

Bolivia: una experiencia en microfinanzas

RAMÓN YNARAJA RAMÍREZ*

El presente artículo tiene por objeto difundir la experiencia en Bolivia de lo que se ha demostrado que puede ser un poderoso instrumento de desarrollo: las microfinanzas. Como se expondrá, los éxitos alcanzados en este campo en Bolivia a lo largo de los últimos años demuestran que este instrumento puede convertirse en una poderosa herramienta no ya de lucha contra la pobreza, sino de promoción de un auténtico desarrollo económico que conlleve a la generación de empleo y riqueza y que incida especialmente en la población de rentas bajas.

Palabras clave: desarrollo económico y social, préstamos, renta per cápita, calidad de vida, política de cooperación, Bolivia, 2000.

Clasificación JEL: O50.

1. Introducción

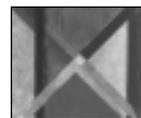
El sector informal de la economía (1) —origen de las microfinanzas— ha sido tradicionalmente marginado de las políticas públicas aplicadas por los gobiernos de los países menos desarrollados. En numerosos casos, incluso se ha tratado de promover una política de *hostigamiento* al sector informal, en la creencia de que ello *promovería* la formalización —forzosa— de la informalidad. No se pensaba —ni aún es generalizado este pensamiento— que el sector informal, debidamente alentado desde políticas públicas, pudiera convertirse en un sector dinámico de la economía nacional, que generara empleo aportando riqueza en proporciones significativas. Menos extendida aún es la creencia de que un oportuno apoyo al sector informal de la economía —como serían las microfinanzas— puede convertirse en un

poderoso instrumento de desarrollo y de mejora de la calidad de vida de la población de menores rentas.

2. Bolivia: datos relevantes

Antes de pasar a explicar la experiencia boliviana, vale la pena exponer algunos datos de este país para comprender mejor lo ocurrido: Bolivia tiene una población de 8,1 millones de habitantes dispersa en un territorio de 1,1 millones de km² (7,6 hab/km²) —dos veces España— y de la que un 61 por 100 reside en núcleos urbanos. Dos terceras partes de la población actual tiene como idioma materno alguna de las lenguas originarias (aymará, quechua y guaraní). EL PIB de Bolivia es cercano a 8.500 millones de dólares (precios corrientes, año 1998), el crecimiento fue de 0,6 por 100 en el pasado año 1999 y el PIB per cápita es de tan sólo 1.078 dólares. La inflación en 1999 fue de 3,13 por 100.

Los indicadores sociales de Bolivia son ciertamente alarmantes y colocan al país en la cola del subcontinente, únicamente seguido por Haití, Honduras y Nicaragua (en ciertos indicadores). Un 70 por 100 de las unidades familiares del país



PAISES

* Analista de Mercado de la Oficina Económica y Comercial de España en Lima (Perú).

(1) Una definición sencilla y útil del sector informal para los propósitos del presente artículo podría ser aquel grupo de personas activas, auto-empleadas —o empleadas en precario—, y sin acceso a los beneficios laborales previstos en la ley. Estas personas no aparecen en las estadísticas de empleo oficiales ni en los registros fiscales de las Autoridades.

viven por debajo de la línea de pobreza (este porcentaje es de 90 por 100 en el área rural y 50 por 100 en el área urbana). La mortalidad infantil es de un 92 por 1.000, la esperanza de vida al nacer es de 62 años, la tasa de analfabetismo es de un 14 por 100 y el Índice de Desarrollo Humano es de 0,593 (puesto 116 de 174 países).

Es igualmente interesante conocer algunos datos del sector informal en Bolivia para poder entender mejor el fenómeno de las microfinanzas en este país. En 1999 el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE) estimó que cerca de 1.500.000 personas trabajaban en el sector informal de la economía (sobre una Población Económicamente Activa —PEA— de 3,1 millones de personas), aportando un valor agregado al PIB del país que se estimó entre un 15 por 100 y un 20 por 100. El ritmo de crecimiento de la PEA fue del 4,69 por 100 en 1999. Así, el INE estima que el sector informal de la economía supone actualmente, en términos de empleo, cerca de un 65 por 100 de la población total empleada del país. Por otra parte, y según datos de la Cámara Nacional de Industria de Bolivia, en 1999 un 92 por 100 de las empresas existentes en el país eran micro y pequeñas empresas (2).

Adicionalmente a todo lo anterior, y para terminar de poner a las microfinanzas en su entorno, es necesario llamar la atención sobre la exclusión que tradicionalmente había generado el sistema bancario formal en Bolivia para numerosos potenciales usuarios. A finales de 1999 el sistema bancario boliviano tenía registrados un total de 311.630 prestatarios de los que tan sólo un 0,5 por 100 concentraba un 51 por 100 de la cartera total. De igual manera, de un total de 949,944 depositantes, tan sólo un 0,6 por 100 concentraba un amplio 51 por 100 de los depósitos totales.

3. El acceso al crédito en Bolivia

Ante este panorama surgió en Bolivia la iniciativa del microcrédito (3) como servicio dirigido

(2) La clasificación que hace la Cámara Nacional de Industrias es: Micro y Pequeña Empresa (hasta 20 trabajadores); Empresa Mediana (de 21 a 120 trabajadores), y Gran Empresa (más de 120 trabajadores).

(3) El microcrédito sería uno de los servicios —el principal— que otorgan las instituciones de microfinanzas.

inicialmente a la economía informal urbana de bajas rentas que tradicionalmente se encontraba excluida del sistema bancario formal. La exclusión —primer obstáculo que salvar— se producía por varias razones: ausencia de garantías y de flujos de ingresos probados de los potenciales clientes, y —salvado éste— la complejidad en la tramitación y la falta de adaptación a las necesidades específicas del cliente (como, por ejemplo, a montos pequeños o a plazos de repago distintos a los habituales). En cualquier caso, el principal obstáculo era la reticencia de la banca formal a otorgar créditos de muy pequeños importes a personas de bajas rentas que no podían demostrar su solvencia en el formato tradicional de las instituciones.

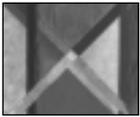
Hasta el momento en que apareció el servicio del microcrédito en Bolivia, los microempresarios informales tenían el acceso al crédito restringido a alternativas como la usura o, en el mejor de los casos, los prestamistas informales. Ambas alternativas eran muy costosas (4), inseguras, y, sobre todo, imprevisibles como acceso permanente al crédito. No obstante, la demanda —aun en estos términos— era muy alta, como de hecho lo sigue siendo en las áreas aún no cubiertas por los programas de microfinanzas.

La respuesta a esta fuerte demanda insatisfecha y a los obstáculos con que se topaba fue el lanzamiento de un nuevo servicio, fruto de una innovación conceptual y tecnológica singular: un crédito masivo de bajo importe (5), otorgado a un conjunto de personas —generalmente de bajos ingresos— que, de forma solidaria, responden por todos los integrantes del grupo, otorgado con gran rapidez y sencillez de trámites, de libre disposición para el prestatario, y con una fórmula de repago totalmente ajustada a las necesidades de cada cliente.

La primera innovación conceptual del servicio fue, sin duda, *la garantía solidaria*. Esta garantía

(4) En los prestamos informales es usual encontrar en Bolivia tasas efectivas anuales del orden del 100 por 100-200 por 100 (y hasta el 300 por 100), tanto en el área urbana como rural.

(5) La práctica habitual (al menos en Bolivia) del microcrédito es comenzar con un préstamo más bien simbólico al cliente, que suele rondar los 50 dólares, y cuyo objetivo principal es comprobar el comportamiento del cliente. De ser adecuado, puede aumentarse de acuerdo con las posibilidades del cliente. A título orientativo, la entidad FASSIL limita los importes a 2.500 dólares para el microcrédito solidariamente garantizado y a 20.000 en modalidad individual —con garantía prendaria—.



P A I S E S

se resume así: si un integrante del grupo no puede hacer frente al pago de la cuota en la fecha de su vencimiento, los demás deben hacerlo por él. Contrariamente a lo que podría pensarse habida cuenta de la informalidad del sector y de los ingresos bajos de los clientes, esta fórmula de la garantía solidaria ha supuesto un éxito fabuloso en el control y mantenimiento de unas tasas de mora excepcionalmente bajas (6).

En segundo lugar, el servicio aportó otra gran innovación: *el repago a la medida*; las cuotas de pago de intereses y principal se permitieron hacer efectivas en los plazos que el cliente prefiriese: semanalmente, quincenalmente, o mensualmente, siguiendo la filosofía de «Vd. escoge». Esta flexibilidad demostró ser otra de las claves del éxito. Frente a unos plazos fijos en el crédito formal, el servicio del microcrédito identificó muy diversos ciclos de generación de flujos monetarios en las distintas actividades de los microempresarios, y buscó adaptarse a esos ciclos, en lugar de que el cliente se adaptase a los ciclos de la propia institución.

En tercer lugar, y probablemente la innovación más importante por su importancia en el sector informal de la economía, *el servicio ofrecido era tremendamente ágil y sencillo en todos los procedimientos de su formalización*. Se consiguió así que el cliente entrase en la entidad con su documento de identidad y en pocas horas saliese con el dinero efectivo en mano.

Todas las innovaciones *de producto* anteriores no hubiesen sido efectivas sin un elemento sustentador de un servicio con esas peculiares características; un soporte tecnológico que debieron crear las propias instituciones para poder gestio-

nar un gran volumen de operaciones de pequeños importes con clientes muy diversos y plazos totalmente distintos. Se tuvieron que crear así nuevos sistemas que permitieron a los gestores un control estricto de las operaciones (en especial de los vencimientos) y que, no menos importante, aportó a la Dirección de cada institución la información exigida por las Autoridades locales competentes en regulación y supervisión bancaria.

Así, se produjo una oferta de un nuevo servicio altamente demandado por un amplio espectro de la población (población de bajos ingresos) del país y perteneciente al sector informal de la economía. En cualquier caso, y como se explica más adelante, el paso desde el inicio (con apoyo subvencionado) hasta la autosostenibilidad actual, ha sido solo posible tras haber alcanzado un objetivo básico y sin el cual hubiese fracasado la iniciativa: la rentabilidad. Según ha demostrado la evidencia empírica en Bolivia, sin instituciones rentables es imposible que exista un programa generalizado de microfinanzas autosostenido. Y para lograr la rentabilidad, las instituciones descubrieron que son varias las condiciones necesarias que debe tener el servicio: masificación, control estricto de la morosidad y personalización máxima (7).

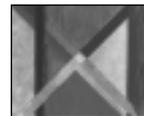
4. Las microfinanzas en Bolivia

La experiencia de las microfinanzas en Bolivia tiene ya más de 15 años, y ha reportado interesantes lecciones que convierten a este país —junto con Bangladesh— en una valiosa experiencia piloto a la hora de analizar y sacar conclusiones de este instrumento de desarrollo (8).

(6) Promoción de la Microempresa, PRODEM, una institución líder y pionera en microfinanzas en Bolivia, tenía tras sus primeros 5 años de funcionamiento una tasa de mora del 0,002 por 100. Como posteriormente se ha demostrado, una de las claves del éxito para la sostenibilidad futura de una institución de microfinanzas parece ser precisamente esa: el mantenimiento y estricto control de la mora, que debe permanecer siempre en tasas muy reducidas. Llama la atención la correlación que existe entre la aparición de tasas de mora altas (similares a las que maneja la banca comercial formal) y la desaparición de instituciones de microfinanzas en Bolivia. Más aún, la experiencia de las instituciones de microfinanzas en este país en aquellas áreas en las que fracasaron previamente otras instituciones que permitieron la aparición y crecimiento de altas tasas de mora en sus clientes, indica que existe un *período de infección* en el que no se puede trabajar con esos mismos clientes, que aprenden un comportamiento laxo frente a sus obligaciones crediticias, y que hace peligrar los programas posteriores.

(7) Para ilustrar estos propósitos y su nivel de cumplimiento, valgan los siguientes datos. Rentabilidad: los tipos de interés anuales de un microcrédito con garantía solidaria a 2 meses con pagos quincenales y hasta 1.500 dólares son de 31,10 por 100 si es en dólares y de 49,10 por 100 si es en moneda local (bolivianos). La tasa bancaria activa en dólares está entorno al 18 por 100 y en torno al 29 por 100 en moneda local (bolivianos). Personalización: los agentes de crédito de las entidades de microfinanzas visitan al microempresario en su puesto de venta varias veces a la semana y conocen su trayectoria profesional, familiar, etc. y la garantía solidaria se otorga entre personas que, no siendo familia, se conozcan y vivan y trabajen cerca unas de otras.

(8) Hace unos años se constituyó conjuntamente entre Naciones Unidas y el Banco Mundial un grupo de estudio específico para microfinanzas, que hasta el momento ha desarrollado una prolífica serie de estudios e investigaciones. Puede ser visitado en: <http://www.cgap.org>



PAISES

En sus orígenes, los programas de microfinanzas en Bolivia estuvieron promovidos fundamentalmente por ONGs ligadas a —y financiadas por— agencias de cooperación bilaterales y multilaterales (9). La mayoría de los programas que se pusieron en marcha contaban con un alto componente de subsidio, consistente, básicamente, en una donación para formación del capital de la entidad (10). Si bien es cierto que aun en la actualidad existen numerosas instituciones de microfinanzas en el país que cuentan con este tipo de apoyo, la realidad es que hoy son muy numerosos los programas e instituciones que se han independizado de sus donantes —y de sus subvenciones— y han demostrado que, tanto el servicio en sí como las entidades que lo prestan, son autosostenibles.

En suma, el mercado de las microfinanzas en Bolivia ofrece hoy al microempresario el acceso rápido y fácil a un servicio —el crédito—, tradicionalmente vedado a la microempresa informal, y que obstaculizaba su potencial de desarrollo y crecimiento. En la actualidad el microempresario tiene acceso al crédito en cualquier momento que lo precise, posibilitándole la ampliación de su capacidad productiva, la mejora de la productividad de su negocio, o simplemente la mejora de su calidad de vida y la de su familia (11). Hasta el

momento, puede afirmarse que con el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia se ha alcanzado el objetivo para la población informal urbana del país (12).

Como prueba de ello, ciertas estimaciones indican que, en un momento cualquiera del presente, existen en Bolivia entre 250.000 y 300.000 microcréditos en vigor, lo que supone entre un tercio y la mitad del número total de microempresas del país. No se tienen datos del número acumulado total de personas que han recibido microcréditos del sistema en su historia, aunque quizá este no sea el dato más relevante: lo importante es constatar que, en los mercados urbanos, la inmensa mayoría de los microempresarios tienen hoy acceso al crédito en el momento que lo precisen, y la demanda del servicio es muy alta.

5. El sector informal

El sector informal ha sido blanco tradicional de numerosas políticas económicas en países en desarrollo, que han visto en este área un peligro para sus metas fiscales, un deterioro de las condiciones laborales, y una competencia desleal frente a la actividad empresarial formal. Como tal, y como ya se ha apuntado, la microempresa informal no sólo no ha contado con el apoyo público sino que más bien ha sido arrinconada por las políticas públicas de desarrollo del sector privado, tratando de desincentivar su propia existencia, en la creencia que este hostigamiento generaría una propensión natural a la conversión de lo informal a lo formal.

Contrariamente a todo lo expuesto, diversos estudios teóricos y empíricos en países en desarrollo han contribuido a mirar la microempresa —y el sector informal en general— desde una perspectiva distinta, a la luz de la evidencia mostrada en algunos países de rentas bajas, y que parecen demostrar que este sector informal puede, paradójicamente, convertirse en un motor económico especialmente relevante para la economía por los efectos benignos de su capacidad

(9) Más adelante se menciona la ONG líder y pionera en la creación de programas de microfinanzas, PRODEM, creada con el apoyo financiero de la agencia oficial para la cooperación en EEUU, USAid.

(10) Adicionalmente, es muy frecuente que la ONG cuente —sobre todo en su fundación— con apoyo técnico en forma de asistencias y/o consultorías externas. Otras veces es común encontrar donaciones en especie, como cesiones de oficinas, equipos informáticos, software, etc.

(11) Es importante, como se mencionará más adelante, llamar la atención sobre la libre disponibilidad del microcrédito. Si bien existen modalidades del microcrédito que las propias entidades ligan a la ampliación de la capacidad productiva, la mayoría de los microcréditos que se otorgan se destinan libremente por el prestatario al uso deseado, encontrándose muchas veces que no se destinan a usos exclusivamente productivos, sino a mejoras en la vivienda, reparaciones del vehículo familiar, etc. Esto ha dado lugar a más de una observación por parte de donantes que han examinado esta iniciativa y han creído ver una *perversión* del sistema, que no estaría contribuyendo a financiar la actividad productiva de la unidad familiar (y, consecuentemente a su potencial futuro de generación de rentas), sino a gastos «suntuarios» improductivos. La respuesta a este tipo de observaciones sería que, en última instancia, el microcrédito debe perseguir el objetivo de mejorar la calidad de vida de los clientes, independientemente de cómo se consiga esa mejora.

(12) La asignatura pendiente hasta el momento es la cobertura de las necesidades de microcrédito en el área rural, lo que ya ha comenzado en Bolivia pero no se ha extendido de manera generalizada.



PAISES

de generación de empleo y por aportación al crecimiento nacional (13).

6. La microempresa en Bolivia

En Bolivia no ha sido accidental la coincidencia en el tiempo del crecimiento del sector informal con el éxito de las microfinanzas. El origen de la historia de las microfinanzas en este país hay que situarlo en la década de los 80, en la que el país vivía uno de los peores momentos económicos de su historia reciente. La tasa de inflación anual alcanzó récords históricos (14), la deuda exterior pública —o con garantía pública— suponía un 540 por 100 de las exportaciones anuales, el diferencial entre el tipo de cambio oficial y el no-oficial superó el 1.300 por 100, y el PIB del país sufrió tasas de crecimiento negativas de un 10 por 100 en el período 1980-85.

Las medidas de ajuste puestas en vigor para frenar esta desastrosa situación consistieron —entre otras— en un drástico ajuste fiscal impuesto mediante una despedida masiva de empleados públicos. El Estado abandonaba entonces su papel de protagonista en la actividad económica y de primer empleador nacional, generando una enorme masa de desocupados. Simultáneamente, y como consecuencia de la crisis, se produjo un fuerte incremento en el sector informal, destino natural del alto paro registrado. Este sector informal se convirtió en aquella etapa en una verdadera —aunque precaria— red de seguridad que acogía a los desocupados de los sectores público y formal (15).

El sector informal que surgió y creció espectacularmente en aquella época de fuerte crisis y contracción económica estuvo liderado por la microempresa comercial, tradicionalmente al cargo de la mujer de cada unidad familiar. Este es

el origen de las microfinanzas en Bolivia y su principal agente: una mujer instalada en la ciudad y dedicada al comercio minorista de productos de consumo en la calle.

Mientras continuaba siendo minoritaria la corriente de estudios teóricos que abogaban por un mayor apoyo al sector informal como medio para aliviar situaciones de crisis e incluso de generar riqueza y empleo, la evidencia demostraba en Bolivia la importante contribución del sector informal a la economía nacional; éste generaba empleo, la productividad crecía de forma constante, y —sin contar con apoyo público— se modernizaba por sí solo (16).

Este fenómeno del desarrollo de la microempresa en Bolivia puede explicarse por varios motivos. En primer lugar está el período de estabilidad económica que siguió a la crisis, y que en el plano microeconómico permitió a los agentes cumplir con sus planes a futuro; baja inflación, mantenimiento del poder adquisitivo de la moneda nacional, equiparación del tipo de cambio oficial con el de mercado, etc. Pero el éxito de la microempresa parece también estar muy ligado a la existencia de un acceso al crédito antes vetado y hecho realidad gracias a los programas de microfinanzas que entonces acompañaron a esta expansión. No existe una evidencia empírica fuerte que ligue esta segunda relación, aunque la coincidencia temporal exacta permite vislumbrar una fuerte correlación.

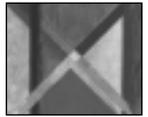
De todo lo que se ha expuesto anteriormente, y hasta el momento, puede concluirse una lección importante para los creadores de políticas desarrollo: la inversión en el sector microempresarial informal puede resultar ser algo que vaya más allá de una estrategia de alivio de la pobreza. En el caso boliviano, y durante más de una década —dadas ciertas circunstancias en el entorno económico— ha significado poner en práctica una auténtica estrategia de desarrollo económico en el ámbito nacional.

(13) *The Informal Sector*, International Labour Organization en *Leading Issues in Economic Development*, G. M. Meier, Oxford University Press 1984 (4th Edition).

(14) La tasa de inflación anual en Septiembre de 1985 alcanzó el 23.500 por 100

(15) En el período 1985-89 el empleo en el sector público cayó de un 25 por 100 a un 17 por 100 del total de mano de obra empleada. Del total de empresas existentes en el país, las empresas familiares pasaron de representar un 39 por 100 a un 43 por 100, y la oferta de trabajo femenina creció a un ritmo cuatro veces mayor que la masculina.

(16) En el período 1989-1995 el sector informal de la economía boliviana generó un 90 por 100 de todos los nuevos empleos creados; el número de microempresas que usaban herramientas de trabajo fijas se dobló (pasó de un tercio a dos tercios del total de microempresas) y se produjo un cambio de tendencia al uso de herramientas de segunda mano a la compra de herramientas nuevas.



PAISES

7. El origen de las microfinanzas en Bolivia

A comienzos de la década de los ochenta se experimentaron en Bolivia ciertas fórmulas de préstamo agrícola dirigido a productores de bajas rentas y altamente subsidiados por el Estado. Los resultados de estos programas fueron muy negativos, y el alcance real en términos de población afectada fue muy bajo. La mayoría de los programas de crédito concluyeron con tasas de mora insostenibles y su viabilidad en el tiempo se demostró imposible.

En el año 1987 se fundó en Bolivia la ONG Promoción de la Microempresa (PRODEM), junto con varias otras de menor tamaño y de naturaleza similar. Como líder de esas instituciones, PRODEM creó y perfeccionó una nueva filosofía crediticia y la tecnología que conllevaba para hacerla realidad. Como se ha explicado más arriba, PRODEM lanzó al mercado un crédito con garantía solidaria, masivo, fácil de tramitarse y con unos plazos hechos a medida del cliente. Inmediatamente se produjo una respuesta de otras instituciones que lanzaron productos con características similares; en pocos años estuvieron compitiendo en el mercado varias instituciones con similares productos y una filosofía común; la provisión de crédito al sector microempresarial informal.

En 1991 —cuatro años después de su fundación—, PRODEM se convirtió en uno de los programas de microfinanzas con más éxito no ya de Bolivia, sino del mundo (17). En la actualidad, existen en Bolivia varios programas de microfinanzas que han demostrado su autosostenibilidad y que han contribuido a crear un auténtico entorno de competencia en este nuevo mercado. Para explicar este gran éxito de las microfinanzas en general —y de PRODEM en particular—, pueden señalarse dos factores:

a) *La fundación de PRODEM arrastró a otras instituciones de igual naturaleza al mercado de*

las microfinanzas. La metodología que se implantó entre estas organizaciones fue similar a la creada por PRODEM, promoviéndose a partir de entonces una competencia que elevó los estándares del mercado: economías de escala, control de la mora, y mejora de las prácticas crediticias.

b) El éxito en la demanda de este nuevo servicio permitió a las microfinanzas alcanzar en poco tiempo su autonomía de los donantes e implantarse —en gran número de casos— como *un servicio autosostenido y libre de subvenciones.*

Para completar el cuadro expuesto más arriba, es importante señalar que esta etapa de verdadera competencia entre instituciones de microfinanzas fue sólo posible gracias a una serie de factores que se confluieron en Bolivia en aquel tiempo, a saber: un entorno económico y político estable, una enorme demanda insatisfecha de crédito en el sector informal microempresarial, una *cultura favorable* hacia el repago de deudas, una incorporación de profesionales formados, muy motivados y con gran capacidad para instalar innovadores sistemas y métodos de gestión capaces de permitir la prestación de estos servicios, y —no menos importante que los anteriores— una fuerte inyección de fondos de subvención y de apoyo técnico del exterior.

La consolidación de las microfinanzas

En el período 1992-97 se produjo la llamada segunda etapa o de autosostenibilidad de las microfinanzas en Bolivia. En este período las principales instituciones dedicadas a esta actividad se transformaron en instituciones financieras formales, adoptando varias formas previstas en la ley (18). Esta transformación en entidades financieras formales les dio acceso a ciertos servicios financieros y bancarios que antes tenían vedados (captación de depósitos, mercado interbancario, etc.) (19).

La instauración del modelo anterior y su correspondiente regulación normativa fue posible gracias a la intensa labor de diálogo y negociación

(18) PRODEM se transformó en un banco comercial, y las principales instituciones parejas adoptaron la fórmula de Fondo Financiero Privado, contemplado en la ley.

(19) La implementación de las nuevas normativas bancarias en Bolivia ha dejado el sistema financiero nacional como sigue: 9 bancos comerciales nacionales, 4 bancos comerciales extranjeros, 13 mutuales de préstamos y ahorro, 6 fondos financieros privados,

(17) En 1991 PRODEM tenía en su cartera auditada un total de 22.700 créditos en vigor, con un total de cartera de 4,6 millones de dólares. En ese ejercicio experimentó un crecimiento en número de clientes del 50 por 100, tenía 11 oficinas establecidas en el país, 116 empleados y una tasa de mora del 0,002 por 100.



PAISES

entre los expertos del sector de las microfinanzas y las Autoridades locales. El apoyo de los donantes en esta importante fase de implementación normativa fue crucial, y, de no haberse producido, probablemente se hubiesen cerrado muchas puertas a las iniciativas en microfinanzas que hoy están en vigor en Bolivia. Las normas prudenciales puestas en vigor por las autoridades han posibilitado la existencia de este peculiar servicio financiero, a la vez que ha mantenido unas altas tasas de credibilidad y solidez en el subsistema.

La realidad es que, finalizada esta segunda etapa de consolidación, el mercado de las microfinanzas hoy en Bolivia ofrece un número suficiente de instituciones compitiendo libremente, y prácticamente libres de subsidios de donantes o agencias de desarrollo.

El futuro de las microfinanzas

La pregunta que cabe hacer seguidamente es la etapa que vendrá en un futuro próximo y qué traerá para las microfinanzas. Una primera respuesta apunta a que los nuevos agentes que deseen incursionar en este mercado lo harán únicamente motivados por unas tasas de retorno de mercado, sin ningún tipo de subvención por parte de los donantes. Como evidencia de las atractivas tasas de rentabilidad que este mercado puede ofrecer, la mejor expresión sería un resumen de los resultados de la entidad líder en el mercado: el Banco Solidario (Bancosol) (20):

Ingresos Financieros.....	24,3 millones de dólares
Activos Totales.....	90,8 millones de dólares
Patrimonio Neto	13,4 millones de dólares
Cartera con Atrasos	4,52 por 100
Resultado Neto	3,4 millones de dólares
Rentabilidad sobre	
Activos:	4,2 por 100
Rentabilidad sobre	
Patrimonio:	28,9 por 100

4 fondos financieros mixtos estatales, 17 cooperativas de crédito, 14 entidades en liquidación, y 1 entidad bancaria en proceso de venta. Así mismo, existen en el momento presente 3 grandes ONGs dedicadas a programas de microfinanzas, y cerca de otras 30 de igual naturaleza pero menor tamaño, cuyo futuro es incierto.

(20) Informe de los Auditores del Banco Solidario, S.A. para el ejercicio 1998.

Los efectos que este entorno favorable y de competencia han generado en el mercado hasta el momento son evidentes; ha crecido el número de clientes atendidos, se ha abaratado el servicio, se ha ampliado el servicio a otros —y nuevos— mercados, ha crecido el número de instituciones presentes en el mercado, ha crecido el tamaño de las instituciones ya presentes y éstas se han independizado del apoyo de sus donantes.

No obstante, este crecimiento —sobre todo en el pasado año 1999— también ha generado efectos negativos, a saber; sobre-endeudamiento de clientes ante la entrada de nuevos oferentes (lo que a su vez ha elevado las tasas de mora de la clientela), tendencia de los líderes del mercado a concentrarse en los segmentos más altos de la clientela (con el subsiguiente abandono de los clientes de menores rentas), y el cierre de varias instituciones no rentables.

La tercera etapa —por venir— en el mercado de las microfinanzas en Bolivia sería, consecuentemente, una en la que se consolidasen las instituciones con perspectiva de futuro y viabilidad, a la vez que se exploran nuevas fronteras para sus servicios. Entre los nuevos segmentos de mercado que se estima aún con potencial de demanda insatisfecho estaría todo el área rural del país, hasta hora prácticamente inexplorada.

Estas nuevas fronteras, no obstante, deben ser exploradas desde una perspectiva de autosostenibilidad, siguiendo el modelo aplicado en las áreas urbanas.

8. Conclusiones

Desde que las agencias de cooperación de una serie de países donantes crearon los programas de microfinanzas hasta la actualidad, la experiencia en Bolivia ha aportado grandes lecciones y sorprendentes resultados. Las microfinanzas han demostrado ser un eficaz instrumento de desarrollo que, impulsado de forma efectiva y planificada puede aportar grandes beneficios a la población de rentas bajas en términos de empleo y bienestar. Está aún por demostrarse que las microfinanzas incidan directamente y en el corto plazo sobre el nivel de renta de los clientes que hacen uso de ellas. Está igualmente por explorar



los beneficios que las microfinanzas pueden aportar en el área rural, especialmente en los sectores pecuario y agrícola de bajas rentas.

Si se acepta que una fórmula para medir el éxito de un programa de desarrollo puede ser su sostenibilidad, puede decirse que Bolivia es la demostración de que las microfinanzas pueden convertirse en un instrumento de desarrollo muy exitoso. No obstante, es importante señalar que la experiencia indica que deben producirse ciertas condiciones (principalmente estabilidad económica y política) para reproducir este éxito. Para alcanzar la sostenibilidad, parece demostrado con el caso boliviano que el objetivo que hay que perseguir es la rentabilidad de las entidades microfinancieras.

Las altas tasas en los intereses que las entidades de microfinanzas cobran a sus clientes no debe alarmar a los donantes (o potenciales donantes). Siempre que haya competencia de mercado,

las tasas más bien deben ser un indicador del grado con el que las entidades persiguen su rentabilidad y, de existir suficiente competencia, reflejará el conjunto de costes directos e indirectos en la prestación del servicio. Adicionalmente, es necesario que el donante compare las tasas de mercado con las tasas del crédito informal existentes para entender el comportamiento del cliente que, en última instancia, es quien decide seguir prestandose a esa tasa o no.

Finalmente, los donantes no sólo pueden sacar lecciones de lo que se puede hacer mediante una correcta utilización de este instrumento, sino que tienen en este caso una valiosa escuela en la que aprender lo que no se debe hacer: apoyar programas o entidades de microfinanzas que no tengan perspectivas sólidas de ser sostenibles. Detectar la diferencia entre unas y otras sería materia de otro artículo.



PAISES