito en la lucha contra –o bien, como planteamos en este trabajo, en la reproducción de– la pobreza, está la lógica de gestión de los clientes de las entidades de microcrédito. En este trabajo consideramos que los microprestatarios son titulares de unidades no plenamente capitalistas y, como tales, tienen una lógica de gestión que no privilegia la ganancia empresarial sino la supervivencia de la unidad familiar. Esta característica facilita la fuga de valor desde este tipo de unidades hacia otras unidades a las cuales están articuladas, como, por ejemplo, hacia las entidades de microcrédito, que pueden cobrar a sus clientes tasas de interés tan elevadas que harían quebrar a cualquier empresa de tipo capitalista.

Al ser un negocio como cualquier otro, el préstamo de dinero genera una ganancia para el prestamista, y esa ganancia se deriva del interés devengado. En el caso de un banco que presta dinero para un emprendimiento capitalista, el interés que se paga, no puede provenir de otro lugar que no sea la ganancia empresarial generada en el proceso productivo y, por ende, el interés es una fracción de esa ganancia. En el caso de una unidad no plenamente capitalista, que no tiene como referencia la generación de una

tasa de ganancia, sino de la reproducción de la unidad familiar –es decir, de la reposición de sus medios de vida y de sus medios de producción– la tasa de interés que se le aplica por un préstamo, por una operación de microcrédito, puede ser equivalente a prácticamente todo el excedente generado por la unidad económica.

Bolivia es uno de los países pioneros en innovaciones en los programas de microcrédito. Las actividades de microcrédito se iniciaron en Bolivia a mediados de la década de 1980. A mediados de la década de 1990, una serie de modificaciones en el marco legal del sistema financiero, permitieron que las entidades de microfinanzas, que en sus inicios operaban como organizaciones sin fines de lucro, se reconviertan en entidades empresariales, con capacidad de captar ahorros y, por ende, reguladas por el Estado.

A fines de la década de 1990 Bolivia sufrió una crisis económica de considerable magnitud. Los efectos sobre el sistema financiero y, particularmente, sobre las entidades de microcrédito fueron contundentes y se tradujeron en incrementos dramáticos de la cartera en mora, pérdidas financieras y reducción en el número de clientes. A partir del año 2002, las entidades microfinancieras fueron mejorando paulatinamente su desempeño, logrando una importante recuperación en la rentabilidad, disminuyendo la cartera en mora y recuperando su clientela.

Para analizar cómo se dan las transferencias de excedentes entre formas de producción en el mercado del microcrédito realizamos un análisis en dos niveles: un primer nivel de análisis macro, de evaluación de la situación de las entidades de microcrédito y un segundo nivel de análisis micro, de estudio de caso de los efectos del microcrédito sobre el desempeño de los clientes de una entidad privada.

En el primer nivel de análisis se realizó una comparación de la evolución de los principales indicadores financieros de las entidades de microcrédito en relación con los de los bancos comerciales. En el segundo nivel de análisis, se evaluó la evolución de las variables de los estados de resultados de una muestra de clientes de una entidad microfinanciera.

En el primer nivel de análisis, se encontró que:

- Los niveles de las tasas de interés para el microcrédito han disminuido en los últimos años, pero aún están en niveles muy superiores a los de las tasas de interés de la banca comercial, y la brecha entre ambas no se ha cerrado.
- Los niveles de rentabilidad de las entidades formales de microcrédito versus los de los bancos comerciales han sido extraordinariamente altos. De hecho, el indicador de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de las entidades de microcrédito para 2004 fue equivalente a 5 veces el de los bancos.
- Un análisis de la evolución de las variables determinantes de la tasa de interés para las entidades del microcrédito muestra que:
  - El microcrédito es una actividad relativamente poco riesgosa, puesto que los niveles de mora han sido tradicionalmente más bajos que los de los bancos comerciales. A pesar de ello, las entidades de microcrédito mantienen reservas por incobrabilidad superiores a las exigidas por la normativa prudencial, con lo cual su estructura de costos se mantiene en niveles altos.
  - El costo del fondeo ha disminuido paulatinamente con el tiempo.
  - Los costos administrativos se mantienen en niveles altos pero decrecientes a lo largo del tiempo
  - Los costos operativos aún son altos y, pese a que han disminuido su nivel en los últimos años, la propia naturaleza de las operaciones de microcrédito hará que esta disminución llegue a un piso que, de todos modos será superior al nivel de costos operativos de los bancos comerciales<sup>1</sup>.
  - De todos los indicadores analizados, únicamente los de los costos operativos son los que aún pueden justificar las tasas de interés cobradas por el microcrédito.

---

<sup>1</sup> Esto es así, porque los bancos tienen la ventaja de que la escala de sus operaciones disminuye sus costos operativos. Por ejemplo, un solo oficial de créditos, puede encargarse de una cartera de varios millones de dólares.

- Los altos niveles de rentabilidad de las entidades de microcrédito, en un contexto de riesgo relativamente bajo y costos decrecientes, puede también explicarse por los rasgos oligopólicos del mercado de las microfinanzas en Bolivia.
- Un ejercicio de simulación muestra que, para el conjunto de entidades de microfinanzas, es posible soportar una disminución de hasta 3% en los ingresos por intereses y, aún así, tener ganancias superiores a las de los bancos comerciales.
- El conjunto de comparaciones hasta aquí señaladas muestra que los FFP están captando niveles extraordinariamente altos del excedente de los microprestatarios.

En el segundo nivel de análisis, se encontró que:

- Por un lado, la evolución del promedio de las variables de activos, pasivos y patrimonio a lo largo de varios ciclos de crédito es positiva, pero destaca el crecimiento de los pasivos, que es desproporcionadamente mayor que el crecimiento de activos y patrimonio. Esto puede convertirse en una bomba de tiempo, especialmente cuando se trata de clientes pequeños y con ciclos relativamente largos de rotación de capital<sup>2</sup>.
- Por otro lado, los datos muestran que las unidades que contratan microcrédito, sufren un estancamiento —cuando no una disminución— de sus niveles de ingresos y de utilidades a lo largo del tiempo.

En este contexto, la sostenibilidad de estas unidades económicas está determinada por su posibilidad de acceder a más créditos.

---

<sup>2</sup> Probablemente esta sea la razón por la que estamos presenciando una tendencia a la concentración del microcrédito en clientes más grandes (Aquad, 2005) y una fuerte presencia en las actividades de comercio y servicios.

La tasa de interés del microcrédito no se justifica ni por el riesgo ni por el costo del fondeo. Los niveles de costos operativos de las entidades de microcrédito son aún un factor que permite argumentar a favor de las tasas elevadas de interés. Pero, además, la tasa de interés para el microcrédito tiene como una de sus principales funciones garantizar una rentabilidad extraordinariamente alta para las entidades de microfinanzas.

El microcrédito, en las actuales condiciones, no genera un impacto macroeconómico positivo, en sentido de permitir el crecimiento de sus clientes.

Por otro lado, los datos demuestran que existe un margen que permite disminuir la tasa de interés del microcrédito sin afectar la rentabilidad de las entidades microfinancieras.

El actual gobierno ha decretado la creación del Banco de Desarrollo Productivo (Bandepto) como solución para aquellos agentes excluidos del sistema financiero. Pero, las condiciones en las que opera el Bandepro no están afectando al mercado del microcrédito y, por lo tanto, no generan incentivos para la disminución de la tasa de interés.

Es necesario generar condiciones para ello, en primer lugar, posibilitando que los actuales clientes de las entidades de microcrédito accedan al Bandepro; en segundo lugar, reforzando los controles para que se cumpla la normativa de transparencia de la información a los clientes de microcrédito y, en tercer lugar, generando mecanismos que permitan que los potenciales clientes de las entidades de microcrédito puedan comparar las condiciones financieras de los diversos oferentes, lo cual generaría un ambiente más competitivo en el sector.

## INTRODUCCIÓN

En julio del año 2001 las asociaciones de pequeños prestatarios protagonizaron un hecho inédito en la historia boliviana al tomar el edificio de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia —SBEF— (Bolivia Press 2001). Este episodio marcó el momento cumbre de las movilizaciones de los pequeños prestatarios en contra de las prácticas cuasi delincuenciales de recuperación de cartera de las entidades de microcrédito (FFP y ONG de microcrédito), los desproporcionados costos financieros y el nulo apoyo del Estado, para un sector cuyas condiciones de vida se habían deteriorado aceleradamente a causa de la crisis económica del país (RESAL-Bolivia. Informe mensual 2001).

Como resultado de esta acción, los pequeños prestatarios —luego de meses de protestas y decenas de afectados que se suicidaron por deudas— lograron un acuerdo que no resolvió los problemas de fondo y sólo se tradujo en un compromiso de las entidades de microcrédito para una conciliación individual de los préstamos menores a los US\$ 5.000, revisión de los casos pendientes de remate y facilidades para la recuperación de bienes embargados (Bolivia Press 2001).

Por otro lado, sin derramar una gota de sangre, y presionando a través de cabildeo, declaraciones públicas anti gubernamentales y otros métodos más o menos sutiles, los empresarios privados lograron la creación del Fondo Especial de Reactivación Económica (FERE), a través del cual se puso a disposición de la banca 250 millones de dólares para reprogramación de deudas (Bolivia Press 2001).

Los bancos comerciales se beneficiaron con la oferta de préstamos subordinados, a través del Programa de Fortalecimiento Patrimonial (PROFOP), para el mejoramiento de los coeficientes de adecuación patrimonial, fusiones o adquisiciones (Ley 2196 del 4 de mayo de 2001).

Asimismo, se adoptaron también varias medidas en beneficio directo de los grandes agentes económicos, como el llamado “Hospital de empresas” (Ley 2495 del 4 de agosto de 2003) y el “perdonazo tributario” (Ley 262 del 22 de diciembre de 2003).

Los antecedentes recién mencionados son una elocuente muestra de la forma discriminatoria en la cual los tomadores de decisiones de política han considerado los intereses de decenas de miles de pequeños deudores, por un lado y, de unos cientos de grandes deudores, por otro. Esto, en un contexto en el que consideraba al microcrédito como una poderosa arma en la lucha contra la pobreza.

Por su parte, en un intento por incorporar al crédito a miles de pequeños productores que tradicionalmente han sido excluidos, el actual gobierno, ha creado el Banco de Desarrollo Productivo (DS 29085 de 28 de marzo de 2007 y DS 28999 de 1 de enero de 2007), que es una entidad de segundo piso, cuya función será canalizar crédito en condiciones de fomento para pequeños productores. Un análisis de esta propuesta será el punto de llegada de este trabajo.

Bolivia se ha convertido en una referencia mundial cuando se discute sobre microcrédito. Fue uno de los primeros países con un sistema microfinanciero exitoso e, incluso, fue uno de los primeros países en tener entidades microfinancieras formales, es decir, que operan bajo regulación estatal y que son de tipo empresarial.

El tema de la formalización o, lo que es lo mismo, la conversión empresarial de las entidades de microcrédito, está íntimamente vinculado al tema de la sostenibilidad de los servicios de microfinanzas. El argumento que se señala es que, en la medida en que los servicios de microcrédito son subvencionados, éstos dependen de la voluntad de los donantes y de sus prioridades de política, que pueden orientarse hacia otras actividades. Por lo tanto, para ser una actividad sostenible, el microcrédito debe funcionar en condiciones de mercado y, para trabajar bajo condiciones de mercado, es necesario que las entidades de microcrédito sean rentables (CGAP 1996; Campero 2002).

El logro de la sostenibilidad de las entidades de microcrédito, depende de su capacidad para cubrir sus costos mediante el cobro de una tasa de interés que les permita un ingreso suficiente para tal efecto (CGAP 1996). Lo que planteamos en este trabajo es que la rentabilidad empresarial, que garantiza la sostenibilidad del negocio de las microfinanzas, en las condiciones en las que está operando en Bolivia, está afectando la sostenibilidad de sus clientes.

El interés por desarrollar este tema nace de la constatación de la enorme vulnerabilidad de los pequeños prestatarios frente a las crisis, una realidad que se manifestó de forma explosiva con la crisis de los pequeños prestatarios el año 2001. Aquel evento desnudó una realidad de la cual la sociedad boliviana no se había percatado. El microcrédito era visto, hasta ese momento, como un poderoso instrumento para el desarrollo de la microempresa.

En ese entonces hubo una serie de voces que se manifestaron en contra de ese sentido común, pero consideramos que no se ha desarrollado suficiente conocimiento sistematizado como para orientar un debate serio al respecto. Este trabajo pretende contribuir a ese propósito, en tanto consideramos que no se ha discutido lo suficiente acerca de los instrumentos de lucha contra la pobreza y de fomento a la microempresa, entre los cuales, el microcrédito suele tener una importancia capital. Este debate ha sido muy escaso en el ámbito académico y, actualmente, el discurso dominante sigue enaltecendo las virtudes del microcrédito y los éxitos de las experiencias bolivianas.

### **Plan del documento**

Esta investigación tiene seis capítulos. En el primer capítulo se describe el marco metodológico de la investigación. En el segundo capítulo se encuentra una reseña que da cuenta del papel que se le asigna al microcrédito en las concepciones dominantes sobre el desarrollo, además de los resultados de algunas investigaciones que muestran que el microcrédito no tiene impactos muy positivos sobre la población prestataria. En el tercer capítulo se discute el marco conceptual utilizado en la investigación. El cuarto capítulo hace una reseña de la evolución de las microfinanzas en Bolivia. En el quinto capítulo se señalan los principales hallazgos de la investigación. El sexto capítulo contiene las principales conclusiones de la investigación y recomendaciones de política pública.

### **Principales hallazgos**

El hilo conductor de esta investigación es el análisis de los efectos diferenciados que las tasas de interés del microcrédito —notoriamente más altas que las tasas de interés para créditos comerciales— generan en los clientes y en las entidades de microcrédito. Con ese fin, realizamos un análisis en dos niveles: un primer nivel de análisis macro, de

evaluación de la situación de las entidades de microcrédito y un segundo nivel de análisis micro, de estudio de caso de los efectos del microcrédito sobre el desempeño de los clientes de una entidad privada.

En el primer nivel de análisis, se realizó una comparación de la evolución de los principales indicadores financieros de las entidades de microcrédito en relación con los de los bancos comerciales. En el segundo nivel de análisis se evaluó la evolución de las variables de los estados de resultados de una muestra de clientes de una entidad microfinanciera.

En el primer nivel de análisis se encontró que:

- Los niveles de las tasas de interés para el microcrédito han disminuido en los últimos años, pero aún están muy por encima de las tasas de interés de la banca comercial, y la brecha entre ambas no se ha cerrado.
- Los niveles de rentabilidad de las entidades formales de microcrédito versus los de los bancos comerciales han sido extraordinariamente altos. De hecho, el indicador de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) de las entidades de microcrédito para 2004 fue equivalente a 5 veces el de los bancos.
- Un análisis de la evolución de las variables determinantes de la tasa de interés para las entidades del microcrédito muestra que:
  - El microcrédito es una actividad relativamente poco riesgosa, puesto que los niveles de mora han sido tradicionalmente más bajos que los de los bancos comerciales. A pesar de ello, las entidades de microcrédito mantienen reservas por incobrabilidad superiores a las exigidas por la normativa prudencial, con lo cual su estructura de costos se mantiene en niveles altos.
  - El costo del fondeo ha disminuido paulatinamente con el tiempo.
  - Los costos administrativos se mantienen en niveles altos pero decrecientes a lo largo del tiempo
  - Los costos operativos aún son altos y, pese a que han disminuido en los últimos años, la propia naturaleza de las operaciones de microcrédito hará

que esta disminución llegue a un piso que de todos modos será superior al nivel de costos operativos de los bancos comerciales<sup>3</sup>.

- De todos los indicadores analizados, únicamente los de los costos operativos son los que aún pueden justificar las tasas de interés cobradas por el microcrédito.
- Los altos niveles de rentabilidad de las entidades de microcrédito, en un contexto de riesgo relativamente bajo y costos decrecientes, puede también explicarse por los rasgos oligopólicos del mercado de las microfinanzas en Bolivia.
- Un ejercicio de simulación muestra que, para el conjunto de entidades de microfinanzas, es posible soportar una disminución de hasta 3% en los ingresos por intereses y, aún así, tener ganancias superiores a las de los bancos comerciales.
- El conjunto de comparaciones hasta aquí señaladas muestra que los FFP están captando niveles extraordinariamente altos del excedente de los microprestatarios.

En el segundo nivel de análisis se encontró que:

- Por un lado, la evolución del promedio de las variables de activos, pasivos y patrimonio a lo largo de varios ciclos de crédito es positiva, pero destaca el crecimiento de los pasivos, que es desproporcionadamente mayor que el crecimiento de activos y patrimonio. Esto puede convertirse en una bomba de

---

<sup>3</sup> Esto es así, porque los bancos tienen la ventaja de que la escala de sus operaciones disminuye sus costos operativos. Por ejemplo, un solo oficial de créditos puede encargarse de una cartera de varios millones de dólares.

tiempo, especialmente cuando se trata de clientes pequeños y con ciclos relativamente largos de rotación de capital<sup>4</sup>.

- Por otro lado, los datos muestran que las unidades que contratan microcrédito sufren un estancamiento —cuando no una disminución— de sus niveles de ingresos y de utilidades a lo largo del tiempo.
- En este contexto, la sostenibilidad de estas unidades económicas está determinada por su posibilidad de acceder a más créditos.

---

<sup>4</sup> Probablemente esta sea la razón por la que estamos presenciando una tendencia a la concentración del microcrédito en clientes más grandes (Aquad, 2005) y una fuerte presencia en las actividades de comercio y servicios.

## I MARCO METODOLÓGICO

### 1. Planteamiento del problema

Los principales clientes de los servicios de microcrédito son titulares de pequeñas unidades de producción o de comercio, usualmente conocidas como microempresas. En este trabajo, partimos de la premisa de que es inadecuado entender a las “**microempresas**” como empresas en miniatura o como empresas informales.

Consideramos que la lógica de funcionamiento de lo que se entiende por microempresa no corresponde a la lógica de una empresa. La participación del trabajo familiar, que es vital en este tipo de unidades económicas, determina que el motivo principal de su existencia sea la reproducción de la unidad familiar, antes que la búsqueda de ganancia (Morales 2004). En todo caso, es probable que, en los casos de empresas que combinan el trabajo familiar con el trabajo asalariado, se encuentre una combinación de las lógicas de sobrevivencia y de acumulación, pero mientras se mantenga el trabajo familiar como una condición clave de la existencia de estas unidades, la lógica de sobrevivencia será la que predomine en la toma de decisiones.

Por lo tanto, planteamos que ese conjunto de unidades económicas que se conoce como “microempresas” son, en realidad, unidades con formas de producción **no plenamente capitalistas, sino híbridas** (es decir, que combinan la lógica de la acumulación con la de la supervivencia). En ese sentido, para esclarecer su participación en un esquema de desarrollo, se debe analizar su participación en el esquema general de acumulación.

En el caso del presente trabajo de investigación, realizaremos dicho análisis a partir de las relaciones de las formas híbridas con la forma capitalista, en el mercado financiero<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Hace dos décadas, Fernández identificó modalidades de articulación directas e indirectas entre las diversas formas de producción existentes en Bolivia (1983: 39 – 42); hoy en día, los mecanismos descritos por Fernández subsisten, y existen indicios de que se presentan también en el sector financiero, gracias al establecimiento de un mercado capitalista para el microcrédito (Rossell, 2002).

## 2. Formulación del problema

Basándonos en estas reflexiones, formulamos la siguiente interrogante como guía para la investigación:

¿Cuáles son los mecanismos de la **articulación** de las **formas semiempresarial y familiar** a la **forma capitalista** en el **microcrédito**, y cómo funciona?

## 3. Definición de los términos del problema

Articulación de formas de producción. Se refiere a la subordinación de unidades económicas con lógicas no plenamente capitalistas a las unidades económicas capitalistas, expresada en una transferencia de excedentes (Fernández 1983).

Forma semiempresarial. Se refiere a una forma de organización de la producción en la cual la propiedad de los medios de producción es privada, el propietario de los medios de producción participa en el proceso productivo pero, a la vez, contrata fuerza de trabajo asalariada (Fernández 1983).

Forma familiar. Es una forma de organización de la producción en la cual la unidad familiar es la propietaria de la unidad económica; los propietarios participan en el proceso productivo y no existe contratación de fuerza de trabajo (Fernández 1983).

Forma capitalista. Es una forma de organización de la producción en la cual la propiedad de la unidad económica es privada, el propietario de la unidad económica no participa en el proceso productivo y la totalidad de la fuerza de trabajo es asalariada (Fernández 1983).

## 4. Objeto de estudio

El objeto de estudio de esta investigación son las relaciones que se establecen entre las distintas formas de producción, particularmente, las relaciones que se establecen en el mercado de dinero, entre las unidades con formas híbridas de producción y la forma capitalista.

## 5. Área temática de estudio

El área temática del estudio es el microcrédito. Entendemos el microcrédito como aquella operación de crédito caracterizada por montos pequeños, que se otorgan sobre la base de garantías personales.

## 6. Área del problema

El área del problema del presente estudio está constituida por aquellos elementos del funcionamiento del mercado de microcrédito que tienen que ver con la transferencia de excedentes entre formas de producción que responden a distintas racionalidades.

## 7. Objetivo

**Analizar el funcionamiento de los mecanismos a través de los cuales la forma capitalista puede extraer excedentes de las formas semiempresarial y familiar en el mercado de dinero.**

## 8. Estrategia metodológica

La literatura teórica revisada señala que la tasa de interés es el principal mecanismo de transferencia de excedentes en el mercado de dinero. La transferencia de excedentes, de un grupo de agentes económicos hacia otro grupo, tiene efectos diferenciados en ambos.

En ese sentido, se establecieron dos niveles de análisis: un primer nivel de análisis macro, de evaluación de la situación de las entidades de microcrédito –que son el grupo que extrae excedente– y un segundo nivel de análisis micro, de estudio de caso de los efectos del microcrédito, a lo largo de cuatro ciclos de crédito, sobre el desempeño de los clientes de una entidad privada –que son el grupo que transfiere excedente–.

En el primer nivel, se tiene una comparación de la evolución de los indicadores de desempeño financiero más importantes de las entidades privadas de microcrédito, cuyo mercado está constituido principalmente por las unidades semiempresariales y familiares, en relación a los indicadores de desempeño financiero de los bancos privados, cuyo principal mercado está constituido por las empresas capitalistas. El propósito de este ejercicio, es resaltar la diferencia en el desempeño de las entidades de microcrédito, cuya clientela está conformada por titulares de unidades híbridas, en

relación al desempeño de los bancos comerciales, cuya clientela está formada por empresas capitalistas.

Se analizó la evolución comparativa de los indicadores de: ingresos operativos, gastos administrativos, gastos operativos, rentabilidad, mora y tasas de interés. Se realizó también una comparación analítica de las variables que permiten determinar la viabilidad económica de toda entidad financiera: es decir, de las variables de rentabilidad.

El propósito es señalar cómo **las diferencias en los niveles de tasas de interés (que son el principal mecanismo de extracción de excedentes) permiten a los FFP obtener niveles de rentabilidad notablemente más altos que los que obtienen los bancos.**

En el segundo nivel, se realizó un estudio de caso entre los clientes de un FFP, con el propósito de evaluar la evolución de las variables de desempeño económico de las unidades económicas que son clientes del FFP, a lo largo de cuatro ciclos de crédito. Para el estudio de caso, se tomó una muestra representativa de 107 observaciones, que corresponden al 10% de la cartera de microcrédito de la entidad observada.

Finalmente, se hizo un análisis de sensibilidad para determinar si existe un margen de acción para disminuir la tasa de interés del microcrédito, de manera tal que no se afecte la rentabilidad de los FFP.

## 9. Delimitaciones

Para el primer nivel de análisis se establecieron las siguientes delimitaciones:

- Sectorial: Se analizaron los estados financieros de los bancos comerciales y FFP regulados por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, excluyendo a los FFP que no tenían un porcentaje mínimo del **60% de microcrédito en su cartera.**
- Temporal: El análisis comparativo de los datos de los estados financieros se realizó para una serie de nueve años, desde 1995 hasta 2004.

Para el segundo nivel de análisis se establecieron las siguientes delimitaciones:

- General: Se analizó una muestra representativa de las carpetas de un FFP para los prestatarios cuya actividad esté comprendida dentro de la actividad económica de la industria manufacturera.
- Geográfico: La Paz.
- Temporal: Se analizó una muestra representativa de los prestatarios que tuvieron hasta cuatro ciclos de crédito hasta el 30 de noviembre de 2005.

## II CONCEPCIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN EL DESARROLLO

### 1. El rol asignado a la microempresa en las concepciones sobre el desarrollo local

Durante la década de 1970 se observó, junto con la reducción de las grandes empresas industriales, un marcado crecimiento de las pequeñas empresas. Este fenómeno motivó una corriente de interpretación que argumentó el nacimiento de un nuevo “modelo de acumulación flexible”, liderizado por la pequeña empresa, basado en la microelectrónica, caracterizado por la variedad y la flexibilidad, en contraposición al viejo “modelo fordista de acumulación”, liderizado por la gran empresa, basado en el petróleo y caracterizado por la producción en masa (Alburquerque s/f).

La escala de producción es ahora irrelevante –según algunos autores–, porque, en un contexto marcado por la creciente inestabilidad de los mercados, las nuevas tecnologías permiten incrementar los rendimientos sin aumentar la escala de producción, que permite enfrentar esta inestabilidad de los mercados con producción en lotes pequeños, con redes de pequeños productores que se adaptan rápidamente a la demanda. Así se explica el surgimiento de redes de pequeñas empresas, cuya principal virtud es la flexibilidad (Loveman y Sengenberger 1992).

No obstante, es necesario destacar que la flexibilidad de las pequeñas empresas para acomodarse a las fluctuaciones de la demanda, está críticamente condicionada por su capacidad de flexibilizar las relaciones laborales. En efecto, la competitividad de las pequeñas empresas tiene como uno de sus principales pilares su menor costo laboral, puesto que se caracterizan por tener menores salarios, mayores jornadas de trabajo y menores tasas de sindicalización (Loveman y Sengenberger 1992).

En ese contexto, las experiencias más publicitadas de desarrollo basadas en pequeñas empresas son las de los distritos industriales italianos –lo que equivale a decir, experiencias de desarrollo regional en un país ya desarrollado a escala nacional–. Los distritos industriales son definidos como:

“...conjuntos de unidades productivas de dimensiones no grandes especializadas en un determinado sector y concentradas en un

territorio común relativamente restringido, geográfica e históricamente determinado” (Stumpo 1996, 38).

De acuerdo a la definición planteada más arriba, la mera aglomeración de empresas no necesariamente implica la existencia de un distrito industrial; éste se desarrolla en medio de una atmósfera industrial, caracterizada por una cultura productiva común, ciertos vínculos entre los individuos, una estrecha relación entre estructura social y productiva, y una tradición cultural común (Stumpo 1996).

Los diferentes análisis sobre el surgimiento de los distritos industriales de pequeñas empresas se condensaron en toda una línea de interpretación sobre el nacimiento de un “nuevo paradigma productivo”, la llamada *especialización flexible*. Sobre esta interpretación es que descansan las propuestas de desarrollo —particularmente, las propuestas de desarrollo local— basadas en la predominancia de la pequeña y microempresa.

En nuestro país, el atractivo de las propuestas de desarrollo basadas en el potencial de la pequeña y microempresa, considerando los efectos virtuosos de la aglomeración de pequeñas unidades productivas, ha inspirado una de las más recientes propuestas del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD (2005). El punto de partida del argumento del PNUD es la abrumadora presencia de micro y pequeñas unidades económicas en Bolivia; presencia que es inversamente proporcional a su contribución en el producto. A esto, el PNUD caracteriza como una “economía de base estrecha”, es decir, una economía en la que el 87% de la fuerza de trabajo, organizada en micro y pequeñas unidades económicas, genera el 25% del ingreso, mientras que el 7% de la fuerza de trabajo, que se concentra en un puñado de grandes empresas, genera el 65% del ingreso. Entre estos dos polos, se encuentra un 10% de empresas de mediana escala, generando un 10% del ingreso (PNUD 2005: 8).

Así, la estructura del aparato productivo profundiza las brechas de inequidad en la distribución del ingreso. Por lo tanto, es necesario caminar hacia la configuración de una “economía de base ancha”, en la que la mayor parte de los trabajadores sea generadora de una mayor proporción del ingreso, y en la que se multipliquen más y mejores actores productivos que existen en la economía popular, articulados en redes de

pequeños proveedores, al estilo de los distritos industriales italianos (PNUD 2005: 15-16).

Las propuestas de desarrollo para la micro y pequeña empresa enfatizan la importancia de la articulación de las pequeñas unidades productivas como un factor determinante para que este segmento realice una verdadera contribución al desarrollo. Así, se sostiene que sólo a través de los esquemas que inciden en la asociatividad es posible alcanzar una masa crítica que facilita la introducción de cambios en procesos de trabajo, métodos y técnicas que dan como resultado un salto de productividad y competitividad (Larrazábal, 1997).

No obstante, las experiencias sobre asociatividad de pequeños productores en América Latina y en Bolivia son escasas y poco exitosas. Una de las más poderosas explicaciones del fenómeno de la atomización y excesivo individualismo de los pequeños productores parte del reconocimiento de que éstos valoran el trabajo como fuente de realización y logro personal; en ese sentido, la consolidación de un emprendimiento individual tiene una carga muy importante de identidad que puede verse subjetivamente amenazada al integrar un consorcio (Masías 1996).

A modo de ilustración, se puede señalar que en nuestro país, según la encuesta del estudio de actualización de la MYPE, el 95% de los pequeños y micro empresarios nunca se han asociado y sólo el 7.6% de los mismos está afiliado a un gremio.

En un estudio realizado sobre los pequeños productores de la ciudad de El Alto confirmamos la tendencia entre los pequeños productores y encontramos que las redes de éstos se conforman alrededor de organizaciones de corte gremial, en la búsqueda de la defensa corporativa de sus intereses. En esa ocasión, encontramos que cuando un pequeño o micro empresario se afilia a alguna organización gremial, es principalmente debido a que se ha vuelto visible para el control del Estado, principalmente en el nivel local (Rossell y Rojas 1999).

Uno de los casos más conocidos de formación de consorcios que se conoce en Bolivia se ha dado, precisamente, a partir de la afiliación en una organización gremial creada como instancia de intermediación entre los productores y el Estado y está reseñada en un informe del PNUD. Esta es la experiencia de APPECAL, que nació como una

organización de defensa de los pequeños productores de confecciones y que, con el paso del tiempo, incursionó en la conformación de consorcios productivos, en un proceso que tuvo un comienzo marcado por serios problemas de tipo organizacional y gerencial (PNUD 2005: 102-104).

Las múltiples dificultades que implica romper la lógica individualista hacen que no sea posible encontrar una generalización de las experiencias de asociatividad hasta lograr verdaderos distritos industriales. Consideramos –a modo de hipótesis que puede ser trabajada en un estudio posterior– que las formas híbridas de producción, características de las *pequeñas empresas* juegan un rol importante en la racionalidad de sus titulares, y es ahí donde se encuentra el nudo que impide la asociatividad.

A pesar de que la gran presencia de micro y pequeñas empresas en América Latina tiende a ser vista como una oportunidad para el desarrollo a escala local, no existe, en este momento, un caso de éxito tan rotundo como el de los distritos industriales del norte de Italia. En efecto, en uno de los más recientes y exhaustivos estudios sobre el tema (Llorens, Albuquerque et al. 2002), el recuento de hallazgos se limita a reseñar una serie de aspectos que son importantes como requisitos sociales e institucionales para un proceso de desarrollo local, pero no ha encontrado un caso que se asemeje al de los distritos industriales de los libros de texto.

De hecho, lo común es encontrar que, en las pequeñas y microempresas de las ciudades latinoamericanas, la competitividad se determina por el abaratamiento de la fuerza de trabajo, que la cooperación entre pequeños productores es muy limitada, por la persistencia de una serie de rasgos individualistas, y que la gran mayoría de las pequeñas empresas urbanas en América Latina están en rubros tecnológicamente “maduros”<sup>6</sup> y la tecnología que usan no es moderna, y no les permite ganancias de productividad (Saraví 1997; Rossell y Rojas 1999; Rossell y Rojas 2001).

El enfoque teórico de la especialización flexible y los distritos industriales italianos ha sido criticado, entre otros, por De la Garza (1999) y Amin (1991). De la Garza

---

<sup>6</sup> Es decir, en rubros en los que ya no se esperan avances tecnológicos importantes.

argumenta que la observación de las distintas experiencias nacionales no ha logrado demostrar la inferioridad de la gran empresa frente a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ni que la producción en masa tienda a desaparecer; añade que las PYMES, cuando logran tener éxito, es a través de esquemas de subcontratación con las grandes empresas, en condiciones de devaluación de los estándares laborales (De la Garza 1999: 38).

Por otro lado, Amin y Robins señalan que las teorías sobre un nuevo patrón de acumulación son una interpretación que fuerza un esquema armónico de relaciones inter e intraempresariales que es imposible encontrar en la realidad y que no es posible ignorar el papel de las grandes empresas transnacionales como principal fuerza económica mundial –y, por lo tanto, como principales protagonistas de la reestructuración productiva–. Entonces, la fragmentación del sistema productivo no significa la fragmentación del capital (Amin y Robins 1991). En ese sentido, las perspectivas de revitalización de la economía local a partir de sinergias virtuosas de pequeñas empresas son muy limitadas y cuando tal tipo de crecimiento se da, corresponde a causas muy diversas.

Amin y Robins no pretenden sepultar definitivamente toda expectativa de revitalización de las economías locales a partir de la pequeña empresa, y reconocen que la realidad muestra que es posible encontrar condiciones potenciales para el desarrollo de distritos industriales, y las políticas públicas deberían fortalecer y acompañar dichos procesos. Sin embargo, se debe considerar que este objetivo tendrá limitaciones si se espera que las políticas locales sustituyan la política macro a nivel nacional (Amin y Robins 1991: 220).

La importancia del contexto nacional y de los procesos macro ha sido resaltada por De Mattos, que nos recuerda que uno de los más importantes factores de crecimiento regional es la inversión y, en ese sentido, en territorios poco desarrollados, recibir inyecciones de capital es un aspecto crítico (De Mattos 1994). Los flujos de capital se mueven según las posibilidades de valorización, particularmente de la valorización de la producción local en el mercado mundial. Por ello, las posibilidades de crecimiento económico de los territorios locales y regionales dependen más de la existencia de

recursos que el mercado valoriza, que de las políticas territoriales de desarrollo (De Mattos 1994).

En resumen, un territorio determinado recibe flujos de inversión y, por lo tanto, acelera su crecimiento, porque se valoriza en la medida en que satisface una demanda mundial. En territorios que tienen una base manufacturera, el capital se dirigirá hacia las regiones que tienen mejor “ambiente industrial” y en los países que tienen una base económica primaria, el capital se dirigirá hacia las regiones ricas en recursos naturales (De Mattos 1994: 23). Así, los flujos de capital, claves para dar saltos de crecimiento económico, son factores que refuerzan la dinámica previa de los territorios, constituyéndose en un elemento que puede limitar las posibilidades de desarrollo local.

Los argumentos planteados en contraposición a las teorías de especialización flexible y, en general, en contraposición a las teorías de desarrollo local, plantean serios cuestionamientos acerca de los grados de libertad que tienen los actores (locales y nacionales) para revertir una situación de pobreza y atraso económico. Aunque no es objeto de esta tesis resolver dichos cuestionamientos, creemos necesario señalar algunas consideraciones:

- En las actuales condiciones de desarrollo del capitalismo mundial, no se puede esperar que algún milagro económico posibilite una ampliación masiva del selecto club de países desarrollados.
- No obstante, sí existe un margen de acción para que los hacedores de política puedan lograr un avance en materia de crecimiento económico, echando mano de instrumentos que limiten el impacto de los procesos económicos mundiales y encaucen la acción de los actores globales que juegan en los territorios nacionales. Por eso, es importante volcar la mirada sobre los mercados internos y resistir las presiones hegemónicas de construcción de espacios económicos internacionales en función de los intereses de las grandes corporaciones multinacionales. Concretamente, nos referimos a los acuerdos de libre comercio, cuyos acápite sobre inversiones son tanto o más importantes que los acápite sobre comercio en sí (Guydnas, 2004).

- El uso de los márgenes de política arriba planteados posibilitará el potenciamiento de los pequeños productores y los convertirá en protagonistas de los procesos de combate a la pobreza, pero, nuevamente, no serán el motor de los procesos mágicos de desarrollo visualizados por los voceros de las nuevas propuestas de desarrollo local.

## **2. Microcrédito y combate a la pobreza: puntos de vista en debate**

Desde principios de la década de los noventa, cuando se hizo evidente que los programas de ajuste estructural no podían frenar el crecimiento de la pobreza en los países subdesarrollados, algunas de las más importantes entidades multilaterales, tales como el Banco Mundial y el PNUD<sup>7</sup> empezaron a plantear la necesidad de contar con políticas específicas de reducción de la pobreza, como una de las prioridades de la agenda global (Kalpana 2005: 4).

Paradójicamente, las propuestas de política para reducir la pobreza introducen la novedad del enfoque hacia la micro y pequeña empresa, pero insisten en sostener que las mismas medidas de apertura y liberalización económica que han dado lugar a las iniciativas de autoempleo y a la proliferación de los pequeños emprendimientos económicos, son las que abrirán el camino al desarrollo (Banco Mundial 2001).

Con el crecimiento de la pobreza y la contracción de los mercados laborales, creció la cantidad de gente que, a través de iniciativas de autoempleo o de generación de pequeños negocios familiares canalizaba sus estrategias de sobrevivencia. Fue así que las iniciativas de microcrédito –en tanto servicios de apoyo a las iniciativas de autoayuda de los pobres– empezaron a cobrar relevancia como instrumentos de lucha contra la pobreza y, consecuentemente, a llamar la atención de los organismos financieros multilaterales (Kalpana 2005: 5).

Probablemente el ejemplo más emblemático de la incorporación del microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza se encuentra en el discurso del Banco Mundial. En su Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001, el Banco Mundial resaltó el

---

<sup>7</sup> Nosotros añadiríamos, en América Latina, al Banco Interamericano de Desarrollo.

tema del combate a la pobreza como un problema central en un mundo lleno de inequidades. Superar la pobreza es importante para el desarrollo porque, según la concepción del Banco Mundial, si bien es posible controlar algunos factores que determinan el crecimiento (como el nivel de educación, el grado de apertura económica, la liberalización de los mercados, la estabilidad política, el respeto al estado de derecho y el combate a la corrupción, entre otros), estos esfuerzos pueden no tener resultados mientras los países en desarrollo no hayan traspasado un umbral mínimo de ingresos (World Bank 2001).

Así, como propuesta para superar la pobreza, el Banco Mundial plantea un marco de acción que incluye profundizar la liberalización de los mercados, incrementar la participación del sector privado, facilitar el marco regulatorio para las pequeñas empresas y, consecuentemente, facilitar el acceso de los pobres a los servicios financieros, a través del microcrédito (World Bank 2001: 37-44). El Informe señala que el éxito de los programas de microfinanzas depende de: i) su capacidad de expandir su cobertura de servicios (y, por ende llegar a los más pobres) y, ii) de su capacidad de alcanzar la sostenibilidad (World Bank 2001: 46).

Por sostenibilidad se entiende que las entidades de microcrédito deben funcionar en un esquema de mercado y no depender de las donaciones; por lo tanto, el microcrédito es visto como un espacio que ofrece múltiples oportunidades para la participación de la empresa privada<sup>8</sup>. Sobre este punto retornaremos más adelante.

En la literatura especializada se pueden encontrar muchos argumentos a favor de las microfinanzas como un instrumento de combate a la pobreza. Incluso hay quienes atribuyen al microcrédito la capacidad de contribuir decisivamente en el logro de los Objetivos del Milenio, como: el incremento de la escolaridad de los niños, el mejoramiento de las condiciones de salud de mujeres y niños, el empoderamiento de las mujeres y la reducción de la extrema pobreza (Littlefield, Morduch et al. 2003). Pero también se da, entre los defensores del microcrédito, un debate acerca de su impacto. En

---

<sup>8</sup> Las implicaciones de las estrategias de sostenibilidad para las entidades de microfinanzas serán discutidas con mayor detalle más adelante.

este debate, el argumento de fondo es que, a diferencia de lo que se creía tradicionalmente, el microcrédito tiene un impacto mayor entre la población menos pobre, que es más propensa a correr riesgos relativamente mayores —y, por lo tanto, tiene mayores probabilidades de lograr mayores ganancias (CGAP 1996).

No obstante, hay algunas pocas voces escépticas acerca de las bondades del microcrédito, y cuestionan argumentos fundamentales del discurso imperante, en particular, en los aspectos referidos al empoderamiento de las mujeres y a la superación de las condiciones de pobreza.

Un grupo importante de investigadoras relativiza el potencial del microcrédito para empoderar a las mujeres, al encontrar que el microcrédito ayuda a reforzar, más que a desestructurar, las jerarquías y las relaciones de poder establecidas en contextos culturales predominantemente patriarcales (Ranis 1989; Rivera 1996; Rankin 2001). Se señala también cómo las relaciones de poder en el interior del hogar —con características claramente desfavorables para las mujeres— ocasionan que se profundice la tendencia de inequidad de género al momento de tomar decisiones sobre el destino del crédito solicitado por las mujeres (Rivera 1996; Durstewitz 2000).

Existen también trabajos que ilustran que los programas de microcrédito tienen efectos negativos sobre las redes sociales de los prestatarios y sobre sus posibilidades de superar la pobreza. Así, por ejemplo, Marr sostiene que los programas de microcrédito solidario pueden incrementar los problemas de asimetrías de información entre prestatarios y entidades de financiamiento y que las presiones sobre las entidades de microcrédito por lograr sostenibilidad se traducen en prácticas que destruyen el tejido social de los prestatarios, generando mayor pobreza y excluyendo del acceso al crédito a los más pobres y vulnerables (Marr 2004).

Por su lado, Samanamud *et. al.* (2003) argumentan que las tecnologías crediticias utilizadas para garantizar el repago de los créditos —basadas en las garantías personales, es decir, en las relaciones de confianza de los clientes—, pueden debilitar la intensidad de las relaciones sobre las cuales se basan.

Los garantes de los clientes de las entidades de microcrédito son los miembros con quienes los vínculos de los prestatarios son más fuertes (frecuentemente familiares

afines o consanguíneos). Cuando, debido a un problema de inestabilidad de la demanda, un prestatario incurre en mora, la entidad de microcrédito empezará a presionar al garante, lo cual debilita la relación de confianza y puede incluso quebrarla. Pero, por otra parte, a veces sucede que una red económicamente fuerte de garantes, puede hacer incluso que un cliente en una situación de iliquidez temporal mantenga un récord de pago impecable gracias al préstamos de los miembros de su red, que le permiten mantenerse al día en su cronograma de pagos con la entidad de microcrédito (Samanamud, Alvarado et al. 2003: 92).

Por nuestro lado, queremos resaltar un aspecto muy poco desarrollado en la literatura que examina críticamente los efectos del microcrédito, es el referido al costo de acceso al microcrédito por parte de los pobres. Entre los promotores del microcrédito como arma contra la pobreza, el tema del costo de acceso es prácticamente ineludible (CGAP 1996; CGAP 1996; Schreiner 1999; Campero 2002; CGAP 2004). La principal justificación de las altas tasas de interés es la búsqueda de la sostenibilidad.

El argumento que identifica altas tasas de interés con sostenibilidad, se puede desarrollar de la siguiente manera:

1. Las operaciones de microcrédito son inherentemente más costosas que las operaciones de crédito comercial, no porque sean inherentemente más riesgosas, sino principalmente por un tema de escala: prestar montos pequeños a muchos clientes, cuesta más que prestar montos grandes a pocos clientes (Camacho 2004; CGAP 2004);
2. Si bien los programas de microcrédito se iniciaron con operaciones subsidiadas, mantener este esquema en el largo plazo, significa depender de la voluntad o disponibilidad de recursos de los donantes, lo cual haría que el futuro del microcrédito sea incierto, y pondría en riesgo los logros en materia de superación de la pobreza (Ledgerwood 1998; Campero 2002; CGAP 2004);
3. Por lo tanto, es necesario que las entidades de microcrédito funcionen en condiciones de mercado, es decir, en condiciones en las que la tasa de interés cubra todos los costos del crédito (CGAP 1996; Ledgerwood 1998; Campero 2002; CGAP 2004).

El hecho de que el microcrédito es comparativamente más caro es explícitamente reconocido y, además, está plenamente justificado en la literatura que promueve el microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza. Así puestas las cosas, creemos que es necesario aclarar dos importantes implicaciones tácitas del argumento a favor de la sostenibilidad financiera, a saber:

1. Para que el servicio de microcrédito llegue de manera *sostenible* a los pobres, éstos deben pagar el costo de salir de la pobreza y;
2. Si el microcrédito es una actividad que debe dejar de depender de los subsidios, puede –debe– encararse con una visión empresarial, o sea, de negocios.

Está claro que las altas tasas de interés garantizan la *sostenibilidad* de las entidades de microcrédito. Pero entonces, ¿quién garantiza la *sostenibilidad* de los clientes de las entidades de microcrédito?

Defender y justificar una tasa de interés más alta para los clientes del microcrédito, implica justificar la segmentación del mercado de crédito y avalar un acceso diferenciado y claramente discriminador para los pequeños prestatarios. La heterogeneidad cultural de sociedades como la Boliviana añaden complejidad al análisis del tema, puesto que los aspectos de inequidad de acceso al crédito tienen características de clase y de origen sociocultural. Así, Rivera argumenta cómo se genera una segmentación del mercado de dinero a partir de la existencia de dos canales de oferta de crédito: por un lado, se tiene el canal tradicional del crédito comercial, ofertado por los bancos comerciales, dirigido principalmente hacia un público de empresarios medianos y grandes, (mestizos o *blancos*) y, por otro lado, el canal del microcrédito, ofertado por entidades especializadas, dirigido hacia pequeños y microempresarios, de ascendencia indígena (Rivera 1996: 165-166). Así, las condiciones de acceso al crédito, visiblemente más desventajosas para los clientes de las entidades de microcrédito, no sólo refuerzan los patrones de exclusión en contra de los/as microempresarios/as en tanto pobres, sino también en tanto indígenas y en tanto mujeres, particularmente en el caso del microcrédito dirigido al comercio minorista.

### III FORMAS DE PRODUCCIÓN Y TRANSFERENCIA DE EXCEDENTES

Los conceptos de “microempresa” o “sector informal” son a veces asumidos como categorías equivalentes para dar cuenta de las masas de pequeñas unidades económicas de baja productividad y precarias condiciones laborales, que son un rasgo característico de la estructura productiva de los países periféricos (Wanderley 1999; Morales 2004).

De alguna u otra forma, los diferentes enfoques sobre las pequeñas unidades económicas las toman como si fueran empresas típicas, pero en miniatura, irregulares en su forma de funcionamiento y carentes de capital. Así, de cada enfoque se desprende un tipo de propuesta de política, en una gama que va desde las que pretenden la “formalización de los informales” (De Soto, 1989) hasta las que pretenden hacer de las microempresas un factor clave del desarrollo local (Albuquerque 1997).

No obstante, un adecuado análisis del fenómeno en estudio, es decir esta masa de pequeñas unidades económicas denominadas “microempresas” o “informales” —según el enfoque teórico que se prefiera— nos obliga a abandonar un supuesto implícito: aquel de la universalización del asalariamiento —enfoque de la microempresa— y nos obliga también a buscar un concepto que defina al sector por lo que es, en vez de definirlo por negación —enfoque del sector informal— (Maldonado 1985). En el primer caso, caeríamos en el error de suponer que toda unidad económica es una empresa, es decir, una organización cuyo propósito principal es el de obtener ganancia. En el segundo caso, el error consiste en asumir como un “sector” a un conjunto de actividades y actores cuyos elementos constitutivos son totalmente heterogéneos (Maldonado 1985, 75).

Así, en este trabajo seremos explícitos en subrayar que el criterio separador de los distintos estratos que componen la estructura productiva en países como Bolivia no es el tamaño de la unidad económica ni su grado de cumplimiento con algún requisito legal para relacionarse con el Estado, sino más bien la naturaleza y las características de las relaciones sociales de producción.

En este capítulo reexaminaremos las características diferenciadoras de las pequeñas unidades económicas, a las que van dirigidos los programas de microcrédito y, a partir

de esa caracterización, señalaremos la naturaleza de su acceso y relacionamiento con el mercado de crédito.

### 1. Las formas de organización de la producción

Las formas de organización de la producción son:

“...relaciones sociales que se articulan en base a la combinación específica de un proceso de trabajo concreto con el grado de división del trabajo correspondiente” (Maldonado 1985: 83).

Es decir, una forma de organización de la producción (o una forma de producción) es una manera de organizar la creación del valor (Fernández 1983).

Tres elementos son centrales para diferenciar las distintas formas de producción: la relación laboral, el grado de participación de los propietarios en el proceso productivo y el carácter de los medios de producción. Si bien la combinación de las características que estos elementos asumen es la que determina la formas específicas de organización de la producción, éstas se basan en el tipo de relación laboral.

Así, se pueden identificar por lo menos tres tipos de relaciones laborales genéricas: la contratación, la cooperación y las relaciones familiares, que originan cuatro relaciones laborales específicas: **la empresarial, la semiempresarial, la cooperativa y la familiar** (Fernández 1983).

La relación de *contratación* es la relación laboral típica, en la que el trabajador es contratado (asalariado), y para quien los medios de producción se le enfrentan como propiedad ajena. En la relación de *cooperación*, el trabajador es un cooperador que es copropietario de los medios de producción; en la relación *familiar*, el trabajador es un miembro de la unidad familiar, para quien los medios de producción son propiedad familiar (Fernández 1983: 1-7).

De las tres relaciones laborales genéricas arriba descritas se originan las relaciones laborales específicas —empresarial, semiempresarial, cooperativa y familiar.

La relación laboral de **contratación** da lugar a las relaciones empresarial y semiempresarial. En el primer caso, la relación laboral empresarial es la típica relación

entre empresario y trabajador, en la cual el empresario no participa en el proceso de producción, es decir, existe una clara separación entre mando y ejecución del proceso. La relación semiempresarial se observa en las unidades en las que existe trabajo asalariado, pero no se ha dado una separación entre el mando y la ejecución del proceso, por lo tanto, el propietario de los medios de producción participa en el proceso productivo.

De las relaciones laborales genéricas de **cooperación** y **familiar**, se derivan casi de manera biunívoca las relaciones específicas de cooperación y familiar. La primera es la relación que se establece entre socios de una cooperativa; en este caso, la relación entre el trabajador y los medios de producción es un vínculo entre el socio individual y el conjunto organizado de todos. Finalmente, la relación familiar guarda el mismo carácter en lo genérico que en lo específico; es decir, los miembros de la unidad familiar son, a la vez, los que operan y los que detentan la propiedad de los medios de producción.

Asimismo, sobre la base de las relaciones laborales específicas ya indicadas, se distinguen tres formas de organización de la producción: la forma *empresarial* (que denominaremos indistintamente como forma capitalista), la forma *semiempresarial* y la forma *precapitalista* —que, en el resto del presente trabajo, denominaremos como forma familiar<sup>9</sup> (Fernández 1983: 8-17).

La forma empresarial corresponde a la relación laboral empresarial. En otras palabras, la forma empresarial se caracteriza por la contratación de trabajo asalariado, la propiedad privada de los medios de producción, y la separación entre el mando y la operación del proceso. Hay que añadir aquí que los medios de producción corresponden en escala y en especificidad, a la producción netamente capitalista (Fernández 1983: 8).

Para que la forma empresarial sea eficiente en su funcionamiento, se requiere, según la tecnología empleada, un número relativamente grande de trabajadores bajo el mando de

---

<sup>9</sup> Consideramos que el denominativo de *forma familiar* de producción es más específico que el de *forma precapitalista*, en tanto este último se puede asimilar a otras formas con características diversas, como las encontradas en el enganche de trabajadores para la zafra de castaña o para las que se encuentran en las haciendas con comunidades de guaraníes cautivas.

un solo capital<sup>10</sup>. El cumplimiento de este requisito que, sin ser definitivo, es esencial en la forma empresarial es, creemos, la fuente que origina la confusión de “gran empresa” vs. “micro empresa” al momento de hacer la diferenciación de los distintos estratos de la estructura productiva en nuestros países.

En cuanto a la forma semiempresarial, diremos que se corresponde con la relación laboral del mismo nombre. No existe diferenciación entre concepción y ejecución del trabajo, ni separación entre el mando y proceso productivo; los instrumentos utilizados son primordialmente manuales, pero en algunos rubros se puede encontrar una relativa mecanización (Fernández 1983: 10). En otras palabras, la forma semiempresarial se caracteriza por la propiedad privada de los medios de producción, combinada con la participación del titular de la unidad productiva en el proceso y la contratación de fuerza de trabajo.

Las formas empresarial y semiempresarial son dos formas de existir del capital en Bolivia. La forma semiempresarial, como concepto, es una mediación imprescindible para entender la estructura productiva en nuestro país; esta es una forma híbrida, puesto que sus características son una combinación de la producción artesanal y de la producción capitalista o, lo que es lo mismo, entre la lógica de la acumulación y la lógica de la supervivencia.

Finalmente, la forma *familiar* corresponde a la relación laboral familiar<sup>11</sup> (Fernández 1983: 15). Sólo resta añadir aquí que en esta forma la base tecnológica y la escala de producción corresponden a la producción artesanal. En otras palabras, la forma familiar se caracteriza por la propiedad familiar de los medios de producción y la inexistencia de trabajo asalariado.

---

<sup>10</sup> “Un número relativamente grande de obreros bajo el mando del mismo capital: tal es el punto de partida natural (...) de la manufactura. Y viceversa, la división manufacturera del trabajo convierte en necesidad técnica el aumento del número de obreros empleado. La división existente del trabajo prescribe al capitalista individual el mínimo de obreros que debe utilizar” (Marx T1 p 437)

<sup>11</sup> Fernández la califica como precapitalista, y encuentra en la agricultura campesina su ámbito más importante. Sin embargo, esta forma de producción está ampliamente extendida en la manufactura.

En cuanto a la relación laboral cooperativa, sólo nos limitaremos a señalar que no da lugar a una forma de producción en sí, sino que existe evidencia de que se asimila a las formas empresarial y semiempresarial (Fernández 1983).

## 2. La articulación entre diversas formas de producción

La coexistencia de las tres formas de producción antes descritas no implica que sean compartimientos estancos. Al contrario, diversos tipos de interrelaciones entre unidades correspondientes a diferentes formas de producción pueden darse en las esferas de la producción y de la circulación. En este trabajo señalaremos los ámbitos más importantes en los que se presentan las articulaciones entre las diversas formas de producción, y haremos énfasis en las articulaciones que se observan en el mercado de dinero.

Las articulaciones que se dan en la esfera de la producción se originan en el establecimiento de relaciones laborales mediatizadas. Típicamente, este tipo de relaciones son las que se establecen entre una unidad empresarial y un semiempresario, y entre éste y sus trabajadores; también se pueden observar casos de relaciones entre unidades empresariales y unidades familiares (Fernández 1983: 31-39).

Este tipo de relaciones se expresan en las diversas modalidades de subcontratación, que implican algún tipo de adelanto de capital, lo cual a su vez implica que la unidad subcontratada no es propietaria de, al menos, una parte de los medios de producción y, de esa manera, al momento de finalizar su parte en el proceso productivo, no vende libremente en el mercado el producto obtenido (que puede consistir en un producto final o en un insumo intermedio), sino que lo entrega obligatoriamente a la unidad que la subcontrató. La no propiedad al menos parcial de los medios de producción empleados origina un intercambio desigual al momento de la entrega de la producción, con lo cual se verifica una **transferencia de valor desde la unidad subcontratada a la unidad que subcontrata**. A este tipo de transferencia de valor se denomina **articulación directa** (Fernández 1983: 39).

Las articulaciones que se observan en la esfera de la circulación se pueden observar principalmente —pero no únicamente— en la agricultura campesina. En efecto, Bartra (1979) detalla un esquema de transferencias de valor en la esfera de la circulación que muestra cómo la economía campesina (que él asume, para simplificar, como una

economía de producción mercantil simple) participa en el mercado vendiendo su producción con el objetivo de comprar medios de producción y medios de subsistencia.

La unidad campesina está caracterizada en este esquema como una unidad en la que el productor es dueño de sus medios de producción, por lo tanto su mercancía no se impone por su precio de producción; cuando la concurrencia de otras unidades campesinas al mercado deprime los precios de venta, no puede dejar de vender, puesto que la unidad campesina no tiene como referencia una tasa media de ganancia, es decir no participa en el mercado condicionada por la obtención de un excedente; el límite inferior del precio que puede aceptar por su producción es aquel que le permite la obtención de medios para su consumo vital y la simple reposición de sus medios de producción. Esto genera un proceso de **intercambio desigual, en el cual los excedentes generados en el proceso de producción son transferidos a través de un intercambio de no equivalentes** (Bartra 1979: 83-90).

Por su parte, Fernández encuentra también transferencias de valor en la esfera de la circulación, en el ámbito de la economía campesina (en la que predomina la forma familiar de producción), cuando la existencia de un monopolio de transporte impide la venta libre de la producción de la unidad campesina, que obligatoriamente debe vender la cosecha a un precio fijado por el detentor del monopolio, que es el transportista<sup>12</sup>. A esta modalidad de transferencia de excedentes se la denomina **articulación indirecta** (Fernández 1983: 42).

Tanto para el caso de las transferencias de valor en la esfera de la circulación como en el mercado de dinero (que veremos en detalle más adelante), lo que permite que funcionen los diferentes mecanismos de transferencia es el hecho de que las unidades

---

<sup>12</sup> Fernández incluye en su esquema el crédito en especie y/o en efectivo a tasas de interés elevadas y discriminatorias, que deriva en la obligación de venta a precios fijados por el prestamista como otro mecanismo de transferencia de excedentes desde la economía campesina. Consideramos que, si bien dicho mecanismo hace más complejo el análisis, el crédito otorgado bajo la obligación de vender la producción encubre, en realidad, un adelanto de medios de producción, y esto deriva en una modalidad de articulación directa. No profundizaremos este análisis aquí porque no está dentro del alcance de este trabajo.

híbridas, a diferencia de las empresas capitalistas, no tienen como referencia la cuota media de ganancia para mantenerse en operación. Esto es así porque en la lógica de gestión de las unidades híbridas, el motivo principal de su existencia no consiste en obtener ganancias sino en reproducir su propia fuerza de trabajo. De hecho, lo más común es que estas unidades surjan al principio como formas de autogeneración de fuentes de ingresos para sus titulares (Morales 2004).

Por lo tanto, ante presiones externas (competencia, presiones de concentración de mercado, etc.) las unidades híbridas pueden deprimir los precios de sus productos hasta el punto en el que sólo reciban lo suficiente para la reposición de los medios de producción y los medios de consumo<sup>13</sup> gastados en el proceso productivo. Ese es el precio mínimo aceptable para una unidad híbrida (Morales 2004). El ingreso por encima de tales magnitudes consiste en el excedente obtenido por la unidad híbrida.

Al analizar el comportamiento de las formas híbridas en el mercado de dinero veremos que su lógica de funcionamiento es la que permite que transfieran excedentes hacia otras formas de producción.

Pero, antes de analizar el comportamiento de las formas híbridas en el mercado de dinero, debemos aclarar cómo el dinero se convierte en mercancía:

“El dinero (...) puede ser transformado, sobre la base de la producción capitalista, en capital, y en virtud de esta transformación se convierte de un valor dado en un valor que se valoriza a sí mismo (...). Produce ganancia, es decir que faculta al capitalista para extraer de los obreros una determinada cantidad de trabajo impago, de plusproducto y plusvalor, y apropiárselo. De esa manera adquiere, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional: el de funcionar como capital (..) En este carácter de capital potencial, de medio para la producción de la ganancia, se convierte en mercancía, pero en una mercancía *sui generis*” (Marx, T3: 434).

---

<sup>13</sup> Por medios de consumo entendemos aquí los gastos de reposición de la fuerza de trabajo del titular de la unidad económica (Morales 1994: 105)

Para comprender el papel del crédito debemos analizar lo que sucede con su uso en una empresa capitalista: en el mercado de dinero, el oferente de crédito —el capitalista dinerario, representado por el banco— lanza al mercado dinero que funciona como capital, cuyo principal valor de uso consiste en **obtener ganancia**. La propiedad de esta “mercancía sui géneris” no se cede, se enajena su **valor de uso**, para que el acreedor la use como capital, es decir, la use productivamente para obtener ganancia.

Al momento de efectuarse la operación de crédito, el acreedor le entrega dinero al prestamista sin recibir a cambio un equivalente, lo cual hace del crédito una transacción mercantil muy particular. Lo que espera el acreedor a cambio es recibir, luego de un período determinado, el capital más un interés (Harvey 1999: 258). Dado que estamos ante la presencia de una operación de crédito que se utilizará para producir ganancia capitalista, el límite máximo del interés es la propia ganancia del capitalista actuante. Al existir múltiples capitalistas demandantes de crédito y múltiples oferentes de crédito, la tasa de interés se fija mediante la interacción de la oferta y la demanda<sup>14</sup>. Así el límite máximo del interés que pagan los capitalistas, está determinado por la tasa media de ganancia (Marx t3 1975).

¿Qué ocurre cuando el prestamista no es un capitalista, sino una unidad híbrida? A primera vista, la otorgación del crédito —o, más propiamente dicho, del microcrédito— no presenta diferencias en relación a una operación de crédito para una empresa capitalista: el dinero prestado se usará para emplearlo en el proceso productivo, para luego regresar al acreedor incrementado con el interés devengado.

Pero, a diferencia de lo que ocurre con un prestario capitalista, el interés que paga una unidad híbrida no está limitado por la tasa media de ganancia. Así, en cuando son las fuerzas del mercado las que fijan la tasa de interés, los oferentes de crédito para las unidades híbridas pueden (y de hecho, lo hacen, como veremos en el capítulo 5) presionar para subir el nivel de la tasa de interés hasta el punto que éste sea igual al total

---

<sup>14</sup> La determinación de la tasa de interés a partir del juego de las fuerzas del mercado, como la explicación más plausible de Marx para definir el nivel de la misma, se puede entender por el hecho de que Marx no considera que la tasa de interés esté regulada por la Ley del Valor (Harvey 1999: 259)

del excedente generado por las unidades híbridas. Esto es así porque, como lo señalamos anteriormente, las unidades híbridas operan bajo una lógica en la que sólo esperan reponer los medios de producción y los medios de consumo gastados en el proceso productivo. Así, al momento de repagar el crédito, pueden transferir la totalidad de su excedente bajo la forma de interés.

Entonces, el funcionamiento del mercado de dinero (o, mejor dicho del segmento del mercado de dinero) al que acceden las formas híbridas, da lugar al funcionamiento de un mecanismo de transferencia de excedentes. El motor de este mecanismo es la tasa de interés o, más propiamente, el nivel de la tasa de interés aplicado para las formas híbridas, comparativamente más alto que el nivel de tasa de interés al que acceden las empresas capitalistas. Los niveles de las tasas de interés aplicados para las unidades híbridas harían inviable cualquier unidad capitalista.

El énfasis del presente estudio es el análisis de las articulaciones entre diversas formas de producción y, particularmente, las articulaciones que se dan en el mercado financiero, a través del microcrédito. Pero, la existencia de múltiples formas de producción, que es característica de países como Bolivia, y la existencia de articulaciones entre estas formas de producción, que benefician a la forma capitalista – como en el caso del microcrédito, cuando la forma capitalista se presenta como capital bancario–, no significa que la existencia de la forma capitalista dependa, en última instancia, de las formas híbridas.

De hecho, las diversas formas de articulación —de las cuales el microcrédito es, probablemente, la más extendida— no alcanzan a la totalidad de las unidades con formas híbridas y dejan grandes espacios en los que las formas híbridas se mantienen en funcionamiento con muy poca conexión con las formas capitalistas, tanto en la esfera de la circulación, de la producción como en el mercado de dinero. Ejemplo de ello son las múltiples redes de comercialización formadas por las unidades híbridas que mantienen su propia lógica, sin relacionarse estructuralmente con las formas capitalistas (Rossell y Rojas 1999; Rossell y Rojas 2001).

Por otro lado, y en gran parte como consecuencia de las desfavorables condiciones de acceso al microcrédito, una gran proporción de unidades híbridas quedan excluidas de ser articuladas a través del mercado de dinero.

En otras palabras, queremos dejar claramente establecido que el mercado del microcrédito es una clara muestra de funcionalización –o re funcionalización– de las formas no plenamente capitalistas de producción para beneficio de la forma capitalista; queremos dejar claramente establecido que la coexistencia de formas de producción es una característica estructural de la economía boliviana, pero no por ello vamos a asumir que las articulaciones que se observan entre las formas híbridas y la forma capitalista son determinantes para la reproducción de esta última.

#### IV LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA

El inicio de las operaciones de microfinanzas en Bolivia se remonta a mediados de la década de 1980, con una serie de iniciativas de diversas ONG que empezaron a ofrecer microcrédito para los sectores de más escasos recursos (Campero 2002; Arriola 2004).

Las primeras entidades que trabajaron con microcrédito en Bolivia, al igual que lo que sucedió en otros países periféricos, trajeron una visión de reducción de la pobreza y el fondeo de sus operaciones estaba basado en donaciones (Campero 2002). En los primeros años, la cobertura fue muy limitada, pero con el paso del tiempo se dio un proceso de mayor conocimiento y difusión de las entidades de microcrédito entre pequeños productores y comerciantes, lo cual posibilitó una ampliación de su cobertura.

Con el paso de los años, se fue operando un cambio de orientación en los lineamientos de políticas de los donantes, que empezaron a dar prioridad a la sostenibilidad de las operaciones de microcrédito, lo cual repercutió en la gestión de las entidades de microcrédito para las que el crecimiento de la variable de ingresos operativos se convirtió en una meta estratégica de la gestión de las entidades de microfinanzas.

En la década de 1990, el Banco Mundial propició la creación del Consultative Group to Assist the Poor (Grupo Consultivo para Apoyar a los Pobres – CGAP, por su sigla en inglés), una entidad de investigación y análisis cuyo objetivo es el de orientar a las entidades de microfinanzas y a los donantes hacia una visión de sostenibilidad (o sea, una visión empresarial) de los programas de microcrédito.

En Bolivia, tres factores influyeron decisivamente para adecuar el marco normativo que abrió las puertas a las operaciones empresariales de microcrédito; en primer lugar, la creciente importancia de las operaciones de microcrédito; en segundo lugar la adopción, por parte de los gestores de política pública, del discurso de la microempresa como solución a los problemas de la pobreza y desempleo (Arbona, 1999) y, en tercer lugar,

los intereses de algunos grupos privados que vieron la posibilidad de hacer un buen negocio con el microcrédito<sup>15</sup>.

La primera norma que dio paso a entidades empresariales formales de microcrédito, es decir, a los Fondos Financieros Privados, fue el Decreto Supremo 24000 del 12 de mayo de 1995, mediante el cual se establecen los criterios básicos de las operaciones reguladas de microcrédito.

Posteriormente, la constitución, operación y disolución de los FFP fue incorporada a la Ley de Bancos (Ley 1488), que define a los Fondos Financieros Privados, como:

“sociedades anónimas cuyo objeto principal es la canalización de recursos a pequeños y micro prestatarios cuyas actividades se localizan tanto en áreas urbanas como rurales.” (Ley 1488, Art. 76).

Los FFP son entidades no bancarias de intermediación financiera, que tienen la facultad de captar recursos del público para financiar sus operaciones de crédito, pero tienen una serie de limitaciones en relación a las operaciones que desarrollan los bancos. La siguiente tabla muestra las principales diferencias entre Bancos y FFP:

*Tabla 1. Condiciones de operación para Bancos y FFP*

	FFP	Bancos
Capital mínimo	630.000 DEGs	2.000.000 DEGs
Depósitos a la vista	Sí	Sí
Depósitos a Plazo	Sí	Sí
Giros del y al exterior	Sí	Sí
Cuentas Corrientes	No	Sí
Tarjetas de crédito	No	Sí
Administrar fondos de Inversión	No	Sí
Invertir en sociedades de titularización	No	Sí
Invertir en Bancos de segundo piso	No	Sí

Fuente: Elaboración propia, con base en las disposiciones de la Ley 1488.

---

<sup>15</sup> Una clara muestra de la posición de los agentes privados sobre este tema es la exposición del director ejecutivo de FUNDAPRO en la que detalla los pasos para que una ONG se convierta en una empresa dedicada al microcrédito (FONDESIF, 1998).

En 1992, como iniciativa de la ONG de microcrédito PRODEM, se crea el Bancosol S.A., la primera entidad de microfinanzas formal, es decir, regulada por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Además, Bancosol fue la primera entidad bancaria de microfinanzas.

A partir de 1995, gracias a las modificaciones introducidas por el D.S. 24000 en el marco regulatorio para el sector financiero, una serie de entidades empresariales se constituyeron en Fondos Financieros Privados (FFP) y, paulatinamente, las más grandes ONG de microcrédito que operaban en el ámbito urbano se reconvirtieron en FFP.

Entre 1995 y 1998 las entidades de microcrédito observaron un crecimiento espectacular: la cartera se multiplicó por 4,5 veces, mientras que el número de clientes se multiplicó por 3,2 veces (ver Tabla 2). Pero en 1999, Bolivia sufrió una grave crisis económica como consecuencia del contagio de la crisis de sus vecinos. A partir del año 1999, los efectos de la crisis económica se hicieron sentir en todo el sistema financiero; ese año, la cartera cayó en 49%. La cantidad de clientes demoró en caer; el año 2000 la cantidad de clientes disminuyó en 14%. La crisis tuvo efectos igualmente dramáticos en la mora y en las ganancias de las entidades de microfinanzas (ver capítulo 5).

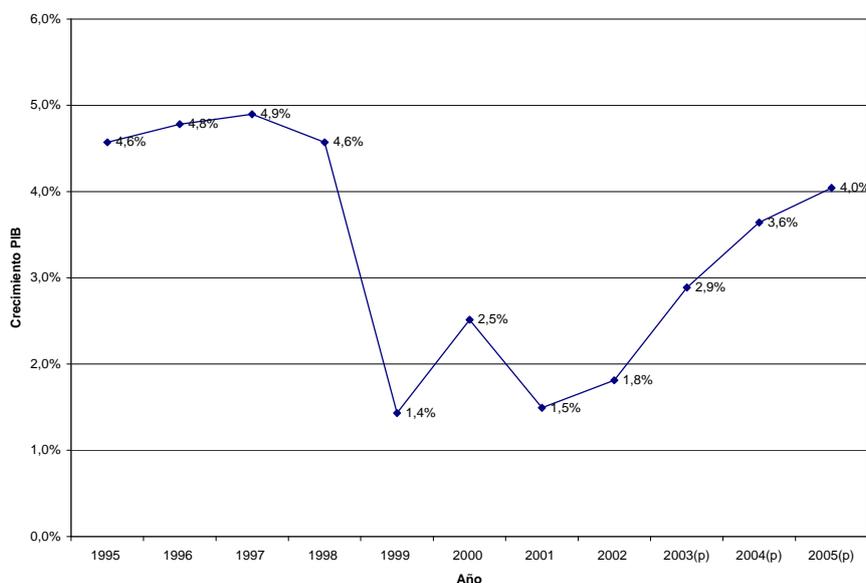
*Tabla 2. Evolución de la cartera bruta y del número de clientes para FFP*

Año	Cartera Bruta (miles de Bs)	Clientes
1995	294.804	42.211
1996	609.577	89.338
1997	988.690	113.178
1998	1.342.969	137.017
1999	679.654	161.928
2000	1.257.134	139.361
2001	1.428.903	113.534
2002	1.884.561	119.075
2003	2.477.953	125.897
2004	2.501.363	187.871

Elaboración propia, con datos de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

La crisis económica que azotó a la región a fines de la década de 1990 provocó una dramática caída del ritmo de crecimiento del PIB: entre 1995 y 1998 la economía estaba creciendo por encima del 4,5% anual. El año 1999, la tasa de crecimiento fue de tan solo 1,4% (ver Gráfico 1).

*Gráfico 1. Evolución de la tasa de crecimiento del PIB*



Elaboración propia. Fuente: INE ([www.ine.gov.bo](http://www.ine.gov.bo))

La crisis económica fue un resultado rezagado de la crisis financiera internacional; por un lado, los menores niveles de crecimiento de nuestros principales socios comerciales redujeron la demanda de productos bolivianos en el exterior (excepto por el gas natural), se redujeron también los precios de exportación de los productos bolivianos (excepto, nuevamente, los del gas natural), lo cual disminuyó los ingresos de los sectores vinculados a las exportaciones (González Vega y Rodríguez Meza 2002). Entre los sectores microempresariales vinculados a la exportación, se encuentran los pequeños productores de ropa vinculados a los mercados fronterizos del Desaguadero, Yacuiba y Puerto Suárez (Rossell y Rojas 2001).

Paralelamente, entre 1997 y 2000 se observó una devaluación del Sol peruano, en un 10% y del Real brasileño, en un 30%, factores que encarecieron relativamente las exportaciones bolivianas hacia esos países (González Vega y Rodríguez Meza 2002).

Por otro lado, un inadecuado manejo macroeconómico durante la crisis fue responsable de la disminución de la inversión pública. Paralelamente, disminuyó la inversión privada, y el nivel de importaciones cayó en 21% el año 2001. Adicionalmente, la entrada en vigor de una nueva Ley de aduanas disminuyó los niveles de importaciones informales. Como consecuencia, disminuyó el nivel de actividad económica de los sectores vinculados a las importaciones, disminuyendo el ingreso de un importante

contingente de clientes de entidades microfinancieras (González Vega y Rodríguez Meza 2002).

Finalmente, la disminución de la demanda agregada tuvo efectos negativos sobre los niveles de ingresos de los pequeños productores que dependen del mercado interno.

Luego del estallido de la crisis, fue notoria la orientación de las medidas de alivio y mitigación hacia las necesidades de los grandes empresarios; entre las medidas que se pueden destacar, como apoyo a los grandes agentes económicos, se señalan las siguientes:

- La creación del Fondo Especial para la Reactivación Económica (FERE), con 250 millones de US\$ para permitir la reprogramación de deudas.
- La creación del Hospital de Empresas, como mecanismo de reestructuración patrimonial de las empresas con problemas financieros (Ley 2495 del 4 de agosto de 2003).
- La amnistía tributaria del año 2003 (DS 27149).
- La flexibilización de la normativa de clasificación de cartera, para permitir reprogramar las deudas de los agentes en mora (DS 26838).

Cabe aclarar que muchas de estas medidas fueron promulgadas luego de concertar puntos de vista con las más importantes cámaras empresariales del país, aunque no siempre los resultados estaban a la altura de las exigencias de los empresarios<sup>16</sup>.

Por contraposición, los pequeños deudores sólo pudieron hacer escuchar su voz a través de medidas de protesta en varias ciudades del país, medidas que se radicalizaron con el paso del tiempo, hasta llegar a tomar las instalaciones de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, en julio de 2001 (Bolivia Press 2001). Aún así, no se dictaron medidas especiales para paliar la situación de este sector. Lo único que los prestatarios obtuvieron fue el compromiso de las entidades financieras para revisar individualmente la situación de cada afectado, con el fin de reprogramar sus deudas.

---

<sup>16</sup> Ver boletín ASOBAN informa: Octubre de 2003.

Entre los años 2000 y 2003, la economía boliviana creció a un promedio anual de 2,27%, en una lenta recuperación de la crisis, recuperación que se vio afectada por el nivel y la frecuencia de los conflictos sociales ocurridos en ese período. Entre los factores que permitieron la lenta recuperación de la crisis se debe anotar, obligatoriamente, el mejoramiento paulatino de las condiciones externas — principalmente, de los precios de los productos exportables.

A partir del año 2001 los FFP empiezan a recuperar los niveles de cartera previos a la crisis, llegando a 1,4 millardos de Bolivianos (ver Tabla 3) y recién a partir del año 2002 se observa una lenta recuperación del número de clientes de las entidades de microfinanzas, que llegaron, ese año, a 119.075.

Luego del período de recuperación, se puede observar una reorientación de la cartera de los FFP, en la que se incrementó el crédito comercial y el microcrédito con garantías reales y disminuyó el crédito de consumo, tal como se puede comparar con los datos de la Tabla 3

*Tabla 3. Composición de cartera de FFP por tipo de crédito*

	1999	2004
Crédito comercial	7,8%	15,9%
Crédito hipotecario de vivienda	2,1%	4,0%
Microcrédito	16,0%	15,2%
Microcrédito con garantías reales	50,0%	60,8%
Crédito de consumo	24,1%	4,2%

Fuente: elaboración propia, con datos de SBEF. [www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)

El mercado de las microfinanzas en Bolivia se caracteriza en este momento por un marcado dinamismo (33% de incremento de cartera entre 2002 y 2004), una diversificación del tipo de clientela atendida (como se puede observar por el crecimiento de la importancia del crédito comercial) y una tendencia a la disminución de las tasas de interés (del 33.1% en 2002, al 22.1% en 2004).

Por otro lado, el tamaño relativo del negocio del microcrédito es muy pequeño al lado de las operaciones de crédito de los bancos tradicionales que, para diciembre de 2004, tenían una cartera bruta de US\$ 2,757 millones mientras que la cartera de las entidades reguladas de microfinanzas era de US\$ 414.8 millones, es decir, el 18% de la cartera de los bancos (FINRURAL, 2004). Para ese mismo período, las entidades reguladas de microfinanzas captaron en depósitos la suma de US\$ 270.4 millones, equivalentes al 10.7% de las captaciones de los bancos tradicionales. Es de prever que el tamaño

relativo del negocio de las microfinanzas se mantenga así, puesto que los grandes préstamos siempre serán requeridos por las grandes empresas.

## V ANÁLISIS DE LAS TRANSFERENCIAS DE VALOR A TRAVÉS DEL MICROCRÉDITO

En este capítulo analizaremos la transferencia de excedentes en el microcrédito en dos niveles de análisis: uno general, que dará cuenta del desempeño de las entidades de microcrédito versus el de los bancos comerciales y uno particular, que permitirá ver el impacto del microcrédito en los usuarios del mismo.

En el primer nivel de análisis, revisaremos la evolución de las principales variables de los FFP y de los bancos comerciales, para determinar si es que el desempeño financiero de los FFP justifica los argumentos que comúnmente se encuentran en la literatura especializada a favor de altas tasas de interés en el microcrédito. En el segundo nivel de análisis, revisaremos la evolución de algunas variables clave para el desempeño de las pequeñas unidades económicas a lo largo de una serie de cuatro ciclos de crédito, con información de las carpetas de prestatarios de un FFP.

Con fines meramente aclaratorios, queremos dejar establecido que, cuando nos referimos a la tasa de interés del microcrédito, nos referimos al promedio ponderado anual de las tasas de interés nominales activas de las entidades de microfinanzas. Cuando nos referimos a la tasa de interés de los bancos comerciales, estamos refiriéndonos al promedio ponderado de las tasas de interés nominales activas para crédito comercial de las entidades bancarias.

### 1. Los componentes de las tasas de interés

La literatura especializada menciona cuatro componentes de la tasa de interés: el costo del fondeo, que es básicamente el costo de obtener el capital para derivarlo hacia el préstamo; los costos administrativos, que abarcan todos aquellos costos en los que se incurre por la intermediación financiera; los riesgos de incobrabilidad, que deben asumirse como un costo —puesto que algún porcentaje de los créditos quedará sin ser cobrado— y la rentabilidad esperada —las posibilidades de sostenibilidad, a decir de los analistas a favor del microcrédito— (CGAP 2002; Camacho 2004; Auad 2005). A estos factores, se debe añadir las características de la estructura de mercado, que muestra rasgos oligopólicos (Camacho 2004).

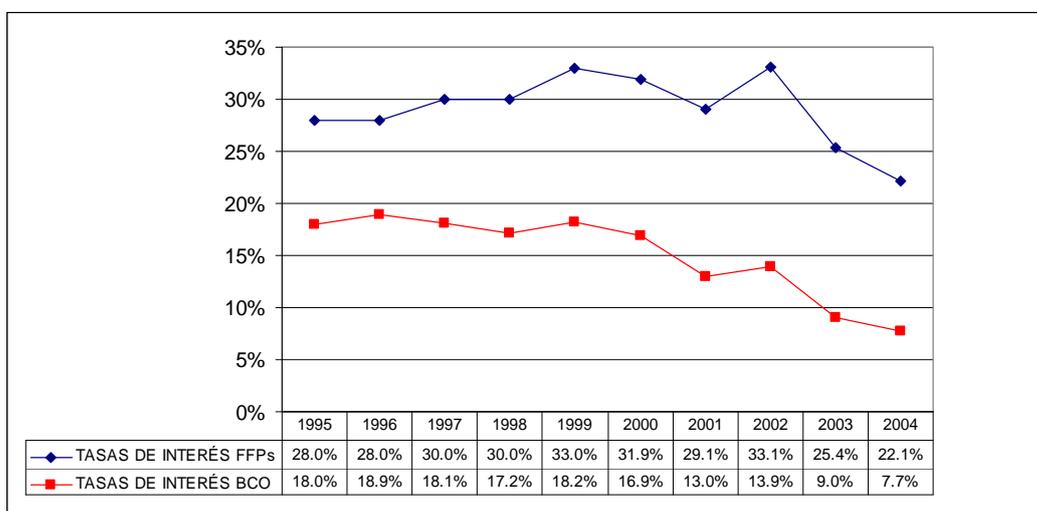
## 2. Análisis comparativo de las tasas de interés y de las principales variables que determinan su comportamiento

### 2.1. Tasas de interés

Las tasas activas nominales de interés para el microcrédito han sido tradicionalmente más altas que las de la banca comercial, aunque han disminuido de manera dramática desde el año 2002. Gran parte de esta disminución se debe, como veremos más adelante, a un descenso en el nivel de los gastos administrativos, lo cual puede interpretarse como una mejora en el nivel de eficiencia de las entidades de microfinanzas.

Las tasas de interés de las entidades de microfinanzas han disminuido de un nivel de 28% observado en 1995, al 22.1% observado en 2004. El nivel más alto de la tasa de interés se observó en 2002, con un valor de 33.1%, como una respuesta a la crisis económica que afectó al país. Para los bancos comerciales, la tasa de interés ha disminuido del 18.0% en 1995 al 7.7% en 2004 (ver Gráfico 2).

Gráfico 2. Tasas de interés activas nominales de las entidades de microfinanzas vs. tasas de interés activas de la banca comercial

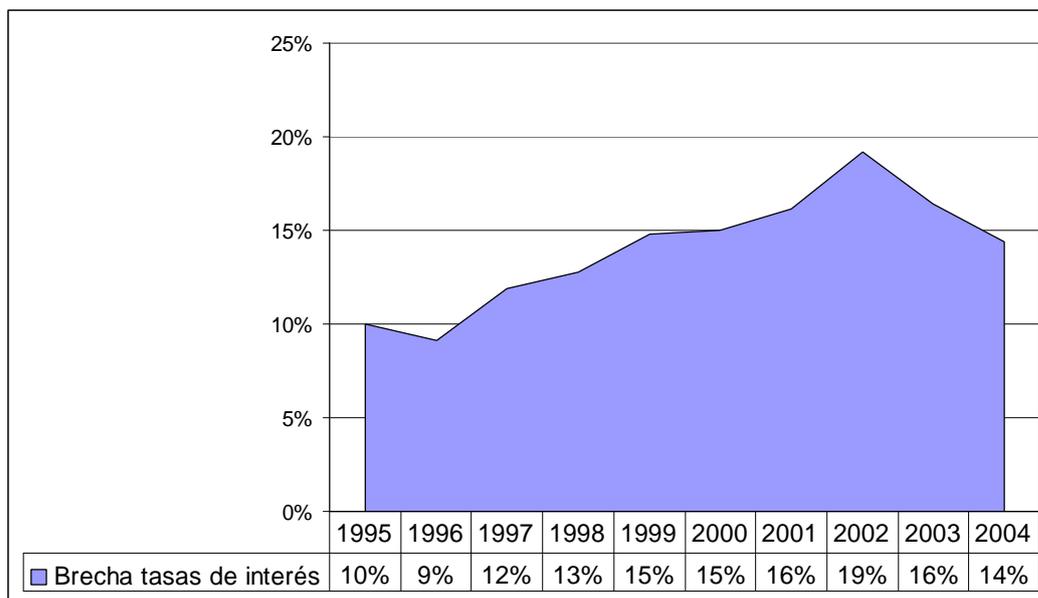


Fuente: SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)).

FFP: Fondos Financieros Privados más Bancosol; BCO: Bancos comerciales (menos Bancosol).

No obstante, la brecha de las tasas de interés del microcrédito vs. las de los bancos comerciales es, actualmente, más grande que la que era al inicio de las operaciones de microcrédito controladas por la SBEF, como se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 3. Brecha de tasas de interés activas.



Fuente: SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

La brecha de la tasa de interés entre los FFP y los bancos comerciales era, en 1995, de 10%. Pero el año 2004 aumentó al 14%. Esto significa que, si bien el acceso al crédito se ha abaratado tanto para las empresas capitalistas como para las unidades económicas híbridas, son las empresas capitalistas las que más se han beneficiado del abaratamiento del crédito.

### ***Costos de fondeo***

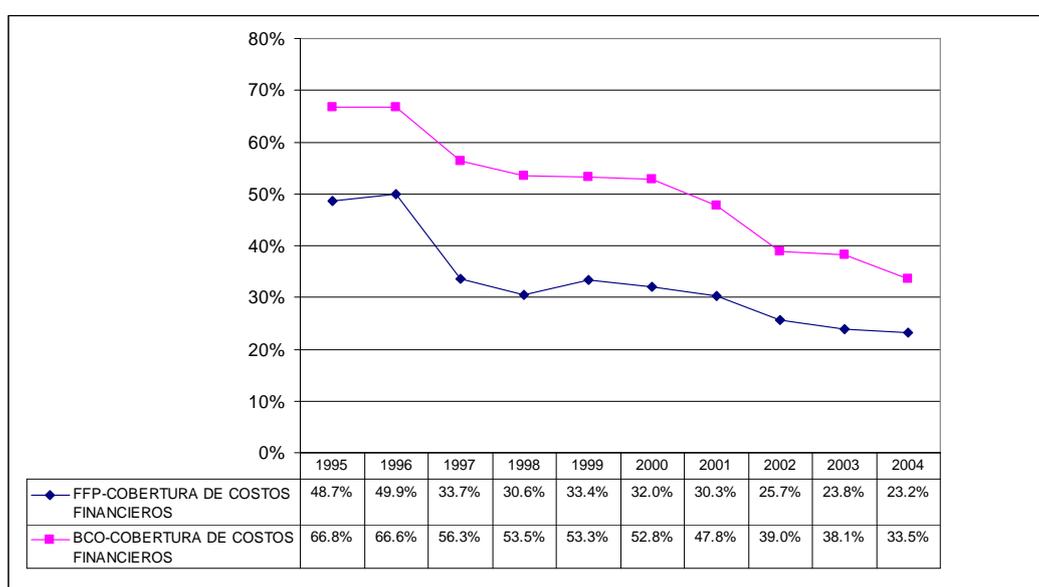
En primer lugar, analizaremos el costo del fondeo como determinante de la tasa de interés. El costo del fondeo es el costo de adquirir fondos para prestarlos (FINRURAL 2004).

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

En el Gráfico 4 se presentan los valores del indicador de cobertura de costos financieros. Una simple comparación de la cobertura de los gastos financieros de los

FFP, versus la cobertura de los gastos financieros de los bancos comerciales muestra que en este campo los FFP llevan ventaja: el indicador de la cobertura de gastos financieros siempre ha estado por debajo que el de los bancos comerciales, lo cual quiere decir que los gastos financieros como proporción de los ingresos financieros, para los FFP siempre han sido más bajos. O, lo que es equivalente, que los ingresos financieros de los FFP han sido suficientemente altos como para cubrir los costos de fondeo de mejor manera que los de los bancos, durante todo el período de análisis.

*Gráfico 4. Cobertura de costos financieros – FFP vs. Bancos comerciales*



Fuente: SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)).

FFP: Fondos Financieros Privados más Bancosol; BCO: Bancos comerciales (menos Bancosol).

Los costos de fondeo han disminuido tanto para los FFP como para los bancos comerciales. En 1995, el indicador de cobertura de costos financieros estaba en el orden del 48.7% para los FFP y 66.8% para los bancos comerciales. En 2004, los indicadores eran de 23.2% para los FFP y de 33.5% para los bancos.

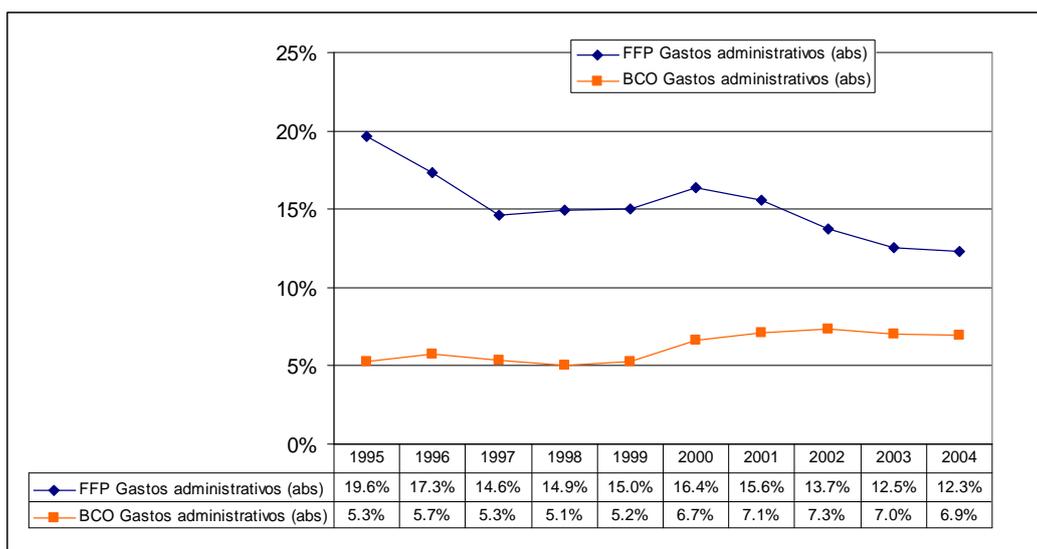
#### ***Gastos administrativos***

Uno de los argumentos más frecuentemente citados para defender las altas tasas de interés que se cobran para el microcrédito es el de los altos gastos administrativos (CGAP 1996). Los gastos administrativos, son los gastos de los insumos no financieros que usan las entidades financieras para sus operaciones corrientes (FINRURAL 2004).

Estos gastos incluyen: gastos de personal, servicios contratados, comunicaciones, mantenimiento, depreciaciones y gastos de organización<sup>17</sup>. Para el análisis comparativo del comportamiento de los gastos administrativos de los Bancos vs. los de las entidades de microcrédito, usaremos el indicador de gastos administrativos, que es el cociente entre los gastos administrativos entre la cartera vigente.

Los datos muestran que, a lo largo de los años, los gastos administrativos han disminuido progresivamente para las entidades de microcrédito, mientras que, para los bancos comerciales, se observa un ligero incremento en los últimos años motivado, entre otros factores, por la proporción de cartera en mora que éstos tienen (ver Gráfico 5).

Gráfico 5. Gastos administrativos — FFP vs. Bancos



Fuente: SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)).

FFP: Fondos Financieros Privados más Bancosol; BCO: Bancos comerciales (menos Bancosol).

En 1995, el indicador de gastos administrativos para los FFP estaba en 19.6%, disminuyendo hasta llegar al 12.3% en 2004. Los bancos comerciales tenían en 1995 un indicador de gastos administrativos del 5.3%. Para el año 2004, el indicador subió al 6.8%. Nótese que este incremento no motivó incrementos en la tasa de interés de los bancos comerciales.

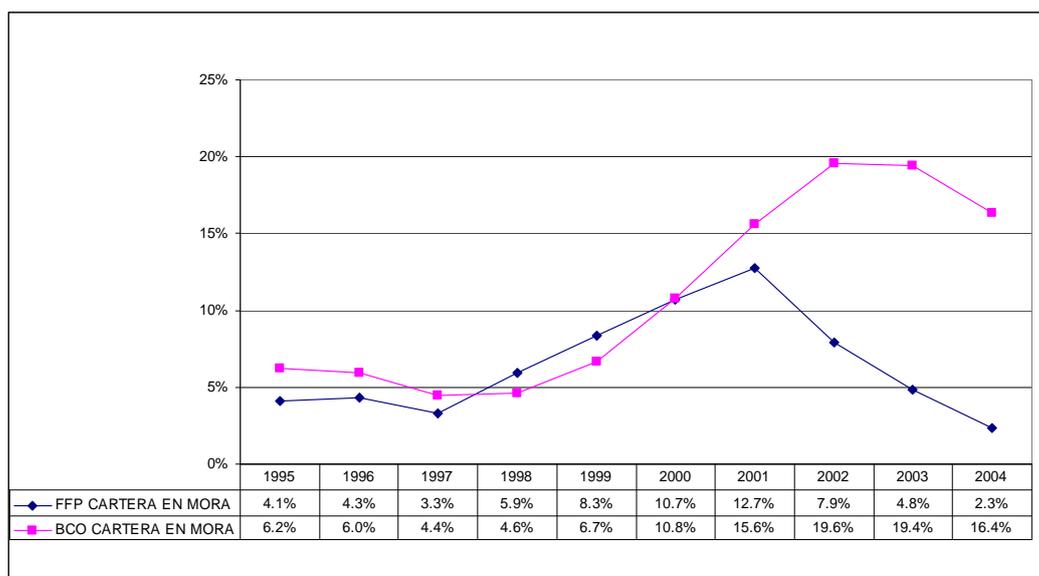
<sup>17</sup> Ver: SBEF (2002) Manual de Cuentas. (versión electrónica en [www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

### *Riesgo: mora y provisiones*

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

La comparación de los indicadores de mora, que se presentan en el Gráfico 6 muestra claramente que el microcrédito es, en Bolivia, una actividad menos riesgosa que el crédito comercial. La cartera en mora de las entidades de microcrédito ha sido tradicionalmente más baja que la de los bancos comerciales, excepto en el período comprendido entre 1998 y 2000.

*Gráfico 6. Cartera en mora FFP vs. Bancos*



Fuente: SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)).

FFP: Fondos Financieros Privados más Bancosol; BCO: Bancos comerciales (menos Bancosol).

El año 1995, la cartera en mora estaba en el orden del 4.1% para los FFP y del 6.2% para los bancos comerciales. En 1997, los índices de mora disminuyeron a 3.3% y 4.4% para los FFP y para los bancos comerciales, respectivamente. Luego, como efecto de la crisis económica, la mora subió hasta el 12.7% para los FFP en 2001 y hasta el 19.6% para los bancos en 2002. Para el año 2004, la mora disminuyó al 2.3% para los FFP, con lo cual se registró el nivel más bajo de todo el período. Mientras, los bancos mostraban una cartera en mora del 16.4%.

Desde el año 2001, la cartera en mora de las entidades de microfinanzas decreció sostenidamente a lo largo del tiempo. Las entidades de microfinanzas sanearon su cartera rápidamente; para el año 2002, la cartera en ejecución representaba el 15% de su cartera bruta<sup>18</sup>; para el año 2003, esta proporción disminuyó al 3%.

No obstante, las entidades de microcrédito mantienen un nivel de provisiones que está muy por encima del de los bancos comerciales y, aún más, por encima del que es obligatorio según la normativa prudencial vigente en el país. Las provisiones por cartera en mora son las reservas que las entidades financieras deben mantener para cubrir eventuales fallas en los pagos de sus clientes, y los montos de previsión están determinados en función de la calificación de riesgo de la cartera (SBEF, circular 492/2005).

*Tabla 4. Provisiones constituidas: ASOFIN vs. Bancos comerciales*

Indicador	2002		2003		2004		2005	
	Bancos	ASOFIN	Bancos	ASOFIN	Bancos	ASOFIN	Bancos	ASOFIN
Previsión constituida/cartera en mora	34.68%	111.34%	75.04%	132.01%	85.52%	169.19%	85.02%	206.73%
Previsión constituida/Previsión requerida según entidad	s.d.	110.7%	s.d.	147.45%	s.d.	166.88%	s.d.	180.52

Fuente: ASOFIN ([www.asofin.com.bo](http://www.asofin.com.bo))

En este punto, se hace necesaria una observación: el principal riesgo de la actividad crediticia es el no repago de la cartera, que es el principal activo generador de ingresos financieros para las entidades de microfinanzas. Por lo tanto, el principal indicador del riesgo es el nivel de mora. Los datos recientemente expuestos nos permiten decir que existe suficiente evidencia histórica de que: en primer lugar, la clientela de las entidades de microfinanzas no es una clientela intrínsecamente riesgosa y, en segundo lugar, de que las entidades de microfinanzas han desarrollado la capacidad de gestionar eficazmente los momentos de crisis. Por supuesto, la experiencia acumulada por el personal de las entidades de microcrédito, experiencia que se ha traducido en políticas, procedimientos y prácticas de evaluación y otorgamiento de créditos comprobadas en el campo desempeña un papel central en la gestión del riesgo crediticio.

<sup>18</sup> Ver [www.asofin.com.bo](http://www.asofin.com.bo)

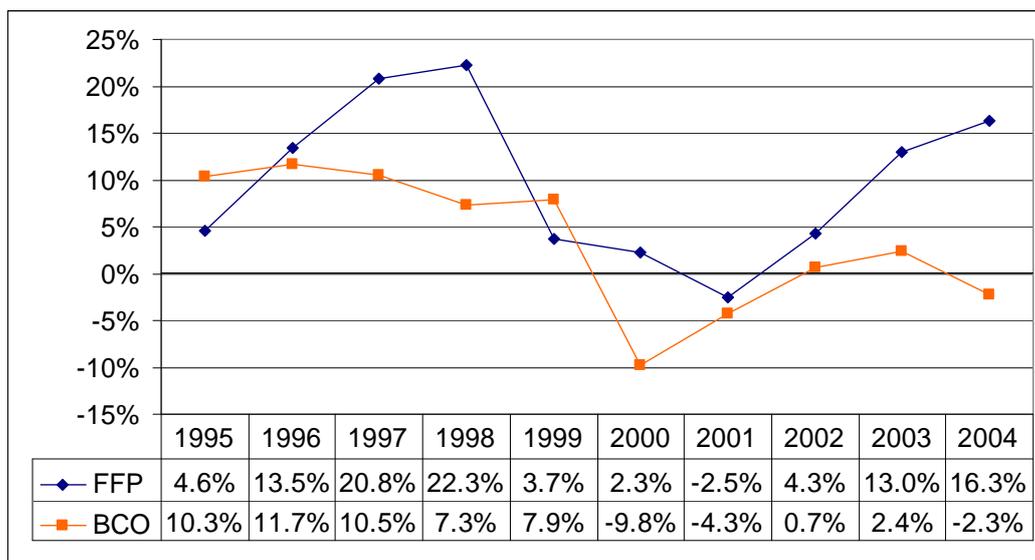
En ese sentido, es falso sostener que las operaciones de microcrédito son intrínsecamente más riesgosas que las operaciones de crédito comercial. Asumir previsiones por encima de lo que dicta la normativa prudencial aparece como una medida que indudablemente beneficia a la salud del sistema microfinanciero. Pero, en un contexto en el que la mora está en niveles controlables, es necesario notar que la constitución de previsiones por encima de lo que es obligatorio por Ley puede esconder algunos aspectos relevantes: contablemente, la constitución de previsiones significa un costo para la entidad microfinanciera y se expresa en la partida de gastos por incobrabilidad en el estado de resultados (SBEF, 2002). Si se constituyen previsiones por encima de lo que demanda la regulación prudencial, contablemente los costos registrados por la entidad de microfinanzas se elevan (en relación al nivel que tendría si es que no constituyera previsiones tan altas) y, por lo tanto, el monto de las ganancias se reduce. Esto tiene implicaciones sobre el nivel esperado de rentabilidad y el manejo de la tasa de interés, que determina el monto de los ingresos de las entidades de microfinanzas, como lo veremos más adelante.

### ***Rentabilidad***

Finalmente, el último componente de la tasa de interés es la rentabilidad esperada. Para analizar comparativamente la rentabilidad analizaremos la evolución de ésta sobre el patrimonio (return on equity – ROE), que es la relación entre el resultado financiero y el patrimonio de la entidad (FINRURAL 2004).

Los datos del Gráfico 7 muestran que, a lo largo del período de análisis los indicadores de ROE han sido siempre más altos para las entidades microfinancieras que para los bancos comerciales, excepto en el período 2000 – 2002, en el cual los resultados financieros de todas las entidades disminuyen drásticamente, e incluso se observan pérdidas: mientras que los bancos sufren pérdidas durante los años 2000 y 2001, las entidades de microcrédito sufren pérdidas durante el año 2000. La drástica reducción de los niveles de rentabilidad en el período señalado se debe, como ya describimos en el capítulo 3, a la crisis económica que afectó a la región y al país y que tuvo repercusiones dramáticas en los clientes de las entidades de microcrédito.

Gráfico 7. ROE – FFP vs. Bancos



Fuente: SBEF (www.sbef.gov.bo).

El año 1995, el ROE de los FFP estaba en el orden del 4.6%, mientras que el ROE de los bancos estaba en 10.3%. La crisis económica hizo caer la rentabilidad a -2.5% para FFP en 2001 y a -9.8% para los bancos el año 2000. Para el año 2004, los FFP ya se habían recuperado de la crisis, y su ROE alcanzó al 16.3%, mientras que los bancos mostraban pérdidas, con un ROE de -2.3%.

En resumen, se destaca que el microcrédito es, en general, más rentable que el crédito comercial. Esta situación se deriva directamente de los “precios” que las entidades de microcrédito cobran por sus servicios, es decir, por las tasas activas de interés.

### 3. Efectos del microcrédito sobre los pequeños prestatarios: estudio de caso sobre los prestatarios del rubro de manufactura

En este apartado analizaremos cómo evolucionan las variables contables de las unidades manufactureras receptoras de microcrédito a partir de un estudio de caso realizado en una muestra de clientes de microcrédito.

En primer lugar, analizaremos la evolución de las variables de los balances generales, es decir, la evolución del activo, pasivo y el patrimonio de las unidades económicas. En segundo lugar, analizaremos la evolución de las utilidades de las unidades económicas.

Los promedios de tasas de crecimiento de las variables del balance general, observadas entre un crédito y otro, son los siguientes (en porcentajes):

*Tabla 5. Tasa de crecimiento de las variables del Balance General (en %)*

Cantidad de créditos	Activo	Pasivo	Patrimonio
2 créditos	32.3	600.2	22.1
3 créditos	69.4	354.3	61.3
4 créditos	76.4	304.1	68.1

Fuente: elaboración propia

Los datos muestran que, a mayor cantidad de créditos, se da un incremento en los activos, en los pasivos y en el patrimonio.

Mientras que es posible decir que una unidad económica muestra progreso en su desempeño a medida que se incrementan sus activos y su patrimonio, el incremento en los pasivos, que es más que proporcional que el de los activos y el patrimonio, da un claro indicio de que el nivel de crecimiento de las unidades económicas está amenazado por el crecimiento de sus obligaciones con las entidades de microcrédito. Este fenómeno señala una alta vulnerabilidad de las unidades receptoras de microcrédito y puede ser insostenible en un contexto de inestabilidad económica.

El crecimiento más que proporcional de los pasivos en relación a los activos y al patrimonio de la unidad económica da indicios de que porciones importantes del crédito se destinan a gastos que son netamente familiares.

A continuación, analizaremos la evolución de las utilidades de las unidades económicas que acceden al microcrédito.

*Tabla 6. Evolución de la Utilidad Operativa (en %).*

Cantidad de créditos	Utilidad operativa
2 créditos	-10.3
3 créditos	-3.0
4 créditos	-4.2

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla muestran que la evolución de las utilidades es negativa para todos los casos. En comparación, la magnitud de las variaciones es mayor para los clientes que tienen dos créditos, y es menor para los que tienen tres y cuatro créditos. Una explicación plausible para estas diferencias es que los clientes que pueden contratar más

de dos créditos seguidos son aquellos cuyo volumen de operaciones es relativamente más grande. En la muestra analizada, los clientes que tienen hasta 3 créditos tienen un 25% más de ingresos por ventas que los que tienen 2 créditos, y los clientes que tienen 4 créditos tienen un 20% más de ingresos por ventas que los que tienen hasta 3 créditos.

En un contexto en el que las utilidades de la unidad económica disminuyen, su crecimiento depende de asumir más deudas, lo cual se demuestra con el incremento proporcionalmente mucho mayor de los pasivos. Este esquema sólo puede mantenerse en la medida en que el mercado sea suficientemente dinámico. No obstante, es necesario recordar que una de las características que marca la vida de las pequeñas unidades económicas es la inestabilidad de sus mercados. Una caída inesperada de la demanda puede generar efectos catastróficos en el flujo de caja. Esto, junto con un alto nivel de endeudamiento, puede significar la ruina para el emprendimiento familiar.

El marco teórico que hemos adoptado para esta tesis plantea que todo pago de intereses implica transferir o compartir con el acreedor una parte del excedente generado. Los datos procesados y sistematizados muestran que esta transferencia se manifiesta, para las unidades que están en el rubro de la producción, en un crecimiento proporcionalmente mucho mayor de los pasivos versus los activos y el patrimonio, mientras que sus niveles de ingresos y de utilidades se mantienen, en el mejor de los casos, estancados.

Las dificultades propias de la recopilación de información primaria entre los pequeños prestatarios no han permitido que en el presente trabajo se evalúe el comportamiento de las unidades receptoras de microcrédito vs. un grupo de control de unidades que no reciben crédito. Por ese motivo, acudiremos a los resultados del estudio más reciente que se tiene en Bolivia sobre el impacto de las microfinanzas, publicado por FINRURAL (FINRURAL 2003). En el estudio de referencia, FINRURAL publicó los resultados de un análisis de impacto considerando las diferencias entre los grupos de control y los grupos de clientes para ocho entidades de microfinanzas en Bolivia.

Vale la pena detenerse en la descripción de la metodología empleada por FINRURAL en el estudio mencionado, para poder evidenciar sus potencialidades y limitaciones. En primer lugar, en el estudio de FINRURAL se hizo una selección de los indicadores de impacto, llegando a la siguiente síntesis:

Tabla 7. Indicadores utilizados por FINRURAL para la evaluación del impacto del microcrédito

Unidad de análisis	Tipo de impacto	Variable de impacto	Indicador de impacto
Unidad económica o negocio del cliente	Económico	Inversión	1. Capital de trabajo
		Empleo	2. Tamaño Fuerza Laboral
		Ingresos	3. Ventas
		Diversificación de ingresos	4. Número de actividades generadoras de ingresos
		Ingresos	5. Ingreso familiar
Unidad familiar u hogar del cliente	Económico	Seguridad Alimentaria	6. Períodos de escasez de alimentos
	Social	Salud	7. Controles médicos a menores de edad, en el último año
		Condiciones de vivienda	8. Mejoras en vivienda, en refacciones y ampliaciones, efectuadas en el último año
Cliente como individuo	Empoderamiento de mujeres	Autoestima	9. Participación en organizaciones sociales
		Capacidad empresarial	10. Hábito de realizar registros contables básicos

FUENTE: FINRURAL (2004: 16)

En segundo lugar, el estudio de FINRURAL colectó información de dos muestras representativas: una, de un grupo de individuos que no participaron de programas de microfinanzas, con características similares a las de los clientes de las entidades de microcrédito y otra, de individuos que sí participaron de programas de microfinanzas FINRURAL (2004: 17).

Finalmente, según FINRURAL, para evaluar los “impactos”, de las microfinanzas, se definen rangos de parámetros de desempeño en cada variable de impacto y luego se

calcula la proporción de individuos en cada grupo de control, que se hallan dentro de los rangos de desempeño definidos. A continuación, describiremos los parámetros definidos por FINRURAL únicamente para las variables de impacto económico, debido a que los otros tipos de impacto evaluados por FINRURAL (social y empoderamiento de mujeres) caen fuera del ámbito de estudio de este trabajo.

*Tabla 8. Indicadores de impacto y parámetros de desempeño definidos por FINRURAL*

<b>Indicador de impacto</b>	<b>Parámetros de desempeño</b>
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas de hasta US\$ 500 al mes</li> <li>• Ventas de 501 a 2,000 al mes</li> <li>• Ventas mayores a los US\$ 2,000 al mes</li> </ul>
Tamaño fuerza laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negocios operados por 1 ó 2 trabajadores</li> <li>• Negocios operados por 3 ó 4 trabajadores</li> <li>• Negocios operados por 5 o más trabajadores</li> </ul>
Número de actividades generadoras de ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólo 1 actividad económica</li> <li>• 2 actividades económicas</li> <li>• 3 o más actividades económicas</li> </ul>
Capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menor o igual a US\$ 500</li> <li>• De US\$ 501 a US\$ 5,000</li> <li>• Mayor a US\$ 5,000</li> </ul>
Ingreso familiar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Igual o menor a US\$ 200 al mes</li> <li>• De US\$ 201 a US\$ 1,000</li> <li>• Mayor a US\$ 1,000</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia, con base en la información de FINRURAL (2004: 25 – 44).

Antes de continuar con el resumen de resultados de FINRURAL, corresponde comentar brevemente la pertinencia y el alcance de las variables definidas en dicho estudio. En primer lugar se debe considerar que, siendo este un esfuerzo pionero en Bolivia, es encomiable el sólo hecho de el trabajo se haya llevado a cabo, en un sector en el que las dificultades para la investigación empírica son múltiples. Los resultados logrados por FINRURAL, deberían dar paso a que en el futuro se encaren estudios más profundos y con un análisis más refinado de las variables de impacto. No obstante, nos llama la atención una serie de aspectos (en el ámbito de lo estrictamente económico) que limitan la exactitud de los resultados obtenidos por FINRURAL:

- En primer lugar, tomar en cuenta únicamente el capital de trabajo como indicador de inversión. Esto sesga hacia resultados más favorables para las

actividades de comercio que, por su naturaleza, requieren de menor inversión en capital fijo. En ese sentido, para tener una estimación más precisa del impacto del microcrédito entre las actividades productivas, debería tomarse en cuenta la inversión en capital fijo.

- En segundo lugar, la comparación de ingresos entre los individuos del grupo de control vs. el grupo de clientes, tiene una utilidad muy limitada, dado que los criterios más elementales de evaluación préstamos exigen que el cliente tenga un ingreso mínimo que le permita solventar sus gastos y, además, cancelar el crédito. Los individuos que no logran ese ingreso mínimo, directamente no acceden al microcrédito y, por lo tanto, es lógico que el grupo de clientes tenga ingresos superiores al de no clientes.
- Finalmente, encontramos limitaciones en la noción misma de “impacto” que es utilizada en el estudio de FINRURAL. En efecto, según el estudio, el “impacto” logrado por el microcrédito en cada variable, se mide por la proporción de individuos que logran cierto rango de desempeño. Consideramos que esta medida es parcial y que debería ser complementada. Por ejemplo, para el caso de la medición de impacto sobre los ingresos, se debería calcular el ingreso promedio ponderado de los clientes de las entidades de microcrédito y compararlo con el ingreso promedio ponderado de los individuos del grupo de control. Solo así se puede concluir que tener microcrédito es más beneficioso que no tenerlo.

Hechas estas consideraciones, pasamos a resumir los resultados de FINRURAL en relación a las variables económicas, indicadas en la tabla 8:

- **Ventas.** Las entidades de microcrédito tienen 18% más de individuos con ventas superiores a los US\$ 500.
- **Tamaño de fuerza laboral.** Las entidades de microcrédito tienen un 9% más de clientes con negocios operados por 3 ó 4 trabajadores y un 6% más de clientes con negocios operados por 5 o más trabajadores.

- **Actividades generadoras de ingresos.** Las entidades de microcrédito tienen un 17% más de clientes con 2 actividades económicas y un 4% más de clientes con 3 o más actividades económicas.
- **Capital de trabajo.** Las entidades de microcrédito tienen un 19% menos de clientes con capital de trabajo menor a los US\$ 500; 6% menos de clientes con capital de trabajo entre US\$ 501 y US\$ 5,000, y sólo un 6% más de clientes con capital de trabajo superior a los US\$ 5,000.
- **Ingresos.** Las entidades de microcrédito tienen 2% más de individuos con ingresos que están entre los US\$ 200 y los US\$ 1000. Asimismo, las entidades de microcrédito tienen 10% más de individuos con ingresos superiores a los US\$ 1000.

Como se puede observar, mientras que los datos sobre el “impacto” en el volumen de ventas parecen ser contundentes en favor de las entidades de microfinanzas, los resultados del “impacto” sobre los niveles de inversión y de ingresos no son significativos, especialmente para los clientes que están en el rango de los US\$ 200 y los US\$ 1000. Este resultado no hace más que confirmar que el microcrédito tiene un impacto positivo sólo entre los prestatarios con mayores niveles de ingresos (ver acápite II2).

La evaluación del impacto en la racionalidad empresarial, por otro lado, tampoco arroja resultados muy alentadores. Si bien el estudio de FINRURAL encuentra que la participación de los clientes en programas de microcrédito promueve la diversificación de la actividad económica y la incorporación de mano de obra remunerada (FINRURAL 2003: 61), el estudio advierte que:

“...salir adelante no conjuga (sic) con la formalización de la actividad económica. Los buenos resultados se alcanzan al margen de las conquistas laborales: jornada de ocho horas, vacaciones, seguro médico (...) Cuando se trata de contratar empleados, el prestatario opta por el trabajo de menores, pago en dinero y especie, servicios eventuales o fuerza laboral remunerada a destajo”(p. 62)

Tres implicaciones se pueden extraer acerca de los resultados del estudio de FINRURAL con respecto al tema de la lógica empresarial: en primer lugar, la estrategia de comprimir los costos laborales e intensificar la explotación de la fuerza de trabajo en las unidades híbridas no es necesariamente un factor de éxito de las mismas, sino una estrategia para mantenerse en competencia; en segundo lugar, la imposibilidad de los cambios en la lógica empresarial es una consecuencia del hecho de que el microcrédito no es un factor que permita retener suficiente excedente como para que los titulares de estas unidades económicas se vean obligados a separar las funciones de gestión y producción; y, por último, es de esperar que, incluso en las pocas unidades que lleguen a crecer, la precariedad en las condiciones laborales no varíe en el mediano plazo.

#### 4. ¿Es posible disminuir la tasa de interés del microcrédito?

En esta sección mostraremos el resultado de un ejercicio para analizar cuál sería el impacto que una disminución de la tasa de interés activa tendría sobre la rentabilidad de las entidades de microcrédito. Para ello, hemos simulado una disminución de los ingresos por intereses en un 3%, 5% y 10%. Los resultados agregados muestran que cuando se simula una disminución de los ingresos por intereses en 5% y 10%, la rentabilidad de las entidades de microfinanzas se vuelve negativa. Cuando se simuló una disminución del 3%, la rentabilidad de las entidades de microfinanzas como conjunto, fue positiva (Ver Anexo).

No es posible esperar que una entidad que se ha establecido para realizar negocios opere a pérdida, incluso si es que tal entidad hace negocios con los pobres. Por lo tanto, el valor de referencia para analizar la disminución de la rentabilidad será el promedio de la rentabilidad de los bancos comerciales que en la gestión 2004 tuvieron ganancias. Los resultados se encuentran en la siguiente tabla:

*Tabla 9. Simulación de indicadores de rentabilidad (para el año 2004)<sup>19</sup>*

Indicador	TOTAL
-----------	-------

---

<sup>19</sup> Se ha excluido el FFP Fortaleza debido a que, para 2004, la proporción de su cartera de microcrédito fue menor al 60% y se ha incluido a Bancosol por ser el único banco especializado en microfinanzas.

ROE -3% intereses por préstamos amortizables	10.3%
ROE Promedio para bancos con ROE positivo	5.3%
ROA -3% intereses por préstamos amortizables	1.1%
ROA Promedio para bancos con ROA positivo	0.9%

Elaboración propia, con información de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

En la primera fila, se muestran los indicadores de Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) cuando los ingresos por concepto de intereses por préstamos amortizables disminuyen en 3%. La segunda fila, muestra el ROE promedio **únicamente de los bancos que han logrado ganancias durante el año 2004**, puesto que para el sistema bancario en su conjunto, la rentabilidad durante 2004 fue negativa. Como se puede observar, en este escenario, el conjunto de las entidades de microfinanzas logran un ROE que es 95% mayor al del promedio de los bancos con resultados positivos. Asimismo, casi todas las entidades de microfinanzas logran un ROE superior a dicho promedio, a excepción del FFP Ecofuturo, que es el único que tendría pérdidas en este escenario.

En la tercera fila, se muestran los indicadores de Rentabilidad sobre Activos (ROA), cuando los ingresos por concepto de intereses por préstamos amortizables disminuyen en 3%. La cuarta fila muestra el ROA promedio de los bancos que han logrado resultados positivos durante 2004. En este escenario, las entidades de microfinanzas, como conjunto, logran un resultado que es superior en 22% al de los bancos. Los FFP Los Andes y Ecofuturo logran resultados menores.

Estos resultados muestran que, para el conjunto de entidades de microfinanzas, es posible asumir una disminución de la tasa activa de interés que tenga un impacto de -3% sobre sus ingresos por intereses. En tal escenario, la rentabilidad de las entidades de microfinanzas como conjunto aún sería superior a la rentabilidad de los bancos comerciales.

Ese es el margen de disminución de ingresos que puede derivarse de una reducción de la tasa de interés, sin considerar una manipulación de las provisiones por incobrabilidad que, como vimos en la sección 2.1, están por encima de lo que dicta la norma prudencial. Si una disminución de la tasa de interés se combina con una reducción de las provisiones, la disminución de la rentabilidad de los FFP sería mucho menor a la

indicada en la Tabla 9, puesto que la constitución de provisiones se traduce en un costo en el estado de ganancias y pérdidas de la entidad.

La cifra exacta de disminución de la tasa de interés activa se la puede conocer únicamente haciendo una simulación sobre una muestra estratificada que contenga la información de los planes de pago de los clientes de las entidades de microfinanzas. Esta información no está disponible para el público, por lo tanto, no es posible hacer un análisis más fino en este momento.

¿Cuál será el efecto esperado de una disminución de las tasas activas de interés sobre las unidades receptoras de microcrédito? El efecto más inmediato es un incremento de la ganancia neta del negocio. La magnitud de tal incremento dependerá del peso que tiene el costo financiero del crédito sobre los costos totales de operación de la unidad económica.

El acceso al crédito en mejores condiciones financieras aliviará la carga que soportan los prestatarios, pero es de esperar que no se den resultados muy espectaculares: por un lado, la disminución de los costos de operación permitirá que las unidades económicas con mayor dinamismo (que son las menos) crezcan y, eventualmente, alcancen un tamaño crítico que obligue a sus propietarios a dedicarse a tiempo completo a la gestión del negocio, transformándose en unidades empresariales.

Este cambio cualitativo en la gestión del negocio probablemente genere un círculo virtuoso de acumulación y crecimiento, aunque no estará exento de sacrificios para el titular de la unidad económica ni para los trabajadores<sup>20</sup>.

Por otro lado, las unidades menos dinámicas (que son la mayoría), probablemente no podrán crecer como negocio en el corto plazo, pero verán una mejoría en las condiciones de reproducción de los miembros familiares de la unidad económica. Es

---

<sup>20</sup> Es conocido que, incluso en las unidades más dinámicas, las jornadas laborales son mucho mayores a las 8 horas y las condiciones de trabajo no incluyen ningún tipo de protección para los trabajadores. Ver Rossell y Rojas (2001).

decir, se espera un efecto positivo, pero no necesariamente un salto que tenga efectos muy importantes sobre las grandes variables del desarrollo.

En resumen, el acceso al crédito más barato es un factor que incide positivamente en el desempeño de cualquier unidad económica, pero no es el factor más importante. Otros factores, asociados a la estabilidad y al dinamismo de la demanda, y el incremento de la productividad son condiciones necesarias para la buena marcha del negocio.

## VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 1. Conclusiones

Nuestro argumento a lo largo de este trabajo se puede sintetizar como sigue:

1. A partir de la existencia una diversidad de formas de producción que coexisten superpuestas entre sí —la forma capitalista y las formas híbridas—, se dan las condiciones para la formación de mercados segmentados de crédito; uno, cuya oferta está controlada por los bancos comerciales, para el segmento capitalista de la economía. Otro, cuya oferta está controlada por las entidades de microcrédito, para el segmento híbrido de la economía.
2. El nivel de la tasa de interés para el segmento capitalista es tal que permite la reproducción del capital, es decir que representa una fracción de la ganancia capitalista (o sea, una fracción del excedente capitalista). En cambio, la tasa de interés del microcrédito, dirigido hacia las unidades híbridas, es mucho más alto y capta una fracción mucho mayor del excedente que éstas generan, en virtud de lógica de gestión de este tipo de unidades, que les permite transferir prácticamente todo su excedente y mantenerse en operación en la medida en que puedan reponer la fuerza de trabajo familiar y el desgaste de sus medios de producción.

En este trabajo no buscamos sobrestimar la importancia del crédito y de los mecanismos de transferencia de excedentes que se activan en el funcionamiento del mercado de microcrédito. La función principal del crédito, en una economía con el grado de división de funciones con el que cuenta la economía boliviana, consiste en facilitar el financiamiento para los procesos productivos. En ese sentido, este trabajo pretende, ante todo, contribuir a cuestionar el sentido común imperante, que asocia la noción de microempresa con desarrollo económico, y la noción de microcrédito con desarrollo de la microempresa.

Como hemos señalado a lo largo del trabajo, los niveles de tasas de interés para el microcrédito son excesivamente altos, comparados con los de la banca comercial. Esto significa que los clientes pobres, que tienen formas de producción no plenamente

capitalistas, están en condiciones mucho más desfavorables de acceso al crédito que los empresarios, que supuestamente son más adinerados. Estas condiciones hacen que sea muy dudoso que el microcrédito —que se publicita como un instrumento de lucha contra la pobreza— pueda revertir la pobreza, mientras siga siendo un instrumento que penalice a los pobres.

Indudablemente, para cualquier pequeño productor que esté en condiciones de prestarse dinero, es preferible pagar una tasa de interés alta a una entidad de microfinanzas que a un prestamista usurero, puesto que el crédito del usurero será siempre más caro. No obstante, ¿cuánto puede aportar al desarrollo un sector cuya única competencia son los prestamistas usureros?

Por otro lado, es necesario reconocer que, en los últimos años, las tasas de interés para el microcrédito han disminuido significativamente. Pero los actuales niveles de las tasas de interés aún son una traba para el crecimiento de sus clientes.

La tasa de interés aplicada por las entidades de microcrédito les permite captar un excedente extraordinariamente alto, en comparación al que capta la banca comercial. Este excedente se traduce en indicadores de rentabilidad que superan varias veces los indicadores de los bancos comerciales, excepto en épocas de crisis.

Los altos niveles de rentabilidad, combinados con niveles decrecientes de gastos operativos, gastos de fondeo y con bajos niveles de riesgo, dan un indicio de colusión oligopólica en el mercado formal de microfinanzas en Bolivia. Este sin duda es un tema que amerita un análisis más profundo. Dejamos el tema planteado para futuras investigaciones.

Desde el punto de vista de los prestatarios, particularmente de los prestatarios del rubro de producción, se puede decir que esta investigación no ofrece evidencia de que el microcrédito tenga efectos positivos sobre sus niveles de ingresos ni sobre sus utilidades. De hecho, la combinación de ingresos y utilidades decrecientes muestra que las unidades productivas híbridas necesitan el crédito para seguir operando, pero esto no significa que mejoren las condiciones de vida de la unidad familiar del titular.

En este punto del análisis, surge el cuestionamiento acerca de la lógica que induce a los titulares de las unidades híbridas —que son tan racionales como cualquier otro agente

económico— a mantenerse vinculados al microcrédito a lo largo de varios ciclos de crédito. Podemos señalar al menos dos razones importantes por las que, pese a que no pueden incrementar sus niveles de ganancias, siguen acudiendo al microcrédito:

1. En primer lugar, porque la facilidad de acceso al microcrédito les permite mantener la unidad económica en funcionamiento, e incluso incrementar el volumen de operaciones. Las características de estas unidades económicas (descritas detalladamente en el marco teórico) hacen que sea funcional mantenerlas en operación en la medida en que permitan la reproducción de la fuerza de trabajo familiar, aunque no retengan excedente.
2. En segundo lugar, porque no existe competencia real vía tasa de interés entre los diversos oferentes de crédito. Los niveles promedio de tasas de interés de las entidades reguladas por la SBEF son muy similares a las de las entidades afiliadas a FINRURAL, que son, en su totalidad, entidades sin fines de lucro. Fuera de estos dos tipos de oferentes, sólo quedan los prestamistas informales. Es decir, que hay un mercado cautivo, que no tiene acceso a fuentes alternativas de financiamiento.

Esto tiene, a nivel macroeconómico, implicaciones muy importantes: es repetidamente señalado que el verdadero valor (percibido de manera totalmente subjetiva) para los pequeños prestatarios, es la oportunidad y facilidad de acceso al capital, y que el costo financiero no es, para los clientes del microcrédito, una variable que determine su decisión de endeudarse. En efecto, esto es así. Pero es indudable que, si el microcrédito, al menos, no tiene la capacidad de mejorar el desempeño económico de las unidades económicas, el efecto total sobre la economía no es positivo, y que aquellos clientes que son capaces de tener un margen de acumulación, lo hacen a pesar de —y no gracias a— las condiciones en las que acceden al microcrédito.

Por otro lado, los datos del único estudio publicado en el país sobre los impactos del microcrédito (FINRURAL 2003) refuerzan la idea de que el microcrédito beneficia más a quienes más tienen. Por lo tanto, en las condiciones actuales, es imposible promocionar al microcrédito como un instrumento de lucha contra la pobreza.

La tasa de interés que aplican las entidades de microcrédito es el principal mecanismo de transferencia de excedentes desde las unidades económicas híbridas que acceden al

microcrédito. La tasa de interés está en función del riesgo, de los costos administrativos y de fondeo, y de las ganancias esperadas de las entidades financieras. No obstante, como se pudo observar en el capítulo 4, no existe evidencia de que el riesgo que enfrentan las entidades de microfinanzas sea mayor al que enfrentan los bancos comerciales; los costos administrativos han ido decreciendo (esto, lo reconocemos, es resultado del esfuerzo de las propias entidades de microcrédito); lo mismo ha sucedido con los costos de fondeo.

Las altas tasas de interés, aplicadas al microcrédito tienen, por lo tanto, como principal función la de garantizar niveles extraordinariamente altos de rentabilidad para las entidades de microcrédito.

Los altos niveles de ganancias, el bajo nivel real de riesgo de la clientela de las entidades de microcrédito, la disminución sostenida de los niveles de gastos operativos y la disminución del costo del fondeo, demuestran que existe un margen para disminuir la tasa de interés activa del microcrédito.

## **2. Recomendaciones de política pública**

La historia de las microfinanzas en Bolivia ha dejado un sinnúmero de evidencias en sentido de que es posible generar entidades de microfinanzas que atiendan a los segmentos menos favorecidos de la sociedad y que lo hagan, además, generando ganancias. La evidencia que presentamos en este trabajo es contundente al respecto. Pero además hemos planteado que las condiciones que garantizan la generación de ganancias, que a su vez permiten la sostenibilidad del negocio del microcrédito, están atentando contra la sostenibilidad de los clientes de las entidades de microcrédito.

En este trabajo hemos demostrado que las entidades de microcrédito pueden asumir una disminución de la tasa activa de interés y aún tener ganancias superiores a las de la banca comercial.

En este contexto, consideramos que existe un abanico de instrumentos de política pública que pueden mejorar las condiciones de acceso al crédito por parte de los micro y pequeños productores. Por el momento, el único instrumento de política que se ha planteado es la banca de fomento, con la creación del Banco de Desarrollo Productivo (Bandepto) a través del Decreto Supremo 28999 del 1 de enero de 2007.

El Bandepro tiene como su primer producto al Programa de Financiamiento Productivo<sup>21</sup>. En este programa existen dos tipos de créditos: el crédito individual, con montos máximos de US\$ 3,000 para microempresas y de US\$ 10,000 para pequeñas unidades productivas; el segundo tipo de crédito es el crédito asociativo, para organizaciones de productores con proyectos específicos.

Los requisitos de acceso al crédito son de dos tipos: en primer lugar, se ha creado un requisito de priorización sectorial, al destinar el crédito del Bandepro únicamente hacia los rubros de Textiles, Alimentos, Cueros, Madera y Turismo. En segundo lugar, se ha definido que el crédito se destine hacia quienes no han tenido acceso al financiamiento, en ese sentido, se exigen las siguientes condiciones:

- El solicitante o su cónyuge no deben tener deudas vigentes o en mora en el sistema financiero regulado y no regulado.
- El solicitante o su cónyuge deben haber pagado sus deudas anteriores hasta el 1 de mayo de 2007. Pasada esta fecha deberá esperar 6 meses, a partir de la fecha de pago total, para solicitar un crédito productivo.
- El solicitante o su cónyuge que hayan accedido a créditos de otros programas gubernamentales de financiamiento como el ALBA – TCP, no podrán acceder al crédito productivo.
- Los garantes personales deben vivir en la misma comunidad que el solicitante.
- El solicitante debe ser una persona natural que tiene experiencia de al menos 6 meses en un rubro productivo y que requiere financiamiento para iniciarse como propietario de su unidad productiva.

Las condiciones financieras de acceso al crédito individual del Bandepro son:

- Tasa de interés: 6%

---

<sup>21</sup> La información que aquí se consigna sobre el Bandepro, fue recabada a través de una entrevista con Ivi Camacho, ejecutiva de esta institución.

- Plazo: hasta 12 años
- Moneda: Boliviano.

Para el crédito asociativo, las condiciones financieras son:

- Tasa de interés: 6%
- Moneda: Boliviano o Dólar de EEUU.
- Otras condiciones, a ser definidas caso por caso, por el BDP.

El Bandepro funciona con US\$ 60 millones, que son recursos en fideicomiso transferidos por el TGN. Siendo el Bandepro una entidad de segundo piso transfiere, a su vez, estos recursos a las Entidades Intermediarias Financieras (EIF) oficialmente designadas para la otorgación de créditos.

En el proceso de solicitud de crédito, la EIF califica a los solicitantes según los criterios determinados por el Bandepro. Luego, la EIF carga los datos del solicitante en un formulario de un sistema informático. Luego, en el Bandepro, un comité de crédito considera las solicitudes realizadas y emite su dictamen caso por caso. Una vez aprobado el crédito, se genera una orden en el sistema informático para la realización del contrato y, simultáneamente, se autoriza el débito en cuenta corriente para la operación respectiva.

Luego del desembolso, la EIF está obligada a verificar que el crédito se destinó según las condiciones impuestas por el Bandepro, a recibir las cuotas de repago y abonar los recursos cobrados a la cuenta del Bandepro y a efectuar las acciones necesarias para las conciliaciones mensuales. En caso de mora, el día 91 de atraso en el pago, la EIF devolverá oficialmente el crédito al Bandepro, con toda la documentación pertinente, salvo firma de un Contrato de Mandato de Cobranza.

Consideramos que el Bandepro constituye un primer intento por mejorar las condiciones de acceso al crédito para las unidades económicas con formas híbridas de producción. No obstante, será necesario ajustar una serie de elementos para que el Bandepro tenga un verdadero impacto en el mercado de las microfinanzas.

La operación de una banca de desarrollo de segundo piso, en las condiciones en las que lo hace el Bandepro, no está afectando en absoluto las actuales condiciones de mercado para las entidades de microfinanzas: al excluir a los clientes actuales del sistema financiero, y al actuar a través de las entidades ya existentes, no afecta estructuralmente al mercado de microcrédito y, por ende, no introduce ningún incentivo a la baja de la tasa de interés.

Para aquellos clientes que actualmente están soportando condiciones onerosas de crédito y deseen acceder a la banca de fomento, desligarse de las entidades de las entidades de microfinanzas y quedarse sin financiamiento alguno por 6 meses, puede convertirse en una meta prácticamente imposible, puesto que sus necesidades de liquidez para capital de trabajo tienen plazos muy cortos.

En el futuro, por lo tanto, se deben considerar acciones para que, a través de la banca de fomento, se pueda incidir en la tasa de interés de los clientes de las entidades de microfinanzas. La primera medida, la más obvia, sería la eliminación de la condición de 6 meses de espera para desvincularse del sistema financiero.

Por otro lado, creemos que es erróneo considerar sólo un instrumento de política para mejorar las condiciones de acceso al crédito por parte de los pequeños productores.

En ese sentido, planteamos que otro eje importante de impacto sobre la tasa de interés es la transparencia de la información. En este ámbito, creemos que no es suficiente obligar a las entidades de microcrédito a dar toda la información necesaria a los clientes para que éstos sean capaces de estimar el costo financiero de cada oferta de crédito. En la práctica, un cliente sólo dispone de toda la información necesaria cuando ya está a punto de firmar el crédito. Por lo tanto, es necesario reforzar los controles que se ejercen para que la normativa de transparencia de la información se cumpla. Pero también es posible —y, como en pocas ocasiones, es imperativo— ir más allá.

El Estado puede generar mecanismos de difusión de la información que ya está en su poder. El Estado está en condiciones de sistematizar y hacer pública toda la información referida a las condiciones de acceso al crédito de todas y cada una de las entidades reguladas. Esto se podría lograr a través de una pizarra informativa en la que se comparen las condiciones de acceso al crédito que otorgan las entidades reguladas,

ofreciendo información acerca de plazos, tasas de interés, cargos por comisiones y una estimación del costo financiero. Este instrumento indudablemente generaría competencia entre las entidades de microfinanzas y serviría de aliciente para disminuir las tasas de interés y supliría dos “fallas” del mercado que se refuerzan mutuamente entre sí: la escasa transparencia de la información ofrecida por las entidades que ofrecen microcrédito, por un lado, y el escaso acceso al conocimiento por parte de los clientes, por otro.

Estas y otras medidas que se puedan implementar en el futuro, promoverán un mercado más eficiente del microcrédito, en el sentido en el que, sin afectar la actividad empresarial para las microfinanzas, se eliminen paulatinamente las condiciones que afectan la sostenibilidad de los clientes de las entidades de microcrédito.

## BIBLIOGRAFÍA

Albuquerque, Francisco (1997). "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina." Revista de la CEPAL (63).

Albuquerque, Francisco (s/f). Factores decisivos y rasgos diferenciadores del desarrollo económico local. Santiago, ILPES.

Amin, Ash y Robins, Kevin (1991). "Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades." Revista sociología del trabajo (Número extraordinario). pp 181-229.

Arriola, Pedro (2004). Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y situación Actual, [www.asofinbolivia.com](http://www.asofinbolivia.com).

Auad, José (2005). Las Microfinanzas en Bolivia. Una mirada más allá del éxito. La Paz, PROFIN/COSUDE.

Banco Mundial (2001). Informe Sobre el Desarrollo Mundial. Madrid, Mundi-Prensa.

Bartra, Armando (1979). La explotación del trabajo campesino por el capital. México, Macehual.

Bolivia Press (12 de julio de 2001) "El drama de los pequeños prestatarios".

Camacho, Efraín (2004). Características de las tasas de interés en las microfinanzas. VII Foro Interamericano de la Microempresa (7-10 de septiembre), Cartagena de Indias, Colombia.

Campero, Cecilia (2002). Desempeño y desafíos de las microfinanzas en Bolivia. La Paz, ASOFIN.

CGAP (1996). Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact: Are There Trade-offs for Microfinance Institutions? Washington, CGAP.

CGAP (1996). Microcredit Interest Rates, Documento de internet: [http://www.cgap.org/html/p\\_occasional\\_papers01.html](http://www.cgap.org/html/p_occasional_papers01.html).

CGAP (2002). Microcredit Interest Rates. Washington, CGAP.

CGAP (2004). INTEREST RATE CEILINGS AND MICROFINANCE: THE STORY SO FAR. Washington, CGAP.

De la Garza, Enrique (1999). Las teorías sobre la reestructuración productiva. En: Arango, Luz Gabriela y López, Carmen Marina. Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina. Bogotá, CES, Facultad de Ciencias Humanas.

De Mattos, Carlos (1994). Nuevas estrategias empresariales y mutaciones territoriales en los procesos de reestructuración en América Latina. En: Curbelo, José Luis, Alburquerque, Francisco, De Mattos, Carlos y Cuadrado, Juan Ramón. Territorios en transformación (análisis y propuestas). Madrid, FEDER/CSIC.

Durstewitz, Petra (2000). La Perspectiva de Género en las Microfinanzas. s/l, FONDESIF-GTZ.

Fernández, Miguel (1983). La organización de la producción y de la distribución en Bolivia. Tesis para la obtención del grado académico de licenciado en economía. Carrera de economía. La Paz, Universidad Católica Boliviana.

FINRURAL (2003). Impactos agregados de las microfinanzas en Bolivia. La Paz, FINRURAL.

FINRURAL (2004). Glosario de términos microfinancieros. La Paz, FINRURAL.

González Vega, Claudio y Rodríguez Meza, Jorge (2002). La situación macroeconómica y el sector de las microfinanzas en Bolivia. La Paz, SEFIR.

Harvey, David (1999). Limits to Capital. New York, Verso.

Kalpna, K. (2005). "The shifting trajectories in microfinance discourse —Is it an anti-poverty weapon?" Economic and Political Weekly **40**(51).

Ledgerwood, Joanna (1998). Micro finance handbook. An institutional and financial perspective. Washington, World Bank.

Littlefield, Elizabeth; Morduch, Jonathan; *et al.* (2003). IS MICROFINANCE AN EFFECTIVE STRATEGY TO REACH THE MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS? Washington, CGAP.

Loveman, Gary y Sengenberger, Werner (1992). Introducción. En: Sengenberger, Werner, Loveman, Gary y Piore, Michael (Comps). Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Madrid, Ministerio de trabajo y seguridad social. **II**.

Llorens, Juan Luis; Albuquerque, Francisco; *et al.* (2002). Estudio de casos de desarrollo económico local en América Latina. Washington, BID.

Maldonado, Carlos (1985). Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía. En: CEPESIU, ILDIS. El Sector informal Urbano en los Países Andinos. Lima, ILDIS/CEPESIU.

Marr, Ana (2004). "A Challenge to the Orthodoxy Concerning Microfinance and Poverty Reduction." Journal of Microfinanca **5**(2). pp 7-42.

Marx, Karl (1975). El Capital (tres tomos). México, Siglo XXI editores.

Masías, Rodolfo (1996). "La difícil acción colectiva de los microempresarios. El caso peruano." Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo **2**(3). pp 183-194.

Morales, Teresa (2004). Microempresa Urbana: Productividad, Valores y Precios, Ingresos y Transferencia de Valor. Tesis para la obtención del grado académico de licenciada en economía. Carrera de economía. La Paz, Universidad Mayor de San Andrés.

PNUD (2005). Informe temático sobre Desarrollo Humano. La economía más allá del gas. La Paz, PNUD.

Ranis, Gustav (1989). Analytics of development: dualism. En: Chenery, Hollis y Srinivasan, T. N. Handbook of Development Economics. Amsterdam, Elsevier Science B.V.

Rankin, Katharine (2001). "Governing development: neoliberalism, microcredit, and rational economic woman." Economy and Society 30(1). pp 18-37.

RESAL-Bolivia. Informe mensual (Mayo 2001) "Pobreza y mora bancaria".

Rivera, Silvia (1996). Trabajo de mujeres. Explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes aymaras de La Paz y El Alto, Bolivia. En: Rivera, Silvia. Ser mujer indígena, chola o birlocha en la Bolivia Postcolonial de los años 90. La Paz, Ministerio de Desarrollo Humano. Secretaría Nacional de Asuntos de Género.

Rossell, Pablo y Rojas, Bruno (1999). Ser productor en El Alto. La Paz, CEDLA.

Rossell, Pablo y Rojas, Bruno (2001). Competitividad, acumulación y empleo: estudio de caso en el ramo de las confecciones. La Paz, CEDLA.

Samanamud, Jiovanny; Alvarado, Martha; *et al.* (2003). La configuración de las redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral: el caso de los confeccionistas en tela de la ciudad de El Alto. La Paz, PIEB.

Saraví, Gonzalo (1997). La Microempresa Ante el Nuevo Escenario Productivo: ¿hacia dónde se dirigen las relaciones laborales? Análisis de un Distrito Industrial en México. 1997 Meeting of the Latin American Studies Association, Guadalajara, México.

Schreiner, Mark (1999). Aspectos de Cobertura: Un Marco para la Discusión de los Beneficios Sociales de las Microfinanzas con un Ejemplo de BancoSol de Bolivia. s/l, Documento de internet:  
[http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/Aspectos\\_de\\_Cobertura.pdf](http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/Aspectos_de_Cobertura.pdf).

Stumpo, Giovanni (1996). Encadenamientos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial. Santiago de Chile, CEPAL.

Wanderley, Fernanda (1999). "Pequenos Negócios, Industrialização Local e Redes de Relações Economicas: Uma revisão Bibliografica em sociologia economica." BIB Revista Brasileira de Informação Bibliografica em Ciencias Sociais (48). pp 15-49.

World Bank (2001). World Development Report 2000/2001. New York, Oxford University Press.

#### SITIOS WEB VISITADOS:

[www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo) – Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

[www.asofinbolivia.com](http://www.asofinbolivia.com) – Asociación de Entidades Financieras especializadas en Microfinanzas

[www.finrural-bo.org](http://www.finrural-bo.org) – Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural

[www.cgap.org](http://www.cgap.org) – The Consultative Group to Assist the Poor

## **Anexo**

### **Método de simulación del impacto de la disminución de las tasas de interés sobre la rentabilidad de las entidades formales de microcrédito**

La forma más directa de simular el impacto que tendría una hipotética disminución de la tasa de interés activa sobre la rentabilidad de las entidades formales de microcrédito, consiste en sacar una muestra estratificada de las bases de datos de los planes de pago de las operaciones de microcrédito vigente y hacer cálculos de los resultados del pago por intereses, calculando escenarios alternativos que resulten de aplicar distintos porcentajes de tasas activas de interés. No obstante, la información de los planes de pago de los prestatarios de microcrédito no es pública.

Una segunda manera de realizar la simulación del impacto de una disminución de la tasa de interés sobre la rentabilidad de las entidades de microcrédito, consiste en la estimación de escenarios alternativos de rentabilidad que resultan de la disminución de los ingresos financieros provenientes del cobro de intereses. Debido a que la información contable de todas las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras es pública, optamos por este método para resolver la cuestión.

La presentación de los estados financieros que obligatoriamente deben realizar las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, se ajusta a la siguiente estructura:

Tabla 10. Esquema de nomenclatura de cuentas para entidades financieras

<b>Título</b>	<b>Código</b>	<b>Nombre de la cuenta</b>
Balance General	100.00	Activo
	200.00	Pasivo
	300.00	Patrimonio
Estado de ganancias y pérdidas	510.00	Ingresos financieros
	513.00	Productos por cartera vigente
	513.05	Intereses por préstamos amortizables
	410.00	(-) Gastos financieros
		<b>Resultado financiero bruto</b>
	540.00	Otros gastos operativos
	440.00	Otros gastos operativos
		<b>Resultado de operación bruto</b>
	530.00	Recuperación de activos financieros
	430.00	(-) Cargos por incobrabilidad
		<b>Resultado de operación después de incobrables</b>
	450.00	(-) Gastos de administración
		<b>Resultado de operación neto</b>
	520.00	Abonos por ajuste de inflación
	420.00	(-) Cargos por ajuste de inflación
		<b>Resultado después de ajuste por inflación</b>
	570.00	Ingresos extraordinarios
	470.00	(-) Gastos extraordinarios
		<b>Resultado neto del ejercicio antes del ajuste de gestiones anteriores</b>
	580.00	Ingreso de gestiones anteriores
480.00	(-)Gasto de gestiones anteriores	
	<b>Resultado antes de impuestos</b>	
460.00	(-)Impuesto a las utilidades de las empresas	
	<b>Resultado neto de la gestión</b>	

Fuente: Elaboración Propia, con datos del Manual de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Se ha desagregado **parcialmente** la cuenta 510.00 “Ingresos financieros”, con el fin de mostrar la subcuenta 513.00 “Productos por cartera vigente”, la cual engloba todos los ingresos por intereses sobre préstamos vigentes; la cual también se halla desagregada **parcialmente**, para mostrar la partida 513.05 “Intereses por préstamos amortizables”,

que es la suma del cobro de intereses sobre los préstamos vigentes de la entidad financiera, monto que depende directamente del nivel de la tasa de interés activa.

Por otro lado, la rentabilidad de la entidad financiera se calcula mediante dos ratios:

1. El ratio de Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE), que expresa la razón entre el Resultado Neto de la Gestión y el Patrimonio.
2. El ratio de Rentabilidad sobre el Activo (ROA), que expresa la razón entre el Resultado Neto de la Gestión y el Activo.

Por lo tanto, para simular una disminución en los ratios de rentabilidad, se debe primero simular una disminución en el monto estipulado en la cuenta 513.05. Manteniendo todo lo demás constante, se observará una disminución en el monto del Resultado Neto de la Gestión, resultado que será luego dividido entre el monto del Patrimonio (cuenta 300.00), para simular el ROE que resultaría de una reducción de los ingresos por intereses imputados a la cartera. Para simular el ROA, el Resultado Neto de la Gestión, se dividirá sobre el monto del Activo (cuenta 100.00).

A continuación, se detallan los resultados del ejercicio de simulación de una disminución del 10% del monto de la partida 513.05 “Intereses por préstamos amortizables”, para cada entidad de microcrédito y para el sistema en su conjunto.

*Tabla 11. Resultados de la simulación de una disminución del 10% en los ingresos por intereses*

	<b>FLA</b>	<b>FSL</b>	<b>FCO</b>	<b>FIE</b>	<b>FEF</b>	<b>FPR</b>	<b>FFO</b>	<b>BSO</b>	<b>TOTAL SISTEMA</b>
ROE -10% intereses por préstamos amortizables	-1.6%	7.4%	6.0%	16.6%	-9.7%	2.1%	-3.5%	12.4%	3.1%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -10% intereses por préstamos amortizables	-0.2%	1.2%	1.1%	2.1%	-1.0%	0.2%	-0.3%	1.7%	0.3%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

Fuente: Elaboración propia, con datos de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

Como se puede observar, si los ingresos por intereses por préstamos llegaran a disminuir en 10%, el conjunto de entidades de microcrédito sufriría una disminución de su rentabilidad por debajo de la observada para los bancos comerciales. En este escenario, los FFP Los Andes , Ecofuturo y Fortaleza, incluso se observan pérdidas contables. Por lo tanto, para estimar el nivel de disminución de ingresos por intereses que no afecte la rentabilidad de las entidades de microcrédito, realizamos un segundo ejercicio, en el cual se simula una disminución del 5% en el monto de la partida 513.05.

*Tabla 12. Resultados de la simulación de una disminución del 5% en los ingresos por intereses*

	<b>FLA</b>	<b>FSL</b>	<b>FCO</b>	<b>FIE</b>	<b>FEF</b>	<b>FPR</b>	<b>FFO</b>	<b>BSO</b>	<b>TOTAL SISTEMA</b>
ROE -5% intereses por préstamos amortizables	4.9%	10.2%	7.8%	19.0%	-2.8%	9.4%	0.8%	16.6%	8.3%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -5% intereses por préstamos amortizables	0.5%	1.7%	1.4%	2.3%	-0.3%	0.7%	0.1%	2.2%	0.9%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

Fuente: Elaboración propia, con datos de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

En este escenario, se observa que el conjunto de las entidades de microcrédito logran una rentabilidad sobre patrimonio superior a la del promedio de los bancos que obtuvieron resultados contables positivos, además de que la rentabilidad sobre activos, en conjunto, iguala al promedio de la de los bancos que lograron ganancias. Individualmente, se observa que el FFP Los Andes lograría una rentabilidad menor a la de los bancos y que el FFP Ecofuturo sufriría pérdidas. Por ese motivo, hicimos un tercer ejercicio para simular una disminución del 3% en la partida 513.05.

*Tabla 13. Resultados de la simulación de una disminución del 3% en los ingresos por intereses*

	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	FFO	BSO	TOTAL SISTEMA
ROE -3% intereses por préstamos amortizables	7.5%	11.4%	8.4%	20.0%	-0.09%	12.2%	2.5%	18.3%	10.3%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -3% intereses por préstamos amortizables	0.8%	1.8%	1.5%	2.5%	-0.01%	1.0%	0.2%	2.5%	1.1%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

En este tercer escenario, los resultados son notoriamente superiores para el conjunto de las entidades de microcrédito: casi el doble de la rentabilidad sobre patrimonio de los bancos comerciales y un 22% más de rentabilidad sobre activos. Individualmente, en este escenario el FFP Los Andes tendría un ROE mayor al del promedio de los bancos y un ROA menor; el FFP Fortaleza tendría una rentabilidad menor a la del promedio de los bancos y el FFP Ecofuturo tendría una rentabilidad negativa, muy cercana a cero.

Como conclusión, tenemos que, para el conjunto de las entidades formales de microcrédito, una disminución de hasta el 3% de sus ingresos por intereses por préstamos les permitiría una rentabilidad superior a la obtenida por los bancos que lograron ganancias para el año 2004.

ANEXO: SIGLAS DE ENTIDADES FORMALES ESPECIALIZADAS EN  
MICROFINANZAS

FLA Caja los Andes S.A. (FFP)

FSL Fondo Financiero Privado Fassil S.A. (FFP)

FCO Fondo de la Comunidad S.A. (FFP)

FIE Fondo para el Fomento a Iniciativas Económicas S.A. (FFP)

FEF Fondo Financiero Privado Eco Futuro S.A. (FFP)

FPR Fondo Financiero Privado Prodem S.A. (FFP)

FFO Fortaleza FFP S.A. (FFP)

BSO Banco Sol S.A.

## ANEXO 1

### **MÉTODO DE SIMULACIÓN DEL IMPACTO DE LA DISMINUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS SOBRE LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES FORMALES DE MICROCRÉDITO**

La forma más directa de simular el impacto que tendría una hipotética disminución de la tasa de interés activa sobre la rentabilidad de las entidades formales de microcrédito, consiste en sacar una muestra estratificada de las bases de datos de los planes de pago de las operaciones de microcrédito vigente y hacer cálculos de los resultados del pago por intereses, calculando escenarios alternativos que resulten de aplicar distintos porcentajes de tasas activas de interés. No obstante, la información de los planes de pago de los prestatarios de microcrédito no es pública.

Una segunda manera de realizar la simulación del impacto de una disminución de la tasa de interés sobre la rentabilidad de las entidades de microcrédito, consiste en la estimación de escenarios alternativos de rentabilidad que resultan de la disminución de los ingresos financieros provenientes del cobro de intereses. Debido a que la información contable de todas las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras es pública, optamos por este método para resolver la cuestión.

La presentación de los estados financieros que obligatoriamente deben realizar las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, se ajusta a la siguiente estructura:

**Tabla A 1: Códigos de cuentas para entidades financieras**

<b>Título</b>	<b>Código</b>	<b>Nombre de la cuenta</b>
Balance General	100.00	Activo
	200.00	Pasivo
	300.00	Patrimonio
Estado de ganancias y pérdidas	510.00	Ingresos financieros
	513.00	Productos por cartera vigente
	513.05	Intereses por préstamos amortizables
	410.00	(-) Gastos financieros
		<b>Resultado financiero bruto</b>
	540.00	Otros gastos operativos
	440.00	Otros gastos operativos
		<b>Resultado de operación bruto</b>
	530.00	Recuperación de activos financieros
	430.00	(-) Cargos por incobrabilidad
		<b>Resultado de operación después de incobrables</b>
	450.00	(-) Gastos de administración
		<b>Resultado de operación neto</b>
	520.00	Abonos por ajuste de inflación
	420.00	(-) Cargos por ajuste de inflación
		<b>Resultado después de ajuste por inflación</b>
	570.00	Ingresos extraordinarios
	470.00	(-) Gastos extraordinarios
		<b>Resultado neto del ejercicio antes del ajuste de gestiones anteriores</b>
	580.00	Ingreso de gestiones anteriores
	480.00	(-)Gasto de gestiones anteriores
		<b>Resultado antes de impuestos</b>
	460.00	(-)Impuesto a las utilidades de las empresas
	<b>Resultado neto de la gestión</b>	

Fuente: Elaboración Propia, con datos del Manual de Cuentas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Se ha desagregado **parcialmente** la cuenta 510.00 “Ingresos financieros”, con el fin de mostrar la subcuenta 513.00 “Productos por cartera vigente”, la cual engloba todos los ingresos por intereses sobre préstamos vigentes; la cual también se halla desagregada **parcialmente**, para mostrar la partida 513.05 “Intereses por préstamos amortizables”, que es la suma del cobro de intereses sobre los préstamos vigentes de la entidad financiera, monto que depende directamente del nivel de la tasa de interés activa.

Por otro lado, la rentabilidad de la entidad financiera se calcula mediante dos ratios:

3. El ratio de Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE), que expresa la razón entre el Resultado Neto de la Gestión y el Patrimonio.
4. El ratio de Rentabilidad sobre el Activo (ROA), que expresa la razón entre el Resultado Neto de la Gestión y el Activo.

Por lo tanto, para simular una disminución en los ratios de rentabilidad, se debe primero simular una disminución en el monto estipulado en la cuenta 513.05. Manteniendo todo lo demás constante, se observará una disminución en el monto del Resultado Neto de la Gestión, resultado que será luego dividido entre el monto del Patrimonio (cuenta 300.00), para simular el ROE que resultaría de una reducción de los ingresos por intereses imputados a la cartera. Para simular el ROA, el Resultado Neto de la Gestión, se dividirá sobre el monto del Activo (cuenta 100.00).

A continuación, se detallan los resultados del ejercicio de simulación de una disminución del 10% del monto de la partida 513.05 “Intereses por préstamos amortizables”, para cada entidad de microcrédito y para el sistema en su conjunto.

**Tabla A 2: Resultado de la simulación de disminuciones de ingresos por intereses del 10%**

	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	FFO	BSO	TOTAL SISTEMA
ROE -10% intereses por préstamos amortizables	-1.6%	7.4%	6.0%	16.6%	-9.7%	2.1%	-3.5%	12.4%	3.1%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -10% intereses por préstamos amortizables	-0.2%	1.2%	1.1%	2.1%	-1.0%	0.2%	-0.3%	1.7%	0.3%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

Fuente: Elaboración propia, con datos de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

Como se puede observar, si los ingresos por intereses por préstamos llegaran a disminuir en 10%, el conjunto de entidades de microcrédito sufriría una disminución de su rentabilidad por debajo de la observada para los bancos comerciales. En este escenario, los FFP Los Andes , Ecofuturo y Fortaleza, incluso se observan pérdidas

contables. Por lo tanto, para estimar el nivel de disminución de ingresos por intereses que no afecte la rentabilidad de las entidades de microcrédito, realizamos un segundo ejercicio, en el cual se simula una disminución del 5% en el monto de la partida 513.05.

**Tabla A 3: Resultado de la simulación de disminuciones de ingresos por intereses del 5%**

	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	FFO	BSO	TOTAL SISTEMA
ROE -5% intereses por préstamos amortizables	4.9%	10.2%	7.8%	19.0%	-2.8%	9.4%	0.8%	16.6%	8.3%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -5% intereses por préstamos amortizables	0.5%	1.7%	1.4%	2.3%	-0.3%	0.7%	0.1%	2.2%	0.9%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

Fuente: Elaboración propia, con datos de SBEF ([www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo))

En este escenario, se observa que el conjunto de las entidades de microcrédito logran una rentabilidad sobre patrimonio superior a la del promedio de los bancos que obtuvieron resultados contables positivos, además de que la rentabilidad sobre activos, en conjunto, iguala al promedio de la de los bancos que lograron ganancias. Individualmente, se observa que el FFP Los Andes lograría una rentabilidad menor a la de los bancos y que el FFP Ecofuturo sufriría pérdidas. Por ese motivo, hicimos un tercer ejercicio para simular una disminución del 3% en la partida 513.05.

**Tabla A 4: Resultado de la simulación de disminuciones de ingresos por intereses del 3%**

	FLA	FSL	FCO	FIE	FEF	FPR	FFO	BSO	TOTAL SISTEMA
ROE -3% intereses por préstamos amortizables	7.5%	11.4%	8.4%	20.0%	-0.09%	12.2%	2.5%	18.3%	10.3%
ROE Promedio de Bancos que han logrado ROE positivo									5.3%
ROA -3% intereses por préstamos amortizables	0.8%	1.8%	1.5%	2.5%	-0.01%	1.0%	0.2%	2.5%	1.1%
ROA Promedio de Bancos que han logrado ROA positivo									0.9%

En este tercer escenario, los resultados son notoriamente superiores para el conjunto de las entidades de microcrédito: casi el doble de la rentabilidad sobre patrimonio de los bancos comerciales y un 22% más de rentabilidad sobre activos. Individualmente, en este escenario el FFP Los Andes tendría un ROE mayor al del promedio de los bancos y un ROA menor; el FFP Fortaleza tendría una rentabilidad menor a la del promedio de los bancos y el FFP Ecofuturo tendría una rentabilidad negativa, muy cercana a cero.

Como conclusión, tenemos que, para el conjunto de las entidades formales de microcrédito, una disminución de hasta el 3% de sus ingresos por intereses por préstamos les permitiría una rentabilidad superior a la obtenida por los bancos que lograron ganancias para el año 2004.

**ANEXO: SIGLAS DE ENTIDADES FORMALES ESPECIALIZADAS EN  
MICROFINANZAS**

FLA Caja los Andes S.A. (FFP)

FSL Fondo Financiero Privado Fassil S.A. (FFP)

FCO Fondo de la Comunidad S.A. (FFP)

FIE Fondo para el Fomento a Iniciativas Eco. S.A. (FFP)

FEF Fondo Financiero Privado Eco Futuro S.A. (FFP)

FPR Fondo Financiero Privado Prodem S.A. (FFP)

FFO Fortaleza FFP S.A. (FFP)

BSO Banco Sol S.A.