

# **III FORO CENTROAMERICANO DE GÉNERO EN LAS MICROFINANZAS: OPORTUNIDADES DE DESARROLLO EN TIEMPO DE CRISIS**

13 y 14 de Mayo de 2010, Tegucigalpa, Honduras

## **Crédito y sobreendeudamiento en Bolivia: El testimonio de las microfinanzas**

**Omar Villacorta**

ACDI VOCA

Proyecto Acceso a Crédito para Agricultores

Millenium Challenge Account – Honduras

# Las importancia de las microfinanzas en Bolivia

	Número	Créditos (USD 000,000)	Clientes	Agencias		Crédito promedio
				Urbanas	Rurales	
<b>BCO*</b>	12	3,612	401,091	287	89	9,005
<b>FFP</b>	6	580	250,665	132	72	2,315
<b>MAP</b>	8	260	18,685	28	3	13,933
<b>CAC1</b>	23	309	81,246	48	44	3,803
<b>CAC2</b>	N/D	194	60,802	N/D	N/D	3,196
<b>IFD</b>	15	268	294,751	148	190	910
<b>CCP</b>	N/D	23	21,171	N/D	N/D	1,067
<b>Total</b>	64	5,246	1128,411	643	398	4,649

\*Incluye información de los bancos Los Andes ProCredit y Solidario

N/D: No determinado

**Fuente:** Elaboración propia en base a Fundación PROFIN (2009)

**BCO:** Bancos Comerciales

**FFP:** Fondos Financieros Privados

**MAP:** Mutuales de Ahorro y Préstamo

**CAC1:** Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas

**CAC2:** Cooperativas de Ahorro y Crédito Cerradas

**IFD:** Instituciones Financieras para el Desarrollo

**CCP:** Casas de Crédito Prendario

- A mediados de 2008, la cartera del sistema era de 5,246 millones de USD, y estaba distribuida entre 1128,411 clientes a nivel nacional (12% de la población)
- Los BCOs tenían el 68% de los créditos y 35.5% de los clientes. Las IFDs, por el contrario, tenían solo el 5.1% de la cartera pero atendían al 26% de los clientes.
- Considerando los datos de los FFPs, IFDs y los bancos Los Andes ProCredit y Solidario, el sistema microfinanciero totaliza 775,416 clientes (69%) con una cartera que llega a constituir el 25% del agregado nacional.
- Las IFDs son las entidades con mayor penetración rural, al tener el 47% de las agencias en ese ámbito.

# Antecedentes de las microfinanzas bolivianas

- Las microfinanzas bolivianas crecieron de manera espectacular desde mediados de los 80 hasta 1998.
- Los factores que dinamizaron la evolución de la industria, a razón de Fiedler et. al. (2002), fueron:
  - Un entorno económico y social favorable
  - La existencia de un nicho de mercado
  - La visión y trabajo innovador
  - Expectativas positivas de la industria
  - Tecnologías crediticias apropiadas
  - Un marco regulatorio ajustado
  - Apoyo en general al sector
- Fue el resultado de la labor liderizada por las IMFs, pero también la sinergia del trabajo coordinado entre el regulador y otros organismos gubernamentales, los gremios de microfinanzas y la cooperación internacional.

## 1998: El inicio de una etapa difícil

- La coincidencia desafortunada de varios factores a partir de 1998, prepararon un entorno para el que pocos de los actores del sector estaban preparados:
  1. Disminución de flujos del comercio exterior y de capitales externos.
  2. Introducción de nueva ley de aduanas que redujo el comercio informal
  3. Intensificación de las actividades de erradicación de la hoja de coca
  4. Conflictos sociales: marchas, protestas y bloqueo de caminos al por mayor
- El resultado final de la mezcla de estos eventos fue la reducción de la demanda interna y el incremento del desempleo, por consecuencia, una recesión económica.

# La intensificación de la competencia

– Un elemento clave que desencadenó la crisis de esa etapa, fue el incremento de la competencia e ingreso de oferentes de crédito de consumo desde 1995.

– Cinco IMFs reguladas...

... BancoSol, Los Andes, Fie, Ecofuturo y Prodem

...y más de una decena de ONGs agremiadas a Finrural, fueron testigos de la incursión de nuevos actores dentro de su mercado....

... los FFPs Acceso y Fassil...

... y los bancos comerciales Unión, Santa Cruz y Económico  
con sus productos Crediagil, Solución y Presto, en su orden

...con una estrategia de crecimiento agresiva, gran apetito de riesgo y visión de rentabilidad a corto plazo.

## La intensificación de la competencia (II)

- Los nuevos actores utilizaron en su oferta de productos tecnologías de crédito de consumo no adecuadas para el nicho de mercado microempresarial haciendo uso, por ejemplo...
  - ... de constancias de pago a IMFs como sustitutos de la investigación de antecedentes
  - ... del credit scoring tradicional para asalariados para créditos individuales
  - ... de malas prácticas en la formación de grupos solidarios
- Por otra parte, sus sistemas de incentivos para la colocación y recuperación que no equilibraban variables de productividad y calidad de cartera.

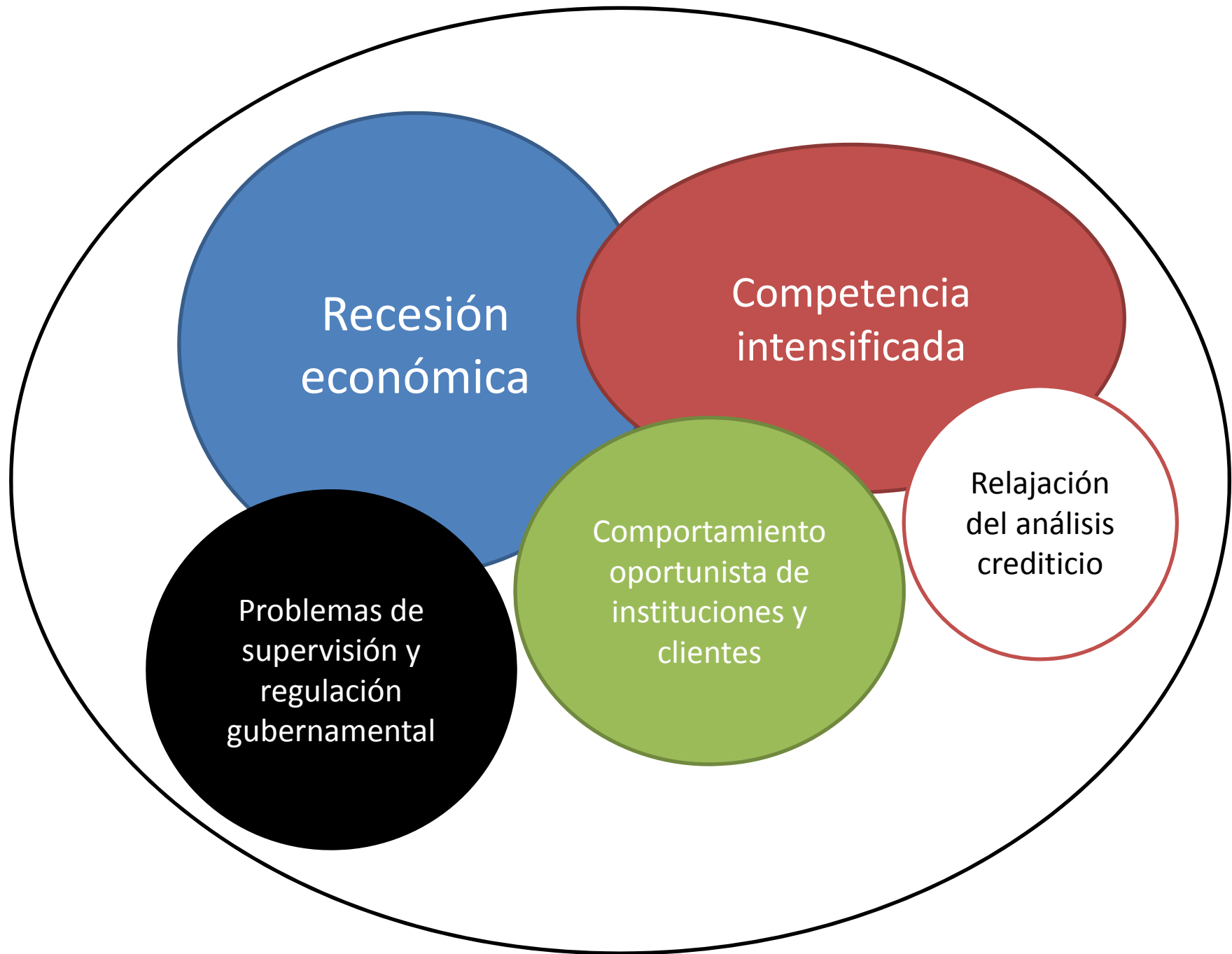
Frente a estos eventos, algunas de las IMFs estuvieron tentadas de flexibilizar sus políticas y procedimientos crediticios para no perder participación y seguir creciendo, desvirtuando...

... la política de tolerancia cero por morosidad

... el principio de graduación de clientes

por otra parte...

“...si la gente percibe que hay excesiva oferta y fácil acceso al crédito se pierde el interés por pagar puntualmente sus deudas pensando que si queda mal con una institución financiera siempre habrá otra dispuesta a prestarle dinero” (Arriola, 2003).



Recesión económica

Competencia intensificada

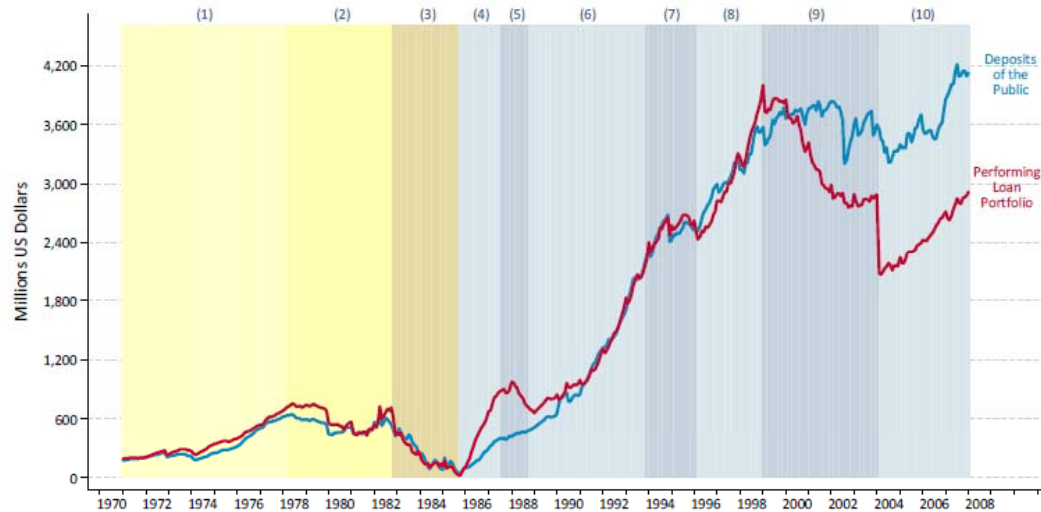
Problemas de supervisión y regulación gubernamental

Comportamiento oportunista de instituciones y clientes

Relajación del análisis crediticio

**El sobreendeudamiento en evidencia**

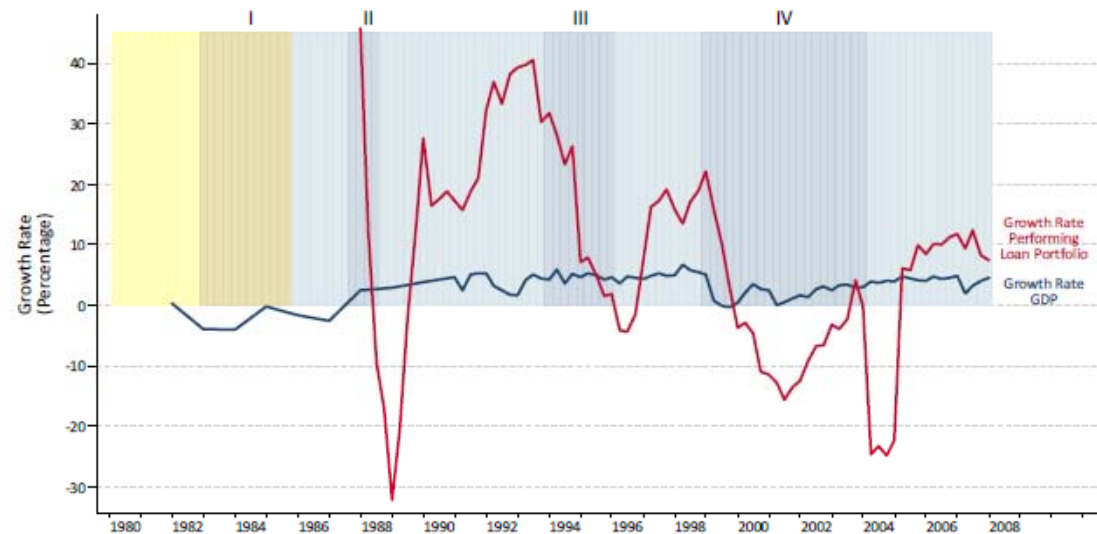
# Evolución de la cartera, depósitos y el PIB



Fuente: Villafani (2008)

- Los ritmos de crecimiento del PIB y de la cartera no siempre han estado correlacionados.
- El crecimiento negativo de la cartera en el periodo 1999 – 2004, ha sido el más dramático, después del desempeño observado durante la crisis hiperinflacionaria a mediados de los 80.

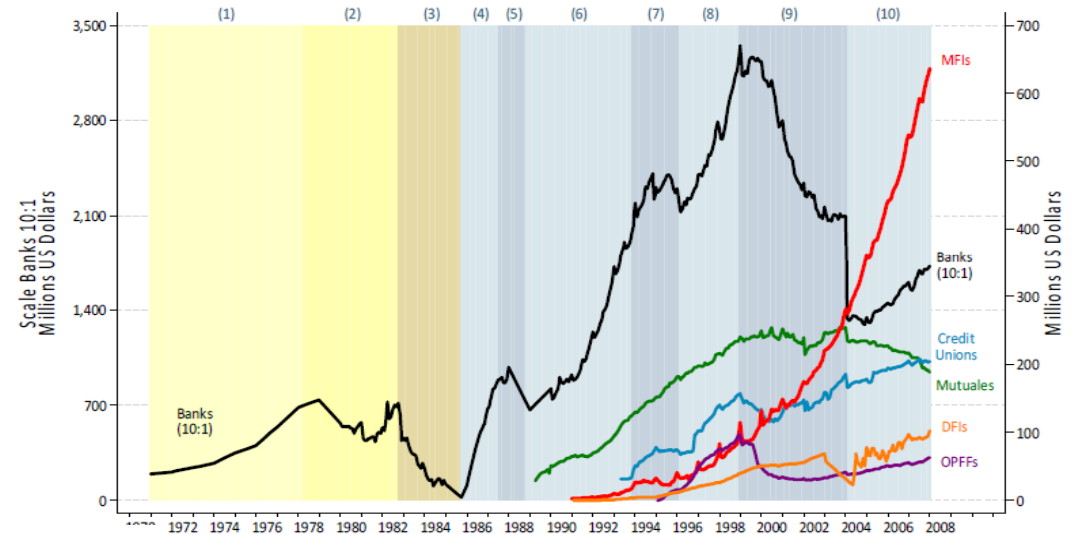
- En el análisis de la evolución de la cartera y depósitos del sistema financiero boliviano durante las últimas cuatro décadas, se puede advertir que la disminución en términos absolutos más abrupta, tuvo lugar en el periodo de 1999 a 2004.



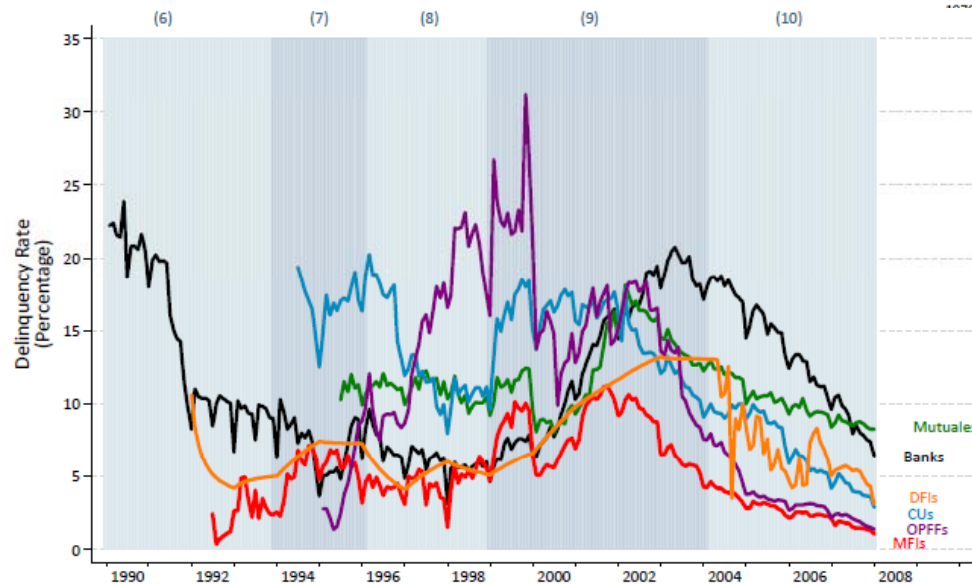
Fuente: Villafani (2008)

# Recesión económica y la sobreoferta de crédito en las entidades financieras bolivianas

- Luego del boom de crédito de mediados de los 90, los BCOs y los FFPs de consumo redujeron drásticamente sus carteras de crédito en el periodo 1999-2004.
- Como un todo, BancoSol y los FFPs de microfinanzas, no desaceleraron la expansión de su cartera en ningún momento.
- Se aprecia una reducción en las IFDs desde 2002 hasta mediados del 2004.



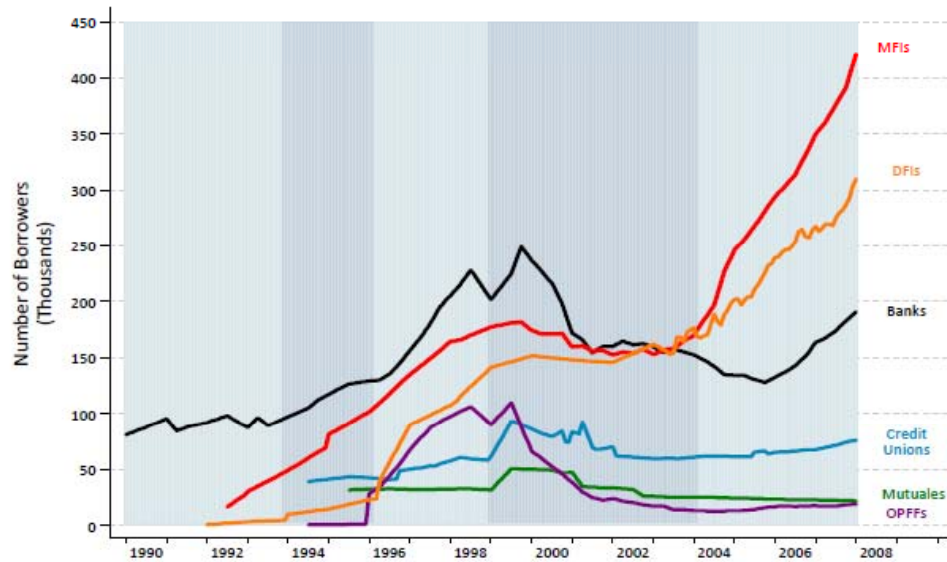
Fuente: Villafani (2008)



Fuente: Villafani (2008)

- No obstante, en 1998 y 1999, los indicadores de morosidad de las IMF's reguladas fueron mayores a los de los bancos comerciales.
- Las IFDs en ese mismo periodo, conservaron indicadores menores al del resto del sistema
- Los FFPs de consumo sufrieron indicadores alarmantes de morosidad, por encima del 20%

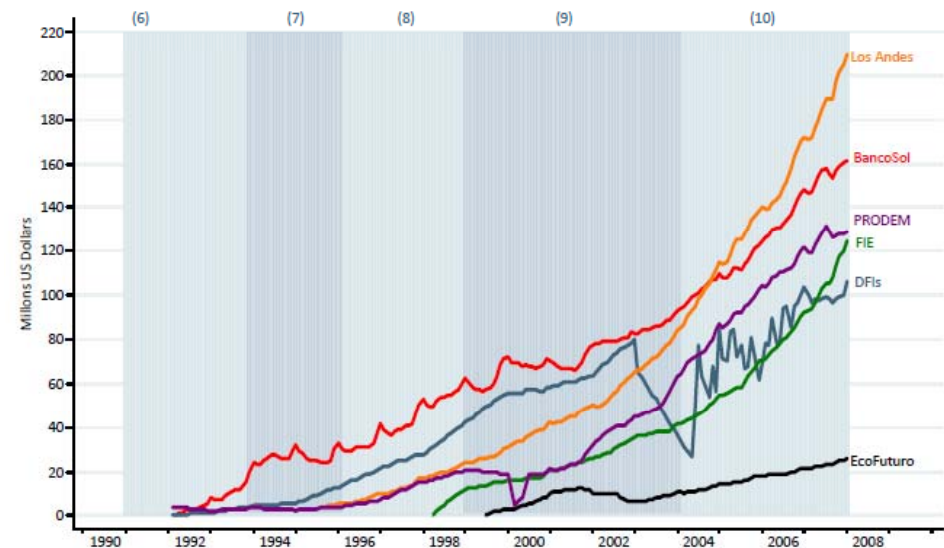
# Recesión económica y la sobreoferta de crédito en las entidades financieras bolivianas (II)



Fuente: Villafani (2008)

- En el análisis individual de las instituciones reguladas, también se pueden observar variaciones de comportamiento.
- En particular, resultaron menos afectadas las instituciones que ofertaron únicamente créditos individuales

- Se redujo el alcance del crédito tomando en consideración el número de clientes, pero los desempeños variaron dependiendo del tipo de institución.
- Si bien las IMFs redujeron el número de clientes atendidos, no presenciaron reducciones galopantes como fue el caso de los FPPs de consumo y los bancos.



Fuente: Villafani (2008)

## Efectos de orden cualitativo

- Muchos clientes antiguos no renovaron más créditos y clientes potenciales decidieron postergar sus solicitudes.
- Los productos de consumo de los bancos y los FFPs de consumo salieron del mercado. Las IMFs tuvieron que cerrar algunas agencias y tuvieron que reevaluar sus metodologías de crédito.
- Las IMFs se volvieron más cautelosas y postergaron planes de expansión al intensificar actividades de seguimiento y cobranza. El crecimiento en zonas rurales fue particularmente afectado.
- Deterioro de la imagen del sector de microfinanzas como un todo, por confusión o falta de conocimiento. y del microcrédito específicamente.
- Daño de la disciplina de pago por efecto contagio de los clientes que formaban parte de las Asociaciones de deudores al dejar de pagar sus cuotas por expectativas erróneas.

# Asociaciones de deudores



# Asociaciones de deudores

- A partir de 1999 se crearon Asociaciones de deudores en varios departamentos del país.
- Congregaban a prestatarios de IMFs pero también de los otros tipos de instituciones financieras.
- Buscaban la condonación de sus deudas tanto de capital como de interés, y exclusión de su información en buros de crédito.
- Adoptaron medidas de presión violentos con las entidades financieras y el Gobierno.
  - SBEF: Julio de 2001 (94 rehenes)
  - BancoSol: Junio 2002 (66 rehenes)
- Fueron promovidas o utilizadas más con fines políticos y económicos. Según Campero (2002), algunos de sus líderes fueron expulsados por los propios prestatarios por motivos de abusos y cobros indebidos a sus miembros.

## Asociaciones de deudores (II)

- Ya en de octubre de 1999, por convocatoria de la SBEF, se había suscrito un Acuerdo Marco entre ASOFIN, FINRURAL, el Banco Unión y la Asociación de Pequeños Prestatarios de los diferentes distritos del país.

Se acordó que las instituciones financieras considerarían caso por caso las demandas de los miembros de las Asociaciones para llevar a cabo reprogramaciones de las obligaciones contraídas por los pequeños prestatarios, si es que el caso ameritaba, en función de su capacidad de pago y de acuerdo a las normas financieras vigentes.

- Luego de la toma de la SBEF, el 4 de julio del 2001, con mediación de la Conferencia Episcopal, la Defensoría del Pueblo y la Asamblea de los Derechos Humanos, se firmó un nuevo Acuerdo entre ASOBAN, ASOFIN, FINRURAL, la SBEF y varios representantes de la Asociación de Pequeños Prestatarios.

Además de algunos principios rescatados del primer acuerdo, se definió como prioridad de atención los prestatarios con créditos hasta USD 5000.

- Acuerdos individuales entre los prestatarios y las instituciones tuvieron lugar posteriormente.

## Asociaciones de deudores (III)

- Después de la revisión de las listas de prestatarios, se observó que de 12,000 asociados, 2,297 eran clientes de IMFs, y que los restantes eran clientes de FFPs de consumo, bancos y otras entidades (Campero, 2002).
- La cantidad de clientes de IMFs en las listas representaba apenas el 0.7% del total de clientes de las IMFs a finales de 2001 (311,514).
- El monto de los saldos adeudados por estos clientes representaban una proporción similar de la cartera total de las IMFs, menos del 1%.
- No obstante, las IMFs expresaron públicamente que atenderían a los pequeños deudores en situación crítica y no solamente a aquellos que se hallaban en las listas porporcionadas por las Asociaciones.

## Asociaciones de deudores (IV)

- Aunque el número de casos de clientes de IMFs morosos era reducido, ello no significaba que no hubo sobreendeudamiento.
- Por los resultados de la investigación de Gonzalez y Gonzalez-Vega (2003) se puede inferir que muchos de los clientes que efectivamente pagaron, estaban sobreendeudados porque:
  - Trabajaron más horas o/e hicieron trabajar a miembros de la familia, incluyendo niños
  - Se descapitalizaron al pagar con sus ahorros
  - Vendieron sus activos para pagar el crédito, incluyendo activos productivos
  - Redujeron su consumo y sus inversiones en activos productivos y capital humano
  - Se endeudaron más de acreedores formales o informales
  - Pidieron ayuda a familiares

**Acciones correctivas**

# Acciones tendientes a la resolución

Además del tratamiento “caso por caso” de los clientes con problemas para reestructuración o reprogramación de deudas, a nivel meso, se siguieron varias rutas de acción:

- Estrategias comunicacionales.
  - Los gremios, así como las propias IMFs, iniciaron campañas comunicacionales para explicar las particularidades del microcrédito y diferenciarse de las instituciones que trabajaban con crédito de consumo.
  - La estrategia también tuvo la intención de limpiar la imagen distorsionada que las Asociaciones y medios de comunicación desinformados habían creado.
- Mejora del ámbito regulatorio y de supervisión.
  - La SBEF estableció reglamentación para diferenciar expresamente el microcrédito del crédito de consumo.
  - Autorizó compartir información entre entidades reguladas y no reguladas.
  - Modificó la normativa para transparencia de información, en especial la relativa a tasas de interés.
  - Fortaleció sus procedimientos de supervisión y prohibió la oferta de créditos de consumo a entidades que no estaban preparadas.

## Acciones tendientes a la resolución (II)

- Estudios del problema del sobreendeudamiento.
  - Tanto el regulador, los gremios y la cooperación internacional, auspiciaron estudios del caso para autoanálisis y reflexión,
  - Por sobre todo, las investigaciones se efectuaron para establecer estrategias de acción a futuro.
- Otros factores que ayudaron en la resolución:
  - La unidad de las agencias de gobierno, cooperación, gremios y operadoras, para atender el conflicto fue clave porque los esfuerzos: nuevo enfoque de sostenibilidad de industria.
  - Muchas IMFs revisaron rápidamente sus estructuras de organización, políticas y procedimientos, y oferta de productos: nuevo enfoque de negocio.
  - Por otra parte, la experiencia y visión gerencial de primer nivel de las IMFs y el compromiso del personal: nuevo enfoque de eficiencia.

# Crisis y oportunidad

En palabras de Müller (2007)...

“...(la) crisis en los inicios del 2000, obligó a los bancos a refinar su política y tecnología crediticia, mejorar sus sistemas de cobranza, optimizar la calidad de sus servicios internos de auditoria y evaluación de riesgo crediticio, mejorar la calidad de sus recursos humanos, seleccionando cada vez más graduados universitarios como asesores de crédito con una orientación fundamentalmente financiera y no “social” y ligando a su sueldo una compensación variable en función de resultados... empezaron a preocuparse de su imagen corporativa, formalizando sus unidades de mercadeo y publicidad, además de desarrollar importantes campañas de publicidad en los distintos medios con el fin de promocionar su imagen y los servicios que ofrecían al público. El crecimiento posterior de la industria obligó a las instituciones a introducir mejoras significativas en sus sistemas informáticos, tanto en el software como en hardware.”

**Retos y tareas pendientes**

## Retos y tareas pendientes

- Fortalecimiento de los buros de crédito para que las entidades tengan una mejor posición a la hora de evaluar su riesgo.
- Mejora de mecanismos para compartir información crediticia no solo entre IMFs y otras entidades financieras, si no también no financieras.
- Mejora de mecanismos para mejorar contratos y para el registro de colaterales y garantías.
- Diversificación a nivel de clientes para mejorar alcance y disminuir el riesgo de concentración.

## Retos y tareas pendientes (II)

- Transparencia de información y mejor servicio al cliente.
- Mayor eficiencia para reducción progresiva de tasas de interés activas.
- Revisión de aspectos legales y regulación de protección al consumidor financiero.
- Concientización de que el sobreendeudamiento es: a) más que el simple hecho de incumplir, este es solo uno de los resultados del sobreendeudamiento, y b) no es igual al endeudamiento con múltiples acreedores. Puede existir sobreendeudamiento con solo un acreedor.

**¡Gracias!**