
financiamiento del desarrollo

La industria de microfinanzas
en Guatemala: estudio de casos

Paulo de León



Santiago de Chile, mayo de 2009



Este documento fue preparado por Paulo de León, Consultor de la Sección de Estudios del Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto "Enhancing Economic and Social Conditions and Opportunities of Vulnerable Groups in Latin America" (SWE/07/004), ejecutado por CEPAL con el apoyo financiero de la Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1564-4197 ISSN versión electrónica 1680-8819

ISBN: 978-92-1-323299-6

LC/L.3044-P

N° de venta: S.09.II.G.46

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2009. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Introducción	5
I. Descripción y estudio de la industria de microfinanzas	7
1. Antecedentes	7
2. Entorno socio-económico y descripción del sistema financiero guatemalteco	9
3. Descripción del mercado de las microfinanzas	11
4. Encuesta nacional de percepción y analfabetismo económico .	11
5. Las cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	12
6. Las instituciones de microfinanzas alternativas (IMA)	21
7. Las unidades de microfinanzas bancarias (UMB).....	24
8. La industria de las microfinanzas en Guatemala	29
9. Comparación internacional de las CAC e IMA.....	32
II. Estudio de casos de instituciones de microfinanzas	35
1. Cooperativa UPA	35
2. Génesis empresarial.....	37
III. Conclusiones, análisis final y lecciones aprendidas	43
1. Conclusiones	43
2. Lecciones aprendidas	46
Bibliografía	49
Anexos	51
Serie Financiamiento del desarrollo: números publicados	57

Índice de cuadros

CUADRO 1	TOTAL DE LA REPÚBLICA: COOPERATIVAS ENCUESTADAS POR CLASE DE COOPERATIVA Y DEPARTAMENTO	13
CUADRO 2	TOTAL DE LA REPUBLICA: ASOCIADOS POR GÉNERO Y CLASE DE COOPERATIVA	14
CUADRO 3	COOPERATIVAS AFILIADAS A FENACOAC, R.L. PRINCIPALES VARIABLES CONSOLIDADAS.....	15
CUADRO 4	PRINCIPALES INDICADORES P.E.R.L.A.S DE COOPERATIVAS AFILIADAS.....	16
CUADRO 5	PRINCIPALES INDICADORES P.E.R.L.A.S DE COOPERATIVAS AFILIADAS.....	17
CUADRO 6	COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC. PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS A JUNIO 2008.....	18
CUADRO 7	INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES	21
CUADRO 8	INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES. VARIABLES FINANCIERAS	22
CUADRO 9	INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES. VARIABLES CONSOLIDADAS.....	23
CUADRO 10	FLUJO DE PRÉSTAMOS BANCARIOS POR ESTRATIFICACIÓN, HASTA Q. 10 000	25
CUADRO 11	PRÉSTAMOS BANCARIOS POR ESTRATIFICACIÓN. SALDOS ACUMULADOS.....	27
CUADRO 12	PRÉSTAMOS OTORGADOS.....	29
CUADRO 13	PRINCIPALES IMI	31
CUADRO 14	RAZONES FINANCIERAS A FINES DE 2007	31
CUADRO 15	DATOS INTERNACIONALES DE CAC (2007).....	32
CUADRO 16	DATOS INTERNACIONALES DE IMA (2007).....	33
CUADRO 17	COMPOSICIÓN DE DEUDA GE.....	39
CUADRO 18	INDICADORES Y RAZONES FINANCIERAS.....	40
CUADRO 19	COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC APALANCAMIENTO O RAZONES DE ENDEUDAMIENTO A JUNIO DE 2008.....	54
CUADRO 20	COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC. RELACIÓN PRÉSTAMOS APORTACIONES	54
CUADRO 21	COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC RELACIÓN APORTACIONES POR SOCIO.....	55

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	SECTOR FINANCIERO.....	10
GRÁFICO 2	RELACIÓN DE APALANCAMIENTO.....	20
GRÁFICO 3	PRÉSTAMO PROMEDIO <Q 10 000.....	27
GRÁFICO 4	PRÉSTAMOS OTORGADOS	30
GRÁFICO 5	PORTAFOLIO DE CRÉDITOS GE	38
GRÁFICO 6	CRECIMIENTO DE COLOCACIONES Y PORCENTAJES DE COLOCACIONES. CORTO PLAZO.....	39

Introducción

El rol de los intermediarios financieros en el crecimiento y en el desarrollo económico han sido probados empíricamente. Lo anterior permite no sólo mayor crecimiento, sino una reducción de pobreza así como un sentido de inclusión financiera. Para países con niveles de bancarización bajo como es el caso de Guatemala, como lo muestra los bajos niveles de depósitos en relación al PIB, la necesidad es aún más imperante.

Ese rol es proveído en cierta parte por las IMI, tal es el caso de la gran cantidad de asociados a las CAC y personas servidas por las IMA. El espacio para seguir creciendo en el futuro por parte de éstas instituciones es validado por la Encuesta Nacional de Percepción y Analfabetismo Económico. La desconfianza en las instituciones bancarias y la presencia en el área rural urbana y no urbana permiten la anterior aseveración.

La industria del microcrédito ha sido agitada en la última década. La consolidación del movimiento cooperativista junto a las instituciones alternativas ha sido acompañada por un ingreso agresivo de las Unidades Bancarias de Microcrédito.

Según cálculos realizados para el presente trabajo, la industria total de microcrédito incluyendo la UBM asciende a más de Q.7.000 millones, lo que equivale a cerca de US\$ 900 millones. Dicha cifra ha crecido a tasas de doble dígito desde el 2004, fecha en que se puede trazar hacia atrás con los datos oficiales la entrada de las UBM.

La participación de mercados de microcrédito está dominada por las CAC, con un 48% de participación, aunque dicha importancia disminuyó de un nivel de casi 52% en el 2004. El segmento que ha ganado terreno ha sido el de las UMB que representan más de 36% del mercado a fines del 2007. Por su parte la IMI, que son el restante 15%, se han mantenido estables a lo largo de éste período.

Es importante mencionar un hecho coyuntural que puede impactar la dinámica en el mediano plazo. La crisis financiera del 2008 con sus consecuencias en los subsiguientes años permitirá separar la calidad de modelos de microcrédito. Se espera una consolidación, o incluso salida de Unidades o Instituciones que ingresaron al segmento en búsqueda de retornos atractivos en un período de amplia liquidez. Lo que está detrás será la razón de ser del modelo de microcrédito, concebido como un producto financiero integral. Este modelo ha probado ser más sostenible en el tiempo con tasas de recuperabilidad alta, y con beneficios en materia de desarrollo importante. Aquellas instituciones con éstos modelos, podrá sufrir una desaceleración en su crecimiento en el corto plazo, pero serán los que estén mejor preparados para la próxima expansión.

Existen otros retos importantes en el segmento, como lo son la profesionalización y mejoramiento de estándares de administración de riesgo (en todo ámbito, crédito, operativo y de mercado). Existe una amplia diversidad en ésta materia, desde instituciones con estándares de alta calidad (ver los dos casos exitosos de Génesis Empresarial y Cooperativa UPA), hasta instituciones con prácticas rudimentarias.

Otro aspecto es en el tema legislativo. Es necesario impulsar mejoras en la legislación, que permitan una regulación prudente y supervisión eficiente sobre el sector. Se piensa que una ley inteligente puede catapultar el sector, potenciar la competencia en el sistema financiero total y aumentar la bancarización del país.

I. Descripción y estudio de la industria de microfinanzas

1. Antecedentes

Un intermediario financiero es un agente económico que se especializa en la compra y venta de papeles financieros. La industria de microfinanzas es entonces una de intermediación financiera o de movilización de ahorros. El objetivo principal de los intermediadores financieros es conectar a los agentes económicos que tienen excedentes monetarios con los que tienen necesidades del mismo. Su rol dentro de la sociedad es clave desde que realizan importantes actividades como: reducción de costos de información y transacción, cobertura de riesgos, asignación y reasignación de fondos entre sectores y segmentos económicos, diversificación de portafolios de inversión y son la caja de resonancia de la política monetaria.

Debido a esa gran cantidad de tareas ideales, los intermediarios financieros, son determinantes del crecimiento económico y en consecuencia del desarrollo económico. En De León (2007) se enumera la evidencia empírica que demuestra que el grado de profundidad del sistema financiero, medido como nivel de depósitos o crédito en relación al PIB, determina el crecimiento económico per cápita. Esta relación de primer grado es fuerte y permite validar los estudios de casos históricos en donde el sistema financiero ha sido clave para los grandes cambios tecnológicos que han dado forma a la economía moderna.

Los mecanismos de transmisión de profundidad financiera a crecimiento económico son básicamente dos: primero, un sistema financiero más profundo permite la acumulación de capital mejorando la relación capital por mano de obra. La acumulación de capital es reflejada en mayores tasas de ahorro e inversión. Es decir, países con mayores tasas de inversión tienen mayor acumulación de capital y registran crecimientos potenciales mayores.

Segundo, sistemas financieros más profundos permiten y financian los cambios tecnológicos mediante la adopción de nuevas tecnologías de producción mejorando la productividad real de la economía y todo lo que ello conlleva. En términos generales un sistema financiero más desarrollado afecta la tasa de ahorro de un país, las decisiones de inversión, el cambio tecnológico, la productividad; y todas ellas impactan el crecimiento económico. Algunos estudios econométricos estiman que llevar un sistema financiero del tercer mundo a los niveles de los países en vías de desarrollo impactan en el PIB potencial en un rango de 1 a 1,5% anual.

La pobreza se define como falta de acceso a bienes, servicios, activos y oportunidades básicas a las que todo ser humano está en derecho de acceder. El acceso a servicios financieros y a crédito es una parte fundamental de dichas carencias en las sociedades pobres. La falta de acceso a oportunidades genera desconfianza en la sociedad e instituciones que la componen, incluyendo los intermediarios financieros. La evidencia empírica demuestra claramente que una de las principales condiciones para reducir la pobreza es el crecimiento económico, mientras que uno de los principales determinantes del mismo es el desarrollo financiero.

Existe consenso también que crecimiento económico igualitario está ligado a acceso al crédito incluyente. Los cambios que se necesitan para democratizar más los sistemas financieros inician con la educación financiera¹, entendida como el proceso en que los pequeños ahorrantes mejoran su entendimiento de los productos financieros, conceptos, riesgos y finalmente la toma de decisiones financieras informadas. Los efectos del “analfabetismo” financiero hacen que las personas excluidas sean empujadas hacia alternativas excesivamente caras. En ese sentido el rol de las instituciones microfinancieras (IMI) es clave, desde que la profundización de un sistema financiero empieza por una penetración importante en éste segmento.

La falta de acceso al crédito no sólo es en individuos, se repite también en las empresas pequeñas y medianas (Mipymes) que sufren de la misma exclusión financiera en sistemas poco desarrollados. Se ha comprobado empíricamente² que un mejor acceso al crédito por parte de las Mipymes genera más crecimiento, empleo y reducción de pobreza. La evidencia empírica confirma que son los segmentos del quintil inferior los que más se benefician de la profundización de un sistema financiero.

Sin duda alguna, el Microcrédito ha cobrado importancia en los últimos años en especial tras los casos exitosos a nivel mundial liderados por el Grameen Bank de Bangladesh. El modelo de Grameen Bank y su fundador M. Yunus ha probado ser rentable con una tasa de recuperación de hasta 99%. El concepto de Dinámica de Grupo del Banco otorga préstamos principalmente a las mujeres, con las que ha establecido un mayor sentido de la responsabilidad.

Los programas de micro crédito y el acceso al crédito a los más desposeídos contribuyen a la reducción de la vulnerabilidad ante riesgos y a mejorar los indicadores sociales. Se ha probado³ que los estándares sociales mejoran y su contribución a la reducción de la pobreza es significativa.

En la opinión de M. Yunus, Premio Nobel de la Paz 2006 y creador del concepto de Microcrédito, existe una concepción errada del mismo y dice: “Está en toda L.A. Ud. lo ve en cualquier lugar en Argentina, Chile, Guatemala....Pero se hace de una manera muy latinoamericana. Somos muy críticos sobre la forma en que se lleva a cabo en algunos lugares porque han invitado a los usureros. En México, se jactaban de sus utilidades provenientes de tasas de hasta 100% anual. Eso no es microcrédito.

¹ Gopynath (2006).

² Beck, Demirgüç-Kunt, Levine (2003).

³ Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2003).

Nosotros inventamos los microcréditos para ayudar a los pobres a producir utilidades, no para atraer a los ricos para hacerse más ricos. Muchos programas latinoamericanos se están desviando⁴”.

Lo anterior ejemplifica que el concepto de Microcrédito es más amplio que la simple entrega de créditos pequeños. No puede haber entonces modelos de microcrédito exitosos sin la integralidad que habla Yunus. Más adelante se observará que las IMI exitosas cuentan con un concepto amplio de microcrédito, es decir, no sólo permitir el acceso al crédito sino también asesoría y educación financiera y la entrega de conceptos de ahorro, empresarialidad, mejora de calidad de vida, entre otros.

2. Entorno socio-económico y descripción del sistema financiero guatemalteco

Guatemala es un país con muchas deficiencias en materia de índices socio-económicos y de desarrollo humano. El porcentaje de guatemaltecos que viven en condiciones de pobreza sobrepasa el 55% según estimaciones del PNUD (2005) y cerca del 90% de ellos viven en el área rural. El atraso en los indicadores sociales valida los deficientes indicadores de penetración financiera, acceso al crédito y desarrollo financiero. De hecho, es marcada la ausencia de oportunidades financieras en el interior del país. Esta desigualdad se refleja en el índice de Gini del país (0,57), uno de los más altos del mundo.

La informalidad en que viven muchos guatemaltecos (más del 75% de la Población Económicamente Activa, según PNUD con datos del INE) imposibilita la correcta asignación y evaluación del crédito por parte de las instituciones financieras, además, la no existencia de un Registro de Propiedad no permite que los dueños de tierras utilicen éstas como colaterales. De tal manera, los Intermediarios financieros formales o Bancos han privilegiado éste tipo de operaciones de crédito y menos los fiduciarios, convirtiéndose en prestamistas y financistas de garantías y no de proyectos. No existe entonces, un sistema financiero de desarrollo propiamente dicho.

Es evidente que las remesas enviadas desde EEUU al territorio guatemalteco han sido algo importante para el sostenimiento de muchas familias y representa un alto componente del PIB (aprox. 10%). No obstante, estudios muestran que un alto porcentaje de dichas remesas no se queda dentro del sistema financiero sino son retirados para su consumo. Lo anterior cobra importancia desde que no sólo los Bancos están ofreciendo el servicio de remesas sino también las IMI.

No hay un dato exacto del acceso al crédito de la población en Guatemala, pero la opinión de las personas entrevistadas nos permite decir que el sector financiero formal e informal, no está atendiendo a los diferentes sectores. La composición de la cartera bancaria nos muestra que el sector agrícola cuenta con una participación de aproximadamente 7%, lo que contrasta con el tamaño de dicho sector en el PIB de 18%, pero aún es más evidente la disparidad si vemos que el área rural del país es agrícola con una alta demanda de mano de obra.

Otro análisis de datos, que considera el número de unidades productivas Mipymes, dan cuenta que ese acceso al crédito es limitado. Se estima que hay más de un millón doscientos mil empresas mipymes en el país. Estas representan cerca del 75% de la mano de obra y son consideradas muchas de ellas como informales, validando la afirmación de la no existencia de acceso al crédito.

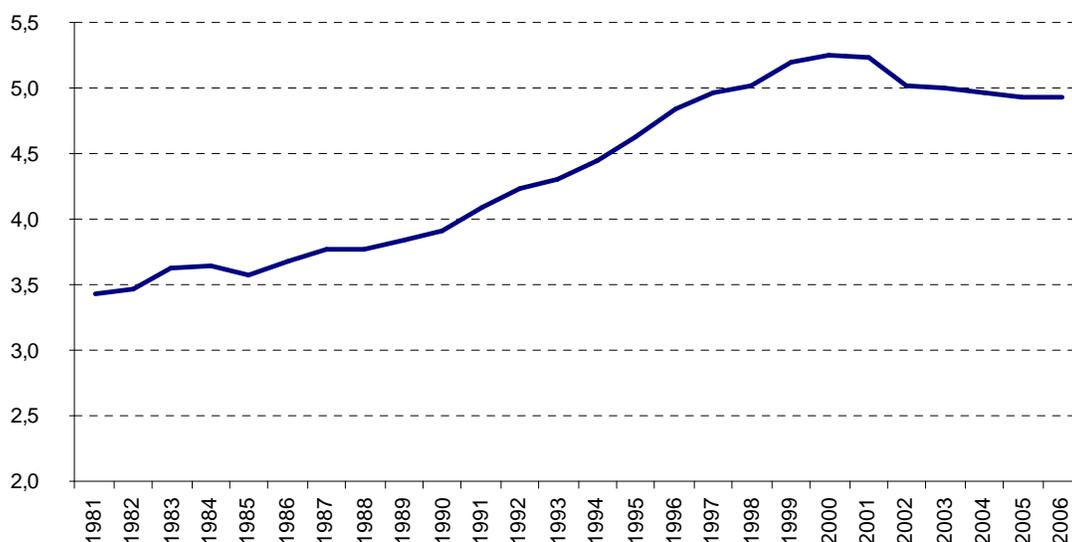
Por otro lado, el Sistema Financiero Nacional está conformado por dos grandes segmentos: el formal (regulado) y el informal (no regulado). El sector formal está compuesto por instituciones sujetas a supervisión de la Superintendencia de Bancos (SIB) y son: Bancos Comerciales, Financieras, Aseguradoras, Fondos de Pensiones, y la Bolsa de Valores Nacional. Todas ellas encapsulan cerca del 90% de los fondos intermediados en el país. Por su parte, el segmento no formal, donde están las IMI representa aproximadamente el 10% de los activos bancarios.

⁴ Entrevista en Revista Poder de Chile, Mayo 2008.

En términos generales el sistema financiero de Guatemala vive un período de estancamiento si observamos su participación del PIB. En la gráfica de abajo se observa que el pináculo de la expansión del sector fue justo en la crisis financiera de 1999, cuando llegó a representar cerca de 6,5% del PIB⁵. La expansión relativa del sector inició tras la disminución del conflicto armado de los ochenta y la normalización del ambiente económico internacional tras la crisis de la deuda latinoamericana.

Ese crecimiento se aceleró tras la creación y ejecución de la Matriz de Modernización del Sistema Financiero impulsado por la Junta Monetaria y el Banguat en los años 1991-1993. Sin embargo, la falta de una Matriz integral, en donde, aspectos como regulación prudencial y supervisión fueron dejados de lado privilegiando la apertura y desregulación del sector, lo que provocó la entrada de instituciones financieras que con el tiempo fueron cayendo y quebrando producto de malos manejos de personas sin experiencia financiera.

GRÁFICO 1
SECTOR FINANCIERO
(Como porcentaje del PIB)



Fuente: Banguat.

Sin embargo, los niveles de profundidad del sistema financiero medido como crédito interno en relación al PIB que se observaban en 1985 (22% del PIB) no fueron alcanzados sino hasta 22 años más tarde (2007). Si comparamos estos niveles con países en América Latina y el resto del Mundo, podemos concluir que Guatemala tiene un sistema subdesarrollado. En la actualidad la relación entre depósitos bancarios y PIB se encuentra en torno al 30%, lo que contrasta con países como El Salvador (38%), Costa Rica (41%), Chile (67%) y EEUU con un 82% de profundidad.

Por otro lado, se estima que los créditos o préstamos bancarios representan aproximadamente el 50% de sus activos, cifra que se compara negativamente con otros sistemas bancarios que tienen un porcentaje mayor de cartera en relación a sus activos (Chile >70%, El Salvador >65%). Una de las explicaciones de éste fenómeno, según personeros bancarios, es la falta de sujetos de crédito por lo que prefieren asignar una porción importante de sus activos a la deuda pública.

La concentración de las operaciones en la ciudad capital es otro fenómeno importante de resaltar. La información de la SIB muestra que cerca del 80% de la cartera es asignada en la ciudad capital, aunque dicha cifra está sesgada debido a que muchas empresas del interior están domiciliadas en la

⁵ El Sector Financiero representa cerca de 15% en Chile y 13% en EEUU.

ciudad. Pero la anterior característica es ratificada por el número de agencias instaladas, en donde la ciudad representa cerca del 50%.

En conclusión, Guatemala cuenta con un sistema financiero subdesarrollado si lo comparamos con otros sistemas de la región y del mundo. En ese sentido, el rol del microcrédito cobra una significancia aún mayor a lo expresado arriba en materia de acceso al crédito y democratización del sistema. Es pieza fundamental para la profundización del sistema y los grandes beneficios que esto trae.

3. Descripción del mercado de las microfinanzas

Es importante entonces definir la nomenclatura que se usará en el trabajo. Las IMI para motivos del presente trabajo serán divididas en tres grandes clases: a) Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC), que son instituciones no reguladas por la Superintendencia sino por la Ley de Cooperativas y pertenecen al segmento no formal; b) Instituciones de Microfinanzas Alternativas (IMA), que son instituciones muchas de ellas Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) o Fundaciones Privadas; ambos tipos no están bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y operan bajo el Código de Comercio. Por último incorporaremos al segmento formal, que ha crecido e iniciado operaciones mediante unidades de microfinanzas en varios Bancos Comerciales regulados y los llamaremos, Unidades Microfinancieras Bancarias (UMB).

La separación de las tres grandes fuentes de fondos para Microfinanzas: Instituciones de Microfinanzas Alternativas (IMA), Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) y las Unidades Microfinancieras Bancarias (UMB), presenta un gran reto a la hora de compilar la información y requiere del cruce de varias fuentes siendo ellas: Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro (FENACOAC), Instituto Nacional de Cooperativas (INACOP), Superintendencia de Bancos (SIB), Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF), Mix Market (MM).

Antes de iniciar el análisis es importante hacer la distinción entre microcrédito y microfinanzas debido a que existe una mala concepción entre ambas. El microcrédito es la simple operación de entrega de créditos de monto pequeño, mientras que las microfinanzas es la entrega de un crédito pequeño junto a un servicio de asesoría integral. Esta diferenciación es clave para entender que ofrecen cada una de las tres clases de IMI estudiadas.

4. Encuesta nacional de percepción y analfabetismo económico

La Encuesta Nacional coordinado por el autor del presente trabajo y financiada por la Fundación Soros de Guatemala entrega algunos datos adicionales que son interesantes a evaluar. Si bien el objetivo de la misma no era el Microcrédito y su industria, se contempló una sección sobre el tema.

La encuesta tiene una muestra mayor de 1.200 personas, con significancia Metropolitana y Urbana, así como un 7,5% de margen de error. Los principales resultados relevantes para el presente trabajo son:

1. El 41,7% de la población encuesta utiliza servicios bancarios (sector formal), en la región metropolitana dicha cifra es de 51,8% y la urbana rural de 39,5%. Lo anterior evidencia que la desbancarización es mayor en la región rural del país, precisamente donde hay mayor penetración de las IMA y CAC. En ese sentido es importante recalcar el rol de las IMI en aumentar el número de población que cuenta con servicios financieros.
2. Cuando se le pregunta a las personas que no utilizan un servicios bancario, el desglose de respuesta tiene la siguiente característica:
 - a. Porque no tiene dinero 50,2%
 - b. Desconfianza a los Bancos 30,1%

- | | |
|-----------------------------------|-------|
| c. No le interesa | 11,9% |
| d. No cumple requisitos del Banco | 2,6% |
| e. Inseguridad | 2,1% |

Si se analiza por la separación geográfica, los contrastes principales se dan en la respuesta a.). La razón de no tener dinero se reduce a 40% pero aumenta la de Inseguridad de 2,1% a cerca de 10%.

En materia de relevancia para las IMI se puede inferir según los datos anteriores que la desconfianza a los bancos es una razón importante por la cual esquemas más incluyentes y con sentido de pertenencia como las CAC, ganan espacio.

La respuesta más común de falta de dinero demuestra la realidad de pocas oportunidades económicas y pobreza, condiciones que no permiten mayor bancarización. Aunque como muchos aducen, todas las personas son bancarizables, solamente es de ofrecerles el producto correcto.

3. Sobre el uso de servicios financieros alternativos a la banca, se pregunto si en los últimos doce meses han usado algún servicio financiero de ése tipo. La respuesta es que aproximadamente un 20% lo ha hecho. Es decir, que del cerca de 60% de la población que no utiliza bancos, un 20% lo hace con alternativos, es decir, cerca de un 12% de la población utiliza servicios alternativos a la banca en la actualidad.
4. La siguiente pregunta tiene como fin indagar más sobre ese 12% de la población que ya demanda servicios financieros pero que no lo hace a los bancos. La mitad de dichos servicios financieros fueron prestados por un familiar o amigo, mientras que un 30% lo hizo mediante CAC. Las ONG's no tienen presencia, en parte, porque estas están áreas rurales no urbanas.

Podemos concluir que cerca del 4% de la población utiliza servicios financieros prestados por la CAC. Si asumimos que la población de Guatemala en la actualidad es de 13 millones, eso nos llevaría a concluir que cerca de 550 mil utilizan las CAC. Lo anterior es parecido a la cifra de socios inscritos y registrados en las CAC. La diferencia puede ser explicada porque la encuesta no fue realizada en área rural no urbana.

5. No obstante la respuesta más importante en relación a las IMI, es cuando se les pregunta el porqué de acudir a éstas instituciones alternativas y no a los bancos. La principal respuesta es por la confianza que le tienen en un 55%, seguido de que los trámites son más fáciles 14%.

La encuesta en relación a las IMI evidencia la importancia que han cobrado en parte por un esquema percibido de mayor confianza y facilidad. El rol de acercar servicios financieros a las personas por las IMI es innegable tal y como lo demuestra la encuesta. Además se cree que hay espacio para que sigan creciendo en las áreas rurales urbanas y no urbanas en especial por la respuesta de falta de confianza al sistema financiero formal (bancario).

5. Las cooperativas de ahorro y crédito (CAC)

Las CAC operan legalmente bajo “La Ley General de Cooperativas”, aprobada en el año 1978, y el “Reglamento General de Cooperativas” del año 1979. En ésta última se crea el Instituto Nacional de Cooperativas para la promoción y fomento de la actividad cooperativista.

Las Cooperativas han cobrado fuerza en los últimos años principalmente en el área rural. Según, el Ing. Jorge Luis Montenegro, Gerente General de INACOP y entrevistado para el presente documento. Existe un proceso de estandarización de prácticas en las Cooperativas a nivel internacional. Los Movimientos impulsados por la CONFECOP y la INACOP, han mostrado efectividad en especial en el rol activo de las mujeres rurales. La idea central en el área financiera es la creación de una red financiera en la región de Centroamérica y México.

Las CAC son parte entonces del movimiento cooperativista pero se diferencian del resto que su actividad principal es la movilización de ahorro. Las CAC reciben aportes de sus socios, quiénes son los únicos que pueden recibir préstamos de la institución. El cuadro 1, muestra que las CAC registradas en el INACOP son 163, de las cuales 27 están afiliadas a la FENACOAC.

CUADRO 1
TOTAL DE LA REPÚBLICA: COOPERATIVAS ENCUESTADAS POR CLASE DE COOPERATIVA Y DEPARTAMENTO

Departamento	Total	Agrícola	Ahorro y crédito	Consumo	Producción	Vivienda	Pesca	Transporte	Comercialización	Servicios Especiales	Federación y confederaciones
	646	292	163	42	37	37	9	25	16	12	13
Guatemala	109	3	43	9	5	21	0	13	0	7	8
El progreso	4	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0
Sacatepéquez	9	5	1	0	0	0	0	0	3	0	0
Chimaltenango	22	14	2	0	2	2	0	0	1	0	1
Escuintla	24	9	5	1	1	2	5	0	0	1	0
Santa Rosa	14	7	5	0	0	0	2	0	0	0	0
Sololá	28	15	7	2	3	1	0	0	0	0	0
Totonicapán	19	1	8	6	4	0	0	0	0	0	0
Quetzaltenango	50	11	18	1	5	8	0	5	0	1	1
Suchitepéquez	13	8	0	1	2	0	0	2	0	0	0
Retalhuleu	12	16	2	2	0	0	1	0	0	0	0
San Marcos	43	29	9	2	2	0	0	0	0	0	0
Huehuetango	53	23	22	0	6	1	0	0	0	0	0
Quiché	40	19	7	7	1	2	0	0	2	1	1
Baja Verapaz	12	7	3	0	2	0	0	0	0	0	0
Alta Verapaz	80	56	5	8	1	0	0	2	7	1	1
Petén	44	35	2	2	0	0	0	2	2	1	1
Izabal	8	1	7	0	0	0	0	0	0	0	0
Zacapa	12	5	7	0	0	0	0	0	0	0	0
Chiquimula	13	8	4	0	0	0	0	0	1	0	0
Jalapa	12	10	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Jutiapa	16	10	2	1	1	0	1	1	0	0	0

Fuente: Encuesta cooperativa, social, económica y financiera, INACOP.

Las 163 representan el 25% de todas las cooperativas, siendo las segundas en importancia relativa detrás de las agrícolas que representan el 45% del total. A diferencia del resto de cooperativas, las CAC

operan el mayor porcentaje relativo en la ciudad capital con 43 cooperativas instaladas de las 163, para un 26% del total. Esto contrasta con el promedio de todas las cooperativas que tan sólo operan un 13% en la ciudad, concentrándose en el interior de la república. No obstante, las CAC más importantes operan fuera de la ciudad capital.

La región occidental del país, donde radica una porción importante de indígenas, representa un número alto de CAC's. Quetzaltenango, Huehuetenango, Totonicapán, Quiché, Chimaltenango y Sololá, suman 56 CAC, es decir, 35% del total. Es precisamente en éstas áreas donde la Banca concentra una porción pequeña de sus operaciones, tan sólo el 16% de sus agencias y 4% de los préstamos, según datos de la SIB. Se puede entonces inferir que las CAC están presentes en áreas sub atendidas por los Bancos formales.

Si analizamos el número de socios, otro patrón emerge. El cuadro 2 muestra el número de socios por tipo de cooperativa.

CUADRO 2
TOTAL DE LA REPUBLICA: ASOCIADOS POR GÉNERO Y CLASE DE COOPERATIVA
(En miles)

Asociados	Total	Clase de cooperativas								
		Agrícola	Ahorro y crédito	Consumo	Producción	Vivienda	Pesca	Transporte	Comercialización	Servicios Especiales
TOTAL	906 513	55 515	831 169	5 294	3 435	6 469	240	1 045	1 405	1 941
Hombres	444 298	39 351	392 423	3 539	1 972	3 628	214	871	1 013	1 287
Mujeres	314 252	15 655	291 429	1 755	1 463	2 704	26	174	392	654
Niños	84 915	186	84 660	0	0	69	0	0	0	0
Niñas	63 048	323	62 657	0	0	68	0	0	0	0
Total Hombres	529 213	39 537	477 083	3 539	1 972	3 697	214	871	1 013	1 287
Total Mujeres	377 300	15 978	354 086	1 755	1 463	2 772	26	174	392	654

Fuente: Encuesta cooperativa: social, económica y financiera, INACOP.

En ella se observa como las CAC cuentan con más de 831 mil socios, y representan el 91% de los socios cooperativistas del país. Cifra muy superior a los 55 mil socios del tipo de cooperativa con más número de organizaciones, las agrícolas. En el caso de las CAC, las mujeres representan el 43% de los asociados.

Según el Ing. Monterroso, existen tipos de CAC que se pueden calificar, según su formalidad y calidad operativa, en tres niveles. Están las Tipo A que son instituciones altamente sofisticadas con estándares incluso mejor que los Bancos regulados y están agrupadas en la FENACOAC; las tipo B que necesitan de mayor apoyo en materia operativa pero que contienen altos niveles de aceptación y modelo de negocios sólido. Este tipo de cooperativas son conocidas como independientes, desde que no son miembros de ninguna Federación. El tercer tipo C, son aquellas cooperativas que deberán de desaparecer siendo absorbidas o disueltas, desde que sus modelos de negocios y aceptación no permitirán su crecimiento.

Existe entonces una tendencia a la formación de Federaciones. Las ventajas son amplias, desde la supervisión y control de estándares financieros hasta la operación en conjunto. Las CAC que pertenecen a FENACOAC operan en línea, permitiendo a los asociados utilizar cualquier agencia de la red FENACOAC, además de contar con los servicios de la Aseguradora Columna de la Federación.

La formación de Federaciones por varias Cooperativas es un modelo que debe de ser incentivado para el fortalecimiento de instituciones en materia operativa, financiera, de riesgos, pero más que todo de acceso de servicios por parte de los asociados. Como contraparte de ésta modernización de las operaciones cooperativas se ha perdido la "mística" de una Cooperativa, según la opinión del Ing. Monterroso.

La razón inicial de una Cooperativa fue la necesidad de formar comunidad que trabaje con un fin o propósito, que no es otro más que el progreso. La gran cantidad de socios de las CAC han despersonalizado y debilitado la sensación de pertenencia de los asociados, no obstante, algunos estudios realizados por la FENACOAC muestran que la confianza del asociado permanece alta.

Según las estimaciones del Ing. Monterroso de INACOP y de Nelson Aldana de FENACOAC, también entrevistado para ésta investigación, los activos de las CAC de FENACOAC representan entre un 85% y 95% del total de las cooperativas.

CUADRO 3
COOPERATIVAS AFILIADAS A FENACOAC, R.L. PRINCIPALES VARIABLES CONSOLIDADAS

Variables Financieras	2004	2005	2006	2007	Mar-08
Aportaciones	494 992 016	592 203 526	700 180 769	780 807 374	781 779 334
Ahorro	1 803 643 566	2 178 927 597	2 743 176 106	3 087 039 236	3 105 422 128
Capital Institucional	365 810 245	479 695 286	590 400 640	700 779 989	689 312 021
Prestamos	1 860 471 289	2 407 038 883	2 952 435 349	3 404 800 788	3 529 706 301
Activo Total	2 794 407 562	3 433 855 894	4 261 042 747	4 906 231 623	4 996 813 046
Otra variables (cifras)	2004	2005	2006	2007	Mar-08
Asociados	438 289	497 406	549 653	584 460	600 388
Ahorrantes Infanto-juvenil	116 682	121 653	131 850	169 243	174 309
Cooperativas afiliadas	26	27	27	27	27

Fuente: FENACOAC.

La tabla 3⁶ muestra las principales variables consolidadas de FENACOAC. A fines de marzo del 2008, los activos totales de las CAC asociadas suman cerca de Q. 5.000 millones o US\$ 675 millones. Más adelante, se consolidará los datos de la industria del microcrédito y se comparará con cifras como el PIB y activos bancarios para una mayor contextualización.

Además se observa que el número de asociados ha crecido paulatinamente a una tasa de 10% anual, superada por el crecimiento de los asociados infanto- juveniles. La relación Activo total a capital institucional a fines de marzo del 2008 fue de 7,25 que se compara favorablemente con la adecuación de capital bancaria, con cifras mayores al 10 a 1.

Según, el Sr. Aldana, el movimiento cooperativista de movilización de ahorro está más fuerte que nunca, en parte por los casi 28 años de existencia de la FENACOAC y más de 40 años de las Cooperativas. Las bases que sustentan su afirmación son la manera conservadora de manejar financieramente las instituciones. Se estima que se busca que los préstamos sean iguales al ahorro, mientras que el uso de endeudamiento externo es nulo. Lo último permite que el capital aportado y ahorrado por los asociados no sea tan vulnerable ante corridas tipo banco.

Otro éxito ha sido la implementación del sistema de manejo conocido como PERLAS, que es el estándar internacional. Las PERLAS fueron el resultado de un proyecto de la WOCCU en Guatemala entre 1987-1994. Las PERLAS que son un conjunto de medidas y razones financieras usadas bajo el concepto

⁶ Por motivos de comparabilidad, el Tipo de Cambio en la actualidad es de Q.7.50 por US\$ 1.00. En el período estudiado 2004-2008, el tipo de cambio ha permanecido estable dentro de un rango entre Q. 7.4 y Q. 7.8. Se recomienda entonces asumir un tipo de cambio de Q. 7.50 por motivos de sencillez y comparabilidad.

de benchmarking. La idea central es que las CAC asociadas a FENACOAC deben de mantener los niveles financieros dentro de los rangos recomendados por las PERLAS, tras intensos estudios y debates.

La FENACOAC, hace pública la información de PERLAS de sus asociadas, lo que muestra un mayor grado de apertura de información en relación a otro tipo de instituciones de microfinanzas. En el cuadro 4 se observan las razones PERLAS consolidadas, haciendo énfasis en el Benchmark Ideal.

CUADRO 4
PRINCIPALES INDICADORES P.E.R.L.A.S DE COOPERATIVAS AFILIADAS

(Datos consolidados en porcentajes)

Índice	Indicador 2	Ideal	2003	2004	2005	2006	2007	Mar-08
P Protección								
P-1	Estimaciones/morosidad >12 meses	100	99,0	100	100	86,1	81,3	79,7
P-2	Estimaciones netas/estimaciones requeridas 1-12 meses	100	75,0	95,5	95,3	89,0	84,6	90,5
P-5	Recuperación de cartera depurada/Depurac. acumuladas	100	47,3	53,1	53,5	52,9	49,6	49,8
E Estructura financiera								
E-1	Préstamos netos/Activo total	70-80	58,0	65	68,4	67,7	67,9	68,8
E-5	Depósitos de ahorro/Activo total	70-80	66,9	64,5	63,5	64,4	63,3	62,2
E-7	Aportaciones/Activo total	Máx. 20	17,7	17,7	17,3	16,4	15,9	15,7
E-9	Capital institucional neto/ Activo total	Min. 10	11,3	13,4	14,4	14,1	14,4	14,0
R Rendimientos y costos (anualizados)								
R-1	Ingresos por réstamos/Promedios préstamos (netos)	Tasa empresarial	22,4	21,4	19,9	18,9	18,1	18,0
R-5	Costos financieros depósitos/Promedio depósitos	Tasa mercado>=RS	6,8	5,7	5,6	5,7	5,4	5,5
R-7	Costos financieros aportaciones/Promedio aportaciones	Tasa mercado>=RS	5,6	5,1	5,0	5,1	4,9	5,2
R-9	Gastos operativos/Promedio activos	3-10	6,0	5,9	5,9	5,8	5,6	5,6
R-12	Excedente neto/Promedio activos		2,8	3,5	3,3	2,9	2,7	1,1
L Liquidez								
L-1	Disponib-Ctas.por pagar<=30 diarias/Dep. ahorro	Min. 15	47,0	38,9	34,1	34,3	25,7	28,9
L-3	Liquidez ociosa/activo total	Menor 1	0,9	0,8	0,9	0,9	1,1	1,1
A Activos improductivos								
A-1	Morosidad/cartera bruta	Menor o igual 5	7,1	5,6	5,1	5,1	5,1	6,4
A-2	Activo improductivo/activo total	Menor o igual 5	6,0	6,3	7,1	7,3	7,2	7,3
A-3	Fondos sin costo (neto)/ Activo improductivo	Mayor o igual a 100	234,8	255,8	239,9	226,1	239,3	246,9
S Señales expansivas								
S-1	Crecimiento cartera de préstamos		24,9	31,6	29,1	22,9	15,4	3,2
S-5	Crecimiento de depósitos de ahorro		24,9	13,3	19,9	25,9	14,0	0,6
S-10	Crecimiento de asociados	Min. 5	12,5	11,8	13,0	11,4	11,4	2,7
S-11	Crecimiento total de activos	Más que inflación	23,9	17,4	21,9	24,1	15,1	1,9

Fuente: FENACOAC.

Los datos muestran un leve deterioro en materia de PROTECCION, particularmente en la recuperación de cartera depurada, siendo ésta la razón más desalineada. Mientras tanto la ESTRUCTURA FINANCIERA muestra un paulatino mejoramiento en la adecuación de capital (E-9) y mejora en la relación de Préstamos a Activo Total.

El cuadro 5 separa los indicadores PERLAS por región del país. Se observa claramente que la Región III (Nor-Oriente) cuenta con indicadores debajo de la media y en desventaja con las regiones central y occidente (I y II).

Las CAC han mejorado en materia de eficiencia, reduciendo los costos y gastos operativos, lo que se ha traducido en mejores tasas activas y pasivas de sus asociados. La solidez de estructura financiera también se refleja en posiciones de liquidez altas según el inciso de LIQUIDEZ de las PERLAS. Los **ACTIVOS IMPRODUCTIVOS** cuentan con un nivel ligeramente superior al deseado, aunque ha habido una clara tendencia a la reducción de cartera morosa. Finalmente, en las **SEÑALES EXPANSIVAS**, vemos como el crecimiento total de activos se mantiene por encima de la inflación, es decir, resguardando el valor real de la cartera.

En la actualidad FENACOAC opera con sus asociadas la Caja Central de Liquidez, mecanismo por el cual, los asociados depositan el 10% de sus activos en FENACOAC lo que sirve para disminuir problemas de liquidez de corto plazo de las CAC. Este esquema es de vanguardia en la región y es una de las fortalezas de la institución. Por otro lado, el análisis arriba mencionado de las PERLAS devela una ligera falencia en la asignación de crédito que se evidencia en indicadores sub óptimos en protección y activos in productivos. Hay un consenso a nivel internacional, pero más que todo de FENACOAC, que el sistema PERLAS no es basado en riesgo y es por ello que se trabaja en una nueva metodología que considera cuatro pilares de riesgo como adecuación de capital, crédito, riesgo operativo y de liquidez. El avance hacia mejores técnicas administrativas mejorará la calidad de las CAC.

CUADRO 5
PRINCIPALES INDICADORES P.E.R.L.A.S DE COOPERATIVAS AFILIADAS

(Datos consolidados en porcentajes)

Índice	Indicador 2	Ideal	Región I	Región II	Región III
P	Protección				
P-1	Estimaciones/morosidad > 12 meses	100	100	100	57,4
P-2	Estimaciones netas/Estimaciones requeridas 1-12 meses	100	157	100	80,0
P-5	Recuperación de cartera depurada / Depurac. Acumuladas	100	43,0	56,0	49,0
E	Estructura Financiera				
E-1	Préstamos netos/Activo Total	70-80	75,0	69,0	66,0
E-5	Depósitos de ahorro/ activo total	70-80	52,0	55,0	70,0
E-7	Aportaciones / Activo total	Max. 20	22,0	21,0	10,0
E-9	Capital institucional neto / activo total	Min 10	21,0	18,0	14,0
R	Rendimientos y costos (anualizados)				
R-1	Ingresos por prestamos / Promedios prestamos (netos)	Tasa Empresarial	21,0	17,0	19,0
R-5	Costos financieros depósitos / Promedio Depósitos	Tasa mercado >= RS	5,0	6,0	5,0
R-12	Excedente Neto / Promedio Activos		3,0	3,0	2,0
L	Liquidez				
L-1	Disponib - Ctas. Por pagar <= 30 dias/dep. Ahorro	Min 15	28,0	26,0	27,0
L-3	Liquidez ociosa / activo total	Menor 1	2,0	1,0	1,0

(Continúa)

CUADRO 5 (Conclusión)

Índice	Indicador 2	Ideal	Región I	Región II	Región III
A	Activos Improductivos				
A-1	Morosidad / cartera bruta	Menor o igual 5	5,0	5,0	6,0
A-2	Activo improductivo /activo total	Menor o igual 5	7,0	5,0	8,0
A-3	Fondos sin costo (neto)/ Activo improductivo	Mayor o igual a 100	276	413	203
S	Señales Expansivas				
S-1	Crecimiento cartera de prestamos		31,0	23,0	13,0
S-5	Crecimiento de depositos de ahorro		15,0	19,0	14,0
S-10	Crecimiento de asociados	Min 5	10,0	14,0	9,0
S-11	Crecimiento total de activos	Más que inflación	18,0	18,0	15,0

Fuente: FENACOAC.

Para un análisis más detallado de las principales CAC, se presenta el cuadro 6, donde se clasifica según el volumen de préstamos las 27 instituciones asociadas.

CUADRO 6
COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC. PRINCIPALES INDICADORES
FINANCIEROS A JUNIO 2008

Cooperativa	Numero asociados	%	Cartera de ahorro	%	Cartera de aportaciones	%	Capital Institucional	%	Activo Total	%	Cartera de Prestamos	%
Coosajo	51 533	8,3	492 458 002	15,5	73 049 303	9,2	45 004 567	6,8	683 652 038	13,3	468 335 862	12,9
Acredicom	39 564	6,4	311 553 708	9,8	42 197 648	5,3	67 671 088	10,3	446 787 750	8,7	313 192 608	8,6
Cooperativa Guayacan, R.L.	54 143	8,8	252 169 379	7,9	21 056 721	2,6	65 341 842	9,9	395 418 603	7,7	298 833 348	8,2
Cosami	28 596	4,6	211 042 235	6,6	100 100 747	12,6	36 505 751	5,5	379 916 801	7,4	296 252 407	8,1
U.P.A.	68 621	11,1	202 694 888	6,4	120 686 094	15,2	117 038 914	17,8	478 282 652	9,3	277 257 734	7,6
Guadalupana	44 520	7,2	172 678 583	5,4	52 628 332	6,6	32 483 504	4,9	299 556 374	5,8	251 656 228	6,9
Ecosaba	49 259	8,0	141 576 732	4,4	82 386 791	10,3	46 308 050	7,0	288 496 940	5,6	235 321 049	6,5
Cooperativa Salcaja, R. L.	21 784	3,5	174 705 068	5,5	66 718 631	8,4	30 159 681	4,6	291 049 449	5,7	217 729 284	6,0
Cooperativa Tonantel, R. L.	26 704	4,3	182 628 522	5,7	17 644 735	2,2	18 338 967	2,8	243 261 103	4,7	190 672 865	5,2
Coosadeco	54 208	8,8	169 062 546	5,3	60 959 959	7,7	18 853 715	2,9	269 216 482	5,3	147 069 923	4,0
Cooperativa San Miguel Gualan, R.L.	12 970	2,1	124 115 532	3,9	15 259 935	1,9	21 114 773	3,2	168 560 920	3,3	120 181 378	3,3
Colua	16 247	2,6	83 686 772	2,6	13 674 944	1,7	16 863 603	2,6	135 589 048	2,6	109 645 115	3,0
Cooperativa Chiquimulja, R. L.	26 765	4,3	123 802 856	3,9	22 614 425	2,8	14 494 408	2,2	183 452 572	3,6	107 935 828	3,0

(Continúa)

CUADRO 6 (Conclusión)

Cooperativa	Numero asociados	%	Cartera de ahorro	%	Cartera de aportaciones	%	Capital Institucional	%	Activo Total	%	Cartera de Prestamos	%
Cooperativa Union Popular, R. L.	37 219	6,0	104 769 130	3,3	13 692 978	1,7	24 851 910	3,8	153 145 073	3,0	97 420 386	2,7
Cacic	11 509	1,9	62 402 219	2,0	15 576 337	2,0	36 917 393	5,6	122 799 009	2,4	80 903 077	2,2
Cootecu	10 989	1,8	66 360 226	2,1	10 379 063	1,3	5 785 034	0,9	90 433 474	1,8	69 636 443	1,9
Cooperativa El Bienestar, R. L.	7 838	1,3	33 129 563	1,0	13 076 762	1,6	3 867 439	0,6	54 320 383	1,1	46 234 106	1,3
Cooperativa Yaman Kutx, R. L.	4 198	0,7	28 285 787	0,9	6 462 307	0,8	2 627 569	0,4	50 828 199	1,0	41 682 688	1,1
Coosanjer	14 324	2,3	53 814 446	1,7	6 946 469	0,9	3 367 385	0,5	66 843 729	1,3	40 947 867	1,1
Cooperativa El Monolito, R.L.	6 442	1,0	39 926 035	1,3	5 154 404	0,6	3 028 424	0,5	53 974 149	1,1	39 206 257	1,1
Cooperativa Moyutan, R. L.	4 658	0,8	20 021 152	0,6	4 773 676	0,6	10 342 123	1,6	46 471 092	0,9	38 190 709	1,1
Cooperativa Horizontes, R. L.	9 438	1,5	19 751 506	0,6	8 251 775	1,0	6 681 922	1,0	38 203 578	0,7	29 056 921	0,8
Coopasama	5 581	0,9	22 975 531	0,7	6 685 903	0,8	4 359 461	0,7	40 118 455	0,8	28 783 654	0,8
Cooperativa San Pedro, R.L.	3 654	0,6	29 502 171	0,9	7 813 545	1,0	9 489 178	1,4	49 118 016	1,0	28 665 234	0,8
Comigss	1 544	0,2	35 788 146	1,1	3 251 277	0,4	10 245 486	1,6	51 532 562	1,0	28 276 032	0,8
Cooperativa La Encarnación R. L.	1 617	0,3	13 189 518	0,4	3 392 552	0,4	4 347 843	0,7	25 775 683	0,5	19 161 087	0,5
Copecom	4 282	0,7	10 141 524	0,3	1 854 011	0,2	2 374 523	0,4	16 816 230	0,3	13 270 549	0,4
Gran Total Fenacoac	618 207	100	3 182 231 777	100	796 289 324	100	658 464 553	100	5 123 620 364	100	3 635 518 639	100

Fuente: FENACOAC.

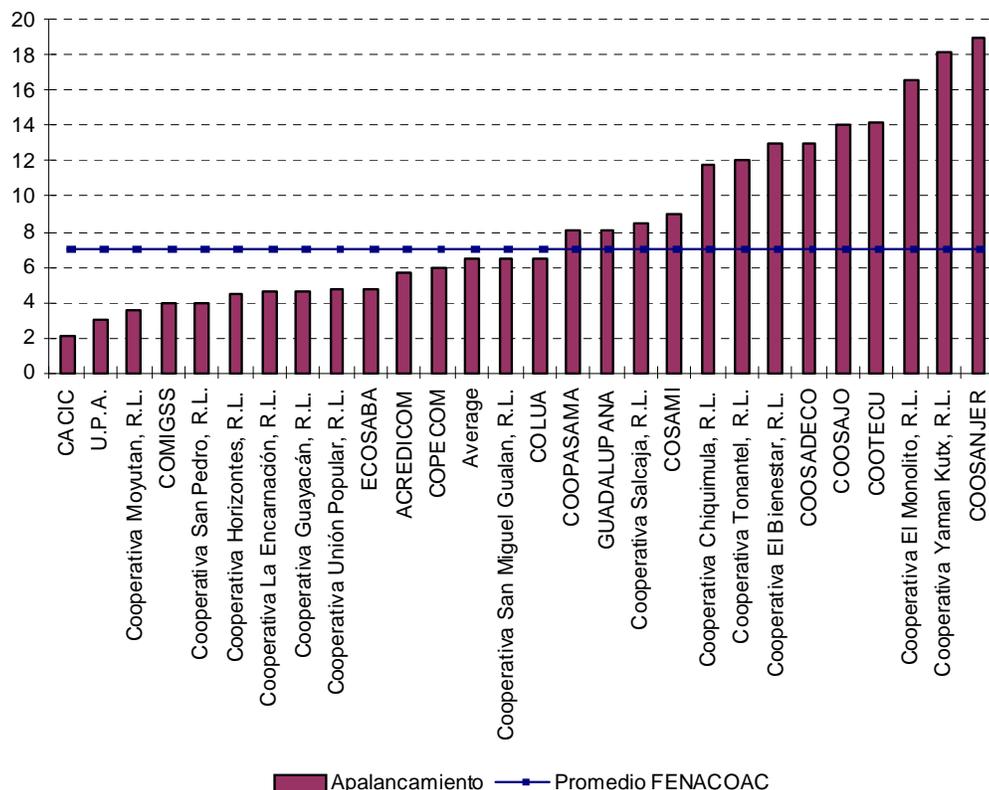
La CAC COOSAJO cuenta con casi el 13% del volumen de préstamos, seguida por ACREDICOM (8,6%), Guayacan (8,2%), COSAMI (8,1%) y la UPA (7,6%). La concentración de las cinco más grandes es de 45,4%, que contrasta con la concentración bancaria de las 5 instituciones más grandes de 76,3%.

No obstante, en materia de número de asociados la UPA de Amatitlán es la que mantiene mayor número con 68.621 o un 11,1% del total de asociados. La segunda en importancia es COOSAJO con 51.533 socios y un 8,3% del total. Les siguen Guayacan con 8,8%, ECOSABA 8% y Guadalupeana 7,2%.

Finalmente, el gráfico 2 se muestra la relación de apalancamiento medido como los activos totales dentro del capital institucional. Esta medida permite ver la posición patrimonial y de solidez de una institución (Ver Anexo 2 para tabla). Los números dan cuenta de una amplia gama de razones de apalancamiento, desde instituciones que manejan una posición extremadamente conservadora como la UPA y otras con niveles mayores como es el caso de COOSAJO, la CAC más grande que tiene una relación de 14 a 1.

En el Anexo 2, se incorporan una serie de análisis financieros de las CAC asociadas a FENACOAC. Se clasifican cada una de ellas según varias variables relevantes, para un mayor entendimiento de cada una de ellas.

GRÁFICO 2
RELACIÓN DE APALANCAMIENTO



Fuente: Elaboración propia.

El sector tiene varias amenazas, particularmente por la incursión al segmento de microfinanzas por los principales bancos del sistema. Estos definidos como las UMB, las cuales serán estudiadas más adelante. La no existencia de una Ley de Cooperativas moderna es una debilidad, desde que limita el crecimiento y las actividades que pueden realizar. Si bien ha habido discusión de una Nueva Ley de Cooperativas, el Sr. Aldana la considera muy laxa para los estándares manejados en la actualidad por FENACOAC y sus asociados. El sentido de ésta debiera de ser una formalización del sector, que permita dar más servicios financieros a sus asociados.

Dentro de las fortalezas reconocidas por la misma federación están la lealtad de los asociados, la unión y sentido de pertenencia de los miembros; considerando la pluriculturalidad del país. Si se compara con otros países, en opinión del Sr. Aldana, los estándares locales son altos, si bien Ecuador cuenta con una mayor penetración, sus instituciones no cuentan con la unidad de las instituciones de FENACOAC. Esto se evidencia por el hecho de que las CAC asociadas a FENACOAC fundaron una Aseguradora.

Lo presentado con anterior evidencia dos realidades dentro de las CAC. Una de progreso, modernidad y solidez evidenciada por las CAC asociadas a FENACOAC; y otra de Cooperativas Independientes con grandes retos en materia de operatividad, solidez, estandarización. La tendencia es clara hacia una mayor penetración del sector cooperativista en la oferta de productos financieros, aunque dicha tendencia depende en cierta manera de la creación de una ley funcional de carácter técnico.

6. Las instituciones de microfinanzas alternativas (IMA)

Las IMA son organizaciones que toman las figuras de ONG's y/o fundaciones, ambas consideradas sin fines de lucro. Su naturaleza las hace más restringidas en la manera de fondear sus operaciones. La dependencia al sistema bancario es latente así como a la Cooperación Internacional mediante donaciones u operaciones privadas de crédito.

En la actualidad dichas entidades se rigen bajo la Ley de Organizaciones No Gubernamentales emitida en el 2003. No obstante, la figura legal ha sufrido de perjuicio producto de varios malos manejos y esquemas fraudulentos. Las IMA no son sujetas de supervisión ni pertenecen a ningún ente estatal promotor. Para su representatividad se crearon varias organizaciones como REDIMIF (Red de Instituciones de Microfinanzas) en Guatemala, y la REDCAMIF a nivel centroamericano.

Su naturaleza legal las hace los mecanismos menos hábiles para la movilización de fondos. La ley de delito de intermediación financiera emitida tras varios esquemas fraudulentos ha complicado aún más la operación. De los tres grandes tipos de participantes en el segmento de microfinanzas, ésta es la menor en tamaño. Para la construcción de sus indicadores las fuentes utilizadas fueron MixMarket y REDCAMIF.

El cuadro 7 muestra la lista de las IMA relevantes. Como se observa hay una concentración importante, mayor a las CAC en las dos instituciones más grandes, Génesis Empresarial y Asociación Raíz. Ambas suman el 50% de los préstamos de las IMA. El total de préstamos de las IMA es de Q. 1,068 millones y representan la tercera clase de IMA según su tamaño, detrás de las CAC y las UMB, respectivamente.

CUADRO 7
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES
(Cifras en quetzales a fines del 2007)

Institución	Préstamos	%	Activos Totales	%	Patrimonio	%
Fundación Génesis Empresarial	346 787 468	32,5	374 845 518	35,1	63 204 868	5,9
Asociación para el Desarrollo RAIZ	198 232 550	18,6	358 775 846	33,6	340 403 576	31,9
Fundación para el Desarrollo Empresarial y Agrícola	92 080 633	8,6	111 336 388	10,4	68 258 491	6,4
FINCA Guatemala	64 472 462	6,0	84 057 963	7,9	35 702 739	3,3
Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social	52 700 242	4,9	52 974 762	5,0	34 012 732	3,2
Asociación Ayudense y Nosotros les Ayudaremos	47 795 899	4,5	54 335 672	5,1	8 796 162	0,8
Fundación CRY SOL	42 997 957	4,0	50 106 027	4,7	22 228 304	2,1
Asdesarrollo	36 001 392	3,4	38 878 393	3,6	16 717 709	1,6
Asociación de Desarrollo Integral Rural	29 647 189	2,8	37 834 309	3,5	6 752 787	0,6
Asociación Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente	28 580 912	2,7	32 903 673	3,1	9 909 043	0,9
Friendship Bridge	27 358 647	2,6	32 338 191	3,0	21 683 796	2,0
Fondo para el Desarrollo Solidario	26 778 843	2,5	37 791 688	3,5	14 233 300	1,3
Asociación Guatemalteca para el Desarrollo	12 381 018	1,2	13 771 631	1,3	11 791 898	1,1
Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa	12 180 410	1,1	16 901 945	1,6	2 304 703	0,2

(Continúa)

CUADRO 7 (Conclusión)

Institución	Préstamos	%	Activos Totales	%	Patrimonio	%
Fe y Alegría	9 864 064	0,9	11 045 984	1,0	7 732 189	0,7
Mude	8 706 593	0,8	10 243 051	1,0	6 248 261	0,6
Asociación Share	7 993 951	0,7	8 232 699	0,8	5 861 682	0,5
Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria de Guatemala	7 584 762	0,7	16 894 949	1,6	14 987 754	1,4
Fundación para el Desarrollo de la Microempresa	7 370 488	0,7	11 133 582	1,0	7 082 906	0,7
Fundemix	4 457 446	0,4	6 007 340	0,6	3 604 404	0,3
Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa	4 078 922	0,4	4 715 142	0,4	2 192 297	0,2
Gran Total	1 068 051 848		1 365 124 751		703 709 598	

Fuente: Mixmarket y Redcamif.

Si analizamos las razones financieras, que se presentan en el cuadro 8 de abajo. Se puede concluir varias cosas, primer, lugar las IMA cuentan con niveles de adecuación de capital mayores (menor apalancamiento) que las CAC y los Bancos formales. La explicación de éste fenómeno reside en la naturaleza de éstas instituciones en la forma de levantar capital o fondos. Son las instituciones más restringidas en ése sentido, por lo cual tomar políticas conservadoras financieras es una reacción normal.

CUADRO 8
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES.
VARIABLES FINANCIERAS

(En porcentajes y miles)

Institución	Patrimonio / Activos Totales	Deuda / Patrimonio	Préstamos / Activos Totales	ROE	ROA	Autosuficiencia Operacional	Margen Bruto	Razón de Gastos Totales	Costo Financiero	Deudores por Staff	Cartera Vencida > 30 días
Asociación Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente	30,1	2,3	86,9	10,7	35,3	149,1	32,9	21,8	11,9	69	5,6
Fundación de Asistencia para la Pequeña Empresa	46,5	1,2	86,5	2,8	6,4	109,6	8,8	43,8	1,8	120	6,5
Asociación Guatemalteca para el Desarrollo	85,6	0,2	89,9	0,9	1,0	103,6	3,5	23,9	0,0	159	3,3
Friendship Bridge	67,1	0,5	84,6	17,4	23,0	176,2	43,3	22,8	0,3	291	4,2
Asociación de Desarrollo Integral Rural	17,9	4,6	78,4	1,3	7,1	108,9	8,2	18,4	8,7	49	4,9
Fundación para el Desarrollo de la Microempresa	63,6	0,6	66,2	0,1	0,2	100,5	0,5	22,0	1,8	97	2,4
Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa	13,6	6,3	72,1	-0,1	-0,5	101,6	1,6	25,5	3,6	87	7,3
Fundación CRY SOL	44,4	1,3	85,8	9,1	20,0	156,3	36,0	18,9	3,3	313	1,2

(Continúa)

CUADRO 8 (Conclusión)

Institución	Patrimonio / Activos Totales	Deuda / Patrimonio	Préstamos / Activos Totales	ROE	ROA	Autosuficiencia Operacional	Margen Bruto	Razón de Gastos Totales	Costo Financiero	Deudores por Staff	Cartera Vencida > 30 días
Fondo para el Desarrollo Solidario	37,7	1,7	70,9	4,4	9,7	125,8	20,5	17,1	2,9	250	3,4
Fundación para el Desarrollo Empresarial y Agrícola	61,3	0,6	82,7	10,8	16,0	176,9	43,5	15,8	2,3	119	1,0
FINCA Guatemala	42,5	1,4	76,7	6,7	16,8	119,8	16,6	33,9	6,1	283	2,0
Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social	64,2	0,6	99,5	15,1	23,5	157,4	36,5	26,3	3,0	151	6,5
Asociación para el Desarrollo RAIZ	94,9	0,1	55,3	4,2	4,4	131,2	23,8	13,6	1,0	73	18,4
Fundación Génesis Empresarial	16,9	4,9	92,5	2,1	12,4	110,0	9,1	30,0	8,3	186	2,2
Asociación Ayudense y Nosotros les Ayudaremos	16,2	5,2	88,0	-3,3	-18,5	88,2	-13,5	27,5	5,0	295	5,4
Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria de Guatemala	88,7	0,1	44,9	7,5	8,5	139,7	28,4	23,0	0,0	155	0,0
Asdesarrollo	43,0	1,3	92,6								
Asociación Share	71,2	0,4	97,1								
Fe y Alegría	70,5	0,4	89,3								
Fundemix	60,8	0,7	74,2								
Mude	61,0	0,6	85,0								
Gran Total	52,3	1,7	80,9	5,6	10,3	128,4	18,7	24,0	3,8	168,6	4,6

Fuente: Elaboración propia con datos de Mixmarket y Redcamif.

Por otro lado, las IMA cuentan con los costos financieros más altos en relación a las otras IMI, y su forma de operar incursionando en lugares donde no llegan las demás instituciones las hace incurrir en altos costos totales, se observa como la razón de gastos totales es superior a 24%. Su nivel de morosidad a fines del 2007 era de 4,8%, nivel bastante aceptable para el tipo de operaciones y que se compara positivamente en relación a las CAC y a las UMB.

CUADRO 9
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS ALTERNATIVAS, ONG'S Y FUNDACIONES.
VARIABLES CONSOLIDADAS

(En porcentajes y miles)

IMA	2005	2006	2007
Préstamos	665 688 714	866 227 287	1 068 051 848
Activos totales	895 619 478	1 113 843 776	1 365 124 751
Patrimonio	536 106 613	615 308 364	703 709 598
Patrimonio / Activos totales	53,6	54,1	52,3

(Continúa)

CUADRO 9 (Conclusión)

IMA	2005	2006	2007
Deuda / Patrimonio	1 806	1 681	1 659
Préstamos / Activos totales	79,1	78,6	80,9
ROE	1,2	3,2	5,6
ROA	2,9	6,5	10,3
Autosuficiencia Operacional	114,0	121,6	128,4
Margen Bruto	6,66	14,11	18,71
Razón de Gastos Totales	25,18	25,81	24,00
Costo Financiero	2,53	3,77	3,75
Deudores por Staff	140.5	159.1	168.6
Cartera Vencida > 30 días	4,6	5,8	4,6

Fuente: Elaboración propia con datos de MixMarket y Redcamif.

El cuadro 9 de arriba muestra el aumento histórico del volumen de préstamos, que subió 60% en dos años, tasa incluso mayor que la del resto de IMI. Los activos totales subieron en ese período 52%, lo implica un aumento en el uso de fondos externos. La tabla muestra que ha habido una mejoría en materia de eficiencia operativa, con una disminución de la razón de gastos totales de 25% a 24% y aumento de deudores por staff de 140 a 168.

En el reciente Congreso Centroamericano de Microfinanzas organizado por REDCAMIF, las IMA reconocieron la falta de apoyo en materia de políticas para una profundización del microcrédito como herramienta de desarrollo. Pero que además brinde diversificación de productos y mayor cobertura rural. Todo ello dentro de un crecimiento ordenado y congruente con estándares internacionales. En este sentido las IMA tienen una desventaja con las CAC federadas que cuentan con esos mecanismos de control.

La falta de ingreso a sectores todavía no atendidos es clara. Las IMA ofrecen su cartera de plazos cortos, imposibilitando algunas operaciones productivas como la acumulación o formación de capital en las Mipymes, tampoco se puede profundizar los créditos y fondos en el área vivienda.

Por otro lado, es importante avanzar en mejorar la información, transparencia y normativa de las sociedades de microfinanzas. Todo ello dentro de un marco legal mejor. En la actualidad la falta de mecanismos de evaluación de riesgo reduce la velocidad de operaciones de fondeo entre las entidades de segundo piso y las IMA.

7. Las unidades de microfinanzas bancarias (UMB)

En la sección inicial se habló de la profundidad del sistema bancario nacional, el cual ha decidido incursionar dentro del segmento de microfinanzas. La falta de una clasificación en los datos de la SIB, para determinar concretamente el tamaño del compromiso bancario con las microfinanzas, ha obligado a la determinación de varios supuestos para la construcción de una base de datos estimada. Más adelante se detalla la manera de calcular el tamaño del segmento microfinanciero de los Bancos formales. Se cree que esta parte del documento es novedosa desde que la mayoría de estudio similares no han contemplado una estimación de las UMB.

Los Bancos están sujetos a la regulación de la SIB, y normados según la Ley de Bancos y Grupos Financieros del año 2002; y la Ley de Supervisión Financiero del mismo año. Para un mayor detalle de la historia de las leyes bancarias y cambios en la SIB ver Gómez (2007).

FENACOAC y las IMA han confirmado la entrada de los Bancos formales al negocio de microfinanzas. Se conoce de operaciones de microfinanzas en los siguientes bancos: Banrural, GyT Continental, Banco de Antigua (Scotia Bank), Banco de la República, Bantrab, Banco Azteca, Bancasol y más recientemente el estatal Crédito Hipotecario Nacional. De hecho, los Bancos más grandes Banrural y GyT Continental cuenta con unidades de microfinanzas dentro de sus organigramas, y en sus planes de acción de mediano plazo han fijado metas para que el volumen de negocios y rentabilidad proveniente de las UMB aumenten en el tiempo y tengan un nivel alto.

En éste sentido, el extinto Bancafé, fue pionero en la incursión de las microfinanzas en el país para los bancos regulados. Tras el cierre y toma de control de sus activos por parte de las tres entidades bancarias que lo hicieron: Banrural, Banco Agromercantil y Banco Reformador; la operación de microfinanzas fue absorbida en mayor porción por el Banrural, aumentando la importancia relativa de ésta institución. La estrategia de penetración en el interior de la república de Banrural explica su rol de liderazgo en el microcrédito.

La UMB del GyT Continental, tercer banco más grande del país, tiene un poco más de 2 años y fue fundada por el expertise del ex Gerente de Génesis Empresarial, Edgar Búcaro. Lo anterior, ejemplifica la competencia activa entre los nuevos actores en el segmento (los bancos) y las instituciones tradicionales de microcrédito (CAC e IMA).

La actual situación económica que atraviesa el país, producto de un brusco cierre de carteras de crédito por parte de los bancos junto a una inflación galopante, ha develado una serie de problemas en el segmento microfinanciero. Particularmente, en las UMB, que están expuestas a diferentes sectores y actividad económica que las CAC y IMA. La falta de información es patente pero se puede mencionar que la cartera de microcrédito bancario está concentrado en dos grandes sectores: consumo y comercio. Esto contrasta con las carteras de las CAC que tienen como mayor sector receptor de préstamos a la Vivienda.

Otra diferencia latente es el plazo promedio entre ambos tipos de instituciones. Las operaciones bancarias van más hacia lo que se conoce como crédito para capital de trabajo o de consumo, típicamente, no mayor de 18 meses; mientras que los préstamos de las CAC tienen plazos mayores, en especial los de la Vivienda, que pueden llegar a ser de hasta 10 años.

Para la determinación del tamaño de los créditos al segmento de microfinanzas, se tomó la información segregada de la SIB en lo referente al número y estratificación por tamaño de los préstamos bancarios. El primer tramo reportado representan a todos los préstamos menores a Q. 10.000 (aprox. US\$ 1.350). Este supuesto se basa en el hecho de que tanto las CAC como las IMA reportan préstamos promedio inferiores a dicha cifra.

Se reitera la falta de información detallada de los bancos para determinar concretamente, la actividad del microcrédito. Otro problema reportado es que si bien se llegó a una cifra estimada del volumen de operaciones, no se pudo determinar las instituciones concretas que realizaban dicha operación. Los datos arrojados por las estimaciones propias son congruentes con las opiniones recogidas por personeros de los Bancos e IMI.

CUADRO 10
FLUJO DE PRÉSTAMOS BANCARIOS POR ESTRATIFICACIÓN, HASTA Q. 10 000
(En miles y porcentajes)

Nº. de Operaciones	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
Consumo	3 024	5 987	7 835	11 734	10 259	25 574	29 353	29 870	71 751
Comercio	348	522	789	774	1 473	1 737	2 335	4 406	6 192
Servicios	2	1	248	95	117	6 775	936	19 562	5 996
Servicios comunales	34	1 236	14	1 080	108	109	49	1 280	1 464

(Continúa)

CUADRO 10 (Conclusión)

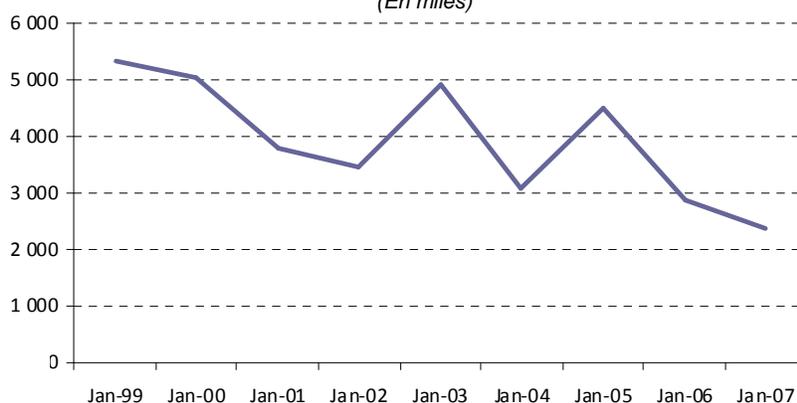
N° de Operaciones	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
Total < 10 000	3 557	7 880	9 070	14 080	12 670	35 117	34 538	56 259	86 661
TOTAL CREDITOS	6 627	12 424	14 617	20 453	22 755	50 426	54 143	76 130	108 661
Monto entregado									
	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
Consumo	15 639	28 285	27 849	36 564	47 116	90 212	129 363	122 793	154 613
Comercio	2 171	318	5 245	4 988	9 710	11 258	13 540	23 859	34 770
Servicios	12	5	154	86	188	382	401	1 063	850
Servicios comunales	202	7 523	81	4 860	647	623	263	7 153	8 668
TOTAL < 10 000	18 907	39 854	34 499	48 706	62 253	107 801	155 467	161 839	206 537
TOTAL CREDITOS	839 343	1 832 064	2 484 794	2 490 653	2 115 587	3 431 354	3 626 190	3 417 065	5 220 804
Razones e Indicadores									
Préstamo promedio Q	5 315	5 058	3 804	3 459	4 913	3 070	4 501	2 877	2 383
Porcentaje operaciones consumo	82,7	71,0	80,7	75,1	75,7	83,7	83,2	75,9	74,9
Porcentaje operaciones en comercio	9,8	6,6	8,7	5,5	11,6	4,9	6,8	7,8	7,1
Porcentaje créditos consumo	82,7	71,0	80,7	75,1	75,7	83,7	83,2	75,9	74,9
Porcentaje créditos comercio	11,5	0,8	15,2	10,2	15,6	10,4	8,7	14,7	16,8
Microcréditos otorgados porcentaje del total	53,7	63,4	62,1	68,8	55,7	69,6	63,8	73,9	79,8
Monto microcréditos porcentaje del total	2,3	2,2	1,4	2,0	2,9	3,1	4,3	4,7	4,0

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 10 muestra el número de operaciones realizadas por los Bancos menores a Q. 10.000. En diciembre de 1999, se otorgaron cerca de 3.500 créditos menores a Q.10.000, lo que representa el 53,7% de las operaciones según el indicador de Microcréditos Otorgados como porcentaje del total. Dicha relación subió paulatinamente hasta llegar a representar casi el 80% de las operaciones de préstamo a fines del 2007. Lo anterior evidencia el aumento de operaciones de microcrédito por parte de los Bancos.

La relación de porcentaje de operaciones de consumo se ha mantenido por encima del 70% con una ligera disminución de los niveles de 83% del 2004. Si sumamos lo anterior al rubro comercio (aprox. 17%) obtenemos que los microcréditos de consumo y comercio constituyen más del 90% del total.

GRÁFICO 3
PRÉSTAMO PROMEDIO <Q 10 000
(En miles)



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, la razón más reveladora es el préstamo promedio entregado por los Bancos, la cual evidencia el “downsizing” de los bancos en materia de otorgamiento de préstamos, de un préstamo promedio de microcrédito de Q. 5.313 en 1999 a uno de Q. 2.383 a fines del 2007. La gráfica muestra esa penetración antes mencionada. Finalmente, el monto total entregado en diciembre del 2007 representa un 4% en relación al monto total entregado. Esta cifra, prácticamente se duplico en 8 años.

Si analizamos los saldos de microcrédito para determinar el tamaño del microcrédito bancario, obtenemos otros indicadores igualmente importantes. A continuación se presenta el cuadro 11 donde se muestran los saldos acumulados de microcréditos.

CUADRO 11
PRÉSTAMOS BANCARIOS POR ESTRATIFICACIÓN. SALDOS ACUMULADOS
(En miles)

Nº. de Operaciones										
	Mar-00	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	
Consumo	36 288	71 844	94 020	140 808	123 108	306 888	352 236	358 440	861 012	
Comercio	4 176	6 264	9 468	9 288	17 676	20 844	28 020	52 872	74 304	
Servicios	24	12	2 976	1 140	1 404	81 300	11 232	234 744	71 952	
Servicios comunales	408	14 832	168	12 960	1 296	1 308	588	15 360	17 568	
Total < 10 000	42 684	94 560	108 840	168 960	152 040	421 404	414 456	675 108	1 039 932	
Total créditos	728 051	1 832 064	2 484 794	2 490 653	2 115 587	3 431 354	3 626 190	3 417 065	5 220 804	
Saldo estimado	Mar-00	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	
Consumo	291 363	394 446	436 260	452 412	664 851	836 871	1 281 723	1 429 947	1 978 686	
Comercio	33 177	33 132	60 558	59 220	90 660	100 188	133 617	172 695	347 514	
Servicios	405	93	1 089	741	1 101	2 742	4 482	9 036	17 001	
Servicios comunales	3 846	24 915	1 968	16 761	4 569	7 497	4 626	23 940	99 669	
TOTAL < 10 000	394 860	521 754	556 239	575 118	838 767	1 032 204	1 569 897	1 773 801	2 561 289	
Total créditos	9 273 273	13 360 434	22 350 825	25 068 393	27 255 396	29 495 109	35 474 721	37 711 038	51 046 551	

(Continúa)

CUADRO 11 (Conclusión)

N°. de Operaciones									
Total créditos ex MIC	8 878 413	12 838 680	21 794 586	24 493 275	26 416 629	28 462 905	33 904 824	35 937 237	48 485 262
Razones e Indicadores	Mar-00	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
Tasa crecimiento anual microcrédito			6,6	3,4	45,8	23,1	52,1	13,0	44,4
Tasa crecimiento anual crédito ex microc			69,8	12,4	7,9	7,7	19,1	6,0	34,9
Tasa crecimiento promedio anual microcrédito	26,9								
Tasa crecimiento promedio anual crédito ex MIC	22,5								

Fuente: MixMarket y Redcamif.

Para la construcción de la serie acumulada se asumió que los microcréditos tienen un plazo promedio de 1 año. Si bien el flujo expresado en la tabla 3.1 nos indica que mensualmente el número de operaciones representa cerca del 80% del total, al analizar la cifra en saldo nos muestra que esa relación cae hasta niveles de 20%. La razón es que los microcréditos tienen una rotación mayor, en relación al resto de créditos. Para fines del 2007, se estima que más de 1 millón de microcréditos estaban activos y otorgados, mientras que el número total es cercano a los 5 millones.

La cifra estimada más importante es el monto total otorgado por la UMB a microfinanzas, a fines de diciembre del 2007 dicha cifra fue de Q. 2.561 millones. Lo cual representa el 70% otorgado por las CAC. Si contrastamos dicha cifra con la registrada en marzo del 2000 de Q. 394 millones se puede observar el gran aumento en la importancia relativa del microcrédito dentro del sector bancario formal. A pesar de ello, la cifra representa cerca del 4% del total de créditos de la banca.

La falta de información desagregada nos imposibilita determinar el tamaño de cada uno de los actores bancarios dentro del segmento de microcrédito. Según lo conversado con personeros se estima que el GyT Continental y su Unidad de Microcrédito manejan una operación cercana a los Q. 700 millones, y si se asume que no es la principal entidad bancaria en el segmento, siendo Banrural el principal, la cifra estimada de Q. 2.500 millones suenan congruente.

Desde 1999, la tasa de crecimiento del microcrédito en los bancos fue de 27% superior al 22% registrado por los créditos restantes. Lo anterior habla de la penetración de la banca en éste segmento. La percepción bancaria de riesgo en el segmento microcrédito ha ido cambiando paulatinamente, atraídos en parte por niveles de tasa mayores.

La incursión de instituciones bancarias al segmento puede significar algunas amenazas y retos para aquellas instituciones que no tienen experiencia para manejar éste modelo de negocio. La operación de microcrédito tiene características que lo hacen diferente a los créditos tradicionales. La valuación de crédito es diferente y la informalidad imprime una dinámica distinta en la determinación de los niveles de calificación.

Se ha presentado entonces evidencia de una clara tendencia de incursión de la banca en el segmento microcrédito, y se cree que se mantenga. La incursión y competencia es sana media vez se permita profundizar el acceso de servicios financieros de la población y sea percibido como algo positivo por los mismos usuarios. Es necesario profundizar el estudio de ésta nueva realidad, desde que hay que tomar en cuenta que el fin último del microcrédito no es entregar préstamos con tasas altas sino más bien otorgar un servicio financiero completo que permita a las personas subir en la escala socioeconómica y de desarrollo.

8. La industria de las microfinanzas en Guatemala

Con los datos presentados en la sección anterior, se puede construir las cifras agregadas de la industria de las Microfinanzas en Guatemala. El cuadro 12 muestra la información de la industria. Para ello se considero como variable principal los préstamos de las IMI.

A fines del 2007 la industria tenía cerca de Q. 7,000 millones de préstamos, es decir, US\$ 940 millones. Si comparamos esa cifra con el PIB de ese año, obtenemos que los préstamos de IMI representan el 2,7% del PIB, cifra que fue aumentando paulatinamente desde 1.3% a fines del 2004, duplicándose en ése período. En ése mismo período los préstamos bancarios totales aumentaron 73% contra un 143% de las IMI. Lo anterior evidencia que el microcrédito ha sido más dinámico que el resto de operaciones crediticias dentro del país.

Los microcréditos representaron a fines de 2007 el 8,7% del total de créditos bancarios, aumentando de 7,1% en el año 2004. No obstante, 2007 no es la mayor cifra, la cual se registró en el 2005.

CUADRO 12
PRÉSTAMOS OTORGADOS
(En miles y porcentajes)

	2004	2005	2006	2007
CAC's	1 860 471 289	2 407 038 883	2 952 435 349	3 404 800 788
IMA		665 688 714	866 227 287	1 068 051 848
UMB	1 032 204 000	1 569 897 000	1 773 801 000	2 561 289 000
Gran total IMI	2 892 675 289	4 642 624 597	5 592 463 636	7 034 141 636
PIB nominal en Q.	216 749 000 000	241 596 000 000	252 000 000 000	265 000 000 000
Crédito interno de la banca en Q.	40 778 000 000	50 543 500 000	63 948 100 000	81 122 200 000
Préstamos IMI porcentaje del PIB	1,3	1,9	2,2	2,7
Préstamos IMI porcentaje del CRI	7,1	9,2	8,7	8,7
CAC's (porcentaje de participación)		51,8	52,8	48,4
IMA (porcentaje de participación)		14,3	15,5	15,2
UMB (porcentaje de participación)		33,8	31,7	36,4
CAC's (porcentaje de crecimiento)		29,4	22,7	15,3
IMA (porcentaje de crecimiento)			30,1	23,3
UMB (porcentaje de crecimiento)		52,1	13,0	44,4

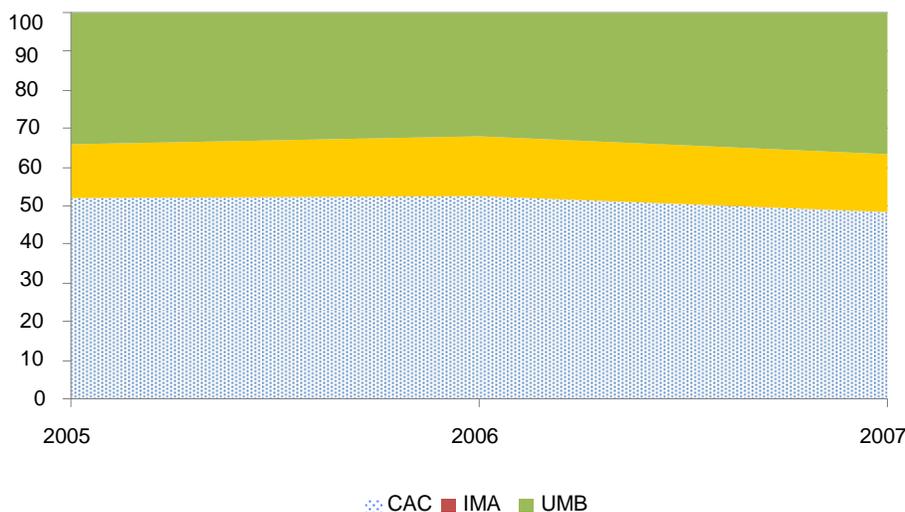
Fuente: Elaboración propia.

La industria creció en éstos últimos 3 años a una tasa de 35% promedio anual, siendo el año 2005 la mayor con 60%. Esto se compara positivamente con el crecimiento de 25% anual de los créditos bancarios totales. Es importante remarcar que éste ambiente de bonanza en materia de crecimiento de las instituciones financiera formales y no formales está en marcado dentro de una alta monetización de la economía que se refleja con aumento promedio anual de 17% en los medios de pago; y un contexto de actividad económica benevolente. No hay que olvidar que el crecimiento económico de Guatemala en el 2007, fue el mayor en más de diez años y uno de los más altos en cinco décadas.

Las cifras de crecimiento por tipo de IMI, muestra que en promedio las UMB lo hicieron a una tasa mayor al 35% en los últimos tres años, siendo la cifra de crecimiento más alta de las clases de IMI, ya que las CAC lo hicieron a una tasa promedio de 22% y las IMA en 26,5%. Se observa entonces como las UMB lideraron el crecimiento, congruente con la monetización vivida y la decisión estratégica de apostar por el segmento.

En materia de participación de mercado, las CAC son las IMI más importantes y representa el 48.4% de los préstamos, seguidas de las UMB con 36,4% y finalmente las IMA con 15,2%. La dominancia de las CAC es latente, aunque se observa un deterioro en los últimos años.

GRÁFICO 4
PRÉSTAMOS OTORGADOS
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

La gráfica de arriba muestra cómo las UMB fueron las que ganaron espacio en desmedro de las CAC, ya que las IMA mantuvieron su posición en éstos últimos 3 años. Hacia delante existen varios retos en materia de manejo de riesgo y estrategia. La crisis financiera mundial junto a la inflación registrada han sido las características nuevas al en torno de la industria. El ciclo a la baja es innegable y las posiciones financieras se debilitarán así como la calidad de la cartera se deteriorará. Los riesgos serán en aquellas IMI que no hayan anticipado la crisis y generado planes de contingencia ante las mismas.

En éste sentido, el microcrédito bancario es algo nuevo en éstas instituciones y enfrentarán su primer ciclo bajista de la historia. Es probable que algunas instituciones salgan lastimadas debido a la inexperiencia y al sobre entusiasmo de su crecimiento en los últimos años. En éste sentido se espera una recuperación de participación de mercado de las CAC que cuentan con una posición de pasivos más sólida y estable que los Bancos. Las IMA también serán afectadas relativamente producto de la dependencia al sistema bancario local.

El cuadro 13 muestra los principales actores de la industria. No se consideran las UMB, desde que no existen cifras oficiales. Si aceptamos lo expresado por algunas personas del sistema bancario consultados, las UMB de Banrural y GyT serían las instituciones número uno y dos, por la cantidad de préstamos otorgados.

La IMI no formal más grande es la COOSAJO, seguida de Génesis Empresarial con Q 346 millones. Al observar la lista un patrón de dominancia de las CAC es evidente, con excepción de Génesis Empresarial (Institución que será estudiada en la sección siguiente como una entidad exitosa en el IMI).

CUADRO 13
PRINCIPALES IMI
(En miles a fines de 2007)

COOSAJO	468 335 862	CAC
Fundación Génesis Empresarial	346 787 468	IMA
ACREDICOM	313 192 608	CAC
COOPERATIVA GUAYACAN, R.L.	298 833 348	CAC
COSAMI	296 252 407	CAC
U.P.A.	277 257 734	CAC
Asociación para el Desarrollo RAIZ	198 232 550	IMA
Fundación para el Desarrollo Empresarial y Agrícola	92 080 633	IMA
FINCA Guatemala	64 472 462	IMA
Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo y Servicio Social	52 700 242	IMA

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se presenta el cuadro 14 algunos indicadores financieros para conocer relativamente cada tipo de IMI.

CUADRO 14
RAZONES FINANCIERAS A FINES DE 2007^(a)
(En porcentajes)

Adecuación de capital o apalancamiento (activos / patrimonio)	
CAC	7,00
IMA	1,92
UMB	10,43
Morosidad	
CAC	5,10
IMA	4,60
UMB	2,70
Margen Neto de Intereses (Ingresos por préstamos)	
CAC	18,10
IMA	18,70
UMB	8,89
Costo de Fondeo	
CAC	5,50
IMA	3,80
UMB	4,73
ROA (Rentabilidad sobre activos)	
CAC	2,70
IMA	10,30
UMB	1,55

Fuente: Elaboración propia.

^a Para las UMB se toma las cifras del sistema bancario

En un análisis comparativo financiero se pueden ver las estructuras de cada una de las IMI y entender su forma de operar. Por ejemplo, la razón de apalancamiento ofrece una gran diferencia entre la adecuación de capital de los diferentes tipos de IMI. Para las UMB se tomaron las cifras del sistema bancario total. Las IMA, las instituciones con más problemas para fondear sus operaciones debido a la naturaleza legal cuentan con niveles de apalancamiento bajos, siendo congruentes con su actividad.

Por su parte, las CAC que cuentan con un fondeo de mayor plazo y fácil que las IMA, tienen niveles más altos pero por debajo de los Bancos, los cuales debido a que capacidad de contar con una amplia base de servicios de captación, se administran con niveles por encima del 10 a 1, en relación al capital patrimonial.

La morosidad también da cuenta de una diferencia, entre las IMI no formales y la formal, aunque la morosidad de las UMB como dato no existe, se tomó la del sistema bancario que distorsiona éste indicador. Es probable que la morosidad del microcrédito bancario gire en torno al del resto de IMI (aprox. 5%). Por motivos coyunturales se espera que la calidad de cartera se deteriore en los próximos meses ocasionando una restricción adicional al crecimiento del crédito futuro del segmento.

Por último, la rentabilidad sobre activos muestra en cierta parte la base de capital y el efecto volumen. La estrategia de los bancos es volumen mientras que las de las IMI no formales de nichos, por ello, el ROA de las CAC e IMA son relativamente altas en relación a las UMB. El caso especial es de las IMA, las cuales tienen en la habilidad de generar utilidades una fuente controlable de crecimiento. En ellas la rentabilidad cobra una mayor importancia en relación a las otras dos clases de IMI.

9. Comparación internacional de las CAC e IMA

Para simplificar el análisis, los datos comparativos internacionales tomarán en cuenta solamente las CAC y las IMA. Además, son éstas instituciones las que tradicionalmente se conocen como microfinanciadoras. En la anterior sección se decidió incorporar el “downscaling” que están realizando los bancos para comparar y dimensionar el tamaño de la competencia.

CUADRO 15
DATOS INTERNACIONALES DE CAC (2007)
(En miles y porcentajes)

	Nº	Préstamos	Asociados	Penetración	PIB US\$ bn	Préstamos / PIB
Belice	13	154 624 872	110 020	62,88	1 27	1,2
Costa Rica	39	1 109 028 513	523 703	18,70	26 24	0,4
Ecuador	41	970 124 272	1 387 158	15,88	44 18	0,2
Honduras	72	343 372 426	516 588	11,70	12 28	0,3
Guatemala	27	438 695 148	757 714	10,38	33 69	0,1
Bolivia	23	278 670 506	430 851	7,54	13 19	0,2
Panamá	166	118 517 127	157 843	7,53	19 74	0,1
Chile	75	912 314 337	815 432	7,33	163 79	0,1
El Salvador	31	110 172 363	100 179	2,40	20 37	0,1
Brasil	910	8 596 425 897	3 019 885	2,29	1313 59	0,1
Nicaragua	11	5 972 040	46 885	1,30	5 72	0,0

Fuente: WUCCO

Para la ordenación se decidió hacerla con la razón de penetración, que mide el número de asociados en relación a la PEA. El caso de Belice es extremo, pero más importante son las cifras de Costa Rica y Ecuador, países con una participación alta (>15%). Guatemala se clasifica en medio de la tabla y por encima de países como Bolivia, El Salvador y Nicaragua. El movimiento de CAC es entonces en Guatemala relativamente arriba de la media de la región. Esta cifra es confirmada por el nivel de préstamos en relación al PIB.

Es importante recalcar que el movimiento de Cooperativas no es excluyente con el de bancarización o profundidad financiera. Costa Rica mejora a Guatemala tanto en bancarización como en penetración de Cooperativas. Es importante recalcar lo anterior, y no escoger uno de ambos sistemas. La convivencia es posible y recomendable.

Si analizamos el caso de las IMA, otro patrón emerge en relación a Guatemala. El cuadro 16 muestra los datos internacionales según MixMarket.

CUADRO 16
DATOS INTERNACIONALES DE IMA (2007)
(En miles y porcentajes)

País	Nº	Préstamos	Nº de deudores	PIB US\$ bn	Pob. (mm)	Préstamos / PIB	Deudores / Pob
Nicaragua	20	166 621 826	364 412	5 723	6 054	2,91	6,02
Bolivia	14	141 143 359	292 733	13 192	9 828	1,07	2,98
Guatemala	16	131 196 383	246 581	33 694	13 308	0,39	1,85
Honduras	7	24 996 006	65 185	12 279	7 509	0,20	0,87
Costa Rica	11	48 364 002	16 672	26 238	4 443	0,18	0,38
Ecuador	16	54 283 197	102 805	44 184	13 730	0,12	0,75
El Salvador	7	14 587 369	31 047	20 373	7 130	0,07	0,44
Panamá	1	712 604	3 200	19 74	3 433	0,00	0,09
Brasil	6	26 058 165	30 321	1 313,59	189 338	0,00	0,02
TOTAL	98	607 962 911	1 152 956				

Fuente: MixMarket.

Guatemala está claramente en las partes de arriba de la clasificación de IMA según Préstamos en relación al PIB. Sólo es superada por Nicaragua y Bolivia, países con indicadores de pobreza inferiores al de Guatemala. La penetración de las IMA en los países con bajos niveles de desarrollo humano tiene que ver con la ayuda internacional mediante donaciones a fundaciones y ONG's comprometidas con ayudar a los miembros de escasos recursos de un país.

A manera de conclusión, podemos ratificar que Guatemala cuenta con niveles de penetración tanto en CAC e IMA por encima de la media de la región. Este fenómeno se mantiene a lo largo de los últimos años y es esperado que se mantenga y se profundice.

Por último, es importante mencionar que las IMA son las organizaciones que están en la frontera de la pobreza tratando de acercar los servicios financieros a los más necesitados. Su labor es clave para la profundización, educación e inclusión financiera. La cadena empieza por ellos y avanza hacia el movimiento cooperativista que cuenta con una misión diferente a las IMA, pero igualmente importante. Este encadenamiento financiero es digno de estudio y de apoyo desde que están trabajando desde un enfoque de "bottom up" o desde las bases. Mecanismo reconocido para el combate a la pobreza y pro desarrollo.

II. Estudio de casos de instituciones de microfinanzas

Para el estudio de casos se decidió profundizar en dos instituciones IMI. Por un lado la Cooperativa UPA como institución CAC Modelo, y por otro lado, la IMA más exitosa y grande, Génesis Empresarial. En la sección anterior se presentó una visión de la industria extensa que permite ciertas conclusiones, no obstante, al analizar más detalladamente casos exitosos, las mismas pueden concretizarse aún más.

El objetivo de la presente sección es entonces reconocer las buenas prácticas de las instituciones que las ha hecho exitosas, y no tanto hacer un análisis financiero de las mismas. En la sección anterior, se presenta los datos de éstas dos instituciones escogidas.

1. Cooperativa UPA

La Cooperativa UPA⁷ (Unión Progresista Amatitlaneca), fue fundada el 15 de mayo de 1965, por 31 personas entusiastas visionarias y altruistas en torno a la Parroquia Católica de la ciudad de Amatitlán. Ese movimiento logró reunir un total de Q126.00 (unos US\$16) para iniciar labores como Cooperativa.

Cuenta Don Juventino Roldán, Gerente Financiero de UPA entrevistado para el presente trabajo de investigación, que en los inicios los miembros tenían clara la visión de una cooperativa con el fin de desarrollar a sus miembros, los cuales eran excluidos de oportunidades

⁷ www.cooperativaupa.com.

económicas y financieras. De esa simple razón hacia la promulgación de la Misión actual (Facilitar servicios financieros de excelente calidad) han transcurrido 42 años llenos de retos pero de historias de superación, esfuerzo y dedicación. El Sr. Roldán junto al Gerente General, el Sr. Godoy, han permanecido más de 30 años dentro de la UPA.

Lo que empezó como una grupo de conocidos, en su mayoría del área rural, para la superación económica se convirtió en un gran movimiento de la ciudad. El edificio moderno e imponente de la UPA en el Parque Central de Amatitlán es la prueba viva de lo que una organización puede lograr. La primera prueba a la Cooperativa fue relativamente rápida, en 1973, cuando fue intervenida producto de un problema de iliquidez. La razón fue una mala comprensión del producto financiero cooperativista, donde se permitía a asociados retirar fondos como una cuenta corriente, siendo que los activos son colocados de manera de mayor plazo.

Ese evento de intervención por parte de la FENACOAC, vino a remecer los cimientos de la institución y a partir de ese momento y la llegada del actual Gerente General, la institución se convirtió en un modelo de manejo administrativo y operativo, siempre teniendo presente el rol de la tecnología y mejoramiento continuo.

La visión de la UPA es una de servicio financiero a sus asociados, descansando en valores de integridad, lealtad, creatividad, eficiencia y cordialidad. Los administradores de la UPA son celosos de los valores antes descritos, prueba de ello es la organización corporativa.

Según los estatutos de la UPA, la Asamblea General es el órgano máximo, y es donde los asociados deciden y votan sobre la manera de administrar y operar la cooperativa. Luego existe el Consejo de Administración, que supervisa las acciones de las Gerencias (General, Financiera, de Consumo, de Mercadeo y Educación). Como ente auditor está la Comisión de Vigilancia.

Según el Sr. Roldán, éste armado de gobierno corporativo tiene como fin último, guardar la confianza de los asociados en la institución y ser un mecanismo que filtra a las personas que entran a administrar la institución. A su parecer, el riesgo de ruina de la institución puede venir por riesgos operativos de mal manejo, ya que el resto de riesgos que enfrenta la institución como financiero, económico, de liquidez, de mercado, etc. están bien contenidos producto de un manejo de activos y pasivos conservador.

La introducción de normas y auditorías hace más de dos décadas ha permitido entonces el crecimiento de la institución que se refleja en los más de 70.000 asociados, que crecen a una tasa cercana al 10% anual, así como las razones financieras sólidas de la institución.

UPA se financia por tres modos, primero, el aporte de los asociados que representa un 25% de los activos. Este capital es considerado de mediano plazo, desde que los asociados pueden hacer retiros de sus aportes una vez al año. La segunda manera de financiamiento son los pasivos con costo, que son ahorros de asociados y deudas. Este rubro representa el 45% de los activos. El capital institucional representa el restante 30%. Esta estructura de pasivos es sólida, desde que el capital institucional puede hacerle frente a retiros rápidos de corto plazo, disminuyendo los problemas de liquidez.

La relación Deuda a Capital es ligeramente mayor a 2 a 1, lo que contrasta con el resto del segmento CAC (aprox. 5 a 1) y la Banca tradicional (11 a 1). El manejo conservador de la institución no sólo se refleja en lo anterior sino en una agresiva política de provisiones y reservas.

La sólida base financiera junto a la base de asociados permite a la UPA, a diferencia de los bancos formales y otras IMI, proveer préstamos de mayor plazo y mejores condiciones a sus asociados. Si se analiza la composición de la cartera a fines del 2007, se puede observar significantes diferencias con otras instituciones financieras. El 49% de la cartera de préstamos va al sector vivienda, mientras que el de Gastos Personales o Consumo representa un 31%. Esto contrasta con las IMA y las UMB, que algunas de ellas cuentan con niveles de hasta 80% en consumo. La cartera de préstamos representa el 56% de los activos, lo que muestra una vez más la manera conservadora de manejar la entidad. El resto

de activos están divididos en disponibilidades (depósitos a plazo, cuentas corrientes) en un 41%, y el resto (aprox. 3%) repartido entre activos inproductivos y fijos.

Por su parte, la cartera en morosidad se ha mantenido dentro de los límites aceptables, siendo a fines del 2007 de 5,8%. Para éste tipo de instituciones se espera contar con éstas cifras. La UPA se adhiere al sistema de PERLAS, lo cual lo toman en serio, desde que están convencidos que la Federación funciona y que las reglas de sus asociadas permiten mejor servicio entre ellas, así como mejor supervisión que conllevan estándares financieros y operativos más altos.

La política de crédito y riesgo está enmarcada dentro de la COTEC o Comisión Técnica del Crédito. Allí se norman los tiempos, filtros y mecanismos de otorgamiento de crédito. Una de las premisas de la COTEC es la rapidez. Se estima que un préstamo promedio toma cerca de 24 hrs en ser otorgado. Están conscientes que ésta rapidez es una de las fortalezas de la organización y motivos de confianza de sus asociados.

La búsqueda de nuevos lugares para expansión de agencias es otro de los temas recurrentes de la administración. La necesidad de que el asociado tenga mejores accesos a los servicios es la razón de la ampliación de la red de agencias en los últimos años, abriéndolas en varios Centros Comerciales nuevos, incluso de la ciudad capital.

Lo anterior confirma el carácter regional de la UPA, no obstante, la búsqueda de nuevos servicios a sus asociados ha sido latente mediante la inclusión de actividades como la Tienda de Consumo, y la amplia gama de seguros que ofrecen mediante la Aseguradora Colmena de FENACOAC. La UPA hoy puede ofrecer a sus asociados una amplia gama de servicios, equiparando casi a los que ofrecen los bancos tradicionales del país.

En materia de administración, la UPA se ha empeñado en cumplir todas las normativas de la FENACOAC y otras como las en contra del lavado de dinero, financiamiento del terrorismo y de transparencia. Algunas de ellas emitidas por la Superintendencia de Bancos de Guatemala, lo que refleja el interés de igual estándares.

Al preguntar al Sr. Roldán el éxito de la institución, su respuesta es clara en valorar como características de riesgo, intangibles. La UPA pertenece al sector financiero, y nada encapsula más a dicho sector que la confianza. La cual se logra con honestidad, integridad, transparencia, información y educación. El éxito ha radicado entonces en esos valores de trabajo impuestos por la actual administración y la convicción de mantenerlos.

Paralelo a lo anterior, una cultura de trabajo centrada en la introducción de nuevas tecnologías y controles han permitido la solidez financiera, de asociados y de operaciones de la UPA. Recordando que la misión de la Cooperativas es el desarrollo de sus asociados, se puede concluir que la UPA lo ha logrado en el área de Amatitlán.

Los retos de la UPA son algunos individuales y otros compartidos con el resto de CAC. El mayor es poder dejar la sucesión de administradores y un esquema que sea sostenible y que respete los valores impuestos por los actuales oficiales. Dentro de los retos cooperativistas generales están: la promulgación de nuevas leyes, reglamento y normativas que los permita ser más “formales” con el fin de poder ofrecer sus servicios a una mayor cantidad de potenciales usuarios. Pero no sólo eso, sino también ampliar el número de servicios.

2. Génesis empresarial

La historia de Génesis inicia en 1988 cuando USAID, Fontec y Acción Internacional, unieron fuerzas para la creación de un programa de microcrédito. En los primeros 3 años de existencia, Génesis logró sostenibilidad y expansión, por lo que fue considerada por USAID, empresa tipo A. La autonomía se dio en 1997 cuando se estableció la personería jurídica. Justo en ése tiempo, Génesis Empresarial inicia una

fase de expansión y consolidación que derivó primero en el aumento del número de personas atendidas y que pasó del 2001 a 2006 en un cambio operativo con la ayuda de Acción Internacional.

En los últimos dos años, Génesis Empresarial se ha centrado en una reingeniería y un plan tecnológico de manejo operativo. Lo anterior muestra el compromiso de la administración de mantener tecnologías de punta dentro de la organización, ya que se tiene la convicción de la importancia de la misma dentro de una institución financiera.

El perfil de la Fundación Génesis Empresarial dice “es una organización privada de desarrollo, no lucrativa, sin fines políticos, ni religiosos, cuyo objetivo es promover el fortalecimiento y desarrollo socioeconómico de los empresarios propietarios de microempresas y pequeñas empresas; y de la población ubicada en áreas urbanas, rurales y marginales de Guatemala.

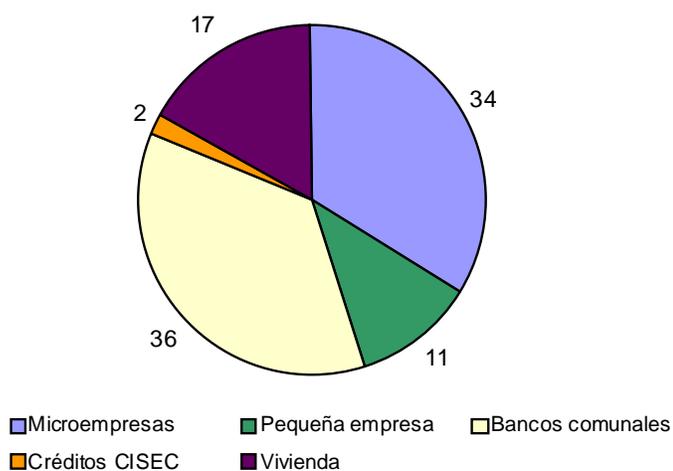
Lo anterior evidencia el perfil de la institución, que no busca los retornos sino más bien la incidencia de sus acciones. Por su parte, la Misión de la Fundación es proveer ágil y oportunamente servicios financieros y no financieros, acompañados de asesoría y capacitación a la microempresa. En ese sentido el modelo de trabajo de Génesis Empresarial, es uno de microfinanzas y no microcrédito.

El modelo de trabajo de GE es único, desde que reconoce tras años de experiencia e intensa introspección, que la mejor manera de hacer incidir un crédito es con la entrega de asesoría a las personas. Entregar el microcrédito sólo por entregarlo es un esquema no sostenible en el tiempo. Hoy es reconocido el papel que tiene GE en el país, su modelo único y posición de liderazgo es claro.

En la actualidad GE cuenta con 53 agencias en todo el país y sus servicios brindados son: Líneas de Crédito, Capacitación y asesoría empresarial, asesoría en organización comunitaria, asistencia técnica para la vivienda, transferencia metodológica, pago de remesas y red de videoconferencia. Cada una de las líneas de acción de productos son resultado de la experiencia acumulada dentro de la organización.

Los programas crediticios se definen según el sector atendido, de ello tenemos que pueden ser para: Microempresa, Pequeña empresa, Bancomunales, CISEC (Crédito para la introducción de servicios comunitarios) y vivienda. La gráfica de abajo muestra la composición de la cartera de préstamos.

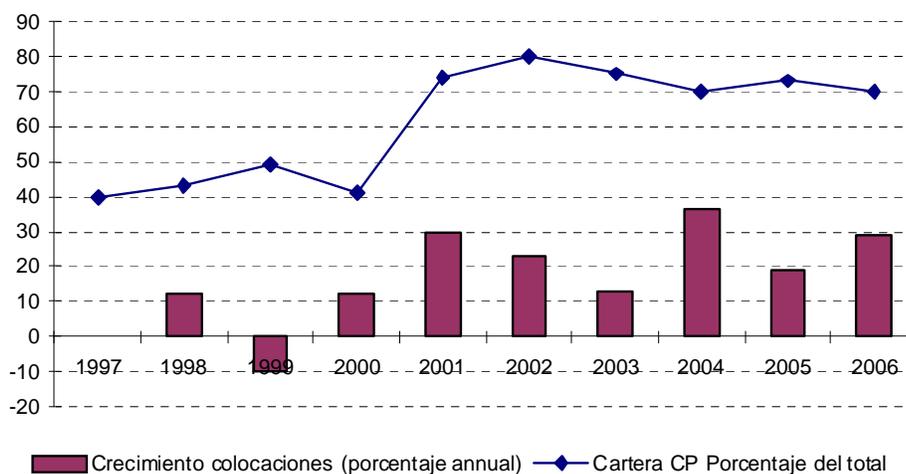
GRÁFICO 5
PORTAFOLIO DE CRÉDITOS GE
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Tal como se observa, el Modelo de Bancomunales es la mayor debido a su alta aceptación dentro de las comunidades y bajo riesgo. El segundo rubro más importante es Microempresa (34%), siendo vivienda el tercero con 17%. La composición muestra una dominancia de operaciones de corto plazo, debido en parte, por la forma de financiamiento de GE, que son en su mayoría líneas revolventes bancarias de corto plazo.

GRÁFICO 6
CRECIMIENTO DE COLOCACIONES Y PORCENTAJES DE COLOCACIONES. CORTO PLAZO



Fuente: Elaboración propia.

Del lado de los pasivos, GE presente la restricción más importante. La imposibilidad de fuentes alternativas de financiamiento los hace dependientes del crédito bancario. La información de abajo muestra que los Bancos representan el 92% de los pasivos, mientras que la proporción de largo plazo representa 65%. Hay que aclarar que se considera de largo plazo (>36 meses).

CUADRO 17
COMPOSICIÓN DE DEUDA GE
(En porcentajes y miles)

	Miles Q	Porcentajes
Por institución		
Bancos	249 123	92
Otras entidades	20 279	8
Por plazo		
Corto plazo		35,5
Largo plazo		64,5

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro de abajo muestra cómo GE ha crecido en materia de colocaciones, privilegiando en cierto sentido el largo plazo (Vivienda). La meta de los administradores es otorgar más cantidad de préstamos de largo plazo en proporción, aunque dicho deseo es restringido a la manera de financiamiento, antes expresado.

CUADRO 18
INDICADORES Y RAZONES FINANCIERAS
(En miles y porcentajes)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indicadores de colocaciones										
Colocaciones totales miles	72 162	80 804	72 805	81 849	106 405	131 188	148 144	201 746	239 592	309 244
Colocaciones corto plazo miles Q	28 276	35 320	35 069	33 789	78 054	105 522	110 202	141 679	175 421	218 170
Colocaciones largo plazo miles Q	43 887	45 484	37 736	48 060	28 351	25 667	37 942	60 066	64 171	91 093
Crecimiento colocaciones totales (porcentajes)		12,0	-9,9	12,4	30,0	23,3	12,9	36,2	18,8	29,1
Crecimiento corto plazo (porcentajes)		24,9	-0,7	-3,7	131,0	35,2	4,4	28,6	23,8	24,4
Crecimiento largo plazo (porcentajes)		3,6	-17,0	27,4	-41,0	-9,5	47,8	58,3	6,8	41,9
Colocaciones ce corto plazo (porcentaje del total)	39,2	43,7	48,2	41,3	73,4	80,4	74,4	70,2	73,2	70,5
Colocaciones de largo plazo (porcentaje del total)	60,8	56,3	51,8	58,7	26,6	19,6	25,6	29,8	26,8	29,5
Indicadores de liquidez										
Razón de liquidez (activos/pasivos corrientes)	87,8	91,6	121,8	122,7	126,4	118,4	173,7	120,8	226,9	170,7
Efectivo porcentaje de activos	1,9	1,4	4,0	4,2	4,1	2,6	3,7	2,2	3,8	0,8
Indicadores de estructura de capital y deuda										
Patrimonio (miles Q)	21 527	26 215	27 655	29 450	31 805	35 779	40 877	47 904	52 153	55 515
Crecimiento del patrimonio (porcentajes)		21,8	5,5	6,5	8,0	12,5	14,2	17,2	8,9	6,4
Deuda bancaria (miles Q)	51 418	56 783	49 555	56 875	78 625	95 816	112 403	160 297	198 065	269 402

(Continúa)

CUADRO 18 (Conclusión)

Crecimiento de la deuda (porcentajes)	10,4	-12,7	14,8	38,2	21,9	17,3	42,6	23,6	36,0	
Relación deuda a capital	2,6	2,3	2,0	2,1	2,7	3,0	3,0	3,5	4,1	5,1
Relación deuda de corto plazo a largo plazo	1.72	2.14	1.53	1.12	4.05	9.27	1.28	2.71	0.64	0.88
Ganancias antes de intereses e impuestos-EBIT	8 508	12 487	17 912	10 251	12 570	16 033	19 240	24 478	24 231	26 634
Cobertura de intereses (EBIT/Int)	1.7	1.8	1.0	1.2	1.2	1.3	1.4	1.4	1.3	1.2
Indicadores de rentabilidad										
ROA (rendimiento sobre activos) Porcentajes	4,4	6,56	0,54	1,97	2,02	2,80	3,13	3,23	1,61	1,00
ROE (rendimiento sobre patrimonio) Porcentajes	15,6	21,7	1,6	6,1	7,4	11,1	12,5	14,7	8,1	6,1
Indicadores de operación y costos										
Ganancias o pérdidas (miles Q)	3 367	5 683	441	1 794	2 355	3 975	5 098	7 027	4 249	3 362
Gastos sobre ingresos (porcentajes)	79,4	74,8	98,2	92,4	91,5	89,1	88,5	87,4	91,7	95,0
Gastos no intereses sobre ingresos (porcentajes)	48,0	44,6	26,5	56,7	54,5	56,1	56,4	56,2	66,3	70,4
Crecimiento de gastos de personal (porcentajes)						30,9	26,6	23,8	26,3	33,1
Crecimiento de gastos de operación (porcentajes)						45,7	14,7	23,9	88,8	29,3
Crecimiento de otros gastos (porcentajes)						22,0	29,0	68,7	25,0	63,6
Margen neto de intereses (porcentajes)	19,5	23,7	27,0	23,5	21,2	23,4	23,6	23,6	24,1	23,9

Fuente: Auditorías externas a Génesis Empresarial.

En 1999, GE se vio afectada por la crisis financiera local y que generó problemas de iliquidez afectando el flujo de financiamiento proveniente de los bancos. Ese escenario adverso detono una serie de medidas dentro de la organización de índole financiero y manejo de riesgo. Esa prueba superada por la organización la hace más fuerte para enfrentar escenarios similares. La coyuntura actual económica mundial y local puede ser ese escenario.

GE es un modelo de operación en todo sentido. Desde la manera de penetración en lugares rurales del país, así como su modelo de microfinanzas donde el crédito es una parte más del paquete completo integral. Sus estándares tecnológicos son altos, ya que les permite no sólo ofrecer nuevos productos sino también mantener eficiente la operación interna.

GE es reconocida como la IMA líder en el país, y una de las IMI más grandes operando en el país. Tiene retos en la manera de financiarse, desde que legalmente no puede expandir sus productos de captación. En ese sentido una nueva ley de sociedades de microfinanzas puede generar beneficio para la profundización de la industria. Actualmente la ley de delito de intermediación financiera es el mayor obstáculo para que GE acude a la Bolsa de Valores a emitir títulos y así financiar su operación.

Los personeros de GE han expresado su intención de evolucionar hacia una institución bancaria regulada. Su posición y tamaño de capital permitiría dicha acción pero la composición de su patrimonio y accionistas no permite cumplir ciertas reglas de responsabilidad de la SIB.

Si se puede resumir el éxito de GE en una frase, ésa sería el compromiso por la penetración y mejoramiento continuo de sus operaciones y capacidades, todo ello dentro de un modelo de negocio integral de microcréditos. La enseñanza de GE es entonces una de que el problema de acceso al crédito no requiere solamente de entregar crédito a las Mipymes y gente excluida, requiere de una solución más amplia que entregue asesoría y educación financiera.

III. Conclusiones, análisis final y lecciones aprendidas

1. Conclusiones

El segmento de microfinanzas en Guatemala ha vivido una década agitada producto de varios cambios internos al mercado. Por un lado, las CAC han solidificado su posición de liderazgo en el segmento, así como algunas IMA, pero por otro la entrada oficial de los Bancos formales ha impuesto una presión competitiva adicional.

Es importante mencionar, que el presente trabajo pretende entregar la descripción de la industria, en materia de tamaño, tendencias y participantes. No se profundiza en cuestiones importantes como la determinación de los productos financieros que ofrecen las IMI, y las necesidades de la demanda de productos financieros. Todo ello considerando las limitantes legales y normativas.

Para ésta parte final se decidió dividir por tipo de IMI, desde que cada una de ellas tiene diferentes características, tendencias y retos, dentro de marcos regulatorios distintos. Las principales conclusiones por tipo de IMI son:

Para las CAC:

- Las CAC son el tipo de IMI más importantes por tamaño de activos totales, cartera de préstamos y número de asociados.
- El movimiento federativo de cooperativas liderado por FENACOAC ha probado ser un modelo de trabajo sostenible y sólido. Las cifras y razones financieras confirman dicha solidez y solvencia.

- Los estándares financieros y operativos de las CAC federadas son sustancialmente mejor que las CAC independientes.
- Dentro de las 27 CAC asociadas a FENACOAC, las pertenecientes a la región III (Nor-oriental) cuentan con niveles inferiores de calidad operativa y financiera.
- La cartera de préstamos de la CAC difiere de las otras dos clases de IMI. El principal rubro de cartera es la vivienda, mientras que para las IMA y UMB, el microcrédito a consumo de corto plazo es el principal.
- Las CAC federadas han ampliado su oferta de servicios financieros, incluyendo Seguros y Pago de Remesas.
- Existen algunos movimientos incipientes para la formación de nuevas Federaciones.
- La política de apertura de información es evidente en FENACOAC.
- FENACOAC representa cerca del 90% de la movilización de ahorro de todas las cooperativas de esta clase.
- Existen 3 tipos de CAC: las Federadas con modelos exitosos probados; las Independientes que tienen alto nivel de aceptación y pertenencia de sus asociados pero cuentan con falencias administrativas, técnicas y operativas; y por último las CAC fallidas, que no cuentan con la capacidad de poderse mantener en el largo plazo y deberán desaparecer.

Para las IMA:

- Las IMA han crecido por debajo de la media en relación a las CAC y UMB.
- La naturaleza jurídica de las IMA las imposibilita crecer más y expandir sus servicios. Dependen del financiamiento bancario, donaciones y préstamos de instituciones de cooperación internacional de segundo piso.
- Existe una amplia gama de IMA's, algunas con modelos exitosos y sostenibles como Génesis Empresarial y otras con prácticas rudimentarias y obsoletas.
- Los niveles de morosidad de estas IMI son superiores, en parte, por las elevadas tasas de interés cobradas.
- Algunas IMA realizan tareas de penetración y proyectos que las otras dos clases de IMI no realizan. Son pioneras y exploratorias en ese sentido.
- Las IMA son las IMI más pequeñas en tamaño de activos totales y préstamos concedidos.
- En términos generales agregados, las IMA cuentan con indicadores financieros de calidad inferiores que las CAC.
- Si bien las IMA cuentan con estándares de calidad, no hay un ente superior que tome el rol de una Federación o Regulador.
- La unión entre las IMA no es la óptima, en parte por la diversidad de esquemas, modelos, y naturalezas operativas. Lo que hace menos probable replicar el modelo de las CAC de un órgano superior.

Para las UMB:

- La incursión de la Banca regulada en el segmento microfinanciero es una realidad.
- Las UMB cuentan con los costos de fondeo más bajos producto de la posibilidad de captar dinero mediante cuentas corrientes y otros productos típicos de la banca.

- La incursión de la Banca en el segmento vino a derrumbar la noción y preconcepción de que los microcréditos no son rentables.
- Las UMB tienen un sesgo claramente de préstamo al consumo, lo cual representa un reto y una gran diferencia con las otras IMA que ofrecen mejores condiciones en materia de plazos.
- Las UMB privilegian capital de trabajo y consumo por sobre formación de capital fijo o productivo.
- La incursión inició a partir del año 2001, pero se profundizó en los últimos 3 años producto de las condiciones monetarias expansivas de la política monetaria laxa de la Banca Central.
- Los principales Bancos que ofrecen microcréditos son Banrural, GyT Continental, Bancasol, Banco de Antigua y Banco Asteca.
- Los spreads bancarios al microcrédito son elevados en relación al resto de IMI.
- La penetración bancaria ha sido predominantemente en centros urbanos.
- Las UMB tendrán mayores repercusiones del ciclo económico a la baja recién iniciado, debido a que son las IMA con menor experiencia y capacidades en éste tipo de operaciones.

A las anteriores se agregan conclusiones de la industria como un todo. Y que afectan a las tres clases de IMA. Estas son:

- El sector agrícola siguen sin ser atendidos de manera correcta, profunda e integral.
- Si bien ha habido un aumento del tamaño de la industria, en términos relativos sigue rezagado en relación a los países líderes. Guatemala se encuentra en la media de indicadores de penetración de IMI del hemisferio.

Las IMI tienen diversos roles importantes que cumplir en las economías, estos son:

- Bancarización
- Educación financiera
- Inclusión financiera
- Desarrollo social
- Fomentar transparencia
- Experiencias internacionales muestran que las IMA son las pioneras y tienen un rol exploratorio. Su naturaleza de ONG's permite tener la rentabilidad económica en un papel secundario.
- Se observa que en países con altos niveles de pobreza, la bancarización es baja, y tanto las IMA como las CAC cumplen roles iniciales en el acceso al crédito, inclusión financiera y desarrollo económico.
- Las IMA y CAC subsisten y conviven con Instituciones Financieras formales reguladas, en otros países. No son excluyentes.
- En el caso de Guatemala, no existen planes concretos de impulso al sector microfinanciero por parte del Gobierno.
- Según la Encuesta Nacional de Percepción y Analfabetismo Económico, las IMI tienen espacio para crecer en especial por la desconfianza de la población en el sistema bancario nacional. Esta percepción se acentúa en la región urbana, precisamente donde las IMI no Bancarias tienen mayor presencia.
- El rol de la apertura de servicios a la población por parte de las IMI es evidenciado en la encuesta. Dicho esfuerzo se califica de positivo e importante.

Análisis Final de las IMI:

Las Fortalezas de IMI radican en el servicio que ofrecen a las personas excluidas por el sistema tradicional. La sensación de pertenencia y cercanía genera confianza en esas instituciones, las cuales se han ido profesionalizando en materia operativa y de manejo de riesgos.

El servicio percibido por los usuarios o asociados es positiva, y a pesar de que algunas de las instituciones han tenido problemas ligeros, históricamente no se ha declarado ninguna CAC o IMA insolvente o con problemas de fraude. Este record no ha sido dejado de lado por parte de la población, en contraste con la serie de quiebras bancarias y fraudes de financieras de los últimos 10 años.

Las Oportunidades de las IMI giran en torno a la escasa penetración del crédito en el país, particularmente en el interior de la república. Un repaso a la composición del sistema financiero de otros países en estadios superiores al nuestro da cuenta de la coexistencia de un sistema bancario junto a uno de CAC e IMA. Son instituciones complementarias y cada una de ellas cumplen roles diferentes dentro de una sociedad.

Las Debilidades percibidas son la falta de una supervisión que certifique las operaciones, muchas de ellas de alto nivel, dentro de un marco legal que les permita expandir sus productos financieros tanto de captación como de colocación.

Las Amenazas provienen de la incursión de las UMB a terrenos dominados por las CAC e IMA. Esta competencia es buena desde que permite la innovación y mejoramiento de condiciones de productos, no obstante, la coyuntura actual presenta un reto para las UMB y resto de IMI. El ciclo económico bajista junto a una inflación alta está impactando el bolsillo de los quintiles inferiores de la población, segmento atendido por las IMI.

Otra amenaza es la falta de analfabetismo de la población que se acentúa aún más por los niveles de pobreza que imposibilita a las personas tener excedentes monetarios que facilitarían aún más la intermediación financiera. Lo anterior según la Encuesta mencionada.

2. Lecciones aprendidas

Existe un consenso en el mundo financiero del beneficio de las mejoras continuas en materia operativa y de manejo de riesgo dentro de las organización e instituciones del rubro financiero. Eso es reconocido por las CAC y las IMA, según los intentos de estandarizar los procesos a lo largo de las instituciones. Considerando lo anterior podemos listar lecciones aprendidas en el trabajo de investigación:

1. El modelo de Microfinanzas, que es una solución integral de crédito junto a asesoría y educación financiera, es bien percibido por los usuarios y asociados.
2. Las CAC exitosas son aquellas que siguen siendo percibidas por los asociados como una comunidad de desarrollo económico.
3. Las IMA exitosas son aquellas que han penetrado en lugares donde tradicionalmente no llegan las instituciones bancarias tradicionales.
4. Las UMB exitosas serán aquellas que logren manejar el ciclo económico a la baja actual y hayan aplicado modelos de crédito correctos y prudentes.
5. El mejoramiento de procesos operativos que aumenten la eficiencia y reduzcan costos son altamente recomendables y han probado ser una de las piedras fundamentales de las IMI exitosas.
6. La innovación y uso intensivo de tecnología está detrás de las IMI que han crecido más en el caso guatemalteco.

7. La creación de mecanismos que reducen riesgos como la Caja Central de Liquidez de las CAC, son acciones que aumentan la probabilidad de éxito de largo plazo de las IMI.
8. Sistemas de control como las PERLAS proveen una base sólida y un benchmark a seguir por parte de las CAC.
9. El avance de nuevos esquemas y metodologías de administración basada en riesgos es reconocida por la industria de las IMI y están siendo puestas en práctica.
10. Los números en otros países muestran que las IMI no son competencia directa con las instituciones financieras locales. En países más desarrollados ambas conviven armoniosamente proveyendo una mayor penetración e inclusión financiera.

Bibliografía

- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. y R. Levine. (2003). Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty. World Bank: Series Policy Research Working Paper 3178.
- De León, Paulo. (2007). Diagnóstico del Sistema Financiero Guatemalteco y su rol en el crecimiento económico. PNUD Guatemala.
- Deugd, M e I. Villalobos (2006). Políticas Públicas y servicios financieros rurales en Guatemala. RUTA.
- Encuesta Nacional de Percepción y Analfabetismo Económico (2009). Fundación Soros de Guatemala. (Base de Datos)
- FENACOAC (2008). Boletín Estadístico No.17: Sistema FENACOAC.
- Gómez, G. (2007). Caracterización del Ente Regulador. Fundación Soros Guatemala.
- Gopinath, S. (2006). Inclusive Growth-role of financial education. Speech delivered by President of Bank Of India at th BANCON. Hyderabad, India.
- Informe Nacional de Desarrollo Humano 2005. Diversidad Etnico-Cultural: La ciudadanía en un estado plural. PNUD.
- Instituto Nacional de Cooperativas (2007). II Censo Cooperativo. Nov 2007.
- Red Financiera Rural (2008). Ecuador: Políticas Públicas para el desarrollo microfinanciero. IV Conferencia Centroamericana de Microfinanzas.

Anexos

Anexo 1

ABREVIATURAS

CAC	Cooperativas de Ahorro y Crédito
CONFECOP	Confederación de Cooperativas
FENACOAC	Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito
IMA	Instituciones Microfinanzas Alternativas
IMI	Instituciones de Microfinanzas
INACOP	Instituto Nacional de Cooperativas
INE	Instituto Nacional de Estadística
MIPYMES	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MM	Mix Market
PEA	Población Económicamente Activa
PERLAS	Protección-Estructura Financiera-Rendimientos y Costos- Liquidez- Activos Inproductivos-Señales Expansivas.
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
REDCAMIF	Red Centroamericana de Microfinanzas
REDIMIF	Red de Instituciones de Microfinanzas
SIB	Superintendencia de Bancos
UMB	Unidades Microfinancadoras Bancarias
WOCCU	World Council of Credit Unions

Anexo 2

Las CAC

CUADRO 19
COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC
APALANCAMIENTO O RAZONES DE
ENDEUDAMIENTO A JUNIO DE 2008
(En porcentajes)

Cooperativa	Apalancamiento	Apalancamiento relativo
CACIC	2,33	0,3
U.P.A.	3,09	0,5
Cooperativa Moyutan, R.L.	3,49	0,5
COMIGSS	4,03	0,6
Cooperativa San Pedro, R.L.	4,18	0,6
Cooperativa Horizontes, R.L.	4,72	0,7
Cooperativa La Encarnación, R.L.	4,93	0,7
Cooperativa Guayacán, R.L.	5,05	0,7
Cooperativa Unión Popular, R.L.	5,16	0,8
ECOSABA	5,23	0,8
ACREDICOM	5,60	0,8
COPECOM	6,08	0,9
Cooperativa San Miguel Gualan, R.L.	6,98	1,0
COLUA	7,04	1,0
COOPASAMA	8,20	1,2
Guadalupana	8,22	1,2
Cooperativa Salcaja, R.L.	8,65	1,3
COSAMI	9,41	1,4
Cooperativa Chiquimulia, R.L.	11,66	1,7
Cooperativa Tonantel, R.L.	12,26	1,8
Cooperativa El Bienestar, R.L.	13,05	1,9
COODASECO	13,28	2,0
COOSAJO	14,19	2,1
COOTECU	14,63	2,2
Cooperativa El Monolito, R.L.	16,82	2,5
Cooperativa Yaman Kutx, R.L.	18,34	2,7
COOSANJER	18,85	2,8
Promedio	6,78	1,0

Fuente: FENACOAC

CUADRO 20
COOPERATIVAS ASOCIADAS A
FENACOAC. RELACIÓN
PRÉSTAMOS APORTACIONES
(En porcentajes)

Cooperativa	Ratio
U.P.A	2,30
COODASECO	2,41
ECOSABA	2,86
COSAMI	2,96
Cooperativa Salcaja, R.L.	3,26
Cooperativa Horizontes, R.L.	3,52
Cooperativa El Bienestar, R.L.	3,54
Cooperativa San Pedro, R.L.	3,67
COOPASAMA	4,31
Promedio FENACOAS	4,57
Cooperativa Chiquimula, R.L.	4,77
Guadalupana	4,78
Cooperativa La Encarnación, R.L.	5,65
COOSANJER	5,89
COOSAJO	6,41
Cooperativa Yaman Kutx, R.L.	6,45
COOTECU	6,71
Cooperativa Unión Popular, R.L.	7,11
COPECOM	7,16
ACREDICOM	7,42
Cooperativa El Monolito, R.L.	7,61
Cooperativa San Miguel Gualán, R.L.	7,88
Cooperativa Moyutan, R.L.	8,00
COLUA	8,02
COMIGSS	8,70
Cooperativa Tonantel, R.L.	10,81
Cooperativa Guayacan, R.L.	14,19

Fuente: FENACOAC

CUADRO 21
COOPERATIVAS ASOCIADAS A FENACOAC
RELACIÓN APORTACIONES POR SOCIO

(En miles)

Cooperativa	Aportaciones por socio
COSAMI	3 500,52
Cooperativa Salcaja, R.L.	3 062,74
Cooperativa San Pedro, R.L.	2 138,35
COMIGSS	2 105,75
Cooperativa La Encarnación, R.L.	2 098,05
U.P.A.	1 785,73
ECOSABA	1 672,52
Cooperativa El Bienestar, R.L.	1 668,38
Cooperativa Yaman Kutx, R.L.	1 539,38
COOSAJÓ	1 417,52
CACIC	1 353,40
Gran total FENACOAC	1 288,06
COOPASAMA	1 197,98
Guadalupana	1 182,13
Cooperativa San Miguel Gualan, R.L.	1 176,56
COOSADECO	1 124,56
ACREDICOM	1 066,57
Cooperativa Moyutan R.L.	1 024,83
COOTECU	944,50
Cooperativa Horizontes, R.L.	874,31
Cooperativa Chiquimulja, R.L.	844,93
COLUA	841,69
Cooperativa El Monolito, R.L.	800,12
Cooperativa Tonantel, R.L.	660,75
COOSANJER	484,95
COPECOM	432,98
Cooperativa Guayacan, R.L.	388,91
Cooperativa Unión Popular, R.L.	367,90

Fuente: FENACOAC



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

financiamiento del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

211. La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos, (LC/L.3044-P), N° de venta, S.09.II.G46 (US\$10.00), 2009.
210. The Latin American experience in pension system reform: coverage, fiscal issues and possible implications for China, (LC/L.3035-P), Sales N° E.09.II.G43 (US\$10.00), 2009.
209. Banca de desarrollo y PYMES en Costa Rica, (LC/L.3016-P), N° de venta S.09.II.G26 (US\$10.00), 2009.
208. Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México), (LC/L. 3007-P), N° de venta S.09.II.G.21 (US\$10.00), 2009.
207. El financiamiento de las PYMES en México 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo, Ramón Lecuona Valenzuela, (LC/L.2997-P), N° de venta S.08.II.G.04 (US\$10.00), 2008.
206. Cambios de los mercados de servicios de salud en la seguridad social en Argentina, Ernesto Báscolo, (LC/L.xxxx-P), N° de ventas S.08.II.G.xx (US\$10.00), 2008.
205. Perspectivas previsionales en Argentina y su financiamiento tras la expansión de la cobertura, Oscar Cetrángolo, Carlos Grushka, (LC/L.2972-P), N° de venta S.08.II.G.66 (US\$10.00), 2008.
204. La bancarización en Argentina, Alberto De Nigris, (LC/L.2921-P), N° de venta S.08.II.G.56 (US\$10.00), 2008.
203. Comparación de la dinámica e impactos de los choques financieros y de términos del intercambio en América Latina en el período 1980-2006, Daniel Titelman, Estéban Pérez, Rodolfo Minzer, (LC/L.2907-P), N° de venta S.08.II.G.43 (US\$10.00), 2008.
202. Costa Rica: modelos alternativos del primer nivel de atención en salud, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2905-P), N° de venta S.08.II.G.41 (US\$10.00), 2008.
201. La compra de servicios de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2904-P), N° de venta S.08.II.G.40 (US\$10.00), 2008.
200. Bancarización privada en Chile, Roberto Zahler, (LC/L.2896-P), N° de venta S.08.II.G.32 (US\$10.00), 2008.
199. Un matrimonio difícil: la convivencia entre un seguro público solidario y seguros de salud competitivos, Marcelo Tokman, Cristóbal Marshall, Consuelo Espinosa, (LC/L.2851-P), N° de venta S.07.II.G.175 (US\$10.00), 2007.
198. Nuevo marco de capital para la banca: alcances a su implantación en América Latina y el Caribe, Günther Held, (LC/L.2821-P), N° de venta S.07.II.G.146 (US\$10.00), 2007.
197. Development banking in the Eastern Caribbean: the case of Saint Lucia and Grenada, Wayne Sandiford, (LC/L.2471-P), Sales N° E.07.II.G.77 (US\$10.00), 2007.
196. New directions for development banking in the caribbean: financing to take advantage of unlimited supplies of labour skills and entrepreneurship, Vanus James, (LC/L.2735-P), Sales N° E.07.II.G.73 (US\$10.00), 2007.
195. BancoEstado Microcréditos, lecciones de un modelo exitoso, Christian Larraín, (LC/L.2734-P), N° de venta S.07.II.G.72 (US\$10.00), 2007.
194. Desafíos de la banca de desarrollo en el siglo XXI. El caso de Honduras, Walter Mejia, (LC/L.2733-P), N° de venta S.07.II.G.71 (US\$10.00), 2007.
193. A new approach to development banking in Jamaica, Keith R. Collister, (LC/L.2732-P), Sales N° E.07.II.G.70 (US\$10.00), 2007.
192. The dynamics of specialist development banking: the case of the agriculture development bank of Trinidad and Tobago, Anthony Birchwood, (LC/L.2731-P), Sales N° E.07.II.G.69 (US\$10.00), 2007.
191. Perspectivas del fondo latinoamericano de reservas, Miguel Urrutia Montoya, (LC/L.2730-P), N° de venta S.07.II.G.68 (US\$10.00), 2007.
190. La banca de desarrollo en México, Miguel Luis Anaya Mora, (LC/L.2729-P), N° de venta S.07.II.G.67 (US\$10.00), 2007.
189. Estudio sobre las buenas prácticas de las IFIS en función a la normativa de suficiencia patrimonial de Basilea I, Roberto Keil, (LC/L. 2720-P), N° de venta S.07.II.G.61 (US\$10.00), 2007.
188. Access to credit in Argentina, Ricardo N. Bebczuk, (LC/L. 2703-P), Sales N° E.07.II.G.52 (US\$10.00), 2007.
187. Análisis de la evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Chile, Ricardo Pulgar Parada, (LC/L.2631-P), N° de venta S.06.II.G.156 (US\$10.00), 2006.
186. Insurance underwriter or financial development fund: what role for reserve pooling in Latin America?, Barry Eichengreen, (LC/L.2621-P), Sales Number S.06.II.G.145 (US\$10.00), 2006.
185. Análisis de situación y estado de los sistemas de salud de países del Caribe, James Cercone, (LC/L.2620-P) N° de venta: S.06.II.G.144 (US\$15.00), 2006.

184. Pensiones para todos: análisis de alternativas para extender la cobertura del sistema chileno de previsión social, Eduardo Fajnzylber, retirada.
183. Sistemas contributivos, densidad de cotizaciones y cobertura de pensiones, Eduardo Fajnzylber, retirada.
182. Risk-Adjusted Poverty in Argentina: measurement and determinants, Guillermo Cruces and Quentin Wodon, (LC/L.2589-P), Sales Number E.06.II.G.118 (US\$10.00), 2006.
181. Fertility and female labor supply in Latin America: new causal evidence, Guillermo Cruces and Sebastian Galiani, (LC/L.2587-P) Sales N° E.06.II.G.117 (US\$10.00), 2006.
180. El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿cuántos y quiénes lo lograrían?, Marisa Bucheli, Natalia Ferreira-Coimbra, Álvaro Corteza, Ianina Rossi, (LC/L.2563-P), N° de venta S.06.II.G.91 (US\$10.00), 2006.
179. Public policy for pensions, health and sickness insurance. Potential lessons from Sweden for Latin America, Edward Palmer, (LC/L.2562-P), Sales Number E.06.II.G.90 (US\$10.00), 2006.
178. Social Security in the English-speaking Caribbean, Oliver Paddison, (LC/L.2561-P), Sales Number E.06.II.G.89 (US\$10.00), 2006.
177. Reformas recientes en el sector salud en Centroamérica, Ricardo Bitrán, (LC/L.2554-P), N° de venta S.06.II.G.81 (US\$10.00), 2006.
176. Ciclo económico y programas de compensación social: el caso del sistema Chile Solidario, Américo Ibarra Lara y Gonzalo Martner Fanta, (LC/L.2553-P), N° de venta: S.06.II.G.80 (US\$10.00). 2006.
175. La reforma de salud en Nicaragua, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2552-P). N° de ventas S.06.II.G.79 (US\$10.00). 2006.
174. La reforma de salud en Honduras, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2541-P). N° de ventas S.06.II.G.69 (US\$10.00). 2006.
173. La reforma de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2540-P) N° de venta: S.06.II.G.68 (US\$10.00), 2006.
172. Protección social efectiva, calidad de la cobertura, equidad y efectos distributivos del sistema de pensiones en Chile, Alberto Arenas de Mesa, María Claudia Llanes y Fidel Miranda, (LC/L.2555-P). N° de venta S.06.II.G.83 (US\$10.00), 2006.
171. Reformas de salud y nuevos modelos de atención primaria en América Central, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2524-P). N° de venta S.06.II.G.51 (US\$10.00). 2006.
170. Inserción laboral, mercados de trabajo y protección social, Víctor Tokman, (LC/L.2507-P). N° de venta S.06.II.G. 39 (US\$10.00). 2006.
169. Relación de dependencia del trabajo formal y brechas de protección social en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff, Cecilia Vera y Nora Ruedi, (LC/L.2497-P),N° de venta S.06.II.G.29,(US\$10.00). 2006.
168. Inclusion of the European “Nordic Model” in the debate concerning reform of social protection: the long-term development of nordic welfare systems 1890-2005 and their transferability to Latin America of the 21st century, Eero Carroll and Joakim Palme, (LC/L.2493-P). Sales Number: E.06.II.G.24 (US\$10.00). 2006.
167. Non-contributory pensions: Bolivia and Antigua in an international context, Larry Willmore, (LC/L2481-P). Sales Number: E.06.II.G.12 (US\$10.00).2006.

-
- Readers wishing to obtain the listed issues can do so by writing to: Distribution Unit, ECLAC, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, E-mail: publications@cepal.org.

Name:.....
Activity:
Address:
Postal code, city, country:
Tel.:.....Fax:E.mail: