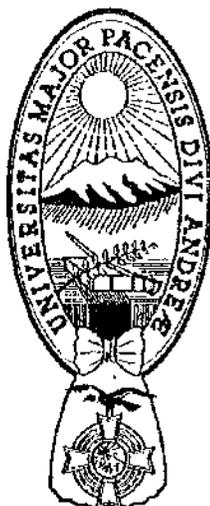


UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ECONOMIA



TESIS DE GRADO

**“RIESGO DE CREDITO EN LAS MICROFINANZAS:
EL CASO DE BOLIVIA”**

POSTULANTE : Fernando E. Lima Villamil
TUTOR : Lic. Pablo Ramos Sánchez

La Paz – Bolivia
2001

DEDICATORIA

A mi
Bella,
Unica,
Especial,
Linda,
Ideal ,
Tarijeña,
Amor de mis amores:

Mamá Florita

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer sinceramente, al Lic. Pablo Ramos Sánchez, tutor de la tesis, por su valiosa colaboración y apoyo.

También mi reconocimiento a los miembros del tribunal examinador: Lic. Reynaldo Yujra, Lic. Abraham Pérez, Lic. Pablo Calderón, Lic. Jaime Agramont, por su paciencia y sus excelentes aportes y sugerencias para mejorar la estructura analítica del Estudio.

Al Fondo Financiero Privado PRODEM S.A. por haberme brindado la posibilidad de trabajar en el campo de las microfinanzas.

Gracias, por último, a todo el cuerpo docente de la carrera de Economía.

INDICE

I. INTRODUCCION	
1.1. Importancia, Antecedentes y Justificación del Tema	1
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Objetivos del Estudio	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos Específicos	3
1.4. Hipótesis	4
1.5. Metodología	4
1.5.1. Elección del Tema de Investigación	4
1.5.2. Identificación y Planteamiento del Problema	5
1.5.3. Formulación de los Objetivos de la Investigación	5
1.5.4. Formulación de la Hipótesis o Supuestos Fundamentales	5
1.5.5. Niveles de Investigación	5
1.5.6. Tipo de Investigación	6
1.5.7. Obtención de Datos	6
1.5.8. Tratamiento de los Datos	6
1.5.9. Interpretación de los Datos	7
1.6. Aspectos Generales de la Investigación	7
1.6.1. Delimitación Espacio Tiempo	7
1.6.2. Restricciones y Limitaciones del Estudio	8
II. MARCO TEORICO	
2, Enfoques Teóricos Sobre Crédito y Desarrollo	9
2.1. Generalidades	9
2.2. Enfoque Productivo	10
2.2.1. Generalidades	10
2.2.2. El proceso de Inversión	11
2.2.3. La Escasez de Capital y los Círculos Viciosos de la Pobreza	12
2.2.4. Imperfecciones del Mercado Financiero	13
2.2.5. El Papel del Estado	13
2.2.6. Programas Crediticios de Fomento	14
2.2.7. Tasa de Interés	14
2.2.8. Patrimonio y Capital	15
2.2.9. Administración de la Cartera	16
2.3. Enfoque de los Mercados Financieros	17
2.3.1. Generalidades	17
2.3.2. Importancia de la Intermediaron Financiera	19
2.3.3. Mercados Financieros Fragmentados	21
2.3.4. Liberalización y Fortalecimiento del Sistema Financiero	22
2.3.5. El Papel del Estado	23
2.3.6. Programas de Crédito Comerciales	24
2.3.7. Tasa de Interés	25
2.3.8. Patrimonio y Capital	27
2.3.9. Administración de las Operaciones	27
2,4 Marco Teórico del Riesgo Crediticio	28
2,4,1, Generalidades	28
2,4,2, El riesgo de Crédito	28
2.4.3. Importancia de la Gestión del Riesgo	29
2.4.4. Factores que Influyen en el Riesgo de Crédito	31
2.4.5. Métodos y Modelos de Evaluación, Previsión y Control de Riesgos	36
2,4,6, Indicadores de la Calidad de la Cartera de Prestamos	39
2.4.7. Reprogramacion y Refinanciamiento	40
2.4.8. Costos de la Morosidad y de las Deudas Incobrables.	41

2.5. Marco Teórico del Sector Informal Urbano.	42
2.5.1, Generalidades.	42
2.5.2, Enfoque del Sector Informal Urbano.	42
2,5,3. El SIU y los Sectores del Mercado de Trabajo	43
2,5,4. Definición de los sectores semiempresarial y familiar	44
2,5,5. Principales Determinantes del Dinámica de los sectores semiempresarial y familiar	45
III. LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA	
3.1. Antecedentes	51
3.2. Nuevos Conceptos en las Microfinanzas	51
3.3. Sistema Financiero y Microfinanzas	52
3.3.1. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras	53
3.2.2. Banco Central de Bolivia	54
3.3.3. Entidades Financieras de Segundo Piso	55
3.3.3.1. Nafibo SAM	55
3.3.3.2. Fundapro	56
3.3.4. Entidades Financieras Bancarias	56
3.3.5. Entidades Financieras No Bancarias	57
3.3.5.1. Fondos Financieros Privados	57
3.3.5.2. ONGs Financieras	59
3.4. Evaluación del Sistema de Microfinanzas	59
3.4.1. Capacidad Instalada – Red de Agencias	59
3.4.2. Situación Patrimonial	61
3.4.3. Cartera de Prestamos	62
3.4.4. Destino del Crédito	63
3.4.5. Tipo de Crédito	65
3.3.6. Calidad de la Cartera	65
IV. EL SECTOR INFORMAL URBANO EN BOLIVIA	
4.1. Antecedentes –Contexto Macroeconomico	69
4.1.1. Crisis Internacional	69
4.1.2. Política Económica de Ajuste Estructural	70
4.2. El INE y las Estadísticas Oficiales sobre Empleo	71
4.2.1. Metodología del INE – Enfoque de La Fuerza de Trabajo	73
4.2.1.1. Clasificación de la Población	73
4.2.1.2. Quienes son Parte de la Fuerza de Trabajo	74
4.2.1.3. Quienes no Pertenecen a la Fuerza de Trabajo	75
4.2.1.4. Medición del Empleo	76
4.2.1.5. Subempleo	76
4.2.1.6. Informalidad	77
4.2.1.7. Sectores del Mercado de trabajo	78
4.2.1.8. Medición del Desempleo	78
4.3. Evaluación del Mercado Laboral Urbano	79
4.3.1. Evolución de la Población en Bolivia	79
4.3.2. Fecundidad y Mortalidad	80
4.3.3. Distribución Espacial de la Población	81
4.3.4. Migración	84
4.3.5. Crecimiento y Redistribución de la Fuerza Laboral	86
4.4. Ciudades Capitales del Eje	87
4.4.1. Evolución de la Población	87
4.4.2. Evolución de la PEA	88
4.4.3. Redistribución del Empleo entre Sectores de la Economía	90
4.4.4. Estructura Interna de los Sectores Semiempresarial y Familiar	92
4.4.5. Características Personales de los Trabajadores	94
4.4.2. Condiciones Económico Productivas y de Funcionamiento de las Pequeñas y Microempresas Urbanas	95

4.4.2.1 Jornadas Laborales	95
4.4.2.2 Ubicación Espacial de la Unidades Económicas	97
4.4.2.3 Capital Fijo y de Operaciones	97
4.4.2.4 Escala de Producción	98
4.4.2.5 Tamaño de los Establecimientos	98
4.4.3. Los Ingresos Laborales	99
V. RIESGO DE CREDITO EN MICROFINANZAS	
5.1. Consideraciones Preliminares	102
5.2. Prueba de Hipótesis	102
5.2.1. Variables Independientes-Condicionales Económico Productivas, Empleo e Ingresos	104
5.2.2. Variables Dependiente- Riesgo de crédito	109
5.2.3. Especificación de los modelos	109
5.3. Análisis de los Modelos Econométricos	117
5.3.1. Características de los Modelos	117
5.3.1.1. Autocorrelacion	117
5.3.1.2. Heteroscedasticidad	117
5.3.1.3. Multicolinealidad	118
5.4. Interpretación de los Resultados	119
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1. Conclusiones	122
6.2. Recomendaciones	125
BIBLIOGRAFIA	
ANEXOS	

CAPITULO I

INTRODUCCION

1.1. IMPORTANCIA, ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

En los últimos años, las microfinanzas se han convertido en uno de los pilares importantes de promoción del desarrollo económico.

Las microfinanzas, comprenden las actividades de oferta de créditos, captación de ahorros y otros servicios u operaciones financieras de pequeña escala con relación a los montos, dirigidos hacia los pequeños y microempresarios (Mypes).

Las microfinanzas, a través del microcrédito y la intermediación financiera, están favoreciendo e impulsando la inserción de la pequeña y microempresa al desarrollo; por ello, se precisa de acciones decididas orientadas a fortalecer y garantizar la permanencia en el tiempo de las entidades microcréditicias. Sin una política coherente y de largo plazo, es posible que las microfinanzas solo sean un paradigma pasajero destinado al fracaso.

Por su parte, las instituciones de microfinanzas han llegado al convencimiento, que para asegurar su continuidad en el largo plazo deben alcanzar niveles de autosostenibilidad financiera. Una institución es autosostenible financieramente, cuando tiene la capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir todos los costos efectivos y de oportunidad derivados de sus operaciones, además de obtener utilidades, independientemente de subsidios.¹

Alcanzar la autosuficiencia, implica para las instituciones de microfinanzas mantener el valor de sus activos, reducir sus costos, e incrementar sus ingresos. Estas tres tareas suponen administrar las carteras con niveles bajos de morosidad, es decir, realizar una eficiente gestión del riesgo. Los índices altos de morosidad son costosos, reducen el ingreso por concepto de intereses y pueden producir fallas que carcoman el activo básico de un programa; su cartera de prestamos.²

¹ Vease, Autosostenibilidad Financiera en Instituciones de Microfinanzas en Bolivia, FUNDAPRO

² Stearns, Katherine. Metodos y Tecnicas para Medir y Controlar la Morosidad, pags. 4-6

Por las razones apuntadas, la gestión del riesgo de crédito en las microfinanzas, la administración y control de una cartera de calidad, es un tema que merece y requiere estudio. La comprensión y conocimiento de los factores que influyen en el riesgo, permitirá asumir posiciones o tomar decisiones que serán de gran beneficio para las entidades de microfinanzas y por ende, repercutirán positivamente también en el desenvolvimiento del sistema financiero en general.

Además, si bien por su naturaleza misma, las instituciones de finanzas han asumido desde siempre distintos tipos de riesgos, es preciso remarcar, que lo que a primera vista podría parecer un viejo y conocido problema, presenta nuevos matices debido a las características propias del mercado de las microfinanzas: informalidad, baja escala, carencia de garantías reales, etc.

Finalmente, existen factores de estructura económica y del contexto, que condicionan substantivamente el desarrollo y dinámica del sector informal. Estos elementos acentúan la necesidad de realizar una revisión serena y profunda con relación a la problemática del riesgo de crédito en las microfinanzas.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los programas de crédito para microempresarios, han expandido sus actividades en forma impresionante en los últimos años. En la actualidad, la mayoría de las instituciones de microfinanzas están orientando su trabajo y dedicación en busca de alcanzar la autosostenibilidad financiera. Un requisito para lograr la autosuficiencia, es ampliar el volumen de las operaciones y paralelamente mantener la cartera crediticia con bajos niveles de mora; sin embargo, a pesar de los esfuerzos desarrollados en pro de ese objetivo los resultados no son los esperados, el análisis de los datos relativos a la calidad de la cartera muestra una tendencia secular caracterizada por el incremento paulatino y sostenido de la cartera en mora.

Se pueden argüir muchos factores para explicar los malos resultados en la recuperación de la cartera crediticia; es más, los problemas de morosidad dependen tanto de factores internos o controlables por la institución (política de cobranzas, tecnología financiera, etc.), como de factores externos, sobre los cuales la institución puede ejercer poca o ninguna influencia, (contexto económico, marco legal, etc.)

¿Cuáles son las causas que explican la presencia secular, de tasas crecientes de morosidad en las microfinanzas?

¿Se ha incrementado el riesgo de incumplimiento?. Si es así, ¿debido a qué factores?.

¿El deterioro de la calidad de la cartera, responde a factores de coyuntura o tiene connotaciones estructurales?

1.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1.3.1. OBJETIVO GENERAL:

El objetivo general de la investigación, es la determinación de las principales causas y factores que inciden en el incremento del riesgo crediticio vinculado a las operaciones de microfinanzas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Los objetivos específicos del estudio "Riesgo de Crédito en las Microfinanzas" son:

1) Recopilar y analizar información sobre el sistema de Microfinanzas.

- Tipo de intermediarios financieros.
- Cobertura, servicios ofrecidos y cuota de participación en el mercado.
- Demanda potencial, oferta vigente y limitaciones para la profundización y expansión de los servicios del microcrédito.

2) Recabar y analizar información relacionada con la metodología de otorgación de créditos.

3) Identificar y analizar los riesgos de entrada y potenciales asociados a las operaciones de microcrédito.

- Comportamiento de los ingresos y capacidad de pago de los pequeños prestatarios.
- Situación actual, tendencias de la actividad y condiciones económico productivas que enfrentan las pequeñas y microempresas.

4) Formular una propuesta orientada a superar las dificultades observadas.

1.4. HIPÓTESIS

La investigación está dirigida a probar la siguiente hipótesis:

A) EL RIESGO DE CRÉDITO O INCUMPLIMIENTO ASOCIADO A LAS OPERACIONES DE MICROFINANZAS; SE HA INCREMENTADO, COMO EFECTO DEL DETERIORO PAULATINO EN LAS CONDICIONES ECONÓMICAS-PRODUCTIVAS, LA SITUACIÓN DEL EMPLEO Y LOS INGRESOS LABORALES EN LAS ACTIVIDADES DE PEQUEÑA ESCALA ORGANIZADAS BAJO LA FORMA DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FAMILIARES.

Otra hipótesis adicional que pretende contrastarse es:

B) LOS DESEQUILIBRIOS EN EL MERCADO LABORAL URBANO ADQUIEREN CARÁCTER ESTRUCTURAL; ASÍ, LA PRECARIZACIÓN DEL EMPLEO, EL DETERIORO DE LOS INGRESOS REALES Y EL SUBEMPLEO, SE CONVIERTEN EN PROBLEMAS CADA VEZ MÁS COMPLEJOS Y DE DIFÍCIL SOLUCIÓN, CONFIGURANDO UN ESCENARIO FUTURO POCO PROMETEDOR PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS.

1.5. METODOLOGÍA

1.5.1. ELECCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

Para la elección del tema de investigación se siguió el procedimiento deductivo, es decir, de lo general a lo particular.

Carrera	Area	Tema Genérico	Tema Específico	Especificación del Tema
Economía	Monetaria	Banca y Finanzas	Microfinanzas	Riesgo de Crédito en Microfinanzas

Motivos:

- Conocimiento y experiencia en el área.
- Es un tema novedoso y de actualidad.
- Se tiene información documental.
- Es relevante para la sociedad.

1.5.2. IDENTIFICACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Se formularon diversos problemas de investigación. Se eligió el problema considerado más relevante; sin embargo, hay otros que también merecen estudiarse.

1.5.3. FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:

Los objetivos, se establecieron en forma precisa y clara, debido a que los mismos constituyen los puntos de referencia del estudio, son los fines o resultados que se pretende lograr con el proceso de investigación.

1.5.4. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS O SUPUESTOS FUNDAMENTALES:

La hipótesis planteada establece una relación funcional, entre el riesgo de impago reflejado a través de la tasa de morosidad y factores asociados con el contexto económico y del mercado que afectan la capacidad de pago de los pequeños y microprestatarios.

$$RC = f(CEP, SE, YL, \mu)$$

Variable dependiente.- Riesgo de Crédito en microfinanzas (RC)

Variables independientes.- Condiciones económico productivas (CEP), situación del empleo (SE) e ingresos laborales (YL) de los sectores semiempresarial y familiar.

1.5.5. NIVELES DE INVESTIGACIÓN

La realización del estudio comprende dos niveles de investigación:

- i) Nivel Institucional
- ii) Nivel macrosectorial

En el nivel institucional, se enfoca el análisis somero de la estructura, organización y forma de trabajo de las entidades de microfinanzas. Para facilitar la labor, se considera correcto concentrar el estudio en las variables que reflejan la evolución y comportamiento de las recuperaciones de la cartera crediticia por parte de las entidades de microfinanzas

En el nivel macrosectorial, se busca profundizar el estudio sobre la situación del contexto, tendencias, limitaciones y oportunidades de los pequeños prestatarios. Se enfatiza en el análisis de las variables que influyen en la capacidad de pago de los pequeños y microempresarios.

1.5.6. TIPO DE INVESTIGACIÓN

- La investigación se define como descriptiva, correlacional y explicativa
- La investigación será mixta, es decir, documental y de campo.
- Se recurrirá a fuentes primarias y secundarias.
- Se pretende realizar un trabajo original que aporte nuevas ideas.

1.5.7. OBTENCIÓN DE DATOS:

Para la obtención de datos, se utilizó una variedad de técnicas e instrumentos. A continuación se mencionan los que merecen resaltarse:

- Recolección y clasificación de datos e información de fuentes secundarias. La finalidad es facilitar el análisis y la contextualización del entorno.
- Entrevistas personales con las personas encargadas del nivel gerencial en las instituciones financieras que trabajan con microcrédito.
- En algunos casos para completar las series se recurrió a la estimación estadística y ajuste mediante regresiones mínimo cuadráticas.

1.5.8. TRATAMIENTO DE LOS DATOS:

El material documental se ordenó y clasificó en ficheros por temas y subtemas. En algunos casos los datos se utilizaron independientemente de los resultados de la investigación de campo.

El manejo de los datos comprendió además, el diseño y resolución de modelos econométricos destinados a establecer las relaciones causales y los factores determinantes que influyen en el riesgo crediticio.

Los datos permitieron el análisis institucional de las entidades de microfinanzas que desarrollan sus actividades en el área de estudio. Esta tarea, se realizó a través del análisis financiero de los

principales estados contables, los indicadores principales que permiten evaluar la clientela, eficiencia económica y organizativa, la cartera, las captaciones y el futuro potencial de crecimiento y ampliación de servicios financieros.

1.5.9. INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS:

Se compararon cualitativamente los datos teórico-documentales con los resultados de la investigación, tratando de encontrar nexos entre la teoría y la realidad.

Se evaluó la validez de los resultados a través de criterios estadísticos para ver si los mismos eran significativos y además corroboraban la hipótesis.

Finalmente, se elaboró las conclusiones de la investigación realizada.

1.6. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. DELIMITACIÓN ESPACIO-TIEMPO

El estudio contempla el análisis del periodo comprendido entre 1989 a 1999; fundamentalmente porque es en los últimos 10 años que se ha producido la etapa más importante de desarrollo de las actividades de microfinanzas. Sin embargo, debido a que los problemas de empleo, ingresos y actividad tienen connotaciones estructurales, se realiza una breve revisión de la evolución de los distintos factores que influyen en estos.

La investigación se concentra principalmente en las ciudades capitales del Eje, y la Ciudad de El Alto. Las ciudades contempladas en el estudio fueron seleccionadas en función a los siguientes criterios:

Marcada presencia del sector informal.- La mayor proporción de actividades del sector informal, se concentra en las ciudades capitales del eje, además como consecuencia de la migración es en estas ciudades donde se establecen la mayor cantidad de nuevas microempresas.

Sede de instituciones intermediarias.- Las instituciones de microfinanzas tienen presencia y realizan sus actividades en estas ciudades, además que también la mayoría ha establecido su domicilio legal o sus oficinas principales en el denominado eje troncal.

1.6.2. RESTRICCIONES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Por limitaciones de tiempo y recursos, la mayor parte de investigación solamente contempla las ciudades del eje. Consecuentemente es posible que los datos y los resultados no sean generalizables, debiendo revisarse la aplicabilidad de las conclusiones para cada contexto particular.

La investigación se restringe al área urbana, debido a la carencia de recursos humanos y financieros para ampliar la cobertura al área rural. Además subsisten diferencias importantes que hacen necesario un estudio adicional que contemple las particularidades propias de las microfinanzas rurales.

En el ámbito institucional, se enfatiza el estudio de las entidades de microfinanzas. Se hace referencia a las cuestiones de la banca tradicional solo cuando se considera estrictamente necesario, teniendo más bien a lo largo del estudio un tratamiento superficial del tema.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2. ENFOQUES TEORICOS SOBRE CRÉDITO Y DESARROLLO

2.1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

La importancia que las entidades financieras otorgan a la gestión del riesgo en el diseño y la ejecución de sus programas de crédito, depende de los objetivos que éstas persiguen, y fundamentalmente de la concepción que las mismas tengan acerca del papel que desempeña el crédito en la promoción e impulso del desarrollo económico.

En la literatura económica, se distinguen dos enfoques distintos y muchas veces contrapuestos acerca del papel y la relación del crédito con el desarrollo económico; estos son: "El Enfoque Productivo" y, "El Enfoque de los Mercados Financieros".³

El enfoque productivo, tiene una estrecha relación con la escuela Keynesiana, concibe como el principal obstáculo para el desarrollo de los países pobres, la escasez del factor capital. Resalta el papel de las finanzas como un mecanismo para canalizar recursos baratos destinados a promover la inversión. De acuerdo con esta visión, la tarea principal de las entidades de crédito, es la inyección de capital, debiendo priorizar el flujo de estos recursos hacia los sectores considerados estratégicos para el desarrollo. En ese sentido, existe un sesgo que privilegia la colocación de recursos para inversión frente a otras tareas, consecuentemente la evaluación y la gestión de riesgo tienen un papel subordinado.

El enfoque de los mercados financieros se asocia con la escuela clásica y neoclásica, hace hincapié en los beneficios que brinda la expansión y profundización de las actividades financieras al desarrollo. Manifiesta la importancia de desarrollar un sistema financiero integral y eficiente, a través de la estructuración de entidades sólidas y autosuficientes. Esto implica para las entidades, administrar los programas con criterios de eficiencia, aplicar costos reales, controlar la calidad de la cartera a través de una adecuada gestión del riesgo.

2.2. ENFOQUE PRODUCTIVO (CORRIENTE KEYNESIANA)

2.2.1. GENERALIDADES

Según el enfoque productivo, la escasez del factor capital, es la principal limitante para el crecimiento económico de los países menos desarrollados.

La falta de capital, es un factor en contra del desarrollo debido a que su insuficiencia inhibe la inversión. En efecto, en un país de bajos ingresos diversas oportunidades reales de inversión no son adecuadamente aprovechadas, porque sencillamente el empresario ocasional no dispone del capital propio suficiente para financiar una iniciativa, y porque además, tampoco encuentra a personas o instituciones que estén dispuestas a prestarle los recursos por el plazo requerido y a un costo razonable.

La importancia de una inversión vigorosa y estable, como condición para lograr el desarrollo económico, forma parte de la concepción teórica de Keynes y Schumpeter, quienes destacan el rol decisivo que en ese proceso cumplen tanto el crédito público como el privado. Kurihara al respecto escribe:

“Keynes y Schumpeter, pusieron especial hincapié en señalar la importancia del dinero (en cierta forma) para la estabilidad económica y el desarrollo a largo plazo. Keynes consideraba al crédito público (p.ej. el empréstito y el gasto público compensatorios y los préstamos concedidos por el Banco Mundial) como condición “sine qua non” del desarrollo estable interno y del desarrollo económico internacional, favoreciendo al mismo tiempo una política de “dinero barato” como estimulante de gran importancia para conseguir a largo plazo una inversión vigorosa. Schumpeter, por su parte consideraba al crédito privado como una de las variables claves del desarrollo económico que debía ir ligada indisolublemente a la innovación y al espíritu de empresa.”⁴

En los países menos desarrollados, una inyección de capital, plantea Nurkse, estimularía la inversión, elevaría la productividad, e influiría positivamente incrementado los ingresos y la capacidad de ahorro, el incremento de estos a su vez, promovería mayores niveles de inversión debido a que los mayores ahorros podrían mantener el impulso inicial de formación de capital. La

³ Véase Crédito Agrícola y Desarrollo Rural – La Nueva Visión, Dale Adams, Et. al, 1990

elevación de las rentas aumentaría la demanda global generando así nuevas oportunidades de inversión.⁵

La percepción de que la principal limitante para la inversión productiva es la escasez del factor capital, fundamenta el propósito de establecer programas de crédito cuyo rol principal sea el de servir como un mecanismo para la provisión de recursos baratos (inyección de capital), canalizándolos preferentemente hacia los sectores considerados estratégicos para el desarrollo.

2.2.2. EL PROCESO DE INVERSIÓN

La inversión, principalmente la inversión productiva es esencial para el desarrollo. Sin embargo, para que se realice un proceso de inversión sostenido y en la magnitud que requieren los países pobres para lograr su desarrollo son necesarios varios factores.

Diamond señala, que la realización del proceso de inversión implica por una parte, ahorrar una porción de los ingresos corrientes, y por otra, arriesgar ese ahorro en algún esfuerzo productivo. Implica que las personas tengan un nivel de ingreso suficiente para permitir el ahorro, además que estén dispuestas a sacrificar o tengan la capacidad para estimular a otros a sacrificar una parte del consumo de hoy día con el fin de obtener un mayor ingreso y, por tanto un mayor consumo mañana. Supone la presencia de personas o instituciones (privadas o públicas) que tengan la habilidad, la experiencia ejecutiva, administrativa, técnica, y sobre todo iniciativa para utilizar de manera efectiva esos ahorros, en expansión, en nuevas actividades y beneficiarse así de las oportunidades de inversión.

El proceso de inversión, enfatiza Diamond, requiere de la transferencia de ahorros del ahorrador al inversionista. Ese trasvase se realiza por medio de ese complejo de instituciones denominado el mercado de capitales... Un mercado de capitales, puntualiza, implica no solamente la presencia de instituciones intermediarias, sino también la de ahorradores deseosos de confiar sus ahorros a otros, a cambio de un interés o beneficio, y de inversionistas potenciales deseosos de demandar crédito u obtener de otra manera los ahorros de los otros mediante un precio.⁶

⁴ Kurihara, Kenneth. La Teoría Keynesiana del Desarrollo Económico, pag. 125

⁵ Elkán, Walter. Introducción a la Teoría Económica del Desarrollo, pag. 32

⁶ Diamond, William. Bancos de Fomento, pag. 21-22

En los países menos desarrollados, faltan varios de estos requisitos para la inversión. El énfasis, no obstante, gira en torno a la escasez de capital.

2.2.3. LA ESCASEZ DE CAPITAL Y LOS CÍRCULOS VICIOSOS DE LA POBREZA

Los fundamentos teóricos acerca de los problemas derivados de la escasez del factor capital fueron expuestos por R. Nurkse, en su estudio sobre los problemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados. Nurkse sostiene, que la falta de capital encierra a los países pobres en una especie de círculo vicioso que no permite su desarrollo económico. Al respecto escribe:

“Los círculos viciosos de la pobreza suponen una constelación circular de fuerzas que tienden a actuar y reaccionar una sobre la otra en tal forma que mantienen al país pobre en un estado de pobreza. La oferta de capital se rige por la capacidad y deseo de ahorrar; la demanda de capital se rige por los estímulos para invertir. Existe una relación circular en ambos lados del problema de la formación de capital en los países menos desarrollados.”⁷

Hagen, en su tratado sobre la teoría del desarrollo, sintetiza las relaciones circulares planteadas por Nurkse, en los siguientes términos:

Del lado de la Oferta de Capital. Debido a los bajos ingresos per capita, en los países menos desarrollados, éstos alcanzan apenas para subsistir, siendo prácticamente imposible el ahorro neto. En consecuencia, en estos países, apenas se puede formar capitales –quizás el mínimo indispensable para reemplazar los equipos de capital actuales, conforme se desgastan, y tal vez suministrar la medida tradicional de equipos a los trabajadores incorporados a la fuerza de trabajo por obra del aumento demográfico -. Si no se aumenta la cantidad de equipos, es poco factible mejorar los métodos. Por tanto, estos se mantienen en un nivel primitivo. Como resultado de ello, el ingreso continua siendo bajo.

Del lado de la Demanda de Capital. Debido al bajo nivel del ingreso, los empresarios de los países menos desarrollados, tienen incentivos escasos o nulos para invertir en plantas más productivas. Se arguye que los bajos ingresos –globales y per capita- suministran mercados muy restringidos, los cuales no justifican ni siquiera la instalación de fabricas modernas de

⁷ Nurkse, Ragnar. Problemas de Formacion de Capital en los Países Insuficientemente Desarrollados, pag. 13

proporciones mínimas. No hay aliciente que estimule la construcción de plantas semejantes. Por ende, el ingreso continua siendo bajo, el mercado no aumenta de dimensión, persiste la falta de incentivo, y no hay progreso ⁸

2.2.4. IMPERFECCIONES DEL MERCADO FINANCIERO

Si bien, el capital es considerado el requisito más importante para el desarrollo, éste no es el único. Un aspecto esencial para promover el crecimiento de los países menos desarrollados, es comprender y tener presentes el conjunto de factores que inhiben la inversión productiva en estos países.

El contexto de los países menos desarrollados, escribe Montemayor, se caracteriza por problemas profundos de estructura social y económica. El sistema financiero no esta exento de esas consideraciones, pues no tiene el dinamismo ni la capacidad para apoyar con la cantidad adecuada de recursos, con los servicios necesarios e inclusive con proyectos y programas las exigencias de una actividad económica en expansión y/o las transformaciones que requieren promoverse en estos países. Los países menos desarrollados, enfrentan serios problemas tanto en nivel de sus ahorros como en la asignación de los mismos. Si a ello, se añade aspectos de ineficiencia en los mercados financieros, donde riesgo y rendimiento esperado no conservan siempre una relación congruente, el problema de escasez de base, escribe, puede verse críticamente agudizado. ⁹

La existencia de un sistema financiero poco desarrollado, fragmentado y deprimido, sin mercados de capitales integrados y profesionalmente establecidos y con una débil estructura de tasas de interés y vencimientos, constituye uno de los obstáculos principales para la inversión.

2.2.5. EL PAPEL DEL ESTADO

El Estado debe participar directamente en la estructura del sistema financiero, con el fin de coadyuvar al desarrollo más ordenado de las instituciones que lo integran. El objetivo común es lograr tanto una mayor captación de ahorro interno y externo, como una asignación más eficiente de dicho ahorro, en función de las prioridades de desarrollo.

⁸ Hagen, Everett. La Teoría Económica del Desarrollo, pags 124-130

El Estado, está en condiciones de distribuir los recursos en la forma más conveniente para la economía. Debido a la segmentación del mercado y las rigideces del sistema de precios, la economía se enfrenta a un exceso de demanda por crédito que da lugar a una indeterminación del sistema económico; en ese marco, la intervención del Estado se justifica.¹⁰

2.2.6. PROGRAMAS CREDITICIOS DE FOMENTO

Los productores requieren un acceso permanente a recursos financieros, para realizar inversiones productivas, esta es una de las principales condiciones para el desarrollo. Como una adecuada política Estatal, se recomienda la formación de instituciones con programas de crédito dirigido y altamente subvencionados. Estos programas son los componentes principales de las estrategias de desarrollo.

Las entidades y bancos de fomento, deben servir como un mecanismo para la inyección de capital, están destinados a suplir uno o más de los ingredientes de la inversión efectiva. La finalidad de estos programas crediticios es impulsar el desarrollo económico poniendo a disposición del sector privado de la economía, capital, empresa y consejo técnico-ejecutivo.

Los programas crediticios de fomento, han sido ideados para servir de inyectores antes que de simples conductos para los factores de producción. Desde esa perspectiva, el crédito es considerado un insumo de la producción. Mas apropiadamente el crédito artificialmente barato y abundante es considerado como un insumo esencial para impulsar el desarrollo.

La estrategia esta orientada a brindar facilidades y favorecer la iniciativa del sector privado. Estas instituciones –señala Diamond- son en la realidad un reflejo de la creciente urgencia de un rápido desarrollo económico y de la busca de maquinaria para usarla donde el desarrollo no parece estarse realizando por si mismo con la rapidez deseada.¹¹

2.2.7. TASA DE INTERÉS

Con el fin de incentivar el proceso de inversión los programas crediticios de fomento deben establecer bajas tasas de interés para los fondos otorgados en préstamo. La influencia más

⁹ Montemayor, Rogelio. Políticas de Tasas de Interes, Inflacion y Desarrollo en America Latina, Pag.437

¹⁰ Montemayor, Rogelio. Ob.Cit. pag. 12

¹¹ Diamond, William. Db. Cit. Pag

importante al respecto se encuentra en los postulados de J.M. Keynes, interpretados de la siguiente manera "a menos que las tasas de interés se mantengan suficientemente bajas, no habrá adecuados incentivos para la inversión y no se alcanzara el pleno empleo".

Kurihara, resume tres argumentos de Keynes a favor de las bajas tasas de interés:

En primer lugar, una tasa de interés baja y estable produce un efecto positivo en el mercado de capitales y, por tanto en la inversión. Una tasa de interés baja, reduce al mínimo o elimina las pérdidas posibles de capital debidas a la baja en los precios de los valores. Una tasa de interés baja y estable, si se sostiene, puede hacer que los rendimientos probables en nuevas inversiones reales (la eficiencia marginal del capital) resulten atractivos en relación con ella, incentivando así la inversión.

En segundo lugar, la tasa baja de interés estimula la formación de capitales a largo plazo. En efecto, las bajas tasas de interés constituyen un elemento importante para la realización de cierto tipo de inversiones, especialmente para aquellas que son bastante sensibles a los cambios en los costos de capital. Las construcciones y los servicios públicos entran en esta consideración. Cuando se comprende el papel fundamental que desempeñan estas industrias en la formación de capital, no es difícil ver por que las tasas bajas a largo plazo son un factor de tanta importancia en la estabilidad económica.

En tercer lugar, la tasa baja de interés facilita las inversiones publicas financiadas con prestamos. Quizá la razón más importante, para mantener baja y estable la tasa de interés, es la creciente importancia de las inversiones publicas financiadas con prestamos. Esto se deduce del hecho que las inversiones privadas en una economía de mercado libre son, por naturaleza inestables.¹²

Una estructura de tasas de interés bajas en general, debe beneficiar a los sectores y actividades prioritarios. Con una estructura diferenciada de tasas de interés, el crédito según el destino, debe desembolsarse a tasas de interés preferenciales para los sectores considerados en algún sentido críticos.

2.2.8. PATRIMONIO Y CAPITAL

¹² Kurihara, Kennet. Ob.cit. pag

El patrimonio y el capital de operaciones para estos programas crediticios deben provenir principalmente de aportes del estado y los organismos internacionales. La justificación de este hecho, es que es muy difícil obtener fondos privados para inversiones de una magnitud elevada y además de largo plazo.

Por otra parte, se sostiene la pertinencia de la provisión de fondos estatales como capital de operaciones, porque de esa manera, se puede ejercer cierto control en el nivel de la tasa de interés.

La magnitud y forma de la contribución del gobierno obviamente afectan el tipo de interés que la institución tendrá que cargar en sus préstamos y los términos y condiciones en los cuales efectuara otras inversiones. Puesto que los préstamos del gobierno pueden hacerse a un tipo de interés arbitrario, o enteramente sin intereses, o pueden tener la forma de aportes de capital sin requerir dividendos, están en posibilidades de desempeñar un papel importante en mantener a niveles razonables los tipos de interés, hasta que aumente el volumen de operaciones o para estimular inversiones arriesgadas.

Estos programas de crédito son un mecanismo para la canalización de recursos externos, por medio de la otorgación de créditos en condiciones blandas.

2.2.9. ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA

El destino del crédito es otro elemento central de estos programas. El crédito debe ser canalizado prioritariamente hacia determinados grupos meta, identificados como claves para el desarrollo económico. El crédito es dirigido.

Los programas de crédito diseñados deben operar como parte de estrategias favorables a los sectores económicos considerados críticos o claves para el desarrollo de la economía nacional. En ese marco los grupos meta reciben créditos dirigidos con tasas de interés altamente subvencionadas. El núcleo central del concepto del desarrollo desequilibrado, subyacente en estos programas de crédito, es que la dinamización de ciertos sectores económicos, a través del

aumento de la intensidad de capital, lleva a un efecto positivo denominado trickle down que alivia también las condiciones deprimidas de los sectores económicos secundarios.¹³

La función más importante de estos programas de crédito es la provisión de capital. Los criterios de eficiencia y de seguimiento adecuado de las operaciones de crédito tienen un papel subordinado. Es más fuerte el concepto de apoyar a los sectores considerados estratégicos a como de lugar, que de evaluar sus verdaderas oportunidades productivas. Se observa un marcado sesgo que privilegia la colocación. Son incompatibles con una análisis de la capacidad de pago del estándar bancario.

2.3. ENFOQUE DE LOS MERCADOS FINANCIEROS (CORRIENTE CLASICA Y NEOCLASICA)

2.3.1. GENERALIDADES

De acuerdo con el enfoque de los mercados financieros, existe una relación estrecha entre el nivel de desarrollo de la estructura financiera y el grado de crecimiento económico. Las finanzas, sostienen, contribuyen al desarrollo a través de los servicios de ahorro y crédito proporcionados a las empresas y las familias; además porque facilitan el manejo del riesgo empresarial.¹⁴

El rol de las finanzas en el desarrollo, proviene del beneficio social que trae la movilización de los recursos, la eficiencia en la asignación de estos y la mejor administración del riesgo. La proposición, va en el sentido de que sí bien los sistemas financieros no producen desarrollo económico, prestan servicios que son necesarios para que se realice éste. (Von Pische)

Esta concepción teórica, enfatiza la importancia del sistema financiero en el desarrollo, destacando los beneficios que se derivan de la expansión de las actividades de intermediación financiera, y de un mayor grado de monetización de la economía.

La profundización y la mayor eficiencia en la intermediación estimulan el ahorro y la inversión, posibilitan el flujo y la mejor asignación de los recursos, resultando estas acciones beneficiosas para el universo de participantes en el mercado financiero, Estas consideraciones son expuestas en los siguientes términos:

¹³ FDC, Mercados Financieros Rurales en Bolivia, pag.36

“La monetización de una economía y la profundización de la intermediación financiera, facilitan a las personas separar el acto de ahorrar del de invertir. Los inversionistas no tienen que ahorrar, pueden obtener de los ahorradores un poder adquisitivo generalizado (dinero). Esto beneficia a los ahorradores ya que ellos obtienen un depósito de valor generalizado. Pudiendo, además devengar un interés sobre esta extensión del crédito. Los ahorradores no realizarían este intercambio en forma voluntaria a no ser que perciban un beneficio al hacerlo. Parte de la ganancia consiste en que el interés que perciben les permite consumir más en el futuro. Los inversionistas obtienen ganancia porque pueden comenzar una nueva operación comercial o ampliar la existente.

En resumen, una economía monetaria estimula el ahorro y la inversión, los “intermediarios” facilitan la transferencia del poder adquisitivo de ahorradores a inversionistas –por supuesto mediante el pago de una comisión -. Estas ventajas promueven el crecimiento económico y elevan el nivel de vida de la comunidad.”¹⁵

Por su parte, John Stuart Mill, sostiene, que a través del proceso de intermediación financiera se canalizan los recursos hacia usos más productivos, es decir, la intermediación favorece la canalización de fondos de unidades superavitarias, que pueden no tener oportunidades de inversión, hacia unidades deficitarias con mejores expectativas, habilidades o conocimientos. La expansión y la ampliación de las actividades de intermediación financiera contribuyen a una mejor asignación de los recursos, con el consiguiente mayor beneficio tanto para ahorradores como para inversionistas. Stuart Mill escribe:

“...aunque el crédito es solo una transferencia de capital de unas manos a otras, esta, naturalmente, se hace a unas manos por lo general más capacitadas para emplear el capital en la producción con mayor eficacia. Si no existiese el crédito o si, por causa de la inseguridad general o del deseo de confianza, esto solo se practicara raramente, las numerosas personas que poseen más o menos capital, pero que, debido a sus ocupaciones o a falta de la habilidad o del conocimiento necesario, no pueden administrarlo personalmente, no obtendrían beneficio alguno de él: sus fondos permanecerían improductivos o bien se dilapidarían y aniquilarían en desafortunados intentos de obtener de ellos un rendimiento. Así pues, todo este capital se presta a cambio de un interés, poniéndolo de tal suerte a disposición de la producción. A medida que se extiende la confianza sobre la que se basa el crédito, se desarrollan los medios que permiten

¹⁴ Adams, Dale. Crédito Agrícola y Desarrollo Rural – La Nueva Visión, pag. 11

obtener, con destino a empleos productivos, hasta las más pequeñas porciones de capital, aquellas sumas que cada persona retiene para hacer frente a contingencias imprevistas.”¹⁶

La profundización de la intermediación financiera trae aparejada la promoción y estímulo de la producción, induciendo de esa manera, la mayor escala y por ende la reducción de los costos y en consecuencia de los precios. La capacidad de movilizar recursos y vincular los diferentes mercados, mediante la intermediación, tiene como consecuencia una mejora en la producción, además de facilitar el proceso de acumulación de capital.

Para U Tun Wai, la expansión y el desarrollo de la estructura del sistema de intermediación financiera, contribuyen de tres maneras principales al nivel de crecimiento económico: permitiendo la captación de ahorro adicional, mejorando la distribución y asignación de los recursos, y favoreciendo la redistribución de los beneficios derivados de los mayores rendimientos de las inversiones de capital.¹⁷

2.3.2. IMPORTANCIA DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Un elemento característico que acompaña los avances económicos, es el vertiginoso desarrollo y la ampliación de los servicios financieros, esta es una indicación clara de la importancia y la utilidad que brindan esos servicios. Generalmente la gente no está obligada a tomar un préstamo o hacer un depósito. El hecho de que la demanda se expande muy rápidamente sugiere que la mayor parte de la comunidad obtiene beneficios sustanciales de estos servicios. (Adams)

La heterogeneidad en las oportunidades de inversión, ciclos de vida, preferencias de consumo y fuentes y usos de liquidez proporcionan un ambiente fértil para la intermediación financiera.

Los intermediarios financieros cumplen funciones económicas que proporcionan sustanciales beneficios a las familias, las empresas, y a la economía de un país en su conjunto. En principio se pueden identificar cuatro funciones básicas, a saber: proporcionar intermediación de vencimiento, reducción del riesgo por medio de la diversificación, reducción del costo de contratación y del procesamiento de información y, proporcionar un mecanismo de pago.¹⁸

¹⁵ Leroy Miller, Roger. Et al. Moneda y Banca, pag. 52

¹⁶ Stuart Mill, John. Principios de Economía Política.

¹⁷ U Tun Wai. Intermediarios Financieros y Ahorro Nacional en los Países en Desarrollo, pag 35

Una primera función que cumplen los intermediarios financieros, es la intermediación del vencimiento, esta consiste en adecuar el vencimiento de las obligaciones activas y pasivas a las deseadas tanto por el inversionista como por el prestatario. Fabozzi: Generalmente una elevada proporción de los depósitos hechos en el sistema financiero, tienen vencimientos a corto plazo, por ejemplo, los depósitos a la vista o caja de ahorros se caracterizan por una elevada rotación, un rápido retiro o liquidación. Aun los depósitos a plazo fijo, por los que las entidades pagan un interés mayor, son contratados a plazos menores a dos años. Por otra parte, los prestatarios que demandan fondos para realizar inversiones, prefieren contratar obligaciones a mediano y largo plazo. Es precisamente mediante la participación de los intermediarios financieros que se logra equilibrar y satisfacer las expectativas de vencimientos deseados por los diferentes agentes que intervienen en el mercado. El intermediario, al emitir sus propias obligaciones financieras, transforma en esencia un activo a plazo mas largo en uno a plazo mas corto o viceversa, dándole al prestatario un préstamo por el periodo solicitado y al inversionista/depositario un activo financiero para el horizonte de inversión deseado.

De esta manera, la intermediación del vencimiento facilita a los prestatarios la adquisición de inversiones o bienes de consumo duradero de elevado valor. La autofinanciación muchas veces no es suficiente para financiar proyectos que requieren una fuerte inversión en bienes de capital, la intermediación financiera permite la obtención de los fondos necesarios a través de créditos de mediano y largo plazo.

Una segunda importante función que desempeñan los intermediarios financieros, es la reducción del riesgo por medio de la diversificación. Un beneficio importante que brinda la intermediación a los ahorradores, es concederles un activo que constituye un portafolio bien diversificado. Si los pequeños ahorradores tuviesen que entenderse directamente con los prestatarios últimos, estos se verían obligados a concentrar sus escasos recursos ahorrados, a menudo en una sola operación, por ejemplo, un contrato de préstamo hipotecario. Terminarían teniendo un solo activo. Poseer este numero limitado de activos aumenta el riesgo de incumplimiento y de perder la totalidad de su portafolio de activos. El intermediario financiero, tal como una asociación de ahorro y préstamo, le puede ofrecer al pequeño ahorrador una reducción del riesgo a través de la diversificación. Esto se logra mediante la fusión del excedente de fondos provenientes de muchos pequeños ahorradores, con los cuales se puede comprar una gran variedad de activos de los numerosos prestatarios últimos... Visto de otra forma, los intermediarios financieros

¹⁸ Fabozzi, Frank et al. Mercados e Instituciones Financieras, pag. 21-23

permiten a los ahorradores comprar activos que son relativamente seguros, más líquidos y que también devengan intereses.”

De esa manera, los intermediarios financieros cumplen la función de transformar un activo de riesgo en otro de riesgo menor, a esta función se llama diversificación. El disponer de la posibilidad de reducir el riesgo mediante una diversificación eficiente en costos, a través de la compra de activos financieros de intermediarios financieros, resulta un beneficio económico importante para los mercados capitalistas

Una tercera función que cumplen los intermediarios financieros es la de permitir la reducción del costo de oportunidad del tiempo requerido para procesar información acerca de los activos financieros y su emisor. Muchos inversionistas/depositarios no cuentan con los medios, no tienen la habilidad o conocimientos, o finalmente no pueden o no desean dedicar su tiempo y sus acciones en la tarea de adquisición de información y su correspondiente procesamiento. Los intermediarios financieros son los encargados de la recolección, evaluación y análisis de la información requerida para la eficiente administración de los fondos. Complementariamente, los intermediarios asumen la responsabilidad de los costos de contratación; así como la otra dimensión implícita en los costos de contratación, el costo de hacer cumplir los términos del acuerdo de préstamo.

Por último, las instituciones intermediarias transforman activos que no pueden ser usados para hacer pagos en otros activos que proporcionan esa propiedad. La mayoría de las transacciones que se hacen actualmente no son hechas con efectivo. La habilidad para hacer pagos sin usar efectivo es crítica para el funcionamiento del mercado financiero. Los instrumentos financieros permiten reducir los costos de intercambiar recursos reales. Proveen mecanismos que permiten generar y transferir poder de compra sobre recursos.

2.3.3. MERCADOS FINANCIEROS FRAGMENTADOS

El comportamiento de los mercados financieros en los países de bajos ingresos, es muy poco satisfactorio; éstos proporcionan poco o ningún servicio a sus residentes, están críticamente intervenidos y a menudo se encuentran al borde de la quiebra. Por tanto, no es factible esperar, dado ese contexto, que estos mercados puedan contribuir adecuadamente al proceso de desarrollo.

Los mercados financieros en los países menos desarrollados, operan en forma fragmentada; es decir que las diversas personas que en ellos actúan se encuentran ante diferentes precios (tasas de interés) para los mismos servicios (financieros). Las consecuencias principales de esta discriminación de precios son que los empresarios tenderán a tener patrones de consumo desviados del óptimo, se inclinarán a operar usando métodos de producción ineficientes y serán proclives a mantener inventarios excesivos o por debajo de lo adecuado. Otras consecuencias similares se derivarán de la imposibilidad de obtener fondos o de colocar el dinero sobrante a tasas de rendimiento atractivas.¹⁹

Los mercados financieros fragmentados, provocan una mayor concentración de la distribución del ingreso, inducen a una ineficiente asignación de recursos entre empresas y familias, y consiguientemente retardan el proceso de formación de capital. La deficiente intermediación financiera, limita la movilización y el flujo de fondos ahorro inversión, impide la especialización y la vinculación de los diferentes mercados reduciendo de esa manera la productividad, y por tanto socava el crecimiento económico.

El desarrollo deformado de los mercados financieros y su pobre desempeño, son producto de las políticas aplicadas para alterar su comportamiento y utilizar estos mercados como instrumentos para redistribuir el ingreso. En ese sentido, las distorsiones increíblemente complejas que se advierten en los precios que prevalecen en los países de bajos ingresos, constituyen el imprevisto resultado macroeconómico de específicas intervenciones microeconómicas. Ahora bien: una fragmentación sustancial en los diferentes mercados, suministra la motivación para que el Estado "haga algo", y continua siendo un apremio la intervención. Una política explícita tendiente a mejorar el funcionamiento de los mercados de factores, constituye una necesidad para persuadir a las autoridades a que dejen de intervenir en los mercados de productos. Una estrategia adecuada, será entonces promover, en todos los sectores, una liberalización prudentemente considerada.²⁰

2.3.4. LIBERALIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO

Mejorar el funcionamiento de estos mercados requerirá de un mayor énfasis en la movilización de ahorros financieros voluntarios, de tasas de interés reales positivas, del uso de los mecanismos del mercado para asignar los préstamos, de que se le otorgue más relevancia a la vitalidad del

¹⁹ Mckinnon, Ronald. Dinero y Capital en el Desarrollo Económico, pag. 7

intermediario financiero, así como de una mayor preocupación por hacer favorables las condiciones del entorno, como formas de estimular la producción.

Los diferentes precios (tasas de interés) prevalecientes en el mercado, generan acusadas discrepancias en las tasas de rentabilidad. Esta situación provoca el uso inadecuado de los recursos, elimina el desarrollo empresarial y condena a importantes sectores de la economía a inferiores niveles tecnológicos. Una adecuada política en el mercado interno de capitales, debe buscar la reducción de la gran dispersión entre las tasas de rendimiento social de las inversiones existentes y de las nuevas inversiones que efectúan los empresarios nacionales. La liberalización y desregulación, permite que sea el mercado, a través de la interrelación entre oferta y demanda, el que indique la eficiencia con que el capital existente es invertido, al impulsar los rendimientos de los activos físicos y financieros hacia la igualdad, aumentando, por ende, en forma significativa la rentabilidad promedio. Así entendido, eliminar la marcada dispersión de precios y, consecuentemente de las tasas de rentabilidad, es necesario y suficiente para generar elevadas tasas de ahorro e inversión que reflejen de manera precisa la preferencia temporal, social y privada.²¹

Bajo esa perspectiva y con el fin de estructurar un sistema financiero sólido, que provea una amplia y diversificada variedad de servicios, que infunda confianza, solvencia y permita el acceso masivo y una mayor cobertura, este enfoque plantea la adopción e implementación de una política de liberalización y desregulación del mercado financiero. Una estrategia política apropiada, es aquella que este orientada a favorecer la creación, el fortalecimiento y la difusión de mercados financieros.

2.3.5. EL PAPEL DEL ESTADO

La función del estado debe restringirse a la creación de instituciones que faciliten el flujo de información, y a regular prudencialmente las actividades dictando leyes. Esta visión, propone impulsar el desarrollo privado de las instituciones financieras mediante el establecimiento de una regulación clara y flexible, que promueva el fortalecimiento institucional, sin descuidar la supervisión y control prudencial de los intermediarios financieros; principalmente mediante la eliminación de obstáculos para el funcionamiento institucional.

²⁰ Ibid, pag. 10

La regulación, escriben Arias y González, se refiere de la manera más amplia a un conjunto de reglas aplicables que restringen o dirigen las acciones de los participantes en el mercado y, que como efecto alteran los resultados de esas acciones. En ese sentido, la regulación puede ser efectuada por el mercado mismo, sin la intervención del gobierno o la participación de fuerzas externas.

Los mercados eficientes regulan a los actores económicos, recompensándolos o sancionándolos por su desempeño. En principio, un mercado eficiente garantiza que los actores que hacen malas elecciones finalmente van a la quiebra.

La capacidad de los mercados de regular acciones y aplicar contratos debe tomarse en cuenta en el diseño de la regulación gubernamental. Mientras más se asemeje la regulación gubernamental a la regulación de los mercados eficientes, más efectiva será esta. La regulación optima busca repetir el mecanismo de un mercado perfecto.

La regulación financiera prudencial, se refiere al conjunto de principios generales o reglas legales que pretenden contribuir al desempeño estable y eficiente de las instituciones financieras y de los mercados. Estas reglas representan restricciones impuestas a las acciones de los intermediarios financieros para garantizar la seguridad y solidez del sistema.²²

En esa línea, la participación del estado esta dirigida a la consecución de tres objetivos fundamentales. En primer lugar, busca asegurar la solvencia y la solidez de las entidades financieras, para de esa manera cuidar y garantizar la estabilidad del sistema de pagos. En segundo lugar, pretende brindar garantías y seguridad, tanto a ahorradores como a inversionistas, frente a riesgos y contingencias que se puedan producir debido a bancarrotas, dolo o una mala administración de los intermediarios financieros. Finalmente, persigue apoyar e impulsar el buen comportamiento de las entidades y de los mercados, así como promover el funcionamiento de fuerzas del mercado competitivas.

2.3.6. PROGRAMAS DE CRÉDITO COMERCIALES

En el nivel institucional, la estrategia es complementada por innovadores conceptos de intermediación financiera; se establece el manejo de las entidades financieras con criterio

²¹ Ibid, pag. 12

empresarial, la administración eficiente de los activos, la ampliación y diversificación de los servicios, la aplicación de precios de mercado, etc.

Los innovadores intermediarios financieros deben operar eficientemente con el objetivo de equilibrar la reducción de los costos operativos y un suficiente grado de evaluación del cliente, así como de control y seguimiento del crédito para evitar una morosidad elevada.

Las entidades financieras deben brindar eficiencia en la intermediación financiera, generar una sólida imagen de solvencia y sobre todo inspirar confianza respecto a la permanencia y continuidad en la prestación de sus servicios. Con el fortalecimiento de las entidades financieras, la profundización, diversificación y expansión de la intermediación y los servicios financieros, las familias y las empresas obtendrán importantes beneficios y complementariamente mejoraran las condiciones para elevar el nivel de crecimiento de la economía.

2.3.7. TASAS DE INTERÉS

El papel de las tasas de interés es abordado siguiendo los criterios de la escuela clásica, cuya proposición básica es que la tasa de interés se establece en el punto de equilibrio entre el ahorro y la inversión.

El interés es el pago por abstenerse de consumir, una recompensa por la espera, o un pago por el uso de los fondos y otros conceptos semejantes. En consecuencia, una tasa de interés más alta incrementaría el monto del ahorro. Sin embargo, la demanda de fondos esta determinada por el rendimiento esperado de la inversión. La interrelacion entre ahorro e inversión permiten, en ultima instancia, determinar el nivel de la tasa de interés.²³

Parten de la premisa de que, bajo condiciones normales, las fuerzas del mercado llevan los recursos hacia las actividades más rentables, lo cual configura una situación de máxima producción para la economía en su conjunto. Leroy Miller, argumenta el papel asignador de la tasa de interés escribiendo:

"Cualquier estudio de un sistema de mercado involucra el reconocimiento que los precios asignan recursos en la economía. La tasa de interés es el precio que asigna los fondos

²³ El Nuevo Mundo de las Finanzas Microempresariales, pag. 104-105

prestables (crédito) a los consumidores y empresas. Las empresas compiten entre ellas por los fondos prestables; la tasa de interés asigna dichos fondos a las diferentes empresas y, por tanto a los proyectos de inversión que adelantan esas empresas. Se emprenderán aquellos proyectos de inversión, o de capital, cuyas tasas de retorno sean superiores a la tasa de interés del mercado, en el mercado de crédito, suponiendo la existencia de un mercado no restringido o libre de fondos prestables. Los fondos se canalizaran hacia las empresas más rentables. Por medio de este método, las empresas rentables pueden expandir su operación, mientras que las que no lo son se ven obligadas a contraer su operación o ir a la bancarrota. De esta manera la tasa de interés contribuye a una más eficiente asignación de los recursos de la economía. Los consumidores también compiten por crédito entre ellos. Al dejar que el crédito se oriente hacia el mejor postor, la tasa de interés asigna el consumo en el tiempo. A las personas que viven mas el presente y desean pagar tasas de interés altas, esto les permite consumir más ahora y menos después. Así mismo, al permitir que el crédito vaya hacia el mejor postor, las personas orientadas al futuro sustituirán más consumo futuro por menos consumo presente. Si es bueno permitir que la gente escoja su propia tasa de consumo a través del tiempo, entonces será bueno que la tasa de interés asigne el crédito entre las familias competidoras.”²⁴

Al quitarle a las tasas de interés su función en la asignación del crédito, se contribuye a que los ahorros no necesariamente se canalicen hacia las inversiones socialmente más rentables, con lo cual la eficiencia de la economía disminuye.

Tasas positivas de interés estimulan el ahorro y favorecen la inversión; según González Vega, una tasa de interés atractiva que se pague por los fondos ahorrados, conduce a las familias y empresas a revisar su portafolio de activos. De esa manera se discrimina y aparta las inversiones poco rentables para destinar esos fondos al ahorro financiero, con la expectativa de mejorar los ingresos. Los ahorros son canalizados a otras unidades que tienen mejores oportunidades de inversión y retorno.

En síntesis, la profundización de la intermediación financiera contribuye a mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos, además de posibilitar un mayor beneficio tanto para ahorradores como para inversionistas.

²³ Vease, U Tun Wai, *Intermediarios Financieros y Ahorro Nacional en los Países en Desarrollo*, pag. 76

2.3.8. PATRIMONIO Y CAPITAL

Estas instituciones, deben obtener sus fondos mediante la captación de depósitos del público, combinar con préstamos comerciales. El reto para estas entidades es innovar en el campo del financiamiento para superar las barreras internas y otro tipo de limitaciones que impiden el acceso adecuado a las fuentes de capital. El objetivo de estas organizaciones es prescindir gradualmente de subsidios para sus operaciones de crédito.

2.3.9. ADMINISTRACIÓN DE LAS OPERACIONES

Las entidades financieras que operen programas de crédito con criterios empresariales, deben adecuar su tecnología para proporcionar servicios financieros a un número cada vez mayor de personas, al mismo tiempo deben innovar procesos que permitan reducir los costos de transacción y mantener índices altos de pago de los préstamos.

Un requisito importante, para asegurar una buena performance es concentrarse solamente en la prestación de servicios financieros. Tres indicadores que pueden ser útiles para medir la eficacia de una entidad, son: capacidad para desembolsar un gran número de préstamos; capacidad para incurrir en costos bajos de transacción; y capacidad para mantener una cartera sana.

La orientación que debe darse a la entidad debe centrarse en el objetivo mayor de mejorar la eficiencia y ampliar la cobertura y el volumen de las operaciones de crédito. Para las entidades guiadas hacia la expansión, la excelencia en la administración financiera de sus actividades de crédito, es esencial para un crecimiento continuo.

La entidad financiera comercial, debe definir y manejar conceptos claros, entre ellos: la prestación de los servicios financieros se realiza con el fin preciso de obtener utilidades, los gastos de administración son costos financieros que deben cubrirse con la generación de ingresos suficientes, la administración de la cartera de préstamos es una tarea fundamentalmente de administración de riesgos.²⁵

²⁴ Leroy Miller, Roger et al. Moneda y Banca, pag. 90

2.4. MARCO TEORICO DEL RIESGO CREDITICIO

2.4.1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

El crédito, puede definirse como el cambio de una prestación presente por una contraprestación futura.²⁶ En un sentido amplio, se entiende por crédito, a la concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo perteneciente al primero –un depósito, un activo, caja, un servicio, etc.- sin pagar en el momento de recibirlo; cualquier transferencia de bienes, servicios o dinero a cambio de bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro; o en su forma más avanzada, una transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro.²⁷

En consecuencia, la esencia de una transacción crediticia, es la promesa de pago en una fecha futura. En ese sentido, una operación de crédito se caracteriza, por la intervención del tiempo. En ella, uno de los participantes debe esperar durante cierto lapso que el otro cumpla con la ejecución de la obligación contraída. Debe hacerle confianza. De ahí que la palabra crédito derive de creditum, credere, creer.

El elemento de espera, implica una desutilidad para el acreedor y un motivo de riesgo, pues éste no tiene la seguridad de que el deudor cumpla con el pago de la obligación de acuerdo a los terminos establecidos de inicio.

2.4.2. EL RIESGO DE CREDITO

“El riesgo se define como la posibilidad de que ocurra un suceso, cuya probabilidad puede ser o no medible”.

En la teoría financiera, se denomina riesgo de crédito a la probabilidad de que un prestatario (cliente activo) no devuelva el principal de su préstamo o crédito y/o no pague los intereses de acuerdo con lo estipulado en el contrato.²⁸

²⁵ Drake, Deborah y Otero, María. Cuando el Dinero Vale Mas, pag. 59

²⁶ Martínez Le Clainche, Roberto. Curso de Teoría Monetaria y del Crédito, pag. 17

²⁷ Seldon, Arthur. Diccionario de Economía

²⁸ Lopez Pascual, Joaquín. Gestión Bancaria, pag 213

Alternativamente el riesgo de crédito se define como: la variación potencial entre el ingreso neto del intermediario financiero y el valor de su capital contable resultante de la falta o retraso de pago. El atraso en los pagos, o la no devolución del principal y/o los intereses en las fechas convenidas o en el plazo establecido se conoce también como morosidad.²⁹

El riesgo de crédito o incumplimiento está presente en toda operación de préstamo, es un elemento constitutivo de la actividad crediticia. Como sugiere Seldon, el pago de una obligación puede verse perjudicado por diversas razones, por ejemplo, debido a cambios imprevistos en las condiciones económico financieras del prestatario que deterioren su capacidad de pago, o tal vez, por una contingencia natural, como accidentes o enfermedad.

La cartera de préstamos de una entidad financiera, constituye su principal activo y su principal fuente de ingresos. La institución que otorga el préstamo no siempre puede estar segura de que va a recuperar el dinero prestado, razón por la cual la cartera encierra un riesgo. El monto y la calidad (grado de riesgo) de la cartera cambian continuamente a medida que se desembolsan nuevos préstamos, se realizan pagos, y van venciendo los plazos de los préstamos. Debido a esas consideraciones la gestión del riesgo, implica un esfuerzo continuo, permanente y eficiente con el fin de asegurar la calidad de la cartera.

El riesgo de crédito, afirma Torrellas, está conformado por dos subfactores, el riesgo de entrada y el riesgo de vida crediticia. El riesgo de entrada está estrechamente asociado a la probabilidad de cometer errores de inicio al asumir una posición o tomar una decisión respecto a una determinada operación. El riesgo de vida crediticia se relaciona con la posibilidad de cambios adversos en las condiciones económico financieras, morales u otras, del prestatario durante el lapso de duración del crédito.³⁰

2.4.3. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DEL RIESGO

La gestión del riesgo de crédito es una tarea continua que comprende el estudio previo al otorgamiento del préstamo, la formalización de la operación, el seguimiento y supervisión constantes, hasta la recuperación total del préstamo más los intereses devengados.

²⁹ El Nuevo Mundo de las Finanzas Microempresariales, pag. 107

³⁰ Torrellas, Antonio. Crisis y Reforma del Crédito, pag. 164

En la actividad financiera, afirma Martínez Cerezo, los riesgos han sido y son tema de amplio estudio, principalmente por la responsabilidad que tienen las entidades financieras de administrar eficientemente los fondos que le son confiados. Todo cuanto represente préstamo recibe el nombre genérico de riesgo. Se trata pues de operaciones de activo que están sujetas a la eventualidad de que, llegado el vencimiento, el cliente no pueda asumir total o parcialmente la obligación contraída.³¹

La importancia de una eficiente administración del riesgo, se incrementa con la innovación y los nuevos avances tecnológicos, que cada vez, hacen más complejas las operaciones financieras. De un contenido institucional y un instrumental de análisis muy simple, se transita hacia un instrumental bastante complejo y sofisticado.

Asimismo, la eficiencia en la administración del riesgo de crédito es crucial para desarrollar una cartera de préstamos sana. La calidad de la cartera determina la calidad de los resultados obtenidos por la entidad. Una cartera sana permite a la institución financiera continuar proporcionando servicios, a la vez, que brinda estabilidad y condiciones para la permanencia en el tiempo de la institución crediticia.

La actividad crediticia constituye la principal fuente de ingresos para una entidad financiera, pero puede también ser la causa determinante de una quiebra. Esta aparente paradoja, señala Lopez Pascual, se produce porque un préstamo puede aportar tanto ingresos a la cuenta de resultados, como puede ocasionar serios problemas de liquidez en caso de impago de los intereses y/o del principal. Además, ante préstamos que presentan problemas de pago la autoridad monetaria, exige a las instituciones que constituyan provisiones cuyas dotaciones se contabilizan como un gasto, reduciendo el resultado de la entidad.³²

El control de la calidad de la cartera es vital para las entidades financieras. La administración de una cartera sana, según Stearns, comprende lo siguiente:

- Medir y vigilar el grado de riesgo de la cartera.
- Comprender en que manera la calidad de la cartera afecta a los ingresos y la situación financiera de la institución.

³¹ Martínez, Cerezo. Diccionario de Banca, pag.

³² Lopez, Pascual. Gestion Bancaria, pag.

- Encontrar las formas de administrar las operaciones de crédito para reducir al mínimo los riesgos de la cartera.³³

La importancia de una adecuada gestión del riesgo es mucho más acentuada en los países menos desarrollados, debido a la incertidumbre que caracteriza a estas economías, consecuencia de la variabilidad e inestabilidad de los fenómenos económicos.

2.4.4. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL RIESGO DE CRÉDITO

El riesgo de crédito, definido como la probabilidad de incumplimiento, depende de varios factores, los mismos que son múltiples y de diferente índole. Una aproximación sencilla, permite citar la influencia de los siguientes factores:³⁴

a) Contexto macroeconómico

Un factor al que en los estudios sobre el tema se le concede especial atención, es los cambios en el contexto macroeconómico y del mercado.

El deterioro de las condiciones económico financieras tiene efectos serios en el riesgo de crédito. Este hecho está corroborado por los datos históricos que muestran que en los momentos de recesión económica los niveles de morosidad crecen estrepitosamente.

Para prevenir y minimizar la probabilidad de riesgo debido a cambios desfavorables en el contexto macroeconómico, es necesaria la evaluación y proyección del comportamiento y desenvolvimiento futuros de la economía y del mercado. También, es preciso tomar en cuenta la incidencia de las variaciones temporales y cíclicas en el crédito a mediano y largo plazo, puesto que muchas veces la oferta global del sistema se ve sensiblemente incrementada en momentos expansivos, hecho que induce la flexibilización en los procesos de selección y otorgación de los préstamos. Las derivaciones de este comportamiento poco responsable se manifiestan en crecientes dificultades para las recuperaciones y la administración de la cartera de préstamos, debido a que las ondas depresivas alcanzan muchas veces a créditos que superviven procedentes de la época cíclica expansiva.

³³ Stearns, Katherine. Metodos Para Medir y Administrar la Morosidad, pag. 1-2

³⁴ Una revisión profunda acerca de los factores que inciden en el riesgo de crédito, se encuentra en: Torrellas, Antonio. Crisis y Reforma del Crédito, pag. 160-189

En algunos casos, los cambios en el contexto se constituyen en factores incontrolables, por ejemplo, cuando se producen cambios intempestivos en las políticas gubernamentales o se dictan reglamentación o normas que inciden negativamente en la actividad económica, como son, medidas enérgicas contra los vendedores, un nuevo impuesto, etc.

b) Concentración de la cartera

Otro factor de riesgo, es el alto grado de concentración o la poca diversificación de la cartera de préstamos. Se debe tener cuidado, de no exponer a la institución a ciertos rubros o sectores identificados como de alto riesgo; con ese propósito, es necesario detectar y evitar clientes cuya capacidad de devolución de los créditos se encuentre altamente correlacionada.³⁵

La experiencia ha demostrado que un sistema mas o menos sofisticado de análisis, que se aplica a cada cliente en el ámbito individual, hay que añadir una visión global de la cartera crediticia para evaluar la exposición de la entidad a un grupo económico o a un determinado sector fuertemente condicionado por los ciclos económicos: elevados beneficios en época de expansión y posibles perdidas en periodos de recesión. En definitiva, el nivel de riesgo a que se expone una entidad, depende del estado general de la economía, de la profesionalidad de las personas y equipos directivos responsables del estudio y concesión de las operaciones y del grado de dispersión de los riesgos asumidos, tanto en el ámbito de clientes como por sectores de actividad.

La concentración de la cartera en determinados sectores o rubros, acarrea dificultades de magnitud, debido a la posibilidad latente, de que el conjunto de los prestatarios del sector sean incapaces, en los momentos previamente establecidos para ello de pagar los intereses y/o devolver el principal de sus deudas a los acreedores.

c) Financiación de mercados intermedios

La financiación de mercados intermedios es otro factor que afecta la calidad de la cartera de préstamos. La financiación de mercados intermedios, implica asumir riesgos derivados, debido a

³⁵ Lopez Pascual, Joaquín. *Gestión Bancaria*, pag 216

que el cumplimiento de la obligación, depende además, del desempeño de los financiados en segundo orden.

La prospección de los mercados terminales es más importante que la de los intermedios, puesto que el desenvolvimiento de estos depende, en una buena medida, de la orientación del negocio de aquellos. Al prestar directamente a los utilizadores finales, se elimina el "riesgo derivado" que comporta la financiación de segundo orden respecto a la demanda terminal.

El punto anterior, hace referencia a las situaciones en las que el prestatario, debe aceptar pagos diferidos por la venta de sus productos. En estas actividades, el incumplimiento por parte de los compradores genera un desequilibrio en el flujo de caja del prestatario, ocasionándole dificultades para cubrir la obligación de pago.

d) Deficiente elaboración técnica

Así mismo, el riesgo de crédito o la probabilidad de incumplimiento es mayor, por causa de una deficiente elaboración técnica del crédito. Los errores que se cometen generalmente están relacionados con una baja calidad analítica de los riesgos. Entre las deficiencias técnicas típicas, Torrellas cita:

- La inadecuada valoración de los elementos que caracterizan una situación financiera desesperada, en estos casos se descuida y subestima las tareas que deben emprenderse para averiguar con profundidad las motivaciones que impulsan al solicitante a demandar el préstamo.
- La baja calidad en el proceso de recolección y procesamiento de la información. Esta situación puede originarse por la poca seriedad con que se realiza la evaluación. No hay un mecanismo eficiente de intercambio de información con otras instituciones, empresas y/o personas con las que el solicitante mantiene relaciones comerciales o financieras. Ello implica, no consultar datos sobre riesgos disponibles, así como, omitir el planteamiento de los riesgos subjetivos y objetivos que concurren en el crédito.
- La superficialidad en el estudio del horizonte sectorial y el destino de la financiación. Comprende, la fijación y contratación de plazos y montos que no se ajustan a la capacidad de pago de los solicitantes, además de la concreción insuficiente de otros términos de la operación, por precipitación en las decisiones.

Las deficiencias en la elaboración muchas veces están vinculadas con la influencia que tiene el hecho de que el solicitante provenga de una poderosa empresa, elemento que impulsa a distender el análisis y la investigación de la solicitud crediticia. Riesgo inducido del efecto "exhibición de la imagen del propietario poderoso".

e) Las actitudes decisorias

Las actitudes decisorias son otro elemento que incide en la gestión del riesgo de crédito. Esta situación se manifiesta porque la entidad asume posiciones y define políticas contraproducentes que afectan la capacidad de gestión en el manejo y control de la calidad de una cartera de préstamos. Tales actitudes decisorias suelen estar relacionadas con los siguientes aspectos:

- La aplicación de tarifas superiores a las normales, tratando de justificar tal actitud con una política de asunción de riesgos más avanzados que la del promedio del mercado.
- La adopción de una política estricta de minimización de costos, que incluye entre otros, los costes asociados con la obtención de información, afectando de esa forma, la calidad de la elaboración técnica de una solicitud.
- La administración de las colocaciones, la concentración y diversificación de la cartera. La entidad, olvida las ventajas e importancia de contar con una cartera ampliamente diversificada como mecanismo para reducir el riesgo. La dispersión de la cartera de préstamos permite una mejor maniobrabilidad y control de los problemas de morosidad, debido a que es más fácil aislar dificultades provenientes de pequeños créditos, contrariamente a lo que ocurre con una política de concentración individualizada, en que para evitar una ruptura brusca, la entidad financiera a veces, se ve obligada a comprometerse más en asuntos de muy difícil salida.
- La ejecución de una política cerrada, de poca colaboración con el conjunto de entidades de crédito, que socava el objetivo común de detección y prevención de los morosos habituales, en defensa propia y del gran colectivo de cumplidores cuyas solicitudes podrían agilizarse disponiendo de instrumentos fiables de selección.
- La determinación de metas y objetivos que deben alcanzarse con carácter imperativo, hace que muchas veces se promueva la distensión y superficialidad en el análisis y concreción de las operaciones, ello con la finalidad de cumplir el plan establecido. En un entorno de creciente competitividad y gradual reducción de los márgenes, las entidades financieras están predispuestas a asumir más riesgos en un intento por recuperar la rentabilidad perdida.

f) Errores de instrumentación y control crediticio

Este tipo de riesgo supone la realización de una pérdida debido a que una operación no puede ejecutarse por incapacidad de una de las partes para cumplir los compromisos asumidos, o por no existir una formalización clara que se ajuste al marco legal establecido. Es posible que no se haya exigido en el momento oportuno, la presentación de toda la documentación requerida para la autorización y formalización de una operación. También puede ser que la documentación respaldatoria contenga defectos que afecten a su eficacia jurídica y el alcance de las garantías personales concurrentes. Influyen además, la omisión de tramites necesarios expost formalización: protesto de los efectos, etc. así como, el desentenderse de los créditos concedidos hasta que se producen los primeros incumplidos, en lugar de investigar periódicamente, ex ante, las posibles situaciones modificativas del grado de fiabilidad concurrente.

g) Fallas operativas

Las fallas operativas también inciden en el riesgo de crédito. Según López Pascual, puede deberse a la existencia de procedimientos de recuperación inadaptados a la técnica moderna del crédito, que por deficiencia no son revisados.

En la mayoría de los casos, la raíz del problema esta en fallos ocurridos en el proceso de seguimiento y control de las posiciones asumidas. Muchas de las quiebras pueden atribuirse, por lo menos en parte, a un inadecuado fallo de control interno. Una de dos, o la gestión fallo y no fue capaz de supervisar adecuadamente a los empleados que exponían a la institución crediticia a pérdidas, o políticas mal definidas condujeron a estas entidades inadvertidamente a la quiebra.

h) Imagen del financiador

La imagen del financiador es de crucial importancia en la administración de una cartera de préstamos. Este aspecto esta relacionado con la forma en que la entidad se presenta y conduce sus relaciones con los prestatarios. Los abusos, los cobros excesivos, la desidia, derivan muchas veces en la pérdida de confianza de la clientela en la institución, dando lugar a la desmotivación y falta de voluntad para cumplir con el pago del préstamo. Desde el punto de vista de Gadway, el incumplimiento generalizado es más frecuentemente un reflejo de la renuencia a pagar por parte del prestatario...El incumplimiento, señala, es un problema institucional en el sentido de

que el pago de los préstamos tiende a reflejar la calidad de la institución prestataria y el valor que tiene para los clientes tener acceso a dicha institución.

La entidad debe reforzar su imagen y posición, dejando claramente establecida la obligación que existe de pagar el préstamo de acuerdo a las condiciones previamente convenidas. Los prestatarios deben comprender la importancia del pago puntual, pues la concesión de nuevos préstamos depende de la calidad de las recuperaciones. El debilitamiento de la imagen y/o la falta de conocimiento respecto a la importancia de los servicios que ofrece una entidad financiera y los beneficios que se derivan de esta actividad, puede traducirse a veces, en que sus acciones para negociar la recuperación de sus financiaciones, se producen en un ambiente de incomprensión y hostilidad masificada, que puede llegar hasta generar un cuadro de caracteres sensacionalistas, que denuncian al financiador como causante de una gran parte de las desgracias económicas ocurridas, por su simple aportación de capital a la empresa financiada, olvidándose que este no es sino, uno de los factores de producción y que quizá la voluntad directiva empresarial, no ha sabido obtener su complementariedad con los restantes medios productivos necesarios para una explotación eficiente.

Finalmente, hay un innumerable conjunto de factores que pueden afectar la calidad de una cartera de préstamos pero su ocurrencia es de carácter aleatorio o contingente y por tanto no son pasibles de control y medición. Por ejemplo, los desastres naturales pueden tener efectos súbitos y tremendos sobre la calidad de una cartera de préstamos. Los terremotos, las inundaciones, los incendios acarrear devastación a las economías y a las actividades productivas en general.

2.4.5. MÉTODOS Y MODELOS DE EVALUACIÓN, PREVISIÓN Y CONTROL DE RIESGOS

Las entidades de crédito administran los riesgos, teniendo por finalidad la minimización de estos. La gestión de riesgos conlleva un proceso permanente, que persigue una adecuada medición y evaluación de los clientes para lograr una asignación eficiente de los recursos. La racionalización del sistema de decisiones solo se puede alcanzar mediante el estudio coherente de todas las zonas clave de calificación crediticia.

En ese sentido, la colocación de un préstamo, es una tarea delicada que implica un proceso complejo que comprende desde la evaluación de la capacidad de pago además de diferentes

factores tanto a favor como en contra de la ejecución de la operación. Es un conjunto de medidas tendientes a minimizar los riesgos asociados con las operaciones crediticias de la institución.

En definitiva, señala López Pascual, el problema es el de siempre, buscar el equilibrio rentabilidad/riesgo, pero este presenta nuevos matices, debido a los cambios en las proporciones relativas de los distintos factores que influyen en el riesgo de crédito y la necesidad de encontrar nuevas soluciones en el ámbito de medición, seguimiento y control de los mismos. Además la interrelación existente entre algunos de esos factores, hace que el problema exija una solución integral.

Para Torrellas, existe una fuerte tendencia en la oferta a basar el sentido de las resoluciones crediticias en el estudio subjetivo de la demanda, por sí mismo. La simplificación del estudio de las operaciones sobre datos puramente subjetivos, comporta un alto grado de riesgo de error resolutorio o de acumulación de sesgos en la determinación de la fiabilidad. Los errores de decisión crediticia, en la distribución de los escasos recursos disponibles, pueden esterilizar el desarrollo de iniciativas validas, a expensas de financiar otras que quizá no merezcan ser apoyadas. Para subsanar esta situación, las instituciones de crédito, dice Torrellas, deben desarrollar "Un modelo instrumental aplicable a la medición de riesgos objetivos, utilizable con el propósito de que las decisiones crediticias se basen cada vez más en un proceso reflexivo y documentado y cada vez menos en acciones intuitivas.

Durante mucho tiempo el énfasis de la gestión bancaria ha estado en el diseño e implementación de un sistema de medición para los distintos tipos de riesgo. Poco a poco, los avances tecnológicos han permitido perfeccionar dichos sistemas y, en el momento actual, el problema está en el seguimiento y control de las posiciones asumidas.

Existen varios modelos, tanto cuantitativos como cualitativos, diseñados específicamente para medir y evaluar el riesgo de crédito. Estos modelos deben ser aplicados por las entidades financieras, en función de las necesidades y características propias de las operaciones que realizan.

El modelo más conocido y difundido, es el de las cinco "C" debido a los cinco aspectos que se estudian con relación a cada petición de crédito: carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones. Aunque hay divergencia, en torno a los aspectos en los que el modelo enfoca la

atención, su aplicación aporta facilidad y sencillez para el análisis coherente y sistematizado de las solicitudes crediticias.

Otro modelo también bastante difundido es el modelo del Credit Scoring; este es un sistema de calificación de créditos que intenta automatizar la toma de decisiones en cuanto a conceder o no una determinada operación de riesgo, normalmente un crédito. La virtud de este sistema es la de acortar el tiempo de análisis además de simplificarlo, lo que contribuye a mejorar el nivel de servicios proporcionados a la clientela.

Un método ágil para operaciones de préstamos, es el modelo relacional; este modelo se basa en el análisis exhaustivo de la información que obra en poder de la entidad, derivada de las relaciones previas con el cliente. Por ello solo es factible su aplicación con clientes que tienen historial crediticio o han mantenido alguna relación comercial anterior con la entidad.

Apropiado para operaciones de elevado importe, se tiene el modelo económico financiero. Se trata del método más adecuado para operaciones de magnitud que por ese mismo hecho, encierran un alto grado de riesgo. Se basa en el análisis de los estados financieros de la empresa a través de ratios que indiquen la tendencia y situación respecto a otras empresas del mismo sector. Obviamente en este caso el éxito del modelo depende de la calidad de la información contable obtenida, además, de la formación del personal.

El punto de retorno es un instrumento útil para la evaluación, medición y control del riesgo de crédito. El punto de retorno puede definirse como –el punto de equilibrio entre los factores que, en una situación crediticia dada, aconsejan un endeudamiento marginal, y los factores que aconsejan su estabilización, con vistas a la recuperación del montante de la deuda en ese momento.

Para K. Steams, otras medidas que se adopten para administrar el riesgo, deben justificarse por su nexo directo con una situación crítica. La gestión del riesgo de crédito, exige el control constante y el diseño de instrumentos, metodología y procedimientos de cobro, adaptados en cierto grado al contexto específico.³⁶

³⁶ Steams, Katherine. *El Enemigo Oculto: Morosidad en los Programas de Microfinanzas*, pag 21.

Muchos factores que estén fuera del control de la entidad, pueden influir en la calidad de la cartera. Algunos de estos factores requieren atención especial, sea a través de un ajuste en las políticas de crédito, u otros métodos innovadores. Estos factores deben tenerse presentes y reevaluarse continuamente en el curso del funcionamiento de la entidad.

2.4.6. INDICADORES DE LA CALIDAD DE LA CARTERA DE PRESTAMOS

Un elemento importante para complementar la tarea de gestión y control del riesgo, es utilizar instrumentos para medir y evaluar la calidad de la cartera en forma ordenada y continua.

Una de las medidas que suele utilizarse como indicadora de la calidad de la cartera es la tasa de morosidad, que relaciona la cartera en mora respecto al total de la cartera corriente. Para el cálculo de la tasa de morosidad se toma en cuenta sólo el principal de los préstamos. El principal y los intereses deben considerarse siempre por separado, puesto que el principal que constituye la cartera forma parte de los activos de una institución, mientras que los intereses contribuyen a formar los ingresos y el flujo de caja de la institución.

Otra de las medidas utilizadas son las tasas de pago, aunque no son propiamente una medida de la calidad de la cartera, se usan con frecuencia para informar sobre el buen cumplimiento en los pagos. Ellas miden mas bien, el desempeño de la recuperación. Las tasas de pago miden usualmente el monto de pagos recibido con relación al monto de pagos vencido, mientras que las cifras de morosidad indican el monto de riesgo de la cartera.

La tercera medida utilizada para dar cuenta de la calidad de la cartera es la tasa de préstamos incobrables. Las tasas de préstamos incobrables miden la calidad de una cartera en un momento posterior al que la miden las tasas de morosidad. Aquellas miden el monto que la institución ha declarado pérdida incobrable, como porcentaje de la cartera. Cuando una institución declara un préstamo incobrable, elimina de la cartera la cantidad pendiente de pago. Aunque las tasas de atraso muestren el monto de una cartera que esta en riesgo, o en peligro de ser incobrable, las tasas de prestamos incobrables muestran cuanto ya se ha perdido.

La innovación de nuevos métodos para administrar, medir y controlar la calidad de una cartera de prestamos, se hace necesaria, en circunstancias en las que la aplicación e introducción de la alta tecnología computacional pueden favorecer un flujo ágil y continuo de la información básica requerida para elevar la excelencia en la evaluación y elaboración de las solicitudes crediticias.

2.4.7. REPROGRAMACIÓN Y REFINANCIAMIENTO

Entre las herramientas, de las que a veces hacen uso las entidades de crédito para complementar la gestión de una cartera de préstamos, se encuentran la refinanciación y la reprogramación de préstamos.

La refinanciación es una operación cuya característica principal es el otorgamiento de fondos adicionales a un prestatario, que debido a circunstancias especiales puede no estar cumpliendo con el pago puntual del préstamo.

La reprogramación de un préstamo consiste en la modificación y/o ampliación del plan de pagos convenido en un inicio, con la finalidad de aliviar y adecuar la obligación a la disminuida capacidad de pago del prestatario.

Las operaciones de reprogramación y refinanciación son instrumentos útiles para el control de la calidad de una cartera. Cuando se usan de manera correcta, la reprogramación y la refinanciación pueden facilitar la reducción y en algunas ocasiones inclusive la eliminación de los problemas de mora, constituyéndose por esa razón en opciones atractivas para los programas que tienen dificultades en la recuperación puntual de la cartera.

Para K. Stearns, la reprogramación y refinanciación, más que beneficios acarrear problemas futuros de mayor envergadura para las entidades que las aplican, puesto que estas medidas simplemente encubren el problema y por el contrario sirven para estimular mayores grados de incumplimiento y morosidad. Stearns señala:

Esta solución a corto plazo ofrece solo una tregua transitoria y en realidad estimula mas bien niveles más altos de morosidad en el futuro. ¿Que le sugiere al prestatario moroso tener un préstamo reprogramado o refinanciado?, que atrasarse en los pagos le beneficia; se cambia el plan de pagos y si se refinancia se obtienen fondos adicionales. En síntesis, el refinanciamiento y la reprogramación estimulan la morosidad. Aunque estas medidas pareciera mejoraran la calidad de una cartera, en realidad a la larga disimulan el problema de morosidad y contribuyen a empeorar la cartera.

Otro de los aspectos poco favorable para considerar como una política recomendable recurrir a la reprogramación y refinanciación para aliviar las dificultades existentes en la administración de la cartera de prestamos, es que su aplicación no ayuda a resolver de forma integral los problemas que produce la morosidad en la rentabilidad e ingresos de una entidad financiera.

Aunque la reprogramación y refinanciación pueden reducir la morosidad de inmediato, escribe Stearns, éstas no contribuyen a disminuir los costos asociados con esa morosidad. Siguen diferidos los ingresos del programa por intereses, el principal no pagado, disminuye la rotación de la cartera y, en muchos casos, el prestatario esta probablemente en la misma situación de no pagar en que estaba antes de la reprogramación y refinanciación.

La reprogramación y refinanciación de prestamos juega un papel positivo en los programas de crédito si se utilizan en forma conservadora y no como mecanismo de uso extensivo para reducir la morosidad.³⁷

2.4.8. COSTOS DE LA MOROSIDAD Y DE LAS DEUDAS INCOBRABLES

Uno de los elementos fundamentales en la gestión del riesgo, es el estudio de los perjuicios y daños económico financieros que acarrear los problemas de morosidad a las instituciones. Debe tenerse presente que los atrasos en los pagos y las deudas incobrables, implican costos operativos adicionales y así también pérdidas debido al deterioro del flujo de ingresos por intereses.

El control de la calidad de una cartera de prestamos es vital, pues si por alguna razón, se incrementa los niveles de morosidad ello supondrá que la institución dedique mayores esfuerzos para superar las dificultades en la recuperación.

La morosidad juega un rol crucial en la estructura de costos, ingresos y situación financiera de una entidad. La administración de una cartera requiere incurrir en costos directos, tales como sistemas de información para la supervisión de pagos y funcionarios dedicados a realizar visitas a los prestatarios. Generalmente, los esfuerzos adicionales para disminuir el nivel de morosidad significan incurrir en costos adicionales para cumplir una supervisión más cuidadosa, hacer más

³⁷ Ibid, pag. 26 y 27

visitas a los clientes, realizar análisis más profundos de la cartera, incurrir en gastos legales para demandar a prestatarios en mora y otros costos.

En la medida en que se le destina mayor tiempo, esfuerzo y recursos al control de la morosidad, menos de estos quedarán disponibles para que el programa pueda llegar a nuevos clientes y expandir sus servicios y su cobertura.

2.5. MARCO TEORICO DEL SECTOR INFORMAL URBANO

2.5.1.GENERALIDADES

La revisión de la literatura económica, de los estudios y de los avances realizados en investigaciones específicas dirigidas a determinar las características económicas, organizativas y las relaciones laborales que rigen en el sector informal urbano (sectores semiempresarial y familiar), su rol en el mercado general de trabajo y las condiciones laborales y de ingresos de sus ocupados; favorecerá la comprensión de los factores que influyen sobre el riesgo de crédito en microfinanzas.

2.5.2. ENFOQUE DEL SECTOR INFORMAL URBANO

El enfoque del Sector Informal Urbano³⁸ (SIU) constituye una concepción teórica -metodológica para el análisis e interpretación del mercado laboral. Esta visión, destaca la heterogeneidad del mercado de trabajo y de la estructura económica - productiva en los países menos desarrollados.

En su formulación, tal como señala Alois Moller, se identifica la corriente de pensamiento de la escuela estructuralista, que enfatiza en el señalamiento de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas, caracterizadas por fuertes diferencias en cuanto a organización, tecnología y niveles de productividad e ingresos.³⁹

De acuerdo con Mezzera, el enfoque del Sector Informal Urbano (SIU), en su concepción actual, hace referencia al conjunto heterogéneo de unidades económicas o establecimientos, "cuyo elemento común es ocupar a aquellas personas que no podrían hacerlo en el sector moderno de

³⁸ Escobar, Silvia. Crisis, Política Económica y Dinámica de los Sectores Semiempresarial y Familiar, CEDLA-TEMAS URBANOS, Pag. 6 y 7

³⁹ CEDLA. El sector Informal Urbano, pag. 25

la economía y deben proveerse de alguna fuente de trabajo con un acceso relativamente escaso a factores de producción complementarios al trabajo. La manifestación más clara de ese bajo acceso es la baja relación capital/trabajo y, consecuencia de ello, los bajos ingresos que perciben sus ocupados.”

El enfoque del SIU, resulta apropiado para abordar investigaciones en torno a las inserciones laborales bajo formas de organización del trabajo y relaciones contraactuales distintas a la capitalista.

El aporte más relevante en la definición del SIU, consiste en la identificación y consideración de la unidad económica o establecimiento como la unidad básica de análisis. A partir de esto el SIU es visualizado como un sector de la economía urbana, con características constitutivas y de funcionamiento específicos, y no solamente como un segmento diferenciado del mercado de trabajo urbano.

2.5.3. EL SECTOR INFORMAL URBANO Y LOS SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO

El enfoque del Sector Informal Urbano (SIU), ha permitido un importante avance en las investigaciones del mercado laboral al incorporar como elemento importante de análisis, la heterogeneidad de los mercados, de bienes, servicios y de trabajo. Sin embargo, la visión dicotómica formal-informal representa una excesiva simplificación de la realidad, puesto que en las economías urbanas se pueden encontrar unidades económicas con formas de organización de la producción y relaciones de trabajo esencialmente diferentes.

En efecto, en los países menos desarrollados, conforme transcurre el tiempo la heterogeneidad de la estructura económica se profundiza, dando lugar a la coexistencia y articulación de formas distintas de organización de la producción y del trabajo.

Las formas de organización productiva se definen a partir de las condiciones materiales en que se desarrollan los procesos de trabajo, las relaciones laborales y productivas, y de apropiación y distribución del producto. Bajo esta definición analítica, los criterios operacionales utilizados para la delimitación empírica de las formas de organización se establecen a partir del tipo de

propiedad sobre los medios de producción, la existencia o no de relaciones de asalariamiento y de disociación entre propietarios del capital y del trabajo en los establecimientos económicos.⁴⁰

Mediante la aplicación de estos criterios cualitativos se identifican al menos cuatro formas de organización de la producción o sectores al interior del aparato productivo urbano: estatal, empresarial, semiempresarial y familiar, además de las actividades del servicio doméstico vinculadas con la prestación de servicios en los hogares.⁴¹

Esta delimitación ha permitido avanzar en investigaciones específicas dirigidas a determinar las características económicas organizativas y las relaciones laborales que rigen en los distintos sectores, particularmente de aquellos organizados bajo formas semiempresariales y familiares. Complementariamente, en la identificación de los mecanismos de su articulación con el resto de la economía, su rol en el mercado general del trabajo y las condiciones laborales y de ingresos de sus ocupados.

2.5.4. DEFINICION DE LOS SECTORES SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR

Por sus características constitutivas, los sectores semiempresarial y familiar, pueden aproximarse a la noción del sector informal. Dejando en claro sin embargo, que se trata de dos formas de organización de la producción que difieren entre sí y con relación a las formas empresariales pública y privada. Esto debido fundamentalmente a la escasez de recursos con que enfrentan los procesos de trabajo, que en último término determinan las condiciones específicas de producción, las relaciones sociales y la racionalidad económica bajo las cuales operan las unidades económicas que los integran.

El sector semiempresarial está constituido por el conjunto de unidades económicas en las que no existe disociación entre propietarios del capital y trabajo. La forma semiempresarial se caracteriza por encerrar relaciones en las que el propietario de los medios de producción, aunque contrata trabajadores, participa de manera directa en el proceso inmediato de producción, siendo entonces inexistente la separación del mando en la actividad. (SiuBol, 36)

⁴⁰ Escobar, Silvia. Crisis, Política Económica y Dinámica de los Sectores Semiempresarial y Familiar, CEDLA-TEMAS URBANOS

⁴¹ Ibid, pag. 8

La formalización de relaciones de asalariamiento en este sector, determina su participación en el mercado de trabajo, aunque bajo relaciones contractuales que no necesariamente se acogen a la legislación laboral vigente, debido a los altos costos que ello implica. Considerando las restricciones que enfrentan para el acceso a recursos productivos, y las altas fluctuaciones por los bienes y servicios que ofertan, sus posibilidades de competir con éxito en el mercado dependen en gran medida, de la subremuneración de sus factores de producción, particularmente del trabajo. Todo lo anterior determina que sus ocupados se hallen sujetos a una elevada inestabilidad laboral y perciban remuneraciones generalmente bajas. (Casanovas: 1988).

El sector familiar agrupa a los establecimientos organizados a base del trabajo personal del productor directo con el apoyo, en algunos casos, de otros miembros del grupo familiar, aprendices sin remuneración, y, excepcionalmente, de asalariados ocasionales. La diferencia principal respecto a los establecimientos semiempresariales radica en la ausencia de relaciones de asalariamiento de carácter permanente.

En ambos sectores, el tamaño reducido de los establecimientos no permite una división y especialización importante del trabajo. Con pocas excepciones, el trabajo manual predomina sobre el trabajo mecanizado y, en consecuencia, operan de manera predominante en aquellos rubros de actividad que no exigen una elevada composición técnica del capital y calificaciones formales para su desempeño.

2.5.5. PRINCIPALES DETERMINANTES DE LA DINAMICA DE LOS SECTORES SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR

Diversos factores influyen sobre las condiciones economico-productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de las pequeñas unidades económicas. Es factible ubicar estos factores en dos ámbitos diferentes:

- i) **INTERNOS.**- En el primer caso, se trata de factores internos asociados con la dotación de factores productivos, la forma de organización y de gestión de los procesos de trabajo y la manera como enfrentan la comercialización de sus productos o la venta de sus servicios.

- ii) EXTERNOS.- En el segundo, de factores externos relacionados con la estructura económico-productiva del país, las características y la dinámica de los mercados y las ramas de actividad donde concurren, además de factores coyunturales y los vinculados a la gestión y orientación de la política pública.

a) Dotación, organización y uso de factores productivos

Entre los factores que se mencionan con bastante frecuencia como determinantes importantes de la dinámica de los sectores semiempresarial y familiar, se encuentran los relacionados a la dotación, disponibilidad y uso de recursos productivos. Generalmente se hace referencia a los siguientes:

- El capital de trabajo e inversión limitados.
- La obsolescencia y atraso tecnológico de la maquinaria.
- Los métodos y técnicas de producción rudimentarios.
- La ausencia de infraestructura propia para la producción y el almacenamiento.
- La insuficiente división y especialización del trabajo.
- La escasa calificación de la mano de obra.
- La alta participación del empleo familiar no remunerado.
- Las prácticas empíricas y limitadas en la comercialización.

Un rasgo peculiar de las unidades semiempresariales y familiares es el escaso capital de trabajo e inversión. La propiedad de los recursos es en lo esencial privada; estos recursos generalmente limitados, determinan que las pequeñas empresas y las microempresas operen a baja escala y con poca productividad.

El uso de niveles bajos de tecnología, la obsolescencia y atraso tecnológico de la maquinaria y la gran intensidad de trabajo también diferencian a las pequeñas y microempresas de otras empresas. Herramientas manuales y equipo simple que son fáciles de mantener predominan en la actividad semiempresarial y familiar.

Por otra parte, la división del trabajo entre los trabajadores de las unidades semiempresariales y familiares es mínima. Debido a la flexible organización informal que caracteriza a estas unidades, los trabajadores están encargados usualmente de una serie de actividades relacionadas con el

proceso de producción, desde la compra de la materia prima y el uso de varias piezas de equipo, hasta la distribución del producto final.

El trabajo proviene fundamentalmente de la propia pequeña o microempresa; aunque existen unidades que organizan su proceso de producción con base en la contratación de mano de obra asalariada. Este fenómeno se presenta básicamente en algunas de las unidades manufactureras semiempresariales, que asumen de este modo la característica de pequeña empresa con ciertos niveles de acumulación de capital. El empresario dueño de la pequeña empresa o microempresa, es también empleado remunerado y participa directamente en el proceso de producción. En las unidades semiempresariales y familiares, el trabajo familiar, generalmente sin remuneración, es una extensión de la participación del propietario en el proceso de producción. En un sentido real, el empresario es aún el trabajador.⁴²

Así mismo, debe considerarse el escaso desarrollo de mentalidad empresarial. En este punto se destaca la aversión al riesgo, la insuficiente discriminación entre economía familiar y de la empresa, el desconocimiento del rol de la microempresa en la economía nacional, la subestimación de la legalidad para el funcionamiento de la unidad económica y la poca disposición para emprender proyectos empresariales asociados.

Así, las características y peculiaridades que distinguen las formas de organización y relaciones de trabajo de las pequeñas unidades económicas semiempresariales y familiares, pueden constituirse en factores importantes que inhiben, obstaculizan y/o desaceleran su desarrollo y crecimiento.

Finalmente, si bien las unidades económicas que conforman estos sectores guardan rasgos de homogeneidad, ello no significa que la heterogeneidad interna no sea también un rasgo inherente a estas formas organizativas. Tal heterogeneidad se expresa en las condiciones diferenciadas en que tiene lugar la reproducción de las unidades económicas, desde regímenes de acumulación, hasta aquellos de reproducción simple o procesos de reproducción deficitaria que llevan a su extinción. En consecuencia, bajo el supuesto de condiciones externas similares – dinámicas o recesivas-, su crecimiento y expansión será tan diferenciada como lo sea su acceso a factores productivos, el uso eficiente o no que se haga de ellos, y la capacidad de sus titulares para lograr una inserción favorable en el mercado.

⁴² Otero, María. El Concepto del Grupo Solidario, pag 52.

b) Características estructurales de la economía

El segundo grupo de factores, aquellos que tienen que ver con las características generales que la economía ofrece a las actividades, resultan de la acción conjunta de la trama institucional-legal dispuesta por las políticas públicas y el nivel de desarrollo de los distintos mercados. En este ámbito, confluyen aspectos relacionados con las características de la estructura económico-productiva de los países menos desarrollados, la evolución demográfica, además de aquellos vinculados al desenvolvimiento y gestión macroeconómica

Uno de los elementos característicos de los países menos desarrollados es el reducido tamaño del sector empresarial (moderno) de su economía. En la actualidad, existe coincidencia entre la mayor parte de los investigadores latinoamericanos, respecto a considerar la existencia y expansión numérica de las unidades semiempresariales y familiares como un resultado de la incapacidad del sector empresarial para absorber una fracción importante de la fuerza de trabajo urbana, hecho que da lugar a un fenómeno de exclusión o creación de un excedente de fuerza de trabajo.

La generación del excedente laboral, señalan, resulta por una parte de la pequeñez relativa del sector empresarial en su origen y el patrón tecnológico, intensivo en capital que ha predominado en su constitución y desarrollo; por otra, del ritmo acelerado de crecimiento de la mano de obra, estimulado por fuertes corrientes migratorias con destino urbano que contribuye a incrementar la magnitud e intensidad de su crecimiento⁴³.

En consecuencia, uno de los factores principales que explica la existencia, la expansión cuantitativa, la dinámica y desarrollo de los sectores semiempresarial y familiar es el excedente laboral.

El incremento del excedente laboral se traduce en el aumento de la ocupación en los sectores semiempresarial y familiar. Este fenómeno determina la baja del nivel promedio de los ingresos de los ocupados en actividades informales, debido a que cada nuevo ocupado en estos sectores, logra generar un pequeño ingreso a costa de mermar los ingresos del resto.

⁴³ Escobar, Sílvia. Dinámica de los Sectores Semiempresarial y Familiar. Pag 27

Adicionalmente, la inserción laboral, que tiende a reproducirse como una integración permanente de amplios sectores de la población urbana a los sectores semiempresarial y familiar, se torna en un componente estructural. Dicho crecimiento sostenido y concentrado, acarrea lógicamente, la profundización de los desequilibrios y las dificultades relacionadas con la capacidad de generación y absorción de empleo presentes en estos sectores.

La experiencia ha demostrado que aun en presencia de altas tasas de crecimiento de la economía, los empleos generados por los sectores estatal y empresarial son insuficientes para absorber un número de trabajadores lo suficientemente elevado como para reducir significativamente la magnitud del excedente laboral. Esto remite a un fenómeno de raíces estructurales y por lo tanto ya no es posible considerar a los sectores semiempresarial y familiar únicamente como fuente de alternativas transitorias de trabajo para la fuerza laboral urbana. Lo anterior no significa desconocer la existencia de un componente cíclico cuya magnitud es más visible en periodos de caída de la demanda agregada.

c) Estructura y Dinámica de los mercados y las actividades.

La estructura, condiciones y dinámica de los mercados a los que concurren y de las actividades a las que se hallan integradas las pequeñas unidades semiempresariales y familiares, son elementos importantes que explican su desenvolvimiento.

Los establecimientos que conforman ambos sectores, escribe Escobar, se articulan de diversas formas al sistema económico. Sin embargo, la trama de interrelaciones que establecen con el resto de la economía es, en general de naturaleza dependiente, e.g.:

Ocupan espacios del mercado no cubiertos o parcialmente cubiertos por el sector empresarial (franjas de mercado fuertemente segmentados), los mismos que se amplían o se reducen en función de la dinámica de crecimiento o contracción de las actividades empresariales.

Su actividad se halla subordinada a relaciones mercantiles genéricas (compra y venta de Productos) y específicas (subcontratación de partes de los procesos de trabajo, entre otros) que generalmente suponen transferencias de valor hacia las empresas de mayor tamaño.

Están sometidos a relaciones de intercambio desigual. Los diferenciales de precios en su contra, resultan de la relación de compraventa de insumos, materiales y servicios respecto de la escasa demanda de sus productos por parte de los sectores empresariales.

Las unidades económicas vinculadas al comercio, contribuyen a la realización de bienes a bajo costo. El establecimiento de sus márgenes esta influenciado por las condiciones adversas bajo las cuales enfrentan la comercialización y venta de los productos (elevada competencia y baja demanda). Con su aporte a la distribución de mercancías; ahorran al capital comercial e industrial los gastos de transporte y distribución.

Se articulan a procesos productivos, mediante mecanismos de subcontratación en los que el precio de los productos o servicios encargados no cubre los costos de reposición de equipos de trabajo, el pago de beneficios sociales, o de horas extraordinarias que eventualmente ocasionan los procesos de trabajo.

Por último, la existencia de estos sectores presiona a la baja de las remuneraciones y favorece la contención salarial. La posibilidad de que algún miembro de la familia contribuya con ingresos en actividades semiempresariales y familiares para cubrir las necesidades de consumo, y la escasez de oportunidades de ocupación asalariada, determina que muchos trabajadores acepten remuneraciones reducidas en los sectores estatal y empresarial, favoreciendo los procesos de acumulación de las empresas mayores o contribuyendo indirectamente a la reducción del gasto público en el componente de sueldos y salarios.

d) Coyuntura, Gestión y Orientación de la Política Pública.

El desenvolvimiento de las principales variables macroeconómicas, junto a la gestión y orientación de las políticas públicas, tiene efectos decisivos sobre las condiciones en las cuales desarrollan sus actividades los sectores semiempresarial y familiar.

La dinámica global de la actividad económica induce la movilidad intersectorial de la fuerza de trabajo. Así por ejemplo, en un contexto de recesión, los niveles de inversión, el producto y el empleo internos caen, provocando el aumento de la desocupación y la redistribución de la ocupación entre sectores de la economía.

CAPITULO III

LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA

3.1. ANTECEDENTES

En Bolivia, los primeros antecedentes en torno al desarrollo de actividades crediticias con el sector de pequeños y microproductores se encuentran en la década de los sesenta, época en la que se diseñaron y se pusieron en ejecución los programas crediticios de fomento, que constituyeron un mecanismo estatal para atender la demanda de recursos, principalmente de los pequeños productores agrícolas.

Otra importante referencia, en relación con el desarrollo del campo de las microfinanzas puede establecerse a principios de los años setenta. Por ese entonces, la iglesia impulsa la formación de las primeras Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), que entre sus diversas tareas, implementaron programas crediticios dirigidos a brindar ese servicio a los pequeños productores.

Estos primeros programas crediticios, implementados por el Estado y las Organizaciones No Gubernamentales pioneras, se caracterizaron por contener una visión paternalista, no sistémica, coyuntural y cortoplazista respecto a su rol en la economía. Los resultados obtenidos con estos programas crediticios de fomento fueron poco alentadores, las tasas de morosidad elevadas, el impacto en la productividad y el desarrollo prácticamente nulo.

El fracaso de estos programas cerrados y altamente subvencionados, dio el impulso para el surgimiento de nuevos conceptos; para un cambio en la forma de enfocar y administrar el crédito a la pequeña y microempresa.

3.2. NUEVOS CONCEPTOS EN LAS MICROFINANZAS

Es a partir del segundo quinquenio de la década del 80, que el desarrollo de las microfinanzas se produjo en una magnitud y dinamismos sorprendentes. La incorporación de una nueva forma de enfocar el papel del crédito en el crecimiento, constituye el elemento básico para explicar la rápida evolución de las microfinanzas.

El primer programa bajo esquemas innovadores de garantías fue introducido en 1986. PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa), tuvo el mérito de haber innovado la metodología del Grupo Solidario, que permitió el acceso al crédito de un numeroso segmento de la población, hasta entonces marginado.

Junto a novedosas metodologías de otorgamiento de créditos, se transita hacia la aplicación de tasas de interés de mercado, se opta por la administración de los programas con una visión estrictamente empresarial, se asume el reto de impulsar la estructuración de un sólido sistema financiero para garantizar la permanencia en la prestación de servicios financieros a largo plazo.

Una de las experiencias más valiosas y ejemplo notable del éxito logrado en el campo de las microfinanzas en Bolivia, fue la creación del Banco Sol, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992. BANCO SOLIDARIO S.A., es el primer banco comercial en el mundo, cuyos servicios están orientados específicamente a los microempresarios.

Además de PRODEM y BancoSol, se han creado varias entidades cuyo objeto es brindar servicios de microfinanzas. Estas entidades aportaron con innovadoras metodologías crediticias, como son el crédito asociativo, el crédito individual, las asociaciones comunales, etc.

La voluntad, el esfuerzo y la creatividad que desde el inicio caracterizaron a las entidades financieras que trabajan en este campo, han permitido establecer las bases sobre las que se estructura y desenvuelve en la actualidad el sistema de microfinanzas.

3.3. SISTEMA FINANCIERO Y MICROFINANZAS

El sistema financiero boliviano, está compuesto por el conjunto de entidades financieras bancarias o no bancarias, autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, cuyo objeto social está referido al campo de la intermediación financiera y/o a la prestación de servicios financieros auxiliares.

Las entidades rectoras encargadas de supervisar y garantizar el buen desempeño y la solvencia del sistema de intermediación financiera son: la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras y el Banco Central de Bolivia.

Es importante remarcar, que en general el sistema financiero boliviano esta constituido por varios subsistemas, los mismos que se identifican y clasifican según la especialización y las características de las entidades financieras que lo conforman; así, es natural hacer referencia por ejemplo, al sistema bancario, al sistema de cooperativas, al sistema de microfinanzas, etc.

El sistema de microfinanzas, esta conformado por el conjunto de entidades financieras, cuyo objeto principal es la canalización de recursos a pequeños y microprestatarios, que desarrollan sus actividades tanto en áreas urbanas como rurales del país.

Entre las entidades dedicadas a servicios de microfinanzas, destacan el Banco Sol, los Fondos Financieros Privados y un número importante de Organizaciones No Gubernamentales.

3.3.1. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), es una institución de derecho público y de duración indefinida. Se rige por las disposiciones contenidas en la Ley de Bancos y Entidades Financieras (Ley No.1488), su Ley Orgánica, estatutos y reglamentos.

La SBEF, es el órgano rector del sistema de control de toda captación de recursos del público y de intermediación financiera del país, incluyendo el Banco Central de Bolivia. Es la institución responsable de hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias contenidas en la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

En cuanto a la Ley de Bancos y Entidades Financieras, ésta tiene la finalidad de brindar el marco legal y regulatorio para asegurar el buen funcionamiento del sistema de intermediación financiera, coadyuvar con su fortalecimiento y promover la ampliación de su función de asignación de recursos en la economía.

El campo de aplicación de la ley, comprende las actividades de intermediación y de servicios auxiliares financieros, es decir, enfoca el marco regulatorio al ejercicio de las actividades de intermediación financiera y de servicios financieros, con prescindencia de que estas sean realizadas por Entidades Financieras Bancarias (EFB) o Entidades Financieras No Bancarias (EFNB).

La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras en coordinación con el Banco Central de Bolivia, tienen la atribución y responsabilidad de incorporar al campo de aplicación de la ley, a otras entidades existentes o por crearse que realicen con carácter habitual actividades de intermediación financiera o de servicios auxiliares financieros, y que aún no se encuentran comprendidas en el marco de la Ley 1488.

La Superintendencia, ha asumido como una tarea prioritaria avanzar en el desarrollo de mecanismos apropiados en materia de autorización, supervisión y regulación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios orientados a la microempresa. En esa dirección, se ha logrado importantes progresos en cuanto se refiere a la reglamentación de una serie de Entidades Financieras No Bancarias que trabajan en este mercado.

Sin lugar a dudas, el avance más significativo en el campo normativo y legal de las microfinanzas, fue la introducción de una nueva figura jurídica denominada Fondo Financiero Privado (FFP); como una estructura alternativa para la constitución de entidades financieras reguladas, lo que permitió la formalización de varias ONGs financieras dedicadas a la canalización de recursos a pequeñas y microempresas.

También, las profundas transformaciones que se produjeron en el área normativa y regulatoria del sistema financiero boliviano, implicaron la incorporación del concepto de multibanca, autorizando a las entidades bancarias a operar una diversidad de servicios en los que esta incluido el crédito a la pequeña y microempresa.

3.3.2. BANCO CENTRAL DE BOLIVIA

El Banco Central de Bolivia, es una institución del Estado, de derecho público, de carácter autárquico, de duración indefinida, con personalidad jurídica y patrimonio propios y con domicilio legal en la ciudad de La Paz. (Ley No 1670).

El Banco Central de Bolivia es la única autoridad monetaria y cambiaria del país, y por ello, órgano rector del sistema de intermediación financiera nacional.

El Banco Central de Bolivia, tiene la responsabilidad de fijar políticas apropiadas en procura de garantizar la estabilidad monetaria. Para el cumplimiento de su objeto, formula las políticas de

aplicación general en materia monetaria, cambiaria y de intermediación financiera, que comprenden la crediticia y bancaria.

Todas las entidades del sistema de intermediación financiera, que funcionan con la respectiva autorización de la Superintendencia, están sometidas a la competencia normativa del BCB.

El aspecto más interesante de la Ley del Banco Central de Bolivia, con relación a las microfinanzas, se encuentra en las disposiciones que autorizan la creación de entidades financieras de segundo piso, las mismas que actúan como mecanismo apto para proveer financiamiento y apoyo institucional a las entidades microcrediticias.

3.3.3. ENTIDADES FINANCIERAS DE SEGUNDO PISO

Las entidades financieras de segundo piso, son instituciones de financiamiento cuyo objeto es canalizar recursos hacia los diferentes sectores económico-productivos; a través de instituciones crediticias intermediarias. Estas entidades fueron creadas con el objetivo de complementar y promover el desarrollo de las microfinanzas y en respuesta a las crecientes necesidades de financiamiento de las instituciones especializadas en microcrédito.

Entre las entidades financieras de segundo piso, cuyo aporte a las microfinanzas en el área urbana es preponderante, cabe mencionar: la Nacional Financiera Boliviana, Sociedad Anónima Mixta (NAFIBO SAM), y la Fundación para la Producción (FUNDAPRO).

3.3.3.1. NAFIBO SAM

En 1996, con autorización del BCB y de acuerdo a un convenio suscrito entre el Ministerio de Hacienda y la Corporación Andina de Fomento (CAF) se constituye la Nacional Financiera Boliviana, Sociedad Anónima Mixta (NAFIBO SAM). Esta sociedad, se encarga de administrar las líneas de crédito con destino al sector productivo del país, obtenidas por el Estado Boliviano de los organismos multilaterales y bilaterales. En la actualidad ofrece 3 líneas de crédito a través del sistema financiero.

Créditos para capital de inversión.- Son recursos orientados al sector productivo y tienen la finalidad de facilitar la inversión en bienes de capital y algunas veces se usan como complemento del capital de trabajo para dicha inversión.

Créditos para capital de operaciones.- La NAFIBO, también ofrece recursos destinados a financiamiento de capital de operaciones para actividades productivas y/o servicios relacionados con el sector productivo.

Créditos para la pequeña y Microempresa.- Son recursos destinados a financiar actividades de la pequeña y microempresa, con plazos hasta de 5 años.

Complementariamente, la NAFIBO brinda servicios en la administración de fondos de terceros provenientes de agencias de cooperación internacional y de otras fuentes.

3.3.3.2. FUNDAPRO

La Fundación para la Producción (FUNDAPRO), es una institución privada sin fines de lucro, cuya labor se orienta a la promoción del desarrollo mediante el apoyo directo a las entidades microfinancieras. Entre los servicios que ofrece, cabe mencionar los siguientes:

Programa de Crédito Institucional.- La Fundación para la Producción, ofrece financiamiento a las entidades de microfinanzas, a través de un programa de crédito institucional, para que esos recursos sean canalizados hacia actividades productivas de la pequeña y microempresa.

Programa de Fortalecimiento Institucional.- La Fundación, también desarrolla programas para apoyar el fortalecimiento institucional, la apertura de nuevos mercados, las investigaciones sobre microfinanzas y la expansión de los servicios.

Programa de Crédito Educativo.- Como un servicio complementario, FUNDAPRO, apoya financieramente estudios, maestrías, investigaciones bajo su programa de crédito educativo

La forma de operación, se basa en una metodología propia desarrollada para canalizar recursos a través de entidades intermediarias, sean estas bancarias o no bancarias. Antes de concretar cualquier operación se realiza un análisis de los aspectos legales, institucionales y financieros de la entidad solicitante.

3.3.4. ENTIDADES FINANCIERAS BANCARIAS

El sistema de entidades financieras bancarias, esta constituido por la red de bancos comerciales privados, tanto nacionales como extranjeros, que son regulados y supervisados por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

En general, las entidades financieras bancarias tienen muy poco interés en atender y brindar servicios de crédito dirigidos hacia la pequeña y microempresa. Para el sistema bancario formal, el mercado de microfinanzas es considerado poco atractivo, pues lo identifican como de alto riesgo y baja rentabilidad.

De los bancos comerciales privados que existen en Bolivia, solamente el Banco Solidario puede catalogarse como parte integrante del sistema de microfinanzas. El Banco Solidario, tiene una presencia realmente significativa en el campo de intermediación y de prestación de servicios dirigidos a la pequeña y microempresa.

3.3.5. ENTIDADES FINANCIERAS NO BANCARIAS

Las Entidades Financieras No bancarias (EFNB), son entidades públicas, privadas o mixtas, que captan recursos del público o intermedian recursos del Estado, provenientes de fuentes internas o externas para colocarlos en crédito a su clientela.

De acuerdo a las normas vigentes en el país, estas entidades entran en el campo de aplicación de la LBEF y su reglamentación. En lo referente a su constitución, estructura orgánica y administración, las EFNB son normadas por sus leyes y disposiciones específicas.

En Bolivia, hay una diversidad de EFNB que desarrollan actividades de intermediación financiera y/o prestan servicios auxiliares financieros. En la presente investigación, se pone énfasis especial en el análisis de aquellas EFNB que participan en el campo de las microfinanzas: Fondos Financieros Privados y ONGs crediticias.

3.3.5.1. FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS

Los Fondos Financieros Privados (FFPs), son entidades financieras no bancarias, cuyo objeto principal es la canalización de recursos a pequeños y microprestatarios, cuyas actividades se localicen tanto en áreas urbanas como rurales del país.

Los FFPs, están autorizados para operar a nivel nacional y tienen la obligación de enmarcar su constitución, administración, funcionamiento, operaciones, fusión y liquidación a las normas contenidas en la Ley de Bancos y Entidades Financieras, al Decreto Supremo 24000, a disposiciones legales reglamentarias aplicables, así como a disposiciones que emanen del Banco Central de Bolivia y la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Los FFPs, están autorizados para efectuar todas o algunas de las siguientes operaciones:

- Recibir depósitos de dinero en cuentas de ahorro y a plazo.
- Emitir y colocar obligaciones, convertibles o no en acciones ordinarias.
- Contraer obligaciones subordinadas.
- Contraer créditos y obligaciones con entidades bancarias y financieras del país y del extranjero.
- Contraer créditos y obligaciones con el BCB, de acuerdo con las normas establecidas por el ente emisor.
- Otorgar créditos de corto, mediano y largo plazo, con garantías solidarias, personales, hipotecarias, prendarias o combinadas.
- Descontar documentos de obligaciones de comercio, cuyo vencimiento no exceda de un año para instrumentar sus operaciones de crédito.
- Otorgar boletas de garantía.
- Realizar giros y emitir ordenes de pago exigibles en el país.
- Realizar operaciones de compraventa de monedas, para sus propias operaciones.
- Comprar, conservar y vender por cuenta propia, valores de renta fija registrados en la comisión nacional de valores.
- Comprar, conservar y vender por cuenta propia, certificados de depósito emitidos por entidades financieras y títulos emitidos por el BCB y por el Tesoro Nacional.
- Adquirir bienes inmuebles para ser utilizados por el Fondo en actividades propias de su giro.
- Celebrar contratos de arrendamiento financiero.
- Recibir letras u otros efectos de cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza.

Es atribución y responsabilidad de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, el imponer a los Fondos Financieros Privados, las restricciones operativas que considere prudentes.

3.3.5.2. ONGS FINANCIERAS

Se denominan ONGs financieras, a aquellas asociaciones civiles sin fines de lucro, que otorgan créditos reembolsables o no, a determinados sectores socioeconómicos con recursos donados o propios.

Las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), llamadas también Instituciones Privadas de Desarrollo (IPDs), constituyen una fuente de financiamiento importante para el sector de los pequeños y microprestatarios. Estas entidades, deben solicitar una autorización especial del Ministerio de Desarrollo Humano para realizar sus actividades. Las ONGs crediticias no están sujetas a supervisión y regulación por parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Debido a la relevancia y peso que tienen estas entidades en el mercado de microfinanzas, y puesto que constituyen una alternativa viable para la canalización de recursos hacia segmentos poblacionales y regiones poco atractivas para la banca tradicional, se está estudiando la manera de impulsar y favorecer su formalización como intermediarios financieros regulados.

3.4. EVALUACION DEL SISTEMA DE MICROFINANZAS

3.4.1. CAPACIDAD INSTALADA - RED DE AGENCIAS

El desarrollo institucional en las microfinanzas, se caracteriza por una rápida evolución de la capacidad instalada en respuesta al impulso de una demanda creciente. Las entidades de microfinanzas, ampliaron su cobertura geográfica e institucional mediante la apertura de nuevas agencias a un ritmo verdaderamente impresionante.

El cuadro 1-A, presenta información a diciembre de 1999, sobre la capacidad instalada, número y distribución de la red de agencias y sucursales del sistema de microfinanzas en el área urbana de todo el país. Según los datos, de un total de 124 agencias y sucursales, 94 se encuentran ubicadas en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz, reflejando ello, una elevada concentración de la oferta institucional en las ciudades del eje central.

CUADRO 1-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: CAPACIDAD INSTALADA,
SUCURSALES Y AGENCIAS, OIC-1999

LOCALIDAD	BANCO SOL	FFPs	ONGs	TOTAL	%
LA PAZ	8	12	2	22	18%
EL ALTO	7	8	11	26	21%
COCHABAMBA	9	5	7	21	17%
SANTA CRUZ	12	9	4	25	20%
ORURO	6	1	2	9	7%
SUCRE	1	2	6	9	7%
POTOSI		1		1	1%
BENI		2	1	3	2%
TARIJA		3	5	8	6%
TOTAL	43	43	38	124	100%

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN DE MICROFINANZAS No 5

ELABORACION PROPIA

Con relación a la cobertura geográfica institucional, se observa que el Banco Sol tiene una sólida presencia en las principales ciudades capitales, sin embargo, enfrenta muchas dificultades para ampliar su acción hacia otras localidades; este hecho se corrobora al evidenciar el cierre de agencias de reciente apertura en la gestión 1999. Respecto a los Fondos financieros Privados, debe destacarse el importante avance que han logrado en la expansión de su cobertura, es así que para diciembre de 1999 prácticamente tienen presencia en el conjunto de ciudades capitales del país, demostrando el interés por atender otras localidades. En cuanto a las ONGs crediticias, se observa una distribución equilibrada de su capacidad instalada; aunque todavía se nota cierta concentración de sus agencias en las principales ciudades capitales, su participación en las ciudades no comprendidas en el denominado eje central aumenta y se torna cada vez más importante.

El cuadro 2-A, muestra la evolución de la capacidad instalada del sistema de microfinanzas en el área urbana. De acuerdo con la información, a diciembre de 1995 se tenían un total de 68 sucursales y agencias distribuidas en ocho ciudades. Para diciembre de 1999, el número de agencias y sucursales aumenta a 124. es decir, que en los últimos 5 años el sistema de microfinanzas casi duplica su capacidad instalada, merced primordialmente, al incremento en el número de agencias y sucursales pertenecientes a los FFPs, y las ONGs crediticias.

CUADRO 2-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: EVOLUCION CAPACIDAD INSTALADA,
SUCURSALES Y AGENCIAS, 1995-1999

INSTITUCIONES	Dic-95	dic-96	dic-97	dic-98	dic-99
BANCO SOL	36	37	38	45	43
FFPs	11	14	20	39	43
ONGs	21	24	28	17	38
TOTAL	68	75	86	101	124

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN DE MICROFINANZAS No 5
 ELABORACION PROPIA

Al constituir las microfinanzas una actividad novedosa, con perspectivas realmente atractivas en cuanto a beneficios tanto en el ámbito privado como en el social, resulta comprensible que ésta se haya desarrollado a un ritmo notablemente rápido, principalmente durante la década pasada. Sin embargo, se debe suponer que el impulso inicial fundado en la experiencia exitosa de las entidades pioneras en este campo haya concluido y por lo tanto, debe esperarse un cambio dirigido más bien al logro de la estabilización y consolidación del sistema.

3.4.2. SITUACION PATRIMONIAL

El cuadro 3-A, presenta información sobre el estado de situación patrimonial consolidado del sistema de microfinanzas correspondiente a los últimos 5 años. De acuerdo con los datos, en este periodo los activos del sistema de microfinanzas crecieron a una tasa media anual del 32.55%, tasa que es significativamente más elevada que la tasa de crecimiento de los activos del sistema bancario en general, y mucho más importante es varias veces mayor a la tasa de crecimiento de la economía.

El hecho que el crecimiento de los activos sea significativamente más alto que el crecimiento de la economía, no es necesariamente un signo positivo. Esta situación puede más bien reflejar un crecimiento poco sano, que en última instancia terminara manifestándose en el deterioro de la calidad de la cartera de préstamos.

En cuanto a la estructura porcentual del balance consolidado del sistema de microfinanzas, las cifras expuestas permiten apreciar que tanto el rubro de los activos como el de los pasivos se mantienen relativamente estables, siendo la cartera de préstamos el activo más importante con una participación del orden del 78%, y las obligaciones con el público, la principal cuenta del

pasivo con el 68% de participación. Otro aspecto a resaltar, es la importancia que tiene el financiamiento externo en el fondeo del sistema de microfinanzas, es así que en todo el periodo analizado, las obligaciones con otros bancos y entidades financieras representan aproximadamente el 24 % del pasivo total.

La estructura de los pasivos, debe mencionarse, refleja en última instancia, el grado de confianza que tienen población e inversionistas respecto la solvencia del sistema de microfinanzas.

CUADRO 3-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: EVOLUCION DEL ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL
(En miles de dolares)

DESCRIPCION	Dic-95	dic-96	dic-97	dic-98	dic-99
ACTIVO	91.906,1	162.401,5	246.111,3	309.987,4	283.714,0
Disponibilidades	4.835,1	7.640,9	13.441,1	9.964,9	8.459,2
Inversiones Temporarias	4.243,7	11.516,6	7.156,4	21.644,6	28.305,6
Cartera Neta	69.258,6	130.322,2	206.016,8	256.377,9	216.039,6
Inversiones Permanentes	3.586,6	444,4	1.635,6	1.970,6	2.839,2
Bienes de Uso	6.258,9	8.524,4	10.431,1	12.897,3	14.964,1
Otros Activos	3.723,2	3.953,0	7.430,3	7.132,1	13.106,2
PASIVO	73.959,1	134.873,8	208.564,6	251.504,5	222.078,3
Obligaciones con el publico	50.647,9	94.588,0	144.605,1	188.551,6	142.594,9
Obliq. con Inst. Fiscales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Obliq. con Bcos Ent.Finan.	17.992,0	30.863,2	46.062,5	49.410,9	66.665,7
Titulos Valores circulacion	0,0	2.200,0	5.214,2	3.196,6	216,7
Otros Pasivos	5.319,3	7.222,7	12.682,9	10.345,3	12.600,4
PATRIMONIO	17.946,9	27.527,6	37.546,7	58.482,9	61.635,8

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN DE MICROFINANZAS N° 5

ELABORACION PROPIA

3.4.3. CARTERA DE PRESTAMOS

El cuadro 4-A, presenta la evolución en el tiempo de la cartera bruta del sistema de microfinanzas. De conformidad con los datos, la cartera de préstamos creció de 1,0 millones de dólares en 1990, a 220,4 millones a diciembre de 1999. Lo anterior representa una tasa de crecimiento medio anual del 81.60%, extraordinariamente alta. No obstante, analizando detenidamente los datos, principalmente los correspondientes a las tres últimas gestiones, se evidencia un cambio de tendencia en el comportamiento de la tasa de crecimiento de cartera orientado hacia la baja.

CUADRO 4-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: EVOLUCION DE LA CARTERA BRUTA, SEGÚN ENTIDADES
 (En miles de dolares)

AÑO	CARTERA BRUTA			TOTAL
	ONGs	FFPs	BSOL	
1990	1.025,9	-	-	1.025,9
1991	1.274,6	-	-	1.274,6
1992	3.571,9	-	8.759,9	12.331,8
1993	5.588,5	-	24.720,6	30.309,1
1994	9.999,4	-	33.214,5	43.213,9
1995	9.502,8	23.378,9	36.857,0	69.738,7
1996	14.193,7	70.505,4	47.447,5	132.146,6
1997	22.511,6	126.187,9	63.086,2	211.785,7
1998	16.859,1	173.042,1	74.068,1	263.969,3
1999	18.140,3	119.998,3	82.273,4	220.412,0

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN MICROFINANZAS No 1,2,3 Y 5
 ELABORACION PROPIA

El cuadro permite además, analizar la estructura de la cartera bruta de microfinanzas según la cobertura y el posicionamiento institucional en el mercado. Conforme se observa, a diciembre de 1995, la cartera bruta del sistema de microfinanzas ascendía a 69.7 millones de dólares, de los cuales 36.9 millones (52,85%) correspondían a Banco Sol, 23.4 millones (33,52%) pertenecían a los FFPs, y el restante 9.5 millones (13,62%) a las ONGs crediticias. Luego de transcurridos 5 años, a diciembre de 1999, la cartera bruta del sistema de microfinanzas alcanza a 220.4 millones de dólares, de los cuales 120.0 millones (54,44%) corresponden a los FFPs, 82.3 millones (37,32%) al Banco Sol y 18.1 millones (8,23%) a las ONGs crediticias.

Los datos presentados permiten evidenciar además, que las entidades intermediarias reguladas por la SBEF, es decir, aquellas que captan recursos del público para colocarlos en préstamos a su clientela, tienen cada vez mayor participación respecto al total de la cartera de las microfinanzas. Así, a diciembre de 1999, Banco Sol y los FFPs, en conjunto manejan el 91,76% de la cartera bruta de microfinanzas.

3.4.4. DESTINO DEL CRÉDITO

Con relación a la clasificación de la cartera por destino del crédito, de los datos se desprende que la mayor proporción de la cartera bruta esta concentrada en tres ramas de la actividad

económica, a saber: comercio al por mayor y menor 124.2 millones de dólares (56.36%), industria manufacturera 31.1 millones de dólares (14.13%) y transporte 15.7 millones de dólares (7.12%). Esta marcada concentración de la cartera, implica un elevado nivel de riesgo crediticio, debido a que cualquier medida o suceso imprevisto que afecte el desenvolvimiento de alguno de estos rubros o sectores tendrá efectos multiplicativos en la calidad de la cartera.

Sin lugar a dudas, la actividad comercial de lejos es el sector que concentra el mayor volumen de la cartera bruta de las microfinanzas. En ese sentido, es muy discutible, o no se puede aseverar, como algunos hacen, que estas entidades financieras esten apoyando efectivamente el desarrollo de actividades productivas.

CUADRO 5-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: CLASIFICACION DE CARTERA SEGÚN DESTINO DEL CREDITO
(En miles de dolares)

ACTIVIDAD	BSOL	FFPs	ONGs.	TOTAL
Agricultura	281,8	2.016,4		2.298,2
Ganadería	635,5	1.280,4		1.915,9
Caza, Silvicultura y Pesca	63,5	6,9		70,4
Explotación de Minas y Canteras	195,0	31,4		226,4
Industrias Manufactureras	5.260,5	20.104,3	5.770,5	31.135,4
Prod. y Distribución Gas y Agua	79,3	33,8		113,0
Construcción	396,2	4.922,6	1.653,2	6.971,9
Comercio al por mayor y menor	59.401,8	57.517,6	7.310,5	124.229,9
Hoteles y Restaurantes	1.321,4	2.128,1		3.449,5
Transporte, Almacenes y Comunicación	6.582,1	5.819,6	3.284,2	15.685,9
Intermediación Financiera	194,3	3.538,6		3.732,9
Actividades Inmobiliarias	269,9	74,6		344,5
Informática, Investigación y Desarrollo	28,3	81,3		109,5
Servicios Profesionales	754,0	7.475,8		8.229,8
Administración Pública	39,8	7.563,0		7.602,8
Enseñanza	795,5	87,3		882,8
Servicios sociales, salud	323,7	643,6		967,4
Otras actividades Servicio	5.650,8	6.672,6	121,9	12.445,3
TOTAL CARTERA BRUTA	82.273,4	119.998,3	18.140,3	220.412,0

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN MICROFINANZAS N° 5

ELABORACION PROPIA

La clasificación de cartera por destino del crédito según entidades, permite apreciar que el Banco Sol concentra el 72,20% de su cartera bruta en actividades de comercio, en las actividades de construcción transporte y manufactura el 14,87%. El restante 12,93% en las demás ramas. Por

su parte los FFPs, tienen el 47.93% de su cartera en el comercio, en las actividades de manufactura, construcción y transporte el 25.70%, el restante 26.36% en otras ramas.

3.4.5. TIPO DE CRÉDITO

En el cuadro 6-A, se resume la clasificación de la cartera por tipo de crédito. Como se observa, el 48,81% de la cartera bruta corresponden a microcréditos debidamente garantizados, el 32,25% a microcréditos simples, el restante 18,94% a créditos comerciales, hipotecarios de vivienda y de consumo.

El incremento en el número de préstamos respaldados con garantías reales y la menor participación de préstamos otorgados con solo garantías personales, revela que las entidades de microfinanzas, están estableciendo nuevas y mayores exigencias para la otorgación de préstamos. Sin embargo, los colaterales no implican necesariamente que vaya a mejorar la calidad de la cartera de préstamos, pues, esta depende en última instancia de varios factores, e.g.: el carácter de los acreditados, la capacidad de pago, las condiciones del entorno, etc.

CUADRO 6-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS: CLASIFICACION DE CARTERA POR TIPO DE CREDITO
(En miles de dolares)

DESCRIPCION	BSOL	FFPs	ONGs.	TOTAL
Credito comercial	889,5	9.382,1	0,0	10.271,6
Credito hipotecario de vivienda	47,2	2.550,2	0,0	2.597,3
Microcredito	33.791,3	19.142,3	18.140,3	71.073,9
Microcredito debidamente garantizado	47.545,5	60.028,9	0,0	107.574,4
Credito de consumo	0,0	18.933,1	0,0	18.933,1
Credito de consumo debidamente garantizado	0,0	9.961,9	0,0	9.961,9
TOTAL CARTERA BRUTA	82.273,4	119.998,3	18.140,3	220.412,0

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS, BOLETIN MICROFINANZAS No 5

ELABORACION PRDPIA

3.4.6. CALIDAD DE LA CARTERA

Preservar una cartera de préstamos sana, se torna en una tarea cada vez más importante para el buen desenvolvimiento del sistema de microfinanzas, en efecto, la calidad de la cartera revela la eficiencia y responsabilidad con la que las entidades administran los recursos que les han sido confiados por el público.

Según la información reportada a la Central de Información de Riesgos de la SBEF al 31 diciembre de 1995, la cartera bruta del sistema de microfinanzas estaba compuesta por 66,3 millones de dolares de cartera vigente y 3,4 millones de cartera en mora. Para fin de la gestión 1999, según la clasificación de cartera por estado, 195.4 millones de dólares correspondían a cartera vigente, es decir el 88.67% del total de cartera bruta, y 25,0 millones de dólares a cartera en mora. Del total de la cartera en mora, el 71.10%, corresponde a los créditos otorgados por los FFPs, el 23.11% pertenece al Banco Sol y el 5.78% a créditos morosos de las ONGs crediticias.

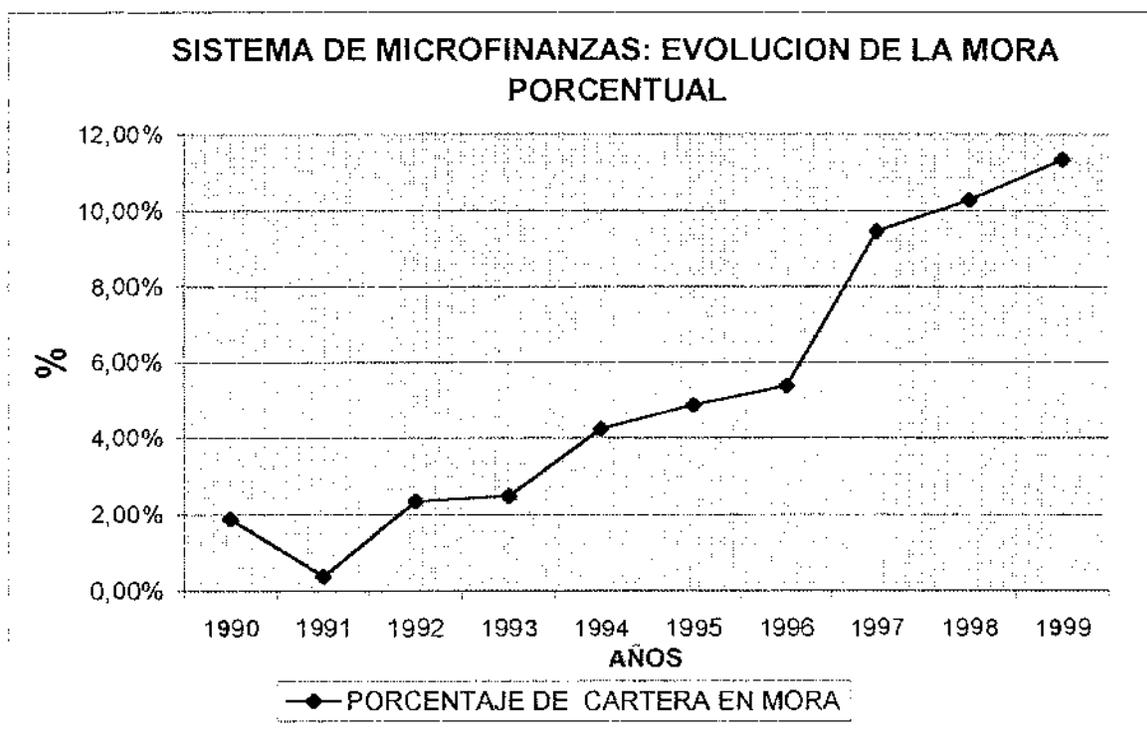
En general, es importante señalar que se observa un deterioro importante de la calidad de la cartera del sistema de microfinanzas. La tasa de morosidad a diciembre de 1999 se ubica en 11,33%, con una pesadez de la cartera en mora del 27,81%, superior en 4 puntos con relación a 1995. El comportamiento observado, sería el resultado lógico del sostenido deterioro de las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de las pequeñas unidades organizadas como pequeñas y microempresas.

CUADRO 7-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS
EVOLUCION Y CLASIFICACION DE LA CARTERA BRUTA SEGUN ESTADO
(En miles de Dolares)

AÑO	CARTERA			CARTERA EN MORA (CARTERA BRUTA)
	BRUTA	VIGENTE	MORA	
1990	1.025,9	1.006,5	19,4	1,89%
1991	1.274,6	1.269,6	5,0	0,39%
1992	12.331,8	12.043,0	288,8	2,34%
1993	30.309,1	29.557,3	751,9	2,48%
1994	43.213,9	41.383,4	1.830,5	4,24%
1995	69.738,7	66.344,4	3.394,5	4,87%
1996	132.146,6	125.039,8	7.106,8	5,38%
1997	211.785,7	191.737,9	20.047,8	9,47%
1998	263.969,3	236.819,9	27.149,4	10,29%
1999	220.412,0	195.438,3	24.973,7	11,33%

Fuente : SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS
BOLETINES DE MICROFINANZAS No.1,2,3 y 5
ELABORACION PROPIA

SM - GRAFICA 1



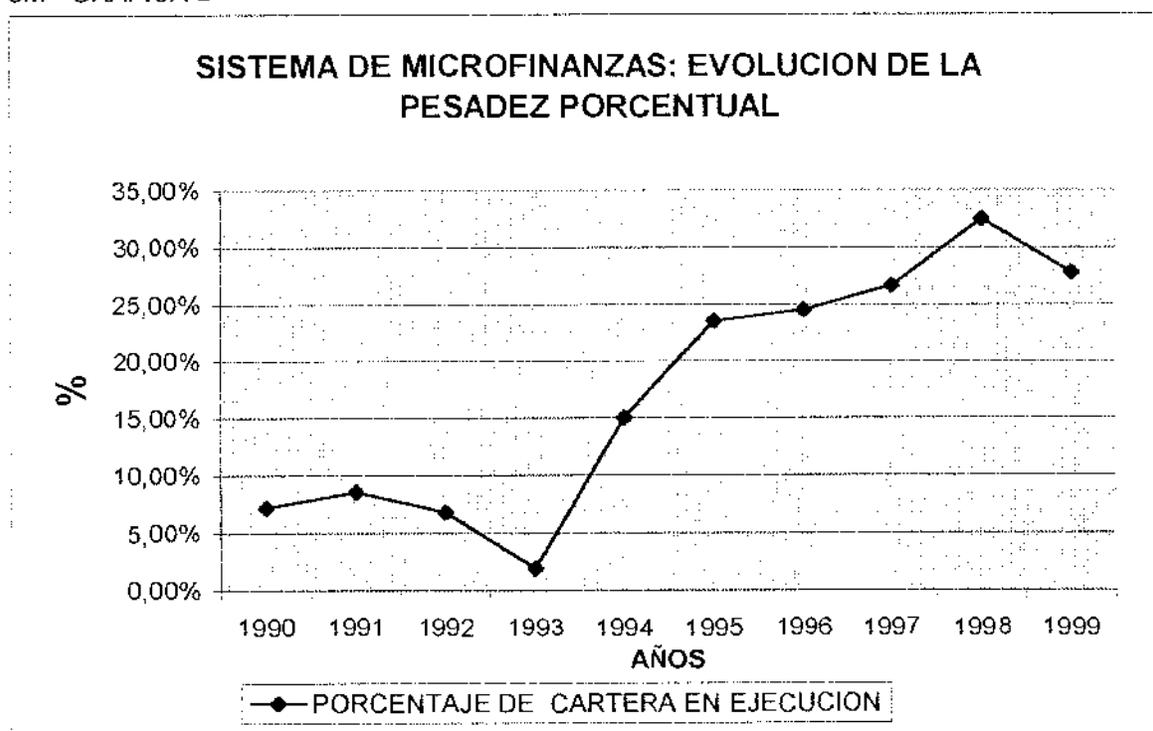
Fuente: CUADRO 7-A
ELABORACION PROPIA

CUADRO 8-A
SISTEMA DE MICROFINANZAS
EVOLUCION Y CLASIFICACION DE LA CARTERA EN MORA SEGÚN ESTADO
 (En miles de Dolares)

AÑO	CARTERA			CARTERA EJECUCION (CARTERA EN MORA)
	MORA	VENCIDA	EJECUCION	
1990	19,4	18,0	1,4	7,20%
1991	5,0	4,5	0,4	8,56%
1992	288,8	269,2	19,6	6,77%
1993	751,9	737,1	14,7	1,96%
1994	1.830,5	1.555,3	275,3	15,04%
1995	3.394,5	2.593,9	800,7	23,59%
1996	7.106,8	5.364,3	1.742,5	24,52%
1997	20.047,8	14.700,8	5.347,0	26,67%
1998	27.149,5	18.325,7	8.823,8	32,50%
1999	24.973,7	18.028,0	6.945,6	27,81%

Fuente : SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS
 BOLETINES DE MICROFINANZAS No.1,2,3 y 5
 ELABORACION PROPIA

SM - GRAFICA 2



Fuente: CUADRO 8-A
 ELABORACION PROPIA

CAPITULO IV

EL SECTOR INFORMAL URBANO EN BOLIVIA

4.1. ANTECEDENTES - CONTEXTO MACROECONÓMICO

Para una adecuada comprensión de la problemática del sector informal en Bolivia, es necesario en principio hacer referencia al contexto macroeconómico, fundamentalmente en lo que respecta a la aplicación del Programa de Ajuste Estructural, que ha modificado la estructura y desenvolvimiento del mercado laboral urbano. Con ese propósito se presenta el siguiente resumen, en el que se distinguen dos fases: la primera signada por la crisis internacional y la segunda, caracterizada por la implementación de la Nueva Política Económica.

4.1.1. CRISIS INTERNACIONAL

El periodo comprendido desde finales de la década de los setenta hasta principios de los ochenta, estuvo marcado por la crisis internacional, cuyas consecuencias recesivas se manifestaron con rigor en el desenvolvimiento de la economía boliviana. Los primeros efectos derivados de la crisis se expresaron en los siguientes fenómenos:

- Reducción de la demanda externa de productos primarios.
- Deterioro de los términos de intercambio.
- Incremento de la deuda externa.
- Elevación de las tasas de interés.

Estos acontecimientos, confluyeron con factores recesivos e inflacionarios internos agudizando problemas que ya estaban presentes en la economía boliviana. En suma, las consecuencias sociales y económicas de la crisis, se expresaron en una severa reducción en los niveles de inversión pública y privada, la baja en el producto interno, y la presencia de serios desajustes en el mercado de empleo, con implicaciones obvias en los ingresos y las condiciones de vida de la población.

Los efectos de la crisis, en el ámbito de la economía y el mercado laboral urbano, se manifestaron en la presencia simultanea de los siguientes procesos:

- Desaceleración del crecimiento.
- Reestructuración sectorial de las actividades económicas. (Terciarización).
- Reducción de la participación de los sectores estatal y empresarial en la generación de empleo.
- Deterioro de los salarios e ingresos reales de los trabajadores.
- Deterioro de las condiciones de trabajo y de vida de una fracción mayoritaria de los trabajadores urbanos.
- Crecimiento cuantitativo de los sectores semiempresarial y familiar (sector informal).
- Distribución regresiva del ingreso y empobrecimiento de amplios sectores de la población.
- Crecimiento cuantitativo de las actividades económicas, la informalidad y el empleo por cuenta propia.

La crisis y la escalada hiperinflacionaria, señalaron el fin del modelo de desarrollo vigente desde 1952.

4.1.2. POLITICA ECONOMICA DE AJUSTE ESTRUCTURAL

El denominado Programa de Ajuste Estructural (PAE), aplicado en Bolivia a partir de 1985, es el intento más importante de reestructuración de la economía nacional desde la experiencia nacionalista de 1952, y constituye la imposición de un nuevo estilo de desarrollo basado en la preeminencia de las fuerzas de libre mercado, la apertura de la economía y la drástica reducción del papel del Estado en la economía.

Inicialmente, el programa de ajuste se concentro en el objetivo inmediato de lograr la estabilidad de precios. La nueva política económica contempla un conjunto de medidas y reformas de carácter estructural tendientes a frenar y eliminar las causas de los desequilibrios macroeconomicos que habían afectado al país desde principios de la década de los años 80.

El PAE alcanzó exitosamente el objetivo inicial de la estabilización monetaria. Sin embargo, las políticas orientadas a la liberalización del mercado tuvieron y tienen aun impactos recesivos importantes sobre el aparato productivo. Especialmente las medidas detalladas a continuación:

- Reducción del gasto público.
- Apertura irrestricta del mercado al comercio exterior.

- La liberalización de todos los precios incluido el salario.
- Reducción de la inversión pública.
- Reducción del déficit fiscal y redimensionamiento del Estado

Actualmente, la instrumentación de la política económica, esta dominada por el objetivo de asegurar la estabilidad de precios, por lo que el manejo de medidas cambiarias, fiscales y monetarias se han convertido en el fundamento de las acciones estatales. Las medidas aplicadas, mantienen la orientación de restringir el crecimiento de la base monetaria, controlar el nivel del déficit fiscal (principalmente ajustando los ingresos), y mantener un nivel de tipo de cambio acorde con las reservas internacionales de divisas.

Pese a los resultados positivos en términos de estabilidad, el crecimiento del producto esta revelando un ritmo insuficiente, ello refleja la contradicción entre el objetivo de mayor crecimiento, que busca la reestructuración económica, y la instrumentación persistente de políticas de puro corte estabilizador.

Es bajo ese contexto que debe interpretarse el desarrollo y evolucion del mercado laboral urbano

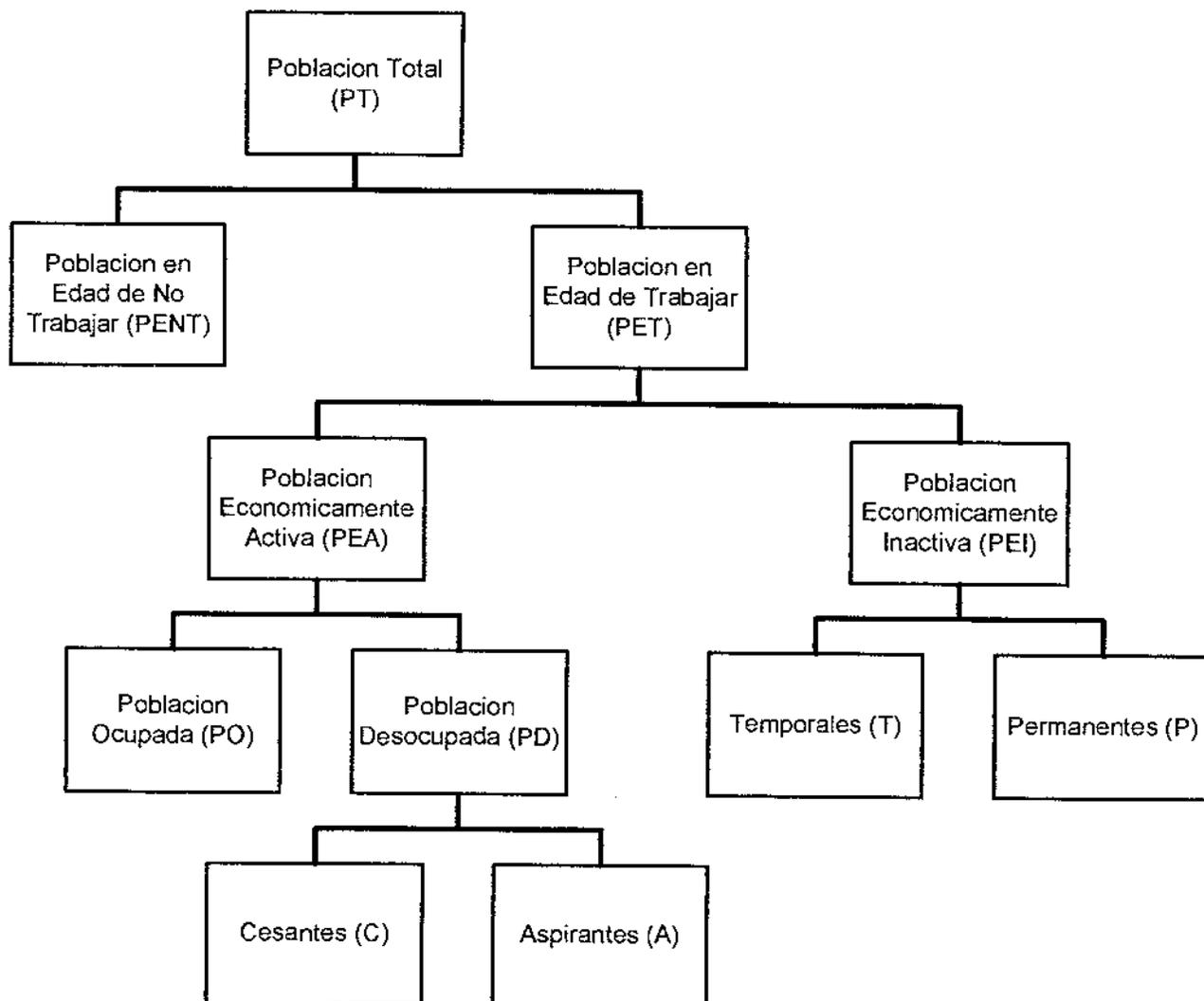
4.2. LAS ESTADISTICAS OFICIALES SOBRE EMPLEO

En Bolivia, el Instituto Nacional de Estadística (INE) es el ente responsable de recabar, elaborar y presentar los datos e información estadística oficiales sobre empleo.

El INE realiza esa labor, bajo una metodología que corresponde a directrices adoptadas por organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y que son de aceptación generalizada en América Latina.

Es importante mencionar que en los últimos años, con el objetivo de favorecer y mejorar la precisión en el análisis e interpretación de los datos sobre la evolución del mercado laboral urbano, se han adoptado concepciones teórico-metodológicas diversas. En ese sentido y para facilitar la comprensión de los datos, se hace una referencia sucinta de las características de la metodología con la que se construyen los indicadores y con la que se diseñan los instrumentos censales.

ENFOQUE DE LA FUERZA DE TRABAJO



4.2.1. METODOLOGÍA DEL INE- ENFOQUE DE LA FUERZA DE TRABAJO

El enfoque de la Fuerza de Trabajo⁴⁴, brinda el marco conceptual y metodológico para la medición y estimación de la población económicamente activa (PEA), que constituye la fuerza laboral de un país.

4.2.1.1. CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

El enfoque de la fuerza de trabajo permite la clasificación de la población en varias categorías, cada una de las cuales indica determinado estado o grado de actividad o inactividad económica. A base de la clasificación de la población que proporciona el enfoque de la "Fuerza de Trabajo", se diseñan los instrumentos y se construyen indicadores que operativizan la tarea de medición y estimación de la PEA.

En este método la población mayor de una edad especificada se clasifica de acuerdo a una dicotomía doble. En la primera dicotomía la población en edad laboral se divide en personas comprendidas en la fuerza de trabajo y en personas no comprendidas en la fuerza de trabajo o inactivas. La segunda dicotomía divide a la fuerza de trabajo en ocupados y desocupados.

El enfoque consiste en catalogar a la población de acuerdo a sus actividades, utilizando un periodo corto de referencia (una semana o un día) y aplicando reglas de prioridad que aseguren la conformación de categorías mutuamente excluyentes. Los criterios que sustentan el método son tres: a) principio de Actividad, b) reglas de Prioridad, c) periodo de Referencia.

a) Principio de actividad

Este principio hace referencia a que la situación de una persona se determina en función de lo que realmente hizo durante un periodo de referencia corto. Por tanto, son aptas para formar parte de la fuerza de trabajo:

- Personas dedicadas a una actividad económica.
- Personas que estaban buscando o se encuentran disponibles para una actividad semejante.

⁴⁴ INE – Encuesta Nacional de Empleo III

Existen pocas excepciones tales como:

- Inclusión de personas que se encuentran temporalmente ausentes de su trabajo.
- Inclusión de personas que no están buscando trabajo por haberlo encontrado, con fecha de incorporación posterior al período de referencia.

b) Reglas de prioridad

El plan de clasificación del método de la fuerza de trabajo consiste en identificar tres categorías mutuamente excluyentes: empleados, Desempleados y población inactiva; aplicando una regla de prioridad entre categorías. Según esta regla el empleo tiene siempre precedencia sobre las demás actividades, independientemente del tiempo destinado en el período de referencia. De igual manera, el desempleo (expresado en términos de búsqueda de trabajo) determina prioridad ante la inactividad económica.

c) Período de referencia

Esta especificación se centra en el ámbito de la medición, evitando algunas limitaciones que podrían derivarse al tratar de medir la ocupación habitual de una persona sin especificar un período de referencia determinado.

La brevedad del período de referencia utilizado - una semana calendario anterior al día de la encuesta - permite una medición más precisa de la población económicamente activa en un momento dado, aunque se presentan problemas de estacionalidad y otras irregularidades en las actividades económicas de la población.

Teniendo presente que la población ocupada y desocupada conforman la fuerza de trabajo, queda por definir con precisión las situaciones de personas que conforman la fuerza de trabajo y quienes se encuentran aislados de los criterios descritos.

4.2.1.2. QUIENES SON PARTE DE LA FUERZA DE TRABAJO

La fuerza de trabajo esta conformada por la población ocupada y desocupada de la siguiente manera:

i) Ocupados

- Personas que realizaron alguna actividad económica, por la cual perciben una remuneración en dinero o especie.
- Trabajadores familiares y aprendices sin remuneración, es decir, personas que trabajan y no reciben remuneración en dinero o especie.
- Teniendo empleo o trabajo, no trabajaron durante la semana de referencia, por encontrarse enfermos, de vacaciones, en huelga, permisos, etc., con retorno asegurado al trabajo o negocio dentro de las cuatro siguientes semanas a la encuesta.

ii) Desocupados

- Personas que estaban buscando y/o estén disponibles para realizar alguna actividad. Se entiende por disponibilidad a la aptitud y preparación para desarrollar o desempeñar un trabajo, si esta oportunidad se presenta.
- Personas que buscan empleo, realizando medidas concretas de búsqueda en un periodo reciente especificado. Las medidas o gestiones consideradas abarcan el registro en oficinas de colocación, solicitud directa a empleadores, diligencias en los lugares de trabajo, avisos en periódicos, solicitud de ayuda a amigos y familiares, como los más importantes.

4.2.1.3. QUIENES NO PERTENECEN A LA FUERZA DE TRABAJO

Las personas que no pertenecen a la fuerza de trabajo o inactivas, comprenden a las personas no clasificadas como empleadas o desempleadas durante el periodo de referencia. En consecuencia, no activas en el momento de la medición. Las causas de inactividad son:

- Asistencia a establecimientos educativos.
- Dedicación a labores domésticas.
- Jubilación o edad avanzada.
- Enfermedad o incapacidad.

Finalmente, un grupo especial de inactivos esta conformado por los denominados desocupados ocultos, que son aquellos que no buscan trabajo porque no creen posible encontrarlo, pero

emprenderían búsqueda de trabajo si tuviesen una percepción mas positiva de sus posibilidades laborales.

4.2.1.4. MEDICIÓN DEL EMPLEO

La medición del empleo tiene por objetivo determinar el numero de personas que cuentan con un empleo actualmente. El concepto de trabajo para fines de medición se relaciona con el concepto de producción del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), es decir, cualquier actividad contemplada dentro de los limites del SCN es considerada como trabajo.

Recurriendo al recordatorio de trabajar, se fija como mínimo una hora en la semana de referencia. Este mínimo esta apoyado en dos criterios; el primero la necesidad de medir el trabajo en todas sus formas (temporal, permanente, a tiempo completo, por horas, etc.) para asegurar correspondencia entre el volumen de empleo y la totalidad del producto. El segundo criterio se refiere a la consideración del desempleo como carencia total de trabajo, consecuentemente la realización de alguna actividad económica, por breve que sea es considerada trabajo.

Una vez clasificados los ocupados, se estudian en detalle el tipo de ocupación que realizan y la actividad económica por el establecimiento donde trabajan, entendienddo por ocupación al conjunto de empleos cuyas tareas guardan similitud entre sí.

Los criterios utilizados para clasificar ocupaciones por grupos son el nivel de competencias (complejidad y diversidad de tareas) y la especialización de las competencias (grado de conocimientos, trabajo manual o con uso de maquinarias, material sobre el cual se trabaja y naturaleza de productos).

4.2.1.5. SUBEMPLEO

El subempleo es un problema que representa la subutilización parcial de mano de obra, es decir, se refiere al trabajo en el cual la capacidad, conocimientos y experiencia no son utilizados plenamente.

El subempleo- que puede ser entendido como empleo inadecuado o improductivo- se caracteriza por el trabajo en jornadas cortas y/o la percepción de ingresos bajos, dadas las cualidades de los ocupados.

Para la estimación del subempleo, se analizan jornadas laborales, (subempleo visible), e ingresos laborales (subempleo invisible). La comparación de los valores declarados con normas fijadas, permite estimar el número de personas cuyas habilidades son subutilizadas.

Subempleo visible o por horas.

El subempleo visible o por horas refleja insuficiencia en el volumen de empleo y existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta la calificación profesional (formación y experiencia).

Subempleo invisible o por ingresos.

El subempleo invisible o por ingresos es considerado un concepto analítico, producto de una mala distribución de recursos humanos o la utilización ineficiente del factor mano de obra y refleja la subutilización de habilidades y la baja productividad.

Ocupados Plenos

Quienes no fueron clasificados por horas o ingresos como subempleados, conforman el grupo de adecuadamente ocupados. Por tanto, se constituye en población que desarrolla jornadas normales y percibe ingresos que al menos permiten comprar una canasta básica alimentaria, además de utilizar adecuadamente su capacidad y habilidades.

4.2.1.6 INFORMALIDAD

El sector informal urbano, es un segmento económico que identifica unidades productivas o negocios con escaso nivel de organización e incipiente uso de capital y tecnología, generando bajos niveles de productividad e ingresos.

Para su estimación se recurre a una definición operativa basada en el tamaño del establecimiento y la categoría ocupacional.

4.2.1.7. SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO

Para la población ocupada se distinguen sectores del mercado de trabajo en función al tipo de administración, tamaño del establecimiento y categoría ocupacional, de manera que permitan distinguir segmentos del mercado de trabajo. La clasificación resultante permitirá distinguir categorías con características peculiares en cuanto a condiciones de trabajo e ingresos.

Sector Estatal.- Conformado por la totalidad de entidades de la administración pública que no se proponen ganancias. Adicionalmente se consideran todas las empresas públicas.

Sector Empresarial.- Caracterizado por unidades económicas capitalistas de tipo privado, de tamaño mayor o igual a cinco ocupados, cuyo objetivo es la obtención de ganancias. Este segmento se caracteriza por demandar trabajo en función a la productividad del trabajador y reservar las actividades de administración y/o control para el patrón.

Sector semiempresarial.- Agrupa a pequeñas empresas, cuyo tamaño es menor a cinco ocupados. Alberga unidades económicas que utilizan mano de obra asalariada permanente, pero a diferencia del sector empresarial, el patrón participa directamente en el proceso productivo.

Sector Familiar.- Constituido por los trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados, por tanto, la organización de la producción gira en torno al trabajo familiar.

Servicio Domestico.- Comprende a asalariados que no mantienen vínculos con empresas, sino más bien con hogares para la realización de los quehaceres domésticos para particulares.

4.2.1.8. MEDICIÓN DEL DESEMPLEO

El principal objetivo de la medición del desempleo consiste en obtener un indicador global de rendimiento de la economía y la situación del mercado de trabajo; interpretado como oportunidades de trabajo. En este sentido se considera como desempleo la carencia total de trabajo en un periodo de tiempo determinado.

4.3. EVALUACION DEL MERCADO LABORAL URBANO

En los siguientes apartados, se presenta una aproximación a la situación actual del mercado de trabajo urbano, con la seguridad de que este problema tiene condicionantes de largo plazo. La exposición se inicia con un breve recuento de aspectos de carácter estructural para luego efectuar un análisis de las tendencias recientes observadas en el comportamiento de la actividad económica, el empleo y los ingresos laborales de la población urbana, principalmente de la población ocupada en los sectores semiempresarial y familiar.

4.3.1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN BOLIVIA

El análisis de la progresión demográfica, o mejor, la revisión de los datos relativos a la evolución y distribución espacial de la población entre áreas urbano-rurales, resulta esencial, por las profundas implicaciones que tiene este proceso en el contexto de la oferta laboral y el mercado de empleo urbano.

CUADRO 1-B
BOLIVIA: EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL POR SEXO
1950-1999

SEXO	POBLACION TOTAL			
	1950	1976	1992	1999
Ambos Sexos	2.704.165	4.613.486	6.420.792	8.137.113
Hombres	1.326.099	2.276.029	3.171.265	4.046.607
Mujeres	1.378.066	2.337.457	3.249.527	4.090.506
SEXO	ESTRUCTURA PORCENTUAL			
	1950	1976	1992	1999
Ambos Sexos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Hombres	49,0%	49,3%	49,4%	49,7%
Mujeres	51,0%	50,7%	50,6%	50,3%
SEXO	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL			
	1950-1976	1976-1992	1992-1999	1950-1999
Ambos Sexos	2,05%	2,11%	3,21%	2,25%
Hombres	2,07%	2,12%	3,30%	2,28%
Mujeres	2,03%	2,10%	3,12%	2,22%

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA INE 1950,1976,1992

BOLIVIA: PROYECCIONES DE POBLACION 1950-2050 INE-CELADE

ELABORACION PROPIA

El cuadro 1-B, presenta información relativa a la evolución de la población en Bolivia, proveniente de los censos de 1950, 1976 y 1992, adicionalmente se incluye datos de la población total estimada para 1999 obtenida a base de las proyecciones de población elaboradas por el INE y el CELADE.⁴⁵

A partir de la información estadística, se establece que la tasa media de crecimiento de la población en Bolivia es del orden del 2.25% anual. Esta tasa se mantiene relativamente estable, aunque con un ligero incremento durante la última década. Conviene mencionar, que esta tasa es alta en comparación con la presentada por otros países vecinos.

Según los datos, en el censo de 1950 se registraron en Bolivia 2.704.165 habitantes. En el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976, la población alcanza a 4.613.486 habitantes. Transcurrido un periodo aproximado de 16 años, de acuerdo al censo de población y vivienda realizado en 1992 la población ascendió a 6.420.792 habitantes. Finalmente, la población estimada en Bolivia para 1999 alcanza a 8.137.113 habitantes, es decir, un poco más de tres veces respecto el total de población en 1950.

4.3.2. FECUNDIDAD Y MORTALIDAD

El comportamiento de la tasa de crecimiento natural de la población, es explicado básicamente por lo acontecido en el ámbito de fecundidad y mortalidad.

CUADRO 2-B
BOLIVIA: TASA GLOBAL DE FECUNDIDAD Y MORTALIDAD INFANTIL POR AREA
1950-1999

AREA	TASA GLOBAL DE FECUNDIDAD			
	1950	1976	1992	1999
TOTAL PAIS	6,8	6,5	5,0	4,3
Urbana	5,3	5,2	4,2	3,5
Rural	8,0	7,8	6,3	5,5
AREA	TASA DE MORTALIDAD INFANTIL			
	1950	1976	1992	1999
TOTAL PAIS	N.D.	151	75	65
Urbana	N.D.	123	58	49
Rural	N.D.	170	94	82

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA INE 1950, 1976, 1972

BOLIVIA: PROYECCIONES DE POBLACION 1950-2050 INE-CELADE

ELABORACION PROPIA

⁴⁵ INE, CELADE, Proyecciones de Poblacion

El cuadro 2-B, presenta información estadística relativa a la evolución de los principales indicadores de fecundidad y mortalidad en Bolivia. De acuerdo con los datos, la tasa global de fecundidad, descendió entre 1976 y 1999 de 6.5 a 4.3 hijos por mujer. En el mismo periodo, la tasa de mortalidad infantil, disminuye de 151 a 65 por mil.

Es interesante resaltar, que aunque ambos indicadores disminuyeron significativamente, Bolivia presenta niveles todavía muy altos de fecundidad y mortalidad en las áreas rurales. Como un aspecto singular se observa, que a pesar de la reducción de la mortalidad y fecundidad la tasa de crecimiento natural de la población se mantiene estable. En términos absolutos de 1950 a 1999, la población aumento en 5.432.948 habitantes, esto equivale a un incremento anual de 110.876 personas de las cuales cerca del 74% pasan a formar parte de la oferta laboral potencial.

4.3.3. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA POBLACIÓN

Dtro aspecto de carácter estructural, que tiene incidencia directa en el contexto de la oferta laboral y el mercado de trabajo urbano es el referido al crecimiento poblacional y su distribución entre áreas urbanas y rurales.

Los cuadros 3-B y 4-B, muestran datos sobre la evolución y distribución de la población según área. De acuerdo con la información, Bolivia presenta una desigual distribución poblacional y tasas anuales de crecimiento marcadamente diferentes dependiendo del área en consideración.

La distribución de la población entre áreas muestra una tendencia hacia la concentración urbana fundamentalmente en las ciudades capitales del eje. Este fenómeno se explica, tanto por la influencia directa que tiene el sostenido proceso de migración rural-urbana como por las derivaciones que tiene este proceso en el crecimiento vegetativo de la población de las principales ciudades capitales.

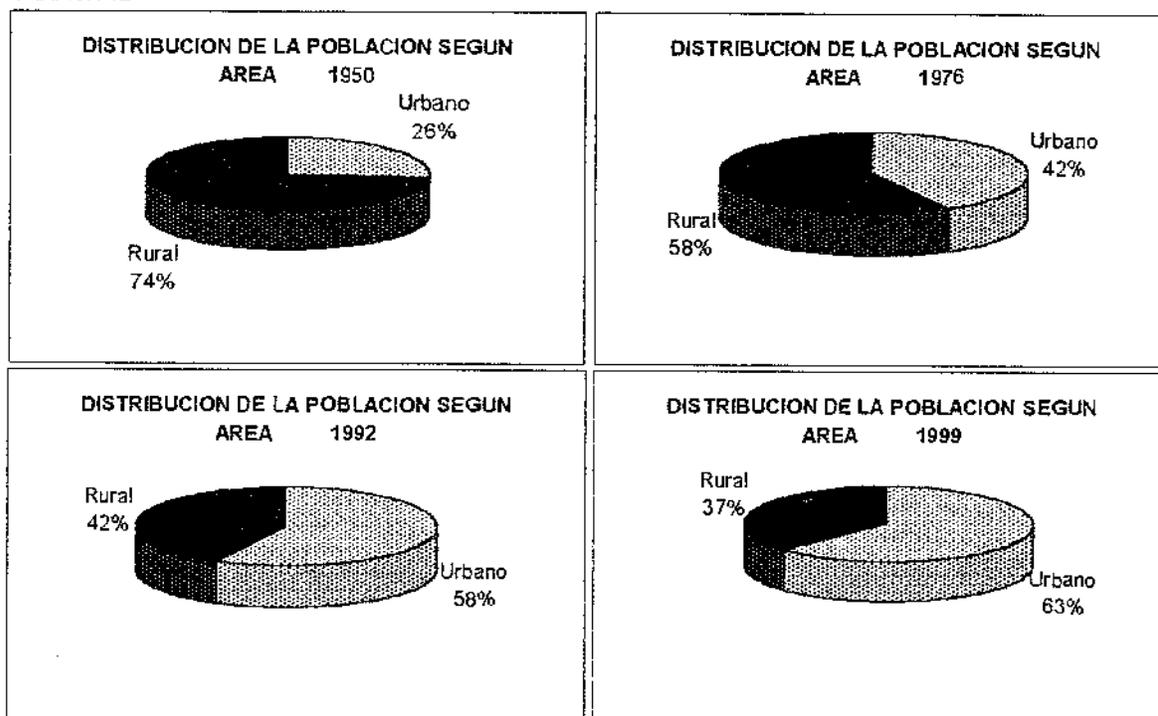
En el periodo intercensal 1950-1976, la población urbana en Bolivia, aumenta de 708.568 habitantes a 1.925.840 habitantes. Luego de 16 años, el Censo de 1992, registra una población urbana de 3.694.846 habitantes. Para 1999 la población urbana se estima en 5.113.667 habitantes, es decir, siete veces la población urbana de 1950. A base de los datos presentados se establece, para el periodo 1950-1999, una tasa media de crecimiento de la población urbana de 4.07 % anual, y para la población rural una tasa de crecimiento de apenas 0.84% anual.

CUADRO 3-B
BOLIVIA: EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL POR AREA
1950-1999

AREA	POBLACION			
	1950	1976	1992	1999
Total Pais	2.704.165	4.613.486	6.420.792	8.137.113
Urbano	708.568	1.925.840	3.694.846	5.113.667
Rural	1.995.597	2.687.646	2.725.946	3.023.446
AREA	ESTRUCTURA PORCENTUAL			
	1950	1976	1992	1999
Total Pais	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Urbano	26,2%	41,7%	57,5%	62,8%
Rural	73,8%	58,3%	42,5%	37,2%
AREA	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL			
	1950-1976	1976-1992	1992-1999	1950-1999
Total Pais	2,05%	2,11%	3,21%	2,25%
Urbano	3,85%	4,16%	4,43%	4,07%
Rural	1,14%	0,09%	1,39%	0,84%

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA INE 1950, 1976, 1992
 BOLIVIA: PRDYECCIONES DE POBLACION 1950-2050 INE-CELADE
 ELABORACION PROPIA

GRAFICA 1B



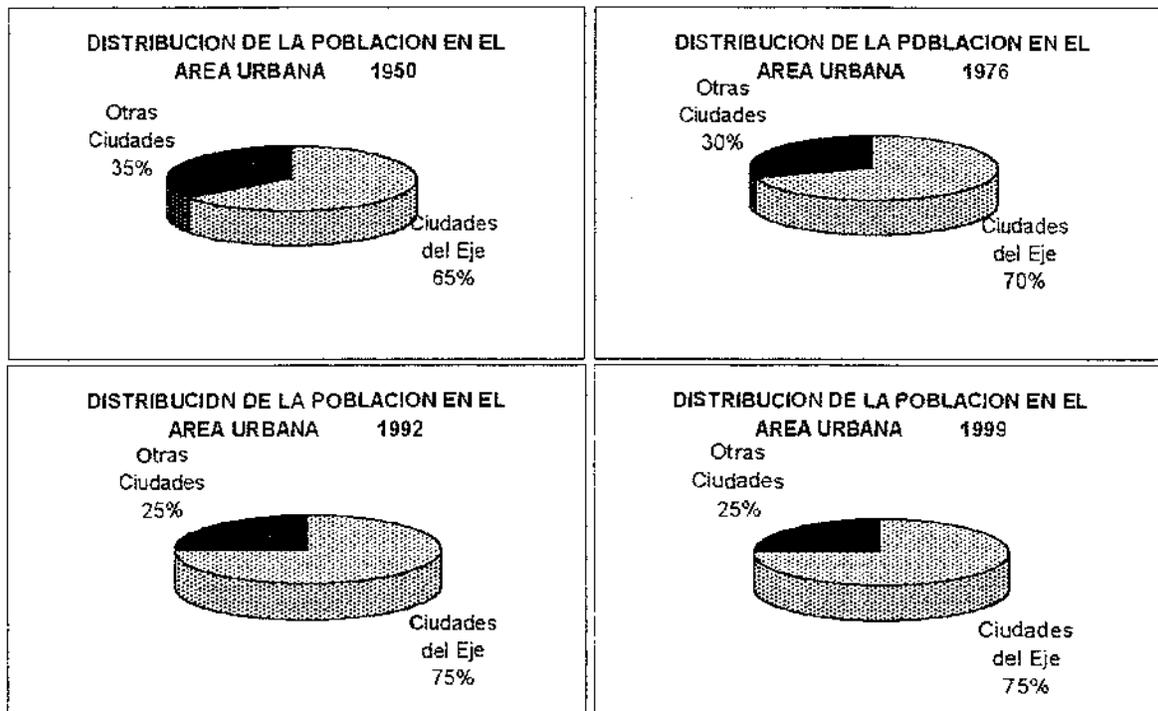
Fuente: CUADRO 3-B
 ELABORACION PROPIA

CUADRO 4-B
BOLIVIA: EVOLUCION Y DISTRIBUCION DE LA POBLACION EN EL AREA URBANA
1950-1999

AREA	POBLACION			
	1950	1976	1992	1999
Total Urbano	708.568	1.925.840	3.694.846	5.113.667
Ciudades del Eje	462.703	1.343.968	2.756.405	3.847.783
Otras Ciudades	245.865	581.872	938.441	1.265.884
AREA	ESTRUCTURA PORCENTUAL			
	1950	1976	1992	1999
Total Urbano	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Ciudades del Eje	65,3%	69,8%	74,6%	75,2%
Otras Ciudades	34,7%	30,2%	25,4%	24,8%
AREA	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL			
	1950-1976	1976-1992	1992-1999	1950-1999
Total Urbano	3,87%	4,20%	4,43%	4,07%
Ciudades del Eje	4,13%	4,64%	4,55%	4,37%
Otras Ciudades	3,32%	3,06%	4,07%	3,37%

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA INE 1950,1976,1992
 BOLIVIA: PROYECCIONES DE POBLACION 1950-2050 INE-CELADE
 ELABORACION PROPIA

GRAFICA 2B



Fuente: CUADRO 4-B
 ELABORACION PROPIA

A la luz de los resultados, se puede concluir que el proceso de urbanización que ha tenido lugar en el país ha sido acelerado. En 1950, el 73.8 % de la población total se encontraba en el área rural y el 26.2 % en el área urbana. Para 1999, el 37.2 % se encuentra en el área rural y el 62.8 % en el área urbana.

Debe añadirse que para 1999, del total de población urbana en Bolivia, el 75.2 % se encuentra concentrada en La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, esto representa 3.847.783 habitantes. Es decir, que el acelerado proceso de urbanización en Bolivia, se caracteriza además, por una marcada concentración espacial de la población urbana.

4.3.4. MIGRACIÓN

Una de las variables que explican la distribución espacial de la población y las diferencias en las tasas de crecimiento poblacional, es la migración. Las migraciones internas en Bolivia son un fenómeno que se ha intensificado en los últimos años.

Los movimientos poblacionales obedecen fundamentalmente a factores de tipo económico, y en menor medida a otros factores como educación y salud. Generalmente las familias se ven obligadas a migrar hacia otros centros poblados en busca de mejores condiciones para su reproducción cotidiana; mayores oportunidades de empleo e ingresos y mejor calidad de vida.

Los cuadros 5-B1, 5-B2 y 5-B3, presentan valores estimados de las tasas anuales de migración reciente, las mismas que permiten apreciar el carácter de atracción o expulsión de la población migrante respecto al volumen de población residente en el lugar.

Los saldos migratorios netos correspondientes al primer quinquenio 1971-1976, muestran que los departamentos de Santa Cruz, La Paz y Cochabamba acogieron la mayor cantidad de población migrante. En este marco, resalta el departamento de Santa Cruz con el mayor número de migrantes recibidos, 51.666 personas, lo que significa una tasa de migración neta de 1.90 %.

En el quinquenio 1987-1992, los departamentos que recibieron el mayor número de migrantes fueron Santa Cruz, Cochabamba y Tarija. En este periodo el departamento de La Paz presenta un saldo migratorio negativo, debido básicamente a una mayor intensidad en la emigración de las zonas rurales del altiplano hacia otras regiones.

CUADRO 5-B1

BOLIVIA: SALDO MIGRATORIO Y TASA NETA ANUAL DE
MIGRACION RECIENTE POR DEPARTAMENTOS 1971-1976

DEPARTAMENTO	PERIODO 1971-1976	
	SALDO MIGRATORIO	TASA MIGRACION NETA ANUAL
SANTA CRUZ	51.666	1,90%
LA PAZ	8.277	0,14%
TARIJA	7.851	1,06%
ORURO	3.037	0,24%
PANDO	1.734	1,41%
BENI	-1.440	-0,21%
POTOSI	-8.515	-0,31%

Fuente:INE- CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA 1976

ELABORACION PROPIA

CUADRO 5-B2

BOLIVIA: SALDO MIGRATORIO Y TASA NETA ANUAL DE
MIGRACION RECIENTE POR DEPARTAMENTOS 1987-1992

DEPARTAMENTO	PERIODO 1987-1992	
	SALDO MIGRATORIO	TASA MIGRACION NETA ANUAL
SANTA CRUZ	41.878	0,76%
TARIJA	7.847	0,64%
BENI	669	0,06%
PANDO	338	0,23%
CHUQUISACA	-7.162	-0,37%
LA PAZ	-11.527	-0,14%
POTOSI	-34.792	-1,24%

Fuente:INE- CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA 1992

ELABORACION PROPIA

CUADRO 5-B3

BOLIVIA: SALDO MIGRATORIO Y TASA NETA ANUAL DE
MIGRACION RECIENTE POR DEPARTAMENTOS 1994-1999

DEPARTAMENTO	PERIODO 1994-1999	
	SALDO MIGRATORIO	TASA MIGRACION NETA ANUAL
SANTA CRUZ	62.167	0,81%
COCHABAMBA	23.718	0,37%
TARIJA	9.802	0,58%
BENI	1.316	0,08%
PANDO	488	0,20%
LA PAZ	-5.056	-0,05%
CHUQUISACA	-9.008	-0,36%
ORURO	-14.061	-0,83%
POTOSI	-27.392	-0,82%

Fuente:CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DE LA POBLACION

EN BOLIVIA INE-CELADE 2DA. EDICION

ELABORACION PROPIA

CUADRO 5-B4

BOLIVIA: SALDO MIGRATORIO Y TASA NETA ANUAL DE
MIGRACION RECIENTE SEGUN PROVINCIAS DE MAYOR

PROVINCIAS DE MAYOR SALDO MIGRATORIO	PERIODO 1987-1992	
	SALDO MIGRATORIO	TASA MIGRACION NETA ANUAL
IBANEZ (SCZ)	38.165	1,20%
MURILLO (LPZ)	24.474	0,50%
CERCADO (CBA)	16.246	0,91%
QUILLACOLLO (CBA)	6.442	1,07%
OROPEZA (CHO)	5.645	0,77%
GRAN CHACO (TRJ)	5.304	1,83%
CARRASCO (CBA)	5.232	1,78%
CHAPARE (CBA)	5.150	1,06%

Fuente:INE- CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA 1992

ELABORACION PROPIA

Los datos estimados correspondientes al quinquenio 1994- 1999, muestran que en general se mantiene la tendencia. El departamento de Santa Cruz presenta la mayor tasa neta de migración anual, seguido por los departamentos de Cochabamba y Tarija. En cuanto a la ciudad de La Paz, los datos de migración por provincias muestran a la provincia Murillo con uno de los saldos migratorios netos positivos más altos en el país, corroborando así, que la ciudad capital sede de gobierno constituye uno de los principales centros de atracción para la población migrante. (cuadro 5-B4)

Una de las características de los flujos migratorios observados durante los últimos años, es que los mismos se orientan fundamentalmente hacia los centros urbanos mayores. Este comportamiento, implica en definitiva, un proceso de redistribución espacial de la población entre áreas urbanas y rurales que deja como saldo neto un crecimiento urbano más acelerado.

4.3.5. CRECIMIENTO Y REDISTRIBUCION DE LA FUERZA LABORAL

Los flujos migratorios vienen impulsados por la búsqueda de mayores y mejores oportunidades de empleo e ingresos. En ese sentido, es obvio que las migraciones se dirijan hacia aquellos centros poblados o regiones donde se encuentran concentradas las actividades económicas con mayor dinamismo. La migración implica movimientos de fuerza laboral, es decir, de población económicamente activa, que simultáneamente o en el corto plazo involucra también el traslado de unidades familiares completas, las mismas que rápidamente pasan a formar parte de la oferta laboral.

Considerando la distribución espacial de las actividades económicas, resulta evidente que la misma esta concentrada, fundamentalmente en las ciudades del eje central. Esta característica trae implicaciones en el largo plazo; la distribución espacial de la fuerza de trabajo tendera a concentrarse en estos centros urbanos en proporciones que superan la capacidad de sus economías para absorber este nuevo contingente de trabajadores e integrarlos a la actividad productiva.

El cuadro 6-B, presenta datos relativos a la evolución de la Población Económicamente Activa en Bolivia. De acuerdo con los datos, en el periodo comprendido entre 1950-1999, la población económicamente activa (PEA) en Bolivia, creció a una tasa del 2.11% anual. Los últimos 7 años, la tasa de crecimiento de la PEA asciende a 5,74% promedio anual.

CUADRO 6-B
BOLIVIA: EVOLUCION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR AREA
1950-1999

AREA	POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA			
	1950	1976	1992	1999
Total Pais	1.350.782	1.483.756	2.493.472	3.789.665
Urbano	501.307	612.189	1.275.594	2.071.617
Rural	849.475	871.567	1.217.878	1.718.048
AREA	ESTRUCTURA PORCENTUAL			
	1950	1976	1992	1999
Total Pais	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Urbano	37,1%	41,3%	51,2%	54,7%
Rural	62,9%	58,7%	48,8%	45,3%
AREA	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL			
	1950-1976	1976-1992	1992-1999	1950-1999
Total Pais	0,36%	3,33%	5,74%	2,11%
Urbano	0,76%	4,74%	6,68%	2,91%
Rural	0,10%	2,13%	4,69%	1,43%

Fuente: CENSOS NACIONALES DE POBLACION Y VIVIENDA INE 1950,1976,1972

BOLIVIA: PROYECCIONES DE POBLACION 1950-2050 INE-CELADE

ELABORACION PROPIA

El incremento de la oferta laboral disponible, obedece básicamente al aumento de las tasas de participación de la población en la actividad económica, por efecto de la contracción de los ingresos familiares, y en los centros urbanos, es, además, el resultado del elevado crecimiento de la población.

La tasa de crecimiento de la PEA urbana (4.74 %) obtenida a base de los resultados del censo de 1992, es significativamente más alta que la observada en el área rural (2.13 %). Para 1999 la tasa de crecimiento anual de la PEA en el área urbana es de 6,68%. Este comportamiento de la fuerza laboral, permite concluir que los problemas de insatisfacción laboral en las zonas rurales se trasladan progresivamente a los centros urbanos.

4.4. CIUDADES CAPITALES DEL EJE 1989-1999

4.4.1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACION

En los últimos 10 años (1989-1999), la población total residente en las ciudades capitales de Bolivia, creció a una tasa media del 3.95% anual. En efecto, de acuerdo con la Encuesta

Integrada de Hogares, entre 1989 y 1999, la población residente en las ciudades capitales aumenta de 2.518.557 a 3.710.768 habitantes. (CUADRO 7-B).

En relación con una mayor dinámica poblacional, las ciudades capitales del eje, presentan una tasa de crecimiento promedio anual de 4.16 %, superior a la tasa de crecimiento observada para el total de ciudades capitales de Bolivia (3.95 %). Es importante remarcar que este crecimiento superior, es explicado fundamentalmente por el sostenido flujo de población migrante hacia los centros urbanos de mayor tamaño. Hacia 1999, las ciudades capitales del eje, concentran el 80.44% del total de población residente en las ciudades capitales.

CUADRO 7-B
BOLIVIA- CIUDADES CAPITALES: EVOLUCION Y DISTRIBUCION DE LA POBLACION
1989-1999

AREA	POBLACION TOTAL		
	1989	1994	1999
Total Ciudades Capitales	2.518.557	3.091.841	3.710.768
Ciudades Capitales del Eje	1.985.429	2.474.551	2.985.040
Resto de Ciudades	533.128	617.290	725.728
AREA	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
	1989	1994	1999
Total Ciudades Capitales	100,0%	100,0%	100,0%
Ciudades Capitales del Eje	78,8%	80,0%	80,4%
Resto de Ciudades	21,2%	20,0%	19,6%
AREA	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL		
	1989-1994	1994-1999	1989-1999
Total Ciudades Capitales	4,19%	3,72%	3,95%
Ciudades Capitales del Eje	4,50%	3,82%	4,16%
Resto de Ciudades	2,97%	3,29%	3,13%

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III

ELABORACION PROPIA

4.4.2. EVOLUCIÓN DE LA PEA

En las ciudades capitales de Bolivia, durante el periodo 1989-1999, la población económicamente activa (PEA) creció a una tasa media anual del 5.13%. En el mismo periodo, la tasa de crecimiento promedio de la PEA correspondiente a las ciudades capitales del eje, fue de 5.16% anual. La tasa de crecimiento de la PEA, es sistemáticamente superior a la registrada por la evolución de la Población Total de las ciudades, generando una considerable ampliación del

número de personas que trabajan, o buscan activamente una fuente de obtención de ingresos por trabajo.

El elevado ritmo de crecimiento de la PEA, o también, el incremento importante de la oferta laboral disponible, constituye una manifestación del deterioro de las condiciones económicas, principalmente de los sectores de menores ingresos. Cada vez un número mayor de miembros de las familias de bajos ingresos se incorpora a la actividad económica. En las ciudades capitales del eje, esto es particularmente significativo en el caso de la población femenina, que amplió su participación en la PEA del 42.4% al 44.4% entre 1989-1999.

CUADRO 8-B
BOLIVIA- CIUDADES CAPITALES: EVOLUCION Y DISTRIBUCION
DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
1989-1999

AREA	POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA		
	1989	1994	1999
Total Ciudades Capitales	948.422	1.234.143	1.564.357
Ciudades Capitales del Eje	768.768	1.021.516	1.271.587
Resto de Ciudades	179.654	212.627	292.770
AREA	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
	1989	1994	1999
Total Ciudades Capitales	100,0%	100,0%	100,0%
Ciudades Capitales del Eje	81,1%	82,8%	81,3%
Resto de Ciudades	18,9%	17,2%	18,7%
AREA	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL		
	1989-1994	1994-1999	1989-1999
Total Ciudades Capitales	5,41%	4,86%	5,13%
Ciudades Capitales del Eje	5,85%	4,48%	5,16%
Resto de Ciudades	3,43%	6,51%	5,00%

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
ELABDRACION PROPIA

En términos absolutos, durante los 10 años de estudio, un total de 502.819 personas se incorporaron a la PEA en las ciudades capitales del eje, es decir, a razón de 50.000 personas cada año, como promedio. De ese nuevo contingente de trabajadores la mayor proporción entro a formar parte de los sectores semiempresarial y principalmente familiar.

Este comportamiento, está produciendo un severo desajuste y desequilibrio entre demanda y oferta de trabajo, que no se puede esperar sea resuelto por el simple juego del mercado. De

persistir la tendencia, las implicaciones futuras para el mercado laboral urbano son muy poco halagüeñas.

4.4.3. REDISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO ENTRE SECTORES DE LA ECONOMÍA

La distribución del empleo según sectores del mercado de trabajo, refleja en cierta medida, la marcha de la actividad económica urbana. Bajo esa perspectiva, resulta interesante destacar, que durante los 10 años comprendidos en el estudio, una fracción cada vez mayor del empleo es generada al margen de la responsabilidad del Estado y el sector empresarial, en contraste, la participación de los sectores semiempresarial y familiar en el contexto del mercado laboral aumenta en importancia.

CUADRO 9-B
CIUDADES CAPITALES DEL EJE: POBLACION OCUPADA ESTIMADA POR RONDA
SEGÚN SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO
1989-1999

SECTORES	POBLACION OCUPADA		
	1989	1994	1999
TOTAL OCUPADOS	695.870	992.617	1.243.299
ESTATAL	113.726	130.385	122.963
EMPRESARIAL	147.113	224.405	322.039
SEMIEMPRESARIAL	93.277	215.166	239.752
FAMILIAR	299.175	370.186	503.611
DOMESTICO	41.491	52.475	54.934
NO ESPECIFICADOS	1.088		
SECTORES	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
	1989	1994	1999
TOTAL OCUPADOS	100,0%	100,0%	100,0%
ESTATAL	16,3%	13,1%	9,9%
EMPRESARIAL	21,1%	22,6%	25,9%
SEMIEMPRESARIAL	13,4%	21,7%	19,3%
FAMILIAR	43,0%	37,3%	40,5%
DOMESTICO	6,0%	5,3%	4,4%
NO ESPECIFICADOS	0,2%	0,0%	0,0%

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
ELABORACION PROPIA

Para 1999, en las ciudades capitales del eje, 9,89% de la población ocupada se encuentra en el sector estatal, 25,90% en el sector empresarial; el sector semiempresarial concentra el 19,28% de los ocupados y el sector familiar el 40,51%. El restante 4,42% corresponde a ocupación en servicios domésticos. (CUADRO 9-B).

Los sectores semiempresarial y familiar, son las fuentes principales de generación de empleo en el área urbana. Efectivamente, la tasa de crecimiento del empleo en los dos sectores es del orden del 6.07 % anual, superior a la tasa de crecimiento de la fuerza laboral total.

Con relación a la mayor significación del sector semiempresarial y familiar en la generación de empleo, es interesante observar que esa tendencia se profundiza, las formas de autoocupación aumentan y reemplazan las oportunidades de trabajo en el sector asalariado. Para más de la mitad de la PEA, la posibilidad de trabajo comienza a depender de su propia capacidad para aprovechar las oportunidades que le brinda el mercado de bienes y servicios para desarrollar alguna actividad que le genere un ingreso.

En el periodo analizado, el sector semiempresarial aumenta su participación respecto al total de población ocupada, de 13,40% en 1989, a 19.28% en 1999. En cuanto al sector familiar, con una tasa de crecimiento promedio de 5.35% anual, éste se consolida como la principal fuente de ocupación para la población desempleada; su participación en el empleo total de los principales centros urbanos está en el orden del 40%.

Hacia 1999, los dos sectores absorben el 59,79% de los ocupados en las ciudades capitales del eje, esto es realmente significativo, si se toma en cuenta, que La Paz/El Alto, Cochabamba y Santa Cruz, en conjunto, concentran el 80.44% de la PEA urbana total.

Una derivación lógica de la mayor concentración del empleo en el sector familiar, es la incorporación en un grado cada vez más significativo de las mujeres a la actividad económica, las mismas que concurren al mercado laboral en la perspectiva de complementar los ingresos familiares. Así, el sector familiar se constituye en la principal fuente de ocupación para los nuevos ingresantes a la actividad económica, principalmente mujeres y jóvenes carentes de calificación y experiencia.

La elevada concentración y el crecimiento acelerado de la ocupación en los sectores semiempresarial y familiar; y al interior de estos fundamentalmente en la actividad del comercio, está provocando el deterioro paulatino en el nivel de ingresos y de retorno esperado, debido a que la mayor competencia afecta negativamente el volumen de ventas del conjunto de oferentes que participan en el mercado.

Si, se considera que el sector doméstico participa con el 4.42% en el mercado laboral, empleos creados por los hogares, se concluye que el 64,21% de la población ocupada esta inmersa en actividades informales precarias, caracterizadas por condiciones laborales inadecuadas, baja productividad, rústica tecnología, la mayoría de las cuales resultan de una estrategia de sobrevivencia o constituyen refugio de personas en estado de pobreza.

4.4.4. ESTRUCTURA INTERNA DE LOS SECTORES SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR

Una aproximación a la dinámica ocupacional en las distintas actividades específicas de los sectores semiempresarial y familiar, a través de las tasas acumulativas de crecimiento anual del empleo, ilustra indirectamente los efectos diferenciados del contexto macroeconómico, sobre las condiciones económicas en las que actualmente operan las unidades económicas de pequeña escala en los distintos rubros de actividad, puesto que el nivel de empleo se halla estrechamente vinculado con los niveles de ventas y de retorno de las unidades económicas.

Cabe resaltar, que una de las características constitutivas de ambos sectores es, la presencia predominante de actividades terciarias en su interior. En esa línea, es comprensible que el rubro del comercio represente el 38,77% del total de ocupados en estos sectores. (CUADRO 10-B).

En la estructura interna del sector familiar, resalta con nitidez, la preeminencia de la ocupación en actividades de comercio además de la mayor participación femenina. Esta composición sectorial, responde a la facilidad de entrada en las actividades terciarias. Hacia 1999, la actividad de comercio representa el 43,18% del empleo en el sector familiar,

En las ciudades capitales del eje, los últimos 10 años, 204.436 personas, se incorporaron al empleo en el sector familiar, de este contingente aproximadamente el 45% ingreso a la actividad comercial.

En el sector semiempresarial, históricamente, la ocupación en ramas productivas, (manufactura, construcción y transporte) y en servicios, particularmente aquellos ligados a procesos productivos, tenía una importancia relativa mayor. Sin embargo, los últimos años, la estructura interna del sector semiempresarial, muestra un proceso sostenido hacia la terciarización. Mientras en 1989, el empleo en actividades de comercio alcanzaba al 17,79%, en 1999, asciende al 29,49%.

CUADRO 10-B
CIUDADES CAPITALES DEL EJE: POBLACION DCUPADA EN LOS SECTDRES SEMIEMPRESARIAL
Y FAMILIAR SEGÚN PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD
1989-1999

RAMAS DE ACTIVIDAD	1989	1994	1999
OCUPADOS SECTOR SEMIEMPRESARIAL	93.277	215.166	239.752
Industrias Manufactureras	25.483	49.870	56.911
Construcción	11.982	23.330	29.277
Transporte, Almacenes Comunicaciones	13.349	21.657	32.396
Comercio al por mayor y menor	16.592	81.820	70.709
Servicios (Finanza,Hoteles,Inmobiliarias)	8.355	22.689	33.177
Servicios Sociales	5.139	6.615	6.783
Otras Ramas	12.377	9.185	10.500
RAMAS DE ACTIVIDAD	1989	1994	1999
OCUPADOS SECTOR FAMILIAR	299.175	370.186	503.611
Industrias Manufactureras	55.122	80.708	109.824
Construcción	20.122	32.036	37.569
Transporte, Almacene y Comunicaciones	21.335	28.961	35.433
Comercio al por mayor y menor	125.228	145.958	217.462
Servicios (Finanza,Hoteles,Inmobiliarias)	17.438	43.113	59.185
Servicios Sociales	6.155	6.284	5.813
Otras Ramas	53.775	33.126	38.326
RAMAS DE ACTIVIDAD	1989	1994	1999
DCUPADOS AMBDS SECTORES	392.452	585.352	743.363
Industrias Manufactureras	80.605	130.578	166.735
Construcción	32.104	55.366	66.846
Transporte,Almacenes y Comunicaciones	34.684	50.618	67.829
Comercio al por mayor y menor	141.820	227.777	288.171
Servicios (Finanza,Hoteles,Inmobiliarias)	25.793	65.802	92.362
Servicios Sociales	11.294	12.900	12.595
Otras Ramas	66.152	42.311	48.825

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III

ELABORACION PROPIA

En general, se observa la profundización de la heterogeneidad interna de la estructura económica urbana, fenómeno que tiende a fortalecer el tránsito de los ocupados de los sectores productivos hacia actividades de comercio, que característicamente son precarias. La atomización de las unidades económicas es evidente, los obreros pasan a ser ocupados mayoritariamente en el sector semiempresarial en cuyo ámbito predominan los sistemas de contrato verbal, con prácticas de relación que excluyen el goce de beneficios laborales, o la protección laboral en cuanto a extensión de jornadas, estabilidad laboral, etc.

4.4.5. CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS TRABAJADORES

Los pocos indicadores disponibles respecto a la composición sociodemográfica de los ocupados en los sectores semiempresarial y familiar y su evolución están referidos al sexo y al nivel educativo.

CUADRO 11-B
CIUDADES CAPITALES DEL EJE: POBLACION OCUPADA EN LOS SECTORES SEMIEMPRESARIAL
Y FAMILIAR SEGÚN SEXO
1989-1999

SEMIEMPRESARIAL	1989	1994	1999
AMBOS SEXOS	93.277	215.166	239.752
HOMBRES	66.059	145.456	170.695
MUJERES	27.218	69.710	69.056
SEMIEMPRESARIAL	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
AMBOS SEXOS	100,0%	100,0%	100,0%
HOMBRES	70,8%	67,6%	71,2%
MUJERES	29,2%	32,4%	28,8%
FAMILIAR	1989	1994	1999
AMBOS SEXOS	299.175	370.186	503.611
HOMBRES	139.158	145.063	207.640
MUJERES	160.017	225.123	295.971
FAMILIAR	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
AMBOS SEXOS	100,0%	100,0%	100,0%
HOMBRES	46,5%	39,2%	41,2%
MUJERES	53,5%	60,8%	58,8%
SEMIEMPRESARIAL-FAMILIAR	1989	1994	1999
AMBOS SEXOS	392.452	585.352	743.363
HOMBRES	205.217	290.519	378.335
MUJERES	187.235	294.833	365.027
SEMIEMPRESARIAL-FAMILIAR	ESTRUCTURA PORCENTUAL		
AMBOS SEXOS	100,0%	100,0%	100,0%
HOMBRES	52,3%	49,6%	50,9%
MUJERES	47,7%	50,4%	49,1%

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995

ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III

ELABORACION PROPIA

La composición por sexos, en el empleo total generado por estos sectores y al interior de cada uno, en el periodo analizado, muestra un sesgo positivo hacia la población femenina ocupada. La participación femenina aumenta del 47.7% al 49.1% entre 1989 y 1999 con relación al total de ocupados en los dos sectores, (CUADRO 11-B). Así, mientras la presencia femenina aumenta, la

masculina se mantiene estable o se reduce. Para 1999 casi existe equilibrio en la ocupación por sexos, es decir, que al menos uno de cada dos ocupados es una mujer. Debe tenerse presente, como otro elemento importante, que la participación de la mujer se limita en una proporción elevada a actividades de comercio, algunos servicios personales y en menor medida, a ciertas actividades de transformación, como la elaboración de productos alimenticios y la confección de prendas de vestir.

Un aspecto que no puede dejar de considerarse, es la alta correlación que existe entre nivel educativo, edad, sexo e ingresos de la población ocupada. Así, en la medida que en los sectores semiempresarial y familiar se hace cada vez más notoria la participación de población femenina y de jóvenes, que tienen un bajo perfil educativo y en muchos casos, ninguna calificación técnica o profesional, es natural esperar que el nivel de sus remuneraciones se concentre por debajo del promedio.

4.4.2. CONDICIONES ECONÓMICO-PRODUCTIVAS Y DE FUNCIONAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS URBANAS

En general, las condiciones económico productivas en las que desarrollan sus actividades las pequeñas y microempresas urbanas son precarias e inapropiadas. Este cuadro se va agravando conforme transcurre el tiempo, por ello es preciso realizar una evaluación en torno a los cambios que se están produciendo, por ejemplo: en el tamaño de las unidades económicas, en la incorporación e innovación tecnológica, en la duración de las jornadas laborales, en la contratación de mano de obra permanente/eventual, etc.

4.4.2.1. JORNADAS LABORALES

La revisión de variables tales como la jornada de trabajo y la estabilidad laboral, son útiles para establecer los efectos y derivaciones de las medidas de flexibilización laboral.

Debe tenerse en cuenta, al revisar la información sobre las jornadas laborales promedio semanal, que en los sectores estatal y empresarial hay una mayor probabilidad de cumplimiento de las regulaciones laborales vigentes.

El promedio de horas trabajadas semanalmente en el sector semiempresarial muestra un ligero incremento, este hecho se explica principalmente por la necesidad de mantener las puertas abiertas de los establecimientos en horarios nocturnos y/o fines de semana.

CUADRO 12-B
CIUDADES CAPITALES DEL EJE: EVOLUCION DE LAS JORNADAS LABORALES SEMANALES
PROMEDIO, SEGÚN SECTORES DEL MERCADO DE TRABAJO
1989-1999

SECTORES	1989	1994	1999
TOTAL OCUPADOS	47,4	48,5	47,7
ESTATAL	39,9	40,3	39,8
EMPRESARIAL	50,7	51,0	50,4
SEMIEMPRESARIAL	49,0	51,1	51,4
FAMILIAR	47,0	46,2	44,7
DOMESTICO	56,3	62,5	60,7
NO ESPECIFICADOS	37,2		

Fuente: INE – ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995
 ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
 ELABORACION PROPIA

En el caso del sector familiar la tendencia ha sido de reducción del promedio semanal de horas trabajadas, aunque se remarca nuevamente, que la fijación de la jornada en este sector responde a criterios distintos de los legalmente establecidos. Así es factible que el comportamiento observado por la jornada laboral no refleje adecuadamente la presencia de un número cada vez más significativo de ocupados que tienen jornadas parciales, es decir de personas que trabajan menos de 8 horas día y/o menos de 5 días a la semana.

En el periodo, la jornada laboral media se sitúa en 46,5 horas semanales aproximadamente, habiéndose extendido en actividades semiempresariales. La extensión de la jornada laboral, generalmente no acompañada por incrementos proporcionales en el ingreso de los ocupados, constituye el recurso más fácil al que recurrieron los nacionales, para compensar la falta de competitividad en precios y calidad de la producción interna frente a la extranjera.

Una mirada global al comportamiento de las jornadas laborales en las ciudades del eje, permite concluir que el esfuerzo laboral realizado en general, está por encima de las regulaciones sobre la jornada laboral vigentes en el país. Teniendo presente la significativa participación de los sectores semiempresarial y familiar en el empleo, se puede concluir que la mayor parte del esfuerzo productivo está basado en las unidades menos modernas. Los resultados revelan

también, la preferencia de prácticas de elevación de la competitividad por la vía de afectar los costos laborales.

4.4.2.2. UBICACIÓN ESPACIAL DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS

Como un hecho característico, se destaca el sostenido proceso de reubicación espacial de las actividades económicas hacia los puntos estratégicos o de mayor afluencia en los centros urbanos. Este proceso viene impulsado por varios factores, disminución de la demanda de sus productos, incremento de la competencia, etc. El objetivo es lograr una mejor ubicación en el espacio urbano que les permita estar más próximos al público consumidor.

En el sector semiempresarial, las unidades se ven obligadas a contratar locales estratégicamente ubicados, aún a pesar del elevado costo de los alquileres, lo que finalmente va en detrimento de sus ingresos.

En el sector familiar, la redistribución espacial de las actividades deja como saldo neto una excesiva concentración de los comerciantes en el centro urbano y en calles adyacentes a los mercados, conduciendo esta situación a que paradójicamente pareciera haber más vendedores que compradores. En síntesis cada vez es más difícil, para las pequeñas unidades económicas mejorar su posición en el mercado debido a la excesiva competencia.

4.4.2.3. CAPITAL FIJO Y DE OPERACIONES

Una característica que se hace más evidente con el tiempo, en la mayor parte de los establecimientos manufactureros semiempresariales y familiares, es la disminución de la inversión en activos fijos, (maquinaria, equipos, etc.). En efecto, actualmente un elevado número de estos establecimientos, disponen solamente de herramientas simples y equipo manual para realizar su trabajo.

Pero la menor disponibilidad de capital, no solo se refiere a capital de inversión sino también a capital de trabajo. La producción y la reiteración del ciclo productivo cada vez dependen más de los adelantos de la clientela para realizar un determinado trabajo, y de su venta o "entrega" oportuna al cliente.

En el sector familiar, los nuevos negocios, en su mayoría dedicados al comercio, se caracterizan por su pequeñez, una ínfima dotación de capital de trabajo y prácticamente ninguna inversión fija.

4.4.2.4. ESCALA DE PRODUCCION

Debido a la pobre dotación de capital de trabajo y de equipamiento que caracterizan los procesos de producción de las pequeñas y microempresas, no es factible la ampliación de la escala de manera que se adelante la producción para el mercado, contrariamente se observa la acentuación de la dependencia del nivel de operaciones respecto el trabajo por encargo.

El deterioro progresivo de los ingresos, genera cambios en los hábitos y preferencias de la población. Así en los últimos años, las unidades económicas se están convirtiendo en simples prestadoras de servicios debido a que la demanda se orienta en mayor medida a composturas y arreglos, antes que a productos terminados. Adicionalmente, la escasa demanda limita la contratación de personal permanente, o dificulta la incorporación de otros miembros de la familia en forma estable de manera que se pueda mejorar la división y especialización del trabajo.

4.4.2.5. TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

El tamaño de los establecimientos del sector microempresarial se ha reducido, así por ejemplo, aquellos que ocupaban como promedio 5 personas asalariadas representaban el 28% en 1992, para 1999 este porcentaje disminuye a 19% del total de establecimientos. La pérdida en la capacidad de generación de empleo, es producto de los menores niveles de ventas y producción que han experimentado en los últimos años, principalmente debido a la pérdida de la capacidad de consumo de los sectores a los cuales dirigen la oferta de sus productos y servicios.

En cuanto a la organización del trabajo, existe cada vez mayor dependencia del trabajo familiar y/o de empleados aprendices no remunerados. También se hace evidente el incremento del trabajo eventual en función del comportamiento de la demanda y de la estacionalidad de las actividades.

En síntesis, la atomización de las unidades económicas, la inserción preferencial hacia actividades terciarias, la informalidad muchas veces acompañada de ilegalidad, que caracterizan las condiciones en las que desarrollan sus actividades las pequeñas y microempresas son factores que hacen que cada vez sea más riesgoso otorgar crédito a estos sectores.

4.4.3. LOS INGRESOS LABORALES

El análisis de los ingresos laborales se torna bastante complejo y delicado, debido a la ausencia de una metodología precisa y específica para su medición, registro y tratamiento, además porque los ingresos constituyen el resultado de la interrelación de varios factores de diversa índole, (económicos, políticos, sociales, etc.). En ese sentido es importante prevenir acerca de las deficiencias de la información estadística con relación al tema de los ingresos.

La revisión y evaluación del comportamiento y tendencias de los ingresos laborales se realiza a base de los datos proporcionados por las Encuestas Integradas de Hogares y las Encuestas Nacionales de Empleo.

El comportamiento de los ingresos laborales reales en el periodo de estudio es errático, así se puede apreciar que mientras algunos sectores vieron recuperar la capacidad adquisitiva de sus salarios, otros sufrieron una caída importante de los mismos.

De acuerdo con los datos, en el periodo 1989-1999, los ingresos reales del total de los ocupados en las ciudades capitales crecieron en un 33,7%. Se observa una mejora, que sin embargo no es suficiente para revertir el efecto negativo neto, es decir, la pérdida del poder de compra de los ingresos.

En resumen, el comportamiento de los ingresos reales fue poco favorable. En todo caso, el relativo incremento observado benefició más a empleadores, profesionales y empleados, antes que a obreros y autoocupados.

Por último es importante resaltar, que se agudizó el problema de la desigual distribución de los ingresos, así el 20% de los mejor remunerados que en 1989 recibía el 56% del total de ingresos, para 1999 obtiene el 74%.

Con relación a la cobertura de los ingresos nominales de los sectores semiempresarial y familiar, respecto la canasta básica alimentaria, se observa que en 1989 los ingresos nominales permitían comprar hasta dos veces la CNA, habiéndose reducido esta capacidad en un 32%.

EJE - CUADRO No 13-B
 CIUDADES CAPITALES DEL EJE: EVOLUCION DEL INGRESO PROMEDIO MENSUAL DE LA POBLACION OCUPADA, SEGÚN SEXO
 1989-1999
 (En Bolívianos de 1990)

SEXO	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
AMBOS SEXOS	486,0	409,1	375,6	394,2	443,2	482,8	465,6	481,7	603,5	530,2	555,0
HOMBRES	585,0	488,3	448,1	488,8	535,7	597,5	562,7	592,5	722,4	644,2	674,4
MUJERES	345,2	292,1	268,6	254,2	310,6	323,6	328,4	328,6	434,1	370,3	387,6

Fuente: INE-ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995, ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
 ELABORACION PROPIA

EJE - CUADRO No 14-B
 CIUDADES CAPITALES DEL EJE: EVOLUCION DEL INGRESO PROMEDIO MENSUAL DE LA POBLACION OCUPADA, SEGÚN QUINTILES DE INGRESO
 1989-1999
 (En Bolívianos de 1990)

QUINTILES DE INGRESOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL OCUPADOS	486,0	409,1	375,6	394,2	443,2	482,8	465,6	481,7	603,5	530,2	555,0
1er. Quintil	161,7	148,1	139,0	143,0	148,0	176,2	144,0	102,3	128,7	112,2	117,0
2do. Quintil	305,1	270,6	258,2	266,6	260,0	323,4	282,9	188,3	247,8	217,6	227,4
3er. Quintil	465,5	398,6	376,6	402,3	430,7	470,1	437,5	300,3	376,2	330,3	345,5
4to. Quintil	747,7	605,5	573,0	620,6	680,9	728,9	704,5	475,1	597,4	524,6	549,5
5to. Quintil	2.042,3	1.764,4	1.562,8	1.664,8	1.834,9	2.053,7	1.939,0	1.334,4	1.670,3	1.469,9	1.535,9

Fuente: INE-ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995, ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
 ELABORACION PROPIA

EJE - CUADRO No 15-B
 CIUDADES DEL EJE: EVOLUCION DEL INGRESO PROMEDIO DE LA POBLACION OCUPADA, SEGUN SEXO Y SECTOR DEL MERCADO DE TRABAJO
 1989-1999
 (En Bolivianos de 1990)

SECTORES	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL OCUPADOS	486.0	409.1	375.6	394.2	443.2	482.8	485.6	481.7	683.5	530.2	555.0
ESTATAL	471.3	438.0	402.1	434.1	509.7	531.8	532.2	540.2	609.0	565.6	578.9
EMPRESARIAL	671.8	574.9	524.3	598.0	677.0	755.1	680.3	702.0	898.9	808.8	851.4
SEMIEMPRESARIAL	425.4	389.7	351.7	370.3	434.4	456.2	478.7	451.6	583.5	503.3	528.8
FAMILIAR	456.6	347.9	319.1	303.5	303.9	348.9	343.8	375.3	430.2	376.2	390.7
DOMESTICO	190.5	138.2	126.4	123.6	142.5	135.7	138.3	142.0	159.8	142.4	147.0
NO ESPECIFICADOS	338.3	240.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
HOMBRES	565.0	488.3	448.1	488.8	535.7	597.5	582.7	592.5	722.4	644.2	674.4
ESTATAL	523.9	466.2	432.0	473.3	512.0	581.9	576.1	617.0	683.5	632.9	648.3
EMPRESARIAL	734.7	601.1	555.8	627.1	706.3	810.8	711.5	753.8	976.9	870.2	913.6
SEMIEMPRESARIAL	470.5	430.4	375.5	401.5	454.0	486.6	511.4	501.9	633.5	540.5	572.1
FAMILIAR	556.8	494.8	405.2	432.4	431.4	446.5	456.6	485.1	475.5	461.7	476.8
DOMESTICO	459.7	138.1	178.8	177.3	171.3	227.0	198.5	191.8	188.5	166.9	167.4
NO ESPECIFICADOS	383.9	307.2	0.0	252.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
MUJERES	345.2	292.1	288.8	254.2	310.6	323.6	328.4	329.6	434.1	370.3	387.6
ESTATAL	431.7	377.3	336.0	311.7	389.8	406.3	418.7	409.5	521.2	455.9	476.2
EMPRESARIAL	511.2	445.1	413.9	384.1	474.0	494.0	506.7	497.9	633.7	554.3	579.0
SEMIEMPRESARIAL	360.4	311.5	277.3	271.9	326.7	340.5	349.2	343.2	436.7	382.0	398.0
FAMILIAR	366.5	264.2	246.4	197.5	202.5	268.4	260.2	286.5	351.0	294.3	306.7
DOMESTICO	173.3	136.9	121.1	119.9	140.2	129.5	134.3	137.3	131.9	130.8	134.7
NO ESPECIFICADOS	324.2	288.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: INE-ENCUESTA PERMANENTE E INTEGRADA DE HOGARES 1989-1995, ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO II Y III
 ELABORACION PROPIA

CAPITULO V

RIESGO DE CREDITO EN MICROFINANZAS

5.1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Los datos y resultados presentados en el capítulo tercero, en torno a la evolución del sistema de microfinanzas permiten evidenciar; en primer lugar, el marcado deterioro de la calidad de la cartera de préstamos reflejado a través de un significativo aumento de la tasa de morosidad, y en segundo lugar, el incremento sustancial de la pesadez de la cartera en mora.

Por otro lado, el capítulo cuarto referido a la evolución del mercado laboral urbano puso de manifiesto las dificultades crecientes en relación a empleo y condiciones laborales en las que se desenvuelven los sectores semiempresarial y familiar.

La hipótesis planteada, sostiene que el incremento secular del riesgo asociado a las operaciones microcrediticias se explica como consecuencia del deterioro paulatino y sostenido, en las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de los sectores de la pequeña y microempresa. La relación funcional establecida a priori es de la siguiente forma:

$$RC_{mf} = f(CEP_{sf}, SE_{sf}, YL_{sf})$$

Donde:

RC_{mf} = Riesgo de Crédito en Microfinanzas

CEP_{sf} = Condiciones Económico productivas de los sectores semiempresarial y familiar

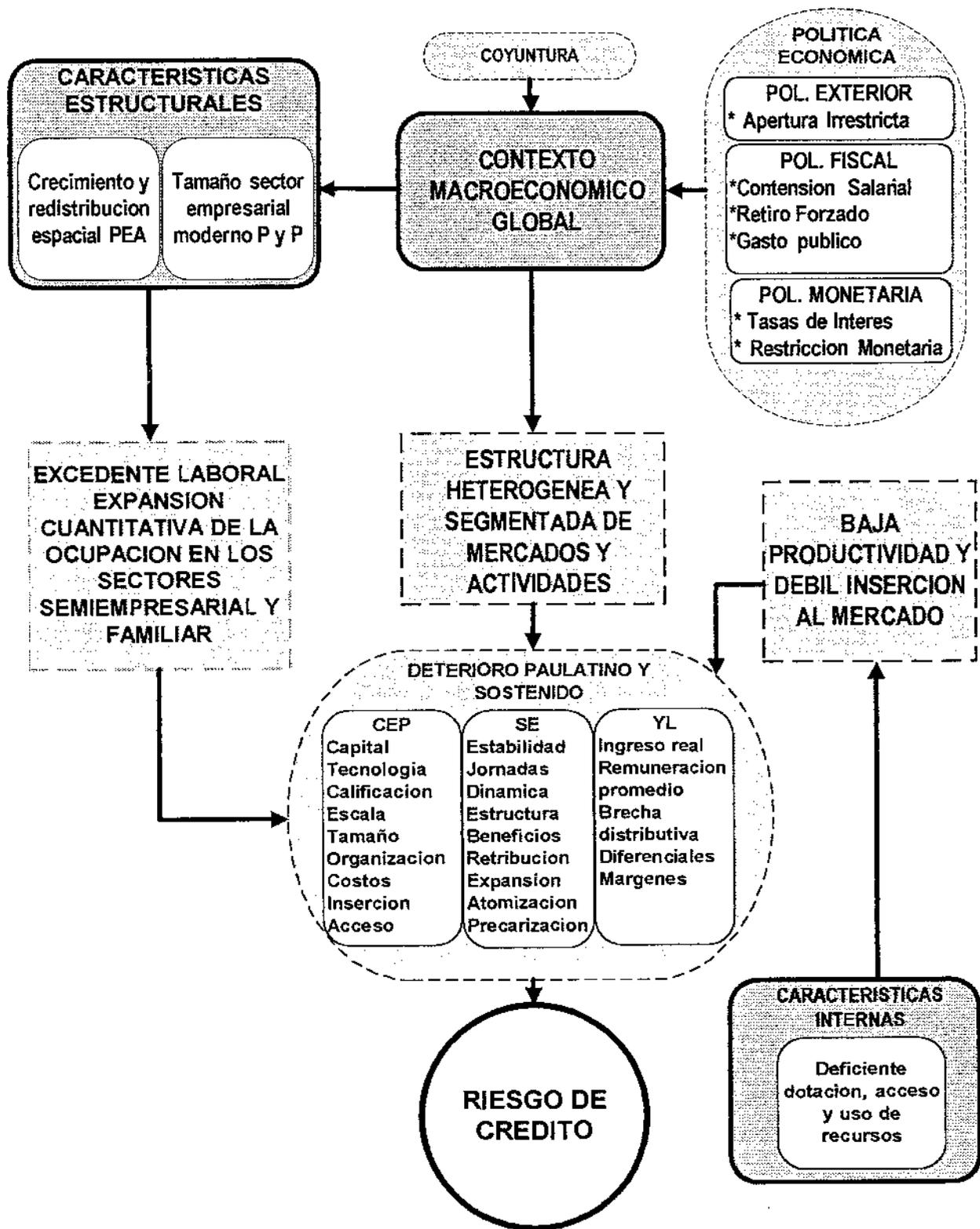
SE_{sf} = Situación del empleo en los sectores semiempresarial y familiar

YL_{sf} = Ingresos laborales de los sectores semiempresarial y familiar

5.2. PRUEBA DE HIPOTESIS - MODELOS ECONOMETRICOS

Para corroborar la hipótesis, se han diseñado varios modelos econométricos. El cuadro 1.1., presenta el esquema básico adoptado para explicar la relación causal entre la dinámica de los sectores semiempresarial y familiar y el riesgo de crédito en operaciones de microfinanzas.

ESQUEMA BASICO - RELACION CAUSAL MULTIVARIADA ¹⁰³



5.2.1. VARIABLES INDEPENDIENTES = CONDICIONES ECONOMICO PRODUCTIVAS, SITUACION DEL EMPLEO E INGRESOS LABORALES DE LOS SECTORES SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR

Las variables explicativas o determinantes son: las condiciones económico productivas (CEP), la situación del empleo (SE) y los ingresos laborales (YL) asociados a los sectores semiempresarial y familiar.

De acuerdo con el esquema, para comprender el comportamiento y evolución de las variables explicativas (CEP, SE, YL), es relevante considerar los siguientes aspectos:

- El tamaño del sector empresarial moderno público y privado.
- La influencia del crecimiento y redistribución espacial de la Fuerza Laboral.

Tal como se había señalado en el marco teórico, uno de los determinantes principales que explican la expansión cuantitativa del sector informal, es el reducido tamaño del sector empresarial (moderno) de la economía. En tal sentido, parece apropiado manifestar que la existencia y expansión numérica de las unidades semiempresariales y familiares deriva de la incapacidad del sector empresarial para absorber una fracción importante de la fuerza de trabajo urbana, hecho que da lugar a un fenómeno de exclusión o creación de un excedente de fuerza de trabajo.

Otro factor que explica el crecimiento y expansión del sector informal, es el crecimiento y redistribución espacial de la población, es decir, la intensidad de los flujos migratorios con destino urbano, que inciden sobre la magnitud e intensidad de crecimiento del excedente laboral.

El incremento del excedente de la oferta laboral, en el contexto actual, se manifiesta en el aumento de los ocupados en los sectores semiempresarial y familiar, quienes, para determinar el nivel de sus ingresos laborales, deben competir por una masa total de ingresos que crece a un ritmo más lento que el número de puestos de trabajo. Como resultado, el incremento del excedente de la fuerza de trabajo, influye sobre el nivel promedio de los ingresos obtenidos en las actividades informales y determina en último término su caída.

Así mismo, cuando el crecimiento de la oferta laboral supera la capacidad de una economía para generar empleos, entonces la población tiende a ocuparse en actividades característicamente precarias, donde difícilmente pueden satisfacer sus expectativas de ingresos y ser utilizadas plenamente sus potencialidades. En consecuencia el subempleo, puede considerarse producto de los desequilibrios, cada vez más agudos, entre oferta y demanda de trabajo.

Operativización de variables

Para establecer la incidencia de los flujos migratorios y de la redistribución del empleo entre sectores de la economía, sobre las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de los sectores semiempresarial y familiar, se considera prudente utilizar los siguientes indicadores:

Tasa bruta de Participación (TBP). - Se define como la razón de la Población Económicamente Activa (PEA), con respecto a la Población Total, calculada a partir de la información de la Encuesta Integrada de Hogares, y mensualizada tomando como base la información de las ciudades del eje.

Tasa de Subutilización Global (TSG).- Se obtiene a partir de la comparación del ingreso/horario observado, respecto un ingreso/horario normativo establecido a partir del costo de la canasta básica alimentaria. Los datos se estimaron a partir de la información proveniente de la encuesta integrada de hogares.

Tasa de Ocupación Sectores Semiempresarial y Familiar (TOSSF).- Resulta del cociente entre la población ocupada en los sectores semiempresarial y familiar, respecto del total de la población ocupada en el conjunto de sectores. Se utilizó la información proveniente de las Encuestas Integradas de Hogares.

Tasa de Desempleo Abierto (TDA). - Se define como el porcentaje de desocupados, con respecto a la población económicamente activa. Se recurre a los datos provenientes de las Encuestas Integradas de Hogares

- La influencia de la gestión y orientación de la política económica

En los países menos desarrollados, caracterizados por la debilidad de su aparato productivo y del sector industrial, la apertura irrestricta al comercio exterior se traduce en un incremento en el volumen de importaciones mayor a las exportaciones, provocando consecuentemente el cierre de varias industrias nacionales que se ven incapaces de competir en precios y calidad con los productos extranjeros, derivando este hecho en el despido masivo de trabajadores que no tienen oportunidades de reacomodo en el sector formal.

La reducción del gasto publico a través del congelamiento salarial, la relocalizacion o despido masivo de trabajadores y la paralización de compras e inversiones por parte del sector estatal determinan una contracción de la demanda agregada, que afecta directamente al nivel de actividad, del producto y de la renta que perciben los trabajadores.

El constante deterioro de los salarios y los ingresos reales, provoca que un numero cada vez mayor de los miembros de las familias de bajos ingresos se integren a la actividad económica. De ese modo el excedente laboral crece, las formas de autoocupacion reemplazan a las oportunidades de trabajo asalariado en los sectores empresariales y se ahondan los desequilibrios en el mercado laboral urbano.

Las medidas directas de política relativas al empleo, (relocalizacion o retiro forzado y libre contratación), la contención de los salarios en los sectores empresariales publico y privado, y la caída de los ingresos del resto de los trabajadores (por la vía de la contracción de la demanda por sus bienes y servicios), profundizan la tendencia a la concentración del empleo en los sectores semiempresarial y familiar.

Teóricamente, existe una influencia elevada de los ajustes salariales del sector formal sobre el valor de los ingresos laborales en el sector informal. La principal vía a partir de la cual los ajustes de sueldos y salarios registrados en los sectores estatal y empresarial afectan el nivel de los ingresos laborales del sector informal, es que las variaciones en la masa salarial del sector formal, determinen una mayor o menor demanda de bienes y servicios producidos en los sectores semiempresarial y familiar y, de esa forma incidan sobre el nivel promedio de las remuneraciones.

El control de la base monetaria es un instrumento que utilizan las autoridades para influir en la economía. Una contracción de la emisión monetaria, eleva el tipo de interés, reduce la demanda de inversión y la demanda agregada y por tanto la producción y los ingresos.

En un contexto poco favorable para emprender proyectos de inversión, un tipo de interés real alto, inhibe la inversión productiva y por ende constituye un obstáculo que no permite la mejora en el nivel de los ingresos.

Operativización de variables

Para medir el impacto de la aplicación de la nueva política económica sobre las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de los sectores semiempresarial y familiar se han seleccionado los siguientes indicadores:

Tasa de Exportaciones Netas (TXN). - Se define como la razón de las importaciones sobre las exportaciones, estableciéndose que cuando las importaciones de bienes y servicios son superiores a las exportaciones, la razón será mayor a la unidad.

Salario Mínimo Nacional Real (SMNR) - Se considera el salario mínimo establecido por el gobierno mediante decreto. Este salario se expresa en términos reales a precios de 1990, habiendo sido deflactado por la variación del IPC.

Tasa de Interés Real (TIR). - Se representa a partir de la tasa de interés real en moneda extranjera. La información proviene de los boletines mensuales que publica el Banco Central.

Índice de Precios al Consumidor (IPC). - Mide la variación porcentual en los precios de una canasta representativa. Este índice es publicado mensualmente por el INE.

Gasto de Consumo Privado (GCP). - Es un indicador del sector real de la economía, que publica el INE y también UDAPE, como parte de los instrumentos útiles para evaluar el comportamiento de la oferta y la demanda agregadas reales. Se utilizó la información publicada en el Dossier Estadístico de UDAPE.

Coefficiente de Liquidez (CLIQ), Emisión Monetaria (EMMON). - Son parte de los indicadores que se utilizan para dar cuenta del manejo de la base monetaria. La información la publica mensualmente el Banco Central de Bolivia.

- La influencia de la dotación de capital.

Este elemento de índole interno, usualmente incide en la determinación del nivel de las remuneraciones de los ocupados en los sectores semiempresarial y familiar.

Es posible afirmar que la tendencia a la contracción de los ingresos laborales en estos sectores, se origina también en la falta de acceso a capital de apoyo a la producción que permanentemente afectan a las unidades económicas de tamaño reducido.

La baja dotación de recursos, condiciona la baja productividad y la deficiente inserción mercantil. En ese contexto, el desarrollo de la actividad mercantil del informal se halla sometido a la superación de las desventajas de la productividad ocasionadas por las restricciones que operan por el lado de la oferta. En tales circunstancias se abren dos posibles estrategias. La primera es compensar su baja productividad mediante una inserción mercantil no competitiva. La segunda consiste en compensar los mayores costos a que da lugar el diferencial de productividad por medio de la compresión de otros elementos del costo (disminución costo mano de obra, reducción del margen de ganancia).

Operativización de la variable

Para valorar la incidencia que tienen la deficiente dotación y uso de recursos sobre las condiciones de reproducción de las pequeñas unidades económicas se consideran los siguientes instrumentos:

Costo de la Canasta Normativa Alimentaria (CNA). - Desde el punto de vista empírico, se pretende analizar la influencia que el acceso y la dotación de recursos productivos tienen sobre el nivel promedio de los ingresos laborales. Para el efecto, se incluye el costo de la Canasta Normativa Alimentaria, opción que permite establecer la estructura de los ingresos laborales por tramos considerando implícitamente el tamaño de las unidades económicas.

Índice del Volumen Físico de la Producción Manufacturera.- INVOFIM, el comportamiento de este índice permitira evaluar el comportamiento de la actividad productiva.

Extensión de la Jornada Laboral (EJL). - Es el promedio semanal de la jornada laboral. La información relativa a este indicador la publica el INE, como resultado de las Encuestas Integradas de Hogares y últimamente a partir de las Encuestas Nacionales de Empleo.

Promedio de Remuneración de los Sectores Semiempresarial Y Familiar (PRSSF). - Es el ingreso monetario promedio de la población ocupada en los sectores semiempresarial y familiar. Para los fines del estudio se trabaja con la media ponderada de ambos sectores. La información la publica el INE como parte de los resultados de las Encuestas de Hogares y Empleo.

5.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE = RIESGO DE CREDITO

La variable explicada o dependiente es el riesgo de crédito en microfinanzas. Los factores que influyen en el nivel del riesgo de crédito son diversos, pudiendo ser los mismos internos o controlables por la institución y externos sobre los cuales la entidad financiera puede ejercer poca o ninguna influencia o control.

En este estudio se plantea que el riesgo de crédito asociado a operaciones de microfinanzas esta fundamentalmente determinado por factores asociados con la evolución y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar.

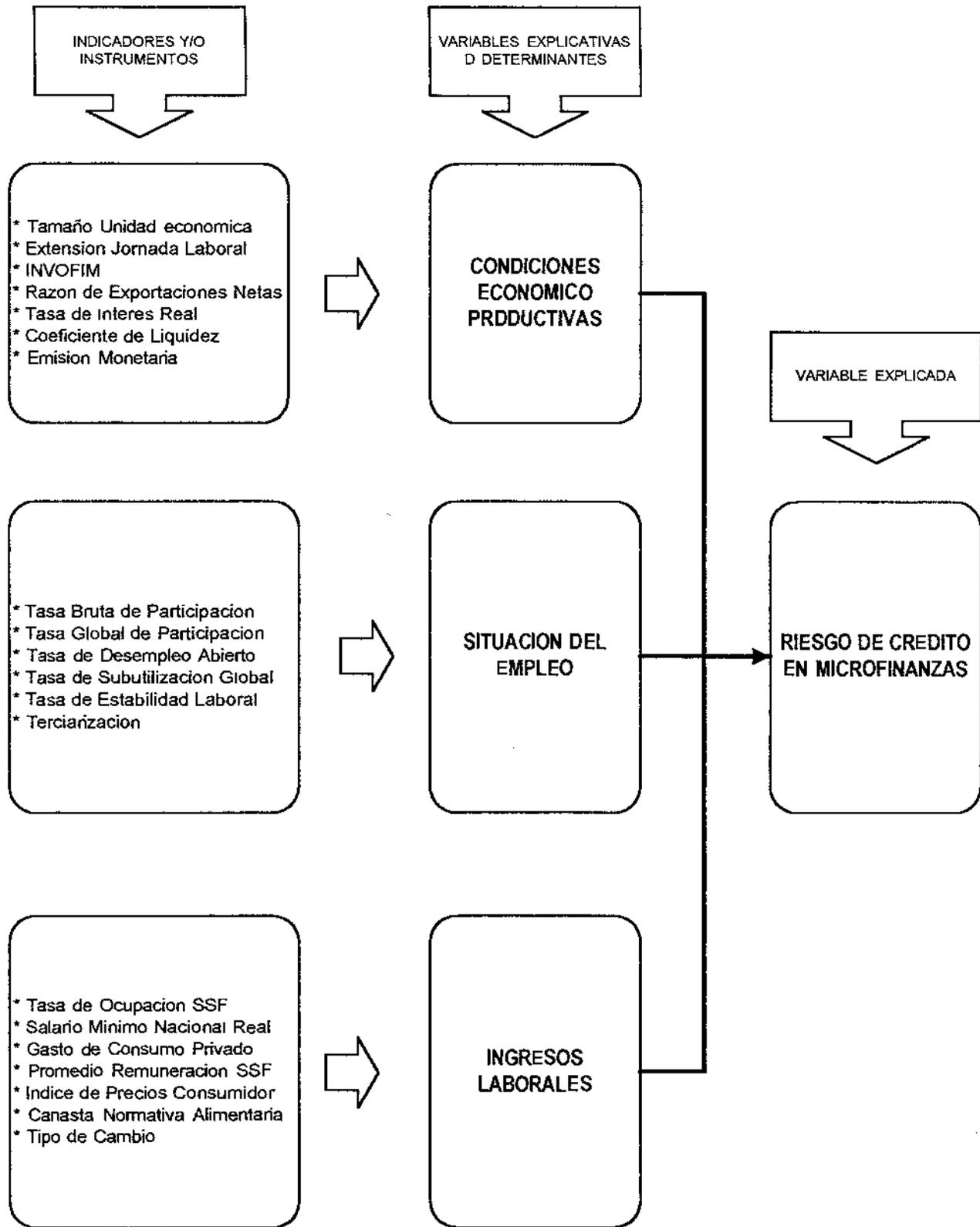
Operativización de la Variable

El riesgo de crédito, es aproximado por la tasa de morosidad. La tasa de morosidad representa la proporción de la cartera en riesgo; se expresa en porcentaje y se obtiene calculando el cociente de la cartera en mora respecto a la cartera corriente. Se recopiló los datos que publica la Superintendencia de bancos y Entidades Financieras y FINRURAL en sus Boletines de Microfinanzas

5.3. ESPECIFICACION DE LOS MODELOS

El siguiente cuadro, muestra esquemáticamente como se organizaron los indicadores y variables. A partir de la especificación presentada se estructuraran los modelos econométricos para la demostración de la hipótesis.

ESPECIFICACION DE LOS MODELOS



Modelo 1

Función Básica:

$$RC = \beta_0 + \beta_1 \text{CLIQ} + \beta_2 \text{TXN} + \beta_3 \text{SMNR} + \beta_4 \text{TGP} + \beta_5 \text{TIR} + \beta_6 \text{TSG} + U$$

Donde:

RC = Riesgo de Crédito.

β_0 = Intercepto.

CLIQ = Coeficiente de Liquidez.

TXN= Tasa de Exportaciones Netas

SMNR = Salario Mínimo Nacional Real.

TGP = Tasa Global de participación.

TIR = Tasa de Interés Real.

TSG =Tasa de Subutilización Global.

U= variable estocastica

Se establece:

Ho: $\beta_0 = 0$ H1: $\beta_0 \neq 0$

Ho: $\beta_1 = 0$ H1: $\beta_1 < 0$

Ho: $\beta_2 = 0$ H1: $\beta_2 > 0$

Ho: $\beta_3 = 0$ H1: $\beta_3 < 0$

Ho: $\beta_4 = 0$ H1: $\beta_4 > 0$

Ho: $\beta_5 = 0$ H1: $\beta_5 > 0$

Ho: $\beta_6 = 0$ H1: $\beta_6 > 0$

Modelo 2

Función Básica:

$$RC = \beta_0 + \beta_1 CNA + \beta_2 GCP + \beta_3 TC + \beta_4 TDA + \beta_5 TIR + \beta_6 TOSSF + U$$

Donde:

RC = Riesgo de Crédito.

β_0 = Intercepto.

CNA = Canasta Normativa Alimentaria.

GCP = Gasto de Consumo Privado.

TC = Tipo de Cambio.

TDA = Tasa de Desempleo Abierto.

TIR = Tasa de Interés Real.

TOSSF = Tasa de Ocupación en el Sector Semiempresarial-Familiar.

U = variable estocástica

Se establece:

$$H_0: \beta_0 = 0 \quad H_1: \beta_0 > 0$$

$$H_0: \beta_1 = 0 \quad H_1: \beta_1 < 0$$

$$H_0: \beta_2 = 0 \quad H_1: \beta_2 < 0$$

$$H_0: \beta_3 = 0 \quad H_1: \beta_3 > 0$$

$$H_0: \beta_4 = 0 \quad H_1: \beta_4 > 0$$

$$H_0: \beta_5 = 0 \quad H_1: \beta_5 > 0$$

$$H_0: \beta_6 = 0 \quad H_1: \beta_6 > 0$$

Modelo 3

Función Básica:

$$RC = \beta_0 + \beta_1 GCP + \beta_2 IPC + \beta_3 SMN + \beta_4 TC + \beta_5 TIR + U$$

Donde:

RC = Riesgo de Crédito.

β_0 = Intercepto.

GCP = Gasto de Consumo Privado.

IPC = Índice de Precios al Consumidor.

SMN = Salario Mínimo Nacional.

TC = Tipo de Cambio.

TIR = Tasa de Interés Real.

U= variable estocástica

Se establece:

$$H_0: \beta_0 = 0 \quad H_1: \beta_0 \neq 0$$

$$H_0: \beta_1 = 0 \quad H_1: \beta_1 < 0$$

$$H_0: \beta_2 = 0 \quad H_1: \beta_2 > 0$$

$$H_0: \beta_3 = 0 \quad H_1: \beta_3 < 0$$

$$H_0: \beta_4 = 0 \quad H_1: \beta_4 > 0$$

$$H_0: \beta_5 = 0 \quad H_1: \beta_5 > 0$$

RESULTADOS MODELO 1

RESUMEN DEL MODELO

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Estimación del error estand.	ESTADÍSTICOS DE PRUEBA					
1	0,778	0,605	0,584	0,4751	R Crítico	F Crítico	df1	df2	Slg. F Crítico	Durbin-Watson
a	Predictors: (Constant), LNTSG1, LNTIR1, LNM1, LNLIQ1, LNSMNR1, LNTGP1									
b	Dependent Variable: LNRC1									

ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	df	Cuadrados medios	F	Slg.
1 Regression	39,013	8	6,502	26,809	99,60%
Residual	25,504	113	0,226		
Total	64,517	119			

a Predictores: (Constant), LNTSG1, LNTIR1, LNM1, LNLIQ1, LNSMNR1, LNTGP1
 b Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES

Modelo	Variables	Coeficientes		t	Slg.	95% Intervalo de confianza para B		Correlaciones		Estadísticas de colinealidad	
		B	Error Estand.			Limite inferior	Limite superior	Zero-order	Parcial	Tolerancia	VIF
1	(Constante)	-2,551	0,799	-3,193	99,60%	-4,134	-0,969				
	LNLIQ1	-4,46	0,652	-8,937	100,00%	-5,752	-3,168	-0,368	-0,541	-0,404	0,114
	LNM1	9,05E-02	0,074	1,23	77,90%	-0,055	0,236	0,139	0,115	0,073	0,958
	LNSMNR1	-1,425	0,577	-2,47	96,90%	-2,568	-0,262	0,46	-0,226	-0,146	0,201
	LNTGP1	6,267	1,461	4,304	100,00%	3,393	9,181	0,156	0,375	0,255	0,068
	LNTIR1	0,674	0,326	2,058	95,80%	0,025	1,323	-0,174	0,19	0,122	0,48
	LNTSG1	1,031	0,522	1,973	94,90%	-0,004	2,065	0,609	0,183	0,117	0,245
d	Variable dependiente: LNRC1										

RESULTADOS MODELO 2

RESUMEN DEL MODELO

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Estimación del error stand.	ESTADÍSTICOS DE PRUEBA			Durbin-Watson		
					R CRITICO	F CRITICO	df1		df2	Sig. F CRITICO
1	0,869	0,755	0,742	0,392	0,755	57,922	6	113	99,70%	1,867

a Predictores: (Constant), LNTOSF1, LNTC1, LNTIR1, LNCNA1, LNTDA1, LNGCP1

b Variable Dependiente: LNRC1

ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	df	Cuadrados medios	F	Sig.
1 Regresión	53,391	6	8,899	57,922	99,70%
Residual	17,36	113	0,154		
Total	70,751	119			

a Predictores: (Constant), LNTOSF1, LNTC1, LNTIR1, LNCNA1, LNTDA1, LNGCP1

b Variable Dependiente: LNRC1

COEFICIENTES

Modelo	Variables	Coeficientes		t	Sig.	95% Intervalo de confianza para B			Carreaciones		Estadísticas de colinealidad		
		B	Error Estand.			Coeficientes estandarizados	Beta	Limite inferior	Limite superior	Zero-order	Parti	Tolerancia	VIF
1	(Constante)	-2,05	0,841	-2,436	98,4%	-3,716	-0,383						
	LNCNA1	-0,768	0,544	-1,412	83,9%	-1,845	0,309	0,531	-0,132	-0,066	0,184	0,184	5,442
	LNGCP1	-9,975	2,879	-3,484	99,9%	-15,679	-4,271	-0,08	-0,31	-0,181	0,01	104,756	
	LNTC1	6,433	1,09	5,901	100,0%	4,273	6,593	0,815	0,485	0,275	0,09	11,149	
	LNTDA1	0,826	0,522	1,585	88,4%	-0,207	1,883	-0,877	0,147	0,074	0,087	11,54	
	LNTIR1	1,229	0,285	4,635	100,0%	0,704	1,755	-0,19	0,4	0,218	0,435	2,288	
	LNTOSF1	9,034	2,68	3,372	99,9%	3,726	14,343	0,137	0,302	0,157	0,073	75,988	

a Variable dependiente: LNRC1

RESULTADOS MODELO 3

RESUMEN DEL MODELO

Modelo	R	R cuadrada	R cuadrado ajustado	Estimación del error estand.	CAMBIO DE ESTADISTICOS				Durbin-Watson	
					R Critico	F Critico	df1	df2		Sig. F Critica
3	0,858	0,736	0,724	0,4052	0,736	63,557	5	114	97,60%	1,787

a Predictors: (Constant), LNTIR1, LNIPC1, LNGCP1, LNSMN1, LNTC1

b Dependent Variable: LNRC1

ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	df	Cuadrados medios	F	Sig.
3 Regression	52,165	5	10,437	63,557	97,60%
Residual	18,721	114	0,164		
Total	70,908	119			

a Predictors: (Constant), LNTIR1, LNIPC1, LNGCP1, LNSMN1, LNTC1

b Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES

Modelo	Variables	Coeficientes		t	Sig.	95% Intervalo de confianza para B		Correlaciones		Estadísticos de colinealidad	
		B	Error Estand.			Limite inferior	Limite superior	Zero-order	Parcial	Tolerancia	VIF
3	(Constante)	-2,888	0,833	-3,467	99,90%	-4,538	-1,238	-0,063	-0,159	0,048	20,893
	LNGCP1	-2,266	1,316	-1,721	91,20%	-4,674	0,342	-0,067	0,116	0,015	66,721
	LNIPC1	2,124	1,679	1,265	79,20%	-1,202	5,45	0,679	-0,28	0,07	14,195
	LNSMN1	-1,527	0,491	-3,109	99,60%	2,5	-0,554	0,718	0,234	0,015	64,58
	LNTC1	6,949	2,708	2,567	98,90%	1,587	12,31	0,819	0,124	0,015	64,58
	LNTIR1	0,937	0,262	3,523	99,90%	0,378	1,495	-0,19	0,297	0,16	2,406

a Variable dependiente: LNRC1

5.3. ANÁLISIS DE LOS MODELOS ECONÓMICOS

En todos los casos el método de regresión utilizado, fue el de Mínimo Cuadrados Ordinarios (MCO). Los supuestos básicos del Método MCO, son los siguientes:

$$E(U_i/X_i) = 0$$

$$COV(U_i, U_j) = 0$$

$$VAR(U_i/X_i) = Cte. = VAR(U)$$

$$COV(U_i, X_i) = 0$$

5.3.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS

5.3.1.1. AUTOCORRELACIÓN

La autocorrelación hace referencia a la inexistencia de correlación serial entre las perturbaciones μ_i de la función de regresión estimada. Sencillamente se espera que el término de perturbación perteneciente a una observación no este influenciado por el término de perturbación perteneciente a otro.

En caso de que los residuos presenten el problema de la autocorrelación, los coeficientes estimados aplicando el método MCO, darán como resultado estimadores insesgados, consistentes, pero no eficientes, es decir de mínima varianza, aun para muestras grandes.

La docimacia para comprobar si los residuos se encontraban autocorrelados se realizo a partir del Test de Durbin Watson. Los coeficientes calculados D.W. para los cuatro modelos cayeron en la zona critica, es decir se estableció la presencia de autocorrelación positiva.

Para eliminar la autocorrelación, se transformaron las variables utilizando para el efecto el método de hildren lu, bajo el supuesto de que los residuos siguen un proceso autoregresivo de primer orden.

Los modelos con las variables transformadas, se corrieron nuevamente, habiéndose de esta manera eliminado el problema de la autocorrelación.

5.3.1.2. HETEROCEDASTICIDAD

Un supuesto del método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), es que las perturbaciones μ_i de la función de regresión poblacional tienen varianza constante. Sin embargo si la condición no se cumple los coeficientes estimados dejan de ser los mejores estimadores lineales insesgados (MELI).

Como en el caso de la autocorrelación, en presencia de heterocedasticidad, los estimadores obtenidos mediante el método MCO, continúan siendo insesgados y consistentes, pero ya no son eficientes para ningún tamaño de muestra, es decir sus varianzas ya no son mínimas ni siquiera asintóticamente.

Es importante mencionar que una medida remedial para eliminar o disminuir el problema de la heterocedasticidad es transformar las variables logaritmando las. Esto se debe a que la transformación logarítmica comprime las escalas en las que están medidas las variables y por ende reduce la dispersión que presenten los residuos y sus varianzas.

Además el modelo logaritmizado tiene la ventaja de que los coeficientes estimados, representan las elasticidades de Y respecto de X_i , es decir, el cambio porcentual que sufre la variable dependiente frente a un pequeño cambio porcentual en la variable independiente.

Para establecer la posible presencia de heterocedasticidad, se utilizó la prueba de Glejser. Todos los modelos resultaron exentos de este problema al 95% de significación, aceptándose la hipótesis nula, es decir que la distribución de las varianzas de los residuos sigue un patrón homocedástico.

5.3.1.3. MULTICOLINEALIDAD

El término multicolinealidad hace referencia a la existencia de una relación lineal perfecta o exacta entre algunas de las variables explicativas de un modelo de regresión. Actualmente en un sentido más amplio también incluye el caso donde las variables están intercorrelacionadas aunque no en forma perfecta.

La multicolinealidad origina que los coeficientes estimados mediante el método MCO, sean indeterminados, además de presentar errores estándar infinitos. Debido a ello, generalmente los intervalos de confianza establecidos para cada uno de los parámetros tienden a ser muy amplios, disminuyendo su significancia. Bajo este contexto la probabilidad de aceptar la hipótesis nula

aumenta, es decir, la probabilidad de aceptar el supuesto de que el verdadero valor del parámetro sea igual a cero.

Se sospecha que la multicolinealidad esta presente en situaciones en que el R^2 es alto y cuando las correlaciones de orden cero son altas y a la vez ninguno o pocos de los coeficientes de regresión parcial son individualmente significativos, con base en la prueba T convencional. Puesto que los cuatro modelos estimados, no presentan las características descritas, se puede concluir que el problema de la multicolinealidad esta ausente.

5.4. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En los tres modelos, los coeficientes estimados tienen el signo esperado, es decir, que en una primera aproximación los resultados son consistentes con la teoría.

CONDICIONES ECONOMICO PRODUCTIVAS

El impacto de la apertura del mercado interno al comercio exterior, se valora a partir de la variable Tasa de Exportaciones Netas (TXN). El coeficiente estimado, resulta significativo y presenta el signo esperado, es decir, que la liberalización irrestricta realmente afecta y debilita el sector productivo nacional e impulsa un proceso de redistribución del empleo, que finalmente se expresa en la hipertrofia de los sectores semiempresarial y familiar.

Para establecer las derivaciones que tiene el costo del capital en la promoción de la inversión, y/o en la oportunidad de acceder a éste, se utilizó la variable Tasa de Interés Real. De acuerdo con los resultados, el aumento o variación de la tasa de interés guarda una relación directa con el comportamiento del riesgo de crédito, es decir que un aumento de la tasa de interés real trae consigo un incremento del nivel de riesgo crediticio.

Las variables que se introdujeron para medir la incidencia del control de la base monetaria, CLIQ, EMMON, tal como se esperaba presentaron signo negativo. El signo negativo, implica que una reducción de la base monetaria, o también del circulante, evidentemente contraen la demanda agregada y por tanto inciden en el nivel de actividad y de ingresos de las pequeñas unidades semiempresariales y familiares, lo que finalmente repercute en el incremento de riesgo sector.

SITUACION DEL EMPLEO

Los problemas de ocupación y la situación del empleo, se valoraron a partir de las variables Tasa Bruta de Participación (TBP), Tasa de Subutilización Global (TSG), Tasa Global de Participación (TGP), Tasa de Ocupación en los Sectores Semiempresarial y Familiar (TOSSF), Tasa de Desempleo Abierto (TDA). La incidencia de la elevada concentración de la Población Ocupada en los Sectores semiempresarial y Familiar, junto los problemas que acarrea la marcada terciarización, teóricamente tienen un efecto sustancial en el deterioro de las condiciones laborales y de vida de la población.

En todos los casos, como se esperaba, los coeficientes estimados presentan signo positivo, vale decir, se confirma una relación directa; a mayor concentración de la ocupación en los sectores semiempresarial y familiar, mayor precarización del empleo y mayor riesgo crediticio.

El coeficiente positivo asociado a la Tasa Bruta de Participación y a la Tasa Global de Participación, representa el efecto directo que tiene el incremento de la presión de la oferta laboral, sobre el deterioro de las condiciones laborales y de ingresos de la población ocupada, lo que finalmente se refleja en un mayor nivel de riesgo crediticio.

INGRESOS LABORALES

Para medir el efecto del deterioro de los ingresos reales, o el poder adquisitivo de los salarios en el incremento del riesgo de crédito, se incluyeron en los modelos, las variables IPC, TC, SMNR, CNA.

El coeficiente estimado para el Salario Mínimo Nacional Real, presenta signo negativo, este resultado es coherente pues significa que una reducción del poder adquisitivo de los salarios deriva en el incremento del nivel de riesgo crediticio. Existe una relación inversa, a menor ingreso real, mayor riesgo.

Los coeficientes asociados a las variables IPC y TC, presentan signo positivo, implicando una influencia directa, es decir, el incremento en el nivel de precios o el aumento en la cotización del dólar, al incidir negativamente en los ingresos reales, inducen el incremento de incumplimiento por deterioro de las condiciones económico financieras de las pequeñas unidades semiempresariales y familiares.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**6.1.CONCLUSIONES**

El trabajo tuvo por objetivo demostrar, que el deterioro de la calidad de la cartera se explica a su vez por el deterioro sostenido de las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales asociados a las pequeñas unidades económicas familiares y semiempresariales. Concluida la tarea, el estudio sobre "Riesgo de Crédito en Microfinanzas", permite arribar a algunas conclusiones importantes:

Microfinanzas

La calidad de la cartera de prestamos del sistema de microfinanzas, en los diez años de estudio, comporta un sostenido y marcado deterioro. La tendencia observada, genera incertidumbre respecto la solvencia futura y rentabilidad de las entidades de microfinanzas.

Condiciones Económico Productivas

En el contexto macroeconómico; la instrumentación persistente de medidas de compresión de la demanda agregada, -control de la emisión monetaria, restricción del crédito neto al sector publico, reducción del déficit fiscal vía austeridad en el gasto corriente, disminución drástica de la inversión pública, tuvieron y tienen aun efectos profundamente recesivos para el funcionamiento del aparato productivo.

Las consecuencias sociales y económicas de la contracción general de la actividad, se manifiestan en la baja de la inversión y la productividad, en el incremento del desempleo y el subempleo, con obvias implicaciones sobre los ingresos y las condiciones de vida de la población. En ese marco resulta natural el incremento del riesgo de incumplimiento.

La demanda efectiva por los productos y servicios que ofertan las pequeñas unidades semiempresariales y familiares disminuye, toda vez que la población también sufre la reducción de sus ingresos reales y su capacidad de compra. La pérdida de poder adquisitivo de los

salarios, por tanto, incide en el deterioro de los ingresos de los sectores semiempresarial y familiar y en su capacidad de pago y/o de endeudamiento.

La reducción de la demanda efectiva, impulsa un proceso de reubicación espacial de las actividades económicas. La necesidad de lograr una mejor ubicación en el mercado de manera de aproximar el negocio a los centros urbanos de mayor dinamismo, obliga a estas unidades a elevar los costos fijos contratando alquileres, muchas veces exagerados, afectando la utilidad operativa. En resumen, otro elemento que incrementa el riesgo de crédito en las microfinanzas, tiene relación con los mayores costos operativos y la reducción del margen de utilidad que enfrentan las pequeñas unidades económicas semiempresariales y familiares.

La marcada concentración de la actividad en pocos puntos estratégicos de las ciudades, es otro factor que incide negativamente en las ventas, el retorno esperado y por ende incrementa el nivel de riesgo crediticio vinculado a las operaciones financieras con pequeños prestatarios. Evidentemente cada nuevo pequeño comerciante que se instala en las principales avenidas de los centros urbanos, lo hace en condiciones cada vez más desfavorables, además de socavar el nivel de ventas e ingresos esperados del resto.

La escasa demanda y la ínfima dotación de capital, determinan que las unidades semiempresariales y familiares vean limitada sus posibilidades de adelantar la producción para el mercado, provocando que las mismas simplemente, adecuen su productividad a los requerimientos esporádicos de personas (clientes) que puedan otorgarles un adelanto por el trabajo realizado. Este es otro elemento que incrementa el riesgo crediticio, en la medida que las unidades que trabajan por encargo no tienen seguridad en sus ingresos y en consecuencia no se puede esperar tengan un retorno que les permita cumplir adecuadamente sus compromisos con las entidades financieras.

La apertura irrestricta al comercio exterior deriva en una desigual competencia con productos importados lo cual obliga a los nacionales a bajar los precios vía reducción del margen de utilidad. Para compensar la pérdida se intensifica el uso de mano de obra eventual y trabajo no remunerado de familiares y/o aprendices.

Situación del Empleo

La contracción general de la actividad económica, abre paso a un proceso más agudo de terciarización laboral basado en el aumento de la ocupación precaria en los estratos inferiores del comercio minorista y los servicios personales y de reparación en el marco de las estrategias de generación de ingresos de la población.

El proceso migratorio orientado hacia las ciudades del eje se ha intensificado. Estos movimientos poblacionales involucran en elevada proporción a Población Económicamente Activa que abandona su residencia habitual en busca de mejores oportunidades. Como resultado, la Población Económicamente Activa, en las ciudades capitales del eje crece a una tasa superior con relación a la evolución de la Población Total, provocando un sistemático exceso de la oferta laboral. De esa forma, se agudizan fenómenos que ya estaban presentes en la evolución del mercado laboral, entre otros, la elevada concentración del empleo en actividades de pequeña escala y de baja productividad, la terciarización, el subempleo asociado a los bajos ingresos laborales y el desempleo abierto.

La distribución del empleo según sectores del mercado de trabajo, revela la mayor significación de los sectores semiempresarial y familiar. Así se evidencia un reacomodo de la estructura productiva que tiende a asentarse en los segmentos más rezagados, tanto desde el punto de vista tecnológico, de organización laboral, de productividad, como de calidad del empleo. Este crecimiento desmesurado en el número de unidades económicas y la elevada concentración del empleo en los sectores semiempresarial y familiar están reforzando los problemas ocupacionales y de ingresos preexistentes en los mismos y por tanto incrementan el riesgo crediticio asociado a las operaciones de microfinanzas.

La variación de las tasas de participación en el empleo, obedece básicamente a una mayor inserción de la población femenina y joven a la actividad económica. La incorporación de las mujeres y los menores de edad se realiza en condiciones inadecuadas y discriminatorias, debido a la falta de experiencia y su bajo perfil técnico y formación. Una elevada proporción de estos nuevos ingresantes, recurre a las entidades financieras para proveerse de crédito que les sirva como capital de trabajo. Obviamente las operaciones realizadas con estos segmentos, acarrearán un mayor riesgo.

La liberalización del mercado de trabajo, instrumentada a partir de medidas como la libre contratación implican en la práctica la desprotección legal de la fuerza de trabajo. Una lógica consecuencia de ello, es la mayor inestabilidad laboral, los bajos salarios y una elevada

incertidumbre respecto la mejora o deterioro de la posición económico financiera de los acreditados en el mediano plazo.

Ingresos Laborales

Las consecuencias recesivas de la crisis y de las políticas de ajuste estructural en la producción, el empleo y los salarios e ingresos han afectado más que proporcionalmente a los grupos de menores ingresos. En este punto, se hace referencia especialmente al deterioro de los ingresos laborales de la población ocupada en los sectores semiempresarial y familiar.

Los ingresos apenas alcanzan para la familia y el saldo, si es que existe, cada vez son más insignificantes, dada esa situación resulta obvio lo delicado que se toma trabajar otorgando créditos a estos sectores.

El deterioro de las condiciones productivas en las que desarrollan sus actividades los trabajadores ocupados en los sectores semiempresarial y familiar, además de la precarización del empleo, repercuten finalmente, en sus condiciones generales de vida y de ingresos.

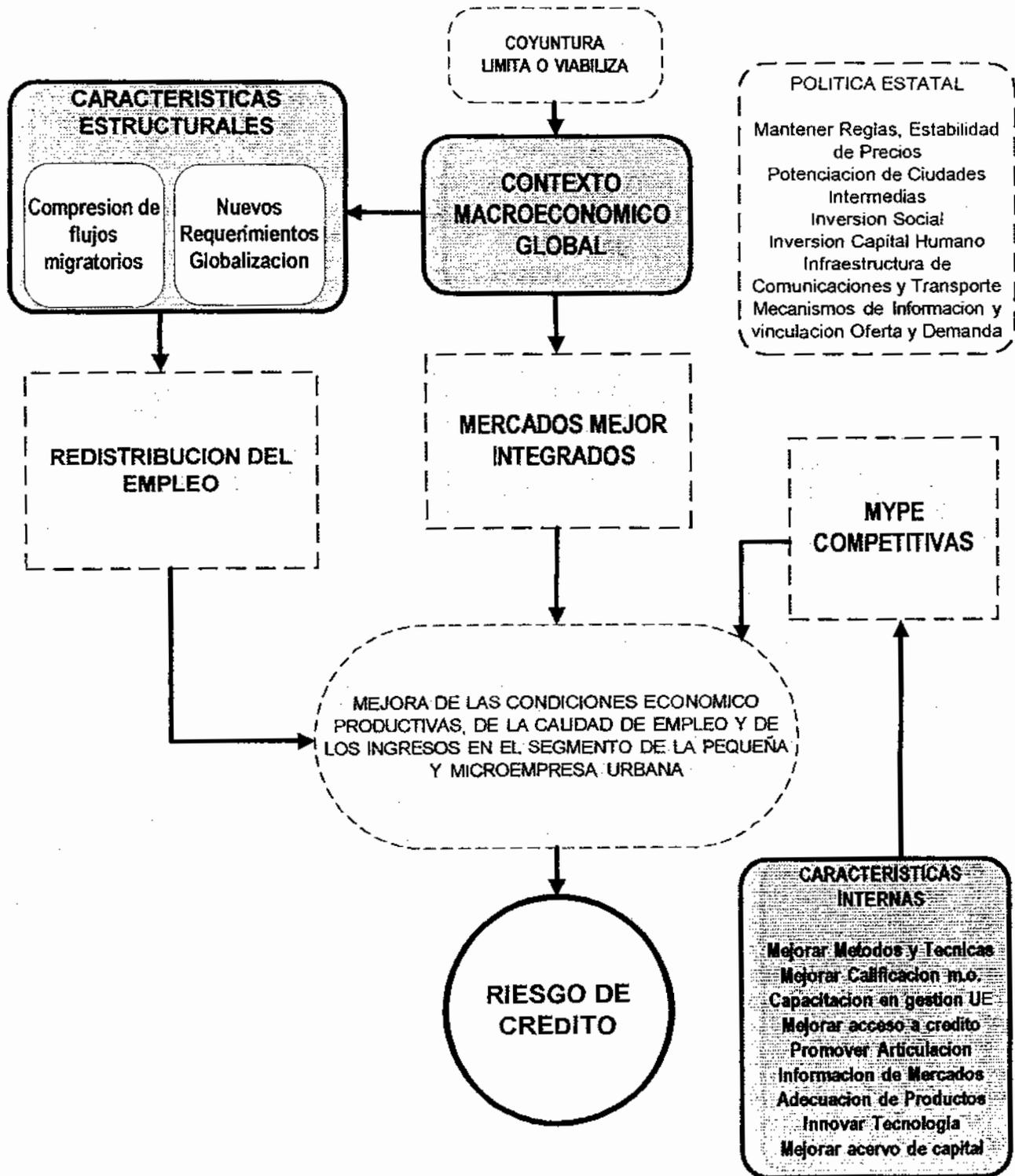
6.2.RECOMENDACIONES

En un esfuerzo por brindar planteamientos de solución a las dificultades observadas en el desarrollo de la pequeña y microempresa y su correspondiente incidencia en el ámbito de las microfinanzas, se ha elaborado la siguiente propuesta que constituye uno de los principales resultados del estudio realizado.

Inicialmente, es importante reconocer el papel crucial que desempeñan los sectores semiempresarial y familiar en la economía, fundamentalmente por su contribución a la generación de empleo y a la reproducción de la fuerza de trabajo. En ese sentido, el apoyo que pueda brindarse a estos sectores, debe asumirse desde la perspectiva de valorar el rol de la microempresa como unidad económica, es decir, debe verse a esta en sus funciones de agente económico, cuyo aporte a la contención de tendencias de agravamiento de las condiciones laborales, pueden ser sustantivos al desarrollar sus potencialidades económicas.

El punto de partida, para estructurar la propuesta, es el esquema básico que se analizó en el capítulo 5, que se reproduce en esta sección modificado.

ESQUEMA DE INTERVENCION PARA APOYAR A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA URBANA



El esquema describe las acciones de intervención recomendables, que se deberían desarrollar en cada uno de las áreas que determinan el desenvolvimiento y dinámica de la pequeña y microempresa urbana.

El esquema parte de la identificación de una ruta crítica, a partir de la cual bajo una visión de integralidad se pretende dar respuesta a los problemas y desafíos planteados por los procesos de globalización de los mercados y las nuevas exigencias de la economía nacional a partir de la aplicación del Programa de Ajuste Estructural (PAE).

Criterios de orientación

Los criterios o puntos de vista que enmarcan la concepción, el diseño y orientación de la propuesta son:

Con relación a la responsabilidad institucional

Se requiere la participación del Estado y de las instituciones privadas interesadas en los problemas del desarrollo. La experiencia esta demostrando que el camino correcto pasa por la combinación adecuada de acciones provenientes tanto del sector publico como privado, buscando aprovechar las ventajas comparativas de ambos sectores.

El apoyo que se brinde debe centrarse en aspectos claves internos y externos que obstaculizan e inhiben el pleno desarrollo de las unidades microempresariales, orientando el cambio hacia el crecimiento y la modernización.

Con relación al diseño y ejecución de los programas.

Se requiere una visión de integralidad, que enfatice la transformación productiva y la inserción plena y armónica en procesos de desarrollo de la microempresa.

Los programas deben promover el acceso a servicios bajo formas asociativas: trátase de acuerdos accidentales, consorcios o formas orientados a la permanencia. La lógica del proyecto debe ser la rentabilidad, sin descuidar los objetivos de elevar los ingresos, mejorar las condiciones laborales y lograr mayores niveles de empleo.

Con relación a la población objetivo.

Bajo un criterio de racionalidad en el uso de recursos, en primera instancia se debe apoyar a las ramas con mayor dinamismo y a las PUEU con mayor potencialidad. El apoyo debe enfocarse a partir de una oferta flexible.

Con relación al marco institucional.

Debe enfatizarse en la coordinación institucional en un marco de especialización. La especialización conduce a la excelencia en los servicios, pero la integralidad, fundamentalmente basada en la concepción del desarrollo, justifica los esfuerzos por brindar una oferta flexible de servicios en el marco de esfuerzos institucionales de coordinación orientados a encarar los problemas en todos los aspectos internos de la microempresa y su entorno.

Objetivos de intervención e impactos esperados

Objetivo general.

Mejorar las condiciones económico productivas, la situación del empleo y los ingresos laborales de las pequeñas unidades económicas urbanas.

Objetivos Específicos

Incrementar la capacidad de inversión, adaptación y/o innovación tecnológica.

Mejorar el funcionamiento interno de la unidad económica.

Lograr incrementos en la productividad.

Mejorar la inserción en el mercado.

Mejorar y fortalecer el poder de negociación económica y gremial.

Mejorar el acceso a recursos productivos.

Incrementar los niveles de competitividad.

Niveles y áreas de intervención

Se distinguen dos niveles de intervención:

Nivel de contexto

Nivel interno

En el ámbito de contexto, se pueden distinguir las siguientes:

Entorno político

Entorno legal

Entorno institucional

Entorno económico

En el ámbito interno, de manera genérica, se citan las siguientes áreas de intervención:

Gerencia

Abastecimiento

Producción

Comercialización

TAREAS ESPECIFICAS

Nivel de Contexto

- a) El Estado debe mantener las reglas del modelo, es decir, garantizar estabilidad de precios como condición que facilitara se cumpla los objetivos esperados.
- b) Una política orientada a la potenciación de las ciudades intermedias y las actividades agrícolas que permitan la creación de oportunidades de trabajo. El impacto positivo de estas medidas se traducirá en la reducción de la migración rural urbana temprana.
- c) La inversión masiva en carreteras, y el apoyo al desarrollo de centros intermedios con inversión en infraestructura, harán factible la vinculación y articulación de los mercados, de ese modo se lograrán mercados más amplios e integrados.
- d) El Estado debe invertir en centros de investigación orientados al desarrollo e innovación de tecnología.

Nivel interno

- a) Se deben orientar los esfuerzos hacia la transformación productiva de las pequeñas unidades económicas.
- b) El incremento de la productividad, requiere se mejoren los métodos y técnicas de trabajo, en ese sentido es importante la formación de programas de capacitación que abarquen temas como: administración y gestión, proceso productivo, calificación de mano de obra.
- c) Es importante mejorar las condiciones de acceso al crédito, además en este punto se hace imprescindible programas paralelos que capaciten en el manejo de crédito y estimulen las prácticas de ahorro de manera que se den un destino apropiado para los fondos y las pequeñas unidades profundicen y refuercen sus vínculos con sistema de intermediación financiera.
- d) El mayor conocimiento o capacitación también redundaran en una mejor organización del proceso de trabajo, ello se espera pueda traducirse en la mejora de la estructura y composición del capital (capital de inversión, capital de trabajo) y en logro de incrementos en la productividad.
- e) Con relación a las condiciones de inserción al mercado, un primer elemento necesario será promover y fortalecer la organización económica y gremial de las pequeñas unidades económicas, (organización para el crédito, organización para articulación productiva, organización para abastecimiento y comercialización) ello con el fin de que las mismas tengan mayor poder negociador en el mercado que les permita mejorar su acceso a capital, mejorar la articulación con el resto de subramas. , Mejorar su capacidad de interlocución y negociación con el Estado y gobiernos locales.
- f) Complementariamente se requiere brindar capacitación y asesoría en mercadotecnia, que comprende selección de mercados, formas y canales de distribución, lo que supone además, mayor flujo de información (requerimientos de oferta y demanda) con relación a los mercados, tanto internos como externos.

Impactos de desarrollo

El cumplimiento adecuado de las tareas descritas, tendría un impacto de desarrollo que se manifestaría en:

El logro de la transformación productiva interna en el segmento de las pequeñas unidades económicas urbanas; el desarrollo de su capacidad competitiva expresada en formas de inserción mercantil que mejoran su posicionamiento; la mejora de su articulación intraranga con sus pares y unidades económicas de otros estratos de mayor tamaño; la mejora de los ingresos y las condiciones de trabajo y además la mejora del poder de negociación sectorial en el ámbito político, económico y gremial.

OTRAS RECOMENDACIONES

Es necesario en el ámbito gubernamental implementar una política más agresiva de promoción para el desarrollo de la pequeña y microempresa.

En el ámbito institucional, se ha podido identificar la necesidad de la organización de departamentos especializados en el análisis de riesgos financieros, especialmente aquellos vinculados a la evaluación de factores exógenos.

Es recomendable la realización de estudios similares que aborden la misma problemática, pero enfocada al área rural. Tentativamente, es factible esperar que haya un efecto residual de los determinantes del riesgo en el ámbito urbano sobre el desenvolvimiento y evolución de la calidad de la cartera de las microfinanzas en el área rural.

Es importante acelerar y mejorar los mecanismos de control de instituciones que canalizan recursos pero que están al margen de las regulaciones de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras y el BCB. En este punto, se hace referencia básicamente a un considerable número de ONGs que por no formar parte del sistema regulado no disponen de la información confidencial que provee la CCRR de la SBEF, y administran su cartera en un marco de mayor incertidumbre introduciendo de ese modo sesgos que incrementan el riesgo crediticio.

No debe desmerecerse la influencia de los factores internos que pueden haber incidido en el aumento del incumplimiento en los pagos, tal es el caso de los problemas que se generaron por los excesos cometidos por determinadas instituciones financieras que incursionaron en el campo de las microfinanzas sin contar con la metodología y experiencia adecuada. Estas entidades, por un accionar poco transparente provocaron malestar en los pequeños prestatarios y deterioraron la imagen de todo el sistema microfinanciero.

BIBLIOGRAFIA

Acción Internacional. El Concepto del Grupo Solidario. Características y Significado para las Actividades del Sector Informal. 1992.

Adams Dale, González, Claudio y Pischke Von. Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión. Segunda Edición. 1990

Adler H. Jhon. Recursos Financieros y Reales para el Desarrollo. Segunda Edición 1965

Alcusa, José. La Bolsa. Inversiones y Financiaciones. 1972.

ASOFIN, CIPAME, FINRURAL. Microfinanzas. Boletín Financiero. Octubre 1997.

ASOFIN, CIPAME, FINRURAL. Microfinanzas. Boletín Financiero. Abril 1999.

ASOFIN, CIPAME, FINRURAL. Microfinanzas. Boletín Financiero. Junio 1999.

ASOFIN, CIPAME, FINRURAL. Microfinanzas. Boletín Financiero. Diciembre 1999.

Barrientos, Alfredo. Sistema de Cuentas Nacionales. 1995.

BCB, Memoria Anual 1995

BCB, Memoria Anual 1996

BCB, Memoria Anual 1997

BCB, Memoria Anual 1998

Benavides G., Carlos. Contabilidad Bancaria. 1997.

Cariaga, Juan. Estabilización y Desarrollo. Importantes Lecciones del programa Económico en Bolivia. Segunda Edición. 1997.

- CEDLA. La Intencionalidad del Ajuste en Bolivia. Serie: Estudios e Investigaciones. 1993.
- CEDLA. Privatización en Bolivia: Mitos y Realidades. Serie: Análisis Temas Económicos. 1991.
- CEDLA. Empleo y Condiciones Laborales en la Ciudad de El Alto. Dossier Estadístico N° 3. 1999.
- CEDLA. Empleo y Salarios: El Círculo de la Pobreza. 1994.
- CEDLA. Crisis, Política Económica y Dinámica de los Sectores Semiempresarial y Familiar. La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. 1990.
- CEDLA. El Sector Informal Urbano en Bolivia. 1986.
- Diamond, William. Bancos de Fomento. 1957
- Dagum Camilo y Bee de Dagum Estela. Introducción a la Econometría. Séptima Edición. 1980.
- FUNDA-PRO, Fundación para la Producción. El Problema de las Garantías en el Crédito para la Pequeña y la microempresa en Bolivia. Foro de Microfinanzas. 1997
- FUNDA-PRO, Fundación para la Producción. El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia. Foro de Microfinanzas. 1998
- FUNDA-PRO, Fundación para la Producción. Autosostenibilidad Financiera en Instituciones de Microfinanzas en Bolivia. Foro de Microfinanzas. 1998.
- FDC. Fondo de Desarrollo Campesino. Mercados Financieros Rurales en Bolivia. Formas de Ahorro y Crédito y Demanda Potencial para Servicios Financieros. 1996.
- González, Griselda y Rivas, Hugo. Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas. 1999.
- Gujarati, Damodar. Econometría Básica. 1988.
- Hernández S. Roberto, Fernández C. Carlos. Metodología de la Investigación. 1998.
- INE. Instituto Nacional de Estadísticas. Salarios, Empleos y Remuneraciones del Sector Público y Privado. 1998.

- INE. Instituto Nacional de Estadísticas. Encuesta Nacional de Empleo II. Noviembre 1996.
- INE. Instituto Nacional de Estadísticas. Encuesta Nacional de Empleo III. Noviembre 1997.
- INE. Instituto Nacional de Estadísticas. Encuesta Integrada de Hogares. Noviembre 1997.
- LeRoy Miller Roger, Pulsinelli W. Robert. Moneda y Banca. Segunda Edición. 1997.
- López P. Joaquín, Sebastián G. Altina. Gestión Bancaria. 1998.
- Machicado S., Flavio. Sistema Financiero y Reactivación. 1989.
- Martínez Le Clairche, Roberto. Curso de Teoría Monetaria y del Crédito. 1970
- Martino, Roberto. Administración de Créditos y Cobranzas. 1982.
- Modigliani Franco, Fabozzi J. Frank. Mercados e Instituciones Financieras. 1996.
- Muller & Asociados. Evaluación Económica. 1996.
- Munch, Lourdes y Angeles, Ernesto. Métodos y Técnicas de Investigación. 1997.
- SIBEF. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Anuario Estadístico 1998.
- SIBEF. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Anuario Estadístico 1999.
- Torrelas, Felio-Antonio. Crisis y Reforma del Crédito. 1979
- UDAPE. Unidad de Análisis de Políticas Económicas. Estadísticas Económicas N°3. Septiembre 1992.

PERIODO	RC	IPC	VAR% IPC	JORNADA	TIR ME	GCP	TOSSF
31/01/1990	2,85	94,79	1,04	47,50	22,43	118,70	55,99
28/02/1990	0,94	94,71	-0,09	47,50	23,61	118,70	55,79
31/03/1990	3,73	95,05	0,36	47,50	24,91	118,70	55,58
30/04/1990	2,42	95,35	0,32	47,50	25,66	118,70	55,38
31/05/1990	0,18	95,88	0,56	47,50	26,39	118,70	55,18
30/06/1990	0,74	97,80	2,01	47,50	26,49	118,70	54,98
31/07/1990	1,54	99,55	1,79	47,50	26,05	118,70	54,78
31/08/1990	2,08	100,65	1,10	47,50	25,13	118,70	54,58
30/09/1990	0,75	101,83	1,17	47,50	24,48	118,70	54,38
31/10/1990	1,45	105,35	3,45	47,50	23,47	118,70	54,45
30/11/1990	1,97	108,33	2,84	47,50	22,59	118,70	54,52
31/12/1990	1,89	110,72	2,20	47,50	21,76	118,70	54,59
31/01/1991	1,05	117,18	5,83	46,50	20,46	148,91	54,66
28/02/1991	0,65	117,49	0,27	46,50	19,17	148,91	54,72
31/03/1991	0,60	118,24	0,64	46,50	17,77	148,91	54,79
30/04/1991	0,22	118,82	0,49	46,50	16,40	148,91	54,86
31/05/1991	0,51	119,76	0,79	46,50	15,06	148,91	54,93
30/06/1991	0,43	120,66	0,75	46,50	14,12	148,91	55,00
31/07/1991	0,94	121,68	0,85	46,50	13,48	148,91	55,07
31/08/1991	0,87	122,92	1,02	46,50	12,88	148,91	55,13
30/09/1991	0,58	123,44	0,42	46,50	12,16	148,91	55,20
31/10/1991	1,07	124,63	0,97	46,50	11,75	148,91	55,27
30/11/1991	0,54	125,67	0,83	46,50	11,55	148,91	55,34
31/12/1991	0,39	126,79	0,89	46,50	11,37	148,91	55,49
31/01/1992	0,52	130,04	2,57	48,30	11,78	174,89	55,65
29/02/1992	0,45	132,96	2,24	48,30	12,01	174,89	55,80
31/03/1992	0,25	133,66	0,53	48,30	12,22	174,89	55,95
30/04/1992	0,36	134,01	0,26	48,30	12,52	174,89	56,11
31/05/1992	0,28	134,94	0,69	48,30	12,84	174,89	56,26
30/06/1992	0,17	135,82	0,65	48,30	13,05	174,89	56,42
31/07/1992	0,68	136,84	0,75	48,30	13,19	174,89	56,58
31/08/1992	0,96	138,09	0,92	48,30	13,47	174,89	56,73
30/09/1992	1,01	138,19	0,07	48,30	13,85	174,89	56,89
31/10/1992	1,50	138,90	0,51	48,30	14,13	174,89	57,05
30/11/1992	0,97	139,59	0,49	48,30	14,32	174,89	57,20
31/12/1992	1,35	140,06	0,34	48,30	14,58	174,89	57,14
31/01/1993	2,85	142,43	1,69	47,80	14,68	194,13	57,08
28/02/1993	2,78	143,79	0,96	47,80	15,13	194,13	57,02
31/03/1993	4,03	143,72	-0,05	47,80	15,67	194,13	56,96
30/04/1993	2,97	143,89	0,12	47,80	16,26	194,13	56,90
31/05/1993	2,47	144,98	0,76	47,80	16,80	194,13	56,84
30/06/1993	2,19	146,28	0,90	47,80	17,33	194,13	56,78
31/07/1993	3,03	147,91	1,11	47,80	17,80	194,13	56,71
31/08/1993	2,29	150,50	1,75	47,80	18,01	194,13	56,65
30/09/1993	2,76	151,30	0,53	47,80	18,05	194,13	56,59
31/10/1993	2,30	152,07	0,51	47,80	18,03	194,13	56,53
30/11/1993	2,97	152,36	0,19	47,80	18,06	194,13	56,47
31/12/1993	2,48	153,09	0,48	47,80	17,99	194,13	56,41
31/01/1994	2,77	154,36	0,83	48,00	17,99	214,44	56,62
28/02/1994	3,34	155,20	0,55	48,00	17,84	214,44	56,83
31/03/1994	4,25	155,07	-0,09	48,00	17,65	214,44	57,04
30/04/1994	4,46	155,83	0,49	48,00	17,40	214,44	57,25
31/05/1994	4,91	156,78	0,61	48,00	17,15	214,44	57,46
30/06/1994	6,30	157,53	0,48	48,00	16,97	214,44	57,68
31/07/1994	4,52	159,01	0,94	48,00	16,73	214,44	57,89
31/08/1994	4,26	160,96	1,23	48,00	16,69	214,44	58,10
30/09/1994	6,21	161,93	0,61	48,00	16,66	214,44	58,32
31/10/1994	6,01	163,18	0,77	48,00	16,56	214,44	58,54
30/11/1994	5,66	165,91	1,68	48,00	16,18	214,44	58,75
31/12/1994	4,24	166,14	0,14	48,00	15,84	214,44	58,97

PERIODO	RC	IPC	VAR% IPC	JORNADA	TIR ME	GCP	TOSSF
31/01/1995	5,55	167,51	0,83	44,50	15,37	244,40	59,43
28/02/1995	5,01	168,44	0,55	44,50	14,84	244,40	59,89
31/03/1995	5,79	170,01	0,93	44,50	14,16	244,40	60,35
30/04/1995	5,32	172,66	1,56	44,50	13,37	244,40	60,82
31/05/1995	5,37	173,46	0,47	44,50	12,60	244,40	61,29
30/06/1995	4,75	174,66	0,69	44,50	11,77	244,40	61,76
31/07/1995	5,59	175,33	0,39	44,50	11,15	244,40	61,66
31/08/1995	5,32	176,25	0,52	44,50	10,57	244,40	61,56
30/09/1995	5,18	177,16	0,52	44,50	10,11	244,40	61,45
31/10/1995	5,81	180,50	1,88	44,50	9,72	244,40	61,35
30/11/1995	5,47	183,73	1,79	44,50	9,50	244,40	61,25
31/12/1995	4,87	187,03	1,80	44,50	9,17	244,40	61,14
31/01/1996	6,57	189,92	1,55	46,90	8,86	282,01	61,04
29/02/1996	7,00	195,16	2,76	46,90	8,43	282,01	60,94
31/03/1996	5,74	194,74	-0,22	46,90	8,23	282,01	60,84
30/04/1996	6,32	194,31	-0,22	46,90	8,36	282,01	60,73
31/05/1996	6,56	195,05	0,38	46,90	8,57	282,01	60,63
30/06/1996	6,73	196,08	0,53	46,90	8,79	282,01	60,53
31/07/1996	5,89	198,30	1,13	46,90	8,84	282,01	60,43
31/08/1996	6,53	200,37	1,05	46,90	8,77	282,01	60,33
30/09/1996	6,25	200,68	0,16	46,90	8,69	282,01	60,22
31/10/1996	6,55	200,54	-0,07	46,90	8,85	282,01	60,12
30/11/1996	6,17	201,56	0,51	46,90	9,11	282,01	60,02
31/12/1996	5,38	201,90	0,17	46,90	9,54	282,01	59,69
31/01/1997	7,10	201,89	-0,01	48,00	10,07	306,62	59,37
29/02/1997	7,57	202,27	0,19	48,00	11,03	306,62	59,04
31/03/1997	9,22	201,78	-0,24	48,00	11,83	306,62	58,72
30/04/1997	9,18	202,90	0,56	48,00	12,32	306,62	58,40
31/05/1997	10,10	204,36	0,72	48,00	12,62	306,62	58,08
30/06/1997	9,55	206,27	0,94	48,00	12,87	306,62	57,77
31/07/1997	9,41	208,89	1,27	48,00	13,14	306,62	57,45
31/08/1997	10,34	210,27	0,66	48,00	13,51	306,62	57,14
30/09/1997	11,28	208,07	-1,05	48,00	13,93	306,62	56,83
31/10/1997	10,45	208,86	0,38	48,00	14,07	306,62	56,52
30/11/1997	10,77	209,11	0,12	48,00	14,20	306,62	56,21
31/12/1997	9,47	215,49	3,05	48,00	14,04	306,62	56,45
31/01/1998	10,94	218,50	1,40	47,10	13,63	342,03	56,70
28/02/1998	14,06	220,32	0,83	47,10	12,96	342,03	56,95
31/03/1998	13,49	220,78	0,21	47,10	12,37	342,03	57,20
30/04/1998	13,40	221,39	0,28	47,10	11,95	342,03	57,46
31/05/1998	13,73	222,08	0,31	47,10	11,70	342,03	57,71
30/06/1998	12,32	222,58	0,23	47,10	11,61	342,03	57,96
31/07/1998	13,10	223,10	0,23	47,10	11,68	342,03	58,22
31/08/1998	14,24	223,16	0,03	47,10	11,72	342,03	58,48
30/09/1998	12,76	223,04	-0,06	47,10	11,58	342,03	58,74
31/10/1998	12,68	225,25	0,99	47,10	11,48	342,03	58,99
30/11/1998	11,65	225,31	0,03	47,10	11,32	342,03	59,25
31/12/1998	10,29	224,96	-0,16	47,10	11,64	342,03	59,52
31/01/1999	16,56	225,29	0,15	46,90	12,27	395,12	59,54
28/02/1999	17,53	226,15	0,38	46,90	12,95	395,12	59,56
31/03/1999	15,45	225,20	-0,42	46,90	13,66	395,12	59,58
30/04/1999	15,27	224,86	-0,15	46,90	14,39	395,12	59,61
31/05/1999	15,78	225,06	0,09	46,90	15,09	395,12	59,63
30/06/1999	15,29	225,89	0,37	46,90	15,71	395,12	59,65
31/07/1999	15,70	226,34	0,20	46,90	16,28	395,12	59,68
31/08/1999	16,12	227,52	0,52	46,90	16,80	395,12	59,70
30/09/1999	15,95	228,86	0,59	46,90	17,31	395,12	59,72
31/10/1999	16,32	230,51	0,72	46,90	17,94	395,12	59,74
30/11/1999	15,29	230,67	0,07	46,90	18,57	395,12	59,77
31/12/1999	11,33	232,03	0,59	46,90	18,84	395,12	59,79

Fuente: Dossier Estadístico UDAPE-1999, Boletines BCB, Anuarios INE
ELABORACION PROPIA

PERIODO	PTRIB	TC	TGP	VAR% TGP	TBP	VAR% TBP
31/01/1990	0,52	3,00	51,90	0,19	38,86	0,18
28/02/1990	0,42	3,03	51,99	0,19	38,92	0,18
31/03/1990	0,46	3,07	52,09	0,19	38,99	0,18
30/04/1990	0,60	3,10	52,19	0,19	39,06	0,18
31/05/1990	0,86	3,13	52,28	0,19	39,13	0,18
30/06/1990	0,54	3,15	52,38	0,19	39,20	0,18
31/07/1990	0,56	3,17	52,48	0,19	39,27	0,18
31/08/1990	0,61	3,20	52,57	0,19	39,34	0,18
30/09/1990	0,56	3,24	52,67	0,19	39,40	0,18
31/10/1990	0,63	3,28	52,68	0,01	39,41	0,01
30/11/1990	0,63	3,32	52,69	0,01	39,41	0,01
31/12/1990	0,56	3,37	52,69	0,01	39,41	0,01
31/01/1991	0,55	3,44	52,70	0,01	39,41	0,01
28/02/1991	0,47	3,47	52,71	0,01	39,42	0,01
31/03/1991	0,48	3,50	52,72	0,01	39,42	0,01
30/04/1991	0,55	3,52	52,72	0,01	39,42	0,01
31/05/1991	0,86	3,55	52,73	0,01	39,42	0,01
30/06/1991	0,64	3,57	52,74	0,01	39,43	0,01
31/07/1991	0,85	3,60	52,75	0,01	39,43	0,01
31/08/1991	0,63	3,62	52,76	0,01	39,43	0,01
30/09/1991	0,59	3,64	52,76	0,01	39,43	0,01
31/10/1991	0,65	3,67	52,77	0,01	39,44	0,01
30/11/1991	0,64	3,70	52,78	0,01	39,44	0,01
31/12/1991	0,62	3,72	52,73	-0,09	39,40	-0,09
31/01/1992	0,60	3,76	52,69	-0,09	39,36	-0,09
29/02/1992	0,57	3,78	52,64	-0,09	39,33	-0,09
31/03/1992	0,69	3,80	52,60	-0,09	39,29	-0,09
30/04/1992	0,79	3,82	52,56	-0,09	39,25	-0,09
31/05/1992	0,98	3,84	52,51	-0,09	39,21	-0,09
30/06/1992	0,92	3,87	52,47	-0,09	39,18	-0,09
31/07/1992	0,78	3,90	52,42	-0,09	39,14	-0,09
31/08/1992	0,76	3,95	52,38	-0,09	39,10	-0,09
30/09/1992	0,80	3,99	52,33	-0,09	39,07	-0,09
31/10/1992	0,81	4,02	52,29	-0,09	39,03	-0,09
30/11/1992	0,84	4,05	52,24	-0,09	38,99	-0,09
31/12/1992	0,72	4,08	52,33	0,16	39,05	0,16
31/01/1993	0,68	4,11	52,41	0,16	39,11	0,16
26/02/1993	0,59	4,13	52,50	0,16	39,18	0,16
31/03/1993	0,75	4,16	52,58	0,16	39,24	0,16
30/04/1993	0,82	4,19	52,67	0,16	39,30	0,16
31/05/1993	1,02	4,22	52,75	0,16	39,36	0,16
30/06/1993	0,84	4,25	52,84	0,16	39,42	0,16
31/07/1993	1,18	4,28	52,93	0,16	39,48	0,16
31/08/1993	0,91	4,31	53,01	0,16	39,55	0,16
30/09/1993	0,84	4,34	53,10	0,16	39,61	0,16
31/10/1993	0,76	4,37	53,18	0,16	39,67	0,16
30/11/1993	0,92	4,41	53,27	0,16	39,73	0,16
31/12/1993	0,92	4,45	53,36	0,16	39,80	0,16
31/01/1994	0,96	4,49	53,52	0,32	39,92	0,31
28/02/1994	0,71	4,52	53,69	0,32	40,04	0,31
31/03/1994	0,76	4,56	53,86	0,32	40,16	0,31
30/04/1994	0,83	4,59	54,03	0,32	40,28	0,31
31/05/1994	0,77	4,62	54,20	0,32	40,41	0,31
30/06/1994	0,86	4,66	54,38	0,32	40,53	0,31
31/07/1994	1,20	4,65	54,55	0,32	40,66	0,31
31/08/1994	1,21	4,67	54,72	0,32	40,78	0,31
30/09/1994	1,01	4,68	54,89	0,32	40,90	0,31
31/10/1994	0,94	4,67	55,07	0,32	41,03	0,31
30/11/1994	0,99	4,69	55,24	0,32	41,15	0,31
31/12/1994	0,99	4,71	55,41	0,32	41,28	0,31

PERIODO	PTRIB	TC	TGP	VAR% TGP	TBP	VAR% TBP
31/01/1995	0,91	4,72	55,53	0,21	41,36	0,19
28/02/1995	0,75	4,73	55,64	0,21	41,44	0,19
31/03/1995	0,86	4,75	55,76	0,21	41,52	0,19
30/04/1995	0,78	4,77	55,87	0,21	41,60	0,19
31/05/1995	0,98	4,77	55,99	0,21	41,68	0,19
30/06/1995	0,79	4,79	56,10	0,21	41,77	0,19
31/07/1995	1,07	4,81	56,14	0,07	41,83	0,16
31/08/1995	0,88	4,83	56,17	0,07	41,90	0,16
30/09/1995	1,02	4,85	56,21	0,07	41,97	0,16
31/10/1995	1,63	4,86	56,25	0,07	42,04	0,16
30/11/1995	0,97	4,88	56,28	0,07	42,11	0,16
31/12/1995	0,99	4,92	56,32	0,07	42,18	0,16
31/01/1996	1,06	4,96	56,36	0,07	42,25	0,16
29/02/1996	0,80	4,98	56,39	0,07	42,32	0,16
31/03/1996	0,80	5,00	56,43	0,07	42,39	0,16
30/04/1996	0,87	5,03	56,47	0,07	42,46	0,16
31/05/1996	1,37	5,06	56,50	0,07	42,53	0,16
30/06/1996	1,06	5,07	56,54	0,07	42,60	0,16
31/07/1996	1,07	5,09	56,58	0,07	42,67	0,16
31/08/1996	0,85	5,12	56,61	0,07	42,74	0,16
30/09/1996	0,90	5,14	56,65	0,07	42,81	0,16
31/10/1996	0,98	5,18	56,69	0,07	42,88	0,16
30/11/1996	0,93	5,18	56,72	0,07	42,95	0,15
31/12/1996	0,93	5,18	56,40	-0,58	42,78	-0,39
31/01/1997	0,99	5,20	56,07	-0,58	42,61	-0,39
28/02/1997	0,88	5,21	55,75	-0,58	42,44	-0,39
31/03/1997	0,77	5,23	55,43	-0,58	42,28	-0,39
30/04/1997	0,99	5,24	55,11	-0,58	42,11	-0,39
31/05/1997	1,43	5,23	54,79	-0,58	41,95	-0,39
30/06/1997	0,89	5,23	54,48	-0,58	41,79	-0,39
31/07/1997	1,03	5,24	54,17	-0,58	41,62	-0,39
31/08/1997	0,93	5,27	53,85	-0,58	41,46	-0,39
30/09/1997	0,87	5,28	53,54	-0,58	41,30	-0,39
31/10/1997	1,03	5,31	53,24	-0,58	41,14	-0,39
30/11/1997	1,03	5,32	52,93	-0,58	40,98	-0,39
31/12/1997	0,97	5,35	53,23	0,56	41,11	0,32
31/01/1998	0,98	5,38	53,52	0,56	41,24	0,32
28/02/1998	0,81	5,40	53,82	0,56	41,37	0,32
31/03/1998	0,95	5,44	54,12	0,56	41,50	0,32
30/04/1998	1,11	5,47	54,43	0,56	41,63	0,32
31/05/1998	1,56	5,49	54,73	0,56	41,77	0,32
30/06/1998	0,95	5,51	55,04	0,56	41,90	0,32
31/07/1998	1,15	5,53	55,34	0,56	42,03	0,32
31/08/1998	1,10	5,55	55,65	0,56	42,17	0,32
30/09/1998	1,06	5,57	55,96	0,56	42,30	0,32
31/10/1998	1,11	5,59	56,28	0,56	42,44	0,32
30/11/1998	1,10	5,61	56,59	0,56	42,57	0,32
31/12/1998	1,22	5,64	56,63	0,07	42,60	0,07
31/01/1999	1,21	5,66	56,67	0,07	42,63	0,07
26/02/1999	1,16	5,69	56,71	0,07	42,66	0,07
31/03/1999	1,18	5,72	56,75	0,07	42,68	0,07
30/04/1999	1,12	5,75	56,79	0,07	42,71	0,07
31/05/1999	1,14	5,78	56,83	0,07	42,74	0,07
30/06/1999	1,14	5,8	56,87	0,07	42,77	0,07
31/07/1999	1,17	5,84	56,91	0,07	42,80	0,07
31/08/1999	1,12	5,88	56,95	0,07	42,83	0,07
30/09/1999	1,14	5,92	56,99	0,07	42,85	0,07
31/10/1999	1,17	5,95	57,03	0,07	42,88	0,07
30/11/1999	1,18	5,97	57,06	0,07	42,91	0,07
31/12/1999	1,20	5,99	57,10	0,07	42,94	0,07

Fuente: Dossier Estadístico UDAPE-1999, Boletines BCB, Anuarios INE
ELABORACION PROPIA

PERIODO	TSE	VAR% TSE	BM	VAR% BM	EMIMON	LIQUIDEZ
31/01/1990	39,47	0,17	698053	-14,41	435,745	66,9
28/02/1990	39,39	-0,19	728491	4,36	470,779	67,2
31/03/1990	39,69	0,75	698228	-4,15	448,969	66,8
30/04/1990	39,96	0,69	704935	0,96	468,248	65,3
31/05/1990	40,39	1,06	767013	8,81	475,978	63,9
30/06/1990	41,95	3,86	808746	5,44	502,558	64,9
31/07/1990	43,39	3,44	804394	-0,54	509,006	63,6
31/08/1990	44,31	2,11	833024	3,56	531,293	62,2
30/09/1990	44,49	0,41	846689	1,64	522,979	61,3
31/10/1990	47,77	7,37	854420	0,91	521,265	59,7
30/11/1990	50,65	6,02	876399	2,57	548,563	60,8
31/12/1990	53,00	4,65	1072829	22,41	668,121	64,6
31/01/1991	59,63	12,52	941557	-12,24	517,000	57,8
28/02/1991	59,96	0,56	990683	5,22	545,009	57,2
31/03/1991	60,47	0,84	1025907	3,56	589,676	57,9
30/04/1991	60,85	0,63	1059423	3,27	597,717	56,4
31/05/1991	61,48	1,03	1092921	3,16	637,358	56,7
30/06/1991	62,09	0,99	1160810	8,04	655,328	56,5
31/07/1991	62,78	1,11	1181366	0,05	655,095	53,1
31/08/1991	63,63	1,36	1240142	4,98	684,964	52,4
30/09/1991	63,98	0,56	1220213	-1,61	659,108	49,1
31/10/1991	64,81	1,29	1261606	3,39	685,677	49,2
30/11/1991	58,53	-9,69	1285847	1,92	646,885	47,9
31/12/1991	59,63	1,88	1411044	9,74	775,433	52,1
31/01/1992	61,79	3,62	1310777	-7,11	663,532	46,6
29/02/1992	63,64	2,99	1368515	4,40	724,705	47,9
31/03/1992	64,09	0,70	1344595	-1,75	666,564	42,8
30/04/1992	64,31	0,35	1425793	6,04	749,660	47,3
31/05/1992	64,91	0,93	1470300	3,12	749,656	45,8
30/06/1992	65,49	0,88	1448914	-1,45	763,398	45,9
31/07/1992	66,16	1,03	1541763	6,41	826,486	47,2
31/08/1992	66,99	1,26	1599740	3,76	802,654	44,4
30/09/1992	67,05	0,09	1504118	-5,98	744,134	43
31/10/1992	67,53	0,71	1591023	5,78	824,927	44,6
30/11/1992	61,49	-8,95	1598998	0,50	779,392	41
31/12/1992	61,74	0,42	1775965	11,07	931,197	46,1
31/01/1993	63,07	2,14	1875557	5,61	833,605	42
28/02/1993	63,83	1,21	1861642	-0,73	869,746	41,5
31/03/1993	63,79	-0,06	1903524	2,24	867,274	41
30/04/1993	63,89	0,15	1873721	-1,57	921,127	41
31/05/1993	64,51	0,97	1938568	3,46	956,273	40,5
30/06/1993	65,25	1,16	1919339	-0,99	928,779	40,2
31/07/1993	66,20	1,44	1895238	-1,26	967,412	41,5
31/08/1993	67,72	2,30	1849893	-2,39	935,629	39,6
30/09/1993	68,19	0,70	1847760	-0,12	904,621	38,7
31/10/1993	68,65	0,68	2034301	10,10	956,273	39,9
30/11/1993	68,82	0,25	2034228	0,00	940,722	37,8
31/12/1993	62,35	-9,41	2352323	15,64	1050,913	41,4
31/01/1994	62,96	0,98	2049556	-12,87	889,300	36,7
28/02/1994	63,36	0,65	2207683	7,72	887,977	36,4
31/03/1994	63,30	-0,10	2204781	-0,13	959,888	38,6
30/04/1994	63,67	0,59	2295478	4,11	968,230	38,1
31/05/1994	64,13	0,73	2298436	0,13	962,467	36,1
30/06/1994	64,50	0,58	2355785	2,50	998,087	37,7
31/07/1994	65,24	1,14	2441729	3,65	1101,779	40,1
31/08/1994	66,22	1,50	2428550	-0,54	1099,947	38,5
30/09/1994	66,72	0,75	2460975	1,34	1163,650	39,7
31/10/1994	67,35	0,95	2483714	0,92	1177,511	39,7
30/11/1994	68,76	2,10	2419009	-2,61	1202,703	39,1
31/12/1994	62,89	-8,55	2760278	14,11	1436,460	43,5

PERIODO	TSE	VAR% TSE	BM	VAR% BM	EMIMON	LIQUIDEZ
31/01/1995	63.54	1,04	2647772	-4,08	1204,415	38,5
28/02/1995	63.98	0,69	2584617	-2,39	1260,043	40,9
31/03/1995	64.73	1,18	2520656	-2,47	1227,039	40,1
30/04/1995	66.03	1,99	2528247	0,30	1274,708	40,2
31/05/1995	66.42	0,60	2515108	-0,52	1302,266	39,8
30/06/1995	63.00	-5,16	2670975	6,20	1399,978	42,4
31/07/1995	63.28	0,44	2576407	-3,54	1369,894	39,9
31/08/1995	63.65	0,60	2590234	0,54	1387,370	40,3
30/09/1995	64.03	0,60	2500161	-3,48	1408,985	41
31/10/1995	65.43	2,18	2620340	4,81	1421,353	40,3
30/11/1995	66.81	2,11	2701160	3,08	1435,227	40,1
31/12/1995	68.25	2,15	3105238	14,96	1734,943	43,3
31/01/1996	69.52	1,88	2923462	-5,85	1378,569	37,4
29/02/1996	71.89	3,40	2846124	-2,65	1351,667	36,9
31/03/1996	71.70	-0,27	2922651	2,69	1351,606	36,9
30/04/1996	71.50	-0,27	3035988	3,88	1403,430	36
31/05/1996	71.84	0,48	3170744	4,44	1461,778	36,9
30/06/1996	72.32	0,66	3296661	3,97	1504,937	37,5
31/07/1996	73.34	1,42	3371835	2,28	1499,170	36,3
31/08/1996	74.31	1,32	3394121	0,66	1542,129	36,9
30/09/1996	74.46	0,20	3435207	1,21	1526,663	35,9
31/10/1996	74.39	-0,09	3514944	2,32	1523,704	35,2
30/11/1996	82.72	11,20	3614728	2,84	1557,315	34,5
31/12/1996	82.76	0,06	3967892	9,77	1882,784	37,8
31/01/1997	82.76	0,00	3601525	-9,23	1602,623	34,5
28/02/1997	82.81	0,06	3636068	0,96	1579,149	34,7
31/03/1997	82.75	-0,08	3672407	1,00	1583,516	33,7
30/04/1997	82.90	0,18	4116953	12,11	1645,687	33,6
31/05/1997	83.10	0,24	4197642	1,96	1791,436	35,4
30/06/1997	83.30	0,24	4143704	-1,28	1879,372	36,3
31/07/1997	83.67	0,44	4531500	9,36	1859,750	33,3
31/08/1997	83.87	0,23	4169592	-7,99	1838,058	33,5
30/09/1997	83.56	-0,37	4236928	1,61	1788,221	32,4
31/10/1997	83.67	0,13	4323601	2,05	1899,643	33,6
30/11/1997	80.34	-3,97	4156353	-3,87	1838,490	32,7
31/12/1997	81.05	0,88	4740923	14,06	2157,147	36,2
31/01/1998	81.40	0,42	4302286	-9,25	1895,416	33,5
28/02/1998	81.61	0,26	4450152	3,44	1923,053	33,9
31/03/1998	81.66	0,07	4178770	-6,10	1788,754	31,9
30/04/1998	81.73	0,09	4445439	6,38	1930,915	32,7
31/05/1998	81.81	0,10	3501081	-21,24	2014,809	32,1
30/06/1998	81.87	0,07	3417336	-2,39	2037,610	32,5
31/07/1998	81.93	0,07	3581882	4,82	2153,185	31,7
31/08/1998	81.94	0,01	3437721	-4,02	2112,678	31,1
30/09/1998	81.92	-0,02	3220628	-6,32	2059,299	30,5
31/10/1998	82.18	0,32	3114659	-3,29	2177,278	32,2
30/11/1998	82.19	0,01	3191011	2,45	2075,688	31
31/12/1998	82.70	0,62	3568426	11,83	2418,600	35,8
31/01/1999	82.74	0,05	3069185	-13,99	1990,187	32,4
28/02/1999	82.85	0,13	3124503	1,80	2019,206	32,3
31/03/1999	82.73	-0,14	2993920	-4,18	1878,192	31,5
30/04/1999	82.69	-0,05	2859319	-4,50	2027,461	31,8
31/05/1999	82.71	0,03	2978261	4,16	2115,549	30,7
30/06/1999	82.81	0,12	2851243	-4,26	2139,491	31,2
31/07/1999	82.87	0,07	2881737	1,07	2260,844	30,6
31/08/1999	83.02	0,18	2930432	1,69	2218,312	30
30/09/1999	83.18	0,20	2812435	-4,03	2162,264	31,7
31/10/1999	83.39	0,25	4896084	74,09	2286,142	31,5
30/11/1999	83.41	0,02	2858332	-41,62	2179,472	32,3
31/12/1999	82.49	-1,10	3684713	28,91	2539,530	36,4

Fuente: Dossier Estadístico UDAPE-1999, Boletines BCB, Anuarios INE
ELABORACION PROPIA

PERIODO	SMN	SMNR	FLUJNETDIV	XBIENES	MBIENES	BALCA XNET
31/01/1990	60	63,30	-25,8	43,5	107,7	-64,2
28/02/1990	60	63,35	25,9	35,8	63,7	-27,9
31/03/1990	60	63,13	-2,7	41,7	80,1	-38,4
30/04/1990	60	62,93	-41,4	49,7	87,5	-37,8
31/05/1990	60	62,58	-18,5	48,9	72,7	-23,8
30/06/1990	60	61,35	-7	47,8	75,3	-27,5
31/07/1990	60	60,27	36,8	52,4	74,4	-22
31/08/1990	60	59,61	37,7	61,9	101	-39,1
30/09/1990	60	58,92	36,6	54,5	65,7	-11,2
31/10/1990	60	56,96	18,4	47,5	86,5	-39
30/11/1990	60	55,38	41,7	61,3	74,9	-13,6
31/12/1990	60	54,19	-60,8	27,8	103,2	-75,4
31/01/1991	120	102,41	-15,1	38,2	99	-60,8
28/02/1991	120	102,14	32,3	39,5	39,3	0,2
31/03/1991	120	101,49	13,2	58,4	48,6	9,8
30/04/1991	120	101,00	11,6	52,7	45,4	7,3
31/05/1991	120	100,20	4,4	30,9	36,5	-5,6
30/06/1991	120	99,45	-7,9	40,7	26,5	14,2
31/07/1991	120	98,62	26,6	48,4	63,3	-14,9
31/08/1991	120	97,62	7,3	41,6	22,5	19,1
30/09/1991	120	97,21	11,4	49,5	34,6	14,9
31/10/1991	120	96,28	-45,2	24,7	60,9	-36,2
30/11/1991	120	95,49	2,1	41,4	59,4	-18
31/12/1991	120	94,64	-62,7	40,8	62,5	-21,7
31/01/1992	135	103,81	-12,7	35,9	88,6	-52,7
29/02/1992	135	101,53	27,6	43	45,7	-2,7
31/03/1992	135	101,00	6,1	28,8	36,5	-7,7
30/04/1992	135	100,74	-0,5	26	35,3	-9,3
31/05/1992	135	100,05	10,3	40,8	36,8	4
30/06/1992	135	99,40	74,4	39,2	34,5	4,7
31/07/1992	135	98,66	-33,3	16	50,5	-34,5
31/08/1992	135	97,76	4,3	34,9	62,7	-27,8
30/09/1992	135	97,69	30,1	19,3	46,7	-27,4
31/10/1992	135	97,19	-17,3	22,7	52	-29,3
30/11/1992	135	96,71	-24,2	17,3	42,9	-25,6
31/12/1992	135	96,39	-16,5	21,5	36,7	-15,2
31/01/1993	160	112,34	-23,4	12,8	64,3	-71,5
28/02/1993	160	111,27	0,002	14,3	55,4	-41,1
31/03/1993	160	111,33	0,2	57,7	69,6	-11,9
30/04/1993	160	111,20	-3,5	26,9	55,4	-28,5
31/05/1993	160	110,36	-1,1	23,6	46,4	-22,8
30/06/1993	160	109,38	5,4	36,8	42,4	-3,6
31/07/1993	160	108,17	-5,7	35,8	64,9	-29,1
31/08/1993	160	106,31	39,9	25,6	47,9	-22,3
30/09/1993	160	105,75	-6,5	35,4	62,2	-26,8
31/10/1993	160	105,22	53,7	34,4	45,4	-11
30/11/1993	160	105,02	31,6	34,4	41,9	-7,5
31/12/1993	160	104,51	0,1	42,5	39,6	2,9
31/01/1994	190	123,09	-76,1	16,8	72,8	-56
28/02/1994	190	122,42	17,3	30,8	44,4	-13,6
31/03/1994	190	122,53	40,7	35,6	54,6	-19
30/04/1994	190	121,93	22	34,3	36,7	-2,4
31/05/1994	190	121,19	51,1	23,6	60,6	-37
30/06/1994	190	120,62	-3,6	35,9	52,7	-16,8
31/07/1994	190	119,49	38,7	31,2	32,8	-1,6
31/08/1994	190	118,04	44,1	33	36,9	-3,9
30/09/1994	190	117,33	8,4	44,3	64,1	-19,8
31/10/1994	190	116,44	10,2	28,3	66,8	-38,5
30/11/1994	190	114,52	-7,5	48,8	52,9	-4,1
31/12/1994	190	114,36	29,7	39,7	84,2	-44,5

PERIODO	SMN	SMNR	FLUJNETDIV	XBIENES	MBIENES	BALCA XNET
31/01/1995	205	122,38	-20,2	59,2	74,1	-14,9
28/02/1995	205	121,70	0,2	19,6	23	-3,4
31/03/1995	205	120,58	25,5	78,3	80,6	-2,3
30/04/1995	205	118,73	-46,6	67,9	55,9	12
31/05/1995	205	118,18	4,1	55,6	49,3	6,3
30/06/1995	205	117,37	-33,7	52,3	23,2	29,1
31/07/1995	205	116,92	14	65,9	79,3	-13,4
31/08/1995	205	116,31	22,4	68,7	112,6	-43,9
30/09/1995	205	115,71	7,2	71,1	100,7	-29,6
31/10/1995	205	113,57	8,3	83,9	122,5	-38,6
30/11/1995	205	111,58	20,5	78,6	97,1	-18,5
31/12/1995	205	109,61	83,2	46,5	24,8	21,7
31/01/1996	223	117,42	45,5	90,6	137,5	-46,9
29/02/1996	223	114,26	37	61,1	76,2	-15,1
31/03/1996	223	114,51	3,4	62,1	66,7	-4,6
30/04/1996	223	114,77	70,4	58,4	44,2	14,2
31/05/1996	223	114,33	39,8	62,2	51,5	10,7
30/06/1996	223	113,73	11,3	40,9	32,3	8,6
31/07/1996	223	112,46	19,4	64,7	60,7	4
31/08/1996	223	111,30	21,4	66,7	79,1	-12,4
30/09/1996	223	111,12	9,4	100,7	72	28,7
31/10/1996	223	111,20	6	79	99,8	-20,8
30/11/1996	223	110,64	-0,6	59,7	80,3	-20,6
31/12/1996	223	110,45	53,2	64,3	74,5	-10,2
31/01/1997	240	118,88	-41,5	65,2	104,5	-39,3
28/02/1997	240	118,65	-32	51	66,5	-15,5
31/03/1997	240	118,94	-36,7	59,5	73,1	-13,6
30/04/1997	240	118,29	45,6	81,1	65,9	15,2
31/05/1997	240	117,44	138,8	71,7	22,8	48,9
30/06/1997	240	116,35	-8	68,4	55	13,4
31/07/1997	240	114,90	130,4	91,3	87,4	3,9
31/08/1997	240	114,14	-18,9	60,1	58	2,1
30/09/1997	240	115,35	4,1	30,8	55,3	-24,5
31/10/1997	240	114,91	-20,2	25,4	52,4	-27
30/11/1997	240	114,77	-41,4	23,6	33	-9,4
31/12/1997	240	111,38	-32,9	21	80,7	-59,7
31/01/1998	300	137,30	-67,1	24,8	62,7	-37,9
28/02/1998	300	136,17	-52,6	14,4	33,6	-19,2
31/03/1998	300	135,88	1	15,5	52,9	-37,4
30/04/1998	300	135,51	34,1	13,9	41,9	-28
31/05/1998	300	135,09	-153,1	11,4	10,8	0,6
30/06/1998	300	134,78	-3,7	11,7	35,1	-23,4
31/07/1998	300	134,47	5,2	13,3	16,3	-3
31/08/1998	300	134,43	38,9	11,3	3,3	8
30/09/1998	300	134,50	-76,5	14,8	4,9	9,9
31/10/1998	300	133,19	-23,8	9,1	54	-44,9
30/11/1998	300	133,15	7,9	9,8	16,3	-6,5
31/12/1998	300	133,36	56,6	8,9	55,3	-46,4
31/01/1999	330	146,48	-32,4	8,3	53,5	-45,2
28/02/1999	330	145,92	-8,4	6,2	4,9	1,3
31/03/1999	330	146,54	-36,3	7,2	38,8	-31,6
30/04/1999	330	146,76	-37,5	5,8	27,9	-22,1
31/05/1999	330	146,63	26,3	7,5	9,3	-1,8
30/06/1999	330	146,09	48	8,1	66,2	-58,1
31/07/1999	330	145,80	-59,7	7,6	27,8	-20,2
31/08/1999	330	145,04	13,4	7,8	22,7	-14,9
30/09/1999	330	144,19	61,2	10	30,2	-20,2
31/10/1999	330	143,16	-65,9	9,2	27,8	-18,6
30/11/1999	330	143,06	-4,4	9	8,6	0,4
31/12/1999	330	142,22	122,6	9,2	48,5	-39,3

Fuente: Dossier Estadístico UDAPE-1999
ELABORACION PROPIA

PERIODO	R-XNET	T-XNET	LP-CNA	CB-CNA	SC-CNA	TSG	TDA
31/01/1990	2.48	247,59	240	229	211	22,7	9,0
28/02/1990	1,78	177,93	240	229	210	22,4	8,7
31/03/1990	1,92	192,09	241	230	211	22,4	8,5
30/04/1990	1,76	176,06	241	230	212	22,3	8,2
31/05/1990	1,49	148,67	243	232	213	17,6	7,9
30/06/1990	1,58	157,53	248	236	217	18,6	7,7
31/07/1990	1,42	141,98	252	241	221	19,5	7,4
31/08/1990	1,63	163,17	255	243	224	19,9	7,2
30/09/1990	1,21	120,55	258	246	226	19,1	6,9
31/10/1990	1,82	182,11	267	255	234	21,3	6,8
30/11/1990	1,22	122,19	274	262	241	23,1	6,8
31/12/1990	3,71	371,22	280	267	246	24,6	6,7
31/01/1991	2,59	259,16	297	283	260	28,7	6,7
28/02/1991	0,99	99,49	298	284	261	28,8	6,6
31/03/1991	0,83	83,22	299	286	263	26,1	6,6
30/04/1991	0,86	86,15	301	287	264	26,4	6,5
31/05/1991	1,18	118,12	303	289	266	27,0	6,5
30/06/1991	0,65	65,11	306	292	268	27,6	6,4
31/07/1991	1,31	130,79	308	294	270	28,2	6,3
31/08/1991	0,54	54,09	311	297	273	29,0	6,3
30/09/1991	0,70	69,90	313	298	274	29,3	6,2
31/10/1991	2,47	246,56	316	301	277	30,0	6,2
30/11/1991	1,43	143,46	318	304	279	27,5	6,1
31/12/1991	1,53	153,19	321	306	282	28,1	6,1
31/01/1992	2,47	246,60	329	314	289	26,9	6,0
29/02/1992	1,06	106,28	337	321	295	28,6	6,0
31/03/1992	1,27	126,74	338	323	297	29,0	5,9
30/04/1992	1,36	135,77	339	324	298	29,2	5,9
31/05/1992	0,90	90,20	342	326	300	29,7	5,8
30/06/1992	0,88	88,01	344	328	302	30,2	5,8
31/07/1992	3,16	315,63	346	331	304	30,7	5,7
31/08/1992	1,80	179,66	350	334	307	31,4	5,7
30/09/1992	2,42	241,97	350	334	307	31,4	5,6
31/10/1992	2,29	229,07	352	336	308	31,8	5,6
30/11/1992	2,48	247,98	353	337	310	26,7	5,5
31/12/1992	1,71	170,70	355	338	311	27,0	5,5
31/01/1993	6,59	658,59	361	344	316	28,4	5,5
28/02/1993	3,87	387,41	364	347	319	29,1	5,5
31/03/1993	1,21	120,62	364	347	319	29,1	5,5
30/04/1993	2,06	205,95	364	348	320	29,2	5,6
31/05/1993	1,97	196,61	367	350	322	29,8	5,6
30/06/1993	1,09	109,28	370	353	325	30,6	5,6
31/07/1993	1,81	181,28	375	357	328	31,5	5,6
31/08/1993	1,87	187,11	381	364	334	32,9	5,6
30/09/1993	1,76	175,71	383	366	336	33,3	5,6
31/10/1993	1,32	131,98	385	367	338	33,8	5,6
30/11/1993	1,22	121,80	386	368	338	33,9	5,6
31/12/1993	0,93	93,18	388	370	340	28,4	5,6
31/01/1994	4,33	433,33	391	373	343	28,8	5,4
28/02/1994	1,44	144,16	393	375	345	29,0	5,2
31/03/1994	1,53	153,37	393	375	344	28,7	4,9
30/04/1994	1,07	107,00	395	376	346	28,9	4,7
31/05/1994	2,57	256,78	397	379	348	29,1	4,5
30/06/1994	1,47	146,80	399	381	350	29,2	4,2
31/07/1994	1,05	105,13	403	384	353	29,8	4,0
31/08/1994	1,12	111,82	408	389	357	30,5	3,8
30/09/1994	1,45	144,70	410	391	360	30,7	3,5
31/10/1994	2,36	236,04	413	394	362	31,1	3,3
30/11/1994	1,08	108,40	420	401	368	32,2	3,1
31/12/1994	2,12	212,09	421	401	369	24,7	2,8

PERIODO	R-XNET	T-XNET	LP-CNA	CB-CNA	SC-CNA	TSG	TDA
31/01/1995	1.25	125.17	424	405	372	25.5	2.9
28/02/1995	1.17	117.35	426	407	374	26.0	3.0
31/03/1995	1.03	102.94	430	411	378	26.9	3.1
30/04/1995	0.82	82.33	437	417	383	28.3	3.2
31/05/1995	0.89	88.67	439	419	385	28.7	3.3
30/06/1995	0.44	44.36	442	422	388	27.3	3.4
31/07/1995	1.20	120.33	444	424	389	27.6	3.4
31/08/1995	1.64	163.90	446	426	391	28.0	3.4
30/09/1995	1.42	141.63	449	428	393	28.5	3.4
31/10/1995	1.46	146.01	457	436	401	29.9	3.4
30/11/1995	1.24	123.54	465	444	408	31.3	3.4
31/12/1995	0.53	53.33	474	452	415	32.7	3.4
31/01/1996	1.52	151.77	481	459	422	33.9	3.4
29/02/1996	1.25	124.71	494	472	433	36.0	3.4
31/03/1996	1.07	107.41	493	471	433	35.8	3.4
30/04/1996	0.76	75.68	492	469	432	35.7	3.4
31/05/1996	0.83	82.80	494	471	433	36.0	3.4
30/06/1996	0.79	78.97	497	474	436	36.4	3.4
31/07/1996	0.94	93.82	502	479	440	37.3	3.4
31/08/1996	1.19	118.59	507	484	445	38.1	3.4
30/09/1996	0.71	71.50	508	485	446	38.2	3.4
31/10/1996	1.26	126.33	508	485	445	38.2	3.4
30/11/1996	1.35	134.51	510	487	448	47.4	3.5
31/12/1996	1.16	115.86	511	486	448	47.5	3.5
31/01/1997	1.60	160.28	511	488	448	47.6	3.6
28/02/1997	1.30	130.39	512	489	449	47.8	3.6
31/03/1997	1.23	122.86	511	488	448	47.7	3.7
30/04/1997	0.81	81.26	514	490	451	48.2	3.7
31/05/1997	0.32	31.80	518	494	454	48.8	3.8
30/06/1997	0.80	80.41	520	496	456	49.4	3.9
31/07/1997	0.96	95.73	527	503	462	50.4	3.9
31/08/1997	0.97	96.51	530	506	465	50.9	4.0
30/09/1997	1.80	179.55	525	501	460	50.2	4.0
31/10/1997	2.06	206.30	527	502	462	50.5	4.1
30/11/1997	1.40	139.83	527	503	462	40.3	4.2
31/12/1997	3.64	384.29	543	518	476	42.8	4.0
31/01/1998	2.53	252.82	551	526	483	43.8	3.9
28/02/1998	2.33	233.33	555	530	487	44.4	3.8
31/03/1998	3.41	341.29	557	531	488	44.4	3.7
30/04/1998	3.01	301.44	558	533	490	44.5	3.6
31/05/1998	0.95	94.74	560	534	491	44.7	3.4
30/06/1998	3.00	300.00	561	535	492	44.7	3.3
31/07/1998	1.23	122.56	562	537	493	44.8	3.2
31/08/1998	0.29	29.20	563	537	493	44.7	3.1
30/09/1998	0.33	33.11	562	537	493	44.6	3.0
31/10/1998	5.93	593.41	568	542	498	45.2	2.8
30/11/1998	1.66	166.33	568	542	498	45.1	2.7
31/12/1998	6.21	621.35	567	541	497	46.5	2.6
31/01/1999	6.45	644.58	568	542	498	46.6	2.6
28/02/1999	0.79	79.03	570	544	500	46.9	2.5
31/03/1999	5.39	538.89	568	542	498	46.5	2.5
30/04/1999	4.81	481.03	567	541	497	46.4	2.5
31/05/1999	1.24	124.00	567	541	498	46.4	2.4
30/06/1999	8.17	817.28	570	543	500	46.7	2.4
31/07/1999	3.66	365.79	571	545	501	46.8	2.4
31/08/1999	2.91	291.03	574	547	503	47.2	2.3
30/09/1999	3.02	302.00	577	551	506	47.6	2.3
31/10/1999	3.02	302.17	581	555	510	48.1	2.3
30/11/1999	0.96	95.56	562	555	510	48.1	2.3
31/12/1999	5.27	527.17	585	558	513	45.6	2.2

Fuente: Dossier Estadístico UDAPE-1999, Boletines BCB, Anuarios INE
ELABORACION PROPIA

RESULTADOS MODELO 1

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Variables	Media	Desviación estandard	N
LNRC1	.7733	.7719	120
LNGCP1	2.6024	.1284	120
LNIPC1	3.0649	.1834	120
LNSMN1	3.1156	.2850	120
LNTC1	.9084	.1103	120
LNTIR1	1.5926	.2044	120

CORRELACIONES

		LNRC1	LNGCP1	LNIPC1	LNSMN1	LNTC1	LNTIR1
Correlación de Pearson	LNRC1	1.000	-.087	.679	.718	.818	-.190
	LNGCP1	-.087	1.000	.449	.102	-.030	.605
	LNIPC1	.679	.449	1.000	.894	.870	-.064
	LNSMN1	.718	.102	.894	1.000	.953	-.310
	LNTC1	.818	-.030	.870	.953	1.000	-.356
	LNTIR1	-.190	.605	-.064	-.310	-.356	1.000
Sig. (1-cola)	LNRC1		.171	.000	.000	.000	.019
	LNGCP1	.171		.000	.133	.372	.000
	LNIPC1	.000	.000		.000	.000	.245
	LNSMN1	.000	.133	.000		.000	.000
	LNTC1	.000	.372	.000	.000		.000
	LNTIR1	.019	.000	.245	.000	.000	
N	LNRC1	120	120	120	120	120	120
	LNGCP1	120	120	120	120	120	120
	LNIPC1	120	120	120	120	120	120
	LNSMN1	120	120	120	120	120	120
	LNTC1	120	120	120	120	120	120
	LNTIR1	120	120	120	120	120	120

VARIABLES QUE INGRESAN Y SALÉN

Modelo	Variables que ingresan	Variables que salen	Método
1	LNTIR1, LNIPC1, LNGCP1, LNSMN1, LNTC1		Enter

- Todas las variables requeridas ingresan
- Variable dependiente: LNRC1

RESUMEN DEL MODELO^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Estimación del error estand.	CAMBIO DE ESTADISTICOS					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.869 ^a	.755	.742	.3920	.755	57.922	6	113	.000	1.867

- a. Predictores: (Constant), LNTOSSF1, LNTC1, LNTIR1, LNCNA1, LNTDA1, LNGCP1
 b. Variable Dependiente: LNRC1

ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	df	Cuadrados medios	F	Sig.
1	Regresión	53.391	6	8.899	57.922	.000 ^a
	Residual	17.360	113	.154		
	Total	70.751	119			

- a. Predictores: (Constant), LNTOSSF1, LNTC1, LNTIR1, LNCNA1, LNTDA1, LNGCP1
 b. Variable Dependiente: LNRC1

COEFICIENTES^a

Modelo	Variables	Coeficientes		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	95% Intervalo de confianza para B		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
		B	Error Estand.				Beta	Límite inferior	Límite superior	Zero-order	Parcial	Part.	Tolerancia	VIF
		1	(Constante)	-2.050	.841		-2.436	.016	-3.716	-.383				
	LNCNA1	-.768	.544	-.154	-1.412	.161	-1.845	.309	.531	-.132	-.066	.184	5.442	
	LNGCP1	-9.975	2.879	-1.652	-3.464	.001	-15.679	-4.271	-.080	-.310	-.161	.010	104.756	
	LNTC1	6.433	1.090	.918	5.901	.000	4.273	8.593	.815	.485	.275	.090	11.149	
	LNTDA1	.828	.522	.251	1.585	.116	-.207	1.863	-.677	.147	.074	.087	11.540	
	LNTIR1	1.229	.265	.327	4.635	.000	.704	1.755	-.190	.400	.216	.435	2.298	
	LNTOSSF1	9.034	2.680	1.370	3.372	.001	3.726	14.343	.137	.302	.157	.013	75.988	

- a. Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES DE CORRELACION^a

Modelo		LNTOSSF1	LNTC1	LNTIR1	LNCNA1	LNTDA1	LNGCP1
1	Correlaciones						
	LNTC1	1.000					
	LNTIR1	-.435	1.000				
	LNCNA1	.390	-.087	1.000			
	LNTDA1	.455	-.809	.294	1.000		
	LNGCP1	.479	.397	.205	.232	1.000	
	LNGCP1	-.976	.349	-.488	-.524	-.603	1.000
	Covarianzas						
	LNTC1	7.180	-1.270	.277	.862	.671	-7.530
	LNTIR1	-1.270	1.189	-2.51E-02	-.361	.226	1.095
	LNCNA1	.277	-2.51E-02	7.036E-02	4.241E-02	2.841E-02	-.357
	LNTDA1	.662	-.361	4.241E-02	.295	6.584E-02	-.821
	LNGCP1	.671	.226	2.841E-02	6.584E-02	.273	-.906
	LNGCP1	-7.530	1.095	-.357	-.821	-.906	8.290

- a. Variable Dependiente: LNRC1

RESULTADOS MODELO 2

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Variabes	Media	Desviación estandard	N
LNRC1	.7723	.7711	120
LNCNA1	2.2838	.1542	120
LNGCP1	2.5972	.1277	120
LNTC1	.9066	.1100	120
LNTDA1	.8709	.2337	120
LNTIR1	1.5898	.2053	120
LNTOSF1	2.4322	.1169	120

CORRELACIONES

		LNRC1	LNCNA1	LNGCP1	LNTC1	LNTDA1	LNTIR1	LNTOSF1
Correlación de Pearson	LNRC1	1.000	.531	-.080	.815	-.677	-.190	.137
	LNCNA1	.531	1.000	.362	.789	-.429	-.108	.513
	LNGCP1	-.080	.362	1.000	-.016	.530	.597	.960
	LNTC1	.815	.789	-.016	1.000	-.787	-.355	.223
	LNTDA1	-.677	-.429	.530	-.787	1.000	.581	.303
	LNTIR1	-.190	-.108	.597	-.355	.581	1.000	.462
	LNTOSF1	.137	.513	.960	.223	.303	.462	1.000
Sig. (1-cola)	LNRC1	.	.000	.193	.000	.000	.019	.068
	LNCNA1	.000	.	.000	.000	.000	.120	.000
	LNGCP1	.193	.000	.	.431	.000	.000	.000
	LNTC1	.000	.000	.431	.	.000	.000	.007
	LNTDA1	.000	.000	.000	.000	.	.000	.000
	LNTIR1	.019	.120	.000	.000	.000	.	.000
	LNTOSF1	.068	.000	.000	.007	.000	.000	.
N	LNRC1	120	120	120	120	120	120	120
	LNCNA1	120	120	120	120	120	120	120
	LNGCP1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTC1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTDA1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTIR1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTOSF1	120	120	120	120	120	120	120

VARIABLES QUE INGRESAN Y SALEN^b

Modelo	Variabes que ingresan	Variabes que salen	Método
1	LNTOSF1, LNTC1, LNTIR1, LNCNA1, LNTDA1, ^a LNGCP1		Enter

a. Todas las variables requeridas ingresan

b. Variable Dependiente: LNRC1

RESUMEN DEL MODELO^a

Modelo	R	R cuadrada	R cuadrada ajustado	Estimación del error estándar	Cambio de estadísticos					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.858 ^a	.738	.724	.4052	.736	63,557	5	114	.000	1,787

a. Predictors: (Constant), LNTIR1, LNIPC1, LNGCP1, LNSMN1, LNTC1

b. Dependent Variable: LNRC1

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	df	Cuadrados medios	F	Sig.
1					
Regression	52,185	5	10,437	63,557	.000 ^a
Residual	18,721	114	.164		
Total	70,906	119			

a. Predictores: (Constant), LNTIR1, LNIPC1, LNGCP1, LNSMN1, LNTC1

b. Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES^a

Modelo	Coeficientes	Error estándar	Coeficientes estándar	Beta	t	Sig.	95% Intervalo de confianza para B		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
							Límite inferior	Límite superior	Zero-order	Parcial	Part.	Tolerancia	VIF	
1	(Constante)	-2,868	.833		-3,467	.001	-4,538	-1,238						
	LNGCP1	-2,266	1,316	-.377	-1,721	.088	-4,874	.342	-.067	-.159	-.083	.046	20,693	
	LNIPC1	2,124	1,679	.505	1,265	.208	-1,202	5,450	.679	.118	.061	.015	68,721	
	LNSMN1	-1,527	.491	-.564	-3,109	.002	-2,500	-.554	.718	-.280	-.150	.070	14,195	
	LNTC1	8,949	2,706	.993	2,567	.012	1,587	12,310	.818	.234	.124	.015	64,580	
	LNTIR1	.937	.282	.248	3,323	.001	.378	1,495	-.190	.297	.160	.415	2,406	

a. Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES DE CORRELACION^a

Modelo		LNTIR1	LNIPC1	LNGCP1	LNSMN1	LNTC1
1	Correlaciones					
	LNTIR1	1,000	.384	-.561	.234	-.390
	LNIPC1	.384	1,000	-.946	.008	-.891
	LNGCP1	-.561	-.946	1,000	-.163	.900
	LNSMN1	.234	.008	-.163	1,000	-.441
	LNTC1	-.390	-.891	.900	-.441	1,000
	Covarianzas					
	LNTIR1	7,946E-02	.182	-.208	3,243E-02	-.297
	LNIPC1	.182	2,818	-2,090	8,689E-03	-4,047
	LNGCP1	-.208	-2,090	1,733	-.105	3,207
	LNSMN1	3,243E-02	6,689E-03	-.105	.241	-.586
	LNTC1	-.297	-4,047	3,207	-.586	7,325

a. Variable dependiente: LNRC1

RESULTADOS MODELO 3

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Variables	Media	Desviación Estandard	N
LNRC1	.6994	.7363	120
LNLIQ1	2.0209	.1979	120
LNMI	2.7463	.6392	120
LNSMNR1	2.5617	.1685	120
LNTGP1	2.0232	.1146	120
LNTIR1	1.4456	.1961	120
LNTSG1	1.9139	.1683	120

CORRELACIONES

		LNRC1	LNLIQ1	LNMI	LNSMNR1	LNTGP1	LNTIR1	LNTSG1
Correlación Pearson	LNRC1	1.000	-.399	.139	.460	.156	-.174	.609
	LNLIQ1	-.399	1.000	.212	.100	.712	.718	-.044
	LNMI	.139	.212	1.000	.266	.307	.288	.211
	LNSMNR1	.460	.100	.266	1.000	.694	.122	.782
	LNTGP1	.156	.712	.307	.694	1.000	.542	.575
	LNTIR1	-.174	.718	.288	.122	.542	1.000	-.025
	LNTSG1	.609	-.044	.211	.782	.575	-.025	1.000
Sig. (1-cola)	LNRC1		.000	.065	.000	.045	.029	.000
	LNLIQ1	.000		.010	.138	.000	.000	.315
	LNMI	.065	.010		.002	.000	.001	.010
	LNSMNR1	.000	.138	.002		.000	.091	.000
	LNTGP1	.045	.000	.000	.000		.000	.000
	LNTIR1	.029	.000	.001	.091	.000		.394
	LNTSG1	.000	.315	.010	.000	.000	.394	
N	LNRC1	120	120	120	120	120	120	120
	LNLIQ1	120	120	120	120	120	120	120
	LNMI	120	120	120	120	120	120	120
	LNSMNR1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTGP1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTIR1	120	120	120	120	120	120	120
	LNTSG1	120	120	120	120	120	120	120

VARIABLES QUE INGRESAN Y SALEN^b

Modelo	Variables que ingresan	Variables que salen	Método
1	LNTSG1, LNTIR1, LNMI, LNLIQ1, LNSMNR1, LNTGP1		Enter

a. Todas las variables requeridas ingresan

b. Variable dependiente: LNRC1

RESUMEN DEL MODELO^a

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Estimación del error estand.	Cambio de estadísticos					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.778 ^a	.605	.584	.4751	.605	28.809	6	113	.000	1.783

a. Predictors: (Constant), LNTSG1, LNTIR1, LNM1, LNLIQ1, LNSMNR1, LNTGP1

b. Dependent Variable: LNRC1

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	39.013	6	6.502	28.809	.000 ^a
	Residual	25.504	113	.226		
	Total	64.517	119			

a. Predictores: (Constant), LNTSG1, LNTIR1, LNM1, LNLIQ1, LNSMNR1, LNTGP1

b. Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES^a

Modelo		Coeficientes		Coeficientes estand.	t	Sig.	95% Intervalo de confianza para B		Correlaciones			Estadísticos de colinealidad		
		B	Std. Error				Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Parcial	Part	Tolerancia	VIF	
		1	(Constante)	-2.551	.799		-3.193	.002	-4.134	-.969				
	LNLIQ1	-4.460	.852	-1.199	-6.837	.000	-5.752	-3.168	-.399	-.541	-.404	.114	8.786	
	LNM1	9.046E-02	.074	.079	1.230	.221	-.055	.236	.139	.115	.073	.858	1.165	
	LNSMNR1	-1.425	.577	-.326	-2.470	.015	-2.568	-.282	.460	-.226	-.146	.201	4.986	
	LNTGP1	6.287	1.461	.979	4.304	.000	3.393	9.181	.156	.375	.255	.068	14.785	
	LNTIR1	.574	.326	.179	2.058	.042	.025	1.323	-.174	.190	.122	.460	2.175	
	LNTSG1	1.031	.522	.236	1.973	.051	-.004	2.065	.609	.183	.117	.245	4.074	

a. Variable dependiente: LNRC1

COEFICIENTES DE CORRELACION^a

Modelo		LNTSG1	LNTIR1	LNM1	LNLIQ1	LNSMNR1	LNTGP1
1	Correlaciones	LNTSG1	1.000	.103	-.070	.541	-.085
		LNTIR1	.103	1.000	-.194	-.026	-.055
		LNM1	-.070	-.194	1.000	-.035	.034
		LNLIQ1	.541	-.286	-.035	1.000	.556
		LNSMNR1	-.085	-.025	-.100	.556	1.000
		LNTGP1	-.580	-.055	.034	-.874	-.868
	Covarianzas	LNTSG1	.273	1.768E-02	-2.89E-03	.184	-2.575E-02
		LNTIR1	1.768E-02	.107	-4.67E-03	-6.12E-02	-4.766E-03
		LNM1	-2.69E-03	-4.67E-03	5.408E-03	-1.66E-03	-4.247E-03
		LNLIQ1	.184	-6.12E-02	-1.66E-03	.425	.209
		LNSMNR1	-2.57E-02	-4.76E-03	-4.25E-03	.209	.333
		LNTGP1	-.442	-2.83E-02	3.700E-03	-.832	-.563

a. Variable dependiente: LNRC1

ANEXO

TECNOLOGIAS CREDITICIAS

Con el objetivo de adecuar la oferta a las necesidades y características propias del mercado de las microfinanzas, las entidades han diseñado metodologías innovadoras que han revolucionado los conceptos del crédito y que han permitido el rápido desarrollo, la expansión y la mayor cobertura de estos servicios. Presentamos un resumen de las principales metodologías, así como una descripción de los aspectos básicos que las distinguen.

Grupos Solidarios

La otorgación de préstamos a través de la metodología de Grupos Solidarios (G.S.) constituye una de las técnicas más exitosas y por ello mismo es una de las más difundidas. Se distingue por las siguientes características:

El sujeto de crédito es el Grupo Solidario; varios microempresarios se unen para poder acceder al crédito.

Esta basada en una garantía intangible o ficticia, denominada garantía mancomunada. Los componentes del grupo garantizan colectivamente el pago del préstamo, comprometiéndose a responder ante la eventual falta de pago de alguno de sus miembros. El acceso a préstamos posteriores depende del pago exitoso por parte del grupo.

Los préstamos son adecuados a las necesidades del prestatario en cuanto al tamaño, propósito y plazos.

La metodología de Grupo Solidario, permite el acceso a servicios financieros a segmentos otrora marginados, posibilita la masificación y mayor cobertura, a la vez que favorece la autosostenibilidad financiera.

En la práctica bancaria, pretender proporcionar servicios financieros a gente pobre y lograr rentabilidad con esa actividad, se consideran objetivos contrapuestos. Las personas pobres son consideradas generalmente prestatarios problemáticos, debido a que las cantidades de préstamos solicitadas son pequeñas, el costo administrativo es alto, además no cuentan con colateral para garantizar el préstamo.

La garantía mancomunada del grupo, reduce los riesgos y los costos administrativos por prestatario. El costo administrativo del crédito es el mismo si el préstamo se otorga a un individuo o a un grupo.

Proceso Operativo

Las personas interesadas en acceder al crédito bajo esta modalidad deben asistir a una sesión informativa promocional, en la que se brinda información en relación a la institución, se hacen conocer los requisitos y se detalla las condiciones.

Posteriormente, se llena la ficha de datos personales y de actividad a todos los miembros del grupo, y de acuerdo a la ubicación de sus negocios o domicilios se asigna un oficial de créditos que se hace responsable de la evaluación, el seguimiento y asesoramiento de manera permanente, mientras dure la relación entidad financiera – prestatarios.

Crédito Individual

La metodología del crédito individual es también bastante utilizada, tiene la particularidad de permitir el acceso al crédito a aquellas personas que no pueden o no desean trabajar con la metodología de Grupo Solidario. Se basa en el uso de una garantía personal, y en ocasiones cuando el monto solicitado del préstamo es elevado se acompaña con una garantía real.

Proceso Operativo

El proceso se inicia el momento que se aproxima un solicitante, al que se le brinda en forma personalizada una explicación acerca de la metodología de trabajo, las condiciones, los requisitos y otros temas relacionados.

Se realiza una evaluación económica, para determinar la capacidad de pago y solvencia del potencial cliente, esta tarea implica muchas veces la elaboración de los estados contables, la proyección del flujo de ingresos y una revisión de los antecedentes e historial crediticio, toda esa información es valorada por la instancia de aprobación, la misma que acepta o rechaza la solicitud.

Crédito Asociativo

La metodología del crédito asociativo, requiere que hayan asociaciones, o cooperativas en curso, las mismas que tendrán la responsabilidad de canalizar los recursos otorgados por la entidad financiera hacia sus asociados o cooperativistas.

Generalmente, esta metodología está dirigida a atender a organizaciones productoras que requieren recursos para capital de inversión, y es común que la

financiación sea complementada con otros servicios como asesoramiento técnico.

Proceso Operativo

Empieza con la presentación de una solicitud formal proveniente de una asociación o cooperativa. La entidad financiera establece los requisitos adicionales que deben cumplirse antes proseguir con el trámite, a veces incluye el depósito de un fondo de garantía en cuenta bancaria y/o la presentación de un proyecto de factibilidad.

El proyecto es evaluado en una primera instancia por personeros designados para el efecto, los mismos que emitirán un informe sobre la factibilidad del proyecto, que en caso de resultar positivo permite proseguir con la siguiente etapa que es la aprobación.

La aprobación o rechazo de la solicitud, está a cargo de un comité de crédito, el mismo que está conformado por el oficial de crédito responsable de la evaluación en la primera fase, y por representantes de otras oficinas de la entidad. Dependiendo del monto solicitado, en las instancias autorizadas para la aprobación participan funcionarios de jerarquía, como son gerentes regionales o nacionales.

Bancos Comunales

Se elige un comité de créditos, el mismo que es en última instancia el encargado del manejo de los recursos de la cuenta externa y la cuenta interna que tiene el banco comunal.

Los recursos de la cuenta interna provienen de los ahorros de los miembros del banco que es un requisito obligatorio, y de los intereses ganados por los préstamos otorgados.

La cuenta externa está constituida por los fondos recibidos de la entidad financiera, que circulan de forma permanente entre los prestatarios del banco comunal, quienes cancelan semanalmente capital e intereses, permitiendo el prestatario de los recursos y la capitalización de la cuenta externa.

Proceso Operativo

La metodología de los bancos comunales, requiere la promoción por parte de las entidades financieras para que se conforme una agrupación con las personas interesadas en acceder al crédito. A veces se invita a participar y beneficiarse de estos servicios a clubes de madre, asociaciones de vendedoras u otro tipo de agrupación social existente.

Los bancos comunales conformados, eligen una mesa directiva que solicita formalmente el acceso al programa. La entidad financiera por su parte, imparte capacitación e informa sobre la metodología de trabajo y las condiciones.

Una vez, desembolsados los recursos, la directiva del banco comunal se encarga de la distribución del dinero entre grupos solidarios formados por sus miembros.

Como parte de la metodología se realizan reuniones semanales que sirven para recepcionar los pagos, realizar prestatarios y presentar informes sobre la evolución y desempeño del banco comunal.