

LP-016

COMPENDIO SOBRE  
EL AHORRO RURAL  
EN BOLIVIA

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL fue constituida el 28 de septiembre de 1993 como una asociación civil sin fines de lucro y desde entonces ha tenido un papel activo en el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia y el exterior del país.

En esta nueva etapa y sobre la base de las políticas establecidas para la refundación se han establecido los siguientes objetivos:

- 1) Representar a las Asociadas
- 2) Impulsar políticas públicas para las microfinanzas
- 3) Apoyar el fortalecimiento de sus asociadas
- 4) Promover programas y productos financieros, tecnologías y servicios
- 5) Buscar la sostenibilidad progresiva de la asociación.

Para el cumplimiento de estos objetivos FINRURAL ha priorizado cuatro áreas de intervención:

1. Gestión y Representación Pública
2. Desarrollo y Oferta de Servicios
3. Desarrollo de nuevos servicios financieros; y
4. Promoción y Difusión

Fir  
FII  
sep  
civ  
ha  
de  
ex  
  
de  
re  
sig

COMPENDIO SOBRE EL AHORRO  
RURAL EN BOLIVIA

La Paz - Bolivia  
2004

PROLOGO A LA SEGUNDA EDICION AUMENTADA	5
Por Reynaldo Marconi	

#### PRIMERA PARTE: PROBLEMÁTICA GENERAL DEL AHORRO RURAL

1. Promoción del ahorro: Tarea y desafío	11
René Brugger	
2. Recuento analítico del ahorro rural en Bolivia	23
Cecilia Campero	
3. Programa de Ahorro Rural (PAR): Lecciones aprendidas en base de los proyectos piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural	36
Petra Dursweit	
4. Visión actual y características de los programas de cooperación externa en relación al ahorro rural	51
Heike Fiedler	

#### SEGUNDA PARTE: DEMANDA Y OFERTA

1. Demanda de servicios de depósitos en mercados financieros emergentes	61
Herberto Olmos	
2. Oferta de servicios de depósito en el área rural de Bolivia	77
Reynaldo Marconi	
3. La paradoja de la movilización de ahorros en microfinanzas	95
Hillary A. Miller	
4. Elementos para el diseño de política e instrumentos que incentiven el ahorro personal voluntario en individuos con ingresos medios bajos: Una perspectiva desde la economía del comportamiento	113
Marcelo Díaz Quevedo	

Primera Edición  
 Textos: FINRURAL  
 Diseño y Diagramación: TRAMA s.r.l.  
 Impresión: TRAMA s.r.l.

Depósito legal: 4-I-1619-04

La Paz - Bolivia  
 2004



## TERCERA PARTE: PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS

1. El Pasanaku, un sistema de intermediación informal  
Irma Aliaga, Elizabeth Ayoroa 143
2. El Pasanaku: Producto financiero  
Irma Aliaga 160
3. Desarrollo del ahorro rural vía contratos de corresponsalia  
Fernando Mompó Siles 187
4. Automatización del ahorro rural: La experiencia del  
FFP PRODEM S.A.  
Marcelo Mallea Castillo 198
5. El ahorro y los bancos comunales  
CRECER 211

## Prólogo a la segunda edición aumentada

FINRURAL con el apoyo de PROFIN/COSUDE, tiene la satisfacción de presentar la segunda edición aumentada del libro "Compendio sobre el Ahorro Rural en Bolivia". La primera edición de esta publicación fue lanzada en octubre de 1998, la cual se encuentra agotada y varios de los trabajos contenidos en esa primera edición mantienen su plena vigencia luego de casi seis años. La versión presente incluye algunos documentos adicionales con el objeto de contribuir a la reflexión y análisis de la problemática del microahorro y en particular el ahorro rural.

La publicación contiene un total de catorce trabajos y, esta estructurada en tres partes: problemática general del ahorro rural; demanda y oferta; y, productos y tecnologías. Estos trabajos han sido desarrollados en diferentes momentos con el objeto de profundizar los conocimientos sobre el ahorro rural en Bolivia.

La primera parte incluye cuatro documentos, de los cuales los dos primeros estuvieron incluidos en la primera edición. El primer trabajo titulado "La promoción del ahorro: tarea y desafío", cuyo autor es el Dr. René Brugger, tiene como objetivo introducir a la problemática del ahorro en una triple perspectiva: la economía nacional, los intermediarios financieros y los clientes. El segundo documento, "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia", elaborado por la Lic. Cecilia Campero en Octubre de 1997, tiene como objetivo proporcionar de manera sintética, una visión global sobre los conocimientos alcanzados sobre el ahorro rural en Bolivia, en base a los estudios e investigaciones realizados en el país y en el extranjero hasta la gestión 1997. El tercer trabajo es "Programa de Ahorro Rural (PAR): Lecciones aprendidas en base de los Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural", de Petra Durstewitz. Este trabajo es de carácter evaluativo de las experiencias de los proyectos piloto apoyados por el PAR. El cuarto documento, "Visión actual y características de los programas de cooperación externa en relación al ahorro rural", de Heike Fiedler<sup>2</sup>, contiene información muy valiosa sobre el alcance y cobertura de los actuales programas apoyados por los donantes en materia de ahorro.

1. Los motivos que impulsaron la primera publicación fueron: a) coadyuvar en el desarrollo de la microfinanzas rurales en Bolivia, de manera general; b) profundizar los conocimientos sobre la oferta y demanda de servicios de depósitos en el área rural, de manera particular; c) generar mayor conciencia a nivel de Estado y cooperación externa sobre la importancia del rol del ahorro rural; y, d) contribuir en la identificación de barreras para la prestación de servicios de depósitos y las propuestas para superarlas.

2. Asesora Principal del Proyecto Desarrollo Sistema Financiero (DSF) GTZ - FONDESIF

La segunda parte contiene cuatro documentos, de los cuales dos son nuevos. El trabajo que se reedita es "Demanda de Servicios de Depósitos en Mercados Financieros Emergentes", cuyo autor es el Lic. Herberto Olmos, que contiene una descripción de los resultados finales del estudio de demanda de servicios de depósitos de la población en las ciudades de Santa Cruz, El Alto y Tarija y los centros poblados de Guayaramerín, Mineró, Punata, Patacamaya y Camargo. La conclusión más relevante de este trabajo es que las "unidades que participan en los mercados financieros emergentes tienen una interesante capacidad de generación de excedentes, rompiendo el mito acerca de la incapacidad de generación de ahorro". Asimismo, el estudio describe los principales hallazgos sobre las características de la demanda de ahorro, como la seguridad, rentabilidad, accesibilidad, liquidez y administración de recursos. Luego, el segundo trabajo también reeditado es "Oferta de Servicios de Depósitos en el Área Rural de Bolivia" preparado por Reynaldo Marconi y tiene como objeto proporcionar una visión del estado de prestación de servicios de depósitos en el ámbito rural hasta el momento de su elaboración. La primera hipótesis de este trabajo es que el ahorro monetario en el área rural de Bolivia no se desarrolla debido a los problemas de la oferta de servicios de depósito, descartando la idea comúnmente difundida de que el poblador rural no tiene capacidad de ahorro. La segunda hipótesis plantea que la barrera central para movilizar y desarrollar el ahorro rural está constituida por un conjunto de factores referidos a la oferta de servicios de depósitos imputables principalmente a los intermediarios financieros y al alcance del marco normativo y regulatorio. Entre los factores determinantes que limitan a la oferta de servicios de depósitos se encuentran: a) las facilidades de atención a la clientela (red de agencias y sucursales); b) los productos financieros ofertados; y, c) las tecnologías de ahorro para la prestación de estos servicios.

El tercer documento, "La Paradoja de la Movilización de Ahorros en las Microfinanzas: ¿Por qué las instituciones microfinancieras en Bolivia, prácticamente, han ignorado los Ahorros?", de Hillary A. Miller, expone con información a la gestión 2002, los obstáculos para la movilización de ahorro en Bolivia, considerando a cuatro IMFs reguladas del país: Banco Solidario, Caja Los Andes, FIE y PRODEM y recomienda algunas reformas que deberían promoverse. La autora utiliza elementos explicativos como: 1) La paradoja del "dinero fácil"; 2) Un análisis de las barreras de entrada internas (transformación hacia una institución regulada, inversión en la capacidad organizacional y el costo asociado con la movilización de ahorros); 3) Un análisis sobre las barreras externas (crisis macroeconómica, falta de telecomunicaciones y ambiente regulatorio desfavorable). Finalmente en base a los argumentos planteados se recomiendan líneas de acción específicas para IMFs, el gobierno y donantes.

El cuarto trabajo bajo el título de "Elementos para el diseño de política e instrumentos que incentiven el Ahorro Personal Voluntario en individuos con ingresos medios bajos: Una perspectiva desde la economía del comportamiento", de Marcelo Díaz Quevedo, busca facilitar elementos teóricos para el diseño de políticas orientadas al diseño de acciones y mecanismos de promoción del ahorro voluntario en personas y/o hogares de ingresos medios bajos en Bolivia, utilizando para este efecto el punto de vista de la teoría económica neoclásica y un enfoque relacionado a la Economía del Comportamiento. El resultado del interesante análisis realizado por el autor le permite inferir que la Economía del Comportamiento y su metodología experimental pueden abrir nuevos elementos para el diseño de productos para el ahorro en general y otros productos financieros en particular, considerando lo más básico del ser humano, su comportamiento intrínseco.

La tercera parte, incluye documentos relacionados a productos específicos de ahorro y algunas experiencias institucionales relacionadas a su aplicación.

Los dos primeros trabajos de la tercera parte están relacionados con los sistemas informales de ahorro. En esta oportunidad, se estudia al Pasanaku en tanto "sistema de intermediación financiera informal". En particular el primer trabajo denominado "El Pasanaku, un sistema de intermediación informal" constituye una versión condensada de las investigaciones realizadas por Irina Aliaga en el caso del Departamento de La Paz y la Lic. Elizabeth Ayoroa en el caso del Departamento de Cochabamba. La condensación de los dos trabajos ha sido efectuada por la Lic. Ximena Arteaga. Estos trabajos permiten establecer la existencia de dos modalidades de Pasanakus: Comerciales y Tradicionales. En los Pasanakus Comerciales el intermediario oferta el servicio a cambio de una comisión constituyéndose en el único nexo necesario entre el grupo. Por el contrario, en los Pasanakus Tradicionales la naturaleza del acuerdo es solidaria fundamentada en la existencia de cercanos vínculos intergrupales donde el intermediario es un miembro más que no recibe retribuciones monetarias por sus funciones. Por su parte, estos trabajos permiten concluir, que el Pasanaku ha evolucionado en estos últimos años, considerando la descripción hecha por Adams y Canavesi de Sahonero en 1989, como un vínculo e instrumento de carácter familiar y solidario y la forma de su funcionamiento actual que ha asumido formas comerciales. El segundo documento que lleva por título "Pasanaku: Producto Financiero" ha sido elaborado en base a la investigación realizada sobre el Pasanaku en el Departamento de La Paz, cuya autora es Irina Aliaga y tiene como objeto

3 D. ADAMS, M.L. CANAVESI DE SAHONERO: 1989. "Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia". FINAFRICA, Italia, 1989.



describir el funcionamiento del pasanaku en base a un modelo matemático simplificado.

El tercer documento "Desarrollo del Ahorro Rural via Contratos de Corresponsalia", elaborado por Fernando Mompó, además de mostrar el contexto relacionado a las alianzas estratégicas via contratos de corresponsalia en Bolivia permite conocer la experiencia específica entre FADES y la Cooperativa de Ahorro y Crédito regulada TRAPETROL. Para este efecto, inicialmente describen las necesidades que dieron origen a los contratos de corresponsalia puntualizando las características de este proceso para posteriormente analizar el Reglamento sobre Contratos de Corresponsalia para Servicios Auxiliares Financieros de la SBEF, sus restricciones y los servicios que se autorizan en este marco. Posteriormente, se expone la experiencia entre FADES y TRAPETROL poniendo énfasis en su evolución, resultados alcanzados, ventajas para aliados como para clientes y su grado de avance o situación actual. Finalmente, el autor aporta un análisis sobre el desarrollo del ahorro en las IMF's y las perspectivas de los contratos de corresponsalia como herramientas de desarrollo de ahorro rural.

En el cuarto documento "Automatización del Ahorro Rural: La experiencia del FFP PRODEM S.A.", Marcelo Mallea, describe la experiencia de esta institución pionera en el ámbito de la automatización de los ahorros en especial en zonas rurales, mostrando como alternativa para la masificación de ahorros, la utilización de tecnología de punta adaptada a las necesidades y requerimientos de los clientes. En este contexto, el documento incluye los resultados institucionales logrados a través de la introducción de cajas de ahorro mediante tarjetas inteligentes y uso de la huella digital como mecanismo de seguridad e identificación; así como el proceso de desarrollo de esta tecnología y otros servicios complementarios.

Finalmente, se presenta el documento "El ahorro y los bancos comunales" elaborado por CRECER expone las formas básicas del ahorro como instrumento de desarrollo individual y colectivo de comunidades que no tienen acceso a otras fuentes de financiamiento. Asimismo, se describe la experiencia de CRECER en relación a su metodología de Bancos Comunales que le permite ofrecer servicios de ahorro y crédito con educación, sin vulnerar la legislación vigente.

## PRIMERA PARTE

### PROBLEMÁTICA GENERAL DEL AHORRO RURAL

## La promoción del ahorro: Tarea y desafío

### 1. Introducción

Tras la hiperinflación de la década de los 80 que provocó que el sistema financiero atravesara una severa desintermediación, y tras el Decreto Supremo 21060 que desreguló y liberalizó este sistema, la recuperación económica de Bolivia posibilitó la mejora de las tasas de crecimiento, la inserción en los mercados mundiales y el crecimiento de la banca privada y de los niveles de ahorro interno.

Ya en los 90 los niveles del PIB fueron positivos pero como no resultaron suficientes como para impulsar una dinámica más efectiva de crecimiento, se generó un proceso de reformas estructurales en las que destacaron la Capitalización de empresas estatales, la Participación Popular, la Descentralización Administrativa, la reforma al Sistema de Pensiones y otras. Estas reformas dinamizaron la movilización del ahorro porque incrementaron los niveles de inversión e impulsaron el desarrollo de la infraestructura física necesaria para el establecimiento de instituciones financieras en el ámbito nacional.

En ese contexto, el desarrollo del sistema financiero comenzó a ocupar una posición privilegiada dentro de la estrategia gubernamental y actualmente presenta oportunidades de inversión interesantes para el sector privado. Una muestra de ello es que "la lucha contra la pobreza" se ha situado al centro del programa del nuevo gobierno, quien ha definido como línea prioritaria que la población con menos recursos en el país, gane acceso a servicios financieros.

La creación del "Fondo de Microcrédito" - que busca canalizar recursos financieros para el fortalecimiento de las Entidades Financieras No bancarias con experiencia en microcrédito rural y peri-urbano -, se constituye en otra muestra de interés por el tema, y está siendo apoyado por la sociedad civil y la cooperación internacional.

La banca comercial sigue concentrándose en la intermediación financiera en el eje central del país y parte del sector cooperativo y las más importantes Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS), también conocidas como ONGs financieras, encuentran progresivamente interesantes nichos de

mercado en regiones alejadas, incluida el área rural. Algunas ONGs financieras en particular, están aprovechando la posibilidad de convertirse en entidades financieras no bancarias supervisadas, llamadas Fondos Financieros Privados (Decreto Supremo N° 24000 del 25 de mayo de 1995), con el propósito de diversificar sus fuentes de recursos y captar refinanciamiento y depósitos del público.

Sin embargo, aunque esa diversificación se considera importante para su sostenibilidad institucional, los FFPs siguen prestando el servicio financiero tradicional que es el crédito otorgado a pequeñas unidades productivas del país, lo cual opaca la importancia de otros servicios como el ahorro, transferencia de dinero, etc.

Es precisamente sobre el ahorro y su captación en forma monetaria que desarrollaremos este trabajo, haciendo énfasis en la necesidad de que a este servicio se le atribuya la misma importancia que al crédito, puesto que es el que podría generar mayor productividad y bienestar.

## 2. La importancia del ahorro y del servicio de depósitos

Destacar la importancia del ahorro no implica menospreciar la del crédito y la de otros servicios financieros. Por el contrario, hacer énfasis en el ahorro es completar un circuito en el que éste aparece como condición previa para que haya depósitos y éstos figuran como pre condición para los créditos.

Como en Bolivia no se ha desarrollado aún una política clara de fomento al ahorro, creemos necesario que el tema ingrese tanto a la agenda gubernamental como a la de instituciones de intermediación, considerando que guarda estrecha relación con el crecimiento de la economía nacional, con el fortalecimiento institucional y con la población en general.

Por ello proponemos tres niveles de análisis del tema: el macroeconómico, en el que referiremos la relación entre ahorro y crecimiento; el de los intermediarios, donde señalaremos las condiciones necesarias para la sostenibilidad de las instituciones, y el nivel de los clientes.

### 2.1. Ahorro y crecimiento

Partiendo de la premisa de que la movilización de ahorros aumenta los recursos para la inversión productiva y permite un crecimiento de la economía en su conjunto, detectaremos tres factores importantes inherentes al tema; el

nivel de los ingresos, el desarrollo del sistema financiero y la estabilidad económica del país.

La primera consideración es que el crecimiento está en función de los ingresos - porque una parte se ahorra y otra se consume- y que por lo mismo, cuánto más altos son éstos, hay más posibilidad de ahorro y por ende de inversión y crecimiento.

El segundo factor tiene que ver con la importancia del desarrollo del sistema financiero - que abarca a todas las entidades tendientes a satisfacer necesidades de financiamiento o de consignación de ahorro -, puesto que los depósitos no sólo están relacionados a los ingresos del cliente, sino a la oferta de las instituciones de intermediación, que en el sistema financiero formal y semi formal del país comprenden a los bancos, mutuales, cooperativas y los Fondos Financieros Privados, de reciente creación.

Además cabe señalar que para incrementar la tasa de ahorro nacional se hace necesario desarrollar aún más el sistema financiero, que en Bolivia cuenta con 122 instituciones que operan en los nueve departamentos del país, y que en un 55 por ciento (67) se dedican a captar depósitos del público, pero en una proporción de 37 por ciento con mecanismos de ahorro forzoso y sólo en un 18 por ciento con mecanismos de ahorro voluntario<sup>1</sup>.

El tercer factor tiene que ver con la estabilidad económica puesto que esta condición es la que estimula a la población a ahorrar y por ende, a generar más depósitos. No olvidemos que las condiciones económicas de la década de los ochenta limitaron la movilización del ahorro y que la estabilización que sobrevino impulsó el crecimiento del sistema bancario y con ello el incremento de los niveles de ahorro interno.

Vistos los tres factores: el nivel de los ingresos, el desarrollo del sistema financiero y la estabilidad económica del país, que tienen un impacto directo sobre el nivel del ahorro, correspondería preguntarse en qué medida fueron y son efectivos para contribuir al crecimiento de éste.

Si consideramos que el nivel de los ingresos y por lo tanto de las inversiones productivas -generadas por el ahorro externo e interno- es bajo, que el sistema financiero sigue anémico en el servicio de ahorro y que pese a la estabilidad económica del país, hay un escaso dinamismo en el crecimiento del Producto

<sup>1</sup> Movilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes - Herberto Olinos, 1997. Estudio elaborado para FINRURAL-FUNDAPRO-COSUDE. (Nota: Esta cifra incluye bancos, mutuales, cooperativas que reportan a la SIBEF; fondos y financieras mixtos, fondos financieros privados, alianzas generales de depósito, y ONGs financieras)



Interno Bruto y la población aún no ha olvidado la inflación y continúa desconfiando del sistema bancario, concluiremos que todo lo hecho hasta ahora es insuficiente.

De hecho, Bolivia está en la cola del mundo en cuanto a ahorro se refiere y ello indica que en tanto no se supere esta situación, el crecimiento se estancará o retrocederá. Se ha estimado que para lograr una tasa sostenida de crecimiento del PIB boliviano de 5,5 % por año, se requiere inversiones anuales del 22,5%<sup>2</sup> y si consideramos que en los últimos años el monto de los aportes del ahorro externo –constituido por la inversión privada y las contribuciones de la cooperación internacional– y el ahorro interno, ha disminuido del 4,5% en 1990 a 7,8% en 1996 del PIB<sup>3</sup>, coincidiremos en que el panorama es más bien incierto.

### 2.1.1 El ahorro externo

Como las inversiones son bajas, el país necesita aportes de afuera. Si éstos son un regalo, bienvenidos, pero si no lo son, lo ideal sería que vengan a largo plazo y que sean constantes, cosa que no es real, puesto que fluctúan entre un año y otro, resultan insuficientes para la demanda del país y su potencial de crecimiento para el futuro es limitado.

Además, tienen otras desventajas porque no siempre se enmarcan en una política clara y coordinada sobre las inversiones públicas y frecuentemente asumen la forma de créditos a tasas de mercado, lo que dificulta el manejo y control de la deuda externa del país.

Por otra parte, la inversión extranjera privada se caracteriza por su volatilidad –inversiones de portafolio–, y es sensible a factores políticos así como a fluctuaciones económicas externas, especialmente inversiones directas. Cuando hay problemas en el país de origen de los capitales, no sólo hay menos inversión en ese país, sino también en su cooperación externa.

Entonces, lo conveniente para Bolivia sería impulsar una política de autonomía frente al ahorro externo y fortalecer más las fuentes del ahorro interno –del sector público y del privado nacional –, que son actualmente bajas.

2 Muller y Asociados, Informe Confidencial 112 - Bolivia hacia el Siglo XXI: Oportunidades para el crecimiento, p. 26, 67, Sep-Oct 1997.

3 Méndez F. Marcelo La Asistencia Internacional a Bolivia: Incertidumbres y Oportunidades

### 2.1.1 El ahorro interno

Decíamos que el ahorro interno, que es la otra fuente de financiamiento de las inversiones productivas en el país y que está constituido por el ahorro del sector público y el del sector privado, es bajo, y podemos agregar que está entre las tasas más bajas del mundo, en un país que necesita inversión por todo lado.

La estrechez de la base tributaria hace que el ahorro público, que es el excedente de ingresos fiscales corrientes y que se utiliza para financiar la inversión pública, sea insuficiente para un país con tantas necesidades<sup>4</sup>, y si a ello se agrega que hay pocas perspectivas de un aumento sustancial de los contribuyentes, consideraremos importante impulsar una estrategia que otorgue prioridad al ahorro privado, sobre el público.

La existencia de una relación inversa entre el ahorro público y privado, ampliamente demostrada en otros países, es otro insumo para considerar la estrategia mencionada. En ese marco, señalemos que el ahorro privado, definido como los ingresos del sector privado no destinados al consumo (o a los impuestos), es función de diferentes variables:

- El nivel de ingresos de la población (A más ingresos, más ahorro).
- La estabilidad económica y en particular la estabilidad de los precios (A mayor estabilidad más ahorro).
- La existencia de un sistema financiero estable, confiable y accesible (Sistema financiero más desarrollado genera más ahorro).

Si bien sobre los dos primeros factores existe un consenso, el tercero es frecuentemente olvidado, o por lo menos, subestimado.

Decíamos que Bolivia está en la cola del mundo en cuanto a ahorro, en general, se refiere y los datos ratifican esa opinión, puesto que la tasa de ahorro privado está estimada en el 8,0% del PIB<sup>5</sup> y proviene en su mayor parte de hogares<sup>6</sup>. En países industrializados, este monto alcanza al doble y en la India, para tener un ejemplo de un país de bajos ingresos, la cifra es de 24,5%.

La prescripción política que se puede sacar del análisis precedente, es que por razones macroeconómicas se hace imprescindible que Bolivia desarrolle su

4 Salinas, Helga, Consultoría sobre Política Tributaria, COSUDE, Junio 1996.

5 Muller y Asociados, Informe Confidencial 112 - Bolivia Hacia el Siglo XXI: Oportunidades para el Crecimiento, p. 18, Sep-Oct 97.

6 Como en otros países latinoamericanos, el ahorro corporativo está limitado por la práctica de una alta retención de utilidades de parte de las empresas. Ver "Financial Markets and the Behavior of Private Savings in Latin America". Liliana Rojas Suarez & Steven R. Westbrod, OECD Development Centre, 1996.

sistema financiero y los servicios de depósito, para que la tasa interna de ahorro pueda subir y por ende los ingresos y la tasa de crecimiento.

Visto ello, pasamos a considerar el segundo nivel de análisis del tema -la importancia del ahorro y del servicio de depósitos-, que tiene que ver con las instituciones intermediarias.

## 2.2 Ahorro y sostenibilidad institucional

Para sobrevivir en el largo plazo, las instituciones del sistema financiero formal y semi formal de Bolivia necesitan convertirse en intermediadores entre el ahorrista y el inversionista, o lo que es lo mismo, entre el depositante y el prestatario, a través de los servicios de captación de depósitos y concesión de créditos.

Aunque hay otras fuentes de financiamiento para estas instituciones, como ser la cooperación internacional y la intervención del Estado nacional, cabe mencionar que ninguna de ellas aparece como segura en el tiempo, sino como un canal de dependencia incluso de carácter político. También hay bancos de segundo piso que se alimentan del mercado internacional pero que por la fragmentación de éste viven en inseguridad permanente.

Entonces, la fuente de movilización del ahorro que se refiere a la posibilidad de conversión de excedentes de las empresas y hogares en depósitos financieros institucionales, parece ser mucho más estable y ofrece la ventaja de contar con reguladores que intervienen cuando la fuente disminuye, y que se traducen en la tasa de interés pasiva que se ofrece a los clientes para animarles a depositar más.

El sistema financiero formal de Bolivia se nutre esencialmente con depósitos a la vista, en cuentas de ahorro y a plazo fijo, y de los diferentes tipos de instituciones de intermediación, la banca privada es la que capta la mayor parte - en 1997, cerca del 84 por ciento de las captaciones del público estaban depositadas en bancos y equivalían a \$us 2.974 millones<sup>7</sup>-, pero a la vez, la que concentra su mayor atención en el eje central del país -La Paz, Cochabamba y Santa Cruz-, descuidando el servicio en las otras regiones, que aunque cuentan con las Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS) - que tienen presencia fuera de estos centros poblados y atienden a clientes con menos recursos- no pueden hacer un óptimo uso de éstas, porque la ley les prohíbe captar ahorros<sup>8</sup>.

7 Ver Muller & Asociados: Evaluación del Sistema Financiero Nacional, Marzo - Abril 1998.

8 La Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley N° 1488 del 16 de abril de 1993) excluye IPDS explícitamente de la intermediación financiera en el sentido estricto (Art. 81).

Es esa situación la que hace a las IPDS dependientes de aportes de la cooperación internacional y de apoyos locales, a costa de inhibir su crecimiento y su sostenibilidad institucional, y lo mismo se puede decir del sector cooperativo que está en gran parte excluido de la posibilidad de captar dinero del público<sup>9</sup>.

Para las IPDS que enfrentan este problema, la única salida es constituirse en Fondos Financieros Privados (FFP) que las convertirán en instituciones sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y al mismo tiempo las habilitarán para la captación de ahorros del público.

Esta nueva opción institucional es muy importante y varias de las grandes IPDS han optado o están optando por ella, conscientes de que su sostenibilidad a través de la captación de ahorros, en caja de ahorro y a plazo fijo, depende crucialmente tanto del ahorro existente y del potencial en su área de operaciones, como de la voluntad de la población para mantener su ahorro en forma monetaria y de la estabilidad de los depósitos realizados.

Un reciente estudio<sup>10</sup> establece el potencial considerable del ahorro monetario en áreas menos atendidas del país y la experiencia de la banca privada en los últimos años muestra una volatilidad claramente decreciente de los depósitos del público<sup>11</sup>. Además, los resultados del primer FFP, la Caja de Ahorro y Préstamo "Los Andes S.A." parecen indicar que la sostenibilidad institucional puede efectivamente realizarse con captaciones del público que pueden ser montos estables y considerables, aun sin grandes esfuerzos publicitarios. Los márgenes logrados en este tipo de intermediación alcanzan fácilmente para cubrir los costos operativos<sup>12</sup>.

A pesar de las ventajas señaladas, en el contexto boliviano cabe tomar en cuenta la baja densidad poblacional, en particular en el área rural, y aplicar tecnologías adecuadas que logren la sostenibilidad del servicio de depósitos.

Por todo lo dicho, la prescripción política del análisis precedente es que la captación de ahorro del público por parte de las instituciones financieras, es posible y además importante para la sostenibilidad de éstas.

9 De las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el país, únicamente son del tipo "abierto", habilitadas para captar ahorro del público.

10 Movilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes". Herberto Olmos, 1997. Estudio elaborado para FINDERAL-FUNDAPRO-COSUDE.

11 El plazo promedio de los depósitos a plazo fijo con la banca comercial incrementó de 81 días a 239 días entre 1990 y fin de 1996. Ver Muller & Asociados, 1997 (a), p.12.

12 Ver Caja "Los Andes FFP S.A." Memoria 1997. El financiamiento de la cartera de "Los Andes" con captaciones del público alcanzó en 1997 a los 42%.



Entramos con ello al tercer nivel de análisis del tema que corresponde al papel de los clientes en el servicio de depósitos.

### 2.3. La captación del ahorro como servicio al cliente

Normalmente se piensa en créditos cuando se habla de servicios financieros y es porque no sólo se hace más énfasis en este tipo de transacción, sino porque se asocia a los clientes con empresarios, sin tomar en cuenta que la definición de cliente es mucho más amplia y abarca tanto a empresarios de distinta naturaleza como a familias y a todos quienes necesiten usar ese servicio u otros como giros, transferencias y depósitos.

Es en este punto que nos detendremos para ponernos en lugar del cliente, quien ha de ser ciudadano o campesino y quien ha de depositar su dinero en determinada institución financiera, con la perspectiva de contar en un lapso de tiempo, con su capital íntegro y un incremento producido por los intereses. Además, ha de hacerlo consciente de que su capital será prestado a un inversionista. Así, tanto institución como clientes se integrarán al proceso de ahorro, inversión y crecimiento. Ello en términos generales.

Sin embargo, no olvidemos que nuestra preocupación está volcada hacia el cliente que tiene poco acceso a los servicios financieros, que conoce poco respecto de las potencialidades del ahorro y que se caracteriza por sus bajos ingresos y por estar ubicado en el área rural. Es el cliente a quien el Estado y la cooperación internacional clasificaron como "grupo meta" y hacia quien se volcó principalmente la atención del microcrédito, en desmedro muchas veces, de los beneficios del ahorro, que en esos sectores suele hacerse en especie, es decir en ganado, joyas, etc.

Aunque ya se dieron algunos pasos iniciales, todavía sabemos poco sobre la demanda de los hogares rurales y sobre el comportamiento económico del hogar rural. Creemos que deben completarse estudios sobre los factores que determinan su voluntad de ahorrar, de hacerlo en forma monetaria y a través de instituciones financieras.

Actualmente se están desarrollando una serie de proyectos piloto de promoción del ahorro bajo la responsabilidad de la Asociación de ONGs Financieras (FINRURAL) y de la Cooperación Suiza (COSUDE), los mismos que trabajarán con diferentes tecnologías de captación de ahorros. Dentro de un tiempo, el "Programa de Ahorro Rural" (PAR) de dichas instituciones, deberá brindar, además de respuestas a las dudas mencionadas, mayores conocimientos sobre las modalidades de captación de ahorros y sugerencias para aumentar la confianza del cliente en las instituciones financieras.

Además, esperamos confirmar que aunque el slogan "credit first" (primero crédito) no necesariamente debe ser reemplazado por "savings first" (primero ahorro), por lo menos se puede empezar a hablar de un "savings also" (ahorro también).

### 3. Requisitos para el desarrollo sostenible del servicio de depósitos en Bolivia

Aunque hemos podido demostrar la importancia económica del ahorro y de su captación en forma monetaria por parte de los intermediarios financieros, la realidad boliviana muestra deficiencias sustanciales en la realización del potencial existente en este rubro, sobre todo porque el nivel de ahorro privado es bajo a causa del acceso limitado al servicio de depósitos, y hay todavía, una demanda insuficiente del servicio.

¿Cómo revertir esa situación? Si nos sujetamos al paradigma neoliberal concluiremos en que la intermediación financiera, y por lo tanto, la captación de depósitos, es responsabilidad exclusiva del sector privado y que los mecanismos indicados son los del mercado. A pesar de que compartimos este paradigma, consideramos que existen deficiencias en este mercado al que el Estado boliviano y la cooperación internacional pueden, por su accionar, facilitar o perjudicar, tanto como al proceso de intermediación financiera.

¿Qué medidas debe, entonces, adoptar el sector público que puedan ser apoyadas por la cooperación internacional, para contribuir al desarrollo sostenible del servicio de depósitos en Bolivia?

Para responder esa interrogante dividiremos el tema en tres tipos de medidas: a nivel macroeconómico, institucional y del ahorrista.

#### 3.1. Medidas a nivel macroeconómico

Se señaló que una de las variables importantes para determinar el nivel del ahorro es la estabilidad económica y podemos agregar que toda medida que favorece a la estabilidad tiene también un efecto positivo sobre el ahorro privado individual y global.

Las variables de importancia en este contexto, son los precios internos y la evolución de la tasa de cambio, y ello implica una responsabilidad particular del Banco Central, que debe cuidar el valor interno y externo de la moneda nacional.



El instrumento principal del Banco Central, la política monetaria, también tiene un impacto adicional sobre el nivel de los depósitos en el sistema, a través de la tasa pasiva en rigor en el mercado financiero, y por ello si ésta es restrictiva, no favorece únicamente la estabilidad económica, sino también la tendencia al alza de las tasas aplicadas a depósitos, lo que genera, por ende, un crecimiento del ahorro privado.

Se debe mencionar, sin embargo, un riesgo bien conocido de la política monetaria restrictiva, que consiste en el estancamiento de las inversiones, factor que a su vez tiene un impacto negativo sobre el crecimiento económico a más largo plazo. Por esas razones, la política monetaria del Banco Central debe ser lo más expansiva posible, pero también necesariamente restrictiva, para hacerse equilibrada.

Además hay otro factor que debe ser considerado y que tiene que ver con las distorsiones que se presentan en determinadas economías y que siendo responsabilidad de diversas instancias públicas, repercuten en el sector monetario y financiero, con impactos negativos sobre la oferta de servicios financieros, incluyendo los de depósito y ahorro.

Felizmente, desde hace más de una década, Bolivia se encuentra en la posición envidiable de una economía estable y poco distorsionada, y ello es un factor favorable para insistir en el esfuerzo que debe hacer para promocionar el ahorro y los depósitos.

Al margen de lo señalado, debe tomarse en cuenta que la estabilidad no se restringe únicamente al aspecto económico, sino que también se asienta en el ámbito político y en el legal. Por ello, un país políticamente estable tendrá más posibilidades de impulsar el ahorro, la inversión y el crecimiento, así como un país con normas claras, equitativas y estables.

### 3.2. Medidas a nivel institucional

Los actores principales y directos del sistema financiero son los intermediarios –bancos, FFPs, cooperativas y ONGs financieras–, y aquí cabe referirse al papel del sector público con relación al desarrollo de esas instituciones.

- En primera instancia, corresponderá que el gobierno apoye la fiscalización y supervisión rigurosa de todas las instituciones que captan ahorros del público, para evitar quiebras. Esa fiscalización tendrá que hacerse de manera transparente e indiscriminada, para evitar obstáculos artificiales o burocráticos.

- Asimismo, el gobierno deberá apoyar el fortalecimiento institucional y la aplicación de tecnologías, facilitando la sostenibilidad financiera de instituciones que operan en áreas de mayor costo como las rurales. Este apoyo tendrá que considerarse como una inversión pública, pero de duración limitada y deberá abarcar el financiamiento de infraestructuras, la capacitación y la experimentación controlada con diversas tecnologías, para el manejo de depósitos a costos competitivos. Naturalmente, las autoridades que supervisan el sistema financiero deberán mostrarse dispuestas a realizar la experiencia, asegurando empero, que el riesgo no caiga sobre los depositantes.

- Del mismo modo, el sector público tendrá que utilizar con mucho cuidado el instrumento de refinanciamiento de la cartera crediticia de las instituciones financieras, para evitar, en particular, subvencionar a las tasas activas aplicadas a los intermediarios. Si el refinanciamiento se convierte en un sustituto de la captación de depósitos, las instituciones financieras tendrán poco interés en cumplir esa tarea porque contarán con un acceso fácil y barato a financiamientos de cartera internos o externos.

### 3.3. Medidas a nivel del ahorrista

Decíamos que el cliente o el potencial cliente boliviano –urbano y rural– de las instituciones financieras, no ha recuperado totalmente la confianza en la economía nacional ni en el sistema financiero del país. De ahí que volcar su interés hacia el ahorro monetario exija el cumplimiento de por lo menos tres requisitos: ofrecerle seguridad, disponibilidad y rendimiento.

Tras la experiencia de la devaluación y de la desdolarización, la seguridad del ahorro es primordial porque su pérdida supone, sobre todo para el ahorrista de pocos recursos, una catástrofe. Separarse físicamente de sus recursos significa por lo mismo, un riesgo considerable que asumirá únicamente si tiene confianza en la seguridad que le ofrece la institución que recibirá el depósito.

¿Cómo garantizar tal seguridad? Un instrumento de predilección para este fin es la existencia de seguros de depósitos que pueden actuar como un gran incentivo para captar dinero a través de intermediarios financieros y para disminuir considerablemente el atractivo del ahorro en especie.

La disponibilidad de los recursos ahorrados representa el segundo factor importante e implica que el ahorrista tendrá acceso fácil y rápido a su dinero en caso de necesidad, tanto a la totalidad como a montos fragmentados que podrán cubrir requerimientos circunstanciales y diferenciados.

El rendimiento de los recursos ahorrados es un tercer factor que influye sobre el comportamiento del ahorrista, ya que mantener el valor de su dinero o incrementarlo, es su principal objetivo, y aquí entra en juego las tasas pasivas que los intermediarios ofertan.

Además de lo dicho, cabe mencionar que aunque las instituciones intermediarias ofrezcan muchas ventajas, no tendrán grandes logros sin una presencia física permanente cerca de sus clientes. Por esa razón, una estrategia de promoción del ahorro implica, imprescindiblemente, una política de expansión sostenible del sistema financiero hacia los lugares donde sigue viviendo cerca de la mitad de la población del país.

## Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia

### 1. Introducción

PROFIN/COSUDE y FINRURAL impulsaron la realización de este estudio a fin de recopilar y analizar toda la información existente sobre el tema del ahorro rural en Bolivia y establecer su contextualización dentro de las tendencias internacionales. Se estableció como alcance del trabajo la recolección de todos los documentos, estudios e investigaciones de los últimos diez años sobre el ahorro rural en Bolivia, utilizando como fuente diversas instituciones del país y del exterior.

### 2. Tendencias internacionales

Dentro de la literatura sobre los servicios financieros para la microempresa, se ha identificado dos enfoques principales.

El primero, denominado "teoría convencional" o "corriente tradicional", particularmente importante en los años sesenta y setenta, sostiene que el ingreso es el determinante más importante en el comportamiento del ahorro y descarta a los sectores de bajos ingresos como incapaces de ahorrar. El resultado de esta visión es el conocido énfasis dado al crédito, descuidando otros servicios financieros tales como el ahorro.

El segundo enfoque, llamado "enfoque comercial" o de "intermediación financiera", surgió en la década de los ochenta como respuesta al limitado éxito obtenido por muchas instituciones que adoptaron la visión de la corriente tradicional. El enfoque comercial postula que la gente de bajos recursos tiene capacidad de ahorrar y que de hecho lo hace de muchas maneras.

El cuadro siguiente resume los principales exponentes y planteamientos de las dos tendencias mencionadas:

Tendencia Convencional	Tendencia Comercial
<b>Años</b>	
• 1960 a 1970	• 1980
<b>Principales Exponentes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cooperación internacional a través de las agencias bilaterales y de bancos de desarrollo</li> <li>• Gobiernos de los países en desarrollo a través de bancos estatales</li> <li>• Concentración en el crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facultad de Economía Agrícola y Sociología Rural - Universidad Estatal de Ohio</li> <li>• Harvard Institute for International Development</li> <li>• El ahorro es igual de importante que el crédito</li> </ul>
<b>Principales Planteamientos</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El crédito subsidiado provee a los pobres de recursos para sus insumos de producción a un costo accesible y les ayuda a mejorar sus condiciones de vida</li> <li>• El crédito para micro y pequeñas empresas no puede ser administrado efectivamente por las instituciones financieras</li> <li>• El ingreso es el principal determinante del ahorro</li> <li>• Los sectores de bajos ingresos son incapaces de generar ahorro</li> <li>• Las personas que ahorran prefieren hacerlo en formas no financieras</li> <li>• La única forma que las instituciones pueden obtener ahorros es por medio del ahorro forzoso</li> <li>• Paquetes integrados de crédito, capacitación y asistencia técnica</li> <li>• Crédito dirigido. La institución donante o financiera define en qué se invierte el préstamo</li> <li>• Programas de apoyo para "beneficiarios"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El crédito subsidiado ofrece un volumen limitado de préstamos a los que acceden las élites locales, generan pérdidas y tienen mora alta. La tasa de interés debe cubrir los costos de operaciones</li> <li>• Las instituciones pueden administrar efectivamente los servicios financieros para micro y pequeños empresarios, llegando a ser autosuficientes, e incluso, rentables</li> <li>• La decisión de ahorrar de cada unidad es influenciada por la capacidad, el deseo y la oportunidad de hacerlo</li> <li>• Incluso los sectores pobres tienen la capacidad de generación de ahorro</li> <li>• La gente pobre ahorra de muchas maneras y, dada la oportunidad, lo hace en instituciones financieras</li> <li>• Los ahorristas de bajos ingresos demandan ahorro voluntario y flexible</li> <li>• Paquetes simples donde sólo se brindan servicios financieros</li> <li>• El crédito es de libre disponibilidad y el prestatario es quien dispone y sabe cómo mejor utilizar el dinero.</li> <li>• Servicios financieros para "clientes"</li> </ul>

### 3. El caso de Bolivia

En el caso específico de Bolivia, existen muy pocos estudios sobre el tema del ahorro rural. Esta debilidad investigativa se debe en parte al hecho de que existen muy pocas experiencias institucionales de ahorro rural en el país. Además, la información disponible es muy limitada y poco confiable.

#### 3.1 Documentación

Una revisión de los programas y de la documentación sobre el tema de servicios financieros al sector microempresarial en Bolivia muestra que el crédito ha sido la principal fuente de intervención y de documentación. Además, se detecta un marcado sesgo urbano con una fuerte concentración en las ciudades del eje central del país (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz). Esta tendencia hacia el crédito y el eje urbano demuestra una fragmentación de los mercados financieros.

Los principales estudios encontrados sobre el ahorro en Bolivia se detallan en el cuadro siguiente:

Año	Autor	Título	Editorial, País
• n. d.	Adams, D. y Canaveni de Sahonero	Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia	FINAFRICA Y CARIPLO, n. d.
• 1990	Otero, María	Un Puñado de Arroz: movilización de ahorros por programas de microempresas y perspectivas para el futuro	Acción Internacional, USA
• 1991	Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa	Capacidad y Formas de Ahorro en el Sector Microempresarial	PRODEM, Bolivia
• 1992	Robinson, Marguerite	Preliminary Thoughts on BancoSol's Forthcoming	HIID, USA
• 1993	Calvin, Barbara	A Voluntary Savings Experience: The BancoSol Experience	Caimeadow Foundation, Canada
• 1993	Oimos, Herberto	Movilización de Ahorros en el Área Rural: El Caso de Bolivia	UCB, Tesis de Grado, Bolivia
• 1995	Wisniwski, Silvia	Formas de Ahorro y Demanda Potencial para el Ahorro Institucionalizado en las Áreas Rurales de Bolivia	FDC, Bolivia



• 1996	Rojas, R.; Wisniwski, S.; Villegas, P.; Gutiérrez, K.; Caballero, D.	Mercados Financieros Departamentales - Santa Cruz	FDC, Bolivia
• 1996	Claure, Vladimir y Uribe, Marcelo	Mercados Financieros Departamentales - Oruro y Potosí	FDC, Bolivia
• 1996	Rojas, R.; Wisniwski, S.; Avilés, S.; Uribe, M. y Claire, V.	Mercados Financieros Departamentales - La Paz	FDC, Bolivia
• 1996	Caballero, Felipe y Darío, Eduardo	Mercados Financieros Departamentales - Beni	FDC, Bolivia
• 1996	Rojas, Rafael	Mercados Financieros Departamentales - Cochabamba	FDC, Bolivia
• 1996	Claure, V.; Canedo, C. y Mostajo	Mercados Financieros Departamentales - Tarija	FDC, Bolivia
• 1996	Rojas, R.; Wisniwski, S.; Villegas, P.; Rioja, R.; Mostajo, C.; Cuellar, A.; Canedo, C. y Caballero, F.	Mercados Financieros Departamentales - Chuquisaca	FDC, Bolivia
• 1996	Wisniwski, Silvia	Demanda Potencial para Servicios Financieros: La Paz, Chuquisaca y Santa Cruz.	FDC, Bolivia
• 1997	Marconi, R.; Crespo, J. y Pereira, S.	Desarrollo del Mercado Financiero Rural en Bolivia	CEASR, Bolivia
• 1997	Oimos, Herberto	Mobilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes	FINRURAL - FUNDAPRO - COSUDE, Bolivia

De todos estos estudios, el esfuerzo más amplio que se ha hecho en analizar los mercados financieros rurales en Bolivia ha sido el del Fondo de Desarrollo Campesino (FDC), en coordinación con el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), mediante diversas investigaciones regionales.

A pesar de que el enfoque principal de estos estudios es el crédito, algunas secciones de los mismos y el libro de Silvia Wisniwski contienen conclusiones interesantes sobre el ahorro en las comunidades campesinas en Bolivia, entre las que vale la pena mencionar: (1) Gran parte de la población rural no tiene una "cultura de ahorro monetario de forma institucional" debido a la ausencia de instituciones financieras formales; (2) los excedentes financieros son altamente concentrados y presentan elevados niveles de volatilidad y rotación; (3) el ahorro en especie no cumple solamente un rol económico, sino que

además es esencial para "asegurar el funcionamiento del sistema sociocultural en el campo"; (4) el ahorro en especie y el ahorro monetario formal no son sustitutos perfectos; (5) el ahorro es diferenciado por regiones y el mayor potencial se encuentra en las zonas de Tarija, Cochabamba y, particularmente, en Santa Cruz. Además, estas investigaciones concluyen que la capacidad de ahorro de las familias con interés explícito de depositar dinero en una institución financiera no puede ser muy alta, ya que los montos promedio guardados en casa son bajos. Asimismo, los excedentes son temporales pues están ligados al tiempo de cosecha.

A pesar de que las series regionales y el estudio de Wisniwski constituyen una fuente de información de gran valor, éstos tienen una serie de limitaciones que vale la pena señalar. Primero, los objetivos de estas investigaciones eran demasiado amplios y gran parte de la información obtenida no fue analizada, lo cual no permite determinar en forma efectiva la demanda de ahorro en las diferentes localidades. Segundo, se realizaron una serie de inferencias a nivel macro que no necesariamente reflejan las características micro de cada localidad o región, particularmente en los departamentos de Oruro, Potosí, Tarija, Beni y Cochabamba. Tercero, los estudios tenían un sesgo hacia el crédito y, por lo tanto, la información sobre el ahorro era muy general. Cuarto, los documentos no cuentan con un análisis a profundidad sobre la posibilidad de convertir la totalidad o parte del ganado u otras formas de ahorro informal en depósitos financieros. Quinto, no se dilucida en forma efectiva si la actividad ganadera es considerada una forma de ahorro o de inversión. Finalmente, no existe una investigación sobre la vinculación y la dinámica de las economías rurales con las urbanas, la misma que permitiría conocer las magnitudes de las transferencias de excedentes entre estas zonas.

Otro documento interesante, especialmente desde el punto de vista de la demanda de servicios de depósito, es la investigación de Herberto Oimos (1997) "Mobilización de Ahorros en Mercados Financieros Emergentes". A diferencia de los resultados obtenidos por el FDC, las zonas cubiertas por este estudio tienen un importante potencial de generación de ahorro, y el hecho que éste no se convierta en depósitos en instituciones se debe fundamentalmente a problemas de oferta y a la alta rentabilidad de inversión con que trabaja gran parte del sector microempresarial. Entre las conclusiones más importantes de dicho estudio se destacan las siguientes: (1) Tanto la microempresa como la mediana y la grande tienen una considerable capacidad de generación de ahorro; (2) existen ciertos sectores, entre ellos la mediana y grande empresa, que pueden constituirse en importantes nichos de captación de ahorro institucional, tanto en áreas urbanas como rurales; (3) en ciertas zonas las captaciones de ahorro pueden ser más agresivas debido a que las oportunidades de inversión son limitadas por la presencia de saturación de

mercado por competencia, problemas estructurales y rendimientos decrecientes; (4) existe interés en utilizar servicios de depósitos; sin embargo, estos servicios deben cumplir con ciertas condiciones entre las que se destacan buenas tasas de interés, seguridad, liquidez y fácil acceso a las instituciones.

Los artículos de D. Adams, C. de Sahonero (s. f.) y M. Otero (1990) aportan también información interesante sobre el "pasanaku" en Bolivia. Ambos estudios sostienen que la existencia del "pasanaku" y su uso entre personas de diversas clases sociales y niveles de ingreso demuestra la capacidad de ahorro que existe en el sector microempresarial del país, especialmente en áreas urbanas. Asimismo, las características del "pasanaku" sirven como modelo para el diseño de servicios de ahorro institucional. Sin embargo, estos documentos no cuentan con una evaluación de la capacidad, potencial e interés que tiene la gente que ahorra en pasanakus de depositar estos recursos en instituciones financieras formales.

El estudio realizado por la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) en 1991 presenta información general acerca de las maneras de ahorrar entre los microempresarios y el potencial que tendría la oferta de servicios de depósito. No obstante, este documento tiene grandes limitaciones. Por una parte, el sondeo realizado se limitó a prestatarios de tres agencias de la Fundación que contaban con ahorro forzoso con la finalidad de acceder al crédito y, por otra parte, ni la encuesta ni el sondeo permiten determinar el potencial de la demanda de ahorros ni la posibilidad de convertirlos en depósitos institucionales.

Finalmente, se puede citar los estudios realizados por Robinson (1993) y Calvin (1994) sobre el plan para la movilización y la captación del ahorro para el Banco Solidario S. A. (BancoSol). Ambas investigaciones se limitan a describir la importancia que tiene la movilización de depósitos para el Banco y para sus clientes, además de las características que deben tener las cuentas de ahorros, pero no proporcionan información detallada sobre la demanda. Además, BancoSol es una institución básicamente urbana y todas las investigaciones se limitaron a las ciudades del eje central.

A excepción de los estudios mencionados, la investigación acerca del ahorro rural en Bolivia es muy limitada y no contiene mayor información acerca del comportamiento de los ahorristas rurales, ni de la oferta de servicios de depósito. Consecuentemente, este trabajo demuestra que la falta de experiencias institucionales de ahorro rural se refleja en la carencia de documentación impresa al respecto.

### 3.2 Experiencias históricas

El enfoque actual que enfatiza la provisión de crédito al sector rural, en algunos casos a tasas de interés bajas y subsidiadas, se refleja claramente en las instituciones ejecutoras en Bolivia.

Por una parte, el Banco Agrícola de Bolivia (BAB), a pesar de contar con las condiciones óptimas para movilizar ahorro en las áreas rurales por ser una entidad especializada en dicho sector y contar con la infraestructura necesaria, nunca se dedicó a captar ahorros del público y se limitó a otorgar créditos subsidiados.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CA&C), por su parte, cubren un espacio importante de la geografía nacional y satisfacen necesidades de servicios financieros de diversos grupos de personas en el área rural y urbana. Sin embargo, al estar fuera del circuito financiero y no estar fiscalizadas en la mayor parte, no llevan un adecuado control de sus operaciones y no cuentan con la confiabilidad necesaria para la captación de depósitos. Además, muchas cooperativas son cerradas y solamente captan aportes por medio de ahorro forzoso de sus socios, limitando el acceso al público en general.

La banca comercial, por diversos factores que incluyen los altos costos, servicios y metodología inadecuados y falta de infraestructura e interés, decidió no atender las demandas de la micro y pequeña empresa, y representa el caso más dramático en lo que respecta a la movilización del ahorro rural.

En cuanto a las instituciones especializadas en brindar servicios financieros al sector microempresarial, el caso de BancoSol es el más representativo por el intento de replicar la metodología utilizada por el Bank Rakyat de Indonesia y porque fue la primera vez que una entidad bancaria en el país introdujo una amplia gama de cuentas de ahorro para responder a las necesidades de la gente de bajos recursos. Sin embargo, BancoSol tuvo resultados moderados en la movilización de ahorros entre la gente de bajos ingresos, en parte debido a que no se tomaron en cuenta las condiciones del país, ampliamente diferentes de las de Indonesia, sobre todo en lo que se refiere a densidad de población o dispersión geográfica, infraestructura rural y características culturales y sociales. Además, el enfoque de BancoSol es esencialmente urbano, con una gran concentración en las ciudades del eje central y Oruro.

Los Fondos Financieros Privados (FFPs), que pueden captar ahorro interno y recibir depósitos en cuentas de ahorro y a plazo (aunque no en cuentas corrientes), mantienen un sesgo urbano y recién están empezando a



incursionar en algunas zonas periurbanas, por lo que aún no han demostrado ser capaces de movilizar ahorro rural.

Por ejemplo, la Caja de Ahorro y Crédito "Los Andes" S. A., que ocupa el segundo lugar entre las entidades microfinancieras en Bolivia, después de BancoSol en cuanto al número de prestatarios y al monto de cartera, recién en 1996 comenzó a operar en el área periurbana (Punata), y la autorización de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) para captar ahorros se concretó ese mismo año, por lo que su experiencia en servicios de ahorro rural es incipiente y limitada (Marconi, 1997).

Las ONGs que trabajan con microcrédito no están legalmente autorizadas a ofrecer servicios de ahorro, por lo que el crédito se constituye en la actividad central y la que articula las otras líneas de trabajo. Como consecuencia, algunas ONGs utilizan el régimen de ahorro forzoso, que consiste en exigir a los prestatarios un porcentaje del préstamo otorgado, el mismo que generalmente es reembolsado una vez que ellos amortizan por completo la deuda o, en el caso de los bancos comunales, funge como fuente interna de financiamiento. Este tipo de ahorro se limita a los prestatarios, no es flexible y encarece el préstamo de forma indirecta para el usuario.

Las anteriores consideraciones demuestran que las experiencias en cuanto a la movilización de ahorros monetarios de forma institucionalizada en las áreas rurales son muy reducidas. Esto se puede explicar en parte por la ausencia de instituciones financieras, y también porque muchos de los programas de captación de recursos financieros se vieron perjudicados por factores como el decreto de desdolarización del año 1982, la hiperinflación de los años 1984-85, la alta injerencia del estado en el sistema financiero y la quiebra de varias instituciones financieras.

### 3.3 Contextualización

La contextualización de la experiencia del ahorro rural en Bolivia en las tendencias internacionales se realiza desde el ámbito de la demanda y la oferta de crédito y ahorro con la finalidad de obtener una visión más completa de la situación.

### 3.4 Demanda y oferta de crédito

Diversos estudios evidencian que existe una gran demanda de crédito entre las unidades económicas microempresariales tanto en el área urbana como rural, situación que se explica por la alta rentabilidad de inversión con la que trabaja este sector.

En relación a la oferta, varias instituciones financieras han demostrado ser capaces de administrar el microcrédito efectivamente. Sin embargo, la mayor parte de éstas definen al sector informal urbano como población meta de sus acciones institucionales.

Entre las instituciones que trabajan en el área rural, la mayoría mantiene un enfoque de carácter social y filantrópico que corresponde a la corriente convencional, y como tal, está caracterizado por una administración deficiente de recursos, dependencia en donaciones o créditos concesionales para su financiamiento, enfoque en el crédito (en algunos casos, a tasas de interés subsidiadas) y pocas posibilidades de masificarse.

Por otro lado, se debe mencionar que algunas instituciones hasta ahora urbanas, como BancoSol, el FFP Los Andes y el FFP FIE, han superado las restricciones jurídicas que no permiten a las ONGs movilizar recursos locales, y muestran indicios favorables en la perspectiva de asegurar su crecimiento y viabilidad en el mediano y largo plazo. Además, estas instituciones han comenzado a adoptar el nuevo enfoque comercial con el objetivo de alcanzar la rentabilidad.

### 3.5 Demanda y oferta de ahorro

En lo que respecta a la movilización de ahorro, los mitos de la corriente convencional se mantienen, especialmente en el área rural, ya que no ha habido ninguna institución que haya demostrado ser capaz de captar depósitos en dicha área. Por lo tanto, en el ámbito rural del país se observa una intermediación financiera incompleta, puesto que solamente se están colocando recursos y no se los está captando.

Por el lado de la demanda, se evidencia sobre todo la necesidad de mayores estudios de investigación, pues aún no existe un consenso en cuanto a la capacidad de generación de excedentes en los sectores de bajos ingresos de la población, ni en cuanto al interés en utilizar servicios de depósito.

En cuanto a la oferta de servicios relativos al ahorro, existen aún serias limitaciones. Las ONGs que cuentan con presencia y experiencia rural, legalmente no pueden captar depósitos del público, por lo que algunas de estas organizaciones sin fines de lucro captan ahorro mediante depósitos forzosos exigidos a los prestatarios, metodología que contradice las ventajas del ahorro voluntario y las características del enfoque o corriente de mercado.

Las CA&C tienen ventajas comparativas, ya que cuentan con la infraestructura necesaria y con experiencia en ahorro en el ámbito rural, pero

sin embargo, tienen un marcado sesgo regional en el Departamento de Santa Cruz, la mayor parte de ellas no son reguladas por la SBEF y siguen utilizando el mecanismo de ahorro forzoso entre sus asociados.

Finalmente, las entidades microfinancieras supervisadas por la SBEF que operan principalmente en las zonas urbanas y están empezando a aplicar los lineamientos de la tendencia comercial como intermediarios financieros, aún no han demostrado ser completamente viables ya que los depósitos financian un porcentaje bajo de su cartera de créditos. En el caso de BancoSol, el gran crecimiento de captaciones alcanzado en 1993 corresponde principalmente a montos altos en manos de pocos ahorristas (Schmidt y Zeitinger, 1994).

Como consecuencia, si no se resuelve la primera barrera, superando la tendencia convencional caracterizada por la otorgación de créditos a tasas de interés subsidiadas y el marcado sesgo urbano (especialmente en el eje central), la movilización del ahorro seguirá siendo "la mitad olvidada de las finanzas rurales" (Vogel, 1987).

#### 4. Conclusiones

Se debe diversificar y aumentar la oferta de servicios financieros a los microempresarios, especialmente en localidades en las que el acceso a ellos es difícil. El mayor desafío actual de las instituciones financieras del país es implantar esquemas de ahorro que operen bajo las leyes y normas bancarias existentes, que superen la tendencia de dedicarse exclusivamente al crédito y que tomen en cuenta los intereses tanto de la institución como de los clientes.

Una vez planteados los desafíos, se debe aprovechar la existencia y ventajas de estructuras institucionales variadas, entre ellas ONGs, FFPs, CA&Cs y bancos, que pueden ofrecer una amplia gama de servicios financieros. Esto generaría una diversidad de productos de crédito y ahorro para grupos heterogéneos de micro y pequeños empresarios que se hallan en distintos niveles de desarrollo y que se dedican a una variedad de actividades empresariales. También crearía una competencia que obligaría a reducir el costo del crédito y a incrementar la variedad de cuentas de ahorro con diversos grados de liquidez y retorno.

A continuación, se presenta algunas de las ventajas con las que cuentan diversas agrupaciones institucionales ya mencionadas en la movilización del ahorro rural.

Las CA&C tienen un gran potencial de movilizar ahorros en el área rural ya que, como se señaló anteriormente, cuentan con experiencia e infraestructura

en diversas localidades del país y, a diferencia de las ONGs crediticias, pueden captar depósitos de ahorro y plazo fijo.

Un total de 20 CA&C cuentan con el apoyo y asesoramiento técnico del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCU), debiendo generar información sobre su gestión, cobertura de sus servicios, detalles específicos sobre su metodología y realizar un análisis mensual de sus indicadores financieros. No obstante, la gran limitación es que solamente 3 Cooperativas están siendo fiscalizadas por la SBEF, aunque un total de 17 reportan periódicamente a la entidad reguladora, (estás y tras más en total 35, se encuentra tramitando su licencia de funcionamiento) la mayoría de las cuales se dedican al área urbana.

En el caso de las ONGs, además de reconocer que fueron las primeras en reconocer el potencial del sector de la micro y pequeña empresa y en probar que el "pobre" es sujeto de crédito y paga las deudas contraídas puntualmente a tasas de interés equivalentes o mayores a las del mercado, son las instituciones con mayor presencia en el área rural del país.

Sin embargo, no todas las ONGs tienen una adecuada situación financiera y administrativa. La ausencia de supervisión y fiscalización de las ONGs por parte de la SBEF implica que no pueden captar recursos del público y tienen limitaciones legales que restringen las posibilidades de obtener mayores y continuas fuentes de financiamiento, como ser líneas de crédito de la Nacional Financiera Boliviana, emisión de bonos y otros, lo que limita la expansión continua de sus servicios al monto de las donaciones, préstamos concesionarios y algunos préstamos bancarios que cada ONG pueda obtener.

Consecuentemente, las ONGs deben buscar alternativas viables para disminuir su dependencia en recursos externos con la perspectiva de financiar la masificación de sus programas y garantizar su sustentabilidad en el mediano y largo plazo.

En este contexto, el caso de los FFPs resulta particularmente interesante ya que constituye una alternativa para ONGs y CA&Cs no reguladas de captar ahorro y fondos públicos de mayor cuantía. Los FFPs son supervisados y fiscalizados por la SBEF, lo cual les otorga mayor credibilidad y garantiza que operen de forma eficiente en el sistema financiero y que cumplan con las regulaciones del mismo y con los objetivos con los que fueron creados. Además, la estructura de FFP permitirá a las ONGs y Cooperativas darle una base comercial a su negocio y es consistente con la tendencia de intermediación financiera.



En este paso hacia la formalización, resulta importante tomar en cuenta las características del país que son relevantes para el desarrollo de servicios financieros, además de una serie de condiciones adicionales que permitirán definir el momento oportuno para que las instituciones inicien la movilización de ahorro voluntario. Entre estas últimas se puede destacar la presencia de condiciones macroeconómicas adecuadas, un nivel de estabilidad política razonable, apropiada supervisión y fiscalización de instituciones; demostración de un buen manejo y gestión por parte de las instituciones microfinancieras, varios años de sostenibilidad operativa cubriendo costos financieros y, finalmente, reciprocidad, es decir, que las instituciones financieras deben otorgar créditos en forma rentable a la misma clientela que tiene depósitos en la institución.

Además, en el diseño y proceso de implementación de instrumentos y servicios financieros de ahorro rural, las instituciones deben tomar en cuenta los siguientes temas: (a) El incluir servicios de ahorro a un programa de microcrédito cambia todo el programa; (b) el ahorro obligatorio y el ahorro voluntario son incompatibles, por lo que las instituciones deben dejar de ofrecer servicios de ahorro forzoso cuando deseen introducir cuentas de ahorro voluntarias; (c) los diferentes productos en un sistema de intermediación financiera están muy relacionados y su diseño y precio deben establecerse en forma conjuntas; (d) si la institución ofrece tanto servicios financieros como de tipo social, una clara separación entre estos dos es sugerida, o por lo menos que los ingresos generados, los recursos financieros deban cubrir los costos de los recursos no financieros para asegurar la sostenibilidad; (e) los instrumentos de ahorro deben estar diseñados de acuerdo a la demanda local con respecto a seguridad, accesibilidad de la agencia y variedad de opciones en cuanto a liquidez y retorno; (f) la demanda de intermediación financiera rural-urbana exige que los instrumentos, servicios e instituciones trabajen en ambas áreas.

Sin embargo, es importante reconocer que no todo depende de las acciones que puedan tomar las instituciones financieras en materia de movilización de ahorros, sino también de la demanda efectiva de servicios de ahorro en las zonas rurales del país. Los bajos ingresos, deudas a prestamistas informales y, ante todo, la posibilidad de invertir los excedentes en otras actividades (inversiones en alguna actividad económica, compra de ganado o tierra) que generan una mayor rentabilidad, pueden dificultar la movilización de ahorros. Además, las familias rurales no siempre quieren monetizar sus formas no financieras de ahorro y se desconoce el volumen real de ahorro en especie que estarían dispuestas a convertir en depósitos en instituciones formales. En este sentido, es importante analizar si el tamaño de los montos que se pueden captar como depósitos en las zonas rurales del país justifica la consolidación de estructuras institucionales en todas las localidades rurales. A pesar de que se

favorece la intermediación financiera, el llevarla a cabo en algunas localidades rurales resulta incierto.

Según el estudio de Herberto Olmos, las familias de bajos ingresos tanto en el área urbana como rural del país tienen una importante capacidad de generación de ahorro, que además puede, en muchos casos, convertirse en depósitos en instituciones financieras. Sin embargo, habría que considerar también otros mecanismos de movilización de ahorro como ser los fondos de municipios y las administradoras de fondos de pensiones, que pueden servir para colocarlas vía crédito en las localidades del área rural.

Por último, la movilización del ahorro rural no sólo depende de la demanda y oferta del mismo, sino también de las políticas e iniciativas de desarrollo del sector rural --con programas de educación, infraestructura, integración económica, reformas de tierra, fomento a actividades no agrícolas-- que permitan el mejoramiento del nivel de ingresos de este sector y, como consecuencia, de su capacidad de ahorrar. Por lo tanto, el acceso a los servicios financieros no es la panacea del desarrollo de la pequeña y micro empresa, ni la solución a los problemas de pobreza, analfabetismo o falta de infraestructura, como lo plantea el Plan de Acción de la Cumbre de Microcrédito realizada en Washington, D.C. en 1997. Sin embargo, los servicios financieros, en combinación con una serie de estrategias y mecanismos complementarios, puede contribuir a generar mejores condiciones de vida para miles de personas.



## Programa de Ahorro Rural (PAR): Lecciones aprendidas en base de los Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural

### 1. Introducción

A mediados de los años noventa los programas estatales y el apoyo de la Cooperación Internacional se concentraba principalmente en el fomento del crédito para micro y pequeños empresarios. Conscientes de las deficiencias de las microfinanzas bolivianas en relación al ahorro, tanto FINRURAL como COSUDE, a través de su nuevo proyecto PROFIN, empezaron a cambiar su enfoque y darle más importancia a este tema.

Es así, que a finales del año 1996, nació el Programa de Ahorro Rural (PAR) a iniciativa de FINRURAL con el objetivo de coadyuvar al desarrollo y la promoción del ahorro monetario en el área rural de Bolivia. Con el apoyo financiero de PROFIN/COSUDE se inició la primera fase operativa del PAR en enero de 1997. En agosto de 2000, los co-ejecutores reanudaron su compromiso para darle continuidad al programa e iniciar nuevas actividades.

El presente trabajo emerge de una evaluación técnica e institucional interna del PAR que los co-ejecutores impulsaron en junio de 2002 en vista de la finalización de la segunda fase operativa en diciembre del mismo año. El propósito de dicha evaluación era identificar los factores de éxito y/o deficiencias que permitieran exponer las lecciones aprendidas y definir acciones para obtener el máximo provecho de las experiencias. La realización de la evaluación comprendía tanto trabajo de gabinete como de campo.

Debido a que los Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural han constituido la actividad más visible del Programa de Ahorro Rural, el presente trabajo se concentra en exponer las lecciones aprendidas de éstos, sin dejar de lado los resultados de los demás componentes.

### 2. Entorno económico-social y normativo del PAR

Con la implementación de la Nueva Política Económica (NPE), instaurada por el D.S. 21.060 en 1985, el Estado boliviano logró la recuperación de la

estabilidad macroeconómica a través de una liberalización amplia de la economía y reformas estructurales. Entre los elementos más importantes de la NPE destacan la devaluación y estabilización del tipo de cambio, la disminución del déficit público, la liberalización del comercio y de los mercados de bienes y financieros, así como una amplia reforma del sistema tributario.

Una de las medidas específicas para sanear el sistema financiero fue el cierre de la Banca Estatal, a fin de reducir el papel del Estado como refinanciador del sector privado. Esta medida afectó la prestación de servicios financieros sobre todo en el área rural y dejó un vacío, en términos de agencias y sucursales, que no pudo ser llenado por la banca comercial privada.

A pesar del aumento de las captaciones hasta mediados de los años noventa, la oferta de servicios de depósitos seguía siendo muy limitada. La banca privada que en este momento captaba más del 80% de todas las captaciones del público concentraba su atención al público en los ejes centrales del país, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, y ofertaba principalmente los productos tradicionales de Caja de Ahorro y DPFs.

En 1995, mediante el D.S. 24.000, el Estado boliviano creó la figura jurídica de los Fondos Financieros Privados (FFPs) para ofrecerlos a las instituciones financieras no reguladas, que habían surgido en el país hasta este momento, la posibilidad de formalizarse e integrarse al sistema financiero formal. Muchas de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) financieras bolivianas empezaron a ver la posibilidad de constituirse como FFP con el propósito de diversificar sus fuentes de refinanciamiento y ofrecer el servicio de depósitos a sus clientes. Sin embargo, hasta el año 1998 existían sólo dos FFPs, Caja Los Andes y FIE, que seguían ofreciendo su servicio financiero tradicional, el microcrédito, y no tenían presencia significativa en el área rural. De igual manera, BancoSol que se había constituido en 1992 bajo el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras, concentraba sus actividades en el área urbana.

Para las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) se estableció un nuevo marco normativo en 1996, mediante el D.S. 24.439, que divide el mundo de las CACs en "Abiertas" y "Cerradas" según su facultad de captar depósitos del público. Conforme este D.S., las CACs, que hasta ese momento estaban captando del público, iban a tener un plazo de tres años para adecuarse a las normas vigentes, vale decir de constituirse como cooperativas abiertas. Posteriormente, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) prolongó este plazo de adecuación en varias ocasiones. La mayoría de las CACs optó por quedarse como cooperativa cerrada debido a que no podían cumplir con las exigencias para una cooperativa abierta.

A pesar de estos cambios normativos, cabe destacar que hasta este momento no se habían aplicado políticas estatales específicas para una mayor movilización de ahorros populares, especialmente en el área rural. De igual manera, la Cooperación Internacional hasta mediados de los años noventa había concentrado su apoyo principalmente en el tema del crédito, demostrando de esta manera una visión de las microfinanzas todavía no integral.

Estos factores que obstaculizaron el aumento de las captaciones de depósitos del público, en particular en el área rural, impulsaron a FINRURAL y PROFIN/COSUDE a crear el Programa de Ahorro Rural (PAR) a finales del año 1996 con el propósito de promover el tema del ahorro en el sector microfinanciero tanto a nivel investigativo como a nivel práctico.

### 3. Conceptualización del PAR

El objetivo mayor que se quería alcanzar con la ejecución del PAR fue el de "coadyuvar al desarrollo y promoción del ahorro monetario en el área rural de Bolivia"<sup>1</sup>.

Como objetivos específicos los co-ejecutores determinaron profundizar los conocimientos de la problemática del ahorro monetario en el área rural e iniciar esfuerzos institucionales destinados a generar y desarrollar tecnologías para la prestación de servicios de depósitos para el habitante rural, particularmente el de menos ingresos económicos.

Al lado de estos objetivos explícitos, también hubo otros más implícitos. Por un lado, se ha visto que hasta mitades de los años noventa el nivel de conciencia sobre la importancia del ahorro rural a nivel del Estado, de la Cooperación Internacional y de las instituciones financieras era muy bajo. Por ello, los co-ejecutores pusieron mucho énfasis en la sensibilización de los actores del sector para lograr que se pusiera el tema del ahorro en la agenda pública.

Por otro lado, y debido al entorno institucional limitado que existía en su momento, los co-ejecutores promovieron el establecimiento de un marco normativo propio para las ONGs financieras para posibilitarles la captación de depósitos de forma legal, coadyuvando de esta manera a la ampliación de la cobertura de los servicios financieros hacia el área rural.

<sup>1</sup> Acuerdo Institucional I entre FINRURAL y PROFIN/COSUDE del 13 de mayo de 1996.

Para lograr los objetivos fijados, el PAR fue conceptualizado como un programa de investigación-acción, combinando estudios académicos con actividades prácticas.

Las estrategias e instrumentos elegidos para satisfacer las necesidades identificadas para promocionar el ahorro rural se reflejaron en los tres componentes prioritarios del PAR:

- a) **Estudios e Investigaciones:** con la finalidad de impulsar y generar investigaciones especializadas que contribuyan a la movilización institucional financiera del ahorro,
- b) **Viajes de Intercambio:** con el propósito de ampliar el conocimiento local mediante la observación y análisis de diferentes experiencias internacionales en el campo del ahorro rural, particularmente los avances en tecnologías de captación de depósitos,
- c) **Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural:** a fin de buscar una solución práctica al problema de falta de acceso de servicios financieros del habitante rural a través de proyectos piloto ejecutados por entidades financieras y al mismo tiempo experimentar con nuevas tecnologías y servicios con el propósito de replicar éstas en otras entidades financieras.

## 4. Resultados logrados

### 4.1. Estudios e investigaciones

Entre 1997 y 2000 se realizaron catorce investigaciones y estudios y una publicación. Según su finalidad, estas catorce investigaciones y estudios se pueden dividir en tres áreas: investigaciones del ahorro rural y en general, investigaciones de apoyo a los Proyectos Piloto y tesis del Fondo de Investigación Académica (FIA).<sup>2</sup>

En el área de las investigaciones del ahorro rural y en general se elaboraron los siguientes documentos:

- "Recuento Analítico sobre Ahorro Rural en Bolivia" (1997)
- "Demanda de Servicios de Depósitos en Mercados Financieros Emergentes" (1997)
- "El Perfil del Pasanaku en Cochabamba" (1997)

<sup>2</sup> El FIA se orientó a promover el estudio del ahorro rural y la formación de recursos humanos en este campo, mediante el financiamiento de tesis universitarias.



- "El Pasanaku en el mercado financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento La Paz" (1997)
- "Programa Becas Ahorro para la Profesionalización" (Propuesta) (1999)
- "Ahorro Popular y Captación Restringida de Depósitos" (2000)

Las investigaciones de apoyo a los Proyectos Piloto fueron las siguientes:

- Consultoría Jurídica: "Posibilidades de Captación Indirecta de Depósitos por parte de las ONGs Financieras" (1998)
- Diagnóstico: "Cooperativa de Ahorro y Crédito Caranavi Ltda." (1998)
- Consultoría Jurídica: "Seguro de Depósitos para Instituciones de Intermediación Financiera participantes del PAR" (1999)
- Consultoría Jurídica: "Alianzas Estratégicas para los Proyectos Piloto del PAR" (2000)

Las tesis apoyadas por el FIA fueron:

- "El Pasanaku como Producto Financiero en la Economía Informal" (1998)
- "Modalidades Informales de Ahorro y Crédito Rotatorio en el Diseño de Servicios Financieros para Microempresas: El Caso de las Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotatorio" (1999)
- "Sistema de Investigación y Seguimiento de Servicios Financieros Rurales" (2000)
- "Tecnologías Financieras y Costos en Cooperativas de Ahorro y Crédito Rurales" (2000)

Adicionalmente, en 1998, se publicó la primera edición del presente compendio: "Movilización del Ahorro Rural en Bolivia: Tarea Impostergable" que contenía resúmenes de las investigaciones realizadas en 1997 y otros ensayos sobre la temática del ahorro rural. Esta publicación fue presentada en el Seminario: "El Reto de América Latina para el Siglo XXI: Servicios Financieros en el Área Rural" que contó con la participación de expertos nacionales e internacionales en el tema, logrando de esta manera su amplia difusión.

A través del componente de Estudios e Investigaciones se realizaron importantes avances investigativos en relación con las condiciones para movilizar el ahorro, formas informales de captación de depósitos en base al Pasanaku, tecnologías indirectas de captación de ahorros y costos de la captación de ahorro en CACs rurales, etc., contribuyendo de esta manera a profundizar los conocimientos sobre la problemática del ahorro monetario en el área rural. Adicionalmente, el componente de Estudios e Investigaciones sirvió a llevar adelante algunos temas especiales como son las alianzas estratégicas entre una entidad financiera fiscalizada y una no fiscalizada, un seguro de depósito y becas de ahorro, entre otros.

A partir del 2000, el FIA se convirtió en una actividad independiente del PAR y FINRURAL y PROFIN/COSUDE siguen apoyando a tesis académicas sobre temas relacionados con las microfinanzas.

#### 4.2. Viajes de Intercambio

Como se mencionó antes, el objetivo de este componente era ampliar el conocimiento local mediante la observación y análisis de diferentes experiencias internacionales en el campo del ahorro rural. Para tal fin, se realizaron dos Viajes de Intercambio, el primero a la India y el segundo a España.

El viaje a la India, realizado en febrero de 1998, tuvo como objetivo sensibilizar a los entes estatales e instituciones microfinancieras para la importancia de los depósitos como servicio financiero. Por este motivo, se pretendió conocer políticas estatales de promoción del ahorro monetario en áreas rurales y la correspondiente regulación y supervisión. Adicionalmente, para investigar las experiencias generales con la promoción del ahorro y las tecnologías de captación de depósitos se realizaron visitas a diferentes "Grupos de Autoayuda".

En el segundo viaje, realizado en julio de 1999, se visitó las Cajas de Ahorro de España. El objetivo del viaje era mejorar el entendimiento de la problemática del ahorro rural. Por este motivo, se observaron y analizaron diferentes tecnologías en la movilización de ahorros y se capacitó a los participantes en temas como la seguridad física de una agencia, la imagen institucional y la generación de confianza en el cliente. Entre las personas invitadas estuvieron los representantes de instituciones financieras reguladas y no reguladas, entes reguladores y asociaciones de entidades financieras.

Estos Viajes de Intercambio ayudaron de manera significativa a concientizar a los participantes sobre la importancia del ahorro, en particular

en el área rural. Después de los viajes, la mayoría de los participantes se mostró más dispuesto a fomentar el tema del ahorro en sus respectivas entidades. Adicionalmente, después del viaje a España, tres de las entidades invitadas formalizaron su interés y voluntad de contribuir a la promoción del ahorro mediante la firma de Convenios de Financiamiento para la ejecución de Proyectos Piloto.

### 4.3. Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural

#### 4.3.1 Conceptualización y Proyectos Piloto ejecutados

A través de los Proyectos Piloto los co-ejecutores del PAR buscaron promocionar e impulsar el ahorro monetario entre los habitantes del área rural con el concurso de diversos tipos de instituciones financieras.

Los objetivos específicos de los Proyectos Piloto fueron los siguientes:

- desarrollar y probar tecnologías de movilización del ahorro monetario adecuadas al área rural a nivel nacional,
- mejorar la confianza del público rural en el sistema financiero formal con un cambio positivo de actitud hacia el ahorro monetario,
- demostrar al público las ventajas del ahorro monetario sobre el ahorro en especie,
- crear un Seguro de Depósitos para brindar mayor seguridad al público respecto a la recuperación de su dinero depositado y crear un cambio en la cultura de las organizaciones intervinientes con una mayor responsabilidad hacia el cliente y todas las otras instituciones participantes en el programa,
- recopilar información cuantitativa y cualitativa sobre el desarrollo del programa para utilizarla como base de datos para su posterior investigación.

El apoyo financiero para los PPs estaba dirigido principalmente a inversiones fijas relacionadas con la apertura o mejora de una agencia, como por ejemplo: el fortalecimiento de la seguridad física; gastos continuos relacionados con el funcionamiento de la agencia, como son desarrollo de productos, promoción y difusión; y en menor grado, a déficits de la operación y gastos extraordinarios.

La duración total de los PPs fue de cinco años, dos con financiamiento del PAR y tres adicionales. Se sugirió a las entidades ejecutoras de alcanzar la sostenibilidad financiera y operativa de los PPs al final del segundo año.

Para identificar a entidades ejecutoras potenciales de los PPs se estableció una serie de criterios de selección. Al lado de la representatividad institucional y nacional de la entidad ejecutora, eran importantes su solvencia institucional, legalidad, seguridad y un adecuado manejo de liquidez, entre otros.

Como zonas de interés se definieron a aquellas con carencia de servicios financieros, potencial de desarrollo, un mayor número de clientes y clientes heterogéneos. Los PPs debían estar ubicados en el área rural y de preferencia en localidades pequeñas, es decir con menos de 10.000 habitantes.

Finalmente, los co-ejecutores eligieron seis entidades financieras para la ejecución de Proyectos Piloto. Tres de ellos fueron ejecutados por ONGs - ANED, FADES y FONDECO- y tres por CACs - Cooperativa San Roque, Trinidad y El Chorolque. A través de estos PPs estaba previsto la participación de 15 oficinas de atención al público en distintas zonas rurales de 6 de los 9 departamentos de Bolivia, como se puede ver en el siguiente cuadro:

Nombre del PP	Entidad ejecutora	Inicio	Agencias ejecutoras
"Proyecto Experimental de Ahorro Rural: Promoción del Ahorro en el Programa de Aconcames"	Asociación Nacional Ecuemérica de Desarrollo (ANED)	Enero 1999	Agencia Aconcames, Dpto. La Paz
"Proyecto Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural en el Departamento de Chuquisaca"	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Roque Ltda.	Enero 1999	Agencia Villa Serrano, Agencia Padilla y Agencia Sipachuy, Dpto. Chuquisaca
"Proyecto Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural"	Cooperativa de Ahorro y Crédito Trinidad Ltda.	Enero 2000	Agencia San Ramón, Agencia San Ignacio de Moco, Agencia Rurrenabegui, Dpto. Beni
"Proyecto Piloto de Ahorro Rural: FONDECO - Chiquitania"	Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO)	Enero 2000	Agencia San Javier y Agencia San Ignacio de Velasco, Dpto. Santa Cruz
"Proyecto Piloto de Promoción del Ahorro Monetario en la Región Sur de Bolivia"	Cooperativa de Ahorro y Crédito El Chorolque Ltda.	Enero 2000	Oficina Central Tupiza, Agencia Alosha y Agencia Cotagaita, Dpto. Potosí
"Proyecto Piloto de Ahorro Rural: Ahorro Rural en las Valles de Tarija"	Fundación de Alternativas para el Desarrollo (FADES)	Enero 2000	Agencia Valle de la Concepción, Agencia San Lorenzo y Agencia Padcaya, Dpto. Tarija



En cuanto a las tecnologías financieras a ser promovidas por los PPs, éstas principalmente se dividían en tecnologías de captación directa e indirecta. Las Cooperativas ofertaban de manera directa depósitos en Caja de Ahorro y DPFs. Además, estaba previsto el desarrollo de diferentes variantes de estos productos tradicionales para llegar a un mayor número de segmentos de la clientela.

Las ONGs, al estar prohibidas de captar depósitos del público, por un lado, propusieron el desarrollo de tecnologías de captación indirecta mediante bancos comunales y formas de ahorro solidario tipo pasanaku, y por otro lado, querían ofrecer el servicio de depósitos a través de alianzas estratégicas con instituciones financieras reguladas y supervisadas por la SBEF.

Adicionalmente, estaba planeado experimentar con servicios financieros móviles y prestar servicios auxiliares financieros sea de forma directa o a través de las alianzas estratégicas.

#### 4.3.2 Los resultados logrados por los PPs

##### a) Campañas de promoción y publicidad

Mediante las actividades promocionales y de publicidad ejecutadas por los PPs se logró aumentar las captaciones de depósitos, confirmando de esta manera la capacidad de ahorro de los habitantes del área rural de bajos ingresos. Entre las actividades promocionales más usadas se pueden mencionar folletos informativos, cartas personalizadas, sorteos y rifas en días especiales, auspicio de eventos sociales y deportivos y spots en la radio y televisión. También, se publicó material educativo en idiomas nativos para mostrar las ventajas del ahorro monetario en el sistema financiero formal.

En el caso de que la oficina central, normalmente ubicada en la capital departamental, no pudiera determinar las estrategias promocionales a nivel rural; los oficiales de las agencias del lugar rediseñaban el material con el propósito de adaptarlo a las necesidades del habitante rural y sus circunstancias.

##### b) Confianza del público

El aumento de la confianza del público en las entidades financieras fue otro de los resultados logrados por los PPs. Todas las entidades ejecutoras aprovecharon el apoyo financiero del PAR para realizar inversiones en la seguridad física de sus agencias, como son instalación de cajas fuertes y sistemas de alarma o contratación de guardias permanentes.

En muchos casos los clientes dejaron de ahorrar bajo modalidades informales, como el pasanaku, una vez que existía la oferta formal en el lugar. De igual manera, se vio que la oferta formal de servicios de depósitos puede atraer a clientes que antes, por falta de alternativas, prestaban su propio dinero a terceros, viéndolo como una forma de "hacer trabajar sus ahorros". Sin embargo, la seguridad y la rentabilidad que brindaba la institución financiera para los depósitos hizo que estos prestamistas se volvieran ahorristas en el sistema financiero formal, diversificando de esta manera sus activos.

##### c) Desarrollo de productos y tecnologías de captación

En relación con el desarrollo de productos y tecnologías de captación de ahorro adaptados a las necesidades del habitante rural, los resultados han sido muy distintos, dependiendo de si la tecnología de captación ha sido directa o indirecta.

Por un lado, las CACs ofrecían el servicio de depósitos bajo la modalidad de Cajas de Ahorro y DPFs y en algunos casos lograron desarrollar variantes dirigidas a determinados segmentos de la clientela.

El producto "Ahorro Infantil" de una cooperativa, por ejemplo, se dirige especialmente a niños y jóvenes. Estos aprovechan la posibilidad de poder ahorrar incluso montos mínimos de unos pocos bolivianos para sus vacaciones, la compra de útiles o días especiales. A pesar de que el producto, por el momento, no es rentable, la cooperativa lo desarrolló bajo el punto de vista educativo con el propósito de generar la costumbre y la disciplina de ahorrar ya en los clientes menores de edad.

La misma cooperativa también desarrolló un producto de ahorro programado, el "Ahorro de Profesionalización", donde el cliente deposita mensualmente un monto mínimo de US\$ 10 con el propósito de financiar la educación o los estudios de sus hijos. Debe destacarse que hasta el momento existe una demanda mayor para este producto por parte del cliente urbano, indicando que todavía falta desarrollar la costumbre de ahorrar para determinados objetivos entre los habitantes del área rural.

Otro servicio que dio buenos resultados en varias de las cooperativas fue el cobro de sueldos que estaba vinculado a la apertura obligatoria de una Caja de Ahorro. Mediante un poder la institución financiera cobra el sueldo del cliente y lo deposita en su cuenta. Este servicio beneficia principalmente al grupo de los profesores y maestros rurales, pero también a personas particulares. Las experiencias de las cooperativas mostraron que con el tiempo los clientes se acostumbraban a un manejo más cuidadoso de su dinero, haciendo retiros más

regulares y pequeños y dejando de esta manera siempre un saldo positivo en su Caja de Ahorro.

No obstante de estos avances en la generación de productos y servicios de depósitos, faltaba desarrollar una mayor variedad de los mismos con condiciones diferenciadas en cuanto a accesibilidad al dinero, tasas de retorno, finalidad del ahorro, etc. ya que los productos mencionados todos consistían en la misma Caja de Ahorro con las mismas condiciones. Una mayor variedad de condiciones no sólo ayudaría a que los productos sean mejor adaptados a las necesidades del habitante rural, sino también a reducir los costos de la movilización de pequeños depósitos para la entidad financiera.

Por otro lado, los resultados del experimento con la tecnología de captación indirecta mediante bancos comunales no fueron los esperados. Son varios los factores que pueden explicar el poco aumento de los ahorros voluntarios. En primer lugar, se puede mencionar la accesibilidad limitada a los ahorros, debido a que la ONG no podía ofrecer un retiro diario por falta de un software adecuado a estas necesidades. En segundo lugar, llamaba la atención la falta de confianza mutua al interior de los bancos comunales. Los miembros hubieron preferido depositar directamente en la ONG, incluso se vieron casos de personas ajenas de los bancos comunales que demandaron los servicios de depósitos de la ONG. Siendo esto imposible para una institución financiera no regulada puesto que el marco normativo vigente no lo permite, la ONG, finalmente, decidió de suspender la administración de los ahorros voluntarios y dejarla a la responsabilidad de los mismos bancos comunales. Sin embargo, a partir de allí el ahorro voluntario se estancó, confirmando la necesidad del respaldo de una entidad financiera, un ente independiente, para aumentar la confianza e incentivar los ahorros.

#### d) Desarrollo de servicios móviles

Las experiencias de una de las cooperativas que había implementado un servicio móvil para atender a sus clientes son muy ambiguas. A pesar de que este servicio no estaba diseñado exclusivamente para captar depósitos sino también servía para promocionar la oferta de la institución financiera en general, afiliar nuevos clientes y recuperar créditos, se dieron buenos resultados respecto al número de cuentas captadas en comparación con otras agencias rurales que no disponía de este servicio. Sin embargo, con el tiempo se vio que el aumento de las captaciones no era suficiente para justificar los gastos de un empleado adicional, y finalmente, también debido a otros factores, la cooperativa tuvo que suspender el servicio móvil. Lo destacable es que esta decisión no influyó en los niveles de captaciones ya que los clientes seguían

depositando igual que antes lo que indica que el servicio en sí no era un incentivo decisivo para los clientes.

No obstante, las experiencias con servicios móviles en general todavía son escasas en Bolivia y hace falta investigar con más profundidad las variantes de su diseño y las condiciones en las que pueden ser una alternativa útil para expandir los servicios financieros al área rural

#### e) Alianzas estratégicas

De los seis proyectos piloto en total, dos - los de FADES y FONDECO - se basaban en el establecimiento de alianzas estratégicas entre una ONG y una entidad financiera regulada. Sin embargo, en ninguno de los dos casos se pudo concretar la alianza estratégica a pesar de negociaciones con diferentes entidades reguladas. Como consecuencia la implementación de estos dos PPs fue suspendida y los proyectos piloto en funcionamiento sólo contaban con la participación de 10 oficinas de atención al público en 4 de los 9 Departamentos de Bolivia, reduciendo de esta manera la ampliación prevista de la cobertura de servicios de depósitos.

En gran parte, este problema se dio debido a que el "Reglamento sobre Contratos de Corresponsalia de Servicios Auxiliares Financieros", al contrario de las expectativas de los actores involucrados, no permitió la captación de depósitos del público por parte de las entidades financieras no reguladas.

#### f) Sostenibilidad de los PPs

También varias de las entidades ejecutoras con PPs en funcionamiento mostraron dificultades en lograr la sostenibilidad de por lo menos cinco años tal como se había establecido en los Convenios de Financiamiento. En un caso, una cooperativa tuvo que cerrar una agencia debido a dificultades de control interno. En el caso de otra cooperativa, en el momento de la evaluación del PAR, ésta estaba con planes de cerrar varias agencias debido a problemas en la colocación y recuperación de los créditos y una consecuente sobreliquidez generado por los buenos resultados por el lado de las captaciones. Adicionalmente, en el caso de la ONG que experimentaba con la tecnología de captación indirecta, se suspendió el servicio de administración de depósitos voluntarios debido a dificultades en el desarrollo de la tecnología y posibles problemas legales para la entidad.

#### g) Sistema de seguimiento y monitoreo

A parte de estas dificultades a nivel individual de los PPs, cabe mencionar otro aspecto que afectó el resultado del componente de los Proyectos Piloto en



general. Debido al carácter de investigación-acción del PAR, los co-ejecutores, en el momento de la conceptualización, habían puesto mucho énfasis en la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos sobre el desarrollo de los PPs que iba a ser una tarea compartida entre las entidades ejecutoras de los proyectos piloto y los co-ejecutores del PAR. Lastimosamente, este aspecto ha sido descuidado en la práctica. La falta de un buen sistema de seguimiento y monitoreo y su implementación coherente y continuo, tanto a nivel del PAR como a nivel de cada uno de los PPs, ha impedido una mayor sistematización de las experiencias adquiridas, en particular referente a aspectos cualitativos, como por ejemplo, el cambio de actitud de los clientes frente al ahorro monetario.

### 5. Lecciones aprendidas

Ante todo, y a pesar de que hoy en día parece evidente, se pudo demostrar mediante los proyectos piloto que sí existe la capacidad de ahorro entre los habitantes del área rural, y que éstos están dispuestos a transformar sus ahorros de especie a ahorros monetarios y/o transferir los ahorros de formas informales a formas formales; siempre y cuando las condiciones de los servicios de depósitos se adapten a sus necesidades. Entre los factores más importantes para un diseño exitoso de los depósitos se puede mencionar bajos costos de transacción para el cliente, el acceso fácil a los depósitos, tasas de interés atractivos y bajos montos mínimos requeridos para abrir una cuenta.

También se ha visto que es posible aumentar las captaciones de depósitos mediante estrategias de mercadeo, campañas de promoción y publicidad y que éstas dan mejores resultados en la medida en que estén adaptadas a las circunstancias y particularidades del lugar, como son fiestas regionales o idiomas nativos.

De igual manera, se puede lograr el aumento de la confianza de los clientes en las instituciones financieras con medidas relativamente simples como inversiones en la seguridad física (caja fuerte, rejas, etc.) y mejoras generales o estéticas de la agencia (refacciones, instalaciones adecuadas, etc.).

Sin embargo, debe preguntarse ¿Por qué las entidades ejecutoras de los PPs no lograron mayores avances en el desarrollo de nuevos productos, servicios y tecnologías de captación de depósitos pese a las diversas ideas presentadas en sus respectivas propuestas técnicas?

Una de las posibles explicaciones puede ser que las propuestas eran demasiado ambiciosas y comprendían diferentes objetivos que no necesariamente eran compatibles. Por un lado, se quería ampliar la cobertura

de los servicios financieros hacia el área rural a través de la apertura de agencias nuevas. Por otro lado, se ponía énfasis en la generación de nuevos productos y tecnologías. A una agencia nueva, le convendrá ofertar productos y servicios que mostraron su éxito gracias a las experiencias recogidas de otras agencias similares para poder concentrar su consolidación financiera e institucional y familiarizar a los clientes a la nueva oferta. Una vez consolidada la agencia y teniendo una clientela más acostumbrada al uso de los diferentes servicios financieros básicos, se puede experimentar con productos, servicios y tecnologías de captación de depósitos innovadores.

Otra posible explicación pueden ser las deficiencias en las capacidades de gestión. Independientemente, si la entidad financiera tiene previa experiencia en la oferta de servicios de depósitos o por el contrario, recién la está iniciando, cualquier introducción de nuevos productos o la aplicación de nuevas tecnologías implicará diferentes cambios al interior de la institución, como son: los cambios organizacionales, adaptación de procesos internos, adecuación de sistemas computacionales y la capacitación del personal. Evidentemente, en el caso de una institución que está ofreciendo los servicios de depósitos por primera vez estos cambios serán mucho más fuertes. De igual manera, la oferta de servicios de depósitos significa mayores exigencias en cuanto al manejo de riesgo y liquidez, así como a sistemas internos de control. Debido a los factores mencionados, todo cambio de oferta requiere una estrategia específica para tal fin.

En el caso de las tecnologías de captación indirecta se ha visto que tienen limitaciones inherentes. Al estar prohibida una institución financiera no regulada de captar depósitos del público, ésta solamente puede administrar los ahorros recolectados al interior de un banco comunal, y por ello, no puede ofrecer una gama amplia de productos y servicios adaptados a las necesidades de los clientes del área rural. Además, si se toma en cuenta que ofrecer un servicio adicional al cliente no es el único objetivo de la oferta de servicios de depósitos, sino también se pretende acceder a otras fuentes de refinanciamiento para la intermediación financiera, las limitaciones de las tecnologías indirectas se hacen más evidentes.

Otra de las lecciones aprendidas se puede sacar de la suspensión de los proyectos piloto de FADES y FONDECO. La ejecución de sus proyectos dependía altamente del establecimiento de una alianza estratégica con una institución financiera regulada. Sin embargo, el "Reglamento sobre Contratos de Corresponsalia de Servicios Auxiliares Financieros" recién fue aprobado en abril del 2000, no permitiendo a las entidades financieras no reguladas la captación de depósitos del público.

A pesar de que la instauración de la Ley PCP<sup>3</sup> había despertado esperanzas de que las ONGs iban a poder movilizar ahorros del público - aunque de manera restringida - los co-ejecutores corrieron un alto riesgo al aprobar las propuestas técnicas en base de alianzas estratégicas antes de que salga el respectivo reglamento. Por ello, es necesario operar en un marco normativo claro y bien definido para no poner en peligro la ejecución de proyectos pilotos que podían haber dado resultados en otras áreas como el desarrollo de nuevos productos o tecnologías.

No obstante, estas experiencias abrieron nuevas perspectivas para el futuro, y en el caso de FADES, sirvieron para la firma de un contrato de corresponsalía con la Cooperativa Trapetrol Ltda. en febrero del 2002, estableciendo la primera alianza estratégica en el país.

Como último aspecto se puede mencionar las experiencias adquiridas con el sistema de seguimiento y monitoreo de los PPs. Se ha visto que éste es imprescindible para ejecutar un programa de investigación-acción. La inclusión de una línea de base y la implementación coherente y continuo del sistema son necesarios para retroalimentar a los proyectos piloto con la información necesaria y poder difundir las experiencias adquiridas a un público mayor.

Sin embargo, no solamente para los ejecutores de programas de asistencia técnica es importante contar con un buen sistema de seguimiento y monitoreo, sino también para las mismas instituciones financieras. Debería formar parte de las actividades rutinarias en el ámbito del mercadeo a fin de obtener información sobre demandas insatisfechas de los clientes y poder crear ventajas comparativas debido a que el mercado de depósitos es mucho más competitivo que en el caso del crédito. Hasta hace unos años atrás muchas instituciones financieras no ponían demasiada atención a las necesidades de sus clientes sino limitaban su oferta a pocos productos estándares. Debido a las experiencias recientes en relación con una mayor competencia en el sector microfinanciero boliviano y su saturación parcial, se evidenció que únicamente una mayor satisfacción de los clientes y la constante revisión y renovación de los productos y servicios puede garantizar una relación a largo plazo entre la entidad financiera y su clientela.<sup>4</sup>

3. Ley de Propiedad y Crédito Popular, No. 1864, que en su Art. "18 establece las figuras del ahorro popular y de captación restringida para entidades no reguladas.

4. Ver Boletín Técnico No.2, Las Microfinanzas Bolivianas en Tiempos de Crisis, FONDESIF y Proyecto Desarrollo del Sistema Financiero (DSF)/GTZ, diciembre 2002.

## Visión actual y características de los programas de cooperación externa en relación al ahorro rural

### I. Introducción

Debido al crecimiento que logró y el grado de madurez que alcanzó, hoy, después de más de 15 años de desarrollo del sector microfinanciero en Bolivia, ya nadie pone en duda la importancia de la movilización de depósitos del grupo atendido por las Instituciones Microfinancieras (IMFs), como parte integral de un sistema microfinanciero sostenible y con una visión hacia el servicio al cliente.

Sin embargo, vale la pena reflexionar ¿Cuándo se empezó a hablar de movilización de pequeños ahorros en Bolivia? - ¿Con la creación de los primeros FFPs a mitades de los 90? o ¿Cuándo internacionalmente se reconoció el avance de Bolivia a nivel del microcrédito, pero se criticó el poco desarrollo de la industria en cuanto al microahorro? o ¿Cuándo la cooperación internacional dio las primeras señales de que los fondos de cartera no eran inagotables? La respuesta no es fácil de dar. El hecho es que el microahorro en Bolivia seguía siendo "la mitad olvidada" cuando en otros países ya había mostrado su factibilidad.

En 1995, cuando los primeros FFPs fueron creados, el ahorro era sólo un producto más en la oferta de productos. Las instituciones - y su personal - que habían crecido con el microcrédito seguían viendo a este como la misión de su institución. Sin embargo con el paso de los años muchas personas tanto dentro como fuera de las Instituciones Microfinancieras empezaron a reconocer que las microfinanzas no consistían solo de crédito, sino que se debía ofrecer un servicio integral a los clientes para satisfacer sus expectativas. Este proceso fue apoyado en forma directa por la cooperación externa.

De esta manera desde 1998 varias agencias de la cooperación internacional empezaron iniciativas para promover el microahorro e implementarlo en las instituciones microfinancieras.

\* Asesora Principal  
Proyecto Desarrollo Sistema Financiero (DSF) GTZ - FONDESIF



Una de estas iniciativas fue el Seminario – Taller Internacional “Movilización de Depósitos en Instituciones Microfinancieras” realizado en abril del 2000 en la ciudad de Santa Cruz. Este seminario – preparado por el FONDESIF y la GTZ – tenía como propósito incentivar la discusión sobre la movilización de pequeños depósitos en Latinoamérica, así como promover el proceso de aprendizaje institucional en temas relacionados. El evento contó con el apoyo de 10 financiadores, entre agencias de cooperación, agentes privados y el gobierno boliviano. Se contó con la participación de expositores de reconocido prestigio nacional e internacional que intervinieron tanto en conferencias magistrales como en talleres sobre temas relacionados con el microahorro.

Una de las expositoras del evento, Marguerite S. Robinson del Harvard Institute of International Development dijo en su conferencia: “Si bien los ahorros no están siendo aun implementados en muchos países, ya no son olvidados – y en la próxima década los ahorros asumirán, así lo creo yo, una mayor importancia en microfinanzas...”

Los últimos años han demostrado que tenía razón. Tanto las IMF's, como el gobierno y la Cooperación Internacional incrementaron esfuerzos para aumentar la movilización de pequeños depósitos en Bolivia.

Si en 1995 la captación de pequeños ahorros estaba mayormente en manos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito y de las Mutuales de Ahorro y Préstamo, hoy en día las estadísticas muestran que la participación de las IMF's en la captación de pequeños ahorros ha aumentado de un 2% en 1995 a un 13% aproximadamente en 2002.

Sin embargo todavía queda mucho camino por recorrer hasta que la movilización de pequeños ahorros esté completamente institucionalizada en las IMF's y la mayor parte de la población tenga acceso a servicios financieros integrales.

A continuación se describe los principales esfuerzos de la Cooperación Internacional para la movilización de ahorros en Bolivia.

## 2. Programa de Movilización de Ahorro Popular – MAP

Poco después del Seminario – Taller Internacional “Movilización de Depósitos en Instituciones Microfinancieras” el FONDESIF y la GTZ empezaron a conceptualizar un programa sectorial de apoyo a la movilización de pequeños ahorros. Las IMF's que habían decidido formalizarse para poder ampliar su oferta de servicios financieros, mostraron todavía poco progreso en

la masificación de sus servicios de depósitos. Este problema es especialmente relevante para la gente de escasos recursos que, en la práctica, no sólo constituye la base principal de la clientela de IMF's, sino que requiere servicios de depósitos tanto o más que micro-créditos.

En la preparación del programa “Movilización del ahorro popular en Instituciones Microfinancieras” (MAP) se identificaron varios puntos como principales factores del limitado progreso de IMF's bolivianas en servicios de captación.

Por parte de la oferta (perspectiva institucional) se señalaron los siguientes aspectos:

- El insuficiente conocimiento en las IMF's sobre la importancia de la movilización de depósitos y de sistemas óptimos para proveer dichos servicios;
- La limitada capacidad financiera de las IMF's para inversión en el establecimiento de servicios de depósitos;
- El incipiente desarrollo de tecnologías de movilización de depósitos para extender, consolidar y/o diversificar la provisión de servicios de ahorro, acorde con las condiciones exigidas por su grupo meta;
- Y en función a esto, la dificultad en el diseño de estrategias de promoción efectivas y de bajo costo sobre estos servicios para competir con los productos de ahorro ofrecidos, principalmente, por la banca comercial.

Por el lado de la demanda (perspectiva de clientes) se identificó:

- El poco hábito de la mayoría de la gente de escasos recursos hacia el ahorro formal (i.e. en instituciones financieras);
- La falta de confianza de esta clientela potencial para depositar sus recursos en volúmenes o escalas que permitan a las IMF's ofrecer servicios de ahorro de manera sostenible.

Por esta razón se planteó la propuesta de aprovechar los esfuerzos del estado, de la cooperación internacional y de otras entidades de fomento a las microfinanzas para concertar diversas acciones (de investigación, tecnológicas, legales, de regulación, de política económica y de promoción) dirigidas a mejorar y ampliar la provisión de servicios de depósitos vía IMF's.

La propuesta fue generar sinergias entre los diferentes actores del sector mediante el establecimiento de "un paraguas" de actividades bajo el cual se patrocinen iniciativas para desarrollar los productos y la promoción masiva de este tipo de servicios financieros en las IMFs. Este respaldo permitiría a las instituciones microfinancieras consolidar y ampliar su oferta, en especial, la de depósitos.

De esta manera se preparó y presentó el concepto de un programa sectorial a varios financiadores y agencias de cooperación. La propuesta fue aceptada y respaldada por seis agencias de cooperación, una entidad de segundo piso y el gobierno boliviano, que se constituyeron en gestores y financiadores del Programa MAP.

La composición final de los financiadores del Programa MAP se oficializó en diciembre 2001 cuando se firmó el memorando de donantes. De esta manera se constituyó como financiador principal el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través del FOMIN, financiando la mitad de los fondos requeridos en el Programa MAP. Estos fondos, al igual que los provenientes de la Comunidad Europea (Programa PASA) y de la Agencia Española, serán administrados por el FONDESIF, entidad descentralizada del gobierno con el mandato de ser la entidad estatal que impulse el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia. El MAP cuenta además con el apoyo y financiamiento del proyecto DSF GTZ-FONDESIF, el proyecto DAI - SEFIR (USAID), PROFIN-COSUDE y FUNDAPRO. Se designó al FONDESIF como entidad ejecutora del programa.

El objetivo general del proyecto fue definido de la siguiente manera: Contribuir al aumento del nivel de captación de depósitos del público por parte de las instituciones microfinancieras (IMF) de Bolivia.

El objetivo específico es incrementar la calidad, variedad y el volumen de los servicios de depósitos de las IMFs participantes, respondiendo a las demandas y necesidades principalmente de la clientela tradicional de las IMF.

El proyecto está formado por 3 Componentes:

- a) Desarrollo y Expansión de los Servicios de Depósitos en IMFs: Con este componente se propone incrementar la calidad y el volumen de los servicios de depósitos de las IMFs a favor de su clientela, y reforzar la capacidad técnica de las IMFs para el adecuado manejo y mercadeo de los mismos. Para lograr estos propósitos el proyecto implementará cuatro categorías de actividades:

- Planificación y mercadeo
- Desarrollo tecnológico
- Mejoramiento Gerencial
- Intercambio de conocimientos.

- ii) Concientización y Divulgación de una Cultura de Ahorro Formal: El propósito de este componente es generar demanda y crear mercado para depósitos formales mediante acciones de educación, concientización y desarrollo de una "cultura de ahorro formal" en el país, con énfasis en los estratos bajos del público. Para este fin se prevé la realización de

- campañas educativas y
  - campañas de publicidad
- iii) Apoyo al Mejoramiento del Entorno Nacional para la Movilización de Depósitos: Por medio de este componente se prevé analizar el entorno normativo y regulatorio actual de la captación de depósitos en IMFs, y las experiencias exitosas en otros países, con el fin de realizar recomendaciones prácticas sobre posibles modificaciones que incentiven la expansión de la oferta y demanda de servicios de depósitos microfinancieros en los mercados urbanos y rurales. Asimismo, este componente apoyará actividades de diseminación de la información y los resultados generados por el proyecto.

El MAP inició sus actividades en mayo del 2002.

Iniciativas apoyadas por el MAP hasta la fecha son:

### 3. Desarrollo y expansión de servicios de depósitos:

Están en ejecución o preparación proyectos con diferentes Fondos Financieros Privados (FFPs), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Gremios y una Alianza estratégica con el fin de ampliar la cobertura de servicios de ahorro en zonas urbanas y rurales.

### 4. Concientización y Divulgación de una Cultura de Ahorro Formal:

Además de la preparación de un estudio sobre "Pautas de comportamiento de la población de menores ingresos con relación al ahorro formal", previsto para el año 2003, con el fin de diseñar posteriormente una campaña educativa dirigida a grupos poblacionales de bajos ingresos, el MAP apoya campañas



publicitarias específicas e individuales de varias instituciones microfinancieras.

### 5. Otras actividades de la cooperación internacional en relación a la movilización de pequeños depósitos

Si bien, el MAP es el programa que cuenta con la participación de la mayor parte de las agencias de cooperación que trabajan en el sector microfinanciero boliviano, no es la única iniciativa que se está llevando a cabo para promover y mejorar el acceso a servicios financieros integrales, especialmente en el área rural.

### 6. Alianzas estratégicas

Muchas agencias de cooperación apoyan activamente, tanto con fondos para inversión, como con estudios y know how, iniciativas de creación de alianzas estratégicas.

Una alianza estratégica es un convenio entre dos instituciones - una supervisada por la Superintendencia de Bancos y una entidad no regulada, que tienen como propósito prestar servicios integrales en las agencias de la entidad no regulada, bajo la supervisión y en nombre de la entidad regulada, especialmente en el área rural.

Existen actualmente dos alianzas estratégicas, las cuales cuentan con el apoyo de varias agencias de cooperación.

La Alianza FIE / Pro-Mujer está siendo apoyada por el Programa MAP que financiará una parte de la inversión requerida, además de DAI - SEFIR y FONDESIF - con fondos de las recuperaciones del PMP de COSUDE, administrados por el FONDESIF - que cofinanciarán y acompañarán el proceso ampliamente. Esta Alianza prevé la apertura de puntos de atención del FFP FIE dentro de las oficinas de la ONG Pro-Mujer con el fin de recibir los depósitos de los Bancos Comunes y Clientes individuales de la ONG. El acuerdo entre estas entidades establece que el FFP se compromete a no otorgar créditos en estas oficinas.

La otra Alianza estratégica existente se formó entre la Cooperativa de Ahorro y Crédito Trapetrol y la ONG financiera FADES en las áreas de la Mancomunidad de Cordillera. La Alianza contó con el apoyo de la Agencia Española AECI y PROFIN-COSUDE, y fue creada bajo los siguientes términos:

- Las dos entidades firmaron un contrato de corresponsalía.

- Se opera con servicios financieros auxiliares en las oficinas de FADES
- Sin embargo, hasta la fecha no se permite la captación de ahorros.

### 7. Desarrollo de productos

El desarrollo de productos de ahorro es otro campo de apoyo de parte de la cooperación externa.

De esta manera el proyecto DAI - SEFIR y PROFIN - COSUDE, ejecutan y apoyan proyectos de desarrollo de productos de depósitos en dos Fondos Financieros Privados.

### 8. Estudios de mercado

Con el fin de apoyar la expansión de servicios financieros integrales, la cooperación internacional apoya estudios socio-económicos y de mercado en áreas reprimidas. Así, PROFIN - COSUDE en coordinación con el proyecto PASA de la Comunidad Europea realizarán un estudio en la región de Pando. La GTZ en coordinación con otros proyectos de esta agencia está preparando la realización de un estudio en la región del Chaco, con el fin de evaluar la capacidad socio - económica de la región y su demanda por servicios financieros.

### 9. Cooperativas

En los últimos años muchas agencias de cooperación concentraron sus esfuerzos en apoyar la expansión de servicios financieros al área rural mediante ONGs financieras y/o Fondos Financieros Privados. Sin embargo y considerando la situación de crisis del país la mayoría de las instituciones reguladas revisaron sus planes de expansión y enfocaron sus esfuerzos en consolidar la institución en las áreas donde ya incursionaron y en diversificar su clientela en estas áreas. Esto llevó a que la expansión a áreas rurales se concentrara en las ONGs financieras, las cuales por una lado ofrecen una gama muy limitada de servicios y por otro lado llegaron también a un límite en su capacidad de expansión.

Esta es una de las razones por la que muchos actores del sector pusieron su interés en cooperativas - reguladas y no reguladas - rurales. Estas instituciones, pese a que presentan una serie de dificultades, desde problemas de gobernabilidad, deficiencias gerenciales, falta de infraestructura, falta de sistemas de información, hasta indicadores financieros poco convincentes para instituciones de apoyo, tienen una ventaja que las hace muy interesantes: están desde hace muchos años en áreas muy alejadas y son reconocidas, muchas

veces como la única entidad financiera en sus localidades.

A raíz de esto nació la iniciativa de fortalecer a las cooperativas rurales viables, al la que se sumaron no sólo varias agencias de cooperación como AECI, PASA, USAID, DAI – SERIR, WOCU, DGRV, DSF - GTZ y PROFIN - COSUDE sino también el gobierno boliviano.

En el año 2001 UNDESCOOP realizó un estudio de análisis institucional en 17 cooperativas rurales financiado por el Proyecto PASA, que demostró claramente que estas instituciones tienen grandes problemas de gestión y gobernabilidad. Sin embargo y considerando que se encuentran en zonas poco atractivas para otras instituciones, se inició la iniciativa de apoyar y fortalecer a las cooperativas viables.

Actualmente la cooperación externa en coordinación con actores locales y el gobierno está preparando varios proyectos de apoyo integral a las cooperativas rurales.

#### 10. Resumen y conclusiones

Desde hace varios años la movilización de pequeños depósitos es un tema principal para muchas agencias de cooperación.

Si bien en muchos casos no se diferencia expresamente entre ahorro urbano y rural, la expansión de servicios financieros al área rural es un tema central para la mayoría de los cooperantes. Es por esto y considerando que la frontera de los servicios financieros todavía no ha sido ampliada suficientemente, los servicios financieros rurales, son y seguirán siendo una tarea prioritaria para la cooperación externa en Bolivia.

## SEGUNDA PARTE

### DEMANDA Y OFERTA

## Demanda de servicios de depósito en Bolivia

### 1. Introducción

Bolivia es uno de los países que se han destacado por su trabajo en servicios financieros para el sector microempresarial. Varias instituciones han venido trabajando exitosamente con el objetivo de extender servicios crediticios hacia sectores de la población que no tenían acceso a los mismos. Después de más de 15 años de experiencia, y aunque todavía queda mucho por hacer, el trabajo boliviano sirve de modelo a muchas instituciones en el mundo. Sin embargo, pese al éxito alcanzado en el crédito, poco o nada se ha hecho por el lado del ahorro en pequeña escala, ya sea en el área urbana o rural. En este sentido, el ahorro se ha convertido en "la mitad olvidada de las finanzas" en Bolivia.

Una de las preguntas que plantea la situación actual del sistema financiero es si el sesgo que favorece al crédito, descuidando el ahorro, se debe a problemas de demanda. En vista de lo considerado, la presente investigación toma como objetivo el de determinar si existe o no demanda potencial de servicios de depósito, y cuáles son sus características. Este objetivo central puede ser separado en cuatro más específicos: (1) Establecer si existe capacidad de generación de ahorro; (2) Evaluar la posibilidad de convertir estos excedentes en depósitos en instituciones financieras; (3) Determinar qué segmentos económicos se constituyen en potenciales nichos de mercado para instituciones que oferten servicios de depósito; (4) Analizar bajo qué condiciones los distintos sectores estarían interesados en trasladar sus ahorros a instituciones financieras.

Con estos objetivos se organizó un amplio trabajo de campo cubriendo tanto áreas urbanas como rurales en distintas regiones del país. ((Aquí se puede aumentar quién hizo el trabajo y a cargo de quién)). Este documento presenta los resultados de dicho trabajo.



## 1.1 Localidades bajo estudio

Para la elección de localidades se tomó en cuenta<sup>1</sup>: (1) Grado de urbanización ; (2) Zonas geográficas ; (3) Diversidad de actividades económicas ; (4) Variedad en sistemas de distribución y comercialización.

Con los anteriores criterios, las localidades escogidas fueron las siguientes:

CIUDADES CAPITALES	CIUDADES INTERMEDIAS	CENTROS POBLADOS
El Alto	Guayaramerín	Minero
Santa Cruz		Patacamaya
Tarija		Punata
		Camargo

## 1.2 Instrumentos de investigación

La metodología aplicada utilizó tanto instrumentos cualitativos (entrevistas abiertas, grupos focales y entrevistas semiestructuradas) como cuantitativos (encuestas).

Para medir el potencial de ahorro se consideró como universo la población total de las localidades. La selección de encuestados se realizó mediante un muestreo estratificado que consiste en dividir la población en áreas y luego en segmentos donde se realizan las entrevistas de manera aleatoria.

Para la selección del tamaño de muestra se trabajó bajo el supuesto de una distribución binomial de la población, asumiendo que un 50 por ciento de la misma tiene potencial de ahorro y el otro 50 por ciento no lo tiene. Dado que esta distribución se aproxima a la distribución normal, la fórmula de la distribución normal fue utilizada para determinar el tamaño de las muestras.

Redondeando los tamaños de muestra se estableció un parámetro mínimo de 100 encuestas para ciudades capitales de departamento, y de 40 para ciudades intermedias y centros poblados.

<sup>1</sup> El grado de urbanización se establece según el grado de disponibilidad de servicios, el tamaño de la población y la dinámica económica. Bajo estos criterios, se divide en: (1) Ciudades capitales de departamento; (2) Ciudades intermedias; (3) Centros poblados fuera de las ciudades.

## 2. Características de los demandantes potenciales

### 2.1 Tamaño de las actividades económicas

Dentro de las unidades económicas investigadas existen importantes diferencias en cuanto a las escalas de generación de ingresos del monto del patrimonio. Por esta razón se las dividió en tres diferentes segmentos: (1) Las microempresas, que cuentan con ingresos mensuales menores a los 5.000 Bs; (2) Las empresas medianas, con ingresos mensuales entre 5.001 Bs y 8.000 Bs; (3) Las empresas grandes, con ingresos mayores a los 8.000 Bs al mes.

Con las anteriores consideraciones, la mayor parte de las unidades económicas observadas son microempresas (64%), siguiendo en orden de importancia las medianas (23%) y las grandes (13%).

Las actividades económicas más grandes se encuentran concentradas en las localidades con mayor dimensión de mercado consumidor, como es el caso de Santa Cruz, Tarija y Guayaramerín. Es interesante la situación de la ciudad de El Alto, donde la mayor presencia la tienen las microempresas.

### 2.2 Actividad económica

La principal actividad económica que se desarrolla en la muestra es el comercio, destacándose el comercio de ropa y alimentos en las áreas urbanas, y el de animales, productos agrícolas y abarrotes en las áreas rurales. La segunda actividad de importancia son los servicios de todo tipo. En el tercer lugar se encuentra la producción "urbana", etc. La agricultura y la pecuaria son importantes en las áreas rurales, pero sólo fuera de los centros poblados. Una característica interesante de este sector es la gran diversificación de actividades que existe tanto dentro de la misma agricultura como en otras actividades económicas. "Un agricultor se dedica a por lo menos cinco diferentes productos en un año.

En general las actividades económicas son estables. Las muestras establecen que la mayor parte de las unidades cuentan con experiencia de varios años en sus oficios. Estos resultados contradicen la creencia de que existe un gran dinamismo de cambio de actividades. Lo que sucede, más bien, es que existe una notable capacidad de adaptación a las necesidades del mercado, pero dentro de una misma actividad.

### 2.3 Estacionalidad de las actividades

Una característica importante de las actividades económicas de pequeña escala es que se enfrentan a ciclos estacionales muy marcados. Estos ciclos se deben a la presencia de "fechas especiales", como ser carnaval, fiestas locales, fiestas nacionales y fiestas de fin de año. Fuera de los centros poblados, los ciclos se presentan debido a fiestas religiosas locales, y sobre todo por épocas de siembra y cosecha de los productos agrícolas.

Sin embargo, las personas poseen estrategias de acomodación a los flujos estacionales. Esta estrategia consiste en la cobertura de varios mercados según la época o en dedicarse a otra actividad adicional o secundaria.

Como resultado de esta gran capacidad de adaptación a la estacionalidad, la mayoría de las localidades bajo estudio no enfrentan períodos de baja liquidez y los ingresos se mantienen bastante estables. Solamente en el caso de Camargo y Patacamaya, que cuentan con menores posibilidades de diversificación, se detecta la presencia de ciertos meses de considerable iliquidez, dificultando la capacidad de generación de excedentes.

En otros casos, por el contrario, se encuentran períodos de alta liquidez. Las localidades con más meses de liquidez son Santa Cruz y Minero, con ocho meses, seguidos por El Alto, Tarija, Guayaramerín y Punata, con cinco meses, y finalmente Camargo y Patacamaya, con sólo dos o tres meses de alta liquidez.

### 2.4 Vínculos urbano - rural

Otro elemento importante es el alto grado de vinculación que mantienen las poblaciones rurales con las áreas "urbanas", ya sea por la presencia de familiares o como medio de provisión de materias primas o de servicios de diversa índole. Estas relaciones no son solamente con una sola población, sino que en muchos casos se mantienen con dos o tres simultáneamente. Las ciudades con mayor vinculación en las áreas investigadas son El Alto y Montero. Los vínculos incluso traspasan fronteras y son comunes con los países vecinos donde algún miembro de la familia reside o estudia.

Tales relaciones con áreas "urbanas" son determinantes para la utilización de excedentes monetarios, ya que permiten que los hogares rurales tengan diferentes alternativas de inversión y consumo. Una parte importante de los excedentes se traslada a las ciudades para la compra de bienes inmuebles o como inversión en capital humano mediante el estudio de los hijos. Dentro de las localidades estudiadas, resalta la transferencia de recursos para la

adquisición de inmuebles en las ciudades de El Alto (excedentes provenientes de la región de Patacamaya) y Montero (excedentes provenientes de Minero y Punata).

De esta actividad surge una demanda de servicios institucionales de transferencia de dinero, principalmente hacia las ciudades del eje central, que es generalizada en todas las áreas bajo estudio.

## 3. Capacidad de generación de excedentes

La primera condición necesaria para que pueda existir demanda de servicios de depósito en un sector, es que el mismo tenga la capacidad de generación de ahorro. La creencia de que la gente de menores ingresos apenas cubre sus necesidades básicas y no es capaz de generar excedentes está muy difundida en Bolivia. En este sentido, el objetivo central de esta sección es precisamente el de determinar si existe la capacidad de generación de ahorro en los segmentos económicos investigados.

La capacidad de generación de excedentes depende directamente y por definición de los ingresos obtenidos en la actividad económica desempeñada, de los costos de operación y de los gastos de consumo de la unidad económica.

### 3.1 Ingresos

Los ingresos generados por las unidades económicas investigadas son dispersos; varían desde 300 Bs hasta más de 30.000 Bs por mes. La mayor parte se concentra entre 1.000 Bs y 5.000 Bs mensuales. Estas diferencias se encuentran aún entre unidades que se dedican a la misma actividad y que operan físicamente en un mismo mercado. Los factores que determinan las diferencias de ingresos parecen ser sobre todo las condiciones, medios y costos de transporte a que el empresario tiene acceso, los costos de adquisición de insumos o mercaderías de diferentes proveedores y la localización del mercado oferente de los mismos.

La media de los ingresos a nivel nacional alcanza a 3.941 Bs al mes. Los ingresos están claramente en función al tamaño de las unidades económicas familiares. El promedio de ingreso para las microempresas es de 2.490 Bs mensuales, para las medianas es de 6.440 Bs y para las grandes es de 12.075 Bs. Tomando los ingresos por actividad económica, los niveles más altos se encuentran, por orden de importancia, en el comercio, la producción, los servicios, la agricultura y la pecuaria.



Finalmente, es interesante notar que, contrariamente a lo que comúnmente se cree, los ingresos no son necesariamente más altos en las áreas urbanas que en las rurales. Existen localidades rurales como Punata y Minero, donde los ingresos son mayores a los de El Alto y Tarija, como demuestra el siguiente cuadro.

### INGRESO POR LOCALIDAD

Localidad	Ingreso medio mensual en Bs
Camargo	1.850
Patacamaya	2.000
El Alto	2.800
Tarija	3.200
Punata	3.210
Minero	4.800
Santa Cruz	6.500
Guayaramerín	7.150
Promedio	3.941

Fuente: Encuesta

### 3.2 Gastos de operaciones

Los gastos operativos constituyen la principal fuente de egresos, ya sea segmentada por actividad económica o por tamaño de la empresa. La media de los gastos operativos alcanza a 2.799 Bs al mes, representando un 71 por ciento de los ingresos. Este porcentaje no es uniforme según las áreas bajo estudio, y está determinado por las estructuras de costos, comercialización y por factores relativos a la competencia.

Como porcentaje de los ingresos, los mayores egresos operativos se encuentran en Camargo (81%), Minero (79%) y Santa Cruz (78%), seguidos por los de Tarija (70%), Patacamaya (68%), El Alto (65%) y finalmente Guayaramerín (61%).

### 3.3 Utilidades Operativas

Las unidades económicas estudiadas generan excedentes operativos interesantes, con un amplio rango de variación. La mayor parte de los excedentes se encuentra entre los 100 y 500 Bs (40%). Sin embargo, existe un

11% de las unidades que alcanzan excedentes entre los 500 y 750 Bs, un 7% de 750 a 1.000 Bs y un 8% de 2.000 a 5.000 Bs. Incluso las microempresas de más bajos ingresos generan utilidades operativas. Un 34% presentan utilidades más altas.

Estos resultados son alentadores, ya que definitivamente se rompe el mito de que la gente de menores ingresos no tiene la capacidad de generación de excedentes.

El siguiente cuadro presenta los niveles medios de utilidades por localidad.

### UTILIDADES POR LOCALIDAD

Localidad	Ingreso medio mensual en Bs
Camargo	352
Patacamaya	640
El Alto	980
Tarija	960
Punata	963
Minero	1.008
Santa Cruz	1.430
Guayaramerín	2.789

Fuente: Encuesta

### 3.4 Gastos de consumo

Los gastos de consumo se encuentran en promedio en 581 Bs, lo cual representa un 51 por ciento de las utilidades. Estos números muestran un esfuerzo por mantener niveles moderados de consumo y que las unidades económicas disponen de un 49 por ciento de las utilidades para destinarlas a áreas diferentes al consumo.

En términos relativos, las propensiones marginales a consumir son más altas en Punata (64%), Tarija (61%), El Alto (60%), Guayaramerín (51%) y Patacamaya (49%), y las más bajas en Santa Cruz, Camargo y Minero con 44%, 43% y 34%, respectivamente.



### 3.5 Niveles de ahorro

Los niveles de ahorro se concentran fuertemente alrededor de los 500 Bs, aunque existen grupos con niveles superiores. La media de ahorro llega a 559 Bs al mes.

Los montos de ahorro más altos se encuentran en la ciudad de Guayaramerín, con una media de 1.378 Bs; en segundo lugar se encuentra Santa Cruz con 800 Bs, seguido por Minero con 661 Bs, El Alto con 389, Tarija con 374, Punata con 344, Patacamaya con 325, y el menor ahorro está en Camargo con 200 Bs.

El ahorro por tamaño de empresa mantiene la tendencia de los ingresos. Las microempresas ahorran un promedio de 253 Bs al mes, las medianas 833 Bs y las grandes 1.350 Bs. Proporcionalmente, son las medianas, son las que ahorran el mayor porcentaje de su ingreso (13%), seguidas por las grandes (11%) y finalmente por las pequeñas (10%).

Los mayores montos absolutos de ahorro por actividad corresponden a la producción (550 Bs), el comercio (455 Bs), la pecuaria (357 Bs), los servicios (322 Bs) y los más bajos están en la agricultura (288 Bs). Sin embargo, como porcentaje del nivel de ingresos, los mayores ahorros los tiene la pecuaria (25%), luego la producción (14%), la agricultura (11%) y finalmente, el comercio y los servicios, cada uno con 10%.

Los resultados de la investigación demuestran que la creencia de que no existe capacidad de generación de ahorro en los sectores de bajos ingresos es totalmente errada, ya que tanto la microempresa como la mediana y la grande generan importantes excedentes que utilizan en diversas formas. La propia percepción de las unidades económicas confirma la presencia de excedentes más allá de la actividad económica y del consumo familiar y social, ya que un 74 por ciento de ellas considera que tiene capacidad de generación.

#### 4. Posibilidad de convertir excedentes en depósitos financieros

Una vez que se ha establecido la capacidad de generación de ahorro a todo nivel, se debe evaluar la posibilidad de convertir estos excedentes en ahorro institucional. Para lograr este objetivo, es necesario primeramente determinar el uso que las unidades dan actualmente a sus excedentes y cuáles son los móviles que los llevan a darles ese uso particular. El siguiente cuadro muestra los principales usos que se da a los excedentes:

### USOS DE EXCEDENTES

Inversión en actividades económicas	40%
Compra de una casa	18%
Educación de los hijos	10%
Fiestas	7%
Compra de un terreno	6%
Salud	5%
Mayor consumo	4%
Vejez	3%
Viajes	2%
Imprevistos	2%
Compra de vehículo	2%
Material de construcción	1%
Pago de deudas	
Administración de transacciones	

Fuente: Encuesta a grupos focales

El principal motivo de generar y acumular excedentes es la reinversión en actividades económicas. El 40 por ciento de las unidades investigadas destina la totalidad de sus excedentes a la inversión, ya sea en la actividad principal o en otra actividad secundaria. Se debe notar además que la gran mayoría de estas unidades corresponden al sector microempresarial. Estas inversiones tienen una racionalidad económica ya que este mismo sector trabaja con niveles de rentabilidad muy altos, que se concentran entre 10 y 50 por ciento.

Es importante señalar que la variación de la rentabilidad de las inversiones está sobre todo en función al tamaño de las empresas. Dentro de cualquier actividad, y tanto en el área urbana como rural, a mayor tamaño de la actividad económica la rentabilidad es menor.

El resto de las empresas, que corresponde a unidades de mayor tamaño y con rentabilidades menos atractivas, destina el excedente al crecimiento de patrimonios (que al mismo tiempo se considera una inversión por el constante incremento del precio de los inmuebles) y al ahorro entendido como dinero que se encuentra paralizado para algún motivo determinado en el futuro.

En cuanto a las formas de ahorro, la investigación revela que las formas tradicionales están siendo desplazadas por las inversiones. Solamente el ahorro

en efectivo, el pasanaku y las joyas se mantienen vigentes, aunque también pierden importancia paulatinamente. Este hecho se presenta en todas las actividades económicas, e incluso en el sector agrícola, donde la compra de animales se considera una inversión y no ahorro.

A partir de estos resultados se puede concluir que existen sectores que no pueden ser considerados como un potencial de generación de ahorro institucional, debido a que sus rentabilidades son muy altas y no podrían ser igualadas por las tasas de interés pagadas por depósitos. Sin embargo, otros sectores con menores rentabilidades pueden constituirse en potenciales usuarios de servicios de depósito.

### 5. Nichos de mercado

Se ha determinado que existen ciertos sectores para los cuales es viable la conversión de excedentes en depósitos, mientras que para otros no lo es. Esta sección tiene por objetivo identificar con precisión qué segmentos económicos se constituyen en potenciales nichos de mercado para las instituciones financieras que estén interesadas en captar ahorro en la forma de depósitos.

Para identificar el potencial de captación de ahorro deben tomarse en cuenta tres segmentos económicos: (1) La microempresa, que no se constituye en un potencial nicho de mercado de las instituciones financieras. Esto ocurre porque sus excedentes tienen excelentes oportunidades de inversión en la economía, resultando más rentable invertir que ahorrar en instituciones; (2) La mediana y grande empresa, que son un potencial de ahorro importante, ya que sus oportunidades de inversión se encuentran en niveles competitivos con las tasas pasivas de interés. Además este sector corresponde a las unidades que generan los mayores montos de excedente, lo que a su vez es una ventaja vía costos para su captación; (3) Otros sectores económicos que no corresponden exactamente con la definición de micro, mediana o grande empresa.

Resulta importante resaltar que todas las regiones geográficas bajo estudio se constituyen en potenciales de captación de ahorro, siempre y cuando los esfuerzos se destinen hacia mercados diferentes a la microempresa.

Además, existen zonas en que las captaciones pueden ser más agresivas debido al fenómeno de rendimientos decrecientes y el nivel de competencia entre unidades que genera saturación de mercado. Estas zonas coinciden con los lugares de mayores montos monetarios de ahorro (Santa Cruz y Minero). Otro perfil diferente es la localidad de Camargo, donde no se presenta el fenómeno de agotamiento de rentabilidad, sino que las causas de la baja rentabilidad de inversión son de tipo estructural.

Por otra parte, existen otros sectores, diferentes a las empresas hasta aquí discutidas, que se constituyen en nichos de ahorro importantes para las instituciones al tener dinámicas económicas y sociales diferentes. Estos sectores están constituidos por:

- Las instituciones gubernamentales que trasladan recursos hacia las áreas rurales.
- Las instituciones de servicios públicos que recaudan ingresos.
- Empresas privadas que efectúan desembolsos en áreas rurales.
- El sector de asalariados urbanos, que genera pequeñas cantidades de ahorro con peculiares características:
  - (a) Son más adversos al riesgo y tienen menos oportunidades de inversión;
  - (b) Sus ingresos mensuales son estables;
  - (c) Son menos sensibles a la rentabilidad de las tasas de interés;
  - (d) Generalmente ahorran gran parte de sus excedentes;
  - (e) Tienen motivos y objetivos de ahorro bien definidos;
  - (f) Tienen planes de acumulación de riqueza a largo plazo;
  - (g) Este sector demanda de las instituciones buen trato, facilidad en las transacciones, información sobre servicios financieros, localización adecuada y horarios adecuados.

### 6. Condiciones necesarias para movilizar ahorro

Una vez que se ha establecido la presencia de un importante potencial de captación de ahorro, es necesario determinar si existe interés por parte de las unidades económicas en convertir sus excedentes en depósitos en instituciones financieras. Con este fin, la investigación buscó establecer bajo qué condiciones los ahorristas estarían dispuestos a convertir sus excedentes en ahorro institucional.

El siguiente cuadro muestra "lo que debería suceder para que las unidades económicas estudiadas trasladan sus ahorros a una institución".



## CONDICIONES NECESARIAS PARA CONVERTIR AHORROS EN DEPÓSITOS

Buenos intereses	24%
Seguridad	21%
Que den préstamos (Reciprocidad)	17%
Liquidez y Ahorro a corto plazo	20%
Costos de transacción bajos	4%
Mayor información	3%
Ahorrar a largo plazo	3%
Confiabilidad	3%
Trámites simples	2%
Buen trato	1%
Mejores productos	1%
Permanencia	1%
Solvencia	1%
Prestigio	

Fuente: Encuesta

### 6.1 Buenos intereses

Los resultados de la investigación demuestran que incluso los agentes económicos con menor capital optimizan el uso de sus recursos y son sensibles a las tasas de interés. Las unidades económicas solamente estarán interesadas en servicios de depósito si las tasas de interés que se les ofrece son mayores que el nivel de rentabilidad de sus inversiones.

### 6.2 Seguridad

El problema de la confianza en las instituciones financieras es uno de los más importantes en la movilización del ahorro. En general, un 55 por ciento de las personas tiene una buena percepción de las instituciones, mientras que el restante 45 por ciento siente una gran desconfianza a raíz de las quiebras financieras de algunos bancos importantes, las estafas y sobre todo por los desfalcos ocasionados por FINSA. Algo que resalta es la fluidez en la información de los acontecimientos negativos, y no así de los positivos. La mayor parte de los entrevistados no conocen, por ejemplo, cómo se resolvieron los problemas de depósitos bancarios en la crisis financieras.

La desconfianza se presenta también en la falta de tradición de trabajo con las instituciones financieras tradicionales como ser los bancos. La preferencia de la clientela es por "instituciones que las sientan a su nivel y que sean consideradas como suyas".

Dentro de las instituciones existentes, la imagen de mayor solidez la tienen los bancos, seguidos por las cooperativas y finalmente las ONGs. Los bancos, pese a los problemas de información y quiebras, mantienen una imagen de mayor seguridad y confianza. Algo interesante es que la gente siente que "algunos de ellos" se están acercando al sector.

Las ONGs son percibidas con mucha desconfianza debido a la falta de información acerca de sus orígenes, la falta de fiscalización, la percepción de instituciones con finalidades no financieras y principalmente porque no ofrecieron servicios de ahorro anteriormente. Las mutuales son instituciones que se perciben muy lejos del sector por las dificultades de acceso al préstamo y porque tradicionalmente no se acercaron al sector.

La alta desconfianza y poca credibilidad institucional por parte del público complica la viabilidad de una efectiva movilización de ahorro. La recuperación de confianza es absolutamente necesaria, y se logrará solamente con el trabajo de instituciones diseñadas de acuerdo a las necesidades del usuario y con la construcción de una relación de tiempo y sobre todo con fiscalización.

### 6.3 Reciprocidad

Otra condición que el público demanda de las instituciones bancarias es que se otorguen préstamos. Este interés corresponde principalmente a la microempresa, que cuenta con oportunidades de inversión muy atractivas como se ha discutido anteriormente, y que por lo tanto tiene necesidades de servicios diferentes. El principal servicio demandado por la microempresa es el crédito, seguido por servicios de ahorro líquidos tales como cheques, tarjetas de débito, transferencia de dinero, horarios de atención especiales, boletas de garantía, avances de cuenta, sobregiro, giros y cajeros automáticos.

### 6.4 Liquidez

Finalmente, vale la pena mencionar la gente valora mucho la liquidez de sus ahorros, y por lo tanto este es un aspecto adicional que deberá ser tomado en cuenta por las instituciones financieras al diseñar los productos que ofrecerá al público.

### 6.5 Factores que alejan a las instituciones financieras del público

También es importante identificar cuáles han sido los principales motivos que han mantenido a las instituciones financieras alejadas del público hasta el presente, para poder adecuar estas falencias en el futuro.

En este sentido, uno de los principales factores identificados es que los potenciales usuarios se sienten incómodos frente a ciertas instituciones financieras. Particularmente en cuanto se refiere a los bancos comerciales, los entrevistados dicen que "les da vergüenza entrar", o consideran que estas instituciones sólo sirven para trabajar con montos altos. Este hecho se podría denominar el "efecto puerta de vidrio o efecto corbata"

Otros motivos que actualmente alejan al público de las instituciones financieras son presentados en el siguiente cuadro:

#### MOTIVOS QUE ALEJAN AL PÚBLICO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

La inversión es más rentable, intereses muy bajos	58%
Desconfianza	15%
Sólo se depositan montos altos	13%
No se conocen sus servicios	9%
No existe tradición	2%
No son accesibles	2%
Sus productos no son adecuados	1%

Fuente: Encuesta

Los anteriores motivos pueden ser reagrupados en tres principales razones: (1) la rentabilidad del ahorro es menor que la de la inversión (58%); (2) problemas de oferta institucional (27%); problemas estructurales del sistema financiero (15%).

Finalmente, cabe mencionar que un elemento muy valorado por el público es que las instituciones tengan varias agencias, por el deseo de contar con dinero "adonde uno vaya".

Es importante reconocer que los ahorristas son sensibles a las tasas de interés; si las tasas de interés exceden la rentabilidad de las inversiones, los ahorristas demandarán servicios de depósito. Se debe recalcar que resultará

difícil para las instituciones financieras competir con los altos niveles de rentabilidad con que trabaja una gran parte del sector microempresarial. Por esta misma razón, se debe tener en cuenta que este sector demanda otros servicios distintos al ahorro, entre ellos el del crédito. En términos generales, las instituciones deben prestar servicios de acuerdo con las necesidades del cliente, las mismas que son complejas y que varían de un grupo a otro.

### 7. Conclusiones

Los resultados de la investigación establecen que la creencia de que no existe capacidad de generación de ahorro en los sectores de bajos ingresos carece de validez, ya que tanto la microempresa como la mediana y la grande generan importantes excedentes que utilizan en diversas formas. Si bien la totalidad de estos excedentes no tiene la capacidad de ser convertida en depósitos institucionales, una parte importante sí la tiene; la diferencia depende sobre todo del nivel de rentabilidad de inversiones con que trabajan los distintos sectores.

La microempresa no es un potencial nicho de captación de ahorro, debido a que la rentabilidad de sus inversiones es muy alta. La mediana y grande empresa, por el contrario, constituyen un importante potencial de ahorro institucional.

En ciertas zonas, las captaciones pueden ser más agresivas ya que los diferentes sectores cuentan con rentabilidades de inversión más bajas a causa de saturación de mercados por competencia, problemas estructurales y una mayor presencia de rendimientos marginales decrecientes.

Dos condiciones importantes que las unidades económicas exigen para depositar sus excedentes en una institución son la seguridad y la liquidez de sus ahorros. En cuanto a la seguridad, existe mucha desconfianza por parte del público en las instituciones financieras, debido a las quiebras de algunos bancos importantes, las estafas y los desfalcos ocasionados por FINSA. La recuperación de la confianza es absolutamente necesaria para un buen funcionamiento del sector financiero, y se logrará solamente con el trabajo de instituciones diseñadas de acuerdo a las necesidades del cliente y con la construcción de una relación de tiempo.

Los potenciales usuarios de servicios de depósito valoran que las instituciones cuenten con varias agencias para tener mayor acceso a sus servicios, y además prefieren aquellas instituciones que sienten que están "a su nivel". Existen sentimientos de lejanía con instituciones como los bancos comerciales; a menudo las personas "se sienten incómodas" o "les da



vergüenza entrar". Es importante que las instituciones financieras encuentren la manera de hacer que los clientes se sienten cómodos en ellas, tal vez a través de una mayor informalidad en sus agencias, mejor trato y un acercamiento personal hacia los clientes.

Además, se debe reconocer que este estudio responde sólo a una de las múltiples preguntas generadas en el debate sobre la movilización de ahorro en pequeña escala, y que debe ser complementado con estudios de oferta de servicios de depósito, estudios de los costos que representa para las instituciones financieras el extender estos servicios a sectores que no cuenten con los mismos, y evaluaciones de la importancia de lograr una efectiva movilización de ahorro, por nombrar algunos. En todo caso, esperamos que los resultados de esta investigación sean una contribución importante a dicho debate.

No existen diferencias "regionales" que determinen ventajas o desventajas para regiones, las principales diferencias son de las estructuras de mercado.

La capacidad de ahorro se determina con una relación directa con el tamaño de los ingresos. Cualitativamente los hombres ahorran con finalidades económicas y las mujeres tienen preferencias familiares.

Se contradice la teoría, que el ahorro forzoso desincentiva las captaciones lo que muestra que aún existe demanda insatisfecha por crédito.

## Oferta de servicios de depósitos en el área rural en Bolivia

### I. Introducción

La distinción entre ahorro y depósito es necesaria. El ahorro es la proporción del ingreso de una unidad económica cuyo consumo se pospone para el futuro. A su vez, el ahorro aumenta la riqueza y posibilita la acumulación de capital. Los depósitos son una forma de conservación de los ahorros como activos financieros<sup>1</sup>. En adelante nos referiremos a depósito o ahorro indistintamente con la connotación de activo financiero en la perspectiva del usuario del servicio y captación del público desde el punto de vista del intermediario financiero.

Entre 1985 y 1997, las captaciones del público en el Sistema Financiero Nacional (SFN) tuvieron un crecimiento espectacular. La hiperinflación y las medidas de desdolarización que Bolivia enfrentó a principios de los ochenta, tuvieron como efecto que los depósitos totales del SFN en 1985 cayeran a menos de \$us 100 millones. Luego, el proceso de recuperación de los bancos permitió que en 1990 los depósitos alcancen el nivel de \$us 500 millones, para registrar a diciembre de 1997 la suma superior a \$us 3.658 millones. Estos incrementos han estado fuertemente relacionados a los altos niveles de dolarización de los depósitos.

No obstante estos importantes resultados en las captaciones del SFN en este período, el ahorro rural no ha sido objeto de políticas y programas para su promoción y desarrollo. Las captaciones de los bancos privados en el área rural han sido y son limitadas. El Banco Agrícola de Bolivia (BAB), banco estatal que funcionó hasta 1990, no prestaba servicios de depósitos. El Banco del Estado, otro banco público que tenía una red de agencias y sucursales en varios puntos del área rural, también fue cerrado en 1991, merced a las políticas de reordenamiento del sistema financiero público. Por su parte, hasta el presente, los Fondos Financieros Privados (FFPs) se han concentrado principalmente en el área urbana. Algunas Mutuales y Cooperativas de base local prestan

<sup>1</sup> GONZÁLEZ VEGA C., 1997. "Depósitos y Microfinanzas", en El Reto de las Microfinanzas en América Latina: La visión Actual. Caracas Venezuela: CAE pp. 47-67.

servicios de depósitos en ciudades intermedias en pequeña escala. Las ONGs financieras han desarrollado exitosamente sus tecnologías crediticias, empero no disponen de tecnologías de captación que permita movilizar el microahorro ni cuentan con la autorización legal para hacerlo. En este contexto, la omisión del ahorro rural, entre los servicios financieros prestados por los intermedios financieros formales y semiformales constituye, la mayor manifestación del subdesarrollo del Mercado Financiero Rural (MFR) en Bolivia.

En este contexto, la pregunta obvia es la siguiente: ¿Que hacer, como y cuando para movilizar el ahorro rural voluntario? ROBINSON M.<sup>2</sup> en el plano macroeconómico plantea la necesidad de convergencia de tres condiciones: a) clima macroeconómico propicio, entorno jurídico y regulatorio apropiado, estabilidad política y condiciones demográficas adecuadas; b) Supervisión de las entidades que ofertan servicios; c) Historial, capacidad y funcionamiento de la entidad satisfactorios.

Por su parte, WAI U. T.<sup>3</sup>, en 1972, bajo su enfoque micro a nivel de hogar, estableció que los determinantes del ahorro son: a) Capacidad de ahorrar (en función del nivel de ingreso, la tasa de dependencia familiar y los niveles de acumulación de riqueza); b) Disposición a ahorrar (que depende de la tasa de interés, la etapa en el ciclo de vida en el jefe de familia y las expectativas); y, c) Oportunidad para ahorrar (en función del rendimiento de las opciones alternativas y la disponibilidad de las facilidades para los depósitos).

En el período 1985-1997, este conjunto de factores macro y microeconómicos fueron favorables en el país para el desarrollo del ahorro, prueba de ello constituye el crecimiento sostenido de las captaciones registrado durante ese período. Sin embargo, no obstante ello, la proporción del ahorro rural en las captaciones del SFN es irrelevante. Al respecto, la primera hipótesis de este trabajo es que el ahorro monetario en el área rural de Bolivia no se desarrolla debido a los problemas de la oferta de servicios de depósito, descartando la idea comúnmente difundida de que el poblador rural no tiene capacidad de ahorro. En efecto, las unidades económicas que participan en los mercados financieros emergentes, según estudios realizados por FINRURAL, PROFIN/COSUDE y FUNDAPRO<sup>4</sup>, tienen capacidad de generación de excedentes, rompiendo el mito de su incapacidad en la generación de excedentes destinados eventualmente al ahorro.

<sup>2</sup> ROBINSON M.: 1995, "Introducing Savings Mobilization in Microfinance Programs: When and How?"

<sup>3</sup> WAI U. T.: 1972, "Financial Intermediaries and National Savings in Developing Countries", New York EE UU, PRAEGER.

<sup>4</sup> OLMOS H.: 1997, "Movilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes", La Paz Bolivia, FINRURAL, FUNDAPRO y PROFIN/COSUDE.

## 7. Situación actual de las captaciones del público a nivel rural

Las captaciones del público en el SFN se incrementaron de 100 a 3.658 millones de dólares entre 1985-1997. No es posible establecer con exactitud la proporción de estas captaciones originadas en el ámbito rural, empero es indiscutible que sus niveles son sumamente bajos. La causa mayor para esta situación se origina en la presencia limitada de intermediarios financieros en el área rural. En efecto, los bancos privados que concentran más del 82% de las captaciones a diciembre de 1997, operan principalmente a nivel urbano. Banco Sol y los FFPs que alcanzaron un 3,8% de las captaciones del SFN, no operan en el ámbito rural. Solo algunas Mutuales y Cooperativas de base local captan del público en ciudades intermedias, representando menos del 0,5%, del total de las captaciones del SFN. En el ámbito rural, es importante relieves el trabajo de algunas cooperativas, principalmente de aquellas que tienen como base al departamento de Santa Cruz, que han incursionado en algunas ciudades intermedias, prestando servicios financieros, particularmente de ahorro.

El crecimiento espectacular de las captaciones registrado entre 1985-1997 se explica principalmente por el entorno económico social favorable en el país durante este período. Entre los factores favorables de este entorno se encuentran: a) tasas de inflación anuales cada vez menores; b) tasas internacionales de interés considerablemente menores a las registradas en el país; c) repatriación de capitales invertidos en el exterior a tasas menores a las se ofrecía en Bolivia; d) posibilidad de depositar en moneda extranjera; y e) restitución de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SIBEF) como órgano fiscalizador del sistema<sup>5</sup>.

En este contexto, la pregunta pertinente es: ¿Porqué, no obstante un entorno favorable, un crecimiento espectacular de las captaciones en el SFN, el ahorro rural no toma mayor cuerpo?

Para la respuesta, formulamos una segunda hipótesis afirmando que la barrera central para movilizar y desarrollar el ahorro rural esta constituida por un conjunto de factores referidos a la oferta de servicios de depósitos imputables principalmente a los intermediarios financieros y al alcance del marco normativo y regulatorio. Entre los factores determinantes que limitan a la oferta de servicios de depósitos se encuentran: a) las facilidades de atención a la clientela (red de agencias y sucursales); b) los productos financieros ofertados; y, c) las tecnologías de ahorro para la prestación de estos servicios.

<sup>5</sup> TRIGO Jacquet: 1995, "Sistema Financiero y Desarrollo Económico en Bolivia", en Regulación y Supervisión Financiera, Temas presentados en foros internacionales y nacionales 1995-1997, La Paz Bolivia Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, pp. 7-28.



### 3. Facilidades de atención al público

La base de intermediación del SFN está constituida por la red de agencias y sucursales de los Bancos, FFPs, Mutuales, Cooperativas y ONGs. Estas instituciones han tenido un comportamiento muy diferenciado en función de los efectos de la aplicación de la nueva política económica que se implementa en el país desde 1985. De manera general se ha producido un cuasi retiro de la banca formal (banca pública y privada) del área rural; la banca pública fue objeto de cierre; la banca privada tiene una marcada renuencia a trabajar en el ámbito rural. Las mutuales, con excepción de las de Riberalta y Guayaramerín que constituyen ciudades intermedias, operan exclusivamente en el área urbana. De las 68 cooperativas que encaran planes de formalización con la SIBEF que incluye a 3 fiscalizadas, 59 de ellas operan en capitales de departamento y las 9 restantes trabajan en ciudades intermedias. Los FFPs autorizados a la fecha solo operan a nivel urbano, con excepción de Caja Los Andes que tiene un agencia en Punata. Los FFPs en proceso de formalización, ECOFUTURO, PRODEM y AGROCAPITAL, que tienen mayor vocación rural, es probable que inicien sus servicios de depósitos en el área rural en forma cautelosa y progresiva, empero para ello primero deberán obtener la licencia de funcionamiento de la SIBEF y luego, en su caso, la autorización para trabajar con el servicio de depósitos. Este proceso, probablemente demore, considerando la meticulosidad y las exigencias de la SIBEF y, las limitaciones estructurales del área rural. Finalmente, la presencia de las ONGs Financieras en el ámbito rural es importante, empero enfrentan restricciones legales para brindar servicios de depósitos. Estas instituciones, no obstante estar comprendidas como entidades financieras no bancarias dentro de la Ley de Bancos y Entidades Financieras (LBEF) vigente desde 1993, hasta el presente no cuentan con un marco normativo y regulatorio para sus operaciones, contrariamente a lo sucedido con el caso de los FFPs y Cooperativas, que cuentan con normas y reglas para su control y fiscalización. Existen diversas explicaciones para que dicho marco normativo y regulatorio no haya sido establecido. La primera de ellas es que el área rural, no ha sido objeto de un trato justo en la generación de normas, en razón a que las operaciones potenciales con la prestación de servicios financieros, no son significativas. La segunda explicación tiene relación con la percepción prevaleciente en los medios bancarios convencionales, en el sentido que el área rural es sumamente pobre y sus habitantes no tienen garantías suficientes, su capacidad de pago es limitada, por lo que las operaciones potenciales son altamente riesgosas. Luego, existe otra explicación según la cual, las instituciones que tienen una presencia significativa en el área rural, las ONGs Financieras, se desenvuelven mejor en la informalidad, razón por la que no requieren de normas para su formalización financiera ni fiscalización. Finalmente, se ha fundado una

esperanza incierta en el sentido que los FFPs incursionarán en el área rural; por lo tanto, en su momento prestarán los servicios financieros demandados por el poblador rural y el particular el ahorro. Cualquiera sea la explicación analizada, aceptada o rechazada, la realidad del área rural de 1997, es que ella se ve privada de una cobertura adecuada de servicios financieros y en particular de servicios de depósitos, más aún cuando las ONGs financieras que operan en ella, no pueden captar del público legalmente.

Analizado este problema desde la óptica municipal, tenemos que de 311 municipios existentes en el país, solo el 29% de ellos tienen presencia de al menos una agencia o sucursal de alguna entidad financiera formal o semiformal<sup>6</sup>, en cambio el 71% restante carece de estas facilidades, tal como puede apreciarse en el Cuadro No 1.

Los Bancos, Mutuales y los FFPs, entidades formales que pueden efectuar operaciones de captación del público tienen una presencia limitada en el área rural; por su parte, las entidades financieras semiformales, como las ONGs, tienen una presencia efectiva e importante en el área rural, empero no pueden promover el ahorro rural. Este factor, relativo a la base de intermediación del SFN en el área rural, constituye en el presente uno de los obstáculos mayores para desarrollar y movilizar el ahorro rural.

6. La formalidad se define en función del control y fiscalización al que está sujeta la actividad de intermediación financiera. Los Bancos, FFPs las Cooperativas Abiertas, fiscalizadas por la SIBEF operan en el mercado financiero formal. Las Cooperativas cerradas (no fiscalizadas) y las ONGs se desenvuelven en el mercado financiero semiformal, por cuanto son instituciones legalmente constituidas, empero no cuentan con licencia de funcionamiento para operar como intermediarios financieros.

**CUADRO I**  
Red de Agencias y Sucursales  
Al 31 de Diciembre de 1997

Entidades	N° de		Número de Agencias y Sucursales			Depósitos del Público		N° de Cuentas de Depósito		Promedio de Depósito por Cuenta	
	Instituciones	Urbanas	Provinc.	Total	%	Miliones \$us	%	Miles	%	Miles	
Ent. Financ. Comerc.	20	262	65	327	59	3.155	86	715	55	715	
Bancos Comerc.	15	210	59	269	48	3.016	82	610	47	610	
Banco Solidario	1	32	5	37	7	45	1	96	7	96	
IFPs Créd. de Cont.	1	7	0	7	1	63	2	3	0	3	
IFPs de Microfin.	3	13	1	14	3	31	1	5	0	5	
Ent. Financ. No Comerc.	42	118	113	231	41	503	14	590	45	590	
Mutuales	13	24	9	33	6	344	9	275	21	275	
Cooperativas	17	37	31	68	12	160	4	316	24	316	
IPDS/ONGs Urbanas	6	36	6	42	8	0	0	0	0	0	
IPDS/ONGs Rurales	6	21	67	88	16	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>380</b>	<b>178</b>	<b>558</b>	<b>100</b>	<b>3.658</b>	<b>100</b>	<b>1.305</b>	<b>100</b>	<b>1.305</b>	

Fuente: SIBEF, CIPAME, FINRURAL

La administración gubernamental actual, en el marco de la Ley PCP<sup>7</sup>, plantea que las "personas colectivas"<sup>8</sup>, efectúen captaciones del público de manera restringida a fin de promover el ahorro popular. Este planteamiento es irreal por cuanto las instituciones comprendidas como personas colectivas, no tienen la capacidad ni la misión de prestar este tipo de servicios. Hubiese sido más simple plantear que las ONGs financieras, que son las entidades especializadas que tienen presencia real en el área rural y experiencia en la prestación de servicios crediticios, efectúen "captación restringida", hasta que se hayan diseñado los productos financieros a ser ofertados, desarrollado sus tecnologías operacionales y de relacionamiento con el cliente y se encuentren plenamente preparadas para la fiscalización.

#### 4. Productos financieros ofertados

Los actuales productos financieros ofertados mayormente por entidades formales utilizan instrumentos como cajas de ahorro en dólares o bolivianos y depósitos a diferentes plazos en dólares. No existen limitaciones para los

entinos. La política de remuneración de depósitos premia a los de mayor plazo y existen incentivos diferenciados para promover la captación y permanencia. Vale decir, los productos son similares a los ofrecidos a nivel urbano para cualquier cliente independientemente de su situación socioeconómica. Las cooperativas, las cerradas en mayor medida que las abiertas, mantienen sus políticas respecto el ahorro forzoso.

En otro contexto, las ONGs Financieras no ofertan de manera directa servicios de depósito. Su mayor experiencia y capacidad institucional se ha desarrollado en la prestación de servicios de microcrédito. Esta característica de las ONGs, obedece a una visión unipolar de los servicios financieros que primó en organismos de cooperación externa (agencias bilaterales y ONGs del norte) que impulsaron la constitución de instituciones como PRODEM y PROCREDITO, por ejemplo. En efecto, estas entidades, fueron creadas con el objeto de prestar servicios crediticios a la "población meta", que no accedía a los servicios convencionales y que los mecanismos estatales no pudieron atender. En ese contexto, el ahorro rural no se ha desarrollado por la "promoción asimétrica" del crédito y los depósitos<sup>9</sup>. Bajo esas tendencias de la cooperación externa, se conocieron posiciones extremas e incomprensibles que plantearon que no todas las instituciones financieras orientadas al grupo meta deben proporcionar servicios de ahorro y que la mayoría de los fondos prestables no deben proceder fundamentalmente de sus propios ahorristas<sup>10</sup>. Cuan diferentes han sido las experiencias de ciertos países africanos<sup>11</sup> y algunas experiencias asiáticas<sup>12</sup>, donde las políticas financieras equilibradas, permitieron que las entidades financieras, afiancen sus colocaciones en base a captaciones de su propios clientes, obtengan resultados financieros favorables sin perder la naturaleza de sus intervenciones, de servicio antes que el lucro como tal, y, atendiendo a los nichos de mercado de clientes pobres.

No obstante los sesgos hacia el crédito transmitidas hacia las ONGs, las políticas y motivaciones recientes de las mismas agencias e instituciones, se vuelcan en la actualidad hacia la promoción y movilización del ahorro popular y particularmente rural, fijándose como reto renovado para el desarrollo del mercado financiero rural. En ese contexto, las interrogantes pertinentes son: ¿Quiénes son los clientes?; ¿Cuáles son las características del manejo de sus excedentes monetarios?; ¿Cuáles son sus necesidades de servicios de

9 GONZÁLEZ VEGA Claudio: 1997. "Depósitos y Microfinanzas", en El Reto de las Microfinanzas en América Latina: la Visión Actual. Caracas Venezuela: Corporación Andina de Fomento, pp. 47-67.  
10 SCHMIDT R., ZEITINGER C.F.: 1994. "Critical Issues in Small and Microbusiness Finance". Frankfurt Alemania: IPC.  
11 GENTIL D. FOURNIER Y.: 1993. "Les paysans peuvent-ils devenir banquiers?". Epargne et Crédit en Afrique". París France.  
12 CHAVEZ Rodrigo: 1997. "Oferta de Servicios Financieros en el Sector Rural", en Mercados Financieros Rurales en América Latina Tomo I. Lima Perú: CEPES, CES Solidaridad, COINCIDE, Coordinadora Rural y FINRURAL, pp. 87-97.

7 Ley No 1864 de Propiedad y Crédito Popular de 15 de junio de 1998  
8 Personas colectivas según la definición del Código Civil, incluye a la Iglesia, las Fuerzas Armadas, las Universidades, etc.



depósitos?; y ¿Como diseñar productos financieros para que los servicios de depósitos ofertados respondan a las expectativas de la demanda de los clientes rurales?

En este proceso, las entidades financieras semiformales se encuentran en pleno ajetreo de diseñar productos y generar tecnologías adecuadas para el medio. Respecto los clientes es imprescindible abandonar la vieja percepción de que los clientes rurales son solo campesinos y productores agropecuarios. En efecto, los clientes rurales para los servicios de depósitos que presten las instituciones financieras, involucra a una diversidad de clientes, tales como campesinos, productores agropecuarios, comerciantes, transportistas, empleados públicos locales, artesanos, instituciones públicas y privadas de base local, y, otros agentes económicos.

En el presente, se conoce un poco más sobre la conducta del cliente rural en relación al ahorro monetario. En un estudio realizado por el FDC en 1994<sup>13</sup>, se pudo establecer que las familias tienen un limitado contacto institucional con intermediarios y diferenciado según las zonas del país; en general, las familias mantienen disponibilidades en casa para financiar sus gastos cotidianos, empero se hallan concentradas y se caracterizan por su volatilidad; una proporción considerable de familias prestan sus excedentes a familiares y amigos, que bien podrían ser objeto de captación; y, el "ahorro" en ganado es una práctica común empero no generalizable a todo el país. Por su parte, un estudio realizado sobre la demanda de servicios de depósitos en mercados financieros emergentes, MFE<sup>14</sup>, estableció que, existe una falta de conocimiento institucional acerca de las bondades y dificultades que implica trabajar con ahorros en montos bajos provenientes de los MFE; las instituciones más cercanas a los MFE son las cooperativas por sus captaciones de instrumentos líquidos y de bajos montos; las instituciones deben definir estrategias agresivas de captación de ahorro, las cuales permitan fortalecer la imagen institucional, difundir masivamente información, ofertar servicios con razonables costos de transacción y proveer un servicio de calidad en cuanto a atención, localización, horarios y días de atención. No obstante estos avances en los conocimientos sobre la conducta del cliente rural, el trabajo de diseño de productos financieros que responda a sus necesidades queda aún por completar.

La clientela rural es diversa y cada tipo de agente económico tiene características propias en el manejo de sus excedentes monetarios. Estas,

13 FDC: 1996. "Mercados Financieros Rurales en Bolivia, formas de ahorro y crédito y demanda potencial para servicios financieros". La Paz Bolivia: Fondo de Desarrollo Campesino, FDC.

14 OLMOS H.: 1997. "Movilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes" La Paz Bolivia: FINRURAL, FUNDAPRO y

proviene de las peculiaridades del sistema de generación de sus ingresos. Los comerciantes generan ingresos mas periódicos que el ritmo de reposición de sus mercancías. Hasta el presente, este nicho de mercado ha sido privilegiado con la apertura de agencias y sucursales en función de su dinamismo económico y sus necesidades de servicios de microcrédito, empero no reciben de parte de las ONGs los servicios de depósitos demandados. Los campesinos y productores agropecuarios generan ingresos sujetos a la estacionalidad de sus productos y realizan sus gastos de manera permanente. Estos agentes económicos requieren de servicios de depósitos especializados. Los empleados públicos locales, constituyen un segmento que en número de clientes y la regularidad de sus depósitos y retiros eventuales se convierten en la masa crítica para el inicio de operaciones en la prestación de servicios de depósitos, como ha sido el caso de la apertura de agencias rurales de una cooperativa<sup>15</sup> en el área de Villa Serrano, Sopachuy y Padilla en Chuquisaca.

Esta clientela diversa, tiene necesidades de servicios de depósitos diferenciados. En ese contexto, el diseño adecuado de los productos financieros es imprescindible, de manera a ofertar servicios satisfactorios para los clientes rurales. En este campo debemos ser hidalgos. Hemos hecho poco. En la actualidad, se encuentran en proceso de perfeccionamiento algunos productos financieros concretos, que los describiremos brevemente con denominativos que no necesariamente corresponden a los apelativos de los intermediarios involucrados.

#### 4.1 Ahorro Comunal

Este producto financiero es un subproducto bajo la tecnología de bancos comunales, que ejecutan las ONGs FFH/CRECER y ANED, en el ámbito rural. Los primeros desarrollan sus actividades en los departamentos de La Paz y Cochabamba y los segundos implementan un Proyecto Piloto en la zona de Ancoraimas en La Paz. Los bancos comunales constituyen una tecnología de ahorro y crédito promovida en favor de asociaciones de mujeres campesinas, donde el crédito esta condicionado al ahorro y este servicio esta asociado a un componente educativo.

FFH CRECER<sup>16</sup> ha adecuado el diseño del producto básicamente de acuerdo al siguiente procedimiento: 1) el servicio es móvil hasta la zona o lugar donde se constituyen los bancos o asociaciones comunales; 2) la institución

PROFIN/COSUDE.

15 Cooperativa San Roque: 1998. "Proyecto Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural". Sucre Bolivia, Agosto de 1998.

16 ALIAGA I.: 1998. "El Peasani en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento de La Paz". La Paz Bolivia: Programa de Ahorro Rural de PROFIN/COSUDE y FINRURAL.

otorga el crédito a la directiva del banco comunal que se encarga de canalizarlo y recuperarlo además de administrar los ahorros obligatorios y voluntarios que aporten las socias; 3) dentro el plazo de pago establecido las socias cancelan periódicamente: capital, intereses y ahorros, recaudaciones que financian la colocación de préstamos internos a plazos más cortos; 4) de esta manera el banco va capitalizando un fondo propio conformado por ahorros, intereses de los préstamos internos y otros como inscripciones y multas; 5) finalizado el ciclo de pago las ganancias generadas por el fondo interno son distribuidas entre las socias de acuerdo a su participación en ahorros y préstamos internos; y, 6) cumplidas estas condiciones las socias pueden optar por: a) otro préstamo de mayor monto; b) el retiro total de sus ahorros; y, c) permanecer en el banco sólo bajo condiciones de ahorrista.

Por su parte ANED en el marco de su Proyecto Piloto en Acoraimes<sup>17</sup>, ha adecuado su producto y tecnología básicamente bajo el siguiente esquema: 1) se otorga el crédito a la Junta de Ahorro y Crédito (JAC) de la asociación comunal que traslada la línea a sus asociadas mediante grupos solidarios; 2) dentro el plazo de pago estipulado las socias cancelan periódicamente capital e intereses que la JAC cancela inmediatamente a la institución; 3) el fondo de capitalización de la asociación se constituye en base a 1/3 de la tasa de interés final; 4) este fondo financia la colocación de préstamos internos de menor plazo y va recapitalizando por el cobro de intereses; 5) la condición de ahorro asume la figura de ahorros voluntarios e irrestrictos de retiro, promoviendo su depósito en cuentas de ahorro que ganan intereses; y, 6) estos ahorros pueden también financiar la realización de préstamos internos y ANED actúa como caja de compensación en caso de que los ahorros colocados sean solicitados por las socias.

#### 4.2. Depósito Solidario

FADES, ha diseñado el producto denominado "Depósito Solidario"<sup>18</sup> en el marco de su Proyecto Piloto a ser ejecutado en la zona del Valle de Concepción en Tarija y Culpina en Chuquisaca. Este producto se origina en los principios del Pasanaku y cuya principal diferencia es que este instrumento devengará intereses para el ahorrista. Los participantes conformarán grupos de 3 a 5 personas preferentemente conocidas entre sí, a fin de facilitar los sorteos en presencia de todos los integrantes del grupo. La duración de los ciclos es establecida por la institución y no por los miembros del grupo. FADES propone que los ciclos sean más largos mientras más personas hayan en el grupo. El día

<sup>17</sup> ASOCIACION NACIONAL ECUMENICA PARA EL DESARROLLO ANED; 1998. "Proyecto Experimental de Ahorro Rural". La Paz Bolivia, Agosto de 1998.

<sup>18</sup> Fundación de Alternativas para el Desarrollo, FADES; 1998. "Proyecto de Promoción del Ahorro Monetario". La Paz Bolivia, Agosto de 1998.

del sorteo el primer beneficiario recibirá el cuota parte del fondo rotativo correspondiente a su turno más los intereses devengados hasta ese momento.

Para poder participar los interesados deberán firmar un acuerdo con la institución en el cual se estipularán las condiciones financieras respecto el monto del fondo y de la cuota, plazos, interés y principalmente se fijarán las garantías de compromiso de cumplimiento de los depositantes. Al mismo tiempo la institución dejará en manos del grupo el control de que los pagos de cuotas (depósitos) se efectúen de manera regular ya que ellos se limitarán a hacer un resguardo de los mismos. Adicionalmente y de forma opcional los participantes podrán utilizar como garantías títulos de propiedad de bienes muebles e inmuebles. FADES, obtiene el beneficio de la diferencia entre la tasa de interés pagada a los depositantes del grupo y la cobrada a sus clientes activos, durante el período en que estos recursos se encuentran ociosos.

#### 4.3. Ahorro Salarial

Desde el punto de vista del ahorro, este producto constituye una forma de captación en base al cobro de cheques correspondientes a los sueldos de los empleados públicos locales (maestros, médicos, enfermeras, policías, etc). La Cooperativa San Roque introdujo este servicio en sus sucursales del área del Proyecto Piloto en Padilla, Sopachuy y Villa Serrano, derivado de las necesidades de sus clientes.

El producto consiste en el cobro de sueldos para empleados públicos de base local que trabajan lejos del centro de pagos. El servicio consiste en que el interesado otorga a la Cooperativa un poder para realizar el cobro de sus sueldos, ya que por la escasez de medios de transporte y por restricciones de tiempo y dinero, resulta muy costoso para él realizar el cobro en persona. Este tipo de servicio de cobro de haberes por medio de poderes y comisionistas no es nuevo. La novedad del producto ofertado por la Cooperativa San Roque es que el servicio de cobro implica una comisión muy baja, que resulta favorable para el usuario, quien anteriormente pagaba elevadas comisiones y, por otra parte la concesión del servicio permite a la Cooperativa la apertura de cuentas de ahorro para el depósito de los cheques cobrados.

En este caso, la Cooperativa llegó a las captaciones del público de manera indirecta, mediante la oferta de un servicio auxiliar. Supo aprovechar esa ventana de oportunidad para poder ofrecer un conjunto de servicios más completo que en definitiva beneficia tanto al usuario como a la institución.



#### 4.4. Ahorro Destinado

La Cooperativa Hospicio ha experimentado en la ciudad de Cochabamba y el área de Punata el producto "Ahorro Destinado". Este producto, es una tecnología que incorpora el componente de programación para concretar un objetivo para el que se fija como meta ahorrar. La cooperativa establece un acuerdo con el cliente, donde el ahorrista conforme a la finalidad de su ahorro estructura un plan de aportes que la entidad le exige cumplir a cabalidad. Dentro del lapso de tiempo programado el ahorro depositado no puede ser retirado hasta cumplir su propósito. La tecnología es sumamente accesible en cuanto a montos permitiendo ingresar al programa con aportes mínimos. El ahorro programado una vez alcanzado su meta convenida, constituye la base para que la cooperativa le otorgue un crédito de acuerdo al plan pactado.

La otorgación de servicios de depósito en base a los productos financieros descritos se analiza en el siguiente punto.

#### 5. Tecnologías de movilización de ahorro rural

La tecnología de movilización de ahorro rural incluye el conjunto de actividades de, promoción, relacionamiento con el cliente, diseño de productos, modalidad de la prestación de los servicios, manejo operativo a nivel del intermediano, sistema de depósitos y retiros, capitalización, pago de intereses, incentivos y premios, que se ejecutan entre el intermediano financiero y el cliente, con la finalidad de captar sus excedentes monetarios.

La movilización del ahorro rural se plantea como un desafío actual y del futuro para el desarrollo del mercado financiero rural. Para encarar dicho desafío, en el presente se ha establecido y se encuentran proceso de configuración tres tipos de tecnologías:

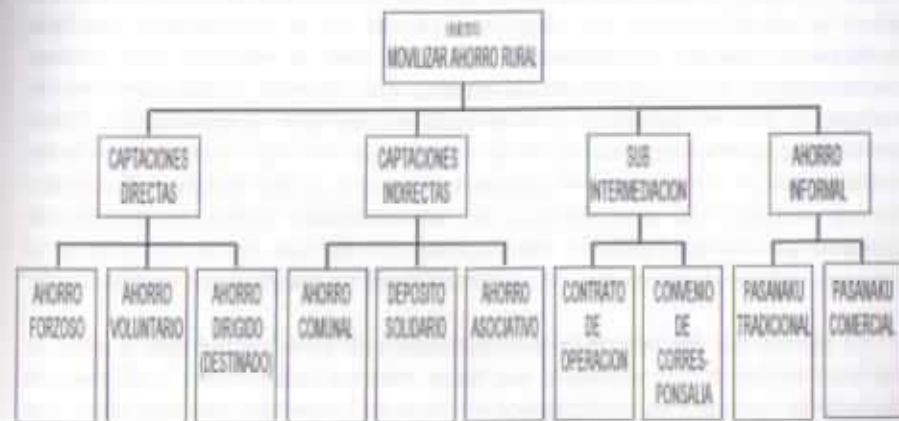
- las de captaciones directas;
- las de captaciones indirectas; y
- la subintermediación.

##### 5.1. Captaciones Directas

Esta tecnología esta asociada a los intermediarios financieros formales que tienen un relacionamiento directo con sus clientes. Sus variantes corresponden a las condiciones en las cuales son movilizados los recursos. Los bancos y los FFPs optan por el ahorro voluntario, dirigiendo sus esfuerzos hacia clientes que depositen montos mayores. Esta modalidad tiene una aplicación limitada merced a las condiciones en que los bancos y los FFPs incursionan en el

mercado rural. Por su parte, el ahorro forzoso esta asociado a las tecnologías de las cooperativas, más a las cerradas que a las abiertas. Bajo este enfoque los montos de ahorro son relativamente bajos. Por otro lado, el "ahorro destinado" constituye una tecnología de captación directa, cuyos depósitos dependen del plan de depósitos que voluntariamente se fija el cliente. Se trata de un esquema semiforzoso, por estar sujeto a un plan preestablecido y semivoluntario, por originarse en una decisión voluntaria que posteriormente se sujeta al plan pactado. Estas tres variantes de captaciones directas: voluntario, forzoso y destinado, pueden apreciarse en el Gráfico No 1.

GRAFICO 1  
Tecnologías de Movilización de Ahorro Rural



Bajo estas tecnologías el relacionamiento contractual y operativo entre el intermediano y el cliente es directo. El trato es impersonal. El manejo operativo se encuentra automatizado en gran medida. Se presume, puesto que no existen estudios al respecto, que los costos de administración de estas tecnologías a nivel de los intermediarios, en función de los montos depositados y el número elevado de operaciones de depósitos y retiros en la cuentas, son más altos que en las tecnologías indirectas. Por el contrario, los costos de transacción son más altos para los clientes y los intermediarios financieros que en las tecnologías indirectas.

##### 5.2. Captaciones Indirectas

Estas tecnologías son aplicadas por entidades financieras semiformales que no cuentan con licencia de funcionamiento otorgada por la SIBEF y que consiguientemente no pueden efectuar captaciones del público legalmente.

Estas tecnologías están siendo desarrolladas a fin de superar la restricción que las ONGs Financieras tienen para captar del público. Entre sus variantes se encuentran el "ahorro comunal", el "deposito solidario" y el "ahorro asociativo".

El relacionamiento contractual y operativo entre el intermediario y el cliente en estas tecnologías requiere imperativamente de subintermediarios. Este rol puede ser ejercido por un banco comunal, un grupo solidario, una asociación de productores, en el nivel organizativo de los clientes y la ONG como un generador y catalizador para la movilización del ahorro rural. No existe relación directa entre el intermediario financiero y el cliente. El trato entre el cliente y el subintermediario es personalísimo. El manejo operativo se encuentra dividido entre tareas que se ejecutan a nivel asociativo de los clientes como la recolección de los depósitos, retiros, y, el subintermediario que participa brindando formalidad y seguridad para el negocio y en tareas administrativas como el calculo de interés, etc. Merced a este esquema de trabajo, el manejo administrativo es más manual que automatizado. Estas tecnologías parecen ser mas costosas a nivel de las transacciones, sumando los costos nivel de los clientes, el subintermediario y el intermediario financiero formal, empero ello se contrasta con su virtud de facilitar el servicio de deposito por la naturalidad y familiaridad con la que recurre el cliente al servicio, independientemente de la remuneración a sus recursos confiados.

Se asume que los costos de administración de estas tecnologías a nivel de los intermediarios, no obstante los bajos montos depositados y el numero elevado de operaciones de depósitos y retiros en la cuentas, son más bajos que en las tecnologías directas e individualizadas. Igualmente se presume que los costos de transacción para los clientes son menores en estas tecnologías que en las de las captaciones directas. Corresponde probar estudiar, y aprender.

### 5.3 Subintermediación

La subintermediación no es una tecnología como tal. Constituye una modalidad de captación indirecta, sujeta a un arreglo contractual entre un intermediario financiero formal que cuenta con licencia de funcionamiento y un subintermediario financiero semiformal (ONG), que no puede efectuar captaciones directas por no contar con la licencia de funcionamiento de la SIBEF. Las formas que asumen estos acuerdos contractuales pueden constituir contratos de operación o contratos de corresponsalía. En lo operativo, la subintermediación en una tecnología de captación indirecta.

### 5.4 Las Tecnologías del Ahorro Informal: Pasanakus

El Pasanaku constituye una tecnología informal de ahorro y crédito que promueve el autofinanciamiento grupal. Los miembros del grupo se comprometen durante un determinado tiempo al aporte periódico de cuotas fijas a un fondo que es repartido por turnos hasta que todos lo hayan recibido. La asignación de este fondo rotativo corresponde a mecanismos como el sorteo o el acuerdo. Una persona asume el rol de intermediación recolectando los aportes y distribuyendo el fondo. El tipo de acuerdo financiero determina si este intermediario participa en el grupo y percibe comisiones.

Estudios recientes<sup>19</sup>

AYOROA E.: 1998. "El Perfil del Pasanaku en Cochabamba". La Paz Bolivia: Programa de Ahorro Rural de PROFIN/COSUDE y FINRURAL. han establecido en el ámbito rural de Bolivia la existencia de dos modalidades de Pasanakus: Comerciales y Tradicionales. En los Comerciales el intermediario oferta el servicio de financiamiento mediante la modalidad del pasanaku a cambio de una comisión constituyéndose en el único nexo necesario entre el grupo. Por el contrario, en los Pasanakus Tradicionales la naturaleza del acuerdo es solidaria fundamentada en la existencia de cercanos vínculos intergrupales donde el intermediario es un miembro más que no recibe retribuciones monetarias por sus funciones.

Los Pasanakus Comerciales evidencian un mayor desarrollo como tecnología financiera destacando: la directa negociación con el intermediario en la elección de los turnos de cobro, el servicio móvil para la realización de las transacciones financieras, la movilización de fondos rotativos en especie y el carácter de permanencia y continuidad del servicio. Los Pasanakus Tradicionales mantienen el sistema de asignación de turnos por sorteo y el servicio móvil en las transacciones no es generalizable. Por otra parte los acuerdos que propician son generalmente transitorios.

### 6. Conclusiones

Bolivia ha experimentado un crecimiento espectacular en sus captaciones entre 1985-1997, proceso en el que la movilización del ahorro rural es irrelevante. El ahorro monetario rural no se desarrolla en el país debido a los problemas de la oferta de servicios de deposito, descartando la idea comúnmente difundida de que el poblador rural no tiene capacidad de ahorro. Uno de los factores que limita en mayor medida la oferta de servicios de

<sup>19</sup> ALIAGA J.: 1998. "El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento de La Paz". La Paz Bolivia: Programa de Ahorro Rural de PROFIN/COSUDE y FINRURAL.



depósitos es la baja cobertura de la red de agencias y sucursales habilitada para las captaciones legales y directas. Los Bancos, Mutuales y los FFPs, pueden captar del público pero tienen una presencia limitada en el área rural; por su parte, las ONGs, tienen una presencia efectiva e importante en el área rural, empero no pueden promover el ahorro rural. Este factor, relativo a la base de intermediación del SFN en el área rural, constituye en el presente uno de los obstáculos mayores para desarrollar y movilizar el ahorro rural.

Por otro lado, existen avances ingeniosos y creativos aunque modestos en el diseño de productos financieros y la generación de tecnologías para la movilización del ahorro rural. Entre los productos más genuinos se encuentran: el "ahorro comunal", el "depósito solidario", el "ahorro salarial"; y el "ahorro destinado". Lo importante a resaltar es que este trabajo forma parte de un proceso que se desarrolla en base a un relacionamiento directo con el cliente, buscando entender su conducta socioeconómica y cultural.

Por otro lado, entre las tecnologías de movilización de ahorro se encuentran: las de captaciones directas en base a prácticas como el ahorro voluntario, el forzoso y productos como el "ahorro salarial" y el "ahorro destinado"; las de captaciones indirectas en base a productos tales como el "ahorro comunal", el "depósito solidario" y el ahorro asociativo". Por su parte, existe un potencial invaluable en las prácticas informales, particularmente de aquellas referidas al *pasanaku*, el *ayne* y otras modalidades, para el diseño y generación de tecnologías de movilización del ahorro rural. Queda un trabajo significativo por ejecutar, empero la tarea ha sido iniciada, a pesar de corrientes de opinión adversas. Para alcanzar resultados satisfactorios en la movilización del ahorro rural en general y el microahorro de manera particular, se debe seguir el mismo sendero transitado en la década de los ochenta para el microcrédito, trabajo, ingenio y creatividad. No existe otro sendero.

## 7. Bibliografía

CHAVEZ Rodrigo: 1997. "Oferta de Servicios Financieros en el Sector Rural", en Mercados Financieros Rurales en América Latina Tomo I. Lima Perú: CEPES, CES Solidaridad, COINCIDE, Coordinadora Rural y FINRURAL, pp. 87-97.

MANSELL Catherine: 1997. "Tecnologías de Crédito Rural y Movilización de Ahorros", en Mercados Financieros Rurales en América Latina Tomo I. Lima Perú: CEPES, CES Solidaridad, COINCIDE, Coordinadora Rural y FINRURAL, pp. 119-132.

GENTIL D. FOURNIER Y.: 1993. "Les paysans peuvent-ils devenir banquiers?, Epargne et Crédit en Afrique". Paris France.

TRIGO Jacques: 1995. "Sistema Financiero y Desarrollo Económico en Bolivia", en Regulación y Supervisión Financiera. Temas presentados en foros internacionales y nacionales 1995-1997. La Paz Bolivia: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, pp. 7-28.

TRIGO Jacques: 1995. "Supervisión y Reglamentación de Instituciones Financieras de la Microempresa: Experiencia Boliviana", en Regulación y Supervisión Financiera, Temas presentados en foros internacionales y nacionales 1995-1997. La Paz Bolivia: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, pp. 29-61.

GONZÁLEZ VEGA Claudio: 1997. "Depósitos y Microfinanzas", en El Reto de las Microfinanzas en América Latina: la Visión Actual. Caracas Venezuela: Corporación Andina de Fomento, pp. 47-67.

SCHMIDT R., ZEITINGER C.P.: 1994. "Critical Issues in Small and Microbusiness Finance". Frankfurt Alemania: IPC.

ROBINSON M.: 1995. "Introducing Savings Mobilization in Microfinance Programs: When and How?". Draft.

FOCUS: 1997. "¿Cuándo y cómo introducir el ahorro en las instituciones de microcrédito?". Washington EE UU: CGAP.

ADAMS D. CANAVESI M.L. 1989. "Rotating Savings and Credit Association in Bolivia". Savings and Development, No 3, 1989 III, Milán Italia: FINAFRICA, pp. 218-236.

## La Paradoja de la Movilización de Ahorros en las Microfinanzas:

¿Por qué las instituciones microfinancieras en Bolivia, prácticamente, han ignorado los Ahorros?

### I. Introducción

Sin duda, la movilización de ahorros es costosa y riesgosa. Desde que las instituciones microfinancieras no-bancarias, altamente adversas al riesgo, luchan por controlar sus costos, muchas han preferido recapitalizar su cartera de crédito con "dinero fácil" proveniente de fondos de donantes o créditos consecionales. Aparentemente, esta es una decisión de negocios lógica. Sin embargo, algunas instituciones microfinancieras (IMFs) en Bolivia, que ahora mismo están teniendo tal comportamiento, dado que los servicios de depósito parecen ser más costosos y riesgosos con relación a otras fuentes de financiamiento, se están poniendo en desventaja a sí mismas por no desarrollar servicios de depósito robustos y sistemas de apoyo a los mismos.

Los beneficios de la movilización de ahorros para las instituciones son abundantes. Entre estos beneficios se cuentan los siguientes:

- Los depósitos del público constituyen una fuente de financiamiento sustentable para una institución financiera. La movilización de ahorros incrementa la lealtad de los clientes al crear un relacionamiento de confianza recíproca.
- La movilización de ahorros instiga a que la institución tenga una mayor disciplina, dado que los riesgos son mucho más altos.
- La intermediación financiera requiere de un destacable servicio al usuario, ya que las instituciones están tratando de ganarse la confianza de sus clientes.

Para los clientes pobres, los beneficios de la movilización de ahorros también son vastos e incluyen:

OTERO M.: 1990. "Un puñado de arroz: Movilización de Ahorro por Programas de Microempresas y Perspectivas para el Futuro". Washinton EE UU: Action International/AITEC.

PATIÑO J.: 1997. "Bancos Banqueras y Respuestas a la Crisis. La experiencia del FONDESIF, el fondo boliviano de fortalecimiento a la banca 1995-1996". La Paz Bolivia, Banco Central de Bolivia.

WISNIWSKI S.: 1995. "Formas de Ahorro y Demanda Potencial para Ahorro Institucionalizado en las Areas Rurales de Bolivia". La Paz Bolivia: Fondo de Desarrollo Campesino.

OLMOS H.: 1998. "Microahorro en Mercados Financieros Emergentes", en El Microcrédito el Pilar de las Oportunidades". La Paz Bolivia: Ministerio de Hacienda FONDESIF, pp. 33-38.

CAMPERO C.: 1997. "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia". La Paz Bolivia: PROFIN/COSUDE y FINRURAL.

OLMOS H.: 1997. "Movilización de Ahorro en Mercados Financieros Emergentes". La Paz Bolivia: FINRURAL, FUNDAPRO y PROFIN/COSUDE.

ALIAGA I.: 1998. "El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento de La Paz". La Paz Bolivia: Programa de Ahorro Rural de PROFIN/COSUDE y FINRURAL.

AYOROA E.: 1998. "El Perfil del Pasanaku en Cochabamba". La Paz Bolivia: Programa de Ahorro Rural de PROFIN/COSUDE y FINRURAL.

WAI U. T.: 1972. "Financial Intermediaries and National Savings in Developing Countries". New York EE UU: PRAEGER.

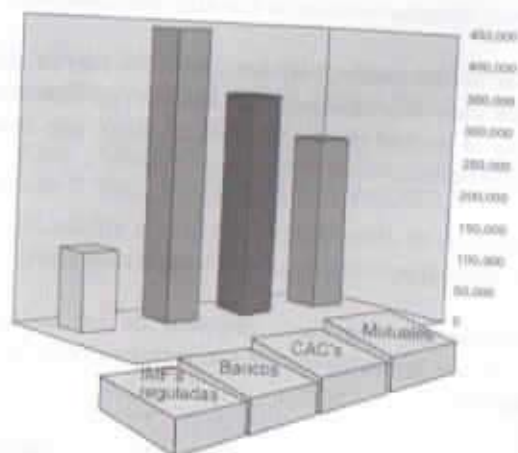


- Los servicios de depósito ofrecidos por instituciones financieras proporcionan a los clientes seguridad y, productos con distintos niveles de liquidez para poder ahorrar.
- El acceso a servicios de depósito permite a los pobres ganar un retorno positivo sobre la liquidez de sus ahorros, con menores costos de transacción cuando ellos son capaces de ahorrar y tener préstamos en la misma institución.

Pese a estos positivos efectos, las IMF's reguladas de Bolivia han actuado muy lentamente en lo que se refiere a la movilización de depósitos del público. Los Fondos Financieros Privados (FFPs) - que son instituciones especializadas y reguladas creadas por facilitar el crecimiento de los servicios microfinancieros, especialmente, el de los servicios de ahorro - captan sólo el 3.5% del total de ahorros depositados en el sistema financiero, mientras que, los bancos captan el 85%. Tal vez más relevante es el número de cuentas de ahorro líquidas por tipo de institución. En las IMF's reguladas (Caja Los Andes, FIE, PRODEM y Banco Solidario), las cuentas de ahorro líquidas existentes representan el 10% del mercado, mientras que, los bancos, las cooperativas ahorro y crédito y, las mutuales reportan participaciones de 38%, 29% y 23%, respectivamente (Ver Gráfico 1).

**Gráfico 1**

Número de Cuentas de Ahorro Líquidas por Tipo de Institución  
(Diciembre 2002)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Más importante aún, las IMF's todavía dependen de fondos provenientes de donantes o y/o de préstamos consecionales para su financiamiento. Cerca del 68% de la cartera de créditos del Banco Solidario es financiada con ahorros, el 58% en Caja Los Andes y el 48% en FIE. En comparación, instituciones maduras en la captación de depósitos de otros países, como son, el Banco Caja Social (Colombia), el BRI (Indonesia) y, el Banco Rural de Panabo (Filipinas), reportan ratios de ahorro-crédito de entre 70% y 90%. Entre las IMF's Bolivianas que captan depósitos, PRODEM es la que tiene el ratio de ahorro-crédito más alto, con más del 77% de su cartera de crédito financiada con captaciones de depósitos.

A la luz de estas estadísticas, este documento plantea una pregunta simple: ¿Porqué las IMF's reguladas de Bolivia se caracterizan por un comportamiento lento para movilizar ahorros a una escala significativa?. Tres son las razones principales:

a) La abundancia de "dinero fácil", proveniente de donantes, así como, del gobierno Boliviano y entidades de segundo piso, ha desincentivado poderosamente la movilización de ahorros, desde que esta fuente de financiamiento es más cara y riesgosa que los préstamos consecionales y las donaciones.

b) Las IMF's no han cultivado una imagen de sí mismo que refleje solvencia y confiabilidad como instituciones captadoras de depósitos.

c) Finalmente, el ambiente regulatorio en Bolivia impide la captación de depósitos de los pobres en áreas rurales.

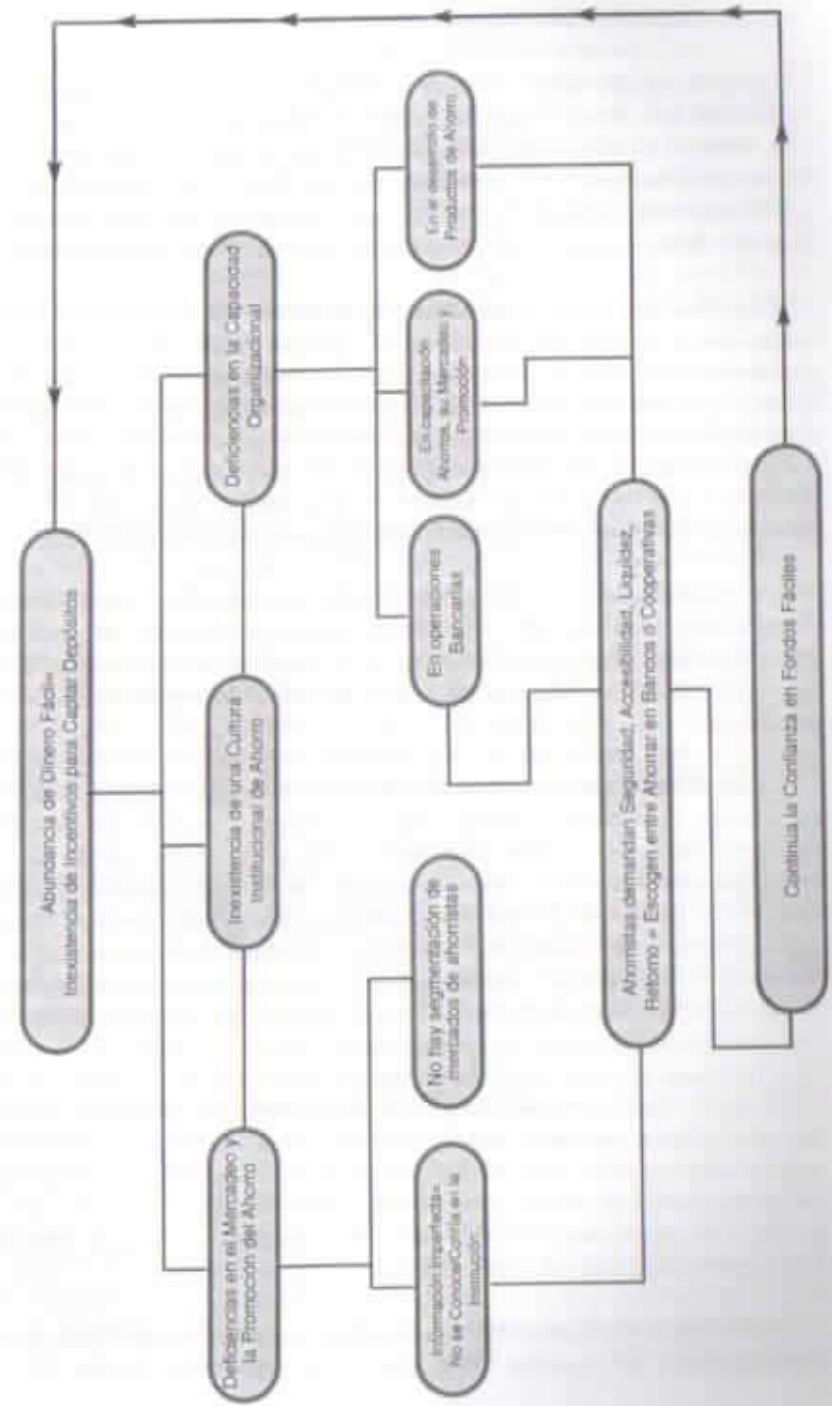
En parte, las IMF's son por sí mismas culpables, tal como será discutido en la sección III titulada: Instituciones Microfinancieras: Barrera de Entrada Internas. Sin embargo, estas instituciones financieras responden, principalmente, a los incentivos del mercado. Cuando las IMF's no movilizan ahorros de una manera significativa, en gran parte, están simplemente respondiendo a los incentivos que fomentan el buscar otras fuentes de financiamiento. Estas otras fuentes, tienden a ser menos sostenibles y ciertamente, no son sustitutos comparables de los ahorros privados para el crecimiento de una economía. Como se demostrará, tanto la comunidad de donantes como el gobierno Bolivia desincentivan de manera poderosa a que las IMF's reguladas capturen depósitos, especialmente, entre las pobres de los mercados rurales.

En los próximos 5 a 10 años, es altamente probable que las IMF's reguladas se transformen en bancos comerciales o que se fusionen con estas

instituciones, dejando sólo a los bancos microfinancieros integrales operando en el mercado. La legislación que creó a los FFPs permite a las ONGs microfinancieras transformarse en instituciones reguladas que puede captar depósitos sin la barrera de un alta reserva de capital, aunque no se les permitiría realizar todas las transacciones autorizadas para un banco comercial (por ejemplo, las cuentas corrientes). Sin embargo, las IMF's reguladas ahora están descubriendo que carecen de la imagen requerida para movilizar ahorros a gran escala.

Este documento expone los obstáculos para la movilización de ahorro en Bolivia, considerando a las cuatro principales IMF's reguladas del país: Banco Solidario, Caja Los Andes, FIE y PRODEM y, recomienda las reformas que deberían realizarse, con la mirada puesta en un futuro en el cual todas las IMF's reguladas serán bancos autorizados. Adicionalmente, el estudio recomienda futuras áreas de investigación. Aunque el tema de este documento es el mercado Boliviano de las microfinanzas, las lecciones aprendidas son aplicables a la mayoría de las instituciones que movilizan ahorros. La experiencia Boliviana puede muy bien ser un presagio de las dificultades y peligros en otros mercados.

Gráfico 2: Circulo Vicioso de una Movilización de Ahorros Débil





## 2. La Paradoja del "Dinero Fácil"

La prolongada crisis macroeconómica de Bolivia, ciertamente, ha obstaculizado la movilización de ahorros en todos los niveles socioeconómicos (Ver Sección V). Otro peligroso impedimento ha sido el constante flujo de fondos de donantes – especialmente, de aquellos fondos reservados para la capitalización de carteras de crédito–, que directamente e indirectamente, ha frustrado la prestación de servicios de depósito para clientes de bajos ingresos.

Estos fondos fueron críticos para el desarrollo de instituciones fuertes y sostenibles. Los donantes pueden ser, en gran parte, acreedores del éxito de la experiencia Boliviana en microfinanzas. Sin embargo, lo paradójico de estos fondos – que frecuentemente tenían un bajo costo financiero para las IMFs y una rápida disponibilidad – es que han creado un desincentivo casi insuperable para la intermediación financieras. Con estos bajos costos de financiamiento disponible, las IMFs no han estado incentivadas a desarrollar servicios de intermediación financiera competitivos y sostenibles (Fiebig, 1999)

La cuantificación y la asimetría de los subsidios, han introducido distorsiones dañinas al mercado Boliviano de las microfinanzas, particularmente, para el crecimiento de la movilización de ahorros. Dos han sido los principales efectos de estos subsidios sobre la movilización de depósitos:

a) **El Efecto del "Dinero Fácil"**. Las entidades reguladas que están autorizadas para captar ahorros, eligen no promover actividades de captación de depósitos debido a que han destrabado el acceso a fuentes de capital provenientes de donantes, frecuentemente, más fáciles y baratas. Estos fondos vienen en la forma de subsidios directos (libres de interés), préstamos conacionales o subsidios para asistencia técnica. De esta manera, si existe "dinero fácil", no existen razones para invertir en la capacitación, el mercadeo y el desarrollo de productos, con el objeto de generar prácticas de intermediación financiera completas a gran escala. Por tanto, sin la capacidad para movilizar ahorros, las IMFs continúan confiando en el "dinero fácil" (Ver Gráfico 2). Este mismo efecto ha sido descubierto en Tailandia y Malí donde las instituciones que tenía acceso a "dinero fácil" registraban bajos ratios de ahorro-crédito (Wisniwski, 1998). Existe un costo administrativo implicado en todas las formas de financiamiento de donantes, pero este es menor que el costo de movilizar depósitos (Ver Sección IV titulada: La Barrera Intrínseca: El Costo para discusiones futuras relativas a costos).

b) **El Efecto de Competencia Injusta**. Los subsidios asimétricos reducen la rentabilidad de aquellas IMFs que no reciben estos fondos de manera

equitativa, las cuales, a veces, son las instituciones más robustas (González Vega, 2002). Si una IMF regulada opera en el mismo mercado de una ONG fuertemente subsidiada, la IMF regulada que, frecuentemente, es más adversa al riesgo que su contraparte no-regulada, es forzada a salir del mercado y tiende a replegarse a operar en mercados conocidos con productos más familiares, principalmente, productos de crédito. Por tanto, en el largo plazo, estos subsidios frustran la expansión de la frontera financiera hacia mercados y áreas desatendidas de productos tales como el ahorro. Cuando es una institución captadora de depósitos la que se beneficia de los subsidios de donantes, el resultado sobre la movilización de ahorros es el efecto del "dinero fácil".

Es importante clarificar que para las instituciones financieras no es deseable que el financiamiento de sus préstamos este completamente sustentando en los ahorros captados. Otras fuentes de financiamiento, tales como las líneas de crédito y los bonos, son críticas para la salud de las instituciones financieras. Estas otras fuentes de fondos, permiten a las IMFs diversificar riesgos y proveer créditos de largo plazo, tales como, los créditos para inversión en activos fijos o los créditos para vivienda. Por último, las instituciones no pueden responder la demanda por crédito sólo con los depósitos del público. Los bancos de segundo piso y los donantes son capaces de llenar estos vacíos y, permitir a las instituciones diversificar sus riesgos. En este documento el término "dinero fácil" está referido, principalmente, al abundante financiamiento por debajo del mercado que ha permitido que las IMFs, prácticamente, ignoren que la movilización de ahorros es otra fuente crítica de liquidez.

Entre 1995 y el 2002, casi 60 millones de dólares en fondos de donación fueron entregados a las instituciones microfinancieras a través del FONDESIF (Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo), que es una entidad pública descentralizada creada en Septiembre de 1995, originalmente, para inyectar capital a aquellos bancos comerciales en riesgo de quiebra.

A la fecha, el 86% de los fondos que el FONDESIF ha otorgado desde 1995, estuvieron dirigidos a recapitalizar carteras de crédito, a través de préstamo y líneas de crédito. Cerca del 15% de los créditos para capitalización de carteras, tenían una tasa de interés de 3% o menos – en comparación, los créditos comerciales similares tenían un precio de 4.5% a 5%. Casi el 30% de los créditos del FONDESIF tenían una tasa de 4% o menos. Los créditos otorgados a IMFs reguladas para la capitalización de carteras estaban por encima o igual que las tasas de mercado. Sin embargo, la competencia injusta es innegable. FONDESIF generó poderosos incentivos para que las IMFs no-reguladas

expandan sus servicios financieros a través de créditos consecionales y desincentivo que las IMF's reguladas compitieran en los mismos mercados por tener costos financieros más altos. Cuando las IMF's reguladas son expulsadas fuera de ciertos mercados, debido a la competencia desleal, existen pocas opciones para desarrollar servicios de depósitos en aquellos mercados. Por último, los ahorristas resultan afectados porque tiene pocas opciones institucionales y, en algunos casos, se enfrentan a una institución monopolística.

Aunque controlado por tasas de interés, para las IMF's reguladas el "dinero fácil" proveniente de instituciones donantes o de apoyo, implica un costo administrativo menor que el costo de movilización de depósitos. Ciertamente, es más barato administrar un crédito de una institución financiadora que movilizar ahorros de miles de clientes e invertir en el desarrollo de productos, el mercado y la administración requerida para apoyar a los productos de ahorro.

Pese al efecto del "dinero fácil", permanece un apropiado rol de los subsidios y bancos de segundo piso para el desarrollo de instituciones financieras sostenibles. El crédito subsidiado para IMF's debería ser provisto sólo cuando las IMF's están en su infancia, así como, en medio ambientes cambiantes donde el problema no es la competencia sino que no existen instituciones que se esfuercen por trabajar en el lugar. El rol apropiado de los subsidios es discutido con mayor detalle en la sección final de este documento (V. Conclusiones)

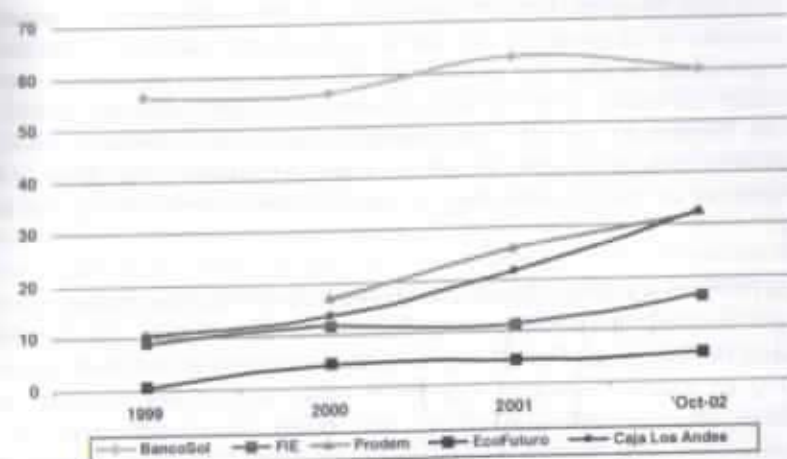
### 3. Instituciones Microfinancieras: Barreras de Entrada Internas

Cuando quieren lograr una exitosa movilización de ahorros, las IMF's reguladas han sido, en muchas maneras, sus propios y peores enemigos. Como se discutió en la última sección, ellas han llegado a pagar por sí mismas el resultado del abundante "dinero fácil" en Bolivia. Existen dos áreas principales en las cuales las IMF's reguladas han fallado en términos del desarrollo de servicios de intermediación financiera robustos:

- La transformación hacia una institución regulada
- La inversión en la capacidad organizacional

Estos factores comprenden a las barreras de entrada internas para la intermediación. Más adelante, se discutirán las barreras de entrada externas.

Gráfico 3:  
Evolución de Depósitos en IMF's Bolivianas (en Millones de Dólares)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia

### 3.1 La transformación hacia una institución financiera regulada

La transición desde una ONG hacia una institución microfinanciera regulada lleva consigo una carga específica hacia la movilización de depósitos. Frecuentemente, la nueva entidad debería superar su imagen de institución dedicada sólo a la prestación de crédito y redefinirse a sí misma como una intermediaria financiera solvente y confiable. Los bajos niveles de movilización de ahorros son, en parte, atribuibles al hecho de que la IMF comenzó sus operaciones como un canal para los fondos externos provenientes de gobiernos y/o donantes y, que no estaba requiriendo desarrollarse como un intermediario financiero formal para microempresarios, ofreciendo depósitos y otros servicios financieros (Fiebig, et al.)

Todas las IMF's en Bolivia, sufrieron la no anticipada consecuencia de la transformación en términos de imagen. Los tres FFP's considerados en este estudio y BancoSol enfrentaron una transformación desde ONG's hacia instituciones reguladas y, como resultado, no son consideradas tan confiables como los bancos para los depositantes. La única IMF que gana una mayor calificación entre sus clientes en términos de imagen y percepción es BancoSol, debido a ser un banco comercial integral. Por ejemplo, las externalidades positivas del "Banco PRODEM", en lugar de las del "FFP PRODEM", son inmensas en términos de su imagen de institución solvente.



A diferencia, las "mutuales" comenzaron como instituciones captadoras de depósitos, donde, los depositarios son motivados por la promesa de un préstamo para vivienda. Esta estrategia ha sido tremendamente exitosa para las "mutuales" y, ha generado una fuerte lealtad de sus clientes. Por su parte, las Cooperativas de ahorro y crédito han ofrecido servicios de depósito desde sus inicios – de hecho, la movilización de ahorros es parte clave de su filosofía – y han fomentado un celo casi evangélico entre sus miembros. Muchas comenzaron como programas sociales de la Iglesia Católica (y son denominada con nombres de santos patronos), lo cual es, parcialmente, la raíz de este fervor.

Los FFPs no pueden competir con las "mutuales" ó con las cooperativas de ahorro y crédito, en términos de la fidelidad de sus clientes. Bajo las leyes bancarias Bolivianas, las FFPs llenan una vació institucional percibido entre un ONG y un banco comercial. Los FFPs están autorizados para captar y movilizar ahorros del público y, por tanto, son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Los FFPs tiene una requerimiento de capital menor al de los bancos comerciales, aunque no están autorizadas para operaciones de comercio exterior o para realizar transferencias internacionales (sin una asociación con una institución autorizada). Pocos clientes comprenden la figura institucional de una FFP y asumen que son menos confiables y/o solventes que un banco.

Recientemente, los FFPs han comenzado a tomar paso para relanzar sus operaciones y su imagen en orden a atraer más ahorristas. PRODEM y Caja Los Andes han comenzado a hacer una revisión general de sus operaciones y a redefinir sus imágenes con el objeto de llegar a ser instituciones de ahorro confiables. La transformación es una motivación clave para ambos FFPs. La imagen es sólo una fuerza conducente, que va más allá de su deseo de transformación. Dado que la mayoría de los clientes no conocen o entienden lo que es un FFP, la transformación hacia un banco comercial permitiría a PRODEM y Caja Los Andes beneficiarse de la imagen de solvencia y confianza que esta asociada con la palabra "banco". En parte, el fracaso de PRODEM y Caja Los Andes en forjar una imagen corporativa, obstaculizará severamente su capacidad para competir efectivamente por los corazones y las mentes de los depositantes grandes y pequeños, cuando estas instituciones se zambullan en el estanque donde los peces más grandes abundan.

### 3.2 Inversión en Capacidad y Desarrollo Organizacional

Cuando una IMF especializada sólo en crédito hace un préstamo, arriesga su propio capital (o el de una agencia donante). Sin embargo, cuando una IMF regulada capta y moviliza ahorros del público, pone los recursos de estos

clientes en riesgo. Mientras que, el fracaso de una institución de sólo crédito puede tener efectos dañinos sobre el sector financiero de un país, la pérdida de depósitos del público (sin un rescate financiero) es, ciertamente, casi desastrosa.

Por esta razón, una institución que capta depósitos debe sondear el riesgo de liquidez. Esto es especialmente cierto para IMFs que atienden a gente pobre, dado que los hogares de bajos ingresos tienen una alta preferencia por la liquidez y demandaran cuentas de ahorro que sean fácilmente accesibles, no restrinjan sus retiros o no requieran montos mínimos. La evidencia empírica proveniente de BancoSol y de las Cajas Municipales en Perú, indica que debido a la alta volatilidad de los depósitos pequeños, una gran parte de los activos deben ser mantenidos en inversiones líquidas, las cuales son muy volátiles y, por tanto, imponen un alto grado de riesgo de liquidez en una IMF (Fiebig, 1999).

El desarrollo de productos de ahorro también se ha retrasado en comparación con los productos de crédito. Mientras que, los FFPs tiene productos de crédito relativamente sofisticados, basados en investigaciones comprensivas y con segmentaciones de mercado, los productos de ahorro permanecen rudimentarios. Por ejemplo, ninguno de los FFPs ofrece precios diferenciados para diferentes mercados. Cada FFP tiene un menú estándar de tasas de interés para sus productos y, todas sus agencias, tanto rurales como urbanas, ofrecen las mismas para los mismos productos.

En un estudio de seis instituciones microfinancieras captadoras de depósitos en Asia, Africa y Latino América, Sylvia Wisniwski descubrió que las instituciones más exitosas aplicaban un "sistema diferenciado de tasas de interés" en el cual, la tasa pagada incrementaba de manera directa al saldo mantenido en la cuenta de ahorro. Wisniwski informa que en este sistema: "Los bajos saldos de ahorro son eximidos de percibir intereses con el objeto de compensar, parcialmente, los altos costos administrativo de las cuentas muy pequeñas" (Wisniwski, 1998). Adicionalmente, este sistema otorga a las instituciones una poderosa herramienta para crear incentivos en mercados nuevos y/o competitivos.

Algunos argumentan que los FFPs deberían considerar incrementar la tasa de interés de los ahorros con el objeto de atraer a más depositantes. Actualmente, las IMFs reguladas ofrecen tasas de interés del 3.9% al 5.7% para depósitos a plazo fijo de 30 a 370 días. Los bancos en promedio ofrecen tasas de interés de 3.2% a 5.6% para depósitos a plazo fijo con los mismos términos. Resulta lógico que las IMFs reguladas tengan que pagar un premio para atraer depositantes y mantenerlos, dado su perfil e imagen de riesgo. Mientras que, como se mencionó, el punto más apremiante de la competencia

de los FFPs es el servicio al cliente, el precio de competencia diferenciado es todavía una herramienta sub-utilizada entre los FFPs cuando se trata de conseguir la lealtad de sus clientes.

Otro aspecto del proceso de desarrollo de productos que ha fallado es el mercadeo. Como se muestra en el Gráfico 2, históricamente, los FFPs han invertido muy poco en el mercadeo de sus productos de ahorro. Una exitosa movilización de ahorro depende de la percepción de los depositantes respecto no sólo a la solvencia de la institución sino también a la sostenibilidad de los productos. Los productos que se ajustan al mercado meta son el resultado de una meticulosa estrategia e investigación de mercado. Todos los FFPs, excepto FIE, tienen personal interno de mercadeo encargado de llevar a cabo investigaciones de mercado y desarrollar estrategias de mercadeo. Sin embargo, el desarrollo de la marca y la promoción de productos de ahorro permanecen siendo débiles. Muy pocas IMF's reguladas "etiquetan" sus diversos productos. Frecuentemente, las marcas comerciales y las etiquetas de los productos son altamente efectivas en atraer depositantes debido a que para estos es más fácil seleccionar el producto que es exacto para ellos y, diferenciar los productos de una institución de sus competidores (Wisniwski, 1998).

#### 4. La Barrera Intrínseca: El Costo

Una importante barrera de entrada interna inherente a los ahorros, es el costo asociado con la movilización de ahorros. En Bolivia, este costo está compuesto por los siguientes factores (Gonzalez Vega/Rodriguez Mesa, 2001):

- a) La dispersión geográfica y la baja densidad poblacional fuera de las ciudades principales.
- b) El nivel de pobreza de la mayoría de los clientes potenciales.
- c) El tamaño pequeño de sus transacciones.
- d) El riesgo asociado con las actividades económicas de clientes marginalizados y, el limitado rango de instrumentos que los clientes pueden emplear para confrontar estos riesgos.

Estos factores, prácticamente, impiden la provisión de servicios financieros, ocasionando que la costosa empresa de movilizar ahorros sea aún más costosa.

Existe muy poca evidencia empírica sobre el costo preciso de la movilización de ahorros dentro una IMF. Algunas investigaciones preliminares parecen suministrar un argumento en contra de la captación de depósitos para algunas instituciones.

En el caso de las Cajas en Perú, Fiebig/Hannig/Wisniwski (1999) descubrieron que los costos administrativos se estimaban en un 10% anual sobre el volumen promedio de los ahorros depositados y, un 40% anual del volumen promedio de los depósitos por debajo de 500 dólares. La mayor parte de los costos incurridos eran gastos generales fijos, por tanto, la movilización de altos volúmenes de pequeños depósitos es más costosa que la movilización de depósitos grandes. Los autores argumentan que: "El supuesto mayor volumen de ventas de cuentas de ahorro pequeñas, debido a las preferencias de liquidez de los depositantes, también elevará los costos administrativos".

Sin embargo, es importante examinar detenidamente el análisis de costo que se realiza en estos estudios para determinar si las instituciones están logrando economías de escala y su alcance en lograr una movilización de ahorros costo-efectiva. Las fuerzas gemelas de la escala y el alcance son conductoras esenciales para lograr una exitosa movilización de ahorros en IMF's. Por ejemplo, han sido factores críticos para el éxito alcanzado por el sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia (BRI), el cual, depende de una sistema extensivamente descentralizado de agencias que apoyan la movilización de productos de ahorro simples a una escala masiva. El BRI ha demostrado que los depósitos pueden ser una viable fuente de financiamiento que genera otras externalidades positivas, tales como, la lealtad del cliente resultante de la provisión de servicios de depósito seguros y rentables. Presumiblemente, en las Cajas del Perú pueden tenerse menores costos incrementando tanto el volumen como el tamaño de las cuentas de ahorro, logrando así, economías de escala y alcance, respectivamente.

Considerando que la información de costos en Bolivia es preliminar, a la fecha, los datos muestran que los costos administrativos de la movilización de ahorros rondan al 15% de l promedio de depósitos de las cuentas de ahorro líquidas (esta estimación excluye los costos financieros y representa un promedio de los costos estimados proporcionados por varias IMF's reguladas en Bolivia). Es evidente que los depósitos más líquidos, es decir, aquellos demandados por los pobres, son más costosos debido a la frecuencia de las transacciones. Estos costos hacen que la movilización de ahorros líquidos sea más cara que la otorgación de préstamos al sector comercial y, ciertamente, es más cara que la tasa por debajo del mercado de los créditos. Sin embargo, dado que los FFPs sólo movilizan el 3% de los depósitos del mercado y tienen ratios de ahorro-crédito de entre 50% y 60%, tienen todavía que lograr economías de escala y de alcance que les permitan reducir sus costos administrativos como porcentaje del total de depósitos. Aquí, nuevamente, tiene un rol el círculo vicioso de una movilización de ahorros débil. Con una abundancia de "dinero fácil" disponible, las IMF's reguladas han tenido pocos incentivos para movilizar depósitos, particularmente a la luz de los costos relativos. Sin embargo, el costo



no reducirá hasta que las IMF's movilicen depósitos a gran escala y amplíen el alcance de los depósitos captados.

## 5. Barreras de Entrada Externas

Las instituciones por sí mismas no son las únicas que tienen la culpa de la débil intermediación financiera de recursos de los Bolivianos de bajos ingresos. Existen tres principales barreras de entrada externas para las IMF's:

- La crisis macroeconómica
- La falta de telecomunicaciones
- El ambiente regulatorio

### 5.1 La Crisis Macroeconómica

Bolivia ha enfrentado una prolongada crisis macroeconómica que ha alcanzado a todos los sectores de la economía. Las causas principales de la crisis son: 1) el efecto de contagio, tanto del retroceso de la economía mundial como del colapso macroeconómico regional (por ejemplo, el incumplimiento de la deuda en Argentina, la devaluación del real en Brasil, etc.) que ha reducido la demanda; 2) una subsecuente caída en los términos del comercio internacional; y, 3) los cambios climáticos que han afectado negativamente a la producción de cultivos.

La inflación ha permanecido muy baja (2.45% en el 2002), mostrando que la tendencia de los últimos años ha sido una incrementada estabilidad de precios. Sin embargo, algunas de las fuerzas de la baja inflación, son las raíces del pobre desempeño macroeconómico, es decir, la contracción de la demanda interna y la depreciación nominal de la moneda nacional.

### 5.2 Telecomunicaciones

Bolivia tiene menos de un 1% de densidad telefónica, lo cual, significa que menos del 1% de la población tiene una línea de teléfono fija en sus hogares (Benoit, 2002). De las 304 agencias de IMF's distribuidas a lo largo de los nueve departamentos de Bolivia, 107 agencias – o más de un tercio – no tienen acceso a servicios de telecomunicaciones tradicionales.

Las entidades reguladas, que requieren enviar diariamente sus reportes financieros a la Superintendencias de Bancos, simplemente, no pueden operar en regiones donde no existen servicios de telecomunicaciones. Adicionalmente, los clientes, más allá de los servicios de depósito, están demandando servicios complementarios, tales como las transferencias,

remesas y pagos. Estos servicios también dependen de las comunicaciones. La falta de una extendida red de telecomunicaciones en Bolivia impide de manera importante la expansión geográfica de los servicios de intermediación financiera fuera de las principales ciudades.

### 5.3 Ambiente Regulatorio

Pese a la naturaleza sofisticada de las normas y regulaciones que gobiernan a las microfinanzas en Bolivia, existen muchos factores en el ambiente regulatorio que impiden que los intermediarios financieros movilicen ahorros, particularmente, aquellos provenientes de personas pobres en mercados rurales. Particularmente, tres son las normas o regulaciones que inhiben la captación de depósitos de los pobres.

En primer lugar, el gobierno impone un impuesto al valor agregado (IVA) de 13% sobre los intereses generados por los ahorros. Los clientes "formales", es decir, aquellos quienes están registrados por el gobierno y se asignó un número de identificación como contribuyentes ("Registro Único de Contribuyentes" o RUC), pueden presentar su constancia de pagos al Fisco para que no se les realice esta deducción de impuestos. Sin embargo, la mayoría de los clientes pobres son "informales" y no tienen RUC. Por tanto, no son elegibles para el reembolso de este gasto. Este impuesto penaliza efectivamente a los trabajadores informales que tienen depositados sus ahorros. Sergio Duchén del MAP dice: "Es costoso ser pobre"

En segundo lugar, como se mencionó en la sección previa, la Superintendencia de Bancos requiere que todas las instituciones captadoras de depósitos presenten sus estados financieros diariamente. Este requerimiento da lugar a una carga administrativa para las IMF's y obvia la posibilidad de movilización ahorros en áreas rurales donde no existen servicios de telecomunicaciones.

En tercer lugar, la Superintendencia obliga a las instituciones reguladas a requerir al cliente ahorrista su "carnét de identidad" o una identificación oficial emitida por el gobierno, para la apertura de una cuenta de ahorro. Muchos pobres e "informales" no tienen un carnét de identidad o este está expirado. Sin una carnét de identidad actualiza, un ciudadano Boliviano pasa a ser considerado como si estuviera en un estado de "muerte civil".

## 6. Conclusiones

Mientras la movilización de ahorros entre las IMFs reguladas esta en ascenso, estas instituciones tiene un gran camino que recorrer para competir por la confianza de los depositantes. Esto es particularmente cierto para aquellas instituciones que buscan llegar a ser bancos comerciales. Existen muchos pasos que seguir al nivel de las IMFs, el gobierno y la comunidad internacional de donantes, que deben realizarse con el objeto de facilitar el desarrollo de bancos microfinancieros que sean robustos captadores de depósitos.

En el ámbito de las IMFs, lo primero y principal debería ser el compromiso institucional de captar ahorros y diversificarse, alejándose de ser débiles concesionarios de dinero y préstamos para ser instituciones cuyos depósitos captados son la base de su capital. Sin este compromiso, los intentos por movilizar ahorros fallarán. En segundo lugar, las IMFs deberían invertir en recursos humanos y financieros para las siguientes cinco áreas:

- **Inteligencia de mercado:** Las IMFs necesitan llevar a cabo investigaciones de mercado extensivas con el objeto de diseñar productos dirigidos a las necesidades de la demanda. También se debe diseñar el mercadeo que estará dirigido a la clientela meta de estos productos y las estrategias de promoción de los mismos.
- **Gestión del riesgo y liquidez:** Para que las IMFs reguladas diversifiquen las fuentes de sus fondos, buscando incluir una mayor proporción de captaciones de depósitos, requieren un riguroso monitoreo de su ratio de activos líquidos, así como, del rango de riesgos inherentes, incluyendo temas como la liquidez, el crédito, el efectivo, la inflación y el riesgo político.
- **Capacitación:** Las IMFs reguladas precisan desarrollar su base de recursos humano de manera de quienes conforman su personal estén:  
a) instruidos en la prestación de productos y servicios de ahorro, b) comprometidos con brindar un excepcional servicio al cliente y, c) capacitados para el mercadeo.

El gobierno, especialmente la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, también tiene un rol importante en la tarea de facilitar la movilización de ahorros por parte de las IMFs reguladas, especialmente, la movilización de ahorros de personas pobres. Se precisa que la SBEF y la legislatura Boliviana, consideren y promulguen las siguientes reformas:

- Menor rigor en cuanto a los requerimientos de reservas e informes impuestos a las agencias que operan en áreas rurales y, que mantienen sus captaciones de depósitos por debajo de un límite pre-determinado. Este límite tendrá que ser establecido para no crear un riesgo innecesario.
- La SBEF necesita apoyar alianzas estratégicas entre entidades reguladas y no-reguladas, de manera que las instituciones reguladas capten ahorros a través de las agencias de las instituciones no-reguladas. Este es un camino, de bajo costo, para expandir los servicios de depósito hacia mercado desatendidos.
- El gobierno debería considerar la eliminación del impuesto al valor agregado del 13%, que se impone sobre los intereses ganados. Este impuesto constituye un poderoso desincentivo para el ahorro de personas pobres. Un estudio futuro es requerido para determinar los efectos fiscales de la eliminación de este impuesto.
- Se debería permitir que las instituciones captadoras de depósitos acepten la apertura de cuentas de ahorros, aun cuando el carné de identidad del solicitante haya expirado. Este cambio permitiría a muchos trabajadores pobres e informales abrir cuentas de ahorro, realizar transferencias y otras transacciones.

Por último, la comunidad internacional de donantes debería realizar importantes reformas en sus estrategias, con el objeto de levantar los impedimentos para la movilización de ahorros que, paradójicamente, restringen a las instituciones financieras.

Continúa existiendo un apropiado rol de los subsidios, aun en mercados microfinancieros competitivos y desarrollados como es el caso de Bolivia. Sin embargo, la utilización de subsidios debe ser más estricta y estratégicamente definida en comparación al pasado. Específicamente, se plantean las siguientes recomendaciones a la comunidad de donantes: :

- En mercados competitivos, los fondos de donantes no deberían ser directamente dirigidos a la recapitalización de carteras de crédito. A diferencia, los subsidios deberían promover el desarrollo de las instituciones, en áreas tales como, el desarrollo de sus recursos humanos y de la gestión financiera. Sin embargo, aún en este tipo de apoyo se debe tener en cuenta el efecto de competencia desleal que los subsidios pueden tener en el mercado.



- Los donantes y los líderes de la industria deberían desarrollar puntos de referencia para que en momentos que las instituciones estén en su infancia u operando, se pueda determinar los ambientes donde los subsidios pueden ser apropiados, de manera de que su utilización pueda ser más apropiada.
- Los subsidios deberían también ser utilizados para apoyar al diálogo político y a las reformas regulatorias, con el objeto de crear un ambiente regulatorio que propicie la movilización de ahorros a través de instituciones no-bancarias, especialmente para la movilización de ahorros de personas pobres.
- La comunidad de donantes debería tomar un active rol – a través del diálogo político e inyecciones financieras – en el desarrollo de alianzas estratégicas entre instituciones reguladas y no-reguladas. Estas alianzas son nuevas pero promisorias soluciones para enfrentar los altos costos de la movilización de ahorros en áreas rurales y peri-urbanas.

En suma, aún existe la necesidad de que los fondos de donantes disponibles para carteras de crédito. Sin embargo, estos fondos deberían tener un precio apropiado, lo cual significa, que tengan tasas iguales o por encima de las tasas de depósitos con términos similares. El precio de estos fondos debería ser establecido buscando evitar crear desincentivos poderosos para la movilización de depósitos.

## Elementos para el diseño de política e instrumentos que incentiven el ahorro personal voluntario en individuos con ingresos medios bajos: una perspectiva desde la economía del comportamiento

Para provocar el interés del lector, este ensayo parte de los siguientes cuestionamientos. ¿Las personas son siempre racionales perfectos? y ¿los economistas lo creen así? Una parte importante de la teoría económica y financiera moderna se ha desarrollado basándose en una serie de postulados sobre el comportamiento humano. Supone que los individuos prefieren más a menos y que maximizan racionalmente una curva de preferencias de consumo, sean estas subjetivas o no, consistente y estable en el tiempo. Este enfoque teórico de racionalidad humana ilimitada y perfecta, ha dominado en el análisis de las decisiones económicas, y una de ellas la de ahorro. Sin embargo, algunos de los postulados utilizados por el marco económico convencional están conflictuados con los supuestos que se usan en otras disciplinas que estudian el comportamiento humano.

La Economía del Comportamiento es una rama de la teoría económica relativamente nueva que incorpora elementos de Psicología, además de técnicas experimentales. Esta nueva disciplina estudia las implicancias del comportamiento humano y sus posibles desviaciones respecto a los supuestos del modelo convencional, intentando incorporar elementos que enriquezcan la teoría económica tradicional. El ahorro de las personas se constituye en un tema relevante de estudio para esta nueva disciplina, en especial porque el ahorro representa un problema que requiere predisposición, fuerza de voluntad y autocontrol; aspectos marginalmente considerados por la teoría económica convencional.

En un estricto sentido económico ahorro es el retraso del consumo presente, dado un ingreso corriente, para diferirlo en el futuro; considerando que el consumo es una medida del gasto en bienes durables y el flujo de

servicios prestados por el stock existente de bienes de consumo durables (Sachs y Larrain, 1993).

El objetivo de este ensayo es brindar elementos –al menos teóricos– para el diseño de políticas orientadas al diseño de acciones y mecanismos de promoción del ahorro voluntario en personas y/o hogares<sup>1</sup> de ingresos medios bajos en Bolivia, fundado en elementos conceptuales desde dos ópticas. La primera supone que las personas son perfectamente racionales aprovechando todos los incentivos de política económica existentes. La segunda supone que los individuos tienen limitaciones para comportarse como el *homo economicus* de los modelos convencionales, ya sea porque es complejo determinar qué es óptimo para cada etapa de su vida o porque tienen problemas de autocontrol. El primer punto de vista corresponde a la teoría económica Neoclásica. El segundo se relaciona a la Economía del Comportamiento.

Las propuestas para incrementar el ahorro personal voluntario dependen de los supuestos respecto del comportamiento de los individuos. Si los individuos tienen una racionalidad infinita y perfecta, además una voluntad de hierro necesaria para ahorrar, entonces teóricamente es posible elevar el ahorro variando la tasa de interés. Sin embargo, la evidencia empírica que relaciona la tasa de interés con el ahorro voluntario de los hogares, indica que este instrumento tiene un efecto marginal y ambiguo sobre el ahorro.

En cambio, si los individuos enfrentan limitaciones en su capacidad cognoscitiva, siendo su racionalidad limitada e imperfecta y no pueden resistirse a la tentación de efectuar gastos de consumo en el corto plazo, aun cuando esto atente contra su bienestar de largo plazo, entonces existe una serie de acciones que facilitarían la promoción del ahorro voluntario. En este sentido, es posible elevar el ahorro promoviendo el uso de instrumentos automáticos e ilíquidos, premiando el ahorro en el corto plazo, además de ir educando a la población sobre los beneficios de ahorrar para enfrentar de contingencias y el retiro en el largo plazo.

Definir un modelo adecuado de comportamiento humano asociado a las características económicas de un momento dado es relevante no sólo para determinar el impacto de ciertas políticas, sino para establecer sus implicancias normativas en el tiempo. Desde la perspectiva neoclásica, sujeta a incentivos, información simétrica y racionalidad perfecta e infinita, los agentes económicos toman decisiones óptimas y es imposible mejorar su bienestar

<sup>1</sup> La mayoría de los trabajos empíricos sobre el ahorro se circunscriben al nivel de hogares debido a que los datos que respaldan estas investigaciones tienen ese nivel de desagregación. La economía del comportamiento procura metodológicamente desagregar a nivel personas, obteniendo la data necesaria de los juegos experimentales diseñados para validar algunos comportamientos y tendencias comportamentales.

cambiando la senda de consumo escogida. En cambio, si los individuos presentan limitaciones informacionales o expectativas, entonces es posible que el patrón de consumo escogido no maximice su bienestar social. Es posible que los individuos ahorren una cantidad muy pequeña y se vean obligados a ajustar su consumo incluso ante eventos esperados.

Uno de los principales problemas con los supuestos convencionales, es que se concibe a las personas como "computadores andantes" y que les resulta fácil maximizar en todo momento presentando un autocontrol constante en su comportamiento. Existen tres motivos por los cuales es relevante estudiar las decisiones de ahorro bajo distintos supuestos sobre el comportamiento humano. Primero, porque es necesario entender las motivaciones de los individuos para efectuar un análisis correcto de bienestar. Segundo, porque la efectividad asociada al costo / beneficio de diversas políticas públicas depende de cómo responden los individuos a los diversos incentivos. Tercero, porque lo se conozca en el campo del ahorro puede tener aplicaciones en otros ámbitos del comportamiento económico humano (diseño de productos de crédito, fidelización de clientes, cultura de pago y otros).

### 1. El modelo convencional e incentivos al ahorro voluntario

La literatura reciente y la discusión sobre los factores que determinan el ahorro personal, se han desarrollado sobre la base de las teorías de Ciclo de Vida e Ingreso Permanente de Modigliani y Brumberg (1954) y Friedman (1957). Esta teoría ha tenido aceptación en explicar los patrones de consumo / ahorro observados a lo largo del ciclo de vida, en especial si se incorporan elementos como el ahorro por precaución, las restricciones de liquidez y las herencias.

Dado este éxito, el modelo convencional ha servido de marco conceptual para el diseño de políticas de promoción del ahorro (Bernheim, 1999). Sin embargo, el modelo no es capaz de explicar por qué las personas (i.e. agentes económicos o unidades económicas familiares) mantienen deudas a altas tasas de interés y a la vez mantienen dinero en cuentas de ahorro que pagan bajos o casi nulos intereses (Gross y Souleles, 1999), ni la caída brusca que experimenta el consumo al momento de la jubilación o retiro permanente (Bernheim, Skinner y Weinberg, 1997; Banks, Blundell y Tanner, 1998), ni por qué los individuos actúan con impaciencia en algunos períodos endeudándose a altas tasas, para luego actuar pacientemente ahorrando a tasas de interés bajas (Laibson, Repetto y Tobacman, 2000).



## 1.1 La teoría del ciclo de vida. Decisiones en el tiempo

El modelo básico supone que en la economía existe un individuo representativo cuyo objetivo es maximizar su bienestar (i.e. función de utilidad intertemporal) periodo a periodo, sujeto a los recursos, activos, riqueza e ingresos con los que cuenta a lo largo de su vida. Este individuo, realiza sus decisiones de consumo y ahorro en función a un factor de descuento que indica el grado de impaciencia de éste respecto del consumo presente con relación al consumo futuro, lo que en otros términos es el costo de oportunidad de tomar una decisión de consumo hoy por otra, en el futuro, un indicador cercano a este parámetro es la tasa de interés que se ofrece en el mercado de préstamos, si la tasa es alta hoy, entonces el individuo pospone consumo presente por consumo futuro y viceversa, considerando que el individuo es racional perfecto. La decisión de consumo de este individuo se basa además en factores relevantes como la posición de activos y riqueza que mantiene al momento de empezar a ahorrar además del flujo de ingresos esperados periodo a periodo. Finalmente, se debe considerar la predisposición o capacidad del individuo de generar suficiente riqueza para dejar una herencia. Para el caso de individuos (i.e. hogares) de ingresos medios bajos esta posición es igual cero. Una extensión al modelo podría especificarse si el agente termina su ciclo de vida con una posición deudora, implicando una herencia negativa.

En el óptimo, el individuo mantiene un equilibrio entre la satisfacción que le puede brindar una canasta específica de consumo de bienes presentes y futuros con el precio relativo del consumo, que es la tasa de interés, indicando si el consumo futuro es más alto o no que el consumo presente. Este planteamiento no dice nada respecto del nivel que alcanza el consumo en cada período. Para recuperar el nivel de consumo periodo a periodo y, por lo tanto, el nivel de ahorro, es necesario utilizar la restricción presupuestaria en el tiempo periodo a periodo.

De este modelo básico se infiere que es factible modificar la senda del consumo y el nivel de ahorro, cambiando la tasa de interés real después de impuestos—si son pagados obviamente— que enfrenta el individuo. Esta política ha sido empleada en diferentes países con el fin de elevar el ahorro, en particular, a través de deducciones fiscales<sup>2</sup>. Si se conocen los parámetros de la función de utilidad, es posible usar la restricción presupuestaria para inferir la elasticidad del ahorro con respecto a la tasa de interés y determinar la efectividad de una política de cambios en la tasa de interés (Repetto 2000). El efecto total de un cambio en la tasa de interés sobre el ahorro es ambiguo. Si la tasa de interés aumenta, el efecto sobre el ahorro se descompone en tres

partes. Primero, se incrementa el precio del consumo presente con relación al consumo futuro por efecto sustitución, así ofreciendo un incentivo para incrementar el ahorro. Segundo, si el consumo es normal en todos los periodos, un aumento en la tasa de interés aumenta el valor actual de los activos (si la posición neta es positiva), y el consumo en todos los periodos, reduciendo el ahorro. Por último, si el individuo es acreedor neto y recibe ingresos en el futuro, el valor presente de éstos disminuye al aumentar la tasa de interés, aumentando el ahorro presente. Luego, el efecto teórico de la tasa de interés sobre el ahorro es ambiguo. Sólo es posible determinarlo empíricamente (Sachs y Larraín 1993).

De la anterior exposición se concluye que el individuo es representativo y racional perfecto para todos los casos, sin discriminar respecto a nivel de ingresos, origen del flujo de sus ingresos, particularidades culturales o cognoscitivas u otras relevantes que determinen su comportamiento hacia el ahorro, siendo el modelo bastante restrictivo en la definición del patrón de comportamiento consumo / ahorro en el tiempo, por lo que un estudio basado en estos supuestos obtendrá resultados poco consistentes.

## 1.2 Sustitución intertemporal. Valorando el presente, valorado el futuro

Reconociendo la ambigüedad teórica del efecto de la tasa de interés sobre el ahorro, estimaciones empíricas permiten evaluar su signo y magnitud. En cuanto a economías en desarrollo, las estimaciones de Edwards (1996), las de Giovannini (1983) y de Loayza, Schmidt-Hebbel y Servén (2000), indican que la elasticidad del ahorro a la tasa de interés también es nula. El trabajo más importante en esta literatura ha sido el de Hall (1978). La relevancia de este trabajo es reconocer que en el marco de racionalidad perfecta toda la información disponible es utilizada y que las decisiones consumo / ahorro en el tiempo son óptimas.

El modelo implica de inicio que en algunos periodos los individuos escogen endeudarse; en la práctica y como crítica al modelo, no todos pueden acceder al mercado de crédito que el modelo predice. Si el individuo posee una posición de activos alta en promedio, es muy probable que pueda acceder al mercado de préstamos y endeudarse ante alguna contingencia. En cambio, si el individuo tiene una posición de activos baja o no posee riqueza relevante y tiene ingresos medios bajos, es muy probable que enfrente una barrera de entrada a este mercado formal con una consecuente restricción de liquidez, debiendo ajustar su consumo ante shocks negativos. Una restricción importante en la estimación de la tasa de sustitución intertemporal es el de medir apropiadamente la tasa de interés que enfrenta cada individuo o familia.

2 En Bolivia se exoneró del impuesto de RC IVA a depósitos a plazo fijo mayores a un año.

Laibson, Repetto y Tobacman (1998) concluyen respecto a los individuos prudentes que enfrentan restricciones de liquidez e incertidumbre responden menos a la tasa de interés que lo que predice la teoría. Un individuo que tiene muy pocos activos, no tiene la capacidad para ajustar plenamente su patrón de consumo en el tiempo a cambios en la tasa de interés.

### 1.3 ¿La tasa de interés es el único incentivo para ahorrar?

La evidencia empírica del efecto tasa de interés sobre el ahorro indica que éste es tan difuso en la práctica como en teoría. Las estimaciones de la sensibilidad del ahorro y de la senda del consumo a los cambios en la tasa varían ampliamente con una alta concentración de elasticidades en torno a 0. Una política generalizada de alzas en la tasa de interés no es capaz por sí misma incrementar el ahorro personal voluntario. Aún más, las políticas de promoción del ahorro usualmente no elevan "generalizadamente" la tasa de interés, sino que más bien aumentan el retorno de sólo algunos activos hasta un determinado límite. Tal situación puede implicar mantener ahorro en forma de activos poco líquidos que en definitiva es una forma de ahorro / inversión al considerar que los agentes rurales (i.e. unidades familiares campesinas) mantienen recursos en forma de otros activos diferentes al de una cuenta de ahorro, pero con la salvedad que dichos activos se constituyen en bienes durables que generan un flujo de servicios prestados con la probabilidad de un bajo valor de liquidación, implicando posibles pérdidas de su valor actual neto al momento de venta o transacción por motivos de liquidez inmediata.

Repetto (2000) expone el efecto de políticas selectivas de tasa de retorno sobre algunos activos. Se suponen dos activos A y B, imaginemos un campesino que posee como activos ganado y una cuenta de ahorro, que pueden ser liquidados en el mismo periodo y mantienen sus retornos iguales ( $r_a = r_b$ ). Posteriormente el gobierno decide subsidiar uno de ellos, sea este las cuentas de ahorro a través de una política tributaria ( $r_a > r_b$ ). Luego, los individuos invertirán sus ahorros en el instrumento favorecido por la política, generando ahorro nuevo sólo si éste responde positivamente a alzas en la tasa de interés. Si existe un límite L al monto que se puede invertir en el activo subsidiado, los individuos pueden enfrentar tres situaciones: 1) si el ahorro deseado (con subsidio) es menor que L, entonces la respuesta es idéntica a una situación sin límites y su signo dependerá de la sensibilidad del ahorro a la tasa de interés; 2) si los hogares ahorraban más que L antes de la política, entonces experimentarán un efecto ingreso positivo que reducirá el ahorro, y 3) si el alza en la tasa de interés motiva a los hogares a ahorrar por sobre L, entonces habrá ahorro nuevo. Se evidencia que este último caso se da sólo si el ahorro es en efecto sensible a la tasa de interés, hecho poco consistente por los resultados empíricos realizados.

Entonces, las políticas tradicionales de promoción de ahorro tienen una baja probabilidad de ser efectivas. Primero, el ahorro de los individuos parece no ser sensible a variaciones de la tasa de interés. Segundo, las políticas que promocionan ciertos instrumentos o productos específicos tienen el potencial de reducir el ahorro al promover cambios en la cartera de activos y efectos riqueza positivos. Así, la iliquidez de los activos los vuelve menos atractivos para los individuos, reduciendo los posibles efectos positivos de la política sobre el ahorro.

## 2. Algunas lecciones de la economía del comportamiento

La argumentación anterior parece no ser alentadora respecto a acciones de política y diseño de productos que puedan promover el ahorro en segmentos de la población de ingresos medios bajos, entendiendo que los individuos son "procesadores" de información infalibles y perfectos.

Primero, empíricamente el ahorro parece ser bastante insensible a las tasas de interés en países en desarrollo. Tal el caso de Bolivia, considerando que las acciones se enfocaron en políticas impositivas con un efecto en el retorno, por ejemplo del activo depósito a plazo fijo. Segundo, las políticas que elevan el retorno de sólo algunos activos con un límite en el monto a invertir, promueven un efecto sustitución entre activos ocasionando en muchos casos la disminución del ahorro de quienes ya ahorraban. Sin embargo, no necesariamente esto significa que existan rigideces para desarrollar y diseñar políticas. En la medida que se levanten los supuestos del paradigma convencional y se admite que los humanos no somos perfectamente racionales y tenemos fallas del "sistema procesador", entonces se abren nuevas posibilidades.

La Economía del Comportamiento es una corriente alternativa dentro la disciplina económica que incorpora elementos de Psicología y otros relacionados a las ciencias sociales, para determinar el comportamiento económico de los seres humanos. Esta es un área que estudia la validez de los supuestos del modelo económico convencional, en particular el de racionalidad infinita y perfecta. Los estudios en los que se basa son experimentales. En éstos se solicita a un número de personas escogidas aleatoriamente llevar a cabo una tarea simple en la forma de un juego diseñado para este fin. Luego se evalúa la respuesta de los individuos teniendo como comparador el comportamiento que la teoría económica convencional hubiese predicho. Existen experimentos en los que los individuos aprenden una vez que la tarea se repite un cierto número de veces o en las que los errores disminuyen si se entrega un premio a las respuestas correctas o un castigo a las incorrectas.



Estos resultados tienen consecuencias importantes desde la perspectiva del modelaje del comportamiento humano y los efectos sobre el bienestar que tienen las políticas públicas. Si un consumidor no "sabe" ahorrar y se diseña un juego en el que sistemáticamente se tenga una ganancia en bienestar, no necesariamente monetaria, por ahorrar, entonces una política de educación puede tener importantes beneficios que el modelo tradicional no incorpora y que desde la óptica de la economía del comportamiento es un elemento para la decisión de ahorrar.

A continuación, se expone dos variantes del modelo convencional que incorporan resultados de la evidencia experimental. Se consideran estos dos modelos, pues han alcanzado un desarrollo que les permiten competir con el modelo convencional. Asimismo estos modelos tienen implicancias directas en las decisiones de ahorro de los individuos, permitiendo identificar nuevos elementos que pueden ser considerados en el diseño de políticas y productos de ahorro voluntario de personas con ingresos medios bajos.

### 2.1 La racionalidad limitada. Lo importante es trivial y lo relativo es relevante

Los seres humanos no tenemos facultades infinitas (Conlisk, 1996). Los diversos problemas, sean de carácter económico, administrativo, laboral o inclusive sentimental, que requieren encontrar la solución óptima, para una posterior toma de decisiones, no necesariamente pueden incorporar todas las variables relevantes, es simplemente imposible dentro de límites razonables de esfuerzo humano. El enfoque de racionalidad limitada, acotada o imperfecta propone que existen restricciones no triviales en las habilidades cognitivas de las personas, y que la toma de decisiones puede tener un alto costo de oportunidad presente y futuro. La racionalidad limitada postula que se debe incorporar a los modelos de comportamiento y maximización de bienestar los costos asociados a la optimización (Repetto 2000). Si estos costos son suficientemente altos, entonces el máximo alcanzado no necesariamente corresponde al óptimo sin costos de deliberación. Estos altos costos implícitos de pensar, imaginar escenarios, proyectar situaciones factibles y angustiarse, promueven la adopción de reglas simplificadoras que pueden llevar a decisiones subóptimas y errores recurrentes que en definitiva signifiquen un segundo óptimo, significando inclusive una situación peor que la inicial.

Un aspecto que llama la atención y respaldado por evidencia experimental, es que las personas tienden a cometer errores en adaptar sus expectativas a nueva información, ignoran información relevante, toman en cuenta información trivial, exageran logros o fracasos de experiencias vividas, son excesivamente optimistas que lo que la evidencia indica que debieran ser.

ponderan altamente información que confirma creencias iniciales con relación a información que contradice estas creencias y tienden a minimizar problemas (Conlisk, 1996; Rabin, 1998).

La evidencia empírica sobre racionalidad limitada o imperfecta afirma que estos errores sistemáticos se originan debido a que para ahorrar costos de deliberación y angustia, los individuos usan reglas simples y prácticas. Si bien estas reglas no tienden a alcanzar el óptimo de bienestar de los modelos de racionalidad ilimitada, entregan una alternativa que es satisfactoria y barata de obtener (Simon, 1955). De acuerdo con Bernheim (1996) y Thaler (1994), la racionalidad limitada es una restricción relevante a considerar en las decisiones de ahorro durante el ciclo de vida, por lo que una política asociada al diseño de productos de ahorro debe ser dinámica y adaptable a lo largo del ciclo según las expectativas y escenarios contingentes que forman los individuos periodo a periodo.

El modelo de racionalidad limitada es complejo de resolver, en especial dada la incertidumbre asociada al gran número de variables a considerar (ingresos futuros, posibles shocks de ingresos, variedad de activos e instrumentos financieros, forma de endeudamiento, estado de salud, tamaño y composición de la familia, pérdida de la cosecha, la fiesta patronal que se avecina, las próximas elecciones y otros). Además de la amplia consideración de variables, no existe mucho espacio para aprender de los errores cometidos en el pasado ya que la vida le gana a uno y los años "vuelan", más aún, en el caso de los pobladores rurales, en el que "hoy" es hoy y el "futuro" es mañana, siendo las decisiones de consumo / ahorro tomadas con mayor velocidad.

Es borroso determinar, cuando se es joven, las consecuencias en el largo plazo del subahorro, pues los efectos no son observables en el corto plazo. Si la persona se retira con pocos activos, no tiene una segunda opción para enmendar sus errores. Por último, una regla subóptima no obliga al individuo a salir del mercado. No hay cómo obtener ventajas de alguien que simplemente no tiene activos<sup>3</sup>. Asimismo, es factible "sobrevivir" en el mercado utilizando una regla simple y barata que optimizando de manera costosa periodo a periodo.

Actualmente no existe un modelo estandarizado de racionalidad limitada que sea utilizado de manera general, por lo que nuevos estudios apoyados en esta rama de la teoría económica serán de gran valor para entender decisiones económicas y financieras asociadas con la fuerza de voluntad. Los trabajos

3. En palabras de Conlisk (1996), nadie muere por suboptimizar

recientes centran su atención en aspectos, como el uso de la información, límites al conocimiento, memoria limitada, o a la habilidad cognitiva del aprendizaje (Rubinstein, 1998).

Una versión amplia del problema que enfrenta un consumidor desde la perspectiva original es planteada por Simon (1955): un individuo que vive  $N$  años debe escoger la secuencia óptima de consumo para cada periodo que maximiza su bienestar a lo largo de su vida, a modelo resulta necesario incorporar los costos asociados a encontrar este óptimo de maximización de bienestar individual.

El individuo establece un esfuerzo dedicado a resolver su problema de consumo / ahorro en cada periodo de tiempo y ese esfuerzo tiene un costo asociado. Entonces, si se incorpora el costo del esfuerzo se tiene una restricción más a su capacidad de racionamiento obteniendo una solución que resuelve el problema de consumo / ahorro ampliado. La solución obtenida dependerá no sólo de del esfuerzo, sino que también de soluciones alternativas que sean gratuitas, y de la incertidumbre respecto de los efectos de la deliberación.

Seguidamente, se describe como interactúa el modelo. Se supone un individuo que tiene un comportamiento asociado a la racionalidad limitada y vive por dos periodos: "hoy", que es el periodo de vida laboral y "mañana" que corresponde al momento del retiro. El individuo trabaja durante el primer periodo y recibe un ingreso. En el segundo periodo se retira y no recibe pensión en ninguna forma. Planificar el futuro requiere de un esfuerzo de acciones significando un costo, siendo este costo siempre positivo y pagado en el primer periodo. Este costo (no de oportunidad) representa el esfuerzo necesario para resolver el problema de consumo presente y futuro por sí mismo, o pago a terceros para que éstos lo resuelvan por él. De esta manera, este costo puede representar el costo psicológico de tener que pensar en eventos considerados negativos como el retiro, enfermedades anticipadas o la jubilación (Lusardi, 2000). El esfuerzo es recompensado en el segundo periodo, pues el retorno bruto al ahorro depende positivamente del esfuerzo realizado.

Las habilidades cognitivas y de razonamiento humanas son recursos escasos que deben ser asignados de acuerdo a los costos y beneficios marginales asociados a la acción de toma de decisiones, que en algunas circunstancias puede ser preferible optar por reglas simplificadoras que entreguen soluciones aproximadas a problemas de gran complejidad. Para tomar decisiones complejas, los humanos nos reducimos a una serie de principios heurísticos que en general son de utilidad, pero que pueden llevar a errores importantes y recurrentes (Tversky y Kahnemann, 1974). Basándose

en este tipo de modelos, algunos autores proponen que los individuos hacen uso de reglas simples para decidir cuánto consumir y ahorrar periodo a periodo. Por ejemplo, Campbell y Mankiw (1990), Hall y Mishkin (1982) y Lusardi (1996) suponen que una fracción de la población simplemente consume una proporción fija de su ingreso cada periodo<sup>4</sup>. Shefrin y Thaler (1988) y Thaler y Shefrin (1981) proponen que los agentes deciden en función a reglas llamadas compartimientos mentales: Así, consumir el ingreso del trabajo permanente y ahorrar las ganancias de capital por inversiones, trabajos adicionales o lo que se gane en una apuesta. Según esta hipótesis, la propensión marginal a consumir de los individuos varía según tenencia de activos, tipo y monto de ingreso, actividades generadoras de ingresos, compromisos contraídos y otros. Es decir, el aumento en consumo que genera un peso más de ingreso corriente no es igual al aumento generado por un peso más en bonos salariales, ingreso futuro o el excedente de una buena cosecha, incluso si este aumento es esperado.

Por lo tanto se rompe la hipótesis de fungibilidad del dinero, pues la decisión consumo o ahorro depende de la forma en la que éste se genera y varía de individuo en individuo. El modelo convencional predice este tipo de efectos si hay restricciones de liquidez. Aún así, estos efectos se observan inclusive para grupos poblacionales que no enfrentan restricciones al crédito (Manchester y Poterba, 1989; Skinner, 1989). Otras reglas simples consisten en no endeudarse nunca, excepto para la compra de bienes durables que generen un flujo futuro de consumo descontado al costo de oportunidad relevante, o ante una contingencia inesperada como el desempleo o una enfermedad; o mantener un cierto tiempo determinado el ingreso en una cuenta de ahorro.

¿Cómo se podría promover el ahorro entre individuos limitados en su capacidad de raciocinio?<sup>5</sup>, la primera propuesta es el diseño de instrumentos de captación simples de entender y usar que deben ayudar a ahorrar esfuerzo de deliberación. Por ejemplo, instrumentos de ahorro atractivos son aquellos que descuentan un monto fijo mes a mes del ingreso individual, considerando que el descuento es voluntario, e invierten los fondos en un número limitado de activos. Estos instrumentos evitan costos de deliberación y búsqueda de opciones, pues: 1) el monto entrega un punto de referencia, indicando cuánto es deseable ahorrar; 2) el descuento es automático, de modo que no es necesario decidir cada periodo qué hacer con los fondos; y 3) reducen el set de

4 Esta regla es una simplificación. Sin embargo, ninguno de los trabajos mencionados se basan en el paradigma de racionalidad limitada al proponerla. Más bien ellos suponen que las imperfecciones en el mercado del crédito obligan al individuo a consumir su ingreso. Sin embargo, las restricciones de liquidez implican una respuesta asimétrica del consumo a cambios en el ingreso y no simétrica como postulaban estos autores. Véase Zeilek (1989a) y Shea (1995).

5 No se quiere expresar que los individuos sean cortos de pensamiento o tengan algún retraso cognoscitivo, sino en un sentido amplio que los individuos no emplean todas las variables relevantes para la toma de decisiones limitando su capacidad de discernimiento.



opciones de inversión que enfrenta el consumidor. El sistema de AFP Boliviano de cotización voluntaria cumple con estas características, pues descuenta automáticamente un porcentaje fijo del ingreso laboral de los agentes y delega en terceros la decisión de inversión de los fondos recaudados<sup>6</sup> pero su ausencia en áreas rurales y escaso conocimiento de su operativa hacen complicado su entendimiento por los pobladores rurales. Todas estas propuestas reducen el costo asociado a ahorrar.

Concluyendo, según el modelo tradicional de racionalidad ilimitada, el bienestar de los individuos aumenta mientras más grande sea la canasta de opciones que enfrenta. En cambio los modelos de racionalidad limitada promueven reducir el espectro de opciones, pues mientras más decisiones haya que tomar, es más probable que el consumidor opte por la inacción.

## 2.2 Autocontrol: cuando no esperamos el mañana

Los humanos tenemos dificultad para llevar a cabo acciones y proyectos que hemos planeado. Nuestras preferencias de largo plazo están en constante conflicto con nuestro comportamiento (i.e. necesidad) en el corto plazo. En el largo plazo quisiéramos mejorar nuestra dieta, ejercitar mejor nuestro organismo, comprar un BMW y escribir este ensayo con anterioridad, pero en el corto plazo es más tentador comer bombones de Sucre, posponer el ejercicio, comprar un VW y escribir este ensayo en el último instante. Esta brecha entre planes y acciones también es importante para nuestras decisiones de ahorro en el largo plazo, más aún, como es el caso de las unidades campesinas, en que las decisiones del día a día son asumidas casi inmediatamente por la alta incertidumbre en la que desarrollan sus actividades económicas. Si bien existe conciencia de la necesidad de ahorrar para cuando llega la edad del retiro, o nos retiran, dilatamos la toma de acciones concretas hasta cuando tal vez ya sea muy tarde.

Para modelar esta brecha entre planes y acciones, Strotz (1956) planteó que las tasas subjetivas con las que los individuos descuentan el futuro (costo de oportunidad del consumo presente por el consumo futuro que es la tasa de interés) son más altas en el corto que en el largo plazo. Cada vez que se ofrecen bienes futuros, los sujetos tienden a escoger de manera relativamente paciente. Pero cuando los beneficios se ofrecen de manera inmediata, los sujetos tienden a escoger de forma impaciente, con una posible reversión de preferencias. Como ejemplo, si me ofrecen tomar medio día de descanso en 100 días o el día

<sup>6</sup> Aparentemente las instituciones financieras ven entendido este problema al diseñar y promover sus productos. Por ejemplo, un afiche de promoción de una libreta de ahorro de algún banco, fondo financiero privado, mutual o cooperativa podría introducir el producto: "...Ud. ahorra en forma fácil, automática y sin darse cuenta, incluso con la posibilidad de programar el monto mensual..."

completo en 150 días, hoy prefiero esperar y tomar el descanso largo en el día 150. Sin embargo, cuando el día 100 llega, actúo impacientemente prefiriendo el medio día de descanso inmediatamente. Estos experimentos se han realizado ofreciendo una gran variedad de bienes reales, como dinero, bienes durables, jugo, dulces, arriendos de video y alivio de ruidos molestos y prontamente, si es del agrado del lector este ensayo, se ofrecerá alivio de las entradas folclóricas que pasan por la puerta de su casa.

Después de la revisión bibliográfica practicada, en la literatura existen dos modelos generales que incorporan la inconsistencia periodo a periodo al estudio de las decisiones de ahorro y consumo de los individuos. El primer modelo, desarrollado por Shefrin y Thaler (1988) y Thaler y Shefrin (1981), supone que el individuo tiene dos identidades: un planificador paciente con perspectiva de largo plazo, y un individuo activo, pero impaciente y miope. El segundo modelo, desarrollado principalmente por Laibson (1997) supone que el individuo tiene funciones de descuento de impaciencia que lo hacen más renuente a retrasar consumo de año en año. Ambos enfoques tienen connotaciones similares, ambos enfatizan la disputa entre la inclinación por la gratificación instantánea y el deseo de ser paciente en el largo plazo<sup>7</sup>.

La diferencia fundamental entre el modelo tradicional y el de descuento de impaciencia está en suponer que la tasa de descuento subjetiva cae en la medida en que el evento es trasladado hacia el futuro. Esta función induce un problema de autocontrol, porque el factor de descuento que el consumidor utiliza hoy para tomar decisiones respecto de trade-offs entre el futuro inmediato y el futuro distante es el mismo. Sin embargo, el factor de descuento que usa en el futuro inmediato para decidir cuánto consumir hoy con respecto cuánto consumir en el futuro distante es menor periodo a periodo. Es decir, el consumidor planea actuar pacientemente en el futuro, usando una tasa de descuento relativamente baja, pero cuando el futuro se vuelve presente, actúa impacientemente. Primero, el modelo predice que las personas ahorran menos de lo que es óptimo desde una perspectiva de largo plazo. El modelo tradicional hubiese predicho un patrón periodo a periodo de consumo constante; sin embargo, en el modelo de descuento de impaciencia el patrón de consumo es decreciente. Este patrón es el resultado de la interacción estratégica del individuo en las distintas etapas de su vida (Repetto, 2000).

Por tal motivo, el individuo está consciente que mañana será impaciente y que los ahorros que haya dejado serán consumidos a una tasa superior que la planeada. Por tanto, prefiere consumirlos inmediatamente en el primer periodo

<sup>7</sup> Para los lectores que quieran ampliar su conocimiento de este modelo, es también conocido como modelo de descuento hiperbólico y en su extensión de individuos ingenuos es el modelo de descuento hiperbólico. Se propone este nombre para un mejor entendimiento de las consecuencias del modelo.



y ahorrar relativamente poco. Una segunda implicancia del modelo es que los individuos valoran mecanismos que les permitan comprometer sus acciones futuras. Desde la perspectiva del inicio de la vida, la utilidad intertemporal es mayor y hay un mayor nivel de ahorro en la economía.

Laibson, Repetto y Tobacman (1998) son autores que desarrollan un modelo de consumo intertemporal, y hacen el supuesto que las preferencias se caracterizan por una función de descuento de impaciencia. Además, incorporan un activo ilíquido que permite al individuo seguir una tendencia de consumo más paciente y que le reporta mayor utilidad para todo el ciclo de vida; lo relevante es que el activo cumple el rol de mecanismo de compromiso reduciendo la impaciencia y elevando la tasa de ahorro para todo el periodo, dependiendo del grado de iliquidez del activo. Asimismo, estiman que todas las generaciones se ven significativamente beneficiadas en términos de bienestar intertemporal, en particular, aquellas que están próximas a la jubilación o retiro. Angeletos (2000, 2001) demuestra con este modelo los motivos porque los individuos mantienen una elevada proporción de activos ilíquidos en la composición de su cartera, el modelo predice la alta correlación entre el consumo y los cambios esperados en el ingreso, y las caídas abruptas del consumo en el momento del retiro, que Bernheim, Skinner y Weinberg (1997) y Banks, Blundell y Tanner (1998) reportaron. De la misma manera, el modelo es explicativo del por qué los individuos están dispuestos a endeudarse a tasas altas –como es el caso de los pobladores rurales– y a la vez ahorrar percibiendo retornos bajos, entendiendo que el retorno es el promedio ponderado de los retornos de los activos de su portafolio ajustado a riesgo.

Los modelos de inconsistencia intertemporal predicen que para incrementar el ahorro individual voluntario es necesario proveer mecanismos de autocontrol, aun cuando éstos tengan bajo retorno. Los activos costosos de liquidar a precios de mercado son los que tienen la capacidad de cumplir este rol de autocontrol, ya sea porque es necesario pagar un monto al intermediario, pagar impuestos, elevado costo de oportunidad y/o penalizaciones. Adicionalmente, es importante que sea difícil endeudarse usando el activo como colateral. En Bolivia diversos activos cumplen con estas características; por ejemplo, las cuentas individuales voluntarias en las AFP, bienes inmuebles con primera hipoteca, cuentas de ahorro y a plazo que permiten un número máximo de giros al año e imponen límites a los montos a retirar como los más relevantes. Sin embargo, cabe destacar la importancia para los individuos preservar un grado de liquidez en sus portafolios, pues si bien los agentes descriptos valoran los mecanismos de compromiso, también están expuestos a contingencias y eventos imprevistos.

Algunos autores criticaron este modelo de comportamiento, pues supone un elevado grado de sofisticación y racionalidad. Akerlof (1991) y O'Donoghue y Rabin (1999a, b y 2001) proponen que los individuos, además de ser inconsistentes en el tiempo, no pueden de predecir correctamente su comportamiento futuro debido a que enfrentan asimetrías de información. Estos autores proponen que los individuos son ingenuos, ya que realizan sus decisiones de consumo / ahorro con la creencia que en el futuro superarán (parcialmente) su problema de autocontrol. Por lo tanto, son sobreoptimistas respecto de su capacidad futura de llevar a cabo tareas que son beneficiosas en el largo plazo, pero que requieren de sacrificios en el corto plazo.

Los individuos descontantes con impaciencia ingenuos y sofisticados, se comportan sistemáticamente de manera similar en muchas dimensiones y situaciones en las que tengan que maximizar decisiones de consumo (Angeletos, 2000; O'Donoghue y Rabin, 1999b). Aun así, existen diferencias importantes. Un consumidor dinámicamente inconsistente e ingenuo respecto de su comportamiento futuro no valora los mecanismos de compromiso, pues espera (erróneamente) actuar de manera paciente en el futuro. Por otra, si bien ambos presentan una tendencia a retrasar acciones beneficiosas en el largo plazo, pero que implican costos en el corto plazo, es mucho más posible que un consumidor ingenuo nunca lleve a cabo la tarea, con la consecuente reducción en su bienestar.

O'Donoghue y Rabin (1999a, b, 2001) desarrollan un modelo cercano al de racionalidad limitada, exponiendo que el individuo puede realizar distintos niveles de esfuerzo para lograr una tarea que es beneficiosa en el largo plazo. El individuo debe decidir si llevar o no a cabo la tarea, y en caso positivo, cuándo la realiza. Primero, un individuo racional y sin problemas de inconsistencia intertemporal siempre realiza la tarea inmediatamente si ésta aumenta su bienestar. Segundo, un consumidor sofisticado, pero dinámicamente inconsistente, tiende a retrasar la tarea, pero la lleva a cabo con una alta probabilidad si es que ésta es beneficiosa. Finalmente, un consumidor ingenuo puede no llevar a cabo nunca la acción si los beneficios perdidos por retrasar la acción un periodo no superan el costo de la demora. La conclusión es que un consumidor irracional sabe que es conveniente realizar la acción, pero siempre espera hacerla mañana.

Además, O'Donoghue y Rabin (1999a, b, 2001) demuestran que si existen varias opciones que requieren distintos niveles de esfuerzo para un beneficio creciente, es aún más probable que el consumidor ingenuo no lleve a cabo la tarea, aunque también existe la posibilidad de que en el largo plazo termine optando por una acción inferior a la que era óptima en un principio.



Los resultados de O'Donoghue y Rabin (1999a, b, 2001) tienen implicancias relevantes para el ahorro de largo plazo: un consumidor ingenuo puede no ahorrar nunca para la vejez, incluso si el esfuerzo necesario en el corto plazo es pequeño. De igual manera, tiene implicancias para políticas de promoción del ahorro. Primero, dado que estos agentes tienden a preferir la inacción, un programa de ahorro debe hacer que esta inacción sea una situación con ahorro. Por ejemplo, un plan de ahorro para la vivienda, en que un monto del ingreso es descontado automáticamente por planilla para ser depositado en una cuenta individual permite al consumidor superar su inacción. Segundo, un consumidor dilata la acción si los costos percibidos en el corto plazo superan los beneficios. Luego, una política que aumente el costo de dilatar y reduzca el costo de llevar a cabo la acción tiene el potencial de reducir la probabilidad de inacción. Una alternativa es permitir que las transacciones se efectúen con frecuencia limitada (por ejemplo, sólo los primeros lunes de cada mes). Por último, la educación financiera también permite reducir el esfuerzo asociado a la decisión de ahorrar, reduciendo en el corto plazo el costo de ahorrar.

### 2.3 Evidencia adicional

La disonancia cognoscitiva -el sesgo de creer lo que es conveniente, a pesar de observar evidencia contradictoria, y muchos de nosotros sufrimos de la misma- ha sido utilizada por Akerlof y Dickens (1982) para explicar seguridad en el trabajo, con aplicaciones a publicidad y seguridad social. De acuerdo con este modelo propuesto, los individuos no únicamente tienen preferencias sobre canastas de consumo, sino que también sobre expectativas, de tal manera que los individuos manipulan sus expectativas a su conveniencia. Por ejemplo, un agricultor puede escoger asignar una baja probabilidad de perder la cosecha con relación a la probabilidad efectiva, a pesar de toda la información sobre comportamiento climático estacional existente al respecto. Otra evidencia que está relacionada con la anterior indica que los humanos tenemos un excesivo optimismo respecto de nuestras propias capacidades. En el terreno del ahorro, este sobre optimismo puede inducir a ahorrar muy poco para contingencias, pues se asigna una baja probabilidad a que sucedan estos eventos. Esta evidencia se complementa con el hecho de que los humanos le entregamos más peso a evidencia prominente, incluso cuando existen fuentes superiores y simétricas de información. Lusardi (2000) expone que las personas cuyos padres o hermanos mayores han pasado por dificultades financieras durante la vejez, planifican más para el futuro y a la vez ahorran más.

Efectivamente estos resultados son consistentes a los costos psicológicos asociados con pensar en eventuales problemas futuros. Una manera de compensar tales costos y de inducir a los agentes a planificar su futuro es mediante la entrega de un premio en el corto plazo al ahorro, dicho premio

debe al menos compensar al costo marginal de pensar en el futuro. Considerando la teoría tradicional, es trivial entregar el premio en el corto o en el largo plazo si ambos tienen el mismo valor presente. En cambio, en el contexto de agentes con limitaciones cognoscitivas o de autocontrol, entregar el premio inmediatamente hace una diferencia importante. Otra forma de premiar el ahorro en el corto plazo es entregar subsidios o bienes contingentes al ahorro alcanzado por diferentes tramos.

Está demostrado que la educación también tiene efectos importantes sobre el ahorro. Bernheim, Garrett y Maki (1996) estudian los efectos de programas de instrucción básicos sobre finanzas personales en la educación secundaria. Los temas incluyen los beneficios del ahorro, manejo de activos y administración de créditos. Los autores encuentran que las personas que participan en tales programas de educación efectivamente ahorran más cuando adultos y acumulan mayores niveles de riqueza.

### 3. Algunos instrumentos existentes

De lo anterior se desprende que es posible promover el ahorro entre los hogares sin recurrir a políticas que alteren el retorno de los activos. Según evidencia experimental, las políticas deben considerar al menos cuatro puntos

- diseñar productos de ahorro simples y fáciles de usar, que entreguen puntos de referencia y ayuden a reducir costos de deliberación;
- ayudar a comprometer las acciones futuras y a evitar la postergación del ahorro;
- entregar premios inmediatos al ahorro como parte del diseño del producto;
- educar y entregar referentes sociales.

El único mecanismo existente en Bolivia que tiene características favorables al ahorro desde la perspectiva de la economía del comportamiento es la contribución voluntaria a cuentas individuales de ahorro voluntarias para la jubilación y retiro en AFPs. Primero, el descuento es automático. Segundo, las decisiones de invertir y administrar los fondos son delegadas a terceros. Por último, las cuentas son totalmente líquidas hasta el momento de la jubilación, sin poder ser utilizadas como colateral para obtener un préstamo. A pesar de ser atractivas para individuos de baja sofisticación y con problemas de autocontrol, sólo el 2% de los trabajadores independientes cotizan voluntariamente. Tal vez se necesiten mayores incentivos para planificar y superar los posibles costos asociados con planear para la jubilación, o esperar cotizar en el futuro y dilatar la acción hasta el punto de no llevarla nunca a cabo. Alternativamente, el sistema puede resultar muy costoso, pues exige

cotizar el 10% de los ingresos declarados. Por último, participar en el sistema es relativamente caro, dadas las comisiones cobradas. Finalmente, las últimas disposiciones legales respecto a las AFPs, ha provocado en los individuos un cambio negativo en expectativas respecto al flujo de pagos que recibirán como pensiones esperadas. Se percibe que existirá una caída en el retorno de los ahorros además de un incremento en el riesgo por la nueva composición de los portafolios de inversión de las AFPs.<sup>8</sup>

Un programa público de promoción del ahorro que ha tenido bastante éxito a nivel Latinoamericano ha sido la expansión del Patronato del Ahorro Nacional (Pahnal) en México<sup>9</sup>. El Pahnal es una institución pública cuyo objetivo es recolectar y promover el ahorro entre hogares de escasos recursos. En 1993 se llevaron a cabo una serie de reformas al sistema. Opera con dos instrumentos de ahorro simples de entender y usar: Tandahorro y Cuentaahorro. La primera cuenta es un instrumento a 12, 24 ó 36 meses, en el que el ahorrante se compromete a depositar mensualmente al menos 50 pesos mexicanos (unos 5 dólares en moneda actual), con un interés entre el 60 y el 70% del retorno a los bonos del gobierno. Siempre que se mantenga un saldo mínimo de 1.800 pesos mexicanos y se hayan cumplido todos los requerimientos del contrato, los ahorrantes son compensados si la tasa de interés real es negativa. No se permite la liquidación de los fondos antes del plazo de maduración convenido. La renovación del fondo es automática si éste no es liquidado al momento de madurar. La segunda cuenta, Cuentaahorro, exige mantener un balance mínimo de 50 pesos mexicanos y es totalmente líquida. El retorno es inferior al de Tandahorro y no asegura un retorno mínimo en caso de que la tasa real sea negativa. Se abrieron oficinas en los servicios de correo locales, lo que permitió, además, no cobrar comisión a los ahorrantes. Por último, se creó una lotería mensual en la que se entrega un boleto por cada 250 pesos mexicanos ahorrados. Los premios, 300 mil pesos mexicanos, se depositan directamente en la cuenta del ganador.

Este programa ha sido bastante exitoso en generar nuevo ahorro entre los hogares de México (Aportela, 1999). Primero, el monto total depositado creció entre 1993 y 1998 a una tasa del 28% real anual, mientras que el número de cuentas se expandió a una tasa promedio anual del 46%. Segundo, la tasa de ahorro de los hogares que pudieron acceder al nuevo sistema dada la localidad donde vivían, se elevó en alrededor de 4 puntos porcentuales. Por último, el mayor efecto se produjo entre las familias de bajos ingresos (aquellas con

ingreso cercano al salario mínimo, o unos 100 dólares mensuales), cuya tasa de ahorro creció en más de 7 puntos porcentuales.

Este exitoso sistema parece haber sido creado por un economista del comportamiento: 1) entrega varios indicadores de cuánto es deseable depositar cada período y cuánto mantener ahorrado; 2) al menos uno de los fondos es ilíquido, aunque es probable que la combinación de liquidez e iliquidez otorgada por el sistema completo resulte atractiva para hogares que enfrentan gran incertidumbre, pero que a la vez necesitan de un mecanismo de compromiso para el largo plazo; 3) la renovación automática simplifica la decisión y ayuda a evitar tentaciones, y 4) entrega premios en el corto plazo por medio del sistema de loterías.

#### 4. Conclusiones

Las acciones convencionales de política para la promoción y diseño de nuevos productos y servicios de ahorro voluntario han sido realizadas en el marco de los supuestos de la teoría económica convencional con el postulado de racionalidad infinita de los individuos. Así las políticas llevadas a cabo en muchos países apuntan a aumentar el retorno al ahorro. Sin embargo, una lectura cuidadosa de la evidencia empírica indica que el ahorro es insensible a la tasa de interés.

Si ampliamos los elementos que definen el comportamiento económico humano y aceptamos que el paradigma tradicional de comportamiento es limitado por lo que los humanos no tenemos facultades infinitas, entonces se presentan diversas opciones y oportunidades para innumerables posibilidades para promover el ahorro. Ante el nuevo panorama, se evidencia que la creación de instrumentos ilíquidos, de fácil comprensión y utilización, que entregan premios inmediatos al ahorro y que ayudan a educar a la población sobre los beneficios de ahorrar, creando mecanismos implícitos de compromiso de largo plazo.

Sin embargo, es importante destacar que la sola creación de estos nuevos instrumentos no necesariamente garantiza nuevo ahorro. Por una parte, nuevos productos simplemente pueden sustituir otros productos que ya existen, es decir una sustitución de activos. Antes de introducir un nuevo instrumento es importante estudiar su interacción con otros ya existentes.

Finalmente, considerando las particularidades poblacionales en Bolivia, cada una de ellas asociada a un comportamiento típico, las políticas de promoción y diseño de instrumentos de ahorro deben responder a las tipificaciones de cada estrato de la población, por lo que estudios generales

8 La Ley del Bonosol ha generado la expectativa que el pago de este beneficio se efectuará asumiendo mayor riesgo, debido a que no se conoce el precio justo de las acciones de las empresas capitalizadas, y con menores retornos sobre los montos ahorrados.

9 Ver Aportela (1999), para una descripción ampliada del Programa y de sus efectos sobre el ahorro de los hogares. Esta sección es un extracto resumido del trabajo.



pueden proporcionar resultados inconsistentes y sesgados en la toma de decisiones. Es por tal motivo que la Economía del Comportamiento y su metodología experimental pueden abrir nuevos elementos para el diseño de productos para el ahorro en general y otros productos financieros en particular, considerando lo más básico del ser humano, su comportamiento intrínseco.

## 5. Bibliografía

- Akerlof, G. A. 1991. "Procrastination and Obedience". *American Economic Review* 81 (2): 1-19.
- Akerlof, G. A. y W. T. Dickens. 1982. "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance". *American Economic Review* 72 (3): 307-319.
- Angeletos, M., D. Laibson, A. Repetto, J. Tobacman y S. Weinberg. 2000. "Hyperbolic Discounting, Wealth Accumulation, and Consumption". Documento de Trabajo 90. Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile.
- . 2001. "The Hyperbolic Buffer Stock Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation". *Journal of Economic Perspectives*.
- Aportela, E. 1999. "Financial Access and Savings by Low Income People". Mimeo. MIT.
- Banks, J., R. Blundell y S. Tanner. 1998. "Is There a Retirement Puzzle?". *American Economic Review* 88: 769-788.
- Bernheim, B. D. 1996. "Rethinking Saving Incentives". Mimeo. Universidad de Stanford.
- . 1999. "Taxation and Saving". En *Handbook of Public Economics*, editado por A. J. Auerbach y M. Feldstein. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B V. North Holland.
- Bernheim, B. D., D. Garrett y D. Maki. 1996. "Education and Saving: The Long Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates". Mimeo. Universidad de Stanford.
- Bernheim, B. D., J. Skinner, y S. Weinberg. 1997. "What Accounts for the Variation in Retirement Wealth Among US Households?".
- NBER Working Paper 6227. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Campbell, J. Y. y N. G. Mankiw. 1990. "Permanent Income, Current Income, and Consumption". *Journal of Business and Economic Statistics*: 265-279.

- Confisk, J. 1996. "Why Bounded Rationality?". *Journal of Economic Literature* 34 (2): 669-700.
- Edwards, S. 1996. "Why Are Latin America's Saving Rates So Low?". *Journal of Development Economics* 51: 5-44.
- Friedman, M. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Giovannini, A. 1983. "The Interest Elasticity of Saving: The Existing Evidence". *World Development* 11 (7): 601-607.
- Gross, D. y N. Souleles. 1999. "How do Individuals Use Credit Cards?". Mimeo. Universidad de Chicago.
- Hall, R. 1978. "Stochastic Implications of the Life-Cycle Permanent Income Hypothesis". *Journal of Political Economy* 96: 971-987.
- Hall, R. E. y F. S. Mishkin. 1982. "The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households". *Econometrica* 50: 461-481.
- Laibson, D. 1997. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting". *Quarterly Journal of Economics* 112: 443-478.
- . 1998. "Behavioral Perspectives on 401(k)'s". En *Frontiers in the Economics of Aging*, editado por D. Wise. Chicago: NBER y University of Chicago Press.
- Laibson, D., A. Repetto y J. Tobacman. 1998. "Self Control and Retirement Saving". *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 91-196.
- . 2000. "A Debt Puzzle". NBER Working Paper 7879. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Loayza, N., K. Schmidt-Hebbel y L. Servén. 2000. "What Drives Private Saving Across the World?". *The Review of Economics and Statistics* 82 (2): 165-181.
- Lusardi, A. 1996. "Permanent Income, Current Income, and Consumption: Evidence from Two Panel Data Sets". *Journal of Business and Economic Statistics* 14 (1): 81-90.

- Lusardi, A. 2000. "Explaining Why So Many Households Do Not Save". Mimeo. Harris School of Public Policy Studies, Universidad de Chicago.
- Manchester, J. y J. M. Poterba. 1989. "Second Mortgages and Household Saving". *Regional Science and Urban Economics* 19: 325-346.
- Modigliani, F. y R. Brumberg. 1954. "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross Section Data". En *Post-Keynesian Economics*, editado por K. Kurihara. New Brunswick: Rutgers University Press.
- O'Donoghue, T. y M. Rabin. 1999a. "Doing It Now or Later". *American Economic Review* 89 (1): 103-124.
- . 1999b. "Incentives for Procrastinators". *Quarterly Journal of Economics* 114 (3): 769-816.
- . 2001. "Choice and Procrastination". *Quarterly Journal of Economics* 116 (1): 121-160.
- Rabin, M. 1998. "Psychology and Economics". *Journal of Economic Literature* 36: 11-46.
- Repetto, A. 2000. "Incentivos al Ahorro Personal: Lecciones de la Economía del Comportamiento". Universidad de Chile.
- Rubinstein, A. 1998. *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge, Ma: The MIT Press.
- . 2000. "Is It 'Economics and Psychology'?: The Case of Hyperbolic Discounting". Mimeo. Universidad de Princeton.
- Sachs, J. Larrain, F. "Macroeconomía en la Economía Global". Prentice may: 77-112.
- Shefrin, H. M. y R. Thaler. 1988. "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis". *Economic Inquiry* 26: 609-643.
- Simon, H. A. 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice". *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.
- Skinner, J. 1989. "Housing Wealth and Aggregate Saving". *Regional Science and Urban Economics* 19 (2): 305-324.



Strotz, R. 1956. "Myopia and Inconsistency in Dynamic Models of Utility Maximization". *Review of Economic Studies* 23 (3): 165-180.

Thaler, R. H. 1994. "Psychology and Savings Policies". *American Economic Review* 84 (2): 186-192.

Thaler, R. H. y H. M. Shefrin. 1981. "An Economic Theory of Self Control". *Journal of Political Economy* 88 (2): 392-406.

Tversky, A. y D. Kahneman. 1974. "Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases". *Science* 185: 1124-1131.

## ANEXO

### I. Presentación formal de los modelos descritos

#### I.1 Teoría del ciclo de vida.

El modelo básico supone que en la economía existe un individuo representativo cuyo objetivo es maximizar una función de utilidad intertemporal, sujeto a los recursos con los que cuenta a lo largo de su vida<sup>10</sup>. Si el individuo vive T periodos, el problema que enfrenta está dado por (Repetto 2000):

$$\text{Max}_{c_1, c_2, c_3, \dots} V_t = U(C_t) + \sum_{i=1}^{T-t} \beta^i U(C_{t+i})$$

sujeto a

$$A_{t+1} = (1 + r)A_t + Y_t - C_t$$

y a

$$A_{T+1} \geq 0$$

La primera ecuación representa la utilidad intertemporal del individuo, la que se deriva del consumo C en cada período t. El parámetro  $\beta$  representa el factor de descuento intertemporal, e indica el grado de impaciencia del individuo respecto del consumo presente con relación al consumo futuro, lo que en otros términos es el costo de oportunidad de tomar una decisión de consumo hoy por otra en el futuro, un proxy a este parámetro es la tasa de interés que se ofrece en el mercado de préstamos, para fines de comprensión del modelo  $\beta$  es un proxy de  $r$ . La segunda ecuación representa la restricción presupuestaria dinámica. Esta ecuación indica que los activos A (positivos o negativos) que posee el consumidor crecen dependiendo de cuánto se ahorre en el período y de la tasa de interés real r que retornen tales activos en el mercado. El ingreso en t está representado por  $Y_t$  e incluye el ingreso laboral y las transferencias que se reciban de parte del gobierno y de otras personas. La tercera ecuación indica que el individuo muere con una posición de activos

10. El modelo es la representación matemática formal de preferencias de consumo presente y futuro, sujeto a los recursos disponibles durante toda la vida. Es una extensión al modelo básico de maximización de utilidad sujeto a la restricción presupuestaria de un curso de Microeconomía básica.

no negativa pero no implica que deje herencias. Para el caso de individuos (i.e hogares) de ingresos medios bajos esta ecuación es igual cero. Una extensión al modelo podría especificarse si el agente termina su ciclo de vida con una posición deudora, implicando una herencia negativa.

En el óptimo el individuo iguala la tasa marginal de sustitución con el precio relativo del consumo, que es la tasa de interés,  $(1+rt+1)$ , indicando si el consumo futuro es más alto o no que el consumo presente. La ecuación no dice nada respecto del nivel que alcanza el consumo en cada periodo. Para recuperar el nivel de consumo periodo a periodo y, por lo tanto, el nivel de ahorro, es necesario utilizar la restricción presupuestaria intertemporal.

## 1.2 La racionalidad limitada.

Actualmente no existe un modelo estandarizado de racionalidad limitada que sea utilizado de manera general, por lo que nuevos estudios apoyados en esta rama de la teoría económica serán de gran valor para entender decisiones económicas y financieras asociadas con la fuerza de voluntad. Los trabajos recientes centran su atención en aspectos, como el uso de la información, límites al conocimiento, memoria limitada, o a la habilidad cognitiva del aprendizaje (Rubinstein, 1998). Una versión amplia del problema que enfrenta un consumidor desde la perspectiva original es planteada por Simon (1955): un consumidor que vive  $T$  años debe escoger la secuencia óptima de consumo  $(C_t, C_{t+1}, \dots, C_T)$  que maximiza su función objetivo  $V_t$  la que se supone igual

$$u(c_t) + E_t \sum_{i=1}^{T-t} \beta^i U(C_{t+i})$$

sujeto a la restricción presupuestaria

$$A_{t+1} = (1 + r_{t+1})(A_t + Y_t - C_t)$$

$$\begin{aligned} C(E) &\longrightarrow C^* \text{ cuando } E \longrightarrow \infty \\ C(E) &\longrightarrow C_F \text{ cuando } E \longrightarrow 0, \text{ y si } G \text{ es } 0, C(E)=C^*. \end{aligned}$$

Se supone que la solución única a este modelo es el vector secuencia  $C^* = (C^*_t, C^*_{t+1}, \dots, C^*_T)$ . Pero este modelo es sumamente complejo de resolver, por lo que resulta necesario incorporar los costos asociados a encontrar este óptimo de maximización de bienestar individual. Sea  $E$  el esfuerzo dedicado a resolver el problema por un consumidor típico y sea  $G(E)$  el costo asociado a  $E$ . Entonces, si se incorpora el costo  $G(E)$  al problema como una restricción

más, se obtiene el vector solución de una secuencia  $C(E)$  que resuelve este problema ampliado. La secuencia  $C(E)$  obtenida dependerá no sólo de  $E$ , sino que también de soluciones alternativas que sean gratuitas,  $C_F$ , y de incertidumbre respecto de los efectos de la deliberación. Estos modelos típicamente imponen condiciones como que  $C(E) \rightarrow C^*$  cuando  $E \rightarrow \infty$ , y que  $C(E) \rightarrow C_F$  cuando  $E \rightarrow 0$ . Adicionalmente, si  $G$  es cero, entonces  $C(E) = C^*$  (Evans y Ramey, 1992; Conlisk, 1996).

Seguidamente, se describe como interactúa el modelo. Se supone un individuo que tiene un comportamiento asociado a la racionalidad limitada y vive por dos periodos: "hoy", que es el periodo de vida laboral y "mañana" que corresponde al momento del retiro. El individuo trabaja durante el primer periodo y recibe un ingreso  $Y$ . En el segundo periodo se retira y no recibe pensión en ninguna forma. Planificar el futuro requiere de un esfuerzo de acciones  $e$  significando un costo  $g(e) = Ae$ ; siendo,  $A, e > 0$ , que debe ser pagado en el primer periodo. Este costo (no de oportunidad) representa el esfuerzo necesario para resolver el problema de consumo presente y futuro por si mismo, o pago a terceros para que éstos lo resuelvan por él. De esta manera, este costo puede representar el costo psicológico de tener que pensar en eventos considerados negativos como el retiro, enfermedades anticipadas o la jubilación (Lusardi, 2000). El esfuerzo es recompensado en el segundo periodo, pues el retorno bruto al ahorro  $R$  depende positivamente del esfuerzo realizado.

## 1.3 Autocontrol.

La diferencia fundamental entre el modelo tradicional y el de descuento de impaciencia está en suponer que la tasa de descuento subjetiva cae en la medida en que el evento es trasladado hacia el futuro. Análiticamente se propone la siguiente función de utilidad intertemporal:

$$Max_{c_{1,t}, \dots, V_t} = U(C_t) + E_t \delta \sum_{i=1}^{T-t} \beta^i U(C_{t+i}) \text{ con } \delta < 1$$

La única diferencia es que la función de descuento no está dada por el vector de descuentos  $(1, \dots, \delta_2, \delta_3, \dots)$ , sino que por  $(1, \dots, \delta_2, \delta_3, \dots)$ , con  $\delta < 1$ . Esta función induce un problema de autocontrol, porque el factor de descuento que el consumidor utiliza en  $t$  para tomar decisiones respecto de trade-offs entre  $t+1$  y  $t+2$  es  $\delta$ . Sin embargo, el factor de descuento que usa en  $t+1$  para decidir cuánto consumir hoy ( $t+1$ ) con respecto cuánto consumir



mañana ( $t + 2$ ) es  $\_ < \_$ . Es decir, el consumidor planea actuar pacientemente en el futuro, usando una tasa de descuento relativamente baja, pero cuando el futuro se vuelve presente, actúa impacientemente. Primero, el modelo predice que las personas ahorran menos de lo que es óptimo desde una perspectiva de largo plazo. El modelo tradicional hubiese predicho un patrón intertemporal de consumo constante: sin embargo, en el modelo de descuento de impaciencia el patrón de consumo es decreciente. Este patrón es el resultado de la interacción estratégica del individuo en las distintas etapas de su vida (Repetto, 2000).

## TERCERA PARTE

### PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS

## PASANAKU: un sistema de intermediación informal

### 1. Introducción

El Pasanaku es una asociación informal de ahorro y crédito rotatorio que promueve el autofinanciamiento grupal. Su mecanismo de financiamiento comprende un acuerdo que implica el compromiso de cada miembro a aportar en forma periódica cuotas fijas de dinero a un fondo común que es repartido por turnos hasta que todos los miembros se hubiesen hecho beneficiarios del fondo (en su respectivo turno). Este tipo de asociaciones son también conocidas con el nombre de ROSCA (Rotating Savings and Credit Association) y su difusión pasa por todos los continentes de norte a sur, con algunas variaciones regionales, pero básicamente manteniendo la esencia descrita.

En Bolivia, el Pasanaku es un instrumento ampliamente utilizado por todos los sectores de la sociedad y que forma parte de la cultura en las diferentes regiones, sin embargo, ha sido poco estudiado. El estudio de Adams y Canavesi (1988) es la primera aproximación a este tema que permite una visión general sobre sus características, aunque solamente en el ámbito urbano.

Estudios posteriores (Otero, 1990 y Olmos, 1997) hacen mención al Pasanaku dentro del ámbito rural. Sin que ninguno de éstos fuera específico al tema Pasanaku, lograron definir ciertas características, tales como su uso como sistema de ahorro y préstamo simple y adaptable, bien asentado en la cultura local, con procedimientos flexibles y estructurados acordados por todos los miembros, ya que las relaciones intergrupales son determinantes para su definición y cumplimiento. Estas características, que por cierto son comunes a este tipo de actividad en la mayor parte de los países donde se realizan, permitieron conocer un poco más tanto la oferta como la demanda, aunque todavía existían aspectos poco conocidos sobre el Pasanaku



En 1998 PROFIN y FINRURAL auspiciaron dos estudios sobre el ahorro informal en Bolivia con el objetivo de aportar mayor y mejor conocimiento sobre el Pasanaku como producto financiero: "El Perfil de Pasanaku en Cochabamba"<sup>1</sup> y "El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa urbana y rural del Departamento de La Paz"<sup>2</sup>. Ambos estudios compilados en el presente documento, se orientaron a analizar el potencial del Pasanaku para su adopción al sistema formal, enfocándose a investigar sus características o modalidades, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. De esta última también se obtuvo información sobre sus determinantes.

La información primaria de estos estudios se obtuvo en ferias rurales y urbanas de las ciudades de Cochabamba y La Paz, que fueron seleccionadas en base a su movimiento comercial con alta presencia de la microempresa. A continuación se presenta un cuadro resumen de los lugares de estudio y los instrumentos utilizados para la recolección de la información.

**CUADRO 1. Características de los estudios de campo**

	La Paz	Cochabamba
Feria Urbana	Feria 16 de Julio - El Alto Otras ferias comerciales en El Alto	Feria La Cancha - Cochabamba
Feria Rural	Feria de Patacamaya	Feria de Punata
Grupo Meta	Microempresarios	Microempresarios
Instrumentos Utilizados		
Encuestas	✓	✓
Entrevistas de Profundidad	✓	✓
Grupos Focales	✓	✓

Fuente: El Pasanaku como Producto Financiero en la Economía Informal, El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento de La Paz.

## 1.1 Principales resultados de los estudios

### a) Modalidades de oferta de Pasanaku

Existen dos modalidades de oferta de Pasanaku claramente diferenciables: el Pasanaku Comercial y el Pasanaku Tradicional o Solidario. El siguiente cuadro presenta sus principales características:

1 Este trabajo es la base de la Tesis en la Maestría en Economía Agrícola de la Universidad Católica Boliviana "El Pasanaku como Producto Financiero en la Economía Informal", defendida por la Lic. Elizabeth Ayerza Murillo en 1998.

2 Irina Añaga es candidata a Ingeniero Comercial en la Escuela Militar de Ingeniería.

**CUADRO 2: Principales características de las modalidades de oferta de Pasanaku.**

	Pasanaku Tradicional o Solidario	Pasanaku Comercial
Naturaliza o Acuerdo Contractual	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los integrantes del grupo tienen un vínculo entre sí</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los integrantes del grupo tienen un vínculo sólo con el intermediario.</li> </ul>
Beneficios	Monetario <ul style="list-style-type: none"> <li>En efectivo, en dólares americanos</li> </ul>	Monetario <ul style="list-style-type: none"> <li>En efectivo, en bolivianos</li> </ul> En Especie <ul style="list-style-type: none"> <li>Generalmente prendas de vestir o alimentos para uso personal o para inventario del negocio</li> </ul>
Plazo (los más frecuentes)	Largo 150-365 días (sólo en La Paz)	Mediano 105-150 días (sólo en CBBA)
Modalidades de asignación de turnos	Con sorteo <ul style="list-style-type: none"> <li>Calidad de juego de azar</li> <li>Todos tienen la misma probabilidad</li> <li>Puede acordarse ceder el primer turno a la organizadora, puede comprarse este turno</li> </ul>	Sin sorteo o Oferta directa <ul style="list-style-type: none"> <li>Los turnos se negocian con una intermediaria</li> <li>La probabilidad de adquirir un turno en particular varía de acuerdo a la solvencia, historial financiero, capacidad de repago, etc.</li> </ul> Mixto (con y sin sorteo) <ul style="list-style-type: none"> <li>En rondas sucesivas se excluye los primeros turnos y se los asignan a los que tuvieron los últimos.</li> </ul> Oferta única (sólo en El Alto) <ul style="list-style-type: none"> <li>Es un crédito, ya que hay un solo participante</li> <li>Para los mejores clientes</li> <li>De uso ocasional</li> </ul>
Tipo de intermediario	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediario aficionado que participa en el grupo</li> <li>Intermediación eventual</li> <li>No percibe comisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediario profesional que no participa del grupo</li> <li>Intermediación continua</li> <li>Percibe comisiones</li> </ul>
Montos de la cuota	De \$us. 50 a 300 (en La Paz) De \$us. 50-150 (en CBBA)	De Bs. 10 a 500 (en La Paz) De Bs. 10- 100 (en CBBA)
Montos del fondo rotativo	De \$us. 250 a 3.000 (en La Paz) De \$us. 750- 2.250 (en CBBA)	De Bs. 100 a 10.000 (en La Paz) De Bs. 200-1000 (en CBBA)

Fuente: Perfil del Pasanaku en Cochabamba, El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y Rural del Departamento de La Paz

El Pasanaku Tradicional se caracteriza por el acuerdo solidario entre personas que tienen algún tipo de vínculo en común. Los participantes aportan cuotas en dólares y el reparto del fondo común se realiza mediante un mecanismo de sorteo. El intermediario de estos recursos es un miembro más del grupo que adquiere el carácter de un intermediario aficionado con funciones eventuales. En esta modalidad de oferta no existen costos financieros directos, ya que ninguno de los miembros realiza el pago de comisiones monetarias a favor del intermediario.

El Pasanaku Comercial, por el contrario, implica costos financieros para los integrantes del grupo. Asicionalmente, en lugar de un sorteo se llevan a cabo acuerdos para acceder al turno de cobro del fondo rotativo, lo que normalmente implica tratar con el intermediario (pasanakera) y no con los otros miembros. En este caso el costo financiero es un interés que la pasanakera cobra con cada cuota o una comisión que es descontada en cada entrega del fondo rotativo. El intermediario es una persona con amplia experiencia en la oferta de estos servicios.

## 2. Características de Promoción y Organización del Pasanaku

Una vez cubiertas las posibles maneras de clasificar al Pasanaku, otro aspecto importante son las características de la promoción y del proceso organizativo del Pasanaku.

Como en todo tipo de organización, ya sea informal o formal, existe una fuerza motriz que impulsa el proceso organizativo. En el Pasanaku, una de las iniciativas parte desde el grupo mismo que se organiza para demandar conjuntamente servicios financieros dadas sus necesidades similares (motivación interna). En el segundo caso la iniciativa parte de una persona ajena al grupo que propone un servicio financiero y el grupo como tal o los individuos que posteriormente llegan a conformarlo se acomodan a la oferta (motivación externa). En la fase de análisis del cliente del proceso de organización, los grupos con motivación interna tienen una tarea más fácil y además pueden definir mejor las características del producto financiero que requieren.

La promoción y organización son procesos simultáneos en los grupos de motivación interna, aunque con el transcurso de las rondas, la primera pasa a un segundo plano, mientras que la segunda se mantiene vigente por las reuniones periódicas de los miembros repartir el pasanaku<sup>3</sup>, y evaluar el

<sup>3</sup> Aquí se introduce el término para denominar el fondo rotativo en sí y no el sistema, lo que corresponde al uso cotidiano del mismo y por esto hacemos una distinción ortográfica.

desempeño financiero de todos. En los grupos de motivación externa, la promoción y organización se apoyan en el mecanismo de selección de los miembros del grupo, del cual depende su éxito. La estrategia de selección apunta a una evaluación económica financiera, donde se examina la solvencia, que consiste en verificar si la persona tiene un negocio establecido (capacidad de repago) y su historial de responsabilidad financiera (reflejada en su actitud).

En ambos casos, la actitud del miembro potencial hacia el cumplimiento de obligaciones es trascendental para su incorporación al grupo. Para determinar si existe una actitud positiva, el organizador evalúa la estabilidad de la actividad comercial y el grado de cumplimiento con sus proveedores (mediante información obtenida de sus vecinos de negocio). La capacidad de pago es determinada por la solidez financiera en general, que no sólo depende del negocio, sino del acervo patrimonial y de otras posibles fuentes de ingreso como puede ser la actividad del cónyuge.

En general, la organización de Pasanaks está en función al tiempo de duración de los grupos, lo que se refiere a su establecimiento como grupo eventual o grupo permanente. En el primer caso, la permanencia es limitada (a alcanzar ciertos objetivos financieros), por lo que el esfuerzo organizativo y de promoción se da al inicio y debe repetirse con nuevos grupos. Incluso es posible que exista un trabajo de promoción de los productos financieros cuando no hay un grupo conformado, para justamente convencer a los futuros integrantes de las bondades de asociarse a un determinado grupo de Pasanaku. En el segundo caso, se trata de grupos establecidos (llamados permanentes o en cadena) que se mantienen casi sin alteraciones por muchas rondas, por lo que el esfuerzo organizativo es continuo mientras que el de promoción es único al inicio del grupo, ya que los beneficios de pertenecer al grupo son conocidos.

Dentro de las actividades de organización y promoción, existe un factor común que es el de la participación del organizador. Esto es importante por la seguridad que se ofrece a los participantes del grupo cuando el organizador también se compromete a hacer aportes. Se puede apreciar el desarrollo de este aspecto que se convierte en confianza en el sistema, cuando el organizador ya no es un participante más y se convierte solamente en un agente financiero que cobra las cuotas y reparte el fondo rotativo.

## 3. Costos totales de la demanda.

Los costos totales de las personas demandantes cuando acceden a servicios de crédito o de ahorro mediante el Pasanaku, son de tres tipos: costos financieros directos, costos de accesibilidad u oportunidad y costos de



transacción. En el marco de la intermediación financiera formal estos costos son relativamente fáciles de determinar, sin embargo los estudios tuvieron que conceptualizar varios factores del Pasanaku, tales como la modalidad y la expectativa del participante, que podía ser de ahorrista tanto como de prestatario.

La variable determinante de las condiciones de ahorrista o prestatario para las personas demandantes es el sistema de turnos. A través de este sistema, el participante puede ser un prestatario neto, un ahorrista neto o un híbrido de ambos y los costos financieros (y por ende la rentabilidad) varían también de acuerdo a esta situación. Además existen las otras variables financieras tales como comisiones, intereses, acceso a liquidez inmediata, multas, etc., que son las conocidas en el sistema de intermediación financiera formal.

En el cuadro No. 3 se explica la estructura de costos para la demanda correspondiente al primer y último turno en función a tres tipos de Pasanaku clasificados por el plazo (10, 50 y 100 días) y por los mecanismos de asignación de turnos (Sin Sorteo, Con Sorteo, Venta de turnos). En el análisis se consideran tres ciclos de Pasanaku de 10 personas con un fondo rotativo de 1000 bolivianos y cuotas diarias de 100 bolivianos. Para enfatizar las diferencias de costos entre operaciones de colocación y los costos para el último turno en las captaciones.

**CUADRO 3**  
**Costos del Pasanaku para la demanda**  
**(por persona / en bolivianos)**

Plazos (días)	Tipos de Pasanaku	CREDITO			Total Crédito	AHORRO			Total Crédito
		Costos financieros	Costos transacción	Costos oportunidad		Costos financieros	Costos transacción	Costos oportunidad	
10	Sin sorteo y con comisión	100	0	0	100	100	0	-1,50	100
50	Con sorteo y compra	200	0	0	200	0	0	-7,50	200
100	Con sorteo y sin comisión	0	0	0,01	0,01	0	0	-15,00	0,01

Los costos financieros directos más elevados recaen en los que obtienen el crédito, en tanto que las operaciones de transacción prácticamente no tienen costo para la demanda. Los costos de oportunidad son más altos para los ahorristas y los financieros para los prestatarios; sin embargo, existen fluctuaciones significativas dependiendo de la modalidad del Pasanaku. Por ejemplo en un Pasanaku con sorteo y sin comisión de 100 días la persona que adquiere el segundo turno tiene un costo de oportunidad mínimo de 0,01, consistente en la tasa bancaria no percibida por una cuota de 100 Bs que beneficia al primer número.

En los Pasanaks sin sorteo y con comisión o con sorteo y compra del primer número los costos financieros alcanzan a 100 y 200 bolivianos, respectivamente. En el primer caso la intermediación cobra el 10% de comisión sobre cada fondo rotativo, y en el segundo porque la compra del primer turno cuesta el 20% sobre el monto del fondo rotativo.

Para los ahorristas el costo de oportunidad es diferenciado y se mide en función al plazo e interés bancario. Estas diferencias son significativas y fluctúan entre 1,50 y 15,00 bolivianos para 10 y 100 días respectivamente. En el segundo caso la intermediación incorpora comisiones elevando el costo a 15,00 bolivianos.

En el Pasanaku, los costos de transacción se refieren al sistema de recolección de las cuotas. Por este motivo los participantes tienen un costo de transacción nulo, ya que es solamente la organizadora la que incurre en estos costos. La organizadora del grupo es la responsable de recolectar las cuotas en el puesto de venta o en la residencia de los comerciantes (en La Paz se constató la existencia de un mínimo porcentaje de Pasanaks donde el servicio móvil de recolección de cuotas no existe). En el caso del Pasanaku con sorteo, los participantes incurren en un costo de transacción para llegar al lugar de reunión, que normalmente es próximo y conveniente para la mayoría. Por este motivo, este costo es casi nulo y es compensado por el intercambio social que existe entre las personas.

Debido a que el Pasanaku es un servicio de intermediación financiera mixto, es decir es tanto un sistema de ahorro como de crédito, los costos financieros directos varían de acuerdo al turno que cada persona negocie o reciba (por sorteo) en el grupo. Además de los componentes que se espera encontrar en un servicio financiero, tales como la tasa de interés o la comisión estipulados por la organizadora, también existen otros que son determinados por los participantes, como por ejemplo la compra del primer turno o del turno

único. En los estudios se tomaron en cuenta las situaciones de mayor ocurrencia<sup>4</sup>.

El costo de accesibilidad consiste la pérdida de oportunidades de inversión. Este costo es alto a nivel de las captaciones mientras que en las operaciones de colocación no tienen relevancia debido a que la distribución de turnos favorece a una minoría en desventaja de la mayoría del grupo. Los participantes ingresan a los grupos con dos expectativas: crédito o ahorro. Cuando la expectativa es el financiamiento inmediato para inversión y no se accede al primer número en el sorteo, el costo de accesibilidad se incrementa; caso contrario cuando se adquiere el primer número este se anula. Sin embargo, este beneficio solo alcanza a un miembro del grupo en desventaja del resto de participantes y es poco frecuente porque generalmente el primer número corresponde a la organizadora. Para el participante motivado por el ahorro cuyo propósito se concreta, el costo para la demanda consiste en desaprovechar la oportunidad de utilizar el beneficio destinado a las cuotas en inversiones más rentables, dejar de percibir un interés bancario por sus depósitos y en la devaluación de sus recursos.

#### 4. Rentabilidad del Pasanaku

Los márgenes de utilidad en el Pasanaku, como en cualquier otro servicio de intermediación financiera están directamente relacionados con las tasas de interés y cualquier otro cargo que el intermediario haga al cliente. Tal como se mencionó antes, al ser el Pasanaku un híbrido entre el ahorro y el crédito debe ser analizado desde estas dos perspectivas.

Partiendo de estas premisas, a continuación se desarrollan las condiciones de rentabilidad del Pasanaku utilizando tres ejemplos representativos<sup>5</sup> que se presentan en el siguiente cuadro. Mediante este tipo de análisis se pretende mostrar la rentabilidad positiva o negativa de acuerdo a la operación concreta que se analiza.

4 Estos ejemplos fueron extraídos del trabajo Perfil del Pasanaku en Cochabamba, sin embargo incluyen información perteneciente al estudio El Pasanaku en el Mercado Financiero de la Microempresa Urbana y rural en el Departamento de La Paz.

5 En este caso, los ejemplos fueron extraídos solamente del estudio realizado en Cochabamba ya que el estudio realizado en La Paz se centra más en el uso de un modelo matemático para ilustrar todos estos puntos.

**Cuadro 4**  
**Ejemplos de Rondas de Pasanaku**

Frecuencia de cuotas	Plazo o duración del ciclo		
	10 días diaria	50 días cada 5 días	100 días cada 10 días
No. de participantes	10	10	10
Monto de cuota	100	100	100
Fondo rotativo	1.000	1.000	1.000

Fuente: Perfil del Pasanaku en Cochabamba

La característica central del Pasanaku es el ahorro ya que todos los miembros del grupo (excepto el que recibe el fondo en el primer turno) son ahorristas. Para analizar la rentabilidad del ahorro en Pasanaku se debe tener en cuenta el costo de oportunidad en función a las tasas pasivas del sistema financiero<sup>6</sup> sin tomar en cuenta que éste se vería disminuido por los costos de transacción normalmente asociados al ahorro formal.

La principal diferencia del ahorro en Pasanaku y el ahorro formal, se centra en la composición de los costos (los turnos hacen que estos costos varíen). Los resultados obtenidos muestran que sólo el primer turno tiene rentabilidad positiva, mientras que los demás turnos tienen rentabilidad negativa (especialmente el último). La rentabilidad es proporcionalmente inversa al plazo de la ronda, lo contrario a lo que sucede en el ahorro formal. Además se puede apreciar que los costos mencionados en el punto anterior inciden en la rentabilidad del ahorrista, tornándola negativa, en clara contraposición a la rentabilidad del depósito en el sistema formal.

6 En el estudio Perfil del Pasanaku en Cochabamba se hizo un cálculo para obtener un promedio ponderado de tasas de instituciones con riesgo similar.



**Cuadro 5.**  
**Rentabilidad de Bs1,000 para el ahorrista en Pasanaku comparada con el Sistema Formal (en Bs)**

Plazo	10 días	50 días	100 días
Rentabilidad Grupo	-5.35	-26.88	-53.75
Primer turno	0.03	0.13	0.25
Último turno	-1.50	-7.50	-15.00
Ahorro Formal	3.33	16.66	44.44

Fuente: Perfil del Pasanaku en Cochabamba

\* El cálculo es en base a una Caja de ahorro que paga 12% de interés.

\* Cálculo efectuado para un plazo de 90 días.

En las operaciones de colocación la rentabilidad para la organizadora del Pasanaku es también proporcional al plazo, a las tasas pactadas y al monto del fondo rotativo. También entran en juego las economías de escala, que se refieren al número de rondas que puede administrar paralelamente.

Los organizadores de Pasanakus poseen comprobados métodos de operación (habilidades adquiridas con la práctica) que hacen que este tipo de intermediación informal otorgue un beneficio tanto a ellos mismos, como a los participantes. Como se ha visto hasta este punto, el beneficio para el participante radica en obtener un crédito o en ahorrar, o una mezcla de ambos. Para el organizador el beneficio consiste en cobrar intereses o comisiones<sup>7</sup> por sus servicios; también puede vender su turno o cobrar multas por retrasos en la cancelación de cuotas.

Así como la rentabilidad aumenta con un plazo mayor, también sucede lo mismo con la probabilidad de incumplimiento por parte de algún participante. Por este motivo la organizadora acuerda con el grupo que hay penalizaciones que benefician a la organizadora. Por otra parte, la rentabilidad de una organizadora está también en función a la cantidad de Pasanakus que logra organizar. Lo que sucede es que a medida de que la organizadora establece mayor credibilidad entre sus clientes, más grupos puede mantener; existen casos en que una sola organizadora puede manejar más de una docena de grupos paralelamente.

<sup>7</sup> Esto es válido tanto para los Pasanakus en dinero como para los de productos.

## 5. Seguridad y Riesgo en las Operaciones del Pasanaku

En un esquema informal tal como es el Pasanaku, existe un alto riesgo inherente a las condiciones de oferta y demanda. El ofertante del servicio corre el riesgo de tener en su grupo participantes incumplidos o con intenciones de cometer fraude (no pagar sus cuotas una vez recibido el fondo rotatorio); para esta persona el riesgo disminuye a medida que la ronda llega a su conclusión. El participante de un grupo de Pasanaku corre también el riesgo de que otro participante incumpla y la ronda se vea inconclusa, además debe enfrentar la posibilidad de que sea la organizadora quien defraude, desapareciendo con el dinero de los participantes.

Por los motivos expuestos, la seguridad es un factor que se toma en cuenta entre los ingresantes y organizadores del Pasanaku. Por una parte, la organizadora trata de minimizar su riesgo obteniendo la mayor y mejor información posible respecto a un futuro integrante del grupo. En esa situación los mercados rurales, por ser más pequeños, son mucho más transparentes (con información casi perfecta para todos sus integrantes). Por el contrario los mercados urbanos requieren un esfuerzo adicional por parte de la organizadora para obtener información. Por otra parte, los participantes no confían su dinero a cualquier persona que ofrece organizar un Pasanaku, sino que también esperan tener ciertas referencias sobre ella.

Otra manera de cubrir el riesgo en estos casos es que cada persona tenga dos turnos en un mismo ciclo. Lo común es tener turnos extremos, es decir el primero y el último, el segundo y el penúltimo, etc. En este caso las cuotas son mayores para cada persona y la organizadora ya tiene el riesgo cubierto a la mitad del ciclo (un ejemplo sería un grupo con cinco integrantes y diez turnos). En todo caso, la mejor seguridad que un participante ofrece es su historial y su posibilidad de repago.

La organizadora por su parte asegura la continuidad del Pasanaku cubriendo el retraso o ausencia de algún participante. De esta manera los demás participantes reciben el fondo rotatorio en el momento esperado. Los participantes están mucho más predispuestos a trabajar con una organizadora que ofrezca este tipo de garantía por el grado de seguridad que esto implica.

## 6. Determinantes del Ahorro en el Pasanaku<sup>8</sup>

Como se ha podido ver, el Pasanaku es un híbrido entre el ahorro y el crédito dependiendo del punto de referencia, que en este caso es la ubicación

<sup>8</sup> Los aspectos más detallados de este punto provienen del Perfil del Pasanaku en Cochabamba.

del turno de la persona participante. Sin embargo, existe una preponderancia del ahorro, hecho que se pudo comprobar mediante los estudios, ya que en la mente de los participantes el Pasanaku es enteramente un sistema de ahorro.

La investigación de campo permitió encontrar ciertos determinantes del ahorro, comunes en el área urbana y rural, los que se pueden diferenciar en dos grupos, la capacidad y la motivación de ahorrar.

### 6.1 Capacidad de Ahorro

El análisis de la capacidad de ahorro de los entrevistados (principalmente comerciantes) mostró tres variables fuertemente relacionadas con el ahorro. En primer lugar, el ingreso, factor demás conocido como determinante del ahorro, puso en evidencia que los comerciantes dedicados a mayoristas y de ingreso elevado son los con mayor proporción de ahorro. En el área urbana estos comerciantes ofrecen prendas textiles, mientras que en el área rural ofrecen productos agropecuarios.

Como segundo factor determinante del ahorro se encontró la inversión, que según los hallazgos del estudio es proporcionalmente inversa al ahorro, es decir que a mayor nivel de inversión menor ahorro y viceversa, sin embargo este factor debe tomarse en cuenta como un hallazgo general ya que la información proporcionada por los encuestados presentaba contradicciones e inconsistencias.

Finalmente, otro factor determinante es el índice de colectividad que describe el número de personas económicamente activas dentro de la unidad familiar. Esta variable mantiene una relación positiva con los niveles de ahorro. En el área urbana muestra un incremento mayor que en el área rural ya que en la primera, cuando otro miembro de la familia entra en la fuerza laboral logra aportar casi inmediatamente, mientras que en el campo el proceso de aporte es más lento.

### 6.2 Motivación del Ahorro

Los hallazgos respecto a los móviles del ahorro obtenidos de encuestas muestran que los dos factores más importantes de motivación para ahorrar son el estado civil y el tipo de comercio que realizan. En el primer caso, la variable describe el grado de responsabilidad familiar que a medida de que aumenta, también lo hace el ahorro. En el segundo caso, el tipo de comercio que se realiza se refiere más a su ubicación dentro de la cadena comercial (mayorista, intermediario, productor comerciante, etc.). Se pudo observar que los

comerciantes netos (intermediarios) mantienen niveles de ahorro superiores a los productores que comercian.

Los miembros de los grupos de Pasanaku, valoran considerablemente la disciplina financiera que impone el ahorro contractual del grupo porque les facilita acumular montos considerables inalcanzables a través de pequeñas contribuciones. A excepción del último turno, los demás participantes tienen acceso a la liquidez en un periodo de tiempo menor al que transcurre con el ahorro individual. Justamente esta facilidad es otro factor primordial para el ahorro, especialmente en el área rural.

## 7. Conclusiones

La carencia de información consistente y profunda del sistema Pasanaku ha incidido en crear percepciones erróneas sobre la posibilidad que éste ofrece de ser sistematizado y apropiado de manera formal, en sus características generales, sus ventajas y sus metodologías. Justamente las conclusiones que se presentan aquí sirven para ver al Pasanaku desde una perspectiva diferente e incluso como un producto que ha evolucionado desde las primeras investigaciones realizadas hace menos de una década.

En primer lugar, se evidencia un cambio del paradigma del Pasanaku hasta ahora conocido: acuerdo solidario donde las relaciones intergrupales son determinantes para su definición y cumplimiento (OTERO M., 1989: p. 24). El mismo pierde vigencia ya que queda demostrado que el Pasanaku es un producto comercial y competitivo que muchas veces llega a individuos que carecen de cualquier tipo de vínculo entre sí. Ello desmitifica la idea de que el Pasanaku es siempre un acuerdo grupal, cuando más bien se ha convertido en un acuerdo entre dos personas: la interesada y la organizadora. Además el Pasanaku ha alcanzado un grado de especialización que se verifica en las siguientes características:

- El servicio móvil que llega al interesado tanto en transacciones de acceso al servicio, como en transacciones financieras posteriores.
- La accesibilidad al servicio en cuanto a montos y a rapidez en la obtención de financiamiento negociable directamente con el intermediario
- La diversificación en la oferta, que va desde distintos plazos y montos, hasta la posibilidad de adquirir activos financieros (efectivo) u otros activos (herramientas, enseres, mercadería en general, etc.).
- La posibilidad de crear un historial crediticio que sirve para acceder a mejores y mayores oportunidades de crédito y ahorro.



Se debe mantener presente que el Pasanaku, es una modalidad de financiamiento accesible tanto para el crédito como para el ahorro. Las personas demandantes podrán acceder en forma voluntaria a estos servicios mediante el acuerdo explícito con el intermediario y con carácter obligatorio o impuesto a través del sorteo de turnos.

El potencial del Pasanaku para ser apropiado por el sistema formal se incrementa por la estrategia de las microempresas al demandar estos servicios. Esta consiste en obtener liquidez monetaria dentro de plazos cortos y continuos en los que tienden a realizar más de un retiro de fondos financieros. De esta manera la escala de demanda se eleva al existir una renovación continua del plazo de utilización del servicio y una alta tendencia a demandar más de un turno de cobro del fondo rotativo lo que eleva el monto de financiamiento demandado mediante la modalidad del Pasanaku.

Por el lado de la oferta, los intermediarios financieros encuentran motivaciones económicas en la oferta de servicios de Pasanaku relacionadas a: 1) el nulo o bajo riesgo sobre el capital propio al tratarse de un acuerdo grupal autofinanciable. 2) la obtención de márgenes de intermediación financiera por el cobro de comisiones y 3) la opción de administrar márgenes de liquidez temporales cuyos rendimientos potenciales pueden ser aprovechados.

Al estudiar y conceptualizar al Pasanaku se puede concluir que es un producto financiero al alcance de instituciones formales de intermediación financiera. En la investigación realizada en La Paz, el aporte innovador hacia la comprensión formal del Pasanaku, es un modelo que permite reproducir las condiciones financieras del proceso de intermediación financiera que caracteriza a los servicios de Pasanaku. Su alcance comprende la simulación de las condiciones financieras de la oferta y de la demanda, lo que permitiría a una entidad financiera formal hacer varias pruebas en los valores de las variables hasta alcanzar los niveles de retorno deseados, por un lado, y por el otro, elaborar uno o varios productos de acuerdo a las demandas de los diferentes segmentos que componen la demanda.

Las variables imprescindibles en el modelo de demanda son las que definen el ciclo o plazo de duración, la oferta de turnos, el monto del fondo rotatorio y la tasa de interés sobre la cuota o el descuento del fondo, la cantidad de turnos de cobro que desea cada participante y su posición (primero o primero y último, etc.). Definidos estos aspectos, las ecuaciones del modelo calculan los indicadores de las condiciones financieras de las personas demandantes del servicio. El beneficio para aquel que demanda crédito es saber cuánto interés pagará y cuánto recibirá (excepto cuando tenga el primer turno que es un

crédito neto, sin ningún ahorro) bajo diferentes circunstancias como mayor duración de la ronda o pago de cuotas más continuo, etc.

El modelo de las condiciones financieras de la oferta tiene como objetivo principal caracterizar el sistema de financiamiento desde el punto de vista del intermediario financiero. En este caso se debe tomar en cuenta que el intermediario condiciona a los participantes a pagar por el servicio, ya sea en forma de intereses o el descuento sobre el fondo rotativo. Las variables necesarias incluyen el plazo de duración, que debe ser expresado como la periodicidad del pago de cuotas, la oferta de turnos, el monto del Pasanaku o fondo rotativo, la tasa de interés o descuento, para poder calcular las condiciones financieras de la oferta del servicio.

Los beneficios que obtiene el intermediario financiero del uso de este modelo incluyen un mejor manejo de su liquidez, e incluso la oportunidad de ofrecer un servicio financiero sin necesidad de usar fondos propios y un beneficio considerable que en la práctica llega a igualar al monto del Pasanaku, ya que puede modificar los valores de las variables hasta obtener los resultados deseados.

En el caso del trabajo realizado en Cochabamba el aporte innovador es un estudio de rentabilidad de los servicios de ahorro para la demanda y la oferta del Pasanaku. Los resultados de este estudio fueron comparados con el sistema formal permitiendo precisar similitudes y diferencias cuya consideración contribuiría al desarrollo de mejores servicios de depósito en base al Pasanaku. A continuación se resumen las principales conclusiones de este trabajo.

La rentabilidad de las operaciones de captación en los sistemas formal, que opera en las ferias comerciales estudiadas, y Pasanaku mantienen diferencias y similitudes en la oferta y demanda. A nivel del Pasanaku permiten aportar a la reflexión de la potencialidad del Pasanaku como producto financiero porque enfatizan sus fortalezas y debilidades como sistema de intermediación informal.

### 7.1 Por el lado de la oferta

- En proporción a sus escalas de operación ambos sistemas obtienen significativos márgenes de utilidad. El Pasanaku otorga significativas ganancias a la intermediación informal continua y especializada que opera con la modalidad comercial; sin embargo, los limitados segmentos del mercado en que opera le impide expandir sus servicios a más clientes e incrementar sus utilidades. Para la intermediación formal los márgenes de

utilidad varían de acuerdo a las condiciones de operación y al tipo de institución: por un lado, permite un nivel de retorno considerable a través de sus colocaciones masivas que permiten financiar los costos de operación y por otro, los márgenes negativos de rentabilidad no cubren los gastos de operación, efectuando captaciones para complementar otros servicios.

- A diferencia de algunas instituciones formales que no cubren su cartera de colocaciones con las captaciones del público, en el Pasanku los recursos financieros de los miembros de las rondas son la base de las colocaciones; por tanto, no requiere de fuentes adicionales de financiamiento para sus operaciones.
- La intermediación informal del Pasanku tiene bajos costos unitarios por depósito porque mantiene mínimos costos de transacción; en tanto que la intermediación formal tiene costos más elevados debido a sus gastos financieros y a los altos costos de transacción.
- Las operaciones de captación y colocación en el Pasanku mantienen costos y utilidades similares para la intermediación. Mientras que en el sistema formal existe una gran diferencia entre las rentabilidades del crédito y del ahorro debido a que optimizan el punto de equilibrio en función a otras fuentes adicionales de financiamiento. El plazo y las condiciones de intermediación (sorteo, comisiones, multas, número de turnos, etc.) condicionan la rentabilidad de los Pasankus.

## 7.2 Por el lado de la demanda

- La composición de costos para la demanda es diferente en el sistema formal y el Pasanku. A diferencia del ahorrista en el sistema formal, el miembro del Pasanku incurre en costos financieros más altos (5 ó 10 veces más) pero sin costos de transacción que son mayores en el sistema formal. Los costos de oportunidad son diferentes en función al turno en el Pasanku que otorga la posibilidad de acceder inmediatamente a la liquidez mediante transacciones financieras con la organizadora.
- En el Pasanku el costo por depósito es mayor que en el sistema formal. En el Pasanku los costos para el ahorrista se incrementan significativamente porque adicionalmente a un costo de oportunidad elevado (a consecuencia de pérdida de oportunidades de inversión), sostiene altos costos financieros por la seguridad de sus depósitos (pagos por comisiones, multas, acceso a liquidez inmediata a través de la compra del primer turno). Mayores costos también se presentan, cuando el

usuario del sistema adquiere más de un turno o participa paralelamente en otros ciclos.

- En el Pasanku los ahorristas con depósitos más prolongados tienen los costos más altos, y los prestatarios con acceso a liquidez en el menor tiempo obtienen las mayores ganancias. Los últimos en recibir el beneficio (último, penúltimo, antepenúltimo y en todos los posteriores al turno del centro de la ronda) mantienen los costos más altos del sistema subvencionando la ganancia de los primeros.



## El PASANAKU: producto financiero

### 1. Antecedentes.

Las investigaciones realizadas sobre las asociaciones informales de ahorro y crédito rotatorio (ACARs) destacan principalmente: i) la capacidad y demanda de ahorro en personas de bajos ingresos ii) sus ventajas comparativas como tecnología microfinanciera, y iii) su calidad para el aprendizaje y promoción del microahorro. La importancia de estos hallazgos para la movilización del microahorro en Bolivia motivó al estudio del Pasanaku (denominación local de las ACARs) en el contexto del financiamiento de la microempresa<sup>2</sup>. Dicha tarea focalizó en investigar el producto financiero de estos acuerdos indagando su potencial como innovación en servicios institucionales de depósito.

En este sentido fueron construidos dos modelos del sistema de financiamiento del Pasanaku desde el punto de vista de la demanda y oferta del servicio respectivamente. Específicamente se procuró proporcionar una estructura conceptual y matemática de las condiciones financieras que deben cumplir las personas demandantes y el intermediario dentro el sistema. Como aplicaciones prácticas se pretendió que los modelos reproduzcan estas condiciones en casos de la evidencia empírica o simulados. De esta manera los modelos logran constituirse en instrumentos para el estudio y diseño del producto financiero de las ACARs.

Los alcances del presente documento comprenden la presentación de la estructura básica de cada modelo demostrando posteriormente sus aplicaciones en la caracterización del sistema. Con ello se cumple con proporcionar las bases para la utilización del modelo como instrumento de evaluación que el lector podrá extender a los fines que juzque necesarios<sup>3</sup>.

1 Véase ADAMS y CANAVESI, *Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia*, 1989; OTERO, *Movilización de Ahorros por Programas de Microempresas y Perspectivas para el futuro*, 1992; BOUMAN, *Informal Credit and Savings Arrangements in Developing Countries*, 1984.

2 Véase ALIAGA I, *El Pasanaku en el mercado financiero de la microempresa*, FINRURAL, 1998.

3 Para una mayor extensión de la información y verificación de la utilización del modelo como instrumento de evaluación referirse a la investigación citada en la nota de página 2.

## 2. Modelo del sistema de financiamiento desde el punto de vista de la demanda.

### 2.1 Estructura conceptual y matemática del modelo.

Básicamente el sistema de financiamiento de las ACARs define para las personas demandantes el aporte de cuotas a un fondo común que se reparte por turnos hasta que todas lo reciban. El modelo que se propone define este sistema a través de las condiciones financieras que debe cumplir cada demandante dentro del plazo del acuerdo.

El mecanismo funcional del modelo comprende la determinación de las condiciones financieras (productos) a partir de la información de las condiciones básicas del servicio (insumos). Para ello se distinguen dos tipos de variables:

- Condiciones financieras de la demanda o variables endógenas. Que comprenden los momentos aportes, retiros y saldos de fondo junto al pago de comisiones a favor del intermediario que debe cumplir cada participante del grupo en los momentos de transacciones financieras existentes dentro el plazo de duración del acuerdo.
- Condiciones básicas del servicio o variables exógenas. Relacionadas al plazo del acuerdo, el monto del fondo rotativo, la oferta de turnos por grupo y su demanda por participante junto a las modalidades de pago de las comisiones del intermediario.

En este contexto el modelo determina la siguiente estructura conceptual y matemática:

Condiciones básicas del servicio o Variables exógenas.

- Fondo rotativo (MP). Valor del fondo común que se estipula debe recibir por turnos cada demandante. En el modelo se expresa en unidades monetarias.
- Plazo del servicio (C). Ciclo de tiempo determinado para que todos los demandantes reciban el fondo rotativo. En el modelo se expresa acorde a la periodicidad de la cuota (por ejemplo 10 semanas para cuotas semanales).
- Oferta de turnos por grupo (N). Cantidad de turnos para el retiro del fondo rotativo que se determina para el grupo. En el modelo se expresa por el número correspondiente.

- Demanda de turnos por participante ( $Q_p$ ). Cantidad de turnos para el cobro del fondo rotativo que demanda cada participante. En el modelo se denota por el valor correspondiente.
- Turno de cobro demandado ( $i$ ). Orden para el cobro del fondo rotativo asignado a cada participante. En el modelo se expresa como  $i = 1$  para el primero,  $i = 2$  para el segundo, etc. hasta  $i = N$  que corresponde al límite de turnos existente en el grupo.
- Tasa de interés ( $I$ ) y tasa de descuento ( $E$ ). Tasas por comisiones en intereses y descuento. En el modelo se expresan por su valor porcentual.

## 2.2 Condiciones financieras de la demanda o Variables endógenas

**Condición 1: Momentos de transacciones financieras.** Los momentos de transacciones financieras que debe cumplir cada demandante dentro del plazo del servicio corresponden a los momentos de pago de cuotas y de cobro del fondo rotativo. Los momentos de pago se determinan en correspondencia al plazo del servicio y los instantes para el retiro del fondo sobre la base del turno de cobro demandado, el plazo del acuerdo y la oferta de turnos por grupo. Matemáticamente se definen por las ecuaciones:

### - Momentos de pago de cuotas ( $m_j$ ).

$$(1) \quad m_j = j \quad \text{para } j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $m_j$  denota el momento de pago de la  $j$ -ésima cuota logrando definirse hasta  $C$  momentos. Por ejemplo para un plazo de 50 días ( $C=50$ ) el primer pago se realiza el día 1 ( $m_j=1$ ), la segunda el día 2 ( $m_j=2$ ), etc. hasta la última que se realiza el día 50 ( $m_j=50=C$ ).

### - Momentos de cobro del fondo rotativo ( $m_{ji}$ ).

$$(2) \quad m_{ji} = [i * (C/N)] \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, N.$$

Donde  $m_{ji}$  denota el momento de cobro del fondo rotativo correspondiente al  $i$ -ésimo turno logrando definirse hasta  $N$  momentos. Por ejemplo para una oferta de 10 turnos ( $N=10$ ) y plazo de 100 días ( $C=100$ ) el sexto turno ( $i=6$ ) retira el fondo el día 60 ( $m_{j6}=60$ ) realizándose el último retiro ( $i=N=10$ ) el día 100 para el décimo turno ( $m_{j10}=100$ ).

**Condición 2: Aporte de fondos.** En los momentos de pago cada participante debe cancelar cuotas para financiar el retiro de fondos

demandado. El monto de estas cuotas se determina por la cantidad de turnos demandada, el monto del fondo rotativo y el plazo del servicio. Matemáticamente se define por la siguiente ecuación:

### - Cuota periódica (CTE).

$$(3) \quad CTE_{mj} = [Q_p * (MP/C)] \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $CTE_{mj}$  denota el monto de la cuota al momento de pago  $m_j$ . Por ejemplo un fondo rotativo de 1000 ( $MP=1000$ ) y un plazo de 50 días ( $C=50$ ) define por la demanda de dos turnos ( $Q_p=2$ ) una cuota de 40 ( $CTE_{mj}=40$ ). Su valor acumulado se define por:

### - Cuota periódica acumulada (CTA).

$$(4) \quad CTA_{mj} = CTE_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1,$$

$$(4') \quad CTA_{mj} = CTE_{mj} + CTA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

**Condición 3: Retiros de fondos.** Unicamente en los momentos de cobro del fondo rotativo que corresponden a los turnos demandados cada participante debe realizar el retiro del fondo rotativo. Matemáticamente el monto de estos retiros se determina por:

### - Retiro de fondos (FR).

$$(5) \quad FR_{mj} = MP \quad ; \text{ para } m_j = m_{ji},$$

$$(5') \quad FR_{mj} = 0 \quad ; \text{ para } m_j \text{ distinto de } m_{ji}.$$

Donde  $FR_{mj}$  denota el monto del retiro de fondos en el momento  $m_j$ . Por ejemplo la persona demandante de los turnos primero ( $i=1$ ) y décimo ( $i=10$ ) recibe el fondo rotativo sólo en los momentos que corresponden al cobro de los turnos demandados ( $m_j=m_{j1}=m_{j10}$ ) siendo nulos sus retiros en otros instantes de pago de cuotas.

### - Retiro de fondos acumulado (FRA).

$$(6) \quad FRA_{mj} = FR_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1,$$

$$(6') \quad FRA_{mj} = FR_{mj} + FRA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

**Condición 4: Saldos de fondos.** Cada participante salda el retiro de fondos demandado con el monto acumulado de sus cuotas. De esta manera los saldos periódicos entre aportes y retiros definen condiciones de ahorrato (positivos) prestatario (negativos) y la cancelación del crédito o el retiro del



ahorro acumulado (igual a cero). Estos saldos se definen por la diferencia entre cuotas y retiro de fondos acumulado. Matemáticamente se obtienen por:

- **Saldo de fondos ( SF ).**

$$(7) \quad SF_{mj} = CTA_{mj} - FRA_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $SF_{mj}$  es el monto del saldo de fondos al momento  $m_j$ . Por ejemplo el demandante con cuotas acumuladas de 100 unidades monetarias ( $CTA_{mj}=100$ ) y un retiro total de fondos de 1000 ( $FRA_{mj}=1000$ ) presenta un saldo de prestatario de -900 ( $SF_{mj}=900$ ).

**Condición 5: Comisiones por el servicio:** Todos los demandantes deben cumplir con una de las siguientes modalidades de pago de comisiones: 1) cancelar una tasa de interés sobre cada cuota periódica en sus momentos de pago o 2) pagar una tasa de descuento sobre el fondo rotativo en cada momento de cobro. Matemáticamente los aportes monetarios correspondientes se definen por las siguientes ecuaciones:

- **Intereses sobre cuota periódica ( IC ).**

$$(8) \quad IC_{mj} = (I * CTE_{mj}) \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $IC_{mj}$  es el monto de la comisión en intereses al momento  $m_j$ . Por ejemplo una tasa de interés del 10% ( $I=0,10$ ) sobre cuotas de 100 unidades monetarias ( $CTE_{mj}=100$ ) determina cancelar 10 más como comisión ( $IC_{mj}=10$ ) cada vez que realiza estos aportes. Su valor acumulado se define por las siguientes ecuaciones:

- **Intereses acumulados ( ICA ).**

$$(9) \quad ICA_{mj} = IC_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1.$$

$$(9') \quad ICA_{mj} = IC_{mj} + ICA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

- **Descuento sobre fondo rotativo ( EP ).**

$$(10) \quad EP_{mj} = (E * FR_{mj}) \quad ; \text{ para } m_j = m_{ji}.$$

$$(10') \quad EP_{mj} = 0 \quad ; \text{ para } m_j \text{ distinto de } m_{ji}.$$

Donde  $EP_{mj}$  es el monto de la comisión en descuento al momento  $m_j$ . Por ejemplo para una tasa de descuento del 10% ( $E=0,10$ ) y un fondo rotativo de 1000 unidades monetarias ( $FR_{mj}=1000$ ), la persona demandante cancela una

comisión de 100 al momento de realizar este cobro ( $EP_{m_{ji}}=100$ ). Su valor acumulado se define por las ecuaciones:

- **Descuento acumulado ( EPA ).**

$$(11) \quad EPA_{mj} = EP_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1.$$

$$(11') \quad EPA_{mj} = EP_{mj} + EPA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

### 2.3 Caracterización del sistema

El modelo permite caracterizar el sistema de financiamiento de las ACARs desde el punto de vista de la demanda reproduciendo tanto la evidencia empírica como la simulación del servicio. Para llegar a estos resultados se precisa definir inicialmente los valores numéricos que correspondan a las condiciones básicas del servicio (variables exógenas). Posteriormente se utiliza la estructura matemática del modelo (ver Anexo 1) para el cálculo de las condiciones financieras de cada demandante (variables endógenas).

Como una demostración se reproducirán dos servicios de Pasanaku representativos de la evidencia empírica de estos acuerdos en la microempresa del departamento de La Paz<sup>4</sup>. Estos servicios se diferencian entre sí por representar demandas de un solo turno y dos turnos por participante respectivamente. Sus condiciones básicas y la correspondencia a las variables exógenas del modelo se presentan en el siguiente cuadro:

4. La información al respecto se extrae de la investigación citada en la nota de página 2. Los alcances del modelo en la caracterización de otros servicios podrán ser verificados por el lector en base a estos casos.

### Condiciones básicas de los servicios.

Plazo del servicio / Periodicidad de la cuota	10 semanas/ semanal	$C = 10$
Oferta de turnos de cobro	10 turnos	$N = 10$
Monto del fondo rotativo	1000 unidades monetarias	$MP = 1.000$
Tasa de descuento/ tasa de interés	10% / 10%	$E = 0,10 / i = 0,10$
Caso 1: Demandas de un turno por participante		
	Cantidad de turnos demanda ( $Q_p$ )	Turno de cobro asignado ( $i$ )
Participante 1	1	1
Participante 2	1	2
Participante 3	1	3
Participante 4	1	4
Participante 5	1	5
Participante 6	1	6
Participante 7	1	7
Participante 8	1	8
Participante 9	1	9
Participante 10	1	10
Caso 2: Demandas de dos turnos por participante		
	Cantidad de turnos demanda ( $Q_p$ )	Turno de cobro asignado ( $i$ )
Participante 1	2	1-10
Participante 2	2	2-9
Participante 3	2	3-8
Participante 4	2	4-7
Participante 5	2	5-6

Los resultados que las ecuaciones del modelo obtienen para cada participante se presentan en su totalidad en el Anexo 2. A continuación se describe una muestra de los mismos.

### Condiciones financieras de la demanda por el primer turno

Semanas	Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos		
	$m_j$	$m_{j1}$	$FR_{mj}$	$FR_{Amj}$		$IC_{mj}$	$IC_{Amj}$	$EP_{mj}$	$EP_{Amj}$	
1	1	100	100	1.000	1.000	-900	10	10	100	100
2		100	200	0	1.000	-800	10	20	0	100
3		100	300	0	1.000	-700	10	30	0	100
4		100	400	0	1.000	-600	10	40	0	100
5		100	500	0	1.000	-500	10	50	0	100
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Como se puede apreciar las condiciones financieras de la demanda del primer turno definen el pago de 10 cuotas semanales y el cobro del fondo rotativo en la primera. Cada semana aporta 100 unidades monetarias hasta cubrir las 1000 que demanda retirar. Solo realiza un retiro de fondos equivalente al monto del fondo rotativo. Sus saldos entre aportes y retiros le conceden una permanente condición de prestataria. Al cancelar comisión e intereses por cuota del 10% aporta cada semana 10 unidades monetarias a favor del intermediario. La comisión en tasa de descuento sobre fondo rotativo implica ceder al intermediario 100 unidades monetarias de las 1.000 que debía recibir en la semana de cobro.



Condiciones financieras de la demanda por el sexto turno.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6	6	100	600	1.000	1.000	-400	10	60	0	0
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

La persona demandante del sexto turno aporta 10 cuotas semanales de 100 unidades monetarias para realizar el cobro de un fondo rotativo de 1.000 en la sexta semana. Sus saldos de fondos le conceden el equilibrio entre condiciones de ahorrista y prestataria con igual número de semanas acumulando ahorros y amortizando el crédito recibido. Comisiones en interés del 10% le obligan a cancelar por los ahorros acumulado hasta la quinta semana 50 unidades monetarias y posteriormente pagar un monto equivalente por el crédito recibido. Por comisiones en descuento de igual tasa cancela 100 la sexta semana.

Condiciones financieras de la demanda por los turnos cuarto y séptimo.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		200	200	0	0	200	20	20	0	0
2		200	400	0	0	400	20	40	0	0
3		200	600	0	0	600	20	60	0	0
4	4	200	800	1.000	1.000	-200	20	80	100	100
5		200	1.000	0	1.000	0	20	100	0	100
6		200	1.200	0	1.000	200	20	120	0	100
7	7	200	1.400	1.000	2.000	-600	20	140	100	200
8		200	1.600	0	2.000	-400	20	160	0	200
9		200	1.800	0	2.000	-200	20	180	0	200
10		200	2.000	0	2.000	0	20	200	0	200

La persona demandante de la combinación de turnos cuarto-séptimo debe aportar semanalmente 200 unidades monetarias por los dos fondos rotativos demandados. El primer retiro de fondos corresponde a la cuarta semana y el segundo a la séptima cobrando cada vez las 1.000 unidades monetarias del fondo rotativo por turno. Los saldos entre aportes y retiros denotan predominantes condiciones de ahorrista para el primer cobro y el de prestataria para el segundo (lo inverso sucede con la persona demandante de los turnos segundo-noveno). Comisiones en interés definen un comportamiento análogo al descrito para el anterior participante. En todas las condiciones descritas se demuestra que comisiones en descuento o intereses que marquen tasas de igual nivel generan el mismo costo financiero total para los demandantes con la diferencia del momento de pago.

### 3. Modelo del sistema de financiamiento desde el punto de vista de la oferta.

Básicamente el sistema de financiamiento de las ACARs define para quién asume las funciones de intermediario la recolección de cuotas de cada demandante reuniendo un fondo que distribuye por turnos hasta que todas lo reciban. El modelo que se propone pretende definir este sistema a través de las condiciones de intermediación financiera que se verifican para el intermediario dentro el plazo de vigencia del acuerdo.

El mecanismo funcional del modelo comprende la determinación de las condiciones de intermediación financiera (productos) a partir de la información de las condiciones básicas del servicio (insumos). Para ello se distinguen dos tipos de variables:

- Condiciones de intermediación financiera o Variables endógenas. Que comprenden las captaciones, colocaciones, márgenes de liquidez y de intermediación que realiza el intermediario en los momentos de transacciones financieras.
- Condiciones básicas del servicio o Variables exógenas. Relacionadas al plazo del servicio, el monto del fondo rotativo, la oferta de turnos existente en el grupo y la cuota periódica que corresponde a cada turno además de las comisiones por intermediación.

En este contexto el modelo determina la siguiente estructura conceptual y matemática:

### 3.1 Condiciones básicas del servicio o Variables exógenas

- Fondo rotativo ( MP ). Valor del fondo que el intermediario moviliza entre las personas demandantes. En el modelo se expresa en unidades monetarias.
- Plazo del servicio ( C ). Ciclo de tiempo definido para que el intermediario realice las colocaciones del fondo rotativo entre todos los demandantes. En el modelo se expresa acorde a la periodicidad de la cuota (por ejemplo, 50 días para cuotas diarias).
- Oferta de turnos por grupo ( N ). Cantidad de turnos para el retiro del fondo

rotativo que el intermediario oferta. En el modelo se expresa por el número correspondiente.

- Cuota periódica por turno ( CT ). Monto de la cuota periódica por turno de cobro del fondo rotativo. En el modelo se define por el ratio monto del fondo rotativo entre número del plazo del servicio (por ejemplo  $MP/C=1000/50$  define una cuota por turno de 20).
- Tasa de interés ( I ) y tasa de descuento ( E ). Tasas convenidas por comisiones del intermediario en intereses y descuento. En el modelo se expresan por su valor porcentual.

### 3.2 Condiciones de intermediación financiera o Variables endógenas

Condición 1: Momentos de transacciones financieras: Las condiciones de intermediación financiera dentro el plazo del servicio se definen en los momentos que corresponden a la captación y a la colocación de fondos entre los participantes del grupo. Los momentos de captaciones se determinan por el plazo del servicio y los momentos de colocaciones de fondos dependen también de este último, el turno de cobro y la oferta de turnos existente en el grupo. Matemáticamente se definen por las siguientes ecuaciones:

- Momentos de captación de fondos (  $m_j$  ).

$$(1) \quad m_j = j \quad \text{para } j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $m_j$  denota el  $j$ -ésimo momento de captación de fondos estando estos instantes definidos hasta C momentos. Por ejemplo para un plazo de 10

semanas ( $C=10$ ) la primera captación se realiza la semana 1 ( $m_j=1$ ) y la última la semana ( $m_j=10=C$ ).

- Momentos de colocación de fondos (  $m_{ji}$  ).

$$(2) \quad m_{ji} = [ i * ( C/N ) ] \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, N.$$

Donde  $m_{ji}$  denota el momento de colocación de fondos correspondiente al  $i$ -ésimo turno logrando definirse hasta N momentos. Por ejemplo para una oferta de 10 turnos ( $N=10$ ) y un plazo de 50 días ( $C=50$ ) el intermediario coloca fondos para el cuarto turno ( $i=4$ ) en el día 20 ( $m_{j4}=20$ ) definiendo estos momentos sólo hasta el décimo turno ( $i=10=N$ ).

Condición 2: Captaciones de fondos. El intermediario realiza captaciones de fondos cada vez que recolecta los aportes periódicos que cancelan las personas demandantes. El monto de estas captaciones depende de la oferta de turnos existente y la cuota que corresponde a cada turno. Matemáticamente se determina por:

- Captaciones periódicas ( CA ).

$$(3) \quad CA_{mj} = [ N * ( MP/C ) ] \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, \dots, C.$$

Donde  $CA_{mj}$  es el monto de las captaciones al momento  $m_j$ . Por ejemplo para un plazo del servicio de 100 días ( $C=100$ ), oferta de 10 turnos ( $N=10$ ) y un fondo rotativo de 1000 unidades monetarias ( $MP=1000$ ) la cuota por turno es de 10 ( $MP/C=10$ ) determinando captaciones de 100 ( $CA_{mj}=100$ ). Su valor acumulado se define por:

- Captaciones periódicas acumuladas ( CAA ).

$$(4) \quad CAA_{mj} = CA_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1.$$

$$(4') \quad CAA_{mj} = CA_{mj} + CAA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

Condición 3: Colocaciones de fondos. El intermediario sólo realiza colocaciones de fondos cuando cada vez que distribuye por turnos entre las personas demandantes el fondo rotativo. Matemáticamente el monto de estas colocaciones se define por las ecuaciones:

- Colocaciones periódicas ( CO ).

$$(5) \quad CO_{mj} = MP$$

$$(5') \quad CO_{mj} = 0$$

; para  $m_j = m_{ji}$ ,

; para  $m_j$  distinto de  $m_{ji}$ .



Donde  $CO_{mj}$  es el monto colocado en el momento  $m_j$ . Por ejemplo el intermediario que moviliza el fondo rotativo entre 10 turnos sólo realiza colocaciones en los momentos que corresponde a los turnos de cobro existentes (desde  $m_1$  hasta  $m_{10}$ ) con desembolsos nulos en otros momentos de captación de fondos. Su valor acumulado se define por:

- **Colocaciones periódicas acumulada (COA).**

$$(6) \quad COA_{mj} = CO_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1,$$

$$(6') \quad COA_{mj} = CO_{mj} + COA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

Condición 4: Márgenes de liquidez. El intermediario realiza la movilización de fondos dentro de un mecanismo de autofinanciamiento grupal de manera que las captaciones totales alcanzan a financiar exactamente al total de colocaciones realizadas (condición de equilibrio del sistema). En este proceso administra márgenes de liquidez hasta que el valor acumulado de las captaciones alcance a financiar el monto de las colocaciones. Estos márgenes son nulos de existir una colocación inmediata de fondos captados<sup>5</sup> no pudiendo ser negativos por la condición de equilibrio planteada. El monto de estos márgenes se determina por la diferencia entre el valor acumulado de las captaciones y colocaciones realizadas. Matemáticamente se determinan por las siguientes ecuaciones:

- **Margen de liquidez (ML).**

$$(7) \quad ML_{mj} = CA_{mj} - CO_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, \dots, C.$$

$$(7') \quad ML_{mj} = 0 \quad ; \text{ para } m_j \text{ igual a } m_{ji}.$$

Donde  $ML_{mj}$  es el monto del margen de liquidez en el momento  $m_j$ . Por ejemplo el intermediario que en ese momento presenta captaciones acumuladas de 1300 unidades monetarias ( $CA_{mj}=1300$ ) habiendo realizado una colocación total de fondos de 1000 ( $CO_{mj}=1000$ ) administra un margen de liquidez de 300 ( $ML_{mj}$ ).

Condición 5: Márgenes de intermediación financiera. El intermediario percibe márgenes de intermediación por las comisiones que cancelan todas las personas demandantes. De acuerdo al tipo de comisión y los momentos de ingreso de estos pagos se distinguen dos alternativas: 1) Márgenes de intermediación por interés sobre cuota periódica efectivos en cada momento

5 Una colocación inmediata de fondos captados se produce cuando las cuotas captadas en ese momento alcanza a cubrir exactamente el valor del fondo rotativo que debe colocarse. De no ser así el intermediario administra márgenes de liquidez temporales denotando una colocación no inmediata de fondos captados.

de captación de fondos o 2) Márgenes de intermediación por descuento sobre fondo rotativo efectivos en cada momento de colocación de fondos. Matemáticamente estos montos se definen por las ecuaciones:

- **Margen de intermediación por intereses (IC).**

$$(8) \quad IC_{mj} = (I * CA_{mj}) \quad ; \text{ para } m_j = 1, 2, 3, \dots, C.$$

Donde  $IC_{mj}$  es el monto del margen de intermediación en el momento  $m_j$ . Por ejemplo a una tasa de interés del 10% ( $I=10$ ) y captaciones periódicas de 100 unidades monetarias ( $CA_{mj}=100$ ) el intermediario percibe un margen de intermediación de 10 cada momento de captación de fondos ( $IC_{mj}=10$ ). Su valor acumulado se define por:

- **Margen de intermediación por intereses acumulado (ICA).**

$$(9) \quad ICA_{mj} = IC_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1,$$

$$(9') \quad ICA_{mj} = IC_{mj} + ICA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

- **Margen de intermediación por descuento (EP).**

$$(10) \quad EP_{mj} = (CO_{mj} * E) \quad ; \text{ para } m_j = m_{ji},$$

$$(10') \quad EP_{mj} = 0 \quad ; \text{ para } m_j \text{ distinto}$$

de  $m_{ji}$ .

Donde  $EP_{mj}$  es el margen de intermediación por descuento en el momento  $m_j$ . Por ejemplo a una tasa de descuento de 10% y colocaciones del fondo rotativo de 1000 unidades monetarias ( $CO_{mj}=1000$ ) el intermediario percibe un margen por descuento de 100 en cada momento de colocación de fondos ( $EP_{mj}=100$ ). Su valor acumulado se define por:

- **Margen de intermediación por descuento acumulado (EPA).**

$$(11) \quad EPA_{mj} = EP_{mj} \quad ; \text{ para } m_j = 1,$$

$$(11') \quad EPA_{mj} = EP_{mj} + EPA_{m(j-1)} \quad ; \text{ para } m_j = 2, 3, \dots, C.$$

### 3.2 Caracterización del sistema.

El modelo permite caracterizar las condiciones de intermediación financiera reproduciendo la evidencia empírica o simulando. Para obtener estos resultados primeramente se debe definir la información que dé valores a las condiciones básicas del servicio (variables exógenas). Posteriormente se utilizan las

ecuaciones del modelo (ver Anexo 3) para calcular las condiciones de intermediación (variables endógenas).

Como una demostración se reproducen dos casos de servicios de Pasanaku representativos de la evidencia empírica de estos acuerdos en la microempresa del departamento de La Paz<sup>6</sup>. Estos servicios básicamente se diferencian por representar una intermediación con colocación inmediata y no inmediata de captaciones respectivamente<sup>7</sup>. Sus condiciones básicas y la correspondencia con las variables exógenas se detallan a continuación:

### Condiciones básicas de los servicios.

Caso 1. Servicios con colocación inmediata de fondos captados			
Plazo del servicio/			
Periodicidad de la cuota	10 semanas/ semanal		C = 10
Oferta de turnos de cobro	10 turnos		N = 10
Monto del fondo rotativo	1000 Unidades monetarias		MP = 1.000
Cuota periódica por turno	100 unidades monetarias		MP/C = 100
Tasa de descuento / tasa de interés	10% / 10%		E = 0,10 / I = 0,10
Caso 2. Servicios con colocación no inmediata de fondos captados			
Plazo del servicio/			
Periodicidad de la cuota	50 días/ diaria		C = 50
Oferta de turnos de cobro	10 turnos		N = 10
Monto del fondo rotativo	1000 unidades monetarias		MP = 1.000
Cuota periódica por turno	20 unidades monetarias		MP/C = 20
Tasa de descuento / tasa de interés	10% / 10%		E = 0,10 / I = 0,10

Las condiciones de intermediación que obtienen el modelo para el Caso 2 se presentan en el Anexo 4. A continuación se describen los resultados del Caso 1.

### Caso 1. Condiciones de intermediación financiera Con colocación inmediata de fondos captados

Semana	Mj	mj	Captaciones periódicas		Colocaciones periódicas		Margen de liquidez MLmj	Margen por Intereses		Margen por Descuento	
			CAmj	CAAmj	COmj	COAmj		ICmj	ICAmj	Epmj	EPAmj
1	1	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0	100	100	100	100
2	2	1.000	2.000	1.000	2.000	2.000	0	100	200	100	200
3	3	1.000	3.000	1.000	3.000	3.000	0	100	300	100	300
4	4	1.000	4.000	1.000	4.000	4.000	0	100	400	100	400
5	5	1.000	5.000	1.000	5.000	5.000	0	100	500	100	500
6	6	1.000	6.000	1.000	6.000	6.000	0	100	600	100	600
7	7	1.000	7.000	1.000	7.000	7.000	0	100	700	100	700
8	8	1.000	8.000	1.000	8.000	8.000	0	100	800	100	800
9	9	1.000	9.000	1.000	9.000	9.000	0	100	900	100	900
10	10	1.000	10.000	1.000	10.000	10.000	0	100	1.000	100	1.000

En este servicio el intermediario realiza 10 semanas de captación de cuotas, fondos que coloca inmediatamente cada semana. Las captaciones semanales ascienden a 1.000 unidades monetarias cubriendo exactamente la colocación respectiva de fondos. Este comportamiento no se cumple en servicios con colocación no inmediata de fondos donde las captaciones periódicas no cubren el valor del fondo rotativo.

Al finalizar el servicio la última semana, el monto acumulado de captaciones y colocaciones alcanza un nivel equivalente de 10.000 unidades monetarias cumpliéndose con la condición de autofinanciamiento grupal. La diferencia entre captaciones y colocaciones acumuladas cada semana da un valor nulo comprobándose que a diferencia de los servicios con colocación no inmediata de fondos el intermediario no administra márgenes de liquidez.

Comisiones en tasa de interés del 10% sobre 10 cuotas por turno de 100 unidades monetarias definen el cobro de márgenes de intermediación de 100 cada semana de captación de fondos. Si las comisiones son en tasa de descuento del 10% sobre el fondo rotativo de 1.000 unidades monetarias los márgenes de intermediación son equivalentes cada semana. Las condiciones permiten apreciar que en estos servicios las comisiones en descuento o interés con tasas de igual nivel determinan similares márgenes de intermediación que ingresan en los mismos momentos de transacción financiera. Este último aspecto difiere en el caso de colocación no inmediata de fondos ya que si bien el intermediario al finalizar el servicio percibe márgenes acumulados de igual valor, éstos no son equivalentes en sus momentos de ingreso o cobro.

<sup>6</sup> Ver nota de pie 3.

<sup>7</sup> Ver nota de pie 5.



**ANEXO 1.**  
**Planteamiento matemático del Sistema de Financiamiento del Pasanaku**  
**Desde el punto de vista de las Condiciones Financieras de la Demanda.**

1. Momentos de pago de cuotas periódicas.  
 (1)  $m_j = j$  ; para  $j = 1, 2, \dots, C.$
2. Momentos de cobro del pasanaku.  
 (2)  $m_{ji} = [i * (C/N)]$  ; para  $i = 1, 2, \dots, N.$
3. Cuota periódica efectiva.  
 (3)  $CTEm_j = (Qp * CTm_j)$  ; para  $m_j = 1, 2, \dots, C.$
4. Cuota periódica acumulada.  
 (4)  $CTAm_j = CTm_j$  ; para  $m_j = 1.$   
 (4')  $CTAm_j = CTm_j + CTAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C.$
5. Financiamiento recibido.  
 (5)  $FRm_j = MP$  ; para  $m_j = m_{ji}.$   
 (5')  $FRm_j = 0$  ; para  $m_j$  distinto de  $m_{ji}.$
6. Financiamiento recibido acumulado.  
 (6)  $FRAm_j = FRm_j$  ; para  $m_j = 1.$   
 (6')  $FRAm_j = FRm_j + FRAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C.$
7. Saldo de Fondos.  
 (7)  $SFm_j = CTAm_j - FRAm_j$  ; para  $m_j = 1, 2, 3, \dots, C.$
8. Intereses sobre cuota periódica efectiva.  
 (8)  $ICm_j = (I * CTEm_j)$  ; para  $m_j = 1, 2, \dots, C.$
9. Intereses acumulados sobre cuota periódica.  
 (9)  $ICAm_j = ICm_j$  ; para  $m_j = 1.$   
 (9')  $ICAm_j = ICm_j + ICAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C.$
10. Descuento sobre monto del pasanaku.  
 (10)  $EPm_j = (E * FRm_j)$  ; para  $m_j = m_{ji}.$   
 (10')  $EPm_j = 0$  ; para  $m_j$  distinto de  $m_{ji}.$
11. Descuento acumulado sobre monto de pasanaku.  
 (11)  $EPA_m_j = EPm_j$  ; para  $m_j = 1.$   
 (11')  $EPA_m_j = EPm_j + EPA_m_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C.$

**ANEXO 2.**  
**Resultados del modelo para el Caso 1: Condiciones financieras de la demanda**  
**en servicios con demandas de un turno por participante.**

Condiciones financieras de la demanda por el primer turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>ji</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	ICm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>m</sub> <sub>j</sub>
1	1	100	100	1.000	1.000	-900	10	10	100	100
2		100	200	0	1.000	-800	10	20	0	100
3		100	300	0	1.000	-700	10	30	0	100
4		100	400	0	1.000	-600	10	40	0	100
5		100	500	0	1.000	-500	10	50	0	100
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el segundo turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>ji</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	ICm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>m</sub> <sub>j</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2	2	100	200	1.000	1.000	-800	10	20	100	100
3		100	300	0	1.000	-700	10	30	0	100
4		100	400	0	1.000	-600	10	40	0	100
5		100	500	0	1.000	-500	10	50	0	100
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el tercer turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
mj	mji	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3	3	100	300	1.000	1.000	-700	10	30	100	100
4		100	400	0	1.000	-600	10	40	0	100
5		100	500	0	1.000	-500	10	50	0	100
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el quinto turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
mj	mji	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5	5	100	500	1.000	1.000	-500	10	50	100	0
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el cuarto turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
mj	mji	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4	4	100	400	0	1.000	-600	10	40	100	100
5		100	500	0	1.000	-500	10	50	0	100
6		100	600	0	1.000	-400	10	60	0	100
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el sexto turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
mj	mji	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6	6	100	600	1.000	1.000	-400	10	60	0	0
7		100	700	0	1.000	-300	10	70	0	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100



Condiciones financieras de la demanda por el séptimo turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j+1</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6		100	600	0	0	600	10	60	0	0
7	7	100	700	1.000	1.000	-300	10	70	100	100
8		100	800	0	1.000	-200	10	80	0	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el octavo turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j+1</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6		100	600	0	0	600	10	60	0	0
7		100	700	0	0	700	10	70	0	0
8	8	100	800	1.000	1.000	-200	10	80	100	100
9		100	900	0	1.000	-100	10	90	0	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el noveno turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j+1</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6		100	600	0	0	600	10	60	0	0
7		100	700	0	0	700	10	70	0	0
8		100	800	0	0	800	10	80	0	0
9	9	100	900	1.000	1.000	-100	10	90	100	100
10		100	1.000	0	1.000	0	10	100	0	100

Condiciones financieras de la demanda por el décimo turno de cobro.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j+1</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	lcm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		100	100	0	0	100	10	10	0	0
2		100	200	0	0	200	10	20	0	0
3		100	300	0	0	300	10	30	0	0
4		100	400	0	0	400	10	40	0	0
5		100	500	0	0	500	10	50	0	0
6		100	600	0	0	600	10	60	0	0
7		100	700	0	0	700	10	70	0	0
8		100	800	0	0	800	10	80	0	0
9		100	900	0	0	900	10	90	0	0
10	10	100	1.000	1.000	1.000	0	10	100	100	100

**Resultados del modelo para el Caso 2: Condiciones financieras de la demanda en servicios con demandas de combinaciones de dos turnos por participante.**

Condiciones financieras de la demanda por los turnos de cobro primero y décimo.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos		Intereses		Descuentos	
mj	mjl	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj	
1	1	200	200	1.000	1.000	-800	20	20	100	100	
2		200	400	0	1.000	-600	20	40	0	100	
3		200	600	0	1.000	-400	20	60	0	100	
4		200	800	0	1.000	-200	20	80	0	100	
5		200	1.000	0	1.000	0	20	100	0	100	
6		200	1.200	0	1.000	200	20	120	0	100	
7		200	1.400	0	1.000	400	20	140	0	100	
8		200	1.600	0	1.000	600	20	160	0	100	
9		200	1.800	0	1.000	800	20	180	0	100	
10	10	200	2.000	1.000	2.000	0	20	200	100	200	

Condiciones financieras de la demanda de por los turnos de cobro segundo y noveno.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos		Intereses		Descuentos	
mj	mjl	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj	
1		200	200	0	0	200	20	20	0	0	
2	2	200	400	1.000	1.000	-600	20	40	100	0	
3		200	600	0	1.000	-400	20	60	0	100	
4		200	800	0	1.000	-200	20	80	0	100	
5		200	1.000	0	1.000	0	20	100	0	100	
6		200	1.200	0	1.000	200	20	120	0	100	
7		200	1.400	0	1.000	400	20	140	0	100	
8		200	1.600	0	1.000	600	20	160	0	200	
9	9	200	1.800	1.000	2.000	-200	20	180	100	200	
10		200	2.000	0	2.000	0	20	200	0	200	

Condiciones financieras de la demanda de por los turnos de cobro tercero y octavo.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos		Intereses		Descuentos	
mj	mjl	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj	
1		200	200	0	0	200	20	20	0	0	
2		200	400	0	0	400	20	40	0	0	
3	3	200	600	1.000	1.000	-400	20	60	100	100	
4		200	800	0	1.000	-200	20	80	0	100	
5		200	1.000	0	1.000	0	20	100	0	100	
6		200	1.200	0	1.000	200	20	120	0	100	
7		200	1.400	0	1.000	400	20	140	0	100	
8	8	200	1.600	1.000	2.000	-400	20	160	100	200	
9		200	1.800	0	2.000	-200	20	180	0	200	
10		200	2.000	0	2.000	0	20	200	0	200	

Condiciones financieras de la demanda por los turnos de cobro cuarto y séptimo.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos		Intereses		Descuentos	
mj	mjl	CTEmj	CTAmj	FRmj	FRAmj	SFmj	lcmj	ICAmj	EPmj	EPAmj	
1		200	200	0	0	200	20	20	0	0	
2		200	400	0	0	400	20	40	0	0	
3		200	600	0	0	600	20	60	0	0	
4	4	200	800	1.000	1.000	-200	20	80	100	100	
5		200	1.000	0	1.000	0	20	100	0	100	
6		200	1.200	0	1.000	200	20	120	0	100	
7	7	200	1.400	1.000	2.000	-600	20	140	100	200	
8		200	1.600	0	2.000	-400	20	160	0	200	
9		200	1.800	0	2.000	-200	20	180	0	200	
10		200	2.000	0	2.000	0	20	200	0	200	



Condiciones financieras de la demanda por los turnos de cobro quinto y sexto.

Semanas		Aportes		Retiros		Saldos	Intereses		Descuentos	
m <sub>j</sub>	m <sub>j</sub>	CTEm <sub>j</sub>	CTAm <sub>j</sub>	FRm <sub>j</sub>	FRAm <sub>j</sub>	SFm <sub>j</sub>	ICm <sub>j</sub>	ICAm <sub>j</sub>	EPm <sub>j</sub>	EPA <sub>mj</sub>
1		200	200	0	0	200	20	20	0	0
2		200	400	0	0	400	20	40	0	0
3		200	600	0	0	600	20	60	0	0
4		200	800	0	0	800	20	80	0	100
5	5	200	1.000	1.000	1.000	0	20	100	100	100
6	6	200	1.200	1.000	2.000	-800	20	120	100	100
7		200	1.400	0	2.000	-600	20	140	0	200
8		200	1.600	0	2.000	-400	20	160	0	200
9		200	1.800	0	2.000	-200	20	180	0	200
10		200	2.000	0	2.000	0	20	200	0	200

### ANEXO 3. Planteamiento matemático del Sistema de Financiamiento del Pasanaku Desde el punto de vista de las Condiciones de Intermediación Financiera.

- Momentos de captaciones de fondos.  
(1)  $m_j = j$  ; para  $j = 1, 2, \dots, C$ .
- Momentos de colocaciones de fondos.  
(2)  $m_{ji} = [i * (C/N)]$  ; para  $i = 1, 2, \dots, N$ .
- Captaciones periódicas.  
(3)  $CAm_j = [N * (MP/C)]$  ; para  $m_j = 1, 2, \dots, C$ .
- Captaciones periódicas acumuladas.  
(4)  $CAAm_j = CAm_j$  ; para  $m_j = 1$ .  
(4')  $CAAm_j = CAm_j + CAAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C$ .
- Colocaciones periódicas.  
(5)  $COm_j = MP$  ; para  $m_j = m_{ji}$ .  
(5')  $COm_j = 0$  ; para  $m_j$  distinto de  $m_{ji}$ .
- Colocaciones periódicas acumuladas.  
(6)  $COAm_j = COm_j$  ; para  $m_j = 1$ .  
(6')  $COAm_j = COm_j + COAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C$ .
- Margen de liquidez.  
(7)  $MLm_j = CAAm_j - COAm_j$  ; para  $m_j = 1, 2, \dots, C$ .
- Margen de intermediación por intereses.  
(8)  $ICm_j = [i * (N * MP/C)]$  ; para  $m_j = 1, 2, \dots, C$ .
- Margen de intermediación por intereses acumulado.  
(9)  $ICAm_j = ICm_j$  ; para  $m_j = 1$ .  
(9')  $ICAm_j = ICm_j + ICAm_{(j-1)}$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C$ .
- Margen de intermediación por descuento.  
(10)  $EPm_j = (MP * E)$  ; para  $m_j = m_{ji}$ .  
(10')  $EPm_j = 0$  ; para  $m_j$  distinto de  $m_{ji}$ .
- Margen de intermediación por descuento acumulado.  
(11)  $EPA<sub>mj</sub> = EPm_j$  ; para  $m_j = 1$ .  
(11')  $EPA<sub>mj</sub> = EPm_j + EPA<sub>mj</sub>(j-1)$  ; para  $m_j = 2, 3, \dots, C$ .

ANEXO 4.

Resultados del modelo para el Caso 2:

Condiciones de intermediación

en servicios con colocación no inmediata de fondos captados.

Semana	Captaciones periódicas		Colocaciones periódicas		Margen de liquidez	Margen por Intereses		Margen por Descuento	
	Mi	mi	CAmi	COmi		ICmi	ICAmi	Femi	EPAmi
1	200	200	0	0	200	20	20	0	0
2	200	400	0	0	400	20	40	0	0
3	200	600	0	0	600	20	60	0	0
4	200	800	0	0	800	20	80	0	0
5	200	1000	1000	1000	0	20	100	100	100
6	200	1200	0	1000	200	20	120	0	100
7	200	1400	0	1000	400	20	140	0	100
8	200	1600	0	1000	600	20	160	0	100
9	200	1800	0	1000	800	20	180	0	100
10	200	2000	1000	2000	0	20	200	100	200
11	200	2200	0	2000	200	20	220	0	200
12	200	2400	0	2000	400	20	240	0	200
13	200	2600	0	2000	600	20	260	0	200
14	200	2800	0	2000	800	20	280	0	200
15	200	3000	1000	3000	0	20	300	100	300
16	200	3200	0	3000	200	20	320	0	300
17	200	3400	0	3000	400	20	340	0	300
18	200	3600	0	3000	600	20	360	0	300
19	200	3800	0	3000	800	20	380	0	300
20	200	4000	1000	4000	0	20	400	100	400
21	200	4200	0	4000	200	20	420	0	400
22	200	4400	0	4000	400	20	440	0	400
23	200	4600	0	4000	600	20	460	0	400
24	200	4800	0	4000	800	20	480	0	400
25	200	5000	1000	5000	0	20	500	100	500
26	200	5200	0	5000	200	20	520	0	500
27	200	5400	0	5000	400	20	540	0	500
28	200	5600	0	5000	600	20	560	0	500
29	200	5800	0	5000	800	20	580	0	500
30	200	6000	1000	6000	0	20	600	100	600
31	200	6200	0	6000	200	20	620	0	600
32	200	6400	0	6000	400	20	640	0	600
33	200	6600	0	6000	600	20	660	0	600
34	200	6800	0	6000	800	20	680	0	600
35	200	7000	1000	7000	0	20	700	100	700
36	200	7200	0	7000	200	20	720	0	700
37	200	7400	0	7000	400	20	740	0	700
38	200	7600	0	7000	600	20	760	0	700
39	200	7800	0	7000	800	20	780	0	700
40	200	8000	1000	8000	0	20	800	100	800
41	200	8200	0	8000	200	20	820	0	800
42	200	8400	0	8000	400	20	840	0	800
43	200	8600	0	8000	600	20	860	0	800
44	200	8800	0	8000	800	20	880	0	800
45	200	9000	1000	9000	0	20	900	100	900
46	200	9200	0	9000	200	20	920	0	900
47	200	9400	0	9000	400	20	940	0	900
48	200	9600	0	9000	600	20	960	0	900
49	200	9800	0	9000	800	20	980	0	900
50	200	10000	1000	10000	0	20	1000	100	1000

Fernando Mompó Siles\*

"Desarrollo del ahorro rural via contratos de corresponsalia"

I. Antecedentes

La experiencia boliviana de microcrédito se ha convertido en una referencia obligada a nivel mundial por el éxito alcanzado por instituciones como BANCOSOL, CAJA LOS ANDES, PRODEM y FIE entre las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y FADES, ANED, PROMUJER y CRECER entre las ONGs.

La formalización que se dio con el Decreto Supremo 24000 de 1995 que autorizaba el funcionamiento de las ONGs de microcrédito bajo la figura de Fondos Financieros Privados, pretendía una consolidación de las ONGs que habían alcanzado el grado de madurez suficiente para responder a una supervisión y la ampliación de los servicios de estas instituciones, especialmente en cuanto a movilización de microahorro.

En 1999 con cuatro años de funcionamiento de entidades de microcrédito reguladas dos temas quedaban aun pendientes:

- la expansión hacia las zonas rurales de manera más acelerada, y
- el poco desarrollo de las captaciones y servicios auxiliares

EN cuanto a la expansión hacia el área rural, las ONGs habían logrado consolidar una red de agencias rurales amplia que suplía de alguna manera la falta de presencia de las entidades reguladas en cuanto a crédito. Sin embargo, la movilización de ahorros y la prestación de servicios financieros auxiliares estaba limitada por la normativa vigente en ese entonces.

Es conveniente mencionar que en 1999 operaciones como cambio de moneda y cuentas corrientes estaban restringidas incluso para los Fondos Financieros Privados.

El desarrollo de los Fondos Financieros Privados en estos primeros años de funcionamiento como entidades reguladas no necesitó de la captación de

\* Gerente General  
FADES



recursos del público porque el crecimiento de la cartera se apoyaba en financiamientos recibidos de la cooperación internacional y depósitos a plazo fijo institucionales, en ambos casos la tasa era al menos competitiva con el costo de oportunidad de captar recursos mediante cajas de ahorros o depósitos a plazo fijo.

En esta etapa las captaciones se limitaron a captar microahorro de clientes de crédito en su gran mayoría, entendiéndose como una manera de reciprocidad aunque no explícitamente.

## 2. El reglamento sobre contratos de corresponsalia para servicios auxiliares financieros de la SBEF

En el entorno descrito, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras emite el "Reglamento Sobre Contratos de Corresponsalia Para Servicios Auxiliares Financieros" el 10 de abril del 2000.

El Reglamento que fue aprobado por el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP), tiene como antecedentes la Ley de Bancos y Entidades Financieras y la Ley de Propiedad y Crédito Popular. Este Reglamento permite que "personas colectivas con la autorización de la SBEF, puedan movilizar recursos del público de manera restringida, limitados a operaciones que no sean de intermediación financiera."

El principal objetivo de los Contratos de Corresponsalia es expandir los servicios financieros a áreas rurales. Estos servicios pueden ser ofrecidos por entidades autorizadas por la SBEF por sí mismas o bien en asociación con entidades no fiscalizadas.

El hecho de que las entidades no fiscalizadas puedan ofrecer servicios que estaban anteriormente reservados para las entidades reguladas es un avance significativo en la normativa boliviana, pese a las siguientes substanciales restricciones:

- sólo podían ser ejecutados en alianza con una entidad regulada, y
- los servicios a ofrecer eran limitados y no incluían la captación de depósitos bajo ninguna modalidad ni siquiera por cuenta de la entidad regulada.

Los servicios autorizados son nueve (1)<sup>1</sup>:

- a. Recibir letras de cambio, endosadas a su orden por las entidades financieras.
- b. Cobrar dichas letras con abono de su importe en cuenta o en dinero en efectivo a sus endosantes o a la devolución de las mismas en caso de falta de pago.
- c. Recibir dinero de clientes de la entidad financiera para ser remesado a ésta para su abono en cuenta, así como dinero en efectivo de particulares para ser remesado o transferido a otra oficina de la entidad financiera.
- d. Recibir remesas o transferencias por parte de la entidad financiera para su entrega a terceros domiciliados en la zona.
- e. Efectuar pagos de sueldos y de cheques para el funcionario público.
- f. Realizar pagos en bolivianos o en dólares de los giros o remesas procedentes del extranjero por cuenta de las Entidades Financieras. Esta operación se limita a remesas provenientes del territorio nacional para entidades no bancarias.
- g. Tramitar por cuenta de la entidad financiera la apertura de cuentas fiscales, en el caso de entidades bancarias autorizadas para el manejo de cuentas fiscales.
- h. Efectuar recaudaciones de tributos y aportaciones sociales previstas por Ley, por cuenta de la entidad financiera.
- i. Realizar pagos y cobros que los corresponsales efectúen según órdenes de organismos públicos, transmitidas a Entidades de Intermediación Financiera.

La suscripción de un Contrato de Corresponsalia debe ser informada a la SBEF y esta se reserva el derecho de instruir modificaciones e incluso no aprobar su ejecución si es que no se cumpliera con las recomendaciones emitidas.

1 FUENTE: "Reglamento Sobre Contratos de Corresponsalia de Servicios Auxiliares Financieros" Art. 4º, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

2 FUENTE: "Reglamento Sobre Contratos de Corresponsalia de Servicios Auxiliares Financieros" Art. 6º, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

Para los Contratos de Corresponsalia entre una entidad regulada y una no regulada existen riesgos para ambas. La SBEF estipula en sus normativas las sanciones posibles para las entidades reguladas. En el caso de incumplimiento del Contrato, dado que las entidades no reguladas no están alcanzadas por la Ley de Bancos, las sanciones para los corresponsales infractores son indirectas, al informar la SBEF a todas las entidades reguladas que se abstengan de contratar sus servicios.

### 3. El contrato de corresponsalia entre FADES y TRAPETROL

Con el decidido apoyo de la Cooperación Suiza para el Desarrollo PROFIN-COSUDE, FADES, ONG crediticia orientada al área rural, inicia la búsqueda de una entidad regulada que esté interesada en firmar un Contrato de Corresponsalia.

La principal motivación para FADES es que los clientes de crédito tienen necesidad de otros servicios que no están siendo provistos por las entidades reguladas, especialmente en zonas rurales.

Esta demanda abarca desde servicios simples como cambio de moneda o el pago de electricidad, agua y teléfono, hasta giros provenientes del exterior y ahorros.

Después de acercamientos que no se concretaron por distintas razones, se logra concretar un acuerdo con la Cooperativa de Trabajadores Petroleros TRAPETROL, entidad con características similares e interés por ampliar la cobertura geográfica de sus servicios mediante un Contrato de Corresponsalia.

Una de las fortalezas de FADES es su amplia red de agencias. A fines de 2002 contaba con 44 agencias fijas y 11 móviles en siete departamentos del país, con la característica adicional de que la mayoría de ellas están situadas en zonas rurales en las que no existe presencia de entidades reguladas.

Después de un análisis conjunto, las dos instituciones deciden iniciar las actividades del Contrato de Corresponsalia sólo en el Departamento de Santa Cruz, específicamente en la zona de la Chiquitania y en la Provincia Cordillera con la posibilidad de ampliar la cobertura posteriormente.

Esta decisión se adopta porque TRAPETROL concentra sus oficinas en el Departamento de Santa Cruz y porque FADES se adjudica un financiamiento del FONDESIF para la apertura de agencias en la Chiquitania y en la Provincia Cordillera.

El Contrato de Corresponsalia entre FADES y TRAPETROL se firma el 31 de enero de 2002, es aprobado por los Directorios de ambas instituciones y enviado a revisión de la SBEF el 15 de abril de 2002. La SBEF da su autorización en fecha 13 de mayo de 2002 con lo cual se concreta el primer Contrato de Corresponsalia en Bolivia.

### 3.1 Evolución del contrato de corresponsalia

La evolución del Contrato de Corresponsalia ha sido lenta, especialmente porque al no existir referentes se ha tenido que aprender de la experiencia propia. Durante el primer año de vigencia del Contrato de Corresponsalia, el proyecto se concentró en:

- la apertura de las agencias de FADES en la zona de influencia del proyecto
- la preparación de Manuales de Procedimientos
- la integración de sistemas de información
- dar solución a las limitaciones de comunicación existentes en la zona
- capacitación del personal
- contactos con entidades públicas y privadas para brindar servicios en las agencias de la corresponsalia.
- realizar pruebas piloto de los servicios

### 3.2 Resultados alcanzados

Hasta abril de 2003 se ha logrado abrir el 100% de las agencias comprometidas por FADES.

Se han elaborado Manuales para los servicios que se proyectan brindar y se ha realizado un taller de capacitación a todo el personal involucrado de ambas instituciones.

El cambio de moneda estaba implementado en las agencias de TRAPETROL y se implementó en las Agencias de FADES a partir de noviembre de 2002. En este caso FADES amplió el servicio a todas sus agencias a nivel nacional.

El servicio de cobranza de CRE (Cooperativa Rural de Electrificación) que estaba disponible en las agencias de TRAPETROL se inició como prueba piloto en la Agencia 4 Cañadas y en el segundo trimestre del presente año se ha comenzado a implementar en el resto de las agencias de FADES ubicadas en la zona que abarca el Contrato de Corresponsalia.



FADES ha planteado una solución tecnológica que permite solucionar los problemas de integración entre los sistemas de información y optimiza las comunicaciones entre las Agencias de la Corresponsalía.

Se ha logrado contactos con diferentes instituciones públicas y privadas que requieren los servicios de FADES y TRAPETROL. Estos servicios entrarán en operaciones progresivamente.

### 3.3. Ventajas del contrato de corresponsalía para los aliados

La principal coincidencia entre FADES y TRAPETROL es el fuerte componente social que incluyen ambas instituciones en sus misiones. En ambos casos, la autosostenibilidad y la rentabilidad son una condición y un medio necesarios para el logro de los objetivos de fondo.

Es importante mencionar que ambas instituciones están plenamente convencidas de que la permanencia en el tiempo de los servicios financieros auxiliares previstos en el Contrato de Corresponsalía depende de que por lo menos sean autosostenibles. Ninguna de las dos instituciones puede ofrecer servicios si generan pérdidas que repercuten en una disminución del patrimonio.

Por tanto, se ha identificado que los servicios son beneficiosos para los dos aliados de la siguiente manera:

- para TRAPETROL que tiene diseñados y en funcionamiento algunos de los servicios financieros auxiliares, implica ampliar su universo de potenciales clientes sin tener que incurrir en los costos de abrir y mantener agencias en poblaciones rurales.
- para FADES que tiene las agencias abiertas en la zona de influencia implica un mejor aprovechamiento de los costos fijos, al poder brindar más servicios que generen ingresos para la institución con el costo instalado para realizar sus actividades crediticias

Como se puede observar existe un resultado económico positivo concreto y verificable para ambos aliados. Esto implica que la posibilidad de prolongar el proyecto no dependerá de la existencia de subsidios, sino que estos servicios coadyuvarán en el logro de la sostenibilidad de las instituciones aunque sea marginalmente.

Además de los resultados económicos, FADES y TRAPETROL recibirán beneficios adicionales como el consolidar una imagen más integral, es decir el de instituciones que van más allá del crédito y que se convierten en parte de la actividad cotidiana de las zonas rurales, integrándose a la comunidad como entidades de base local. Esto redundará en un mayor compromiso de los clientes hacia la institución, entendiéndose fidelización, que se espera tenga impactos en los índices de morosidad.

### 3.4. Ventajas para los clientes

La magnitud del beneficio que reciben los clientes en las zonas de influencia del Contrato de Corresponsalía es difícil de apreciar desde el punto de vista de una persona que vive en una ciudad.

Una actividad tan cotidiana como cancelar la factura de electricidad reviste una serie de complicaciones para una persona que vive en el área rural, la principal de ellas es la distancia.

Por ejemplo, una persona que vive en San Miguel de Velasco tiene que realizar un viaje de XX kilómetros hasta la ciudad de Santa Cruz para cancelar su factura por servicios de electricidad. Este viaje le toma XX horas en bus y tiene un costo de XX Bs. A esto se suman los gastos de estadía pues el tiempo no le alcanza para ir y volver a la ciudad en el mismo día.

Un segundo impacto económico se da por la pérdida de uno o dos días de trabajo. Esto mismo se aplica para la cancelación de otros servicios como agua, telefonía, giros y otros servicios financieros que implican un viaje a la ciudad.

Con el Contrato de Corresponsalía estos servicios estarán al alcance de la población, literalmente en la plaza del pueblo, reduciendo los costos y riesgos de transacción para el cliente.

## 4. Los contratos de corresponsalía en la actualidad

El primer año de implementación del Contrato de Corresponsalía entre FADES- TRAPETROL ha permitido identificar las principales necesidades de los clientes del área rural.

Como una experiencia valiosa, FADES ha comprendido que muchas de esas necesidades no dependen de un Contrato de Corresponsalía, por ejemplo, el cobro de servicios como la electricidad, agua y telefonía.

Estos servicios son brindados por instituciones privadas, por tanto, no se precisa una alianza con una entidad regulada por la SBEF sino un Contrato Privado Interinstitucional. Es así que sin quitar valor a lo alcanzado con el Contrato de Corresponsalía hasta la fecha se han concretado contratos con entidades públicas y privadas para la prestación de Servicios Financieros Auxiliares.

Entre los servicios ofrecidos por FADES se encuentran el PLANE en la gestión 2002, el pago del Bonosol a partir de fines de la gestión 2002, el registro de la Tarjeta Empresarial en convenio con FUNDEMPRESA, la cobranza de electricidad (ELFEC) en Cochabamba y el cobro de servicios eléctricos en Santa Cruz (CRE).

En lo que resta de la gestión se espera concretar convenios con otras entidades privadas de las zonas en que FADES tiene presencia, para contribuir de esta manera al logro de mejores condiciones de vida para la población rural. Para ello la principal limitante que se presenta está referida a la infraestructura de comunicaciones deficiente que existe en el área rural.

El reto que se plantea para las ONGs del sector es pasar de ser instituciones crediticias a ser instituciones financieras, empezando por la diversificación de los servicios que ofrecen dentro de los límites que permite la norma vigente.

#### 4.1. El cambio de normativa

En abril de 2002 se promulga el Texto Ordenado de la Ley de Bancos, mediante Decreto Supremo 26581.

Esta norma representa un avance por las posibilidades que da a las instituciones reguladas y no reguladas de ampliar la gama de servicios que prestan.

Por el lado de las entidades reguladas, se destaca que la norma permite a los Fondos Financieros Privados la apertura de cuentas corrientes y la emisión de tarjetas de crédito, quedándoles restringidas las operaciones de comercio exterior.

Esto les permitirá consolidarse en el mercado de la pequeña y mediana empresa que anteriormente no encontraba en los FFPs todos los servicios que precisaba, especialmente el manejo de cuentas corrientes.

Desde el punto de vista de las entidades no reguladas, la norma ha dejado fuera de la supervisión de la SBEF el cambio de moneda. Esto permite que un

servicio tan necesario en el área rural pueda ser ofrecido por las ONGs financieras a costos más accesibles para los clientes y con mayor seguridad.

Como se observa si bien la norma es todavía conservadora, se ha dado un paso más hacia la democratización de los servicios financieros.

#### 4.2. Otras experiencias de contratos de corresponsalía

En el año 2002 además del Contrato de Corresponsalía FADES-TRAPETROL, se han firmado acuerdos entre FIE-PROMUJER y FIE-ANED.

En el primer caso, no se trata de un Contrato de Corresponsalía, sino de la instalación de cajas externas de FIE en las oficinas de PROMUJER. Se ha previsto la apertura de 9 cajas en El Alto, Cochabamba y Sucre. Hasta fines de mayo del presente año ya estaban en funcionamiento dos de ellas.

En estas cajas las clientes de PROMUJER reciben servicios de ahorro, giros, cambio de moneda y pago de servicios públicos.

En el caso de FIE y ANED se ha firmado un Contrato de Corresponsalía para la región de Yungas. Por este contrato FIE autoriza a ANED a recibir dinero de depositantes para ser remesado a sus cuentas en la entidad regulada y cuando el cliente requiere retirar fondos, FIE envía una remesa a través de ANED.

En este Contrato de Corresponsalía FIE utiliza la capacidad instalada de ANED pero se hace completamente responsable ante la SBEF de cualquier eventualidad que pudiera surgir.

#### 5. El desarrollo del ahorro en las entidades de microfinanzas

La caída de las tasas de interés tanto activas como pasivas en el sistema financiero boliviano, ha convertido a las captaciones del público en fuentes de financiamiento atractivas para las entidades de microcrédito.

Bancosol, Prodem y Caja Los Andes han desarrollado estrategias destinadas a captar recursos del público. Esto ha significado el establecimiento de departamentos especializados y la contratación de personal con experiencia en la captación de recursos.



Estas iniciativas han mostrado resultados positivos a partir del año 2001 con incrementos significativos en la captación de recursos en cajas de ahorros y depósitos a plazo fijo de las entidades de microfinanzas.

Las estrategias han sido distintas, mientras Caja Los Andes y Bancosol se concentraron en nichos de mercado que tradicionalmente tenían sus depósitos en la banca, Prodem ha optado por atraer a clientes a través del desarrollo tecnológico de sus cajeros automáticos y el uso de tarjetas que almacenan la información del cliente. Ambas políticas se reforzaron con tasas de interés pasivas más altas que las que ofrece la banca tradicional.

El mercado que ha sido atraído por las entidades de microcrédito es aquel ahorrista que la banca ha declinado atender. Ahorristas que mantienen saldos pequeños y para los que los costos de mantener cuentas en la banca no son convenientes.

Otro aspecto importante que se debe reconocer es que el microahorro difícilmente será una fuente suficiente para financiar las necesidades de las entidades de microcrédito. Aunque es deseable que la población de escasos recursos genere excedentes para el ahorro monetario, a diferencia de las experiencias de países como la India, la baja densidad poblacional de Bolivia (algo más de 8 habitantes por kilómetro cuadrado) sumada a la deficiente estructura de integración física, no permite lograr las economías de escala necesarias para que el microahorro sea sostenible por sí solo.

Con seguridad las experiencias como la de los bancos comunales son interesantes de analizar como acciones de movilización de microahorro, sin embargo, se requiere un cálculo más profundo de su capacidad de ser sostenibles en el tiempo y de sus posibilidades de sustituir a las fuentes tradicionales de financiamiento.

#### 6. Perspectivas de los contratos de corresponsalía como herramientas de desarrollo de ahorro rural

A manera de conclusión se puede afirmar que el entorno se presenta propicio para el desarrollo del ahorro rural. Las entidades de microfinanzas reguladas han desarrollado sus capacidades para la captación de ahorros del público y las ONGs financieras han adquirido experiencia en el manejo de servicios distintos al crédito.

A esto se suma el avance de la tecnología de comunicaciones que permite tener enlaces prácticamente en línea a costos que permiten generar excedentes, un hecho impensable hace algunos años atrás.

En este contexto, sólo falta que se amplíe el alcance de los servicios autorizados por el Reglamento de Contratos de Corresponsalía, de tal manera que incluya la captación de recursos del público.

La función de la SBEF de precautelar los depósitos del público a través de la restricción en la normativa, puede ser suplida a través de la constitución de depósitos en garantía por las entidades corresponsales complementada por requisitos exigentes en cuanto a Manuales de Procedimientos y seguridad.

Otro factor necesario para alcanzar la flexibilización de la norma es la transparencia que deben tener las entidades no reguladas. Las exigencias en cuanto a sistemas de información deben cumplir con normas mínimas de tal manera que se garantice el retorno de los depósitos del público. Un primer paso hacia este objetivo es la constitución de la entidad de autorregulación promovida por FINRURAL.

## "Automatización del ahorro rural: La experiencia del FFP PRODEM S.A."

### 1. Introducción

La implementación de servicios financieros sostenibles en el área rural de Bolivia data desde la creación del Banco Agrícola a fines de los años cincuenta. La ineficiencia, corrupción e injerencia política terminaron por quebrar esta institución de fomento al desarrollo rural en Bolivia; sin embargo, en los años 80 organizaciones no gubernamentales (ONG's) iniciaron operaciones de microcrédito para atenuar la carencia de recursos financieros destinados a actividades económicas viables y con perspectivas de crecimiento sostenido en el tiempo. Con el pasar de los años crecieron las necesidades de los clientes por mayores servicios financieros, como ser cambio de moneda giros, transferencias y principalmente ahorros, lo que impulsó a algunas ONG's a promover la constitución de entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), bajo la figura de Fondos Financieros Privados (FFP's), que posibiliten cumplir con este objetivo.

No cabe duda que la oferta de nuevos y diversos productos financieros en áreas rurales dinamizan las actividades económicas, provocando efectos positivos en los ingresos de las familias y en consecuencia mejorando su calidad de vida.

Ultimos estudios demuestran claramente la gran demanda por servicios financieros en áreas rurales de Bolivia; sin embargo, la sostenibilidad de una operación simplemente de préstamos no es por si sola viable en el tiempo, dado los costos de mantenimiento y operaciones, además que los clientes potenciales en las áreas rurales necesitan de manera urgente instituciones que ofrezcan otros servicios financieros, principalmente de ahorro adaptados a la realidad rural.

No obstante la necesidad marcada y sentida del área rural por servicios de ahorro, no podemos desconocer que la actuación de las entidades financieras especializadas en microfinanzas no ha podido capturar de manera significativa tampoco las necesidades de ciertos grupos poblacionales ni siquiera de las

\* Gerente Nacional de Operaciones y Finanzas  
FFP PRODEM S.A.

principales ciudades del país, los factores que determinaron esta situación son variados y de diferente índole, no siendo objeto de este documento analizar dichas causa. Bajo este contexto, de manera concisa y gráfica trataremos de describir la experiencia del FFP Prodem S.A., quien mediante el uso de instrumentos innovadores en el contexto de nuestro país (en incluso a nivel mundial), ha podido en tan sólo en un año y nueve meses de operaciones con cajas de ahorro, tanto en áreas urbanas y rurales del país, revertir esta tendencia y demostrar la existencia de una demanda sentida por este servicio.

### 2. Antecedentes, objetivo y misión del FFP PRODEM S.A.

En agosto de 1998, se funda, organiza y constituye el Fondo Financiero Privado PRODEM S.A. (FFP PRODEM S.A.) como Fondo Financiero Privado, legalmente constituido y autorizado, que inicia sus operaciones a partir de enero de la gestión 2000. La sociedad tiene por objetivo principal la realización de operaciones destinadas al financiamiento de las actividades de los medianos, pequeños y microprestatarios, a cuyo fin la sociedad podrá efectuar todas las operaciones activas, pasivas, contingentes y de servicios financieros auxiliares autorizados por ley, en el territorio de la República de Bolivia como en el exterior.

El FFP PRODEM S.A., opera en Bolivia a través de su oficina principal y oficinas en los 9 departamentos del país, cuenta con una red de 62 agencias, 21 agencias en áreas urbanas y 41 agencias en ciudades intermedias y áreas rurales, constituyéndose en la actualidad en la entidad financiera regula con la mayor cobertura de agencias y servicios a nivel nacional.

El objetivo del FFP PRODEM es el de dar acceso a servicios financieros a microempresarios, particularmente en el área rural del país con la finalidad de ampliar las oportunidades de auto empleo, alentar la inversión en microempresas e incrementar el nivel de ingresos generados por este sector.

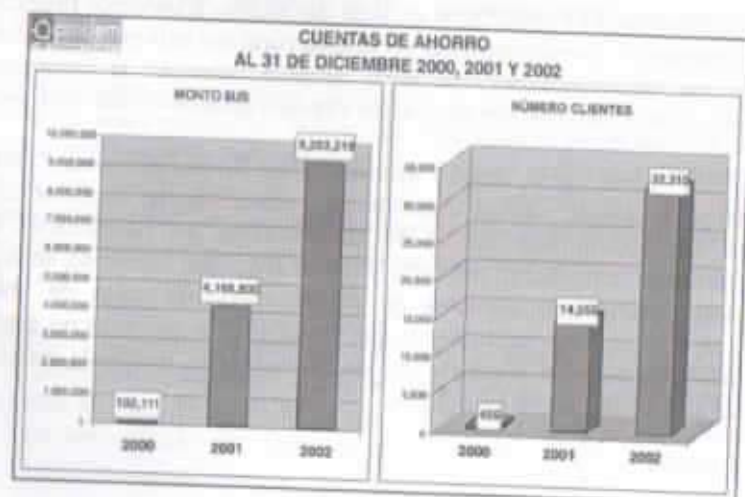
El FFP tiene como misión introducir, en forma eficiente, servicios financieros de calidad, viables, masificables y sostenibles en las áreas rurales y urbanas de todo el país con el fin de satisfacer las necesidades de los empresarios de la mediana, pequeña y micro empresa, habiendo en su corta existencia desarrollado servicios de ahorro mediante cajas de ahorro y depósitos a plazo fijo y cajas de ahorro y casi treinta servicios no crediticios principalmente para las áreas rurales de nuestro país, donde se incluyen las remesas al interior y exterior del país.



Para el objeto de este documento, sólo nos referiremos a la experiencia de un sólo producto: las cajas de ahorro.

### 3. Cajas de ahorro mediante tarjetas inteligentes y uso de la huella digital como mecanismo de seguridad e identificación

El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia ha estado caracterizado por un excelente y destacado crecimiento de las tecnologías crediticias, que han sido ejemplo y casos de estudio a nivel mundial. Sin embargo, con relación al tema de las captaciones de depósitos del público mediante cajas de ahorro no han existido experiencias que pueda ser destacada entre las entidades especializadas en microfinanzas, con excepción de la desarrollada por el FFP PRODEM S.A., que mediante el uso de tecnología de punta ha podido desarrollar un instrumento (cajas de ahorro con tarjetas inteligentes) que le ha permitido lograr, en apenas un año y nueve meses de operaciones con este nuevo producto (marzo 2001 – diciembre 2002) casi \$us.9.2 millones de captaciones y 32.310 cuentas de ahorro, en la gestión 2002 se han producido 214.424 transacciones entre aperturas, depósitos, retiros e interacciones, lo que muestra la importancia continuar impulsando y masificando esta iniciativa innovadora que está mostrando tan buenos resultados, cuyo crecimiento sostenido justifica realizar mayores inversiones, por disponer de un producto que da acceso a sectores que habitualmente estaban marginados y que constituyen potenciales en la movilización de ahorros. El siguiente gráfico resume este crecimiento sostenido, tanto en áreas rurales como urbanas de Bolivia, comparando el volumen y número de clientes con relación a las operaciones crediticias del FFP, lo que marca la importancia que en tan poco tiempo ha tenido este servicio.



Producto	Urbano	%	Rural	%	Total Clientes	%
Crédito	7,772	36%	13,614	64%	21,386	100%
Ahorro	17,588	54%	14,722	46%	32,310	100%
<b>Total</b>	<b>25,360</b>	<b>47%</b>	<b>28,336</b>	<b>53%</b>	<b>53,696</b>	<b>53%</b>

Nota: Datos al cierre de 2002, medido en número de clientes y porcentajes

En el proceso evolutivo de este servicio, el FFP Prodem S.A. ha desarrollado el Cajero Automático Inteligente (CAI), que permite a los usuarios de las tarjetas inteligentes para caja de ahorros tener acceso las 24 horas del día los 7 días de la semana a sus ahorros, con alto grado de seguridad, lo que complementa los servicios asociados a las cajas de ahorro.

La Innovación de estos nuevos instrumentos han sido diseñados y concebidos para posibilitar la atención de los clientes de áreas rurales básicamente, ya que se constituían en un segmento poblacional que no tenía acceso a entidades financieras que tengan servicios de ahorro, ya que el sistema financiero tradicional (Bancos y Mutuales) tienen centrada su presencia en las principales áreas urbanas del país. Adicionalmente, las características de funcionamiento de estos cajeros automáticos inteligentes, permiten incorporar a segmentos poblacionales que no saben leer o que no hablan español, ya que el sistema multimedia de los mismos interactúa con los clientes guiándolos en sus operaciones mediante colores y con instrucciones de sonido en Aymara o Quechua si el cliente lo desea. En resumen, por el uso sofisticado de la tecnología y seguridad implementada a través de la huella digital, el servicio está al alcance de todos los niveles poblacionales que necesitan efectuar operaciones en áreas urbana y principalmente rurales del país, incorporando, por su funcionalidad, a segmentos poblacionales que actualmente no están atendidos por ninguna entidad financiera.

### 4. Como nace la idea de este desarrollo tecnológico?

La Consideración de los siguientes factores, unidos a la experiencia tradicional de usar las impresiones digitales de los clientes para respaldar los contratos crediticios, sobre todo en zonas rurales dado el bajo índice de carnetización en dichas zonas, han dado lugar a generar esta idea de desarrollo tecnológico que ahora ya se constituye en una realidad:

- Sectores no atendidos por la banca tradicional
- Acceso limitado a servicios financieros

- Alto nivel de analfabetismo en zonas rurales
- Deficiente estructura de comunicaciones en zonas rurales
- Altos costo de conectividad en áreas rurales
- Requerimiento de seguridad y facilidad de uso del servicio de ahorro



### 5. La alternativa de solución adoptada por el FFP PRODEM S. A.

El uso de la Tarjeta Inteligente incorporando la huella digital como método de identificación fue la mejor alternativa que el FFP Prodem S.A. encontró para desarrollar este servicio, cuyas principales características se presentan a continuación:

#### a) Las tarjetas inteligentes (TI)

El FFP PRODEM optó por centrar la mayoría de sus esfuerzos al desarrollo de una red nacional de 62 agencias (70% de ellas están en zonas rurales y ciudades intermedias o fronterizas), el desarrollo de tecnología apropiada, el desarrollo de nuevos productos y fortalecimiento de sus recursos humanos, factor primordial para el éxito o fracaso de este gran emprendimiento. En este contexto, se escogió la utilización de las tarjetas inteligentes como el instrumento ideal de caja de ahorro por las siguientes razones y características:

- ✓ Falta o deficiente servicio de telecomunicaciones a nivel rural (no se cuenta con sistemas on line).
- ✓ Seguridad en el almacenamiento de los saldos y movimientos en caja de ahorro (en el chip).

- ✓ La posibilidad de incorporar la huella digital del cliente en el chip, de tal manera que no sea necesario la utilización de un número de identificación personal (PIN).
- ✓ Instrumento sumamente seguro ya que si el cliente pierde la tarjeta no puede ser utilizada por otra persona.
- ✓ Posibilidad de ser utilizada en toda la red de agencias y cajeros sin necesidad que estén conectados en línea ya que la información viaja en el chip de la tarjeta.
- ✓ La Tarjeta Inteligente (T.I.) es un medio de transporte para las operaciones de caja de ahorro (no es un simple monedero electrónico).
- ✓ Puede manejar hasta dos cuentas de ahorro simultáneamente (moneda extranjera y moneda nacional).
- ✓ La T.I. tiene seguridad incrementada
- ✓ La T.I. no requiere que los sistemas de caja de ahorros estén conectados en línea (On-Line).
- ✓ Flexible para innovar múltiples aplicaciones y servicios adicionales para el usuario de caja de ahorro.

#### Cómo funciona?

Cuenta con un microprocesador en forma de chip que almacena la información de los clientes como ser:





- Huella Digital
- Datos Personales
- Transacciones Realizadas
- Saldo actualizado después de cada operación de débito o crédito

#### b) Tecnología biométrica (huellas digitales)

El uso del PIN es bastante complicado para la mayoría de las personas y especialmente para los habitantes de las zonas rurales. Por lo tanto el registro de la huella digital permite que los clientes no carguen consigo sus documentos de identidad, los cuales tiene mucho valor para ellos, ya que son muy difíciles de reponer en caso de ser extraviados. También tiene un componente de seguridad muy importante ya que en caso que la tarjeta sea extraviada, no puede ser utilizada por nadie más debido a que su uso está ligado a la huella digital del cliente, mostrando las siguientes características y elementos de seguridad:

- Identificación segura ya que nunca han existido, ni existirán 2 huellas dactilares idénticas.
- Incrementa la seguridad sustituyendo el PIN de 4 dígitos por un código de 300 dígitos encriptados.
- Posibilidad de 1/1 millón de identificación errada.
- Aceptada universalmente.

La utilización de esta tecnología elimina posibilidades de fraude, principalmente en los siguientes casos:

- La utilización de documentos robados o extraviados.
- Adulteración de elementos físicos.
- Falsificación de firma.
- Suplantaciones físicas.
- Fraudes coordinados.
- Apropiación indebida de dinero.
- Desvío temporal del dinero.
- Violación de la seguridad

El siguiente gráfico muestra explícitamente los niveles de seguridad de la tarjeta inteligente y la huella digital, compara con otros sistemas:



Fuente: 2do. Salón de Smart Card y Biométricos - Argentina 98

#### 6. Beneficios comerciales de la automatización del ahorro mediante tarjetas inteligentes

La utilización de esta herramienta ha logrado beneficios comerciales para el FFP Prodem S.A. que se pueden resumir en los siguientes, considerando la facilidad de su uso por parte de los clientes:

- Ofrecer servicios financieros de calidad a clientes de bajos ingresos y clientes rurales.
- Obtener ventaja tecnológica competitiva que no disponen la mayoría de los bancos.
- No requiere de documentos de identificación.
- Eliminar el llenado de formularios.
- Llegar personalmente a los clientes.
- Fidelizar a los clientes.
- Incrementar las captaciones.
- Capturar nuevos clientes.
- Evitar colas en las cajas.
- Ampliar las ventas en establecimientos.



IDENTIFICACIÓN



RETIRO O DEPÓSITO DE DINERO



CLIENTE SATISFECHO

La facilidad de uso de la Tarjeta Inteligente (graficada anteriormente) y la seguridad asociada a la misma, ha posibilitado que haya tenido mucho éxito en su implementación tanto en zonas urbanas, pero principalmente en zonas rurales del país. Es así que la prueba piloto de funcionamiento fue realizada en la localidad rural de Caranavi (zona de los Yungas de La Paz, el segundo semestre del año 2000), para luego hacer el lanzamiento y masificación a nivel nacional en la misma localidad en marzo del año 2001. Las siguientes fotos muestran al primer cliente de caja de ahorro con tarjeta inteligente y la demanda e interés despertado en los clientes por este servicio en el lanzamiento a nivel nacional del servicio de cajas de ahorro con tarjeta inteligente realizado en Caranavi el mes de marzo de 2001:



### 7. Cajeros automáticos inteligentes (CAI'S)

En base a la tecnología antes expuesta y como una manera de crear servicios complementarios a la tarjeta inteligente y huella digital, se determinó la necesidad de implementar un ATM (Cajero Automático) que reúna las características necesarias para que sean operados por nuestros clientes; principalmente en la zonas rurales con altos índices de analfabetismo (especialmente mujeres) y que éstos puedan acceder a las tarjetas inteligentes y puedan utilizar sus huellas digitales como contraseña.

Es así que el Cajero Automático Inteligente desarrollado por el FFP Prodem S.A. presenta las siguientes características importantes:

- ✓ Pantalla con sistema Touch Screen, es decir que no tiene teclas numéricas.
- ✓ Sistema multimedia en base a figuras de fácil interpretación y sonido que les da las instrucciones.
- ✓ Selección de opciones en base a instrucciones de sonido (parlantes) y selección de colores para personas que no saben leer.
- ✓ Posibilidad de seleccionar tres idiomas (castellano, aymara y quechua), con opción de incorporar otros como guaraní para las zonas del Chaco boliviano e inglés para el uso de turistas en zonas rurales de nuestro país.

La construcción del primer prototipo fue concluida el 25 de enero de 2001 mediante la incorporación de componentes de alta calidad en los dispensadores de billetes, equipos de computación y sobre todo mediante el desarrollo de un software de integración desarrollados por profesionales bolivianos, considerando las necesidades de nuestros clientes, actualmente dependientes de la empresa INNOVA SRL.



En la actualidad, el FFP Prodem S.A. cuenta con 11 cajeros automáticos inteligentes ubicados en las capitales de departamento y la ciudad de El Alto. Asimismo, están en etapa de construcción 10 cajeros adicionales que serán ubicados en ciudades intermedias y poblaciones rurales del país, en la medida que el número de cuentas y los montos de ahorros posibiliten su sostenibilidad y rentabilidad.

De esta forma, y dados los primeros resultados en su implementación, nos permite indicar que la implementación de los cajeros automáticos inteligentes, en las localidades donde el FFP Prodem S.A. tiene agencias marcará la diferencia en la captación de caja de ahorros que ninguna otra entidad micro financiera ha logrado a la fecha en nuestro país, permitiendo que los clientes puedan tener acceso a sus ahorros, las 24 horas del día, 7 días a la semana, los 365 días del año, incluso fines de semanas y feriados. La siguiente foto muestra la segunda versión, masificada, de los CAI's, fabricados en Bolivia y que tienen las características antes indicadas.



## 8. Conclusiones

La experiencia del FFP Prodem S.A. en el ámbito de la automatización de los ahorros en las zonas urbanas, pero sobre todo en las zonas rurales, puede ser catalogada de exitosa y se constituye en una iniciativa importante a nivel nacional e incluso a nivel internacional que muestra una alternativa de masificación de ahorros en las zonas rurales de nuestros países, mediante el uso de tecnología de punta adaptada a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes, logrando de esta manera resolver parte de la ecuación que faltaba en el desarrollo evolutivo de la industria microfinanciera de Bolivia. De esta manera, todo lo anteriormente descrito nos permite indicar los siguientes puntos a manera de conclusiones:

- a) La automatización de los ahorros, sobre todo en zonas rurales del país, contribuirán a acrecentar el impacto positivo que se pretende lograr en la población meta, que tiene poco acceso a servicios financieros, con el consiguiente efecto directo en la economía boliviana.
- b) La masificación de los servicios de captaciones mediante cuentas de ahorro con tarjeta inteligente, en las zonas urbanas y principalmente en las zonas rurales, permitirán a futuro incluir otros productos a través de este servicio.
- c) Los beneficios asociados a esta automatización permiten bajar los costos de fondeo que repercutirá en beneficio de los prestatarios porque permitirá efectuar colocaciones a tasas más convenientes.
- d) La inclusión de tecnología de punta y mecanismos especialmente diseñados para el segmento poblacional que el FFP PRODEM S.A. atiende, posibilitará consolidar exitosamente los servicios financieros integrales en áreas rurales de nuestro país.
- e) Existe un mercado actual y potencial, en el cual se justifica plenamente la incorporación la tarjeta inteligente y los Cajeros Automáticos Inteligentes, especialmente diseñados para el nicho poblacional que atiende en FFP Prodem S.A.
- f) Crear una cultura de ahorro en el sector rural, cuyos recursos pueden ser colocados en las mismas regiones a través de créditos que permitan el desarrollo y crecimiento de las actividades económicas viables y los consiguientes beneficios colaterales.

- g) Bajar el grado de dependencia sobre la necesidad de recursos financieros de Organismos Nacionales e Internacionales a través de la movilización de ahorros a través de estos sectores.
- h) Se considera de vital importancia el apoyo de este tipo de iniciativas innovativas en microfinanzas con el propósito de generar mayores condiciones de competitividad que redunden en el logro de mejores índices de eficiencia en la provisión de dichos servicios con el consiguiente beneficio en favor de los clientes de dichas instituciones, haciendo de éstas sostenibles en el tiempo, aspecto ampliamente concordante con las estrategias y políticas establecidas por las autoridades gubernamentales del país y la cooperación internacional.

## El ahorro y los Bancos Comunales

### 1. Introducción

La necesidad de ahorro en los últimos años en Bolivia, sobre todo en los grupos más vulnerables, toma mayor importancia como un instrumento alternativo para mejorar las condiciones de vida de dicho sector.

El contexto nacional a partir de las reformas estructurales de la década de los 90's abren nuevas posibilidades para el incentivo del ahorro, lo que se refleja en una priorización en las políticas gubernamentales para fomentar el acceso a servicios financieros de ahorro y crédito de la población de menores recursos, a través de entidades financieras no bancarias.

"Destacar la importancia del ahorro no implica menospreciar la del crédito y la de otros servicios financieros. Por el contrario, hacer énfasis en el ahorro es completar un circuito en el que este aparece como condición previa para que hayan depósitos y estos figuran como precondition para los créditos."<sup>1</sup>

Es en este marco, organizaciones no gubernamentales especializadas en micro finanzas, como CRECER, encuentran nichos adecuados para el desarrollo de actividades que priorizan los sectores peri urbanos y rurales de Bolivia, como parte de sus estrategias de alivio de la pobreza.

Con el objeto de compartir la experiencia adquirida por CRECER en doce años de trabajo en el área de micro finanzas, es que en el presente artículo se resalta la importancia del ahorro y sus formas básicas como instrumento de desarrollo individual y colectivo de comunidades que no tienen acceso a otras fuentes de financiamiento. Asimismo, se describe la metodología de Bancos Comunal que le permite a CRECER ofrecer servicio de ahorro y crédito con educación, sin vulnerar la legislación vigente.

### 2. El ahorro y su razón de ser

Desde un punto de vista sencillo, ahorrar significa reservar algo valioso para utilizarlo en el futuro. Esto implica dos actitudes indispensables en la gente:

<sup>1</sup> Brugger, Rene: La Promoción del ahorro: tarea y desafío, Movilización del ahorro rural en Bolivia: una tarea impostergable; FINRURAL - PROPIN COSUDE, 1998



primero, disciplina y sacrificio, en el sentido de que para ahorrar se debe dejar de consumir algo valioso hoy para consumirlo mañana, y segundo, planificar el futuro, en el entendido de que ahorrar es prepararse para el futuro, ya sea para afrontar posibles riesgos o urgencias, para prepararse para acontecimientos o gastos ineludibles o incluso para realizar inversiones.

Sabemos que todos ahorramos, unos más que otros dependiendo de nuestros ingresos y necesidades actuales de consumo. Se han identificado algunas de las razones que nos llevan a ahorrar:

- Prepararnos para emergencias y riesgos futuros
- Educar a nuestros hijos
- Prepararnos para problemas de salud, para la vejez o incluso para la discapacidad
- Tener reservas para los tiempos de vacas flacas (cuando nuestras necesidades de consumo sean mayores a nuestros ingresos)
- Aprovechar oportunidades de inversión
- Y otras razones relacionadas con nuestra vida social, cultural y religiosa.

La gente puede ahorrar en especie o en dinero. El ahorro en especie se da especialmente en comunidades donde resiste la economía de trueque, existe poco dinero en circulación, donde no tienen presencia las entidades financieras que provean de este servicio o incluso en épocas de alta inflación cuando es más seguro mantener la riqueza personal en alimentos, joyas y otros bienes valiosos.

Indudablemente los pobres también ahorran, tanto en áreas urbanas como rurales, probablemente ahorren en pequeñas cantidades pero ahorran algo. Sin embargo, suelen enfrentar dificultades para mejorar su condición de vida y afrontan varios problemas, tales como una mayor vulnerabilidad, no tienen acceso a servicios seguros de ahorro a riesgos, individualmente su ahorro normalmente solo les permite atender riesgos y urgencias y en muchos casos son analfabetos (lo que dificulta el control sobre sus ahorros).

Se ha planteado el ahorro en grupo como una alternativa que puede minimizar los problemas que una persona enfrenta individualmente. En grupo se puede acumular en menor tiempo una mayor cantidad de dinero, constituyéndose un fondo común podría utilizarse por un miembro del grupo cada cierto tiempo. Por otra parte, el ahorro en grupo permite aprovechar las habilidades de unos miembros frente a las debilidades de otros miembros (analfabetismo). Asimismo, ahorrar en grupo permite repartir los riesgos entre sus miembros y les ofrece un lugar seguro para depositar su dinero.

Hay muchas formas de ahorrar en grupo, que son variaciones de tres básicas:

- a) Asociación de Ahorro y Crédito Rotativo (AACR)
- b) Asociación y Crédito Acumulativo (AACA)
- c) Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC)

### 3. Asociación de Ahorro y Crédito Rotativo

La AACR es la forma más común en el ahorro grupal de manera informal. Adopta nombres distintos en cada país: susu (Ghana), arosam (Indonesia), ekub (Etiopía), pasanaku (Bolivia), roscas o tandas (México).

Una AACR es una asociación informal de individuos que aportan cuotas periódicas a un fondo común que se confiere total o parcialmente a cada uno de los participantes del grupo por turno. Los miembros de una AACR suelen reunirse periódicamente para recaudar el dinero y otorgarlo a un miembro del grupo. Una vez que un miembro ha recibido el dinero debe continuar asistiendo a las reuniones y contribuyendo hasta que el total de miembros reciba la suma global, entonces el grupo podrá iniciar otro ciclo.

Esta forma de ahorrar presenta, entre otras, las siguientes ventajas: normas y procedimientos sencillos, no hace falta conocimientos de mantenimiento de registros, no interviene ningún mediador externo, y no hace falta ningún medio de depósito del dinero ya que se distribuye en cuanto se recauda. Sin embargo presenta las siguientes desventajas: No tiene mucha flexibilidad para atender necesidades inmediatas de dinero, existe el riesgo de que un miembro no pague sus cuotas restantes después de recibir la suma global, requiere que los participantes cuenten con un ingreso permanente para poder cumplir con sus cuotas.

### 4. Asociación de Ahorro y Crédito Acumulativo (AACA)

Este método es mucho más flexible pero también mucho más complicado que el método AACR. En una AACA, las cuotas recaudadas en cada reunión se acumulan en vez de distribuirse. Con el fondo acumulado, la asociación puede prestar dinero a sus miembros, con o sin interés. Este interés, además de incrementar el fondo común, se constituye en un ingreso adicional para los miembros del grupo, y por lo tanto en un incentivo adicional para mantener sus ahorros.

Una AACA puede ser formal o informal, sus participantes contribuyen una suma de dinero (fija o irregular) de manera periódica (semanal, quincenal,

mensualmente, etc.) o no, por un lapso determinado (por ejemplo: un semestre, uno o dos años).

Después de que el fondo común es suficiente, se puede conceder préstamos a los miembros de la asociación, quienes deberán devolver capital e intereses, en los casos que corresponda, antes del lapso determinado. La devolución podrá ser con un plan de pagos o al vencimiento.

Una vez transcurrido el lapso determinado, se podrá o no devolver los ahorros y las ganancias (o réditos) a cada uno de los miembros del grupo.

Entre las ventajas de esta forma de ahorrar están: que el interés ganado por los ahorros puede utilizarse en beneficio del grupo o de sus miembros y las opciones de ahorro y crédito individual son más flexibles que en las AACR. Algunas de las desventajas que se pueden citar: se necesitan conocimientos de gestión y mantenimiento de registros, existe un riesgo de mora en el reembolso de préstamos y se necesita un lugar seguro para el depósito de los fondos.

### 5. Cooperativa de Ahorro y Crédito (CAC)

Una cooperativa de Ahorro y crédito funciona como una AACR pero reúne a un número superior de personas, ofreciéndoles una mayor variedad de servicios de ahorro y crédito. Las CAC normalmente se constituyen formalmente y están sujetas a leyes específicas de ahorro y crédito vigentes en un país. Habitualmente están normadas o reguladas (en el caso de Bolivia por la SBEF o por INALCO).

Los miembros pueden acceder libremente a las instalaciones u oficinas de la cooperativa y no están obligados a asistir a reuniones periódicas. Pueden tener también cuentas individuales de ahorros, realizar depósitos y retiros, ganar un interés por sus ahorros y pagar un interés por los préstamos que tomen de la cooperativa.

Las CAC realizan una actividad clara de intermediación financiera, utilizando los ahorros depositados por sus miembros para financiar préstamos a los mismos. Pagan y cobran intereses por la captación y la colocación, debiendo lograr un spread suficiente para cubrir sus costos operativos y en lo posible prestar otro tipo de servicios a sus miembros.

Las ventajas claras son que llegan a un mayor número de personas, tanto en los servicios de ahorro como de crédito; los ahorros son voluntarios y no obligatorios, el ahorro como el crédito son individuales, se obtiene un retorno por los ahorros y se cuenta con servicios seguros para el depósito del dinero.

Por el otro lado, las desventajas son que al acumularse una mayor cantidad de dinero se necesita un depósito seguro, se requiere un sistema de información más complejo y requiere mecanismos de control más sofisticados por parte de sus miembros.

### 6. La experiencia de Crédito con Educación Rural (CRECER)

CRECER es una Asociación Civil Boliviana fundada en Octubre de 1989 a partir de la contribución de Freedom from Hunger. Desde el año 2002 se ha consolidado como una entidad totalmente nacional.

Su misión es proporcionar sustantiva y sostenidamente, servicios financieros y educativos integrados, a mujeres pobres y sus familias en áreas rurales y urbano marginales de Bolivia, para apoyar sus acciones autónomas, en pro del mejoramiento de la salud, la nutrición y la economía familiar.

Actualmente brinda sus servicios a más de 50.000 mujeres que viven en más de 1.000 comunidades del país. Otorga préstamos de dinero, fomenta el ahorro y provee de capacitación en temas de salud, nutrición, autoestima, mejoramiento de negocios, manejo de Asociaciones Comunales y Derechos Ciudadanos.

Cuenta con cuatro Oficinas Regionales y tiene presencia en 8 departamentos de Bolivia. Trabajan aproximadamente 250 personas que comparten la misión y visión de CRECER y están plenamente comprometidos e identificados con sus objetivos.

CRECER trabaja con mujeres por su alta vulnerabilidad económica y social en el contexto nacional, y por su gran potencial y capacidad para viabilizar la sostenibilidad de una actividad dada su visión de familia y de comunidad.

El centro de su accionar es la mujer en condición de pobreza, la cual, en nuestro país es triplemente marginada: i) por ser pobre ii) por el rol que le asigna la sociedad al nacer mujer, y iii) por provenir o encontrarse en el área rural.

La mujer que participa de CRECER, tiene la posibilidad de mejorar su capacidad en la toma de decisiones, de optimizar los hábitos alimenticios de ella y su familia, de administrar mejor su economía y la de su familia, de planificar los hijos que desea tener, de acceder a servicios de salud con sus hijos y con su familia.

Las mujeres pobres son atraídas por los servicios de CRECER porque llegan al lugar donde ellas viven, respetan su cultura y les hablan en su propio idioma (quechua, aymará o español).



## 7. La metodología de Asociaciones Comunales de CRECER

El servicio integrado que ofrece CRECER, crédito y ahorro a pequeña escala con educación, es brindado de manera periódica, en las mismas comunidades donde viven sus socias (clientes), a través de Asociaciones Comunales (Village Banks).

La metodología de Asociaciones Comunales está basada en el perfil de una Asociación de Ahorro y Crédito Asociativo, descrito en párrafos anteriores, toda vez que sus miembros realizan aportes periódicos (cuota quincenal) con el fin de formar un fondo común, del cual se les otorga préstamos con un interés previamente acordado (denominado préstamo interno). La ventaja que agrega CRECER a sus Asociaciones Comunales es que la cuota quincenal, compuesta de capital e intereses que las socias pagan por los créditos que les otorga CRECER (denominado préstamo externo) y por su ahorro obligatorio y voluntario, constituyen parte del fondo común mientras no se realicen las amortizaciones de capital e interés a CRECER para cubrir el préstamo externo.

### Requisitos mínimos para formar una Asociación Comunal

- Mínimo 15 personas con residencia permanente en la misma comunidad
- Edad mínima: 18 años
- Tener una actividad económica o planes para iniciarla
- Participar de las reuniones de promoción (mínimo 3 reuniones)
- Voluntad para ahorrar
- Voluntad para aprender

Las Asociaciones Comunales compuestas de 15 a 30 socias, eligen un nombre propio para sí, se autorregulan, autogestionan y organizan para participar de los módulos educativos, para administrar los recursos financieros de su asociación provenientes de las cuotas quincenales y para cumplir con el préstamo que les otorga CRECER.

### Responsabilidades de la Asociación Comunal

- Elegir su mesa directiva compuesta por cinco miembros.
- Definir su Reglamento, acordando reglas de contribución, obligatoriedad, tasas de interés para el crédito interno, etc.
- Asegurar el cumplimiento del compromiso establecido con CRECER y con la propia Asociación Comunal
- Motivar a las socias a participar en la toma de decisiones.

No se exige documento de identidad para ser socia de una Asociación Comunal, no obstante, se requiere que la Mesa Directiva si tenga un documento de identificación vigente.

## 8. Los componentes de crédito y ahorro en una Asociación Comunal

CRECER efectúa el préstamo a la Asociación Comunal, cuyas socias son garantes solidarias y mancomunadas entre sí. Ellas, al ser sus propias garantes, son las que seleccionan a sus miembros, por lo tanto, CRECER no realiza un análisis sistemático de la capacidad de pago de la socias ni de los grupos. El riesgo de insolvencia o mora por parte de sus socias se controla iniciando su historial crediticio con montos muy bajos y en la medida que cumplan podrán acceder a montos mayores. Los préstamos a sus socias se inician a partir de 100 bolivianos y se incrementan en un 50% de un ciclo de préstamo a otro, llegando a un máximo de 6.000 bolivianos. Al momento de la solicitud de préstamo y/o apertura del ciclo de la asociación comunal (de acuerdo al esquema expuesto mas abajo, en la reunión cero), las socias deben efectuar un ahorro obligatorio equivalente al 10% del monto de crédito solicitado. Este ahorro es administrado por la Asociación Comunal durante el ciclo de préstamo y devuelto a la socia a la conclusión (reunión doce). Normalmente, este ahorro se incrementa a medida que la socia permanece en el programa.

### Características del Crédito

- Se otorga y se recupera en bolivianos
- Los préstamos en un primer ciclo, pueden ser desde bs100 hasta bs1000 de acuerdo a la actividad económica local
- El monto se incrementa de forma progresiva y llega a un máximo por socia de bs6000
- El plazo es de 6 meses (12 reuniones quincenales)
- La tasa del interés mensual es de 3.5%, que integra los costos del servicio personalizado puerta a puerta y el servicio de educación
- Ahorro obligatorio de inicio y durante el ciclo

El crédito es otorgado en moneda local, a un plazo de 6 meses (doce reuniones quincenales) a una tasa de interés del 42% anual. La Asociación Comunal realiza tres pagos a CRECER, en las reuniones 6, 9 y 11.

Las socias pagan su propio préstamo externo a la Asociación Comunal, en cada reunión quincenal a través de cuotas iguales. La cuota incluye la amortización del préstamo de CRECER, los intereses y un ahorro obligatorio.

El ahorro obligatorio inicial y las cuotas periódicas son empleados por la Mesa Directiva de la Asociación Comunal en préstamos internos a las mismas socias, a una tasa igual o mayor a la de CRECER. Las ganancias resultantes de estas operaciones así como sus ahorros son de propiedad de las socias, y se convierten en un incentivo adicional para mantener el ahorro en la Asociación Comunal.

### Características del Ahorro

- Ahorro mínimo obligatorio al inicio del ciclo equivalente al 10% del monto de préstamos solicitado
- Ahorro obligatorio durante el ciclo proporcional al monto de préstamo solicitado
- Ahorro voluntario durante el ciclo
- Devolución del ahorro al final del ciclo, además de las ganancias que el banco comunal obtuvo por la gestión del fondo interno

Las condiciones de la tasa de interés, plazos, garantías y otros aspectos relativos a los préstamos internos que efectúa la Asociación Comunal, están reglamentados por la misma Asociación como parte de sus reglamentos internos.

CRECER maneja tres tipos de ahorro, el ahorro obligatorio al inicio del ciclo de la asociación, el ahorro obligatorio durante el ciclo y el ahorro voluntario, que obtienen un rédito o ganancia en el manejo del fondo interno, incentivando la movilización de ahorro en el área rural, aunque no capte los depósitos directamente.

### 9. El componente de educación en una Asociación Comunal

En los doce años del programa se ha podido evidenciar que el componente educativo basado en la metodología de educación no formal para adultos, denominada ORPA (Observación, Reflexión, Personalización y Acción), es un incentivo y un valor agregado, que permite a sus socias aprender participativamente, de su propia experiencia y conocimientos específicos, y que las predispone a recibir nueva información. Esta metodología fue desarrollada por Freedom from Hunger en Bolivia, adaptada y mejorada en Asia y África.

Las temáticas desarrolladas en módulos son: Salud Infantil, Salud de la Mujer, Autoestima, Mejoramiento de Negocios, Manejo de Dinero, Manejo de Asociaciones Comunales y otros.

Adicionalmente, las socias de CRECER tienen acceso a atención médica primaria y especializada con trato preferencial en centros de salud estatales y privados, y acceso a otro tipo de servicios de educación, gracias a diferentes convenios propiciados por CRECER.

### 10. El impacto de la metodología de bancos comunales

Entre los principales impactos de utilizar la metodología de bancos comunales en los sectores menos favorecidos, incorporando además del crédito componentes de ahorro y de educación se pueden citar los siguientes<sup>2</sup>:

- Permite a los participantes contar con mayores niveles de inversión y rentabilidad, medidos por el valor de los activos productivos y el monto de capital de trabajo de las unidades económicas y familiares.
- Facilita el desarrollo de mayor racionalidad empresarial.

2. Afirmaciones hechas en base al estudio de Evaluación de Impacto de CRECER realizado por FINRURAL con el apoyo técnico del programa Imp-Act.



### Características del Crédito

- Se otorga y se recupera en bolivianos
- Los préstamos en un primer ciclo, pueden ser desde bs100 hasta bs1000 de acuerdo a la actividad económica local
- El monto se incrementa de forma progresiva y llega a un máximo por socia de bs6000
- El plazo es de 6 meses (12 reuniones quincenales)
- La tasa del interés mensual es de 3.5%, que integra los costos del servicio personalizado puerta a puerta y el servicio de educación
- Ahorro obligatorio de inicio y durante el ciclo

El crédito es otorgado en moneda local, a un plazo de 6 meses (doce reuniones quincenales) a una tasa de interés del 42% anual. La Asociación Comunal realiza tres pagos a CRECER, en las reuniones 6, 9 y 11.

Las socias pagan su propio préstamo externo a la Asociación Comunal, en cada reunión quincenal a través de cuotas iguales. La cuota incluye la amortización del préstamo de CRECER, los intereses y un ahorro obligatorio.

El ahorro obligatorio inicial y las cuotas periódicas son empleados por la Mesa Directiva de la Asociación Comunal en préstamos internos a las mismas socias, a una tasa igual o mayor a la de CRECER. Las ganancias resultantes de estas operaciones así como sus ahorros son de propiedad de las socias, y se convierten en un incentivo adicional para mantener el ahorro en la Asociación Comunal.

### Características del Ahorro

- Ahorro mínimo obligatorio al inicio del ciclo equivalente al 10% del monto de préstamos solicitado
- Ahorro obligatorio durante el ciclo proporcional al monto de préstamo solicitado
- Ahorro voluntario durante el ciclo
- Devolución del ahorro al final del ciclo, además de las ganancias que el banco comunal obtuvo por la gestión del fondo interno

Las condiciones de la tasa de interés, plazos, garantías y otros aspectos relativos a los préstamos internos que efectúa la Asociación Comunal, están reglamentados por la misma Asociación como parte de sus reglamentos internos.

CRECER maneja tres tipos de ahorro, el ahorro obligatorio al inicio del ciclo de la asociación, el ahorro obligatorio durante el ciclo y el ahorro voluntario, que obtienen un rédito o ganancia en el manejo del fondo interno, incentivando la movilización de ahorro en el área rural, aunque no capte los depósitos directamente.

### 9. El componente de educación en una Asociación Comunal

En los doce años del programa se ha podido evidenciar que el componente educativo basado en la metodología de educación no formal para adultos, denominada ORPA (Observación, Reflexión, Personalización y Acción), es un incentivo y un valor agregado, que permite a sus socias aprender participativamente, de su propia experiencia y conocimientos específicos, y que las predispone a recibir nueva información. Esta metodología fue desarrollada por Freedom from Hunger en Bolivia, adaptada y mejorada en Asia y África.

Las temáticas desarrolladas en módulos son: Salud Infantil, Salud de la Mujer, Autoestima, Mejoramiento de Negocios, Manejo de Dinero, Manejo de Asociaciones Comunales y otros.

Adicionalmente, las socias de CRECER tienen acceso a atención médica primaria y especializada con trato preferencial en centros de salud estatales y privados, y acceso a otro tipo de servicios de educación, gracias a diferentes convenios propiciados por CRECER.

### 10. El impacto de la metodología de bancos comunales

Entre los principales impactos de utilizar la metodología de bancos comunales en los sectores menos favorecidos, incorporando además del crédito componentes de ahorro y de educación se pueden citar los siguientes<sup>2</sup>:

- Permite a los participantes contar con mayores niveles de inversión y rentabilidad, medidos por el valor de los activos productivos y el monto de capital de trabajo de las unidades económicas y familiares.
- Facilita el desarrollo de mayor racionalidad empresarial.

<sup>2</sup> Afirmaciones hechas en base al estudio de Evaluación de Impacto de CRECER realizado por FINRURAL con el apoyo técnico del programa Imp-Act.

- Da lugar a mejorar notablemente los niveles de autoestima y empoderamiento.
- Se puede mejorar las condiciones de salud de las(os) participantes y de sus familias, así como elevar sus condiciones de seguridad alimentaria y vivienda.

Sus ventajas de aplicar esta tecnología de crédito y ahorro grupal frente a otras, grupales o individuales, son:

- La atención personalizada y "puerta a puerta" brinda acceso a los servicios financieros, de crédito y ahorro, a un segmento de población tradicionalmente discriminado.
- La garantía solidaria facilita el acceso a estos servicios sin la exigencia de garantías reales, especialmente en el área rural.
- Las reuniones periódicas de la asociación comunal fortalecen los lazos de solidaridad entre sus miembros.
- La periodicidad de la recaudación de cuotas (compuestas de capital, intereses y ahorro) permite que la asociación comunal tener liquidez, posibilitando a sus miembros un ágil acceso a préstamos internos.
- El ahorro interno permite la capitalización paulatina de las socias.

## II. Conclusiones

La metodología de bancos comunales permite enfocar los servicios financieros hacia comunidades pobres y más vulnerables, con poco o ningún acceso a servicios de crédito, ahorro y educación.

Se puede afirmar entonces, que el ahorro en grupo puede ayudar a los más pobres a ahorrar con mayor eficiencia, especialmente cuando el acceso a servicios financieros es escaso o nulo. Asimismo, puede ayudar a cada miembro a satisfacer sus necesidades financieras personales y con esto a mejorar sus condiciones de vida.

No obstante, no hay que olvidar de que la movilización de ahorro en grupo puede tener sentido en un momento determinado en la vida de una persona, dependiendo de sus necesidades, de su entorno social y económico y de sus posibilidades de acceso a otros servicios, sin embargo puede no ser suficiente en otros contextos.

En este sentido, y considerando – como señala Brugger- que la movilización de ahorros aumenta los recursos para la inversión productiva y permite un crecimiento de la economía en su conjunto, todas las instituciones estatales y

privadas, con o sin fines de lucro, involucradas en este propósito, especialmente en el área rural, debemos comprometernos activamente a desarrollar los mecanismos más eficientes y dinámicos que permitan facilitar el acceso a la mayor proporción de las comunidades rurales.



FINRURAL con el apoyo de PROFIN/COSUDE, tiene la satisfacción de presentar la segunda edición aumentada del libro "Compendio sobre el Ahorro Rural en Bolivia". La primera edición de esta publicación fue lanzada en octubre de 1998, la cual se encuentra agotada y varios de los trabajos contenidos en esa primera edición mantienen su plena vigencia luego de casi seis años. La versión presente incluye algunos documentos adicionales con el objeto de contribuir a la reflexión y análisis de la problemática del microahorro y en particular el ahorro rural.

La publicación contiene un total de catorce trabajos y, esta estructurada en tres partes: problemática general del ahorro rural; demanda y oferta; y, productos y tecnologías. Estos trabajos han sido desarrollados en diferentes momentos con el objeto de profundizar los conocimientos sobre al ahorro rural en Bolivia.

La primera parte incluye cuatro documentos, de los cuales los dos primeros estuvieron incluidos en la primera edición. El primer trabajo titulado "La promoción del ahorro: tarea y desafío", cuyo autor es el Dr. René Brugger, tiene como objetivo introducir a la problemática del ahorro en una triple perspectiva: la economía nacional, los intermediarios financieros y los clientes. El segundo documento, "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia", elaborado por la Lic. Cecilia Campero en Octubre de 1997, tiene como objetivo proporcionar de manera sintética, una visión global sobre los conocimientos alcanzados sobre el ahorro rural en Bolivia, en base a los estudios e investigaciones realizados en el país y en el extranjero hasta la gestión 1997. El tercer trabajo es "Programa de Ahorro Rural (PAR): Lecciones aprendidas en base de los Proyectos Piloto de Promoción del Ahorro Monetario Rural", de Petra Durstewitz. Este trabajo es de carácter evaluativo de las experiencias de los proyectos piloto apoyados por el PAR. El cuarto documento, "Visión actual y características de los programas de cooperación externa en relación al ahorro rural", de Heike Fiedler, contiene información muy valiosa sobre el alcance y cobertura de los actuales programas apoyados por los donantes en materia de ahorro.

