



CIFRAS DE LAS MICROFINANZAS	SOCIOS DE ASOFIN
Cartera Bruta	\$US 4,766 millones
Prestatarios	711,282 Clientes
Depósitos	\$US 4,247 millones
Cuentas de depositantes	3,610,615 Cuentas
Total Sucursales y Agencias	574
Agencias Urbanas	381
Agencias Rurales	193
Empleados	11,608

BOLETÍN ASOFIN



Editorial

Cerramos la primera mitad de la gestión



Noticias

Banco FIE estrena imagen en su Agencia San Miguel



Artículo Invitado

¿Es el fin(tech) de la banca tradicional?



Historia de vida

Gabino Alanoca Mollo "Me quedé con Banco Prodem por la rapidez de sus créditos"

Rubén Darío Vargas Julio, "Agrícola Santanita"



Cifras

Balances generales al 30/06/2016



Gráficos

Indicadores al 30/06/2016





Gerente General: Juan Pablo Iriarte
Teléfonos: (591-4) 4523001 Piloto
Fax: (591-4) 4528118
Página Web: www.bco.com.bo
E-mail: info@bco.com.bo
Dirección: Av. Ballivián # 576, Cochabamba



Gerente General: Fernando Mompó Siles
Teléfonos: (591-2) 2186100
Fax: int. 252 y 253
Página Web: www.bancoecofuturo.com.bo
E-mail: contacto@bancoecofuturo.com.bo
Dirección: calle México N° 1530 entre Nicolás Acosta y Otero de la Vega- La Paz
Casilla: 3092



Gerente General: Andres Urquidí Selich
Teléfonos: (591-2) 248 5222
Fax: (591-2) 248 7004
Página Web: www.bancofie.com.bo
E-mail: contacto@bancofie.com.bo
Dirección: Calle General Gonzales N°1272 - La Paz
Casilla: 15032



Gerente General: Nelson Hinojosa Jimenez
Teléfonos: (591-2) 2434142
Fax: (591-2) 2434142
Página Web: www.bancofortaleza.com.bo
E-mail: bfo@grupofortaleza.com.bo
Dirección: Av. Arce # 2799, esquina Cordero - La Paz



Gerente General: María del Carmen Sarmiento
Dirección: Santa Cruz: Av. Cristo Redentor N°3730 entre 4°y 5° anillo
Teléfonos: Santa Cruz (591-3) 3412901
Fax: Santa Cruz: (591-3) 3412719
Casilla: 6503
Dirección: La Paz: Av. 16 de julio N°1486A
La Paz: (591-2) 2313133
Página Web: www.losandesprocredit.com.bo
E-mail: info@losandesprocredit.com.bo



Gerente General: Bladimir Reverón Madrid
Teléfonos: (591-2) 212 6700
Fax: (591-2) 241 8148
Página Web: www.prodem.bo
E-mail: info@prodem.bo
Dirección: Calle Belisario Salinas N° 520 esq. Sanchez Lima
Casilla: 13963



Gerente General: Kurt Koenigsfest Sanabria
Teléfonos: (591-2) 248 4242 / 248 6563
Fax: (591-2) 248 6533
Página Web: www.bancosol.com.bo
E-mail: contacto@bancosol.com.bo
Dirección: Calle Nicolás Acosta N°289, San Pedro - La Paz
Casilla: 13176



CERRAMOS LA PRIMERA MITAD DE LA GESTIÓN

Acabamos de cerrar el primer semestre del presente año, con indicadores que muestran un sistema de intermediación financiera solvente, sólido y con tendencia creciente de operaciones activas y pasivas, no obstante algunos de estos resultados son comparativamente menores a los registrados el 2014.

El crecimiento anualizado registrado en la cartera de créditos alcanzó al 8.42%, cifra superior a la registrada en el mismo periodo de la gestión pasada, cuando alcanzó un 7.53%, motivo por el cual, considerando que el segundo semestre del año tiene un comportamiento más dinámico, se esperaría cerrar con un crecimiento levemente superior al presentado al cierre de la gestión 2015 (11.44%)

Por su parte, los depósitos del público presentaron un crecimiento anualizado de 7.86%, inferior al presentado en el mismo periodo de la gestión pasada (14.43%), en este punto cabe destacar que si bien el crecimiento presentado por el gremio es inferior al de la anterior gestión, este es positivo, considerando que en el resto del sistema, los depósitos se contrajeron en 1.26%

Por su parte, en términos absolutos, los resultados de la gestión al 30 de junio de 2016, son 5.5% más bajos que los registrados al 30 de junio de 2015; aspecto que redundó en una disminución de la rentabilidad, la misma expresada en el ROE, disminuyó para los miembros del gremio, de 17.2% a diciembre de 2015, hasta el 13.13% a junio de 2016.

La calidad de la cartera de los miembros del gremio, expresada a través de la pesadez de la cartera, si bien ha presentado un leve incremento, se encuentra por debajo de la presentada por otros tipos de entidades financieras.

Durante lo que va de la gestión 2016, la mora en términos absolutos se incrementó en 21.1%, lo que a su implicó que el crecimiento en la pesadez de la cartera sea de 16.21%. Es importante tomar en cuenta que la cartera en mora, no sólo de los miembros de ASOFIN, sino de todo el sistema financiero, ha sufrido un incremento persistente desde la gestión 2014.

Al igual que la mora contable, la mora menor a 30 días presenta un incremento constante desde la gestión 2014. Al 30 de junio de 2016,



la pesadez total (pesadez contable + pesadez menor a 30 días) se incrementó en 25% respecto a diciembre de 2015.

La cartera reprogramada de los asociados a ASOFIN, se ha incrementado también, habiendo en esta gestión superado el 1% de la cartera bruta total (1.06%), este mismo comportamiento, se ha presentado también en el resto del sistema financiero, haciendo notar que los Bancos no especializados en microfinanzas, tienen niveles de cartera más altos que los presentados en nuestro gremio. Por su parte, la mora de la cartera reprogramada de nuestros asociados se ha incrementado en 12.1% en lo que va de la gestión, habiendo alcanzado a un nivel de 11.23% al 30 de junio de 2016.

A junio de este año, las asociadas a ASOFIN han continuado con su trabajo de contribuir y profundizar la inclusión financiera de grandes sectores de la economía que tradicionalmente tuvieron limitaciones de acceso a servicios financieros, los resultados en términos de inclusión financiera generados por las entidades microfinancieras pueden ser medidos a través de los siguientes datos:

- » Las entidades asociadas a ASOFIN atienden a 711,282 prestatarios, con un crédito promedio en ascenso de 6.701 dólares americanos, cuentan con 3.610,615 cuentas de depósitos;
- » Nuestro sector y dadas sus características, emplea a 11.608 trabajadores y tiene 574 agencias, 193 de las cuales están ubicadas en el área rural.

Estas cifras hacen que las entidades microfinancieras representen el 54.1% del total de prestatarios del sistema financiero y el 26.7% del total de cartera.

En el marco de la implementación de Ley N° 393 de Servicios Financieros, las medidas asumidas desde la gestión 2015 para fijar metas intermedias de cumplimiento obligatorio para créditos al sector productivo y vivienda de interés social, cupos que para el caso de Bancos PyME es del 50% y para Bancos Múltiples de 60% incluyendo cartera al sector productivo y vivienda de interés social, ha presentado efectos diversos en el sistema financiero,

que sin embargo, han afectado en mayor medida a las entidades microfinancieras, considerando que los topes de tasas de interés para créditos al sector productivo fueron más drásticos, por un lado, debido a que nuestra actividad principal es la colocación de créditos, y por otro lado, las tasas reguladas, impactaron principalmente a las tasas a la micro y pequeña empresa, con una disminución de hasta 35% respecto a las tasas vigentes al momento de la aplicación de la norma.

Este hecho se ve claramente en la disminución de la rentabilidad de las entidades microfinancieras, que como se mostró líneas arriba, ha presentado una disminución del 23.84%. Adicionalmente a este dato, se ha visto la disminución del margen neto de los miembros del gremio que se ha contraído 15.47%.

Si se considera que a partir de esta gestión, se aplicará el incremento de la Alícuota Cuota Adicional al Impuesto a las Utilidades de las Empresas (AA-IUE) para entidades bancarias del 12.5% al 22%, con lo que el impuesto a las Utilidades total, alcanzaría un 47%; esta elevación de la carga impositiva generará un estrés adicional a la situación de las entidades del gremio.

En conclusión, durante el primer semestre de la gestión 2016, la actividad de las entidades de ASOFIN ha mantenido su carácter inclusivo y de bancarización, enfocándose en los clientes y usuarios financieros de menores ingresos, segmento que tradicionalmente tuvieron limitaciones de acceso a servicios financieros, asimismo, mantienen un enfoque en satisfacer las necesidades financieras del sector productivo y con un fuerte énfasis en el área rural.

Para fines de la gestión 2016, se prevé un ritmo de crecimiento respecto a la gestión 2015 levemente superior en cartera de créditos, pero inferior respecto a depósitos del público. Se debe ver atentamente el desempeño de la economía nacional, respecto a los posibles impactos del comportamiento del precio del petróleo, los efectos climáticos y el comportamiento de nuestros principales socios comerciales, aspectos que pueden ver afectadas las previsiones de crecimiento del sector hasta finales de esta gestión.

Apostamos por La Paz



Gracias a ustedes lo hicimos posible



Más cerca, más tuyo.

BANCO FIE ESTRENA IMAGEN EN SU AGENCIA SAN MIGUEL



Banco FIE inauguró su Agencia San Miguel este 7 de julio con una renovada imagen corporativa que se destaca por su modernidad e innovación. La nueva oficina está ubicada en la Av. Montenegro No. 1378 de la Zona de San Miguel, tiene amplios y cómodos espacios equipados con tecnología de punta en servicios financieros. Cuenta con un lobby electrónico que funciona las 24 horas del día para servicios en cajero automático y banca telefónica.

Como banco múltiple, la entidad ha realizado las inversiones necesarias para renovar su imagen institucional, pero sobre todo para optimizar sus operaciones, mejorando el servicio y atención a su clientela y usuarios, manteniendo un trato cálido, personalizado y oportuno.

Mauricio Ruegenberg, Gerente Nacional de Marketing Estratégico de Banco FIE, destacó que las principales características de esta nueva imagen en agencias de la entidad reflejan la intención y los esfuerzos del Banco por modernizar sus servicios y operaciones, utilizando tecnología adecuada, optimizando sus procesos y

brindando la mayor comodidad, agilidad y eficiencia a sus clientes, además de mejores condiciones laborales para sus trabajadores.

“Nos sentimos muy satisfechos con los resultados logrados con este cambio de imagen de la Agencia San Miguel, cuyas adecuaciones serán replicadas en varias oficinas de Banco FIE a nivel nacional”, anunció el ejecutivo.



Nuestros clientes no **esperan**
colgados por un crédito

CRÉDITOS ÁGILES DEL BCO



Cargando crédito...



Por Mauricio Dulón Gerente General – Cetus Group SRL

Las disrupciones en tecnología para la banca (FinTech) están causando cambios importantes en la industria financiera. Para acompañar el cambio hacia una banca digital, la industria bancaria debe cambiar su modelo de negocio y su modo de pensar en las necesidades del cliente.

La mayoría en la industria asume que la digitalización de la banca implica adicionar canales digitales. No hay nada más falso, los canales digitales son simples medios. La digitalización de la banca implica entender que el cliente, se encuentre bancarizado o no, es un cliente digital. Por tanto, la oferta debe enfocarse en entregar los servicios bancarios a ese cliente en un modo digital y con una propuesta de valor diferente. Una de las recetas para acercarse al cliente con una propuesta de valor diferente es precisamente adoptar las tecnologías FinTech, sean éstas desarrolladas por el mismo banco, o por startups.

El hecho de que solo la mitad de la población en Latinoamérica se encuentra bancarizada es una oportunidad para mediante la innovación financiera y la digitalización de la banca poder llegar a ese otro 50%. Ese otro 50% si bien no está bancarizado, lo más probable es que si cuenta con un Smartphone o teléfono celular, por ende si cuenta con el medio para comunicarse con su banco y recibir los servicios financieros. Bolivia sorprendentemente es el país con mayor penetración porcentual de smartphones en la región. Si bien no contamos con un alto nivel de bancarización, tenemos una gran oportunidad de llegar a esa población no bancarizada a través de un medio digital.

Cada día los adultos pasamos más tiempo con el celular. Las estadísticas para Latinoamérica muestran que un adulto pasa un promedio de 2.5 horas al día utilizando de alguna manera su dispositivo. En Chile dicha cifra es de 5 horas al día. No se conoce la cifra actual para Bolivia, pero dado que tenemos la mayor penetración de smartphones, nuestra cifra no debería estar lejos del promedio en Latinoamérica. Por consiguiente, es lógico pensar que el medio en el cual la banca debe enfocarse para llegar a sus clientes y lograr una mayor inclusión financiera es la banca móvil o mobile banking. Si bien la banca electrónica y las sucursales continúan siendo importantes, deberíamos saber que ahora la banca móvil es primero (Mobile First). Una estrategia sólida de digitalización de la banca debe consistir en entregar el mayor número de servicios que permita la normativa, a través de un medio digital, sin necesidad de que el cliente tenga que acudir a la sucursal.

La oficina o sucursal está gradualmente perdiendo importancia. Los bancos globales como el BBVA, Citibank, Santander en la actualidad se encuentran cerrando oficinas y sucursales. Ellos están apostando por el canal digital en su reemplazo. Es un dato que tanto la industria de la banca como los entes reguladores deben entender. Es hoy en día más importante que la sucursal, el medio digital que se brinda al cliente para acceder a los servicios de la banca. La banca se está dando cuenta que tiene que digitalizarse o serán los actores que lo hicieron y los nuevos actores los que serán protagonistas en esta nueva era digital.

La tecnología Fintech, a través de las empresas FinTech, ofrece a la banca la manera más ágil de lograr la digitalización de sus servicios. Las empresas FinTech en su gran mayoría no provienen de la industria de la banca, razón por la cual algunos bancos las consideran una amenaza. Sin embargo, la percepción está cambiando y los grandes bancos ven ahora a las empresas FinTech como un aliado para lograr su propósito de digitalización de la banca. Las empresas FinTech están ayudando a cambiar el paradigma y el modo de operar de la banca al enfocarse en la accesibilidad y fácil uso de la tecnología por parte de los usuarios.

Las grandes empresas de tecnología están prestas a entrar en el negocio FinTech. Facebook, Google, PayPal, Amazon, Apple son empresas que tienen mayor espaldas financiera que la mayoría de los bancos globales; entienden mejor a los clientes, y tienen un contacto diario y más íntimo con ellos. Podemos pensar que en Bolivia dichas empresas están lejos de llegar, pero no es así, ellos ven a todo el Mundo como un terreno fértil para expandir sus servicios y brindarles a los clientes de la banca, más y mejores soluciones, principalmente a través de los medios de pago. Dichas empresas están en constante contacto con sus clientes, y han desarrollado tecnologías que hacen que sus clientes utilicen sus aplicaciones de manera cotidiana, ellos tienen el oído del cliente, o mejor dicho los dedos del cliente.

Como se logra la digitalización de la banca? Para comenzar, es muy importante que los bancos traten de operar como una startup. Es un cambio muy drástico, pero revoluciones tecnológicas requieren de cambios drásticos. La banca debe dejar de implementar soluciones muy grandes y con tiempos de implementación muy largos. Se debe utilizar la metodología Lean Startup, que consiste en Medir, Aprender y Pivotear. Las soluciones FinTech por su naturaleza pueden ser implementadas de manera rápida, lo cual permite que se pueda medir de manera inmediata la reacción del cliente, y cambiar o pivotear con la solución.

Para lograr la digitalización de la banca es también importante la simplificación de los modelos operativos. Banca digital no significa solamente instaurar medios digitales, significa cambiar el modo de operar, más ágil, más responsivo a los clientes.

Finalmente, y muy importante, es que el modelo de negocio debe estar basado en proveer al usuario una excelente experiencia de usuario, y eso no se logra sin conocer a sus clientes. La banca debe acercarse a sus clientes, debe entender la manera de pensar de éstos para atraer a los mismos a la banca digital.

La transformación digital de la banca no es fácil, será muy difícil que empresas tradicionales y con modelos de operación también tradicionales, acepten el cambio y lo puedan implementar. Es por eso que la tarea más importante para dicha transformación es los ejecutivos de la banca lideren dicha transformación. Es importante también nombrar responsables de esta transformación, y no, no son los Gerentes de Sistemas los responsables. Cada banco debería buscar contar con un Gerente de Innovación o un Gerente de Banca Digital, que sean personas que tengan toda la facultad y poder para llevar a cabo la transformación de banca tradicional a banca digital.

Finalmente, nada se puede lograr si la gente no es permeable al cambio. Si los bancos continúan implantando medios digitales, pero con la misma operativa, lenta y burocrática, esos cambios no van tener éxito. Se debe cambiar la manera de pensar de sus equipos y lograr que ellos entiendan que la mejor manera de mantener y ganar clientes es a través de la banca digital.

La digitalización de la banca no es una moda, es la más importante transformación de la industria financiera en las últimas décadas. Las empresas y soluciones Fintech, de la mano de un cambio en la manera de pensar y operar de la banca, lograrán que la industria pueda navegar la transición de manera exitosa de una banca tradicional a una banca digital.



Gabino Alanoca Mollo "ME QUEDE CON BANCO PRODEM POR LA RAPIDEZ DE SUS CREDITOS"

Hace 29 años que el Sr. Gabino Alanoca Mollo junto a su esposa Norma Fernández de Alanoca, iniciaron el negocio de compra y venta de bolsas plásticas, vendiendo en los mercados del centro de nuestra ciudad, mercado La Pampa, mercado Fidel Aranibar y mercado La Paz como vendedores ambulantes.

El Sr. Gabino con el tiempo decidió diversificar su mercado, vendiendo cintas adhesivas y otros productos similares, por lo que tuvo que viajar a Iquique, razón por la cual acudió a las Entidades Financieras para solicitar un préstamo; inicio trabajando con una Cooperativa por que la banca tradicional no otorgaba montos pequeños a los comerciantes y solicitaban muchas garantías.

Con el negocio de bolsas plásticas al Sr. Gabino le iba muy bien, una vez estando en Iquique y hablando con su proveedor, este le recomendó que llevara pelotas de diferentes disciplinas deportivas a un buen precio y de buena calidad, el Sr. Gabino no dudo y con su esposa decidieron importar pelotas a un principio en pequeñas cantidades.

Es de esa manera que el Sr. Gabino llega a Banco Prodem, al crecer en el negocio con la venta de pelotas de todos las disciplinas deportivas, el necesita créditos mas grandes y rápidos para pagar a sus proveedores, "necesitaba que me dieran créditos rápidos para depositar a mis proveedores, y de esa manera consultando con amigos del mercado me recomendaron Prodem", cuando fui por primera vez a Prodem creí que sería como en otros Bancos y que tardarían meses en darme la plata, sin embargo no tuve que esperar meses para el desembolso "agradezco al Sr. José Flores ya que el me atendió muy rápido y desde esa vez no dejo de

trabajar con Prodem", "me quede con Prodem por la rapidez de sus créditos".

A la fecha el Sr. Gabino cuenta con su puesto propio y una tienda en su inmueble, en pleno centro de la ciudad de Cochabamba en la Calle Nataniel Aguirre, zona comercial.

El Sr. Gabino comprende que "todo se puede en esta vida, con trabajo y mucho esfuerzo, agradezco a Prodem y por eso también yo nunca les fallo preferiría no comer que fallarles en alguna cuota", nuestro cliente el Sr. Gabino inicio con Prodem con un crédito Estacional por Bs. 160.000.- luego un crédito Empresarial por Bs. 71.000.- a la fecha cuenta con 16 secuencias de créditos, donde el mayor monto que obtuvo es de Bs.540.000.-





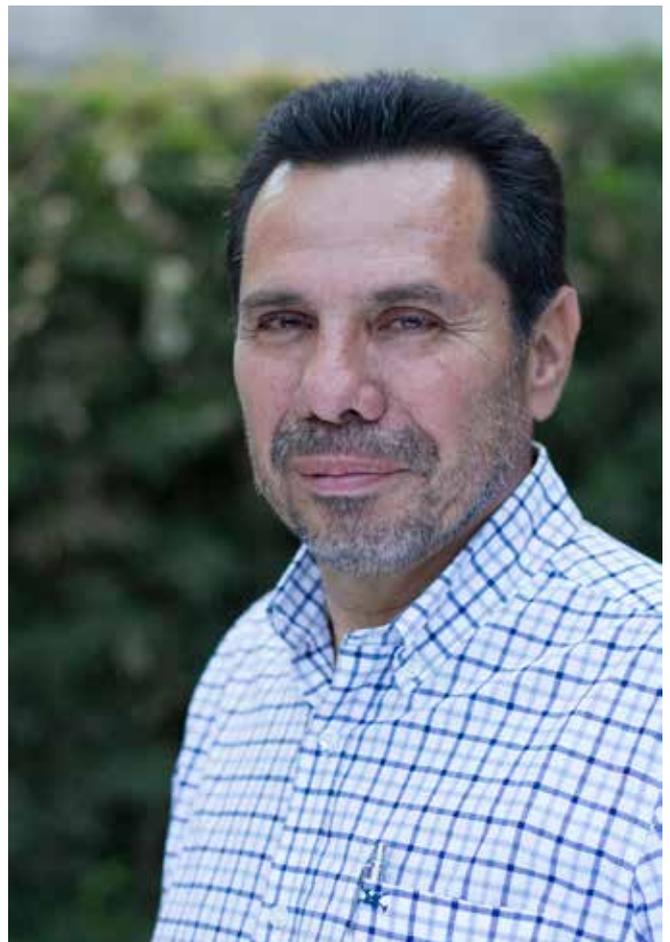
Rubén Darío Vargas Julio, "AGRÍCOLA SANTANITA"

El Señor Rubén Darío Vargas Julio, propietario de la empresa "Agrícola Santanita" es cliente del Banco PYME Los Andes ProCredit desde el año 2006. En estos 10 años de trabajar juntos, el Banco ha venido apoyando sus diferentes emprendimientos, para la compra de terrenos, maquinarias y construcción.

"Después de trabajar durante mucho tiempo haciendo un corte manual de la caña, recibí el apoyo del Banco para crecer y gracias al financiamiento que me otorgaron pude comprar equipos de última tecnología e implementar así una cosecha más mecanizada, dando con ello un gran paso al futuro. Mi relación con el Banco siempre ha sido de dos ya que hemos trabajado de la mano por mis sueños y proyectos, contando siempre con su apoyo incondicional para lograr mis metas y cosechar éxitos" menciona el Sr. Vargas.

Es grato para el Banco, apoyar los emprendimientos de nuestros clientes, verlos crecer y desarrollarse, asimismo brindarles la comodidad de que puedan realizar sus transacciones, en nuestra plataforma de autoservicio Banca Activa 24/7, la cual es aprovechada al máximo por su El Sr. Rubén Darío, ya que pasa demasiado tiempo en el campo y cuando viene a la ciudad generalmente por las noches, opta por realizar todas sus transacciones en la Banca Activa 24/7, desde pago de créditos, pago de servicios y depósito a sus cuentas.

Son 21 años que el Banco PYME Los Andes ProCredit apoya al desarrollo de sus clientes con el compromiso de seguir trabajando para brindar una alta calidad de atención.

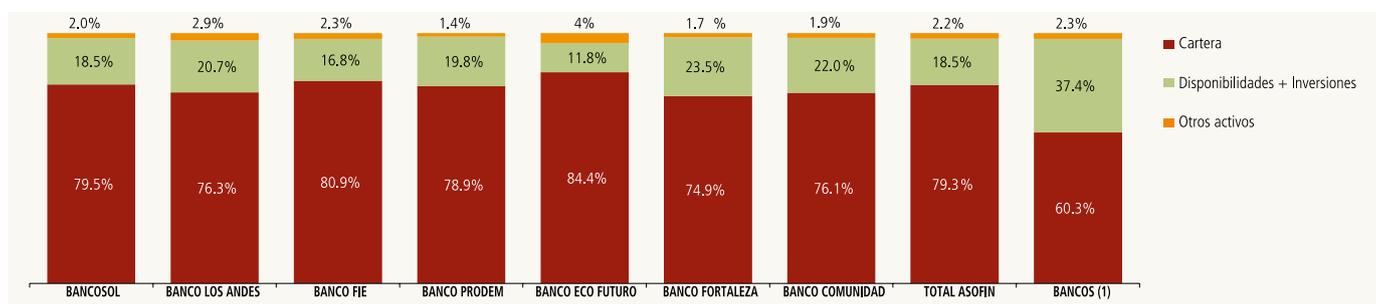




CUENTAS / ENTIDAD:	BANCO SOL	BANCO LOS ANDES	BANCO FIE	BANCO PRODEM	BANCO ECOFUTURO	BANCO FORTALEZA	BANCO COMUNIDAD	TOTAL ASOFIN	BANCOS (1)
ACTIVO	1,514,546	784,160	1,477,656	1,101,047	457,897	377,153	155,788	5,868,246	19,410,915
Disponibilidades	42,144	56,000	103,587	76,942	27,924	26,803	16,424	349,823	2,851,977
Inversiones Temporarias	193,112	105,331	130,853	105,286	25,846	45,423	17,256	623,106	3,953,741
Cartera	1,204,400	598,658	1,195,961	868,303	386,243	282,451	118,626	4,654,642	11,711,371
Cartera bruta	1,226,646	615,964	1,235,866	884,605	394,326	286,666	122,341	4,766,414	11,921,818
Cartera vigente	1,208,678	594,438	1,207,475	865,757	379,637	273,179	114,369	4,643,532	11,544,768
Cartera vencida	5,704	3,006	12,696	5,023	2,867	1,376	528	31,200	57,033
Cartera en ejecución	5,684	8,814	8,787	4,820	6,101	4,811	2,205	41,222	113,869
Cartera reprogramada o reestructurada vigente	6,367	8,996	5,502	8,342	4,956	6,726	3,902	44,792	176,459
Cartera reprogramada o reestructurada vencida	106	137	761	259	108	127	143	1,640	4,577
Cartera reprogramada o reestructurada en ejecución	107	573	645	405	658	447	1,194	4,028	25,112
Productos devengados por cobrar cartera	12,922	5,377	11,635	11,028	5,916	2,827	1,492	51,197	89,809
(Previsión para cartera incobrable)	-35,167	-22,683	-51,540	-27,331	-13,999	-7,041	-5,207	-162,968	-300,256
Otras cuentas por cobrar	8,002	3,645	9,079	4,484	4,451	1,139	242	31,042	108,273
Bienes realizables	0	67	-	43	141	219	0	470	2,672
Inversiones permanentes	45,349	1,114	13,456	35,321	57	16,217	523	112,037	448,665
Bienes de uso	19,046	15,925	14,402	8,322	11,717	4,172	2,628	76,213	286,839
Otros activos	2,493	3,419	10,319	2,347	1,518	728	89	20,913	47,377
Fideicomisos constituidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PASIVO	1,370,974	694,464	1,360,819	1,013,370	426,518	344,057	145,325	5,355,526	18,012,123
Obligaciones con el publico	1,033,193	580,655	1,120,631	903,677	362,990	316,799	119,510	4,437,455	15,249,544
A la vista	937	22,235	215	5,876	4,547	47,143	1,907	82,859	4,281,105
Por cuentas de ahorro	331,675	120,646	427,744	253,400	52,631	78,783	14,241	1,279,119	5,072,246
A plazo	2,729	1,853	2,537	4,485	1,071	3,087	8,709	24,472	155,324
Restringidas	3,209	7,965	9,540	6,915	593	14,534	2,474	45,230	544,638
A plazo, con anotación en cuenta	640,901	403,508	641,097	585,813	282,275	158,225	86,990	2,798,809	4,812,480
Cargos devengados por pagar	53,741	24,449	39,499	47,188	21,873	15,027	5,189	206,966	383,749
Obligaciones con instituciones fiscales	656	40	394	544	-	2	-	1,635	57,063
Obligaciones con bancos y entidades de financiamiento	149,832	76,393	52,345	54,803	30,128	7,614	18,663	389,778	768,668
Otras cuentas por pagar	36,154	10,029	31,790	23,943	9,426	5,826	1,879	119,047	285,129
Previsiones	26,494	5,019	29,643	25,373	5,664	3,358	1,014	96,565	182,599
Para activos contingentes	2	1	22	568	12	84	15	705	9,234
Genéricas Voluntarias	19,904	2,494	22,577	20,343	2,290	-	-	67,608	60,001
Genérica Cíclica	6,579	2,494	7,044	4,028	3,363	3,275	999	27,782	96,892
Para desahucio y otras	8	29	-	434	-	-	-	471	16,472
Títulos de deuda en circulación	99,082	20,150	93,218	-	7,142	5,131	-	224,722	140,053
Obligaciones subordinadas	25,564	-	23,511	-	11,166	5,326	4,259	69,827	216,611
Obligaciones con empresas con participación estatal	-	2,179	9,288	5,031	-	-	-	16,498	1,112,457
PATRIMONIO	143,572	89,696	116,837	87,677	31,379	33,096	10,463	512,720	1,398,792
Capital social	105,657	72,542	68,539	70,468	26,307	29,499	9,647	382,661	1,062,697
Aportes no capitalizados	246	537	17	806	129	118	8	1,860	69,699
Reservas	19,089	11,680	42,054	10,053	3,257	1,815	1,581	89,529	172,962
Resultados acumulados	18,580	4,936	6,226	6,350	1,686	1,665	-773	38,670	93,433
CUENTAS CONTINGENTES	986	1,726	6,732	19,069	334	45,174	9,072	83,092	2,944,957

(1) En Bancos no se incluye a entidades especializadas en microfinanzas asociadas a ASOFIN.

Estructura de los Principales Rubros del Activo al 30/06/2016





CUENTAS / ENTIDAD:	BANCO SOL	BANCO LOS ANDES	BANCO FIE	BANCO PRODEM	BANCO ECOFUTURO	BANCO FORTALEZA	BANCO COMUNIDAD	TOTAL ASOFIN	BANCOS (1)
ESTADO DE RESULTADOS									
Ingresos financieros	97,453	35,488	84,707	60,919	30,024	17,882	7,140	333,613	532,269
Gastos financieros	-20,077	-8,438	-20,534	-12,342	-6,332	-4,195	-2,617	-74,535	-121,539
RESULTADO FINANCIERO BRUTO	77,376	27,051	64,173	48,577	23,692	13,686	4,523	259,078	410,731
Otros ingresos operativos	3,079	2,641	5,360	4,450	2,138	1,909	391	19,967	230,305
Otros gastos operativos	-1,509	-1,776	-1,897	-548	-1,145	-1,075	-220	-8,169	-122,027
RESULTADO DE OPERACIÓN BRUTO	78,947	27,916	67,636	52,480	24,684	14,519	4,694	270,876	519,008
Recuperación de activos financieros	2,676	8,581	25,597	4,187	4,009	1,300	537	46,887	89,591
Cargos por incobrabilidad y desvalorización	-6,140	-9,606	-32,210	-7,583	-6,919	-2,959	-1,979	-67,394	-154,892
RESULTADO DE OPERACIÓN DESPUÉS DE INCOBRABLES	75,483	26,891	61,023	49,084	21,775	12,861	3,253	250,370	453,707
Gastos de administración	-53,932	-19,890	-53,668	-40,592	-18,625	-11,097	-4,028	-201,831	-345,063
RESULTADO DE OPERACIÓN NETO	21,551	7,001	7,355	8,492	3,151	1,764	-775	48,538	108,644
Ajuste por diferencia de cambio y mantenimiento de valor	-2	8	11	-15	1	9	-0	13	-192
RESULTADO DESPUÉS DE AJUSTE POR DIF. DE CAMBIO Y MANT. DE VAL.	21,549	7,009	7,366	8,477	3,152	1,773	-775	48,552	108,452
Resultado extraordinario	545	-	213	3	4	-	-	765	1,434
RESULTADO NETO ANTES DE AJUSTES DE GESTIONES ANTERIORES	22,094	7,009	7,579	8,481	3,156	1,773	-775	49,317	109,886
Resultado de ejercicios anteriores	-126	-	96	123	26	-108	2	12	3,912
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y AJUSTE CONT. POR INFLACIÓN	21,968	7,009	7,675	8,603	3,182	1,665	-773	49,329	113,798
Ajuste por inflación	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	21,968	7,009	7,675	8,603	3,182	1,665	-773	49,329	113,798
IUE	-9,000	-2,073	-1,449	-2,254	-1,495	-	-	-16,271	-36,027
RESULTADO NETO DE LA GESTIÓN	12,968	4,936	6,226	6,349	1,686	1,665	-773	33,058	77,771
INDICADORES / ENTIDAD									
ESTRUCTURA DE ACTIVOS									
(Disponibilidades + Inversiones temporarias) / Total activo	15.53%	20.57%	15.87%	16.55%	11.74%	19.15%	21.62%	16.58%	35.06%
Cartera / Total activo	79.52%	76.34%	80.94%	78.86%	84.35%	74.89%	76.15%	79.32%	60.33%
Inversiones permanentes / Total activo	2.99%	0.14%	0.91%	3.21%	0.01%	4.30%	0.34%	1.91%	2.31%
RESULTADOS INGRESOS Y GASTOS (anualizados)									
Resultado neto / (Activo + contingente) promedio - ROA	1.75%	1.26%	0.84%	1.18%	0.76%	0.82%	-0.97%	1.13%	0.71%
Resultado neto / Patrimonio promedio - ROE	18.63%	11.22%	10.82%	14.64%	10.85%	10.19%	-14.48%	13.13%	11.36%
Ingresos financieros / Cartera bruta promedio	16.28%	11.63%	14.02%	14.16%	15.48%	13.06%	12.12%	14.33%	9.42%
Ingresos por cartera / Cartera bruta promedio (6)	15.86%	11.43%	13.76%	14.01%	15.43%	12.26%	11.62%	14.04%	8.01%
Gasto neto por incobrabilidad / Cartera bruta promedio	0.58%	0.34%	1.09%	0.79%	1.50%	1.21%	2.45%	0.88%	1.16%
Otros ingresos operativos / Cartera bruta promedio	0.51%	0.87%	0.89%	1.03%	1.10%	1.39%	0.66%	0.86%	4.08%
Gastos financieros / Pasivos con costo promedio (4)	3.17%	2.49%	3.17%	2.67%	3.21%	2.56%	3.81%	2.97%	1.41%
Gastos de captaciones / Captaciones promedio (7)	2.97%	2.60%	2.92%	2.89%	3.39%	2.70%	3.76%	2.93%	1.41%
GASTOS ADMINISTRATIVOS (anualizados)									
Gastos de administración / Cartera bruta promedio	9.01%	6.52%	8.88%	9.44%	9.60%	8.10%	6.84%	8.67%	6.11%
Gastos de administración / (Activo + Contingente) promedio	7.28%	5.08%	7.23%	7.53%	8.43%	5.47%	5.05%	6.92%	3.15%
Gastos de administración / Total gastos	59.41%	47.38%	48.78%	64.03%	53.96%	56.99%	45.49%	54.82%	44.25%
Gastos de personal / Total gastos de administración	58.66%	44.55%	63.18%	64.00%	59.85%	60.11%	60.71%	59.78%	48.21%
CALIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITOS									
Cartera vigente / Cartera bruta	99.05%	97.97%	98.15%	98.81%	97.53%	97.64%	96.67%	98.36%	98.32%
Cartera vencida / Cartera bruta	0.47%	0.51%	1.09%	0.60%	0.75%	0.52%	0.55%	0.69%	0.52%
Cartera en ejecución / Cartera bruta	0.47%	1.52%	0.76%	0.59%	1.71%	1.83%	2.78%	0.95%	1.17%
Cartera en mora neta (3) / Cartera bruta	-4.08%	-2.46%	-4.72%	-4.72%	-2.52%	-1.27%	-1.76%	-3.80%	-2.23%
Cartera en mora según balance (8) / Cartera bruta	0.95%	2.03%	1.85%	1.19%	2.47%	2.36%	3.33%	1.64%	1.68%
Cartera+contingente con calificación A / (Cartera bruta+Contingente)	98.84%	94.62%	97.58%	97.70%	96.03%	96.36%	94.44%	97.25%	96.78%
Cartera+contingente con calificación B / (Cartera bruta+Contingente)	0.09%	2.14%	0.52%	0.82%	1.43%	1.30%	2.60%	0.86%	1.30%
Cartera+contingente con calificación C / (Cartera bruta+Contingente)	0.14%	0.40%	0.16%	0.13%	0.35%	0.36%	0.19%	0.21%	0.35%
Cartera+contingente con calificación D / (Cartera bruta+Contingente)	0.02%	0.83%	0.08%	0.05%	0.25%	0.11%	0.06%	0.17%	0.33%
Cartera+contingente con calificación E / (Cartera bruta+Contingente)	0.05%	0.29%	0.21%	0.12%	0.19%	0.48%	0.09%	0.18%	0.21%
Cartera+contingente con calificación F / (Cartera bruta+Contingente)	0.86%	1.72%	1.46%	1.17%	1.74%	1.39%	2.62%	1.34%	0.95%
Cartera reprogramada / Cartera bruta	0.54%	1.58%	0.56%	1.02%	1.45%	2.55%	4.28%	1.06%	1.73%
Cartera reprogramada en mora / Cartera reprogramada	3.24%	7.32%	20.34%	7.37%	13.38%	7.85%	25.51%	11.23%	14.40%
Nº de clientes en mora / Total clientes de crédito	2.48%	4.43%	3.96%	2.55%	4.19%	5.21%	5.47%	3.25%	S/D
Nº clientes reprogramados / Total clientes de crédito	0.59%	1.57%	0.51%	0.91%	1.11%	2.38%	3.17%	0.75%	S/D
SOLVENCIA									
Previsión constituida (2) / Cartera en mora según balance	531.46%	220.86%	354.69%	497.48%	202.02%	153.82%	152.86%	331.75%	232.50%
Previsión constituida (2) / Patrimonio	42.94%	30.85%	69.48%	59.62%	62.66%	31.42%	59.46%	50.53%	33.34%
Previsión constituida (2) / Cartera bruta	5.03%	4.49%	6.57%	5.91%	4.99%	3.63%	5.08%	5.44%	3.91%
Patrimonio / Total activo	9.48%	11.44%	7.91%	7.96%	6.85%	8.78%	6.72%	8.74%	7.21%
Coefficiente de adecuación patrimonial (puro)	12.98%	14.62%	13.09%	11.50%	11.52%	11.57%	12.45%	12.72%	12.34%
Cartera en mora neta(3) / Patrimonio	-34.86%	-16.88%	-49.89%	-47.63%	-31.65%	-10.99%	-20.56%	-35.30%	-19.00%
LIQUIDEZ									
Disponibilidades/ Obligaciones con el público	4.08%	9.61%	9.17%	8.47%	7.69%	8.46%	13.74%	7.85%	17.43%
(Disponibilidades + Inversiones temporarias) / Obligaciones con el público	22.77%	27.68%	20.75%	20.05%	14.81%	22.80%	28.18%	21.84%	41.59%
(Disponibilidades +Inversiones temporarias) / Pasivo	17.16%	23.23%	17.23%	17.98%	12.61%	20.99%	23.18%	18.17%	37.78%
(Disponibilidades+Inversiones temporarias) / Pasivo con el público a la vista y en caja de ahorros	70.73%	112.91%	54.78%	70.28%	94.04%	57.36%	208.58%	71.43%	72.76%
OTROS DATOS									
Saldo de cuentas castigadas (5) (en miles de \$US)	27,803	15,818	14,317	19,295	12,372	4,439	1,741	95,785	S/D
Saldo de crédito promedio por cliente (en \$US)	4,895	25,808	5,179	6,970	7,641	18,078	32,035	6,701	S/D
Número de oficinas/sucursales/agencias urbanas (9)	101	43	103	60	33	30	11	381	S/D
Número de oficinas/sucursales/agencias rurales	19	9	51	67	39	6	2	193	S/D
Número de otros puntos de atención financiera urbanas (9)	120	0	52	17	3	0	0	192	S/D
Número de otros puntos de atención financiera rurales	6	0	40	22	8	0	1	77	S/D
Número de empleados	2,760	586	3,429	2,632	1,270	688	243	11,608	S/D
Numero de cajeros automáticos propios	199	165	111	149	15	6	6	651	S/D

(1) En Bancos no se incluye a entidades especializadas en microfinanzas asociadas a ASOFIN.

(2) Previsión de cartera y contingente + previsión genérica voluntaria+previsión cíclica

(3) Cartera en mora s/balance - Prev. constituida

(4) Obligaciones con el público + O. con bancos y entidades financieras + O. subordinadas+ O. con empresas con participación estatal + Valores en Circulación

(5) De la cartera de créditos

(6) y (7) Representan la tasa de interés activa y pasiva promedio, respectivamente

(8) Mora según balance = cartera vencida + cartera en ejecución

(9) Incluye El Alto, Quillacollo y Montero

Los indicadores financieros basados en promedios, son calculados tomando en cuenta la información de todos los meses transcurridos desde diciembre del año pasado.

S/D Sin datos

Se ratifica el **Desempeño** de nuestra **Responsabilidad Social Empresarial**



Premio Paul Harris 2016
A la Excelencia Empresarial
CAPITAL SOCIAL - BANCOSOL.



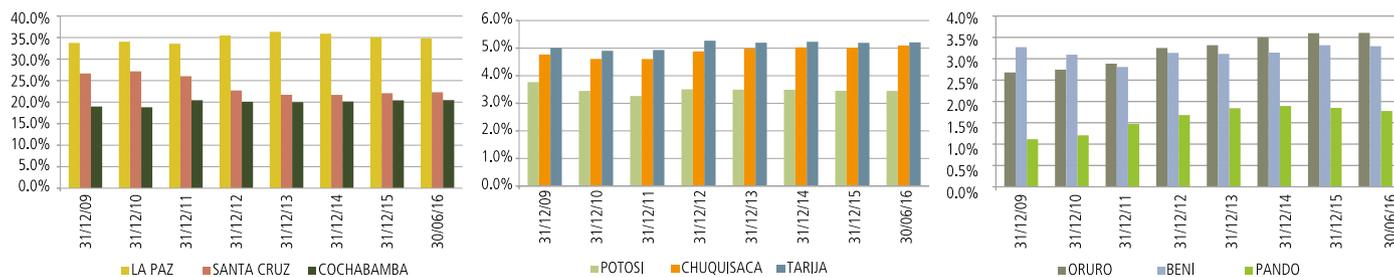
Calificación de 5 en RSE
Otorgada por PricewaterhouseCoopers S.R.L.
(Sobre un máximo de 5+).

Estos logros nos motivan a seguir trabajando para darte

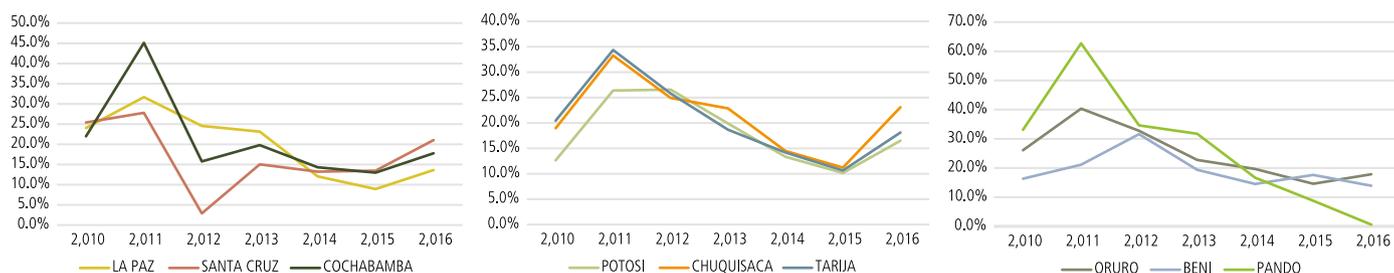
365
días **de**
Sol



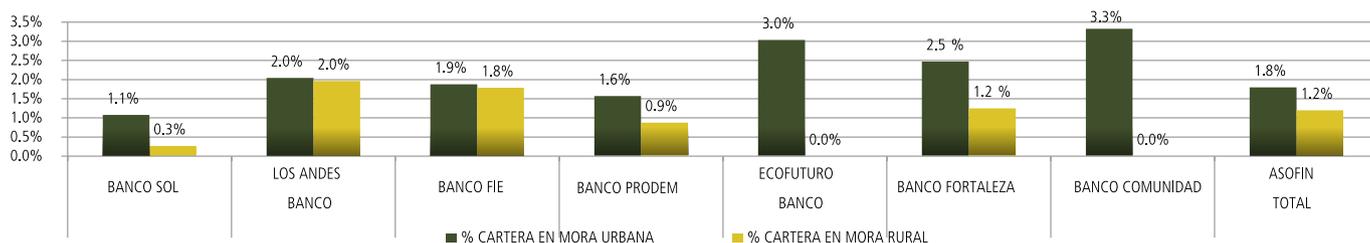
Participación de la Cartera Bruta por Departamento (En %)



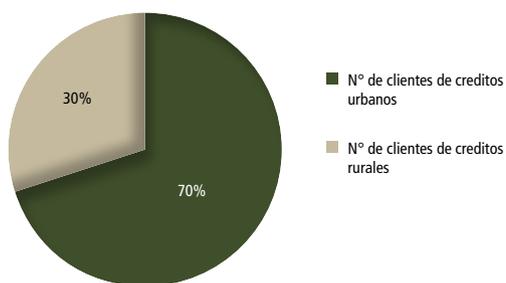
Crecimiento de la Cartera Bruta por Departamento (En %)



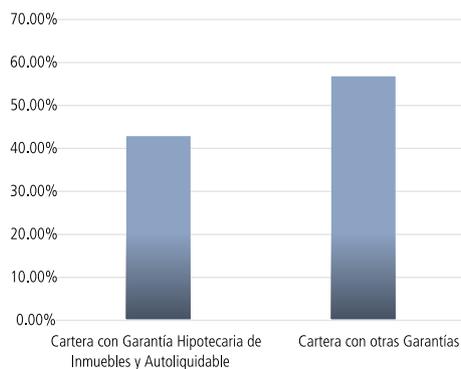
Cartera en Mora Según Ubicación Geográfica



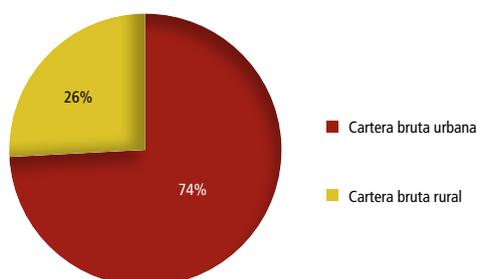
Número de clientes según ubicación geográfica



Cartera bruta según tipo de garantía

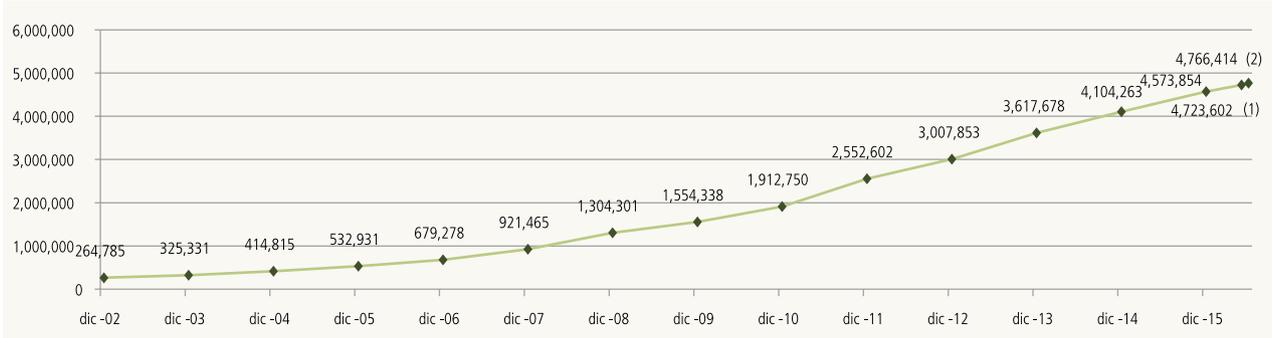


Cartera bruta según ubicación geográfica

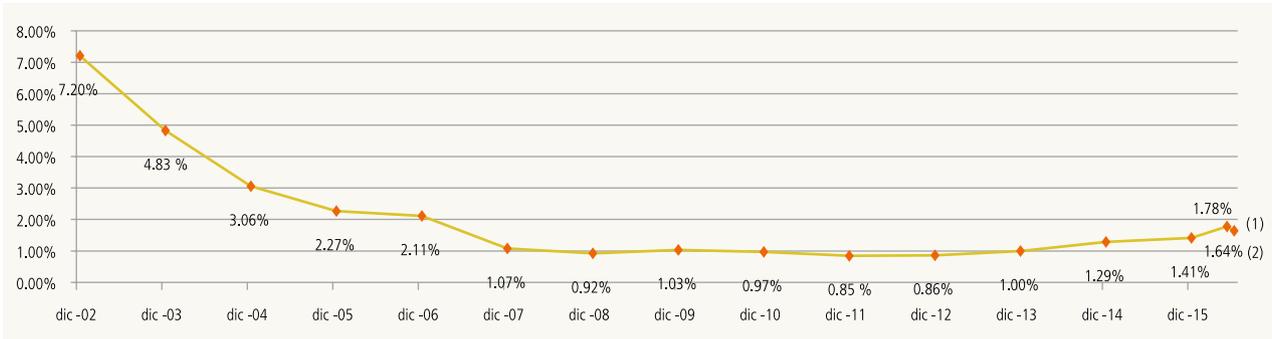




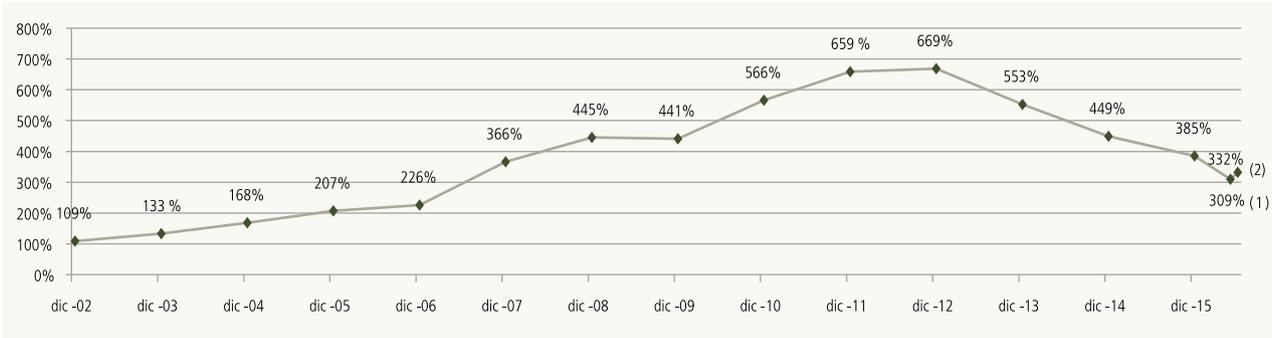
Cartera Bruta (En miles de \$us)



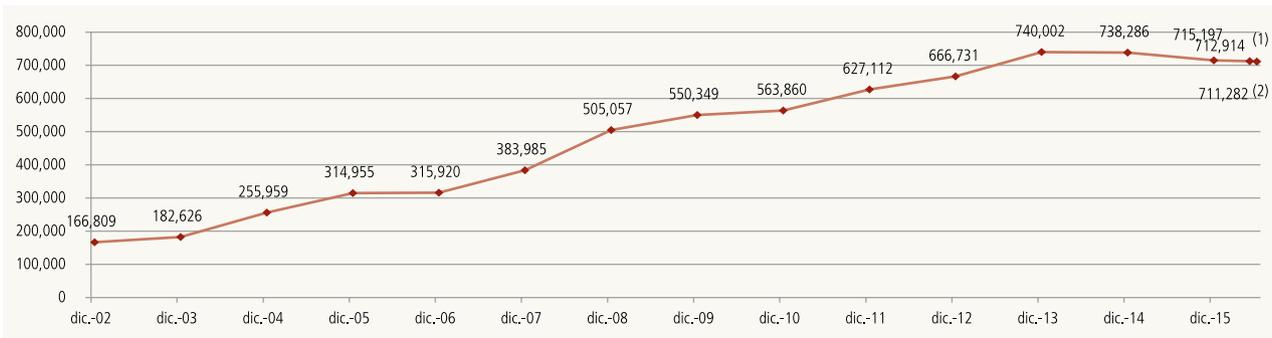
Cartera en Mora/Cartera Bruta (En %)



Previsión Constituida/Cartera en Mora (En %)



Número de Clientes de Crédito:

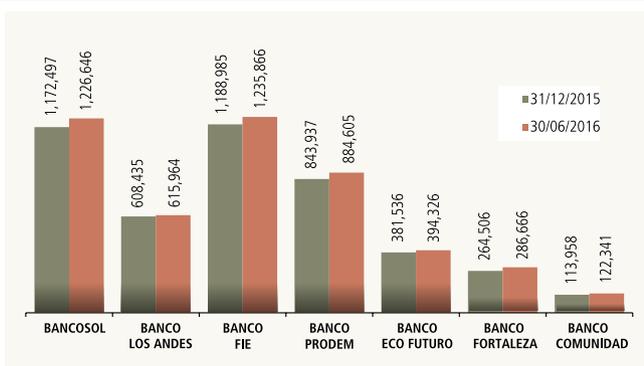


NOTA: Por aplicación de la norma, a partir de dic/2002 en la cartera en mora, se excluyen las operaciones con retrasos hasta 30 días
(1) Mayo/2016 (2) Junio/2016

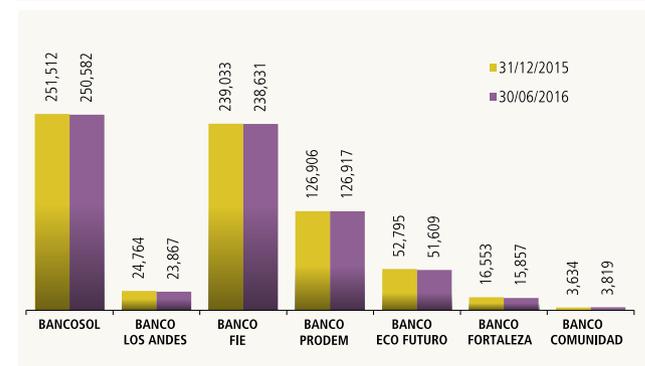
Evolución por Entidad (Cifras en miles de dólares)

ENTIDAD	CARTERA BRUTA			MORA SEGÚN BALANCE			PREVISION CONSTITUIDA			N° DE CLIENTES DE CREDITO		
	31/12/2015	30/06/2016	VARIACIÓN	31/12/2015	30/06/2016	VARIACIÓN	31/12/2015	30/06/2016	VARIACIÓN	31/12/2015	30/06/2016	VARIACIÓN
BANCOSOL	1,172,497	1,226,646	4.6%	11,707	11,601	-0.9%	61,584	61,653	0.1%	251,512	250,582	-0.4%
BANCO LOS ANDES	608,435	615,964	1.2%	9,884	12,530	26.8%	27,146	27,673	1.9%	24,764	23,867	-3.6%
BANCO FIE	1,188,985	1,235,866	3.9%	17,447	22,888	31.2%	76,496	81,184	6.1%	239,033	238,631	-0.2%
BANCO PRODEM	843,937	884,605	4.8%	9,809	10,507	7.1%	50,682	52,270	3.1%	126,906	126,917	0.0%
BACO ECO FUTURO	381,536	394,326	3.4%	6,171	9,733	57.7%	17,959	19,664	9.5%	52,795	51,609	-2.2%
BANCO FORTALEZA	264,506	286,666	8.4%	5,833	6,761	15.9%	12,163	13,674	12.4%	16,553	15,857	-4.2%
BANCO COMUNIDAD	113,958	122,341	7.4%	3,630	4,070	12.1%	5,924	7,220	21.9%	3,634	3,819	5.1%
TOTAL ASOFIN (2)	4,573,854	4,766,414	4.2%	64,481	78,090	21.1%	251,953	263,336	4.5%	715,197	711,282	-0.5%
BANCOS (1)	9,800,156	10,620,377	8.4%	163,195	197,641	21.1%	402,028	440,808	9.6%	450,989	465,891	3.3%

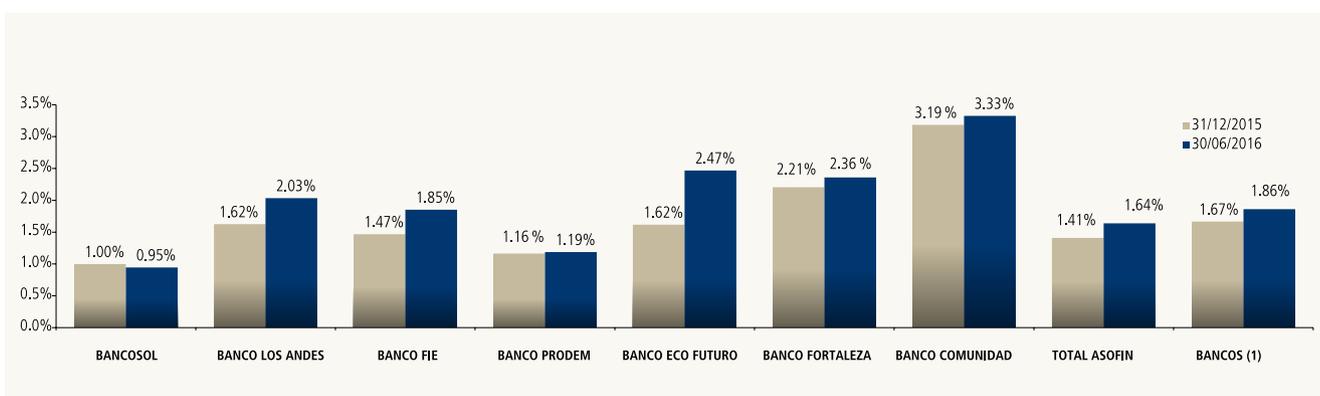
Cartera Bruta (En miles de dólares)



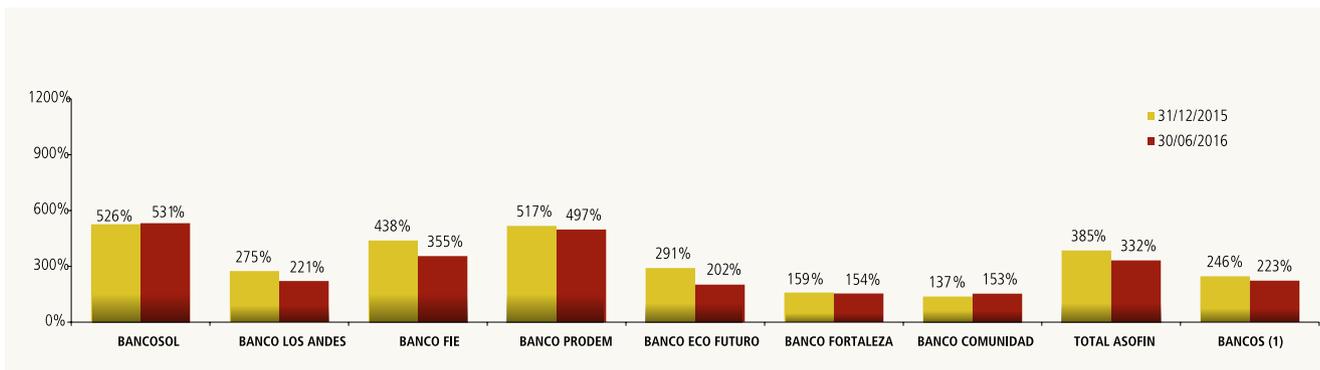
N° de Clientes de Crédito



Mora según balance / Cartera Bruta (en %)



Previsión Constituida / Mora según Balance (en %)



eres soñador

tenemos mucho en común



 **Banco Fie**
¡eres tú!