

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



Tesis de Grado

**“Las Microfinanzas un medio en el desarrollo de
iniciativas empresariales para las mujeres de
escasos recursos en la ciudad de La Paz”**

Postulante: Ramiro Guzmán Vedia
Docente Tutor: Lic. Pastor Yanguas Navarro
Docente Relator: Lic. Humberto Palenque Reyes

La Paz – Bolivia

2014

Dedicatoria:

Dedicado a toda mi familia y en especial a mi padre

Que se encuentra en el cielo, Por todo su apoyo Y

Colaboración que me brindaron.

Agradecimientos:

*Agradezco en primera instancia a Dios por estar siempre
A mi lado. Posteriormente al Lic. Pastor Manguas
Navarro Y Lic. Humberto Palenque por su constante
colaboración Y comprensión.*

Índice o Tabla de Contenido

Antecedentes.....	1
Capítulo I	4
Marco General	4
1.1. Planteamiento del Problema	4
1.1.1. Identificación del Problema.....	5
1.2. Planteamiento de los Objetivos	5
1.2.1. Objetivo General.....	5
1.2.2. Objetivos Específicos	5
1.3. Justificación	5
1.4. Delimitación del Tema.....	7
1.4.1. Delimitación Temporal	7
1.4.2. Delimitación Espacial.....	7
1.5. Hipótesis.....	7
1.5.1. Definición y Operacionalizacion de Variables	7
1.6. Metodología de la Investigación	8
1.6.1. Tipo de investigación	8
1.6.2. Método de Investigación.....	8
Capitulo II	10
Marco Teórico	10
2.1. Marco Conceptual	10
2.1.1. Desarrollo económico	10
2.1.2. Microcrédito	10
2.1.3. Banca Comunal	10
2.1.4. Mujeres de Escasos Recursos	11
2.1.5. Empresario	11
2.2. Definición Del Ahorro	11

2.2.1. Teorías Del Ahorro	12
2.3. Relación tasa de interés y ahorro	12
2.4. Teoría Del Ahorro De Las Empresas Y Ahorro Familiar	13
2.4.1. La Igualdad Ahorro Inversión.....	15
2.5. Enfoque Keynesiano	16
2.6. Modelo de consumo de keynes.....	18
2.6.1. El consumo:.....	18
2.6.2. Inversión:.....	19
2.6.3. MODELO IS-LM	20
2.7. La Formulación De Keynes	23
2.8. Modelo De Ingreso Permanente.....	25
2.9. Teoría Integrada Del Ahorro.....	26
2.10. Marco Referencial.....	29
2.10.1. Intermediación Financiera.....	29
2.10.2. El origen de la Banca.....	29
2.11. Orígenes de las Metodologías de Micro financiamiento	32
2.11.1. Hacia un mundo sin pobreza	32
2.11.2. Experiencia del Grameen Bank	32
2.11.3. Metodología del Banco Comunal	33
Capitulo III	34
Marco Regulatorio y Nueva Ley De Servicios Financieras (393)	34
3.1. Sistema Financiero de Bolivia	34
3.2. Antecedentes de la Regulación y Supervisión Financiera en	34
3.3. Etapas de Evolución de las Micro finanzas	37
3.3.1. La Primera Fase	38
3.3.2. La segunda fase (1995-1999).....	38
3.3.3. La tercera fase (2008-2012)	38
3.4. Logros de la Actividad Micro Financiera en Bolivia.....	39
3.5. Nueva Ley de Servicios Financieros No. 393	39
3.6. Disposicion Abrogatoria.	43
3.6.1. Nueva Estructura del sistema financiero de Bolivia	43

3.6.2.	Entidades Financieras del Estado.....	44
3.6.3.	Entidades de Intermediación Financiera Privada	45
Capítulo IV	49
Institución Financiera de Desarrollo y Componentes de la Banca Comunal en Bolivia	49
4.1.	Antecedentes	49
4.2.	El Rol y Objetivo de la Institución Financiera de Desarrollo.....	49
4.3.	Utilización de Garantías Sociales y Mancomunadas	50
4.4.	La Banca Comunal en Bolivia	51
4.4.1.	Inicio De Un Banco Comunal.....	52
4.4.2.	Los Tres Pilares de los Bancos Comunales.....	53
4.4.3.	Pilar I – Capacitación.....	53
4.4.4.	Segunda Capacitación.....	55
4.4.5.	Tercera Capacitación.....	56
4.4.6.	Pilar II – Desarrollo Y Gestión Del Banco Comunal	57
4.4.7.	Pilar III – cierre de ciclo	58
4.5.	Riesgo en la Banca Comunal.....	59
4.5.1.	Riesgo Crediticio	59
4.5.2.	Riesgo operativo.....	59
Capítulo V	61
Marco Practico	61
Análisis del desempeño de la Banca Comunal.....		61
(Caso Emprender)	61
5.1.	Antecedentes de la Institucion	61
5.2.	Marco Estratégico	64
5.3.	Tipología de tecnologías crediticias	64
5.3.1.	Crédito Solidario	65
5.3.2.	Crédito Individual.....	65
5.3.3.	Banco Comunal	65
5.4.	Descripción del Producto	66

5.4.1.	Requisitos para acceder a la Banca Comunal:	66
5.4.2.	Montos – Plazos y Frecuencia de Pagos	66
5.4.3.	Tasa de Interés y Cargos Financieros	66
5.4.4.	Garantías Y Fondo De Garantía	67
5.4.5.	Servicios Financieros.....	67
5.5.	Análisis de la Cartera de Préstamos de la Banca Comunal.....	68
5.5.1.	Según el tipo de Tecnología Crediticia	68
5.5.2.	Distribución de la Cartera por Sucursal.....	69
5.5.3.	Estado de la Cartera de Préstamos	70
5.5.4.	Control de Mora de la Cartera	72
5.6.	Analisis de Cartera Clientes	72
5.6.1.	Descripcion por Genero.....	73
5.6.2.	Descripcion de Edad.....	74
5.6.3.	Descripcion de Estado Civil	75
5.6.5.	Descripcion de su Actividad Economica	78
5.6.6.	Monto del Préstamo.....	83
5.6.7.	Destino del Préstamo	86
5.6.8.	Periodicidad de amortizaciones	87
5.6.9.	ANALISIS ECONOMÉTRICO:	88
5.6.10.	Estimación Del Modelo	94
5.6.11.	MATRIZ DE VARIANZAS Y COVARIANZAS:.....	96
5.6.12.	Estimación Del Modelo Con La Función Estimada:	96
5.6.13.	Coeficiente De Determinación O Correlación Múltiple:	98
5.6.14.	Propiedad De Los Estimadores:	99
5.6.15.	Pruebas o Docimas de hipótesis:.....	99
5.6.16.	Pruebas De Significación Global Del Modelo:.....	99
5.6.17.	Pruebas De Significación Individual:.....	101
5.6.18.	ANÁLISIS DE AUTOCORRELACION: TEST DE DURBIN WATSON:	103
Capítulo VI	105
Conclusiones y Recomendaciones	105

6.1. Conclusion General.....	105
6.2. Recomendaciones	106
Bibliografía.....	108
Anexos.....	110

Índice de Gráficos

Grafico 1 Función Consumo y su relación con la función de Ahorro Personal.....	19
Grafico 2 La Curva IS.....	20
Grafico 3 La Curva LM.....	21
Grafico 4 Focalización Mercado Objetivo.....	49
Grafico 5 Objetivos Institución Financiera de Desarrollo.....	50
Grafico 6 Utilización de Garantías Sociales.....	51
Grafico 7 Evolución De la Cartera.....	62
Grafico 8 Número total de Clientes.....	63
Grafico 9 Número total de Clientes.....	63
Grafico 10 Cartera Por Tipo de Tecnología Crediticia.....	68
Grafico 11 Distribución de la Cartera por Sucursal.....	70
Grafico 12 Estado Actual de la cartera Banca Comunal.....	71
Grafico 13 Evolución de la mora.....	72
Grafico 14 Participación por Genero de la Cartera.....	74
Grafico 15 Edad De Clientes.....	75
Grafico 16 Estado Civil de los Clientes.....	76
Grafico 17 Categorización de los Ingresos.....	78
Grafico 18 Sector de la Actividad Económica.....	79
Grafico 19 Estratificación Monto Desembolsado.....	83
Grafico 20 Estratificación Monto Desembolsado.....	85
Grafico 21 Descripción destino de los Préstamo.....	87
Grafico 22 Tipo de Plazo Amortizaciones.....	88
Grafico 23 Modelo General.....	95
Grafico 24 Regla de Decisión.....	101
Grafico 25 Regla de Decisión.....	104

Índice De Cuadros

Cuadro 1 Estructura Sistema Financiero.....	44
Cuadro 2 Entidades de Segundo Piso.....	45
Cuadro 3 Banco Múltiple.....	46
Cuadro 4 Banco Pyme.....	46
Cuadro 5 Entidad Financiera de Vivienda.....	47
Cuadro 6 Institución Financiera de Desarrollo.....	48
Cuadro 7 Institución Financiera de Desarrollo.....	48
Cuadro 8 Número Total de Clientes.....	64
Cuadro 9 Servicios Financieros.....	67

Cuadro 10 Cartera Por Tipo de Tecnología Crediticia	69
Cuadro 11 Distribución de la Cartera por Sucursal	70
Cuadro 12 Estado Actual de la cartera Banca Comunal.....	71
Cuadro 13 Participación por Genero de la Cartera.....	73
Cuadro 14 Edad De Clientes.....	75
Cuadro 15 Estado Civil de los Clientes	76
Cuadro 16 Categorización de los Ingresos.....	77
Cuadro 17 Principales Actividades Económicas Y Sector Económico.....	79
Cuadro 18 Estratificación Monto Desembolsado.....	83
Cuadro 19 Estratificación de Cartera Por Monto De Préstamo Individual.....	85
Cuadro 20 Descripción destino de los Préstamo.....	86
Cuadro 21 Operacionalizacion de Variables	89
Cuadro 22 MODELO GENERAL.....	94
Cuadro 23 Matriz de Varianzas Y Covarianzas:.....	96

Antecedentes

Las micro finanzas en Bolivia describe los avances en este mercado en cuanto a las tecnologías crediticias, la cobertura geográfica, el desarrollo institucional, el entorno legal y el rol del Gobierno y de los organismos donantes destaca cómo la labor de algunos organismos no gubernamentales (ONGs) permitieron prestar estos servicios a los pobres y a la gente dedicada a la actividad informal - se convierte en una actividad floreciente, rentable y de mucho impacto económico y social para un importante segmento de la sociedad boliviana. En más de diez años de actividad, la lección más sobresaliente es que el mercado debe responder a las necesidades de la gente; y, es por eso, que se han desarrollado diferentes metodologías que van desde el grupo solidario hasta el crédito individual, pasando por una gama de esquemas que han demostrado ser efectivas a la hora de permitir el acceso al crédito.

Este desarrollo de metodologías ha ido acompañado de un significativo desarrollo institucional, ante todo para afrontar el reto del crecimiento de la demanda y las regulaciones establecidas por las autoridades normadoras y supervisoras del sistema financiero. Las estructuras organizativas tuvieron que modificarse para mejorar su manejo gerencial, administrativo, crediticio y financiero y de esta forma ser más eficientes. En este proceso, varias ONGs decidieron crear entidades autónomas, con fines de lucro y especializadas en micro financiamiento, aunque manteniendo su vocación de apoyo a los segmentos más necesitados de la población. También la necesidad de cumplir con las exigencias de regulación y de lograr una cobertura geográfica más amplia, exigió a muchas de ellas a aumentar su patrimonio, por lo cual decidieron “abrir” sus instituciones a organizaciones (locales y externas) y personas interesadas en realizar estas denominadas inversiones sociales. En este desarrollo institucional, el documento destaca la formación de dos asociaciones de entidades de micro financiamiento, una que actúa en el área urbana y otra en el área rural con el propósito de ofrecer servicios de interés común a sus asociados¹.

La aplicación de esta metodología en el mercado financiero boliviano está siendo operado por las distintas Instituciones de financiamiento para el desarrollo (IFD) que determinan un objetivo común el cual es el apoyo para el desarrollo económico

¹(Reynaldo Marconi, 1996)

Reynaldo Marconi. (1996). *ONG y Credito Rural en Bolivia*. La Paz: FINFURAL.

y productivo de las mujeres pobres y marginadas para este objeto analizaremos previamente la institución y su respectiva misión:

- **ANED** Contribuir al desarrollo económico y social, de personas y organizaciones, brindando oportunidades de acceso a servicios financieros justos, adecuados y oportunos.
- **CIDRE** Contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario, de la micro y pequeña empresa rural y periurbana, mediante la prestación de servicios financieros de calidad.
- **CRECER** Brindar con excelencia y calidez, productos financieros integrados a servicios de desarrollo para mejorar la calidad de vida de nuestras clientas y sus familias.
- **DIACONIA** es contribuir a mejorar los ingresos de las personas de escasos recursos de las zonas periurbanas y del área rural deprimida, por medio del fácil acceso al crédito para microempresas y vivienda popular.
- **EMPRENDER** Somos una institución de desarrollo social auto sostenible que cuenta con personal especializado y comprometido con las micro finanzas que ofrece servicios de alta calidad (ágiles y oportunos) a los microempresarios y micro emprendedores que carecen de acceso a capital para pequeñas inversiones.
- **FONCRESOL** es una entidad microfinanciera que brinda mayores oportunidades económicas, a través de un servicio financiero de calidad, ágil y oportuno para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes fortaleciendo a la vez su unidad productiva.
- **FONDECO** Coadyuvar a que los campesinos y los habitantes de sectores populares urbanos – hombres y mujeres - logren la participación plena y activa que les corresponde dentro de la sociedad boliviana, facilitándoles al efecto servicios financieros.
- **FUBODE** Somos una organización privada sin fines de lucro, que promueve el Desarrollo Transformador Sostenible con valores cristianos, a través de nuestros servicios financieros y capacitación, dirigido a familias y comunidades empobrecidas del país buscando mejorar su calidad de vida.

- **FUNBODEM** Brindamos servicios financieros, comprometidos en la constante búsqueda del desarrollo y crecimiento de los sectores de escasos recursos, especialmente mujeres microempresarias con el fin de disminuir la pobreza, para mejorar la calidad de vida.
- **PROMUJER** apoya a la mujer que vive en condición de vulnerabilidad y/o exclusión social o económica, a través de servicios financieros y desarrollo humano integrado y participativo, para que aproveche su potencial y logre mejores condiciones de vida personal, familiar y comunitaria.
- **IMPRO** Fomentar el desarrollo de actividades productivas, de comercio y servicio en sectores sociales deprimidos y marginados del quehacer económico nacional. Mejorar las condiciones de vivienda y hábitat a través de pequeños créditos al sector vivienda y de servicios básicos (refacción, agua, luz, alcantarillado). Apoyar actividades de educación (tesis, cursos especiales, matrículas universitarias, etc.) y salud con programas preventivos y educativos².

²Finrural. (2005-2009). *Boletín De Desempeño Social de las IFD*. Bolivia.

Capítulo I

Marco General

1.1. Planteamiento del Problema

Ganar espacios en la lucha efectiva contra la pobreza hoy en día es de gran importancia ya que este representa uno de los principales problemas a nivel mundial que trae consigo desequilibrios de origen económico y social que impiden hablar de desarrollo. La amplia población que vive en condiciones de pobreza y desempleo en nuestro país, marcaron el origen de la empresariedad basada en la informalidad que definimos como un sector no estructurado (OIT). También es importante señalar que este sector representa el 60% de la población ocupada en las ciudades eje y que constantemente su crecimiento aumenta paulatinamente, además que es fuente generadora de recursos para la subsistencia de las personas de bajos ingresos.

Mitigar el fenómeno de la pobreza se convierte en un gran reto para una economía en vías de desarrollo como la nuestra en vista de que la reducción de los niveles de pobreza implica articular variables económicas, sociales y ambientales.

Ahora bien esta investigación apunta a un caso en particular que hace referencia a las mujeres bolivianas, que promueven pequeños negocios y giran en torno al comercio y producción con peculiaridades micro empresarial desarrollado en el ámbito de la ciudad de La Paz. Consideramos que este segmento presenta un grado altamente sensible ya que se encuentran ante una serie de causas que se transforman directamente en barreras y problemas que impide el acceso a servicios financieros tradicionales y mismos que detallamos a continuación:

- Reducido nivel de ingresos
- Altos niveles de desigualdad de genero
- Mayor restricción en el acceso a recursos financieros.
- Deficiente canalización de inversión en sus actividades económicas.
- Menor propiedad de activos (garantías reales).
- Reducidas oportunidades de desarrollo humano y gestión empresarial

Este conjunto de factores representa limitaciones profundas para el acceso al financiamiento por parte del género femenino que tiene la necesidad de potenciar estas pequeñas ideas, restringiéndose de la inversión en alternativas de desarrollo

e iniciativas empresariales y/o productivas para las mujeres de escasos recursos que buscan fuentes de ingreso que les permita mejorar las condiciones de vida personal, familiar y comunitaria.

1.1.1. Identificación del Problema

¿De qué manera el microcrédito otorgado por la Banca Comunal aporta al desarrollo de iniciativas empresariales de las mujeres de escasos recursos?

1.2. Planteamiento de los Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Analizar el aporte significativo de la Banca Comunal en el desarrollo de las iniciativas empresariales sobre las diferentes dimensiones del empoderamiento de las mujeres de escasos recursos en el proceso de mejorar las condiciones de vida.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Análisis de la evolución de las Micro finanzas en Bolivia
- Análisis del sector financiero en el marco de la Nueva Ley de Servicios Financieros.
- Análisis de las instituciones de Financiamiento para el desarrollo y los componentes de la banca comunal en Bolivia.
- Análisis del desempeño de la banca comunal (Caso Emprender)
- Análisis de la cartera de Préstamos.
- Cartera de clientes por género.
- Análisis del nivel de ingreso.
- Determinar las actividades económicas que desarrollan las mujeres.
- Análisis del destino y estratificación del monto de préstamo.

1.3. Justificación

El microcrédito otorgado por los bancos comunales persigue un razonamiento económico el cual es proveer a las mujeres el financiamiento para sus pequeños emprendimientos que les permita adquirir factores de producción necesarios y a su vez establecer cierta capacidad empresarial que les ayude a organizar y combinar sus recursos (factores de producción) para producir bienes y servicios innovadores.

La orientación de este instrumento apunta al empoderamiento de las mujeres concepto fundamental para ellas ya que este significa responsabilidad y autonomía desde un punto de vista como prestataria para manejar sus propios recursos.

Ahora definimos el empoderamiento de la mujer como el proceso a través el cual las mujeres que estaban en situación de discriminación, logran la equidad de género. Mismo que definimos como la eliminación de las diferencias que asignan menor valor a las mujeres y por lo tanto, perpetúan inequidades de poder y recursos entre los varones y las mujeres. Una sociedad que se desarrolle con estas condiciones, podrá forjar para ambos géneros igualdad en derechos y obligaciones.

Para Pro Mujer, el empoderamiento de las mujeres es un factor clave para acabar con la pobreza y crear sociedades más justas. Desde la perspectiva de Pro Mujer, la mejor manera de combatir la pobreza es empoderar a las mujeres dándoles acceso a los recursos y la capacitación que necesitan para aumentar sus ingresos, mantener su propia salud y la de sus familias, y lograr mayor equidad en sus hogares, lugares de trabajo y comunidades³.

Según la **Fundación Boliviana para el desarrollo de la Mujer (FUNBODEM)** se utiliza los principios que sustenta el Banco Mundial de la Mujer de promover y estimular la participación directa de las mujeres y sus familias en los procesos económicos, particularmente de aquellas mujeres que generalmente no han tenido acceso a los servicios de instituciones financieras establecidas.

Hablamos de mujeres que pueden desempeñar diferentes roles en todos los niveles de la economía, estructurando sistemas empresariales que conllevan a lograr el cambio económico y que son capaces de crear negocios rentables y mantenerlos, convirtiéndose así en agentes generadores de empleo en el mediano plazo⁴.

El común denominador de este tipo de instituciones es impartir a sus socias conocimientos básicos sobre la administración de su negocio, estrategias para lograr el crecimiento dentro el mercado, fijar precios de sus mercancías, llevar un correcto registro de cuentas ingreso y egreso.

³Pro Mujer. (2010). *Microfinanzas Y Empoderamiento De Mujeres: Estudio De Caso De Bolivia*. Profin.

⁴Mujer, F. p. (2010). *Memoria Anual*. Santa Cruz - Bolivia: FUNBODEM.

1.4. Delimitación del Tema

1.4.1. Delimitación Temporal

El estudio se realiza en un parámetro del **Periodo 2008 – 2014**, tomando en cuenta y asumiendo que la gestión 2014 únicamente se valora hasta el mes de abril.

1.4.2. Delimitación Espacial

Esta tecnología crediticia tiene cobertura en todo el territorio boliviano, pero el estudio de esta investigación toma como referencia a la **ciudad de La Paz**, asimismo estudiaremos a la cartera de clientes de **EMPRENDER (Institución Financiera de Desarrollo)**.

1.5. Hipótesis

El Desarrollo de las iniciativas empresariales se incrementara a medida que se expanda la banca comunal donde las mujeres logren conseguir el acceso al financiamiento para incentivar los negocios y habilidades empresariales, para producir y generar recursos que les permita establecer mejores condiciones de vida.

1.5.1. Definición y Operacionalizacion de Variables

❖ Variable Independiente

Micro crédito otorgado por la Banca Comunal **(B)**

❖ Variable dependiente

- Nivel de Ingreso **(y1)**
- Cartera de Préstamos **(y2)**
- Desarrollo Humano y empresarial **(y3)**

$$B = f (y1, y2, y3)$$

1.6. Metodología de la Investigación

1.6.1. Tipo de investigación

En el presente trabajo se toma en cuenta un razonamiento económico y social por lo que conlleva un análisis de tipo **Descriptivo – Explicativo**, en el sentido de evaluar el escenario actual entre la institución de financiamiento para el desarrollo Emprender y las mujeres de escasos recursos de la ciudad de la paz que buscan la fuente de financiamiento y el apoyo técnico para el desarrollo de iniciativas empresariales:

- ❖ **Explicativos** los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales.
- ❖ **Descriptivo** Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar⁵.

1.6.2. Método de Investigación

La investigación es un proceso constituido por diversas etapas, pasos o fases interconectadas de una manera lógica, secuencial y dinámica.

Enfoque Cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadísticas para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

Para generar conocimiento el enfoque cuantitativo se fundamenta en el método hipotético – deductivo, considerando las siguientes premisas:

1. Delineamos teorías y de ellas derivamos hipótesis.
2. Las hipótesis se someten a prueba utilizando los diseños de investigación apropiados.

⁵ Sampieri, R. H. (2003). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F.: Mc Graw hill.

3. Si los resultados corroboran las hipótesis o son consistentes con estas, se aporta evidencia en su favor. Si se refutan, se descartan en busca de mejores explicaciones e hipótesis.

Método Deductivo es ir de lo general a lo particular es la parte de datos generales aceptados como válidos y que por medio del razonamiento lógico pueden deducirse varias suposiciones.

1.6.3. Fuentes de Información

El presente trabajo se construye en base a fuentes de orden primario y secundario que concentran el sustento de nuestra investigación la técnica empleada es la revisión documental:

Fuentes Primarias la información sobre banca comunal es obtenida de la institución de financiamiento para el desarrollo Emprender misma que es recolectada para cumplir parámetros y objetivos de la misma.

Fuentes Secundarias revisamos una variedad de textos, libros y artículos sobre el tipo de tecnología crediticia estudiada. Asimismo informes financieros, boletines de impacto social y anuarios de finrural, Asfi y Emprender.

1.6.4. Universo y Muestra

La unidad de análisis para este trabajo comprende a las socias que pertenecen a las bancas comunales, conformadas en el seno de Emprender dentro el marco de la sucursal estudiada La Paz.

Población es básicamente está conformada por los grupos asociados a la tecnología crediticia de la banca comunal que trabajan directamente con la institución bajo previo análisis y aprobación de la misma en función a sus políticas crediticias vigentes.

Clientes de Emprender Banca Comunal es de: 5526

Muestra | análisis de este trabajo se la toma a partir de la recolección de datos en función a las socias de los grupos comunales dispersos en la sucursal.

Clientes Banca Comunal La Paz es de: 2269

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Marco Conceptual

2.1.1. Desarrollo económico

Proceso de crecimiento de una economía, a lo largo del cual se aplican nuevas tecnologías y se producen transformaciones sociales, con la consecuencia de una mejor distribución de la riqueza y de la renta. El nivel de desarrollo se mide convencionalmente por el PIB per cápita, si bien cada vez más se emplean medidas del tipo del bienestar económico neto⁶.

2.1.2. Microcrédito

Concedido a personas naturales o jurídicas o a grupos de prestatarios que se unen con mancomunidad de garantías para conseguir financiar actividades comerciales, industriales, artesanales, productivas o de servicios en menor escala. Siendo su fuente de repago el producto de sus ventas.

Esta modalidad es considerada una herramienta eficaz para incentivar nuevos emprendimientos que generen trabajo y mejores condiciones de vida a las personas⁷.

2.1.3. Banca Comunal

Es una asociación conformada por grupos solidarios para la otorgación de microcréditos, servicios complementarios integrados al microcrédito y la promoción del ahorro, con el objeto de lograr el desarrollo humano y económico de sus asociadas(os).⁸

⁶ Morales Anaya, R. (2010). *Notas de Clase Desarrollo Economico*. La Paz - Bolivia: ciess - econometrica.

⁷ Aurelio Echazu Salmon (2008). *Guía de Documentos Bancarios*, Editorial La Hoguera

⁸ Autoridad de Supervision del Sistema Financiero. (2001). *Recopilacion de Normas para Bancos y Entidades Financieras*. La Paz - Bolivia: ASFI.

2.1.4. Mujeres de Escasos Recursos

Son aquellas que según Promujer tienen el siguiente perfil:

- Mujeres excluidas sistemáticamente de los procesos económicos, políticos y sociales.
- Mujeres que desean iniciar un negocio o tienen un negocio pequeño.
- Mujeres con acceso limitado al crédito por falta de garantías reales.
- Mujeres con acceso limitado a servicios de ahorro.
- Mujeres y sus familias con baja cobertura de salud y con limitado acceso a los servicios básicos⁹.

2.1.5. Empresario

Titular de una unidad de producción, que asume el riesgo principal de la misma, circunstancia que la diferencia del ejecutivo. Otra nota fundamental del verdadero empresario, según J. Schumpeter es la de ser innovador, para alcanzar el más alto nivel de modernización a efectos de lograr el máximo de competitividad.

Emprender Define Microempresario de la siguiente Manera “Los microempresarios son personas con mucha iniciativa, capaces de crear su propia fuente de trabajo, organizar, desarrollar e intercambiar de manera independiente”¹⁰.

2.2. Definición Del Ahorro

Existen diversas definiciones del ahorro asociadas a características públicas, privadas y nacionales, cuyo significado que encierran es el mismo como por ejemplo:

En el caso de ahorro público, es la cantidad de ingresos fiscales que le queda al estado una vez pagado su gasto.¹¹

⁹ Pro Mujer. (s.f.). *Compartiendo experiencias de Financiamiento al desarrollo*. Bolivia.

¹⁰ Ramón Tamames, *Diccionario de Economía y Finanzas*, Editorial alianza.

¹¹ Gregory Mankiw, "Principios de Macroeconomía", Harvard University, Mc Graw Hill, Ed. Interamericana, 1998, pág. 513, 514.

El ahorro privado es la cantidad de renta que les queda a los hogares una vez pagados sus impuestos y consumo, es decir, que "el ahorro es la parte del ingreso corriente que no se consume sino que se destina a la acumulación de riqueza financiera"¹²

2.2.1. Teorías Del Ahorro

El termino ahorro hace referencia generalmente a la parte de la renta neta que no se dedica al consumo corriente. Los motivos por los cuales se ahorra y los efectos que tiene el ahorro en la vida económica tanto del ahorrador mismo, como en términos más amplios del sistema económico del que forma parte, son distintos según la naturaleza de la renta o ingreso sobre la que se realiza el ahorro.

Las teorías del ahorro están estrechamente relacionadas con definiciones como el consumo, ingreso disponible. Es así, que el análisis consumo y ahorro fue iniciado por John Maynard Keynes, quien especificó una función de consumo que relacionaba el consumo actual con el ingreso actual. Posteriormente, este aporte fue desplazado por el enfoque intertemporal del consumo y el ahorro, que pone énfasis en la forma como las familias reparten su ingreso entre consumo y ahorro para maximizar su utilidad dependiendo del ingreso corriente, ingreso futuro y la tasa de interés.

Existen varios modelos que permiten enfocar mejor la teoría del ahorro, entre los principales tenemos al modelo de ingreso permanente y el modelo del ciclo de vida. También es importante mencionar que la teoría del consumo y ahorro se estructura en primer término en torno a la familia individual y después a toda la economía.

El ahorro desde un punto de vista agregado presenta problemas puesto que no todos presentan la misma propensión al consumo debido a los diferentes gustos, edad, necesidades, etc. Por lo tanto, la tasa de ahorro dependerá de la distribución de edades de la población y del crecimiento del ingreso.

2.3. Relación tasa de interés y ahorro

Generalmente se da por supuesto que la relación ahorro y tasa de interés presenta los siguientes efectos directos:

- a) Al subir las tasas de interés, en consecuencia la tasa del ahorro crece.

¹² Sach-Larrain, "Macroeconomía en la economía global", ed. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1994, pág. 34.

b) Si disminuyen las tasas de interés, la tasa del ahorro se reduce.

2.4. Teoría Del Ahorro De Las Empresas Y Ahorro Familiar

Para comenzar es importante señalar que el ahorro total privado es igual a la suma del ahorro familiar (denominado como ahorro privado) y el ahorro de las empresas. Generalmente se considera que el ahorro de las empresas es mayor que el ahorro de las familias; sin embargo, la división del ahorro entre las familias y las empresas es un tanto arbitraria porque de todas formas las empresas son de propiedad de las familias por lo tanto el nivel total de ahorro privado es determinado básicamente por las familias.

La cuantificación del ahorro se lo obtiene del siguiente modelo de dos períodos:

Supuestos:

- La unidad familiar es parte de una empresa cuyo producto es Q_1 , y Q_2 ,
- La familia recibe una corriente de ingresos DV_1 y DV_2 , de una empresa de su propiedad,
- La empresa obtiene ganancias Pr_1 y Pr_2 y distribuye parte de sus ganancias como dividendos,
- La empresa puede escoger retener parte de sus ingresos en el primer período e invertir en bonos Bf_1 , de acuerdo a la restricción presupuestaria simple, $B_n = Pr_1 - DV_1$.

En el primer período la empresa define sus ahorros Sf_1 como sus ingresos retenidos, siendo igual a $Sf_1 = Bf_1 = Pr_1 - DV_1$.

En el segundo período la empresa no tiene ningún objeto retener ingresos, por lo tanto la empresa distribuye las ganancias totales del período 2 más el valor de los bonos con sus ingresos acumulados: $DV_2 = Pr_2 + (1 + r) Bf_1$.

Esto implica que el consumo de la familia depende de la corriente global de la empresa, pero no depende de cuanto se distribuye los dividendos, por tal motivo la política propia de la empresa es irrelevante.

Sin embargo, si se cataloga al ahorro de la empresa y la familia como sigue:

$$Sf_1 = Bf_1 = Pr_1 - DV_1 \quad (\text{ahorro de la empresa})$$

$$S_1 = Yd_1 - C_1 = Q_1 + DV_1 - C_1 \quad (\text{ahorro de la familia})$$

Considerando que si la empresa ahorra un dólar en el primer período en lugar de distribuirlo como dividendo, el ingreso disponible de la familia se reduce en un dólar,

ya que el ingreso disponible (Y_d) es la suma del producto propio de la familia más sus ingresos por dividendos. Como C_1 no es afectado por la reducción en el pago de dividendos, se ve claramente que el ahorro de la familia cae en una unidad cuando el ahorro de la empresa aumenta en una unidad, pero el ahorro privado global no varía.

Por otro lado, el ahorro individual (o de la comunidad), basado en la teoría keynesiana, tratándose de la función de consumo (ahorro) consideraba que está en función de muchas variables, pero su análisis se basa en el ingreso real disponible. Esta función considera las tres consideraciones importantes:¹³

El consumo real (ahorro real) es una función estable del ingreso real disponible. Por cuanto el consumo (o el ahorro) y el ingreso se relacionan en términos reales, no existe ilusión monetaria; los consumidores compran una misma canasta igual de bienes y servicios si el ingreso y todos los precios cambian a la misma tasa.

- A medida que el ingreso real disponible (para un grupo o para un individuo), también aumenta el consumo real y el ahorro real. En efecto, esto significa que los incrementos en el ingreso serán parcialmente consumidos y ahorrados. Keynes se refería al coeficiente de un cambio en el consumo en relación con un cambio en el ingreso, como la propensión marginal a consumir (PMgC), así:

$$PMgC = \frac{\Delta c}{\Delta y}$$

La Propensión marginal a ahorrar (PmgA) se define en forma similar:

$$PmgA = \frac{\Delta s}{\Delta y}$$

Tanto la PMgC y PmgA deben estar entre cero y uno, es decir,

$$0 < PMgC < 1 \text{ y } 0 < PmgA < 1$$

¹³ Leroy, Roger et. Al., "Moneda y Banca", Ed. Mc Graw-Hill, Interamericana, segunda edición, Colombia, 1993, pág. 379, 380.

Por tanto los cambios en el ingreso solamente se pueden gastar o ahorrar, $PMgC + PmgA = 1$

A medida que sube el ingreso real disponible, baja el porcentaje destinado al consumo (c/y), o la propensión medio a consumir (PMeC) y, sube el porcentaje de ingreso destinado al ahorro (s/y) o propensión media a ahorrar (PMeA). Notar que $PMeC + PMEA = 1$, por cuanto el ingreso solamente se puede gastar o ahorrar.

Consiguientemente, estos postulados teóricos nos servirán para determinar el tipo de propensión marginal a ahorrar (PmgA) y la propensión media a ahorrar (PmeA) de la pequeña y microempresa con relación a su potencialidad o no para desarrollar acciones de ahorro mediante la utilización de las instituciones micro financieras.

2.4.1. La Igualdad Ahorro Inversión

En la consideración entre el ahorro y la inversión como actos económicos distintos se planteaba el problema de sus relaciones cuantitativas. De acuerdo con los clásicos el ahorro y la inversión se consideran generalmente como funciones de una única variable, el tipo de interés, y se cree que estas dos funciones adoptan el mismo valor en correspondencia a un tipo positivo de interés; siempre que no existan obstáculos a la variación del tipo de interés, el ahorro y la inversión son iguales en cualquier circunstancia.

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 está determinada por el rendimiento esperado de la inversión. La interrelación entre ahorro e inversión permiten, en última instancia, determinar el nivel de la tasa de interés.¹⁴

En su forma más extrema, esta teoría considera infinita la elasticidad de la inversión con respecto al tipo de interés; en otros términos: en este caso las posibilidades de inversión se consideran prácticamente ilimitadas en correspondencia a cualquier tipo de interés. Entonces, dado un cierto nivel del tipo de interés, el ahorro que se efectúa a dicho nivel es el único factor limitativo de la cuantía de la inversión.¹⁵

¹⁴ U Tun Wai, Intermediarios Financieros y Ahorro Nacional en los Países en Desarrollo, Pág. 76.

¹⁵ Kurihara, Kenneth. Teoría Económica y Política Pública, Pág. 130.

También podemos decir cuanto más a la derecha este la curva de ahorro, a paridad del tipo de interés, tanto mayor es la inversión. Análogamente, cuanto mayor es el tipo de interés, a igualdad del ahorro, tanto mayor será la magnitud de este, y por consiguiente, la inversión. Es claro que la teoría en cuestión, en esta forma extrema, considera prácticamente ilimitada la cantidad de ahorro que puede absorber la inversión; por consiguiente, cualquiera que sea la distribución de la renta entre consumo y ahorro, cualquier posible magnitud de la renta da lugar a un gasto global, en consumo y en inversión, igual a la misma renta.

2.5. Enfoque Keynesiano

Keynes, vuelve a plantearse nuevamente el problema de la validez de la ley de Say en una economía que ahorre una parte de la renta (y en la que naturalmente, la decisión de ahorrar sea totalmente independiente de la decisión de invertir). En general, para que la ley de Say sea válida, y por lo tanto para que exista equilibrio, dado que la verificación de la ley de Say equivale a una situación en que todos los costos en que se incurre para la producción de la renta están cubiertos por los ingresos, es necesario que la demanda global sea igual a la suma de las demandas para consumo y para inversión.

La demanda de consumo, es por naturaleza igual a la parte de la renta percibida que se decide gastar en consumo y depende, por tanto, esencialmente del nivel de la renta producida. La demanda para inversión, presenta en cambio esta importante diferencia respecto de la anterior, no tiene ninguna conexión necesaria con el nivel de la renta, ya que depende esencialmente de las expectativas de beneficio.

Es claro entonces, que si la totalidad de la renta se dedicase al consumo, toda ella se transformaría inmediatamente en demanda; pero si una parte de la renta se ahorra, tal transformación no está garantizada, en modo alguno, completamente. No se puede, afirmar que dado un nivel cualquiera de renta tenga que surgir necesariamente una cantidad equivalente de demanda. Quien afirmase esto, observa Keynes, confundiría la proposición indudablemente cierta de que la renta percibida en conjunto por todos los elementos de la colectividad ocupados en una actividad productiva, tiene necesariamente un valor igual al de la producción con la proposición, que no es en absoluto consecuencia de la primera y que, en general no es válida, según la cual el costo de la producción ha de ser necesariamente cubierto por los ingresos de las ventas.

La conclusión de Keynes es que solo una cierta renta es compatible con la igualdad ahorro – inversión y que, por lo tanto solo puede considerarse como de equilibrio a una cierta renta. La esencia de su razonamiento puede exponerse como sigue:

La teoría tradicional del tipo de interés, según la cual éste está determinado por la intersección de las curvas de ahorro y la inversión es indeterminado. En realidad no existe una curva única del ahorro, sino tantas curvas cuantos sean los posibles niveles de renta; sería preciso por ello, para determinar el tipo de interés, que se conociese antes la renta; pero es imposible conocer esta independientemente del tipo de interés, porque es de este último de quien depende el volumen de inversión, y es del volumen de inversión de quien depende la renta.¹⁶ (En lo que se refiere a la dependencia de la inversión del tipo de interés, Keynes enlazándose a Wicksell, afirma que la inversión se lleva hasta el punto en que la eficacia marginal del capital, a cada tipo de interés corresponde una magnitud de la inversión).

En otros términos; mientras que la teoría tradicional determina el tipo de interés mediante la ecuación:

$$S(i) = I(i) \quad (1)$$

Keynes afirma que en tal ecuación va incluida otra incógnita, a saber, la renta Y:

$$S(i, Y) = I(i) \quad (2)$$

Y que por ello, dicha ecuación por si sola es insuficiente para determinar el tipo de interés y la renta. La ecuación que falta para tal determinación, la proporciona la teoría keynesiana de la “preferencia de liquidez”, según la cual el tipo de interés de equilibrio es aquel en correspondencia del cual la curva de preferencia de la liquidez (que liga la demanda de dinero por parte del público al tipo de interés y a la renta) corta a la curva de oferta de dinero. Generalmente, la oferta de dinero se considera constante porque esta determinada en forma exógena por la autoridad económica. La otra ecuación es entonces:

$$L(i, Y) = M \quad (3)$$

En la que L es la función de liquidez y M la oferta de dinero que se supone constante. Las ecuaciones 1 y 2 determinan conjuntamente el tipo de interés y la renta; en correspondencia con los valores que adoptan i e Y en virtud de estas dos

¹⁶ Keynes, John Maynard. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, pág 180.

ecuaciones, el ahorro es igual a la inversión y la demanda de dinero es igual a la cantidad de este que pone a disposición de la economía la autoridad económica.

La diferencia esencial entre este análisis y el tradicional, está en que Keynes sostiene que la igualdad ahorro inversión se obtiene no solo mediante movimientos del tipo de interés, sino también de la renta y que en particular, dicha igualdad solo se alcanza a un cierto nivel de renta.

De esta forma se niega la ley de Say en una economía en que exista ahorro: no toda renta genera una demanda global de igual magnitud, sino solo aquella renta concreta para la que se igualan la renta y la inversión. Y observa Keynes, no hay ninguna razón para pensar que esta renta sea aquella a la que corresponde la plena ocupación.

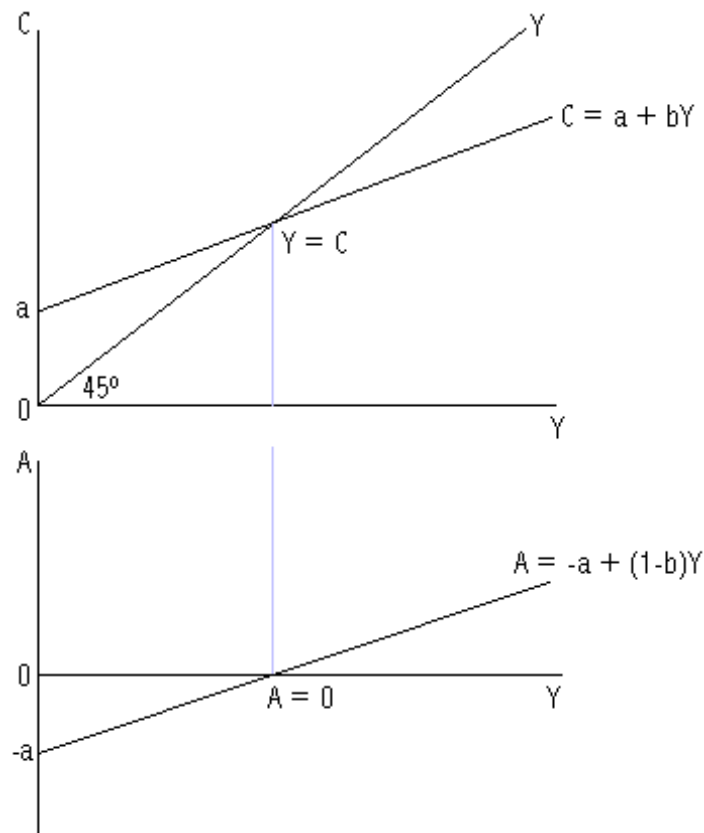
Según Keynes, un incremento de la tasa de interés, suponiendo que no variara la tabla de la demanda de inversión, daría lugar a que la cantidad total efectivamente ahorrada descendiera, incluso si el alza del interés causa que la sociedad ahorre más con un ingreso dado. Esto ocurre porque el ingreso descendería en mayor proporción que la inversión.

2.6. Modelo de consumo de keynes

2.6.1. El consumo:

Keynes retoma el enfoque tradicional en el cual el ahorro es complementario con el consumo, sobre este último existen varias teorías. Keynes supuso una función lineal cuya pendiente es la propensión marginal a consumir.

Grafico 1 Función Consumo y su relación con la función de Ahorro Personal



El Ahorro es considerado como variable residual ($Y-C$). Para la función anterior se supone un nivel de consumo autónomo que se realiza aunque no haya ingreso, se desahorra pues para subsistir. También en el punto donde la línea de ingreso es igual al gasto en bienes de consumo el ahorro es igual a cero. Para niveles de ingreso superiores el ingreso es mayor que el consumo y permite el ahorro.

2.6.2. Inversión:

Se puede expresar mediante la ecuación:

$$I = I' - bi, \text{ b mayor que } 0$$

Donde:

I' = Inversión autónoma

b = Eficiencia marginal de la inversión. En este caso es equivalente al grado de respuesta de la inversión ante variaciones en tasa de interés.

i = tasa de interés

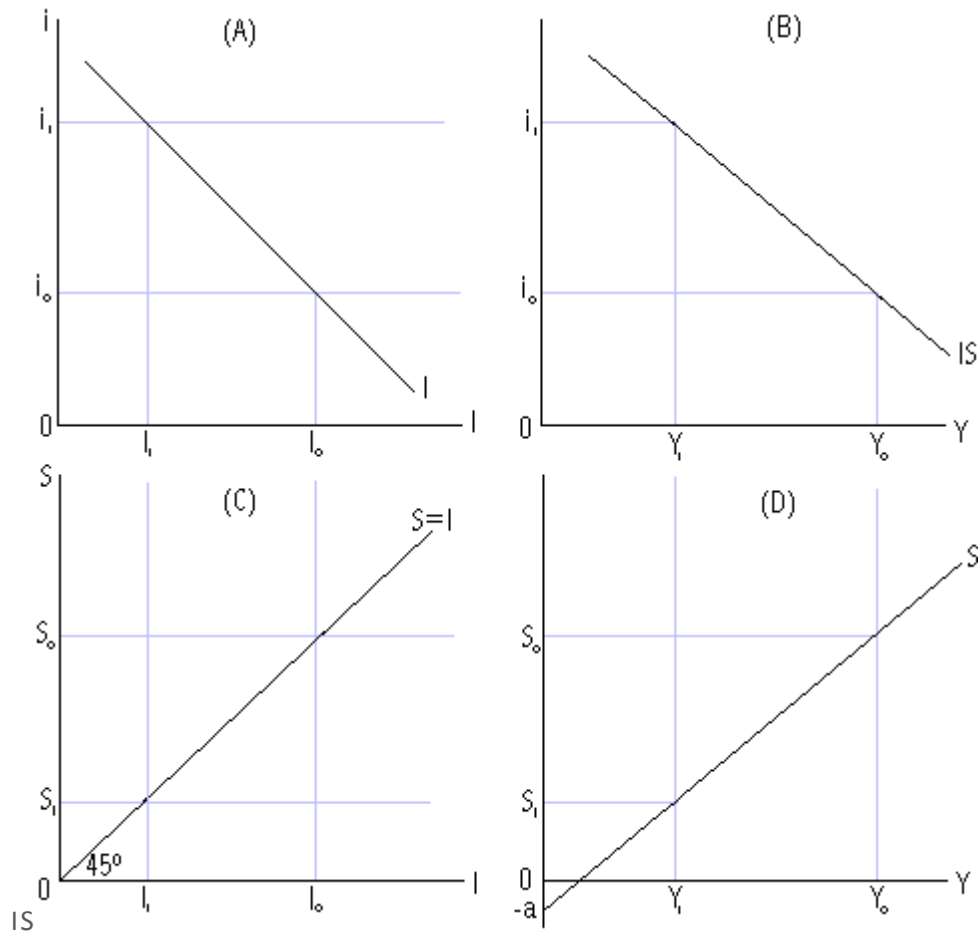
2.6.3. MODELO IS-LM

La Curva IS:

Los puntos principales respecto a la curva IS son:

a) La curva IS es la función de las combinaciones de tasas de interés y niveles de ingreso tales que, con ellas, el mercado de bienes alcanza el equilibrio.

Grafico 2 La Curva



b) La curva IS tiene pendiente negativa, porque al aumentar la tasa de interés se reduce el gasto de inversión planeada y por lo tanto, también se reduce la demanda agregada, ésta a su vez, reduce el nivel de ingreso de equilibrio.

c) Cuanto menor sea el multiplicador y cuanto menos sensible a las variaciones de la tasa de interés sea el gasto de inversión, mayor será la pendiente de la curva.

d) La curva IS puede desplazarse por las variaciones producidas en el gasto autónomo. Un incremento de éste que incluye un aumento del gasto público desplaza la curva, hacia afuera, a la derecha.

e) En los puntos situados a la derecha de la curva, se producen excesos de oferta en el mercado de bienes y, en los situados a la izquierda, hay exceso de demanda de bienes.

La Curva LM:

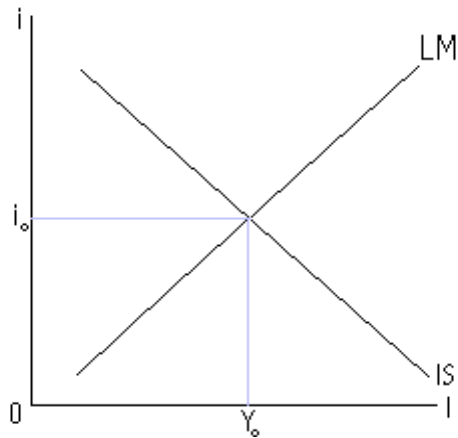
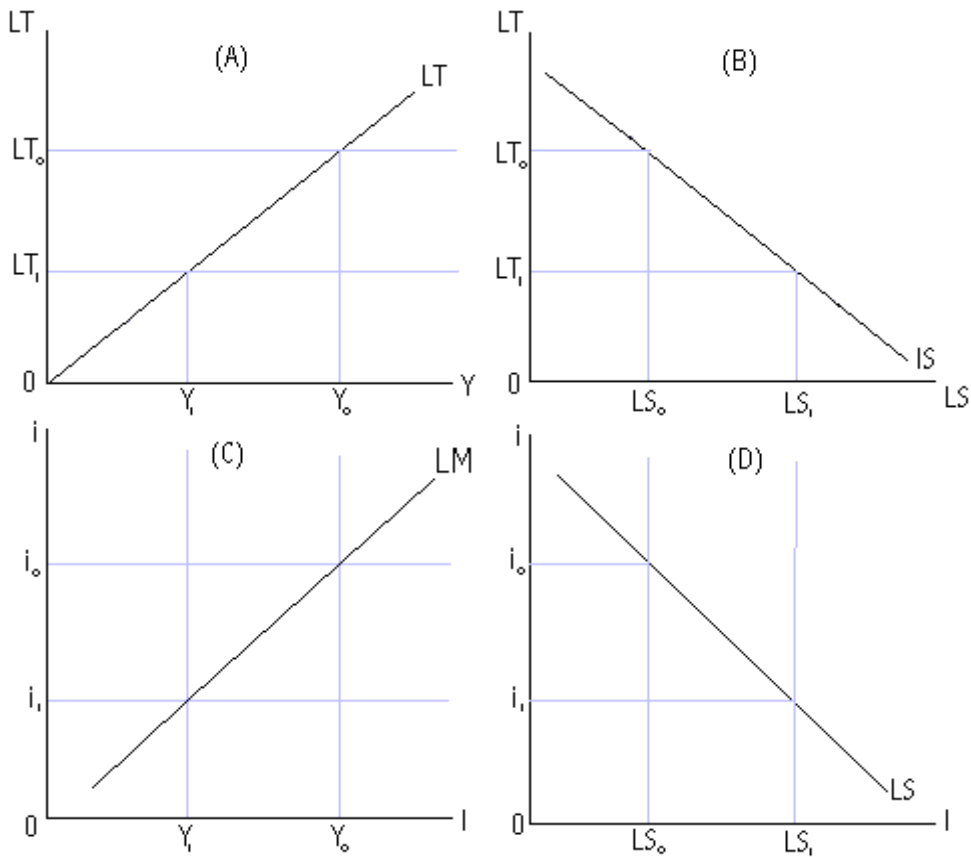
Los puntos más importantes respecto a la curva LM, son los siguientes:

a) La curva LM es la función de las combinaciones de tasas de interés y nivel de ingreso para las que se verifica el equilibrio del mercado monetario (en las cuales el mercado monetario se encuentra en equilibrio).

b) Cuando el mercado monetario está en equilibrio, también lo está el mercado de bonos. La curva LM, por lo tanto es también la función de aquellas combinaciones de nivel de ingreso y tasa de interés, para las cuales el mercado de bonos está en equilibrio.

c) La curva LM tiene pendiente positiva para una oferta monetaria fija dada, un incremento del nivel de ingreso que hiciese subir la demanda de dinero, irá acompañado de un

Grafico 3 La Curva LM



Incremento en la tasa de interés, este reduce la demanda de dinero y, por consiguiente, la mantiene al mismo nivel que la oferta monetaria.

d) La curva LM puede desplazarse a causa de variaciones en la oferta monetaria. Un aumento de la oferta produce un desplazamiento a la derecha de la curva LM.

e) En los puntos situados a la derecha de la curva LM, existe un exceso de demanda de dinero y, en los situados a la izquierda exceso de oferta monetaria.

Aquí se muestran las distintas combinaciones de tasas de interés y niveles de ingreso que nos dan el equilibrio tanto en el sector real de la economía como en el monetario.

En las páginas siguientes se profundizará en lo que corresponde al sector monetario de la economía, sus efectos sobre el sector real, posibles políticas monetarias a seguir, y algunas críticas que han sido formuladas en contra de este modelo.

2.7. La Formulación De Keynes

Keynes dividió la demanda de dinero en dos partes diferentes:

1) La demanda para transacciones o saldos activos para satisfacer los motivos de transacción y precaución que llevan a mantener saldos en efectivo y,

2) La demanda de saldos ociosos o de activos para satisfacer un motivo de especulación. Keynes calificó esas demandas M1 y M2 respectivamente. Fue en relación con la demanda por motivo de especulación que Keynes consideró explícitamente el rendimiento de los activos que compiten con el dinero en las carteras del público. Keynes adujo que los individuos toman las decisiones de cartera después de haber comparado los intereses que no recibirían si mantienen dinero con la ganancia o pérdida de capital previstas si mantienen bonos. Este último aspecto depende de las previsiones que hagan en cuanto a los movimientos de los precios de los bonos y el grado de certeza que atribuyan a las expectativas.

Según Keynes, se formulan esas expectativas mediante la comparación del tipo de interés corriente con algún tipo previsto "normal" o que pueda mantenerse permanentemente. Si el tipo de interés observado es más alto que el tipo de interés normal, el público esperará que baje. Ahora Bien, como los precios de los bonos varían en proporción inversa al rendimiento, la expectativa de que bajen los tipos de interés significa un posible incremento de los precios de los bonos y, por consiguiente ganancias de capital. Cuanto más alto sea el tipo de interés corriente mayor será la magnitud de las ganancias de capital previstas. ¿Por qué? Porque cuanto mayor sea la diferencia entre el tipo de interés corriente y el que quepa esperar que se mantenga, mayor será la probabilidad de que baje el tipo de interés

(subirá el precio de los bonos) y mayor será la magnitud en que cabe esperar que baje.

Así, pues, cuanto más alto sea el rendimiento corriente, más costoso son los saldos ociosos en relación con las ganancias de capital previstas a que se renuncia y con los intereses que no se obtienen. En consecuencia, menor será la cantidad de dinero demandada para satisfacer el motivo especulación.

Siguiendo ese mismo razonamiento, si el tipo de interés observado es inferior al tipo normal previsto, las expectativas de que aumente el rendimiento de los bonos y disminuya el precio de los mismos hace que el dinero en efectivo sea el activo preferido en las carteras del público. A la persona que prevea la baja de los bonos a un ritmo que compense con creces el interés que devengan se le ofrecerá un aliciente para mantener saldos en efectivo cuyo rendimiento es cero, en lugar de bonos demasiado caros. En general, cuanto más bajo sea el tipo de interés corriente, más unánimes serán las expectativas de que suban ulteriormente, lo que haría incurrir en pérdidas de capital a los titulares de los bonos. Así, pues cuanto más bajo sea el tipo de interés corriente mayor será el número de personas que prefieran mantener saldos en efectivo en lugar de bonos y, por consiguiente, mayor será la cantidad total demandada de dinero. La agregación de todas las decisiones de cartera individuales describe una curva hacia abajo, $M_2 = f(r)$, que relaciona la cantidad demandada de saldos especulativos o de activos con el tipo de interés corriente.

En cuanto a los saldos para transacciones en la demanda total de dinero, es decir, la parte que se mantiene los keynesianos sostuvieron que la función de demanda de dinero es muy inestable y se desplaza erráticamente ante el efecto de las expectativas volátiles del mercado.

En segundo lugar, los keynesianos consideraron que, en periodos de grave depresión, la función de demanda de dinero pasaría a ser horizontal (infinitamente elástica) al llegar a un determinado tipo de interés mínimo. Indicaron que existía un nivel crítico de tipo de interés positivo tan bajo que si el tipo corriente bajase efectivamente a ese nivel, no cabría prever un descenso mayor y todo el mundo esperarían una subida. Dicho de otro modo, habría unanimidad en que bajarían los precios de los bonos. El dinero en efectivo pasaría a ser un sustituto perfecto de las tenencias de bonos, y la demanda de dinero sería insaciable, es decir, infinitamente sensible a la más ligera variación del tipo de interés.

Keynes calificó esa condición patológica de preferencia absoluta por la liquidez. En dichas condiciones todo aumento de la oferta de dinero quedaría completamente

absorbido en saldos de dinero ocioso, sin que se redujeran los tipos de interés. Así, pues, si el banco central intervenía para aumentar la oferta de dinero mediante la compra de bonos en el mercado abierto, la menor cotización al alza de los precios de los bonos llevaría sencillamente a que el público vendiese los bonos en su poder al banco central y absorbiese el producto en efectivo y de la venta efectuada. Puesto que, alcanzado el nivel mínimo del tipo de interés, la demanda de dinero efectivo es insaciable y la disposición a vender bonos absoluta, por cuantiosas que fueran las operaciones de mercado abierto no habría forma de sobreponerse a la preferencia absoluta por la liquidez ni de lograr por medio alguno que los tipos de interés alcanzasen un nivel inferior.

Los economistas keynesianos señalaron que tanto la inestabilidad como el carácter infinitamente elástico de la función de demanda de dinero tenían repercusiones desfavorables para la política. La inestabilidad de la función de demanda de dinero significaba que era imposible prever con exactitud los efectos de la política monetaria. Ante una función de demanda de dinero volátil e imprevisible, las autoridades no podrían saber nunca si las variaciones de la demanda ampliarían o anularían las variaciones de la oferta de dinero inducidas por las medidas de política. Además, aun en el caso de que las autoridades monetarias pudieran pronosticar el comportamiento de la demanda de dinero, la política monetaria seguiría siendo ineficaz en condiciones de preferencia absoluta por la liquidez. En este último caso, los incrementos de la oferta de dinero no influirían en el ingreso nominal ni en la actividad económica por el intermedio del tipo de interés.

Como los tenedores de saldos en efectivo no estarían dispuestos a comprar bonos, no subirían los precios de éstos y, por consiguiente, tampoco bajarían los tipos de interés para estimular el gasto de inversión. Además la inyección monetaria no entraría en la corriente de gasto. Por el contrario, toda creación de dinero quedaría absorbida por los saldos de dinero ocioso, es decir, la economía habría caído presa en la trampa de la liquidez.

En resumen, los economistas keynesianos argumentaron que, en períodos de grave depresión económica, las variaciones de la masa monetaria quedarían anuladas por variaciones compensatorias de la velocidad.

2.8. Modelo De Ingreso Permanente

Esta relación se analiza mediante un modelo intertemporal de la cuenta corriente derivado a partir de la teoría de ingreso permanente, que permite encontrar los niveles óptimos de la cuenta corriente bajo este enfoque. En este artículo se analiza

la cuenta corriente como el ahorro externo de la economía. De acuerdo a la teoría del ingreso permanente el ahorro de la economía debe suavizar los choques transitorios o anticipados al ingreso. El objetivo del trabajo es comprobar si efectivamente la cuenta corriente, durante el periodo 1950-1996, se ha comportado como esta teoría lo predice y, si lo ha hecho, analizar los periodos en que la cuenta corriente observada se ha alejado significativamente de la que la teoría predeciría.

Los modelos intertemporales de la cuenta corriente encuentran un nivel óptimo de la cuenta corriente, de acuerdo a la teoría y bajo los supuestos de economía pequeña y pleno acceso a los capitales. Este nivel es comparado con la trayectoria observada y se puede concluir si el comportamiento de los agentes es óptimo o no, de acuerdo con esta teoría. Se han desarrollado modelos que encuentran la trayectoria óptima de la cuenta corriente teniendo en cuenta las expectativas de los agentes y el conjunto de información disponible, utilizando modelos VAR. Este tipo de análisis se ha realizado para algunos países desarrollados (Sheffrin y Woo, 1990a y 1990b), para Canadá y Estados Unidos (Otto, 1992), para Australia (Cashin y McDermott, 1996), para Francia (Agenor et. al., 1995), para países en vías de desarrollo donde se incluyen algunos resultados para Colombia (Ghosh y Ostry, 1995) y para Colombia (Herrera, 1997).

Respecto a la aplicación al tema objeto de nuestra investigación se podrá indicar que el modelo de ingreso permanente es el aporte de capital para la generación de ingresos por la implementación de empresas destinadas a un rubro en el caso de estudio las artesanías

2.9. Teoría Integrada Del Ahorro

Para algunos autores, las ideas presentadas en diversos estudios reflejan el convencimiento de que no es posible explicar el ahorro a la luz de una sola teoría, en consecuencia esbozan un siguiente enfoque que integra, resume o recupera lo sustantivo de las diferentes corrientes.

La mayoría de los individuos, empresas o gobiernos deciden que tanto desearían ahorrar (aunque a veces solo indirectamente, después de decidir sobre el consumo), pero el nivel final ex post, del ahorro puede ser, o no, la suma de los planes ex ante, dependiendo no solo del análisis keynesiano sobre la forma en que el ingreso total influye sobre el ahorro total, sino también de si las simples decisiones de ahorrar, incluso de un nivel dado de ingreso, están influidas por las decisiones de otras personas.

Sobre la decisión de ahorrar que toma cada unidad de una economía influyen: la capacidad, la disposición y la oportunidad de hacerlo. De modo que el ahorro de cada unidad puede escribirse como función de estos tres factores. Para la economía en su conjunto sería la suma del ahorro de las distintas unidades, menos cualquier duplicación que haya y cualesquiera reducciones que tenga lugar entre el ahorro ex ante y el ahorro ex post, debido a cambios en el ingreso total, a la Keynes, o a otros factores sociológicos. La ecuación del ahorro total de la economía podría escribirse:

$$S = (A; W; O) \quad (1)$$

En la que S es el ahorro, A la capacidad, W la disposición y O la oportunidad. Cada una de las variables independientes de la ecuación (1) sería función de otras variables económicas y no económicas.

La capacidad de ahorrar dependería de factores tales como el ingreso (Y), la estructura de la población o las tasas de dependencia (N), y la riqueza (K). Esto puede denotarse así:

$$A = f (Y, N, K, \dots) \quad (2)$$

La disposición a ahorrar dependería de factores tales como el grado de inducción económica que se ejerce sobre el individuo mediante el nivel de las tasa de interés (i), la etapa de la vida en la que se encuentra el individuo dentro del ciclo vital (L), y factores culturales como la posición relativa en la escala social o de clase (C). Esta ecuación de la disposición podría escribirse en la forma siguiente:

$$W = f (i, L, C, \dots) \quad (3)$$

Finalmente, está el principio de la oportunidad, que se encuentra más estrechamente relacionado con la cuestión de la intermediación financiera. La oportunidad de ahorrar depende de factores tales como el grado de intermediación financiera (F) a disposición de las unidades de ahorro y de la posibilidad de usar fondos autogenerados para financiar la propia inversión (I) o, en otras palabras, de la eficiencia marginal del capital. Entonces la ecuación de la oportunidad, puede escribirse:

$$O = f (F, I, \dots) \quad (4)$$

En las cuatro ecuaciones anteriores se hace referencia a relaciones funcionales. Si se puede especificar apropiadamente la naturaleza de cada una de las funciones y, si realmente fuera posible medir, usando sucedáneos adecuados, las variaciones

en la capacidad, la disposición y la oportunidad para ahorrar en una economía dada a lo largo del tiempo, así como proyectar los cambios que posiblemente ocurran en el siguiente periodo abarcado por un plan, quizá se pudiera deducir una ecuación o una serie de ecuaciones de estimación. Es factible, en primera instancia, indicar la naturaleza de cada una de las ecuaciones valiéndose de algunas aproximaciones a priori, para establecer ordenes de magnitud y signos.

Se podría observar la ecuación (2) y preguntarse qué clase de función podría ser esta. Que la capacidad para ahorrar depende de los incrementos del ingreso real, es decir, el ingreso monetario a precios constantes, es evidente por si mismo. Los datos estadísticos de las encuestas de presupuestos en general muestran que a bajos niveles de ingresos, hay ahorro negativo y que a medida que el ingreso se eleva, el ahorro también aumenta. Otro aspecto importante que se desprende de la experiencia, es que el ingreso tiene que alcanzar un nivel crítico mínimo, para que empiece el ahorro.

Por lo que se refiere a la relación de dependencia, es palmario que mientras más dependientes se tengan, menos se puede ahorrar. Así las familias con menos dependientes presentarían ahorro positivo, mientras el ahorro negativo será más acusado cuanto más dependiente conformen los hogares.

Desde luego puede haber ahorro a causa del aumento del ingreso y de razones semejantes; es decir, por la influencia de otras variables. Cuando una persona es ascendida de un trabajo a otro, el ingreso se eleva, pero la disposición para ahorrar puede reducirse más que proporcionalmente si se espera que estén correlacionadas con el trabajo ciertas partidas de consumo conspicuo, como mejores casas, mejores automóviles y mejores escuelas para los hijos.

Regresando a la ecuación inicial, puede decirse que el ahorro estará positivamente relacionado con cada una de las variables; A (capacidad), W (disposición) y O (oportunidad). Pero el ahorro expost del sector hogares en su conjunto está limitado por la relación existente entre A, W y O. Esto no quiere decir que A, W y O sean interdependientes, sino solo que para un determinado hogar el factor de restricción puede ser A en un momento, W en otro y O en otro más.

Para concluir, se advierte que en las ecuaciones la mayoría de las variables que afectan a la capacidad, la disposición y la oportunidad varían lentamente en el curso del tiempo y no están sujetas a manipulaciones de política, excepto el ingreso en la ecuación de la capacidad, el interés en la ecuación de la disposición y la intermediación financiera en la ecuación de oportunidad.

2.10. Marco Referencial

2.10.1. Intermediación Financiera

Cuando una economía evoluciona del trueque al patrón monetario, a las personas les es más fácil 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 realizaran 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. Si los acontecimientos se desarrollan según lo previsto, los inversionistas podrán pagar un interés a los ahorradores a partir de las ganancias que obtienen de sus inversiones.

Ya que actualmente la sociedad puede separar con mayor facilidad los actos de ahorro e inversión, los beneficios para esta también aumenta: quienes ahorran no necesitan ser los mismos que buscan detectar una oportunidad comercial y capitalizarla.

2.10.2. El origen de la Banca

El trueque era inapropiado y reconocido como tal, aun en sistemas económicos primitivos. Los metales no acunados eran apreciados para propósitos religiosos y de ornamentación, así como por su durabilidad y alto valor para usos monetarios y no monetarios. Los lingotes (barras de oro o plata no acunadas) no obstante, presentan serias desventajas como medio de pago. Los pesos y aparatos de prueba para garantizar la calidad no siempre estaban disponibles en el sitio de intercambio, y la adulteración del peso y la calidad introdujeron un costo implícito de transacción. Sin embargo, la acuñación de monedas representaba una solución para los problemas que significaban utilizar los lingotes como dinero (este hecho marco también el ingreso del gobierno en asuntos monetarios; y este papel ha continuado, para bien o para mal). El sello impreso sobre un trozo de metal certificaba un determinado peso o pureza del metal. Los nombres de muchas unidades monetarias

que todavía existen hoy (libras, liras y siclos) originalmente fueron unidades de peso.

Aunque la acuñación representaba un avance importante en el desarrollo del dinero, continuaban registrándose algunas desventajas. Entre las de mayor importancia estaban las siguientes:

- ❖ La posibilidad de que el dinero fuera robado durante su transporte o almacenamiento
- ❖ Costos de transporte
- ❖ La ausencia de un retorno en la forma de intereses sobre las monedas

2.10.2.1. El orfebre

En buena parte, como resultado del peligro de robo, nació la práctica de colocar lingotes preciosos y monedas en custodia de los orfebres. Puesto que estos estaban acostumbrados a trabajar con metales preciosos, habían establecido, por necesidad, el medio de protegerlos. Esto les daba el derecho natural de recibir y guardar las monedas de oro y plata para los precavidos dueños. Los dueños, que se constituyeron en los primeros "depositantes" en la historia de la banca, sin duda esperaban que los custodios de su riqueza monetaria la conserven intacta. Los custodios bien habrían podido prestar este servicio como un favor para sus amigos pero, a medida que esta práctica se hacía más necesaria, el orfebre comenzó a cobrar comisiones.

En esta primera etapa de la historia de la banca, el depositante que deseaba efectuar un pago por una transacción acudía al custodio, redimía algunas de sus monedas y las utilizaban para efectuar el correspondiente pago. La inconveniencia de este procedimiento es evidente. Ciertamente resultaría mucho más fácil transferir un título en cambio de las monedas del depositante que transferir las monedas mismas. Comenzaron a utilizarse como pago los recibos de depósito (papeles que servían de documento de respaldo para las monedas de metal precioso en custodia) debidamente firmados por el custodio. Estos primeros "Pagares del Orfebre" eran aceptables a su portador por una razón: este consideraba que los pagarés podría ser cambiados por monedas de oro en taller del orfebre. Se había dado un paso importante en la evolución del dinero. Las personas comenzaron a utilizar títulos de papel (en cambio de las monedas de metal precioso o especies) como medio de pago.

2.10.2.2. El Orfebre se convierte en Banquero

La siguiente etapa en el desarrollo de la banca consistió en el descubrimiento que hicieron los orfebres de lo innecesario que era mantener en sus bóvedas todas las monedas depositadas. En la medida en que los depositantes tuvieran la confianza de que podrían convertir en especie sus recibos de depósito, se sentirían satisfechos de hacer pagos con los recibos y dejar el oro y la plata en depósito. Por supuesto se efectuaban algunos retiros durante las horas de atención al público, pero también se recibían depósitos en monedas de metal precioso todos los días. Los orfebres no tardaron en darse cuenta de que, en promedio los retiros diarios eran casi iguales a los depósitos diarios. No obstante, había días en que los retiros eran superiores a los depósitos. Si los orfebres podían predecir aquellos días en que los retiros superaran los depósitos y por qué cantidad podían entonces constituir una reserva de contingencia para tal efecto.

Los orfebres expedían recibos de depósito por un valor superior al que tenían las monedas de metal precioso que estaban en custodia. De esta forma, el valor del "dinero" (o reservas) que los orfebres tenían a su alcance para afrontar los retiros en monedas de oro y plata representaba solamente una fracción del valor del total de los recibos de depósito expedidos por ellos. Nació entonces, el concepto de banca de reserva fraccionaria; los orfebres dejaron de ser simples custodios de especies para convertirse en banqueros. Si la práctica se había originado subrepticamente (como sin duda sucedió) el secreto saldría pronto a la luz pública. No obstante el público podría ser persuadido de la existencia de una ventaja mutua en el sistema de reserva fraccionaria.

El banquero le ofrecía al público seguridad, conveniencia, facilidad de transparencia y servicios de contabilidad a un costo muy reducido o nulo. Como recompensa al banquero se le permitía utilizar los depósitos del público como reserva, en cambio de la actividad prestamista. Como sucede en casi todas las comunidades de intereses, se descubrió una forma de obtener ventajas mutuas. Desde entonces, se han racionalizado las implicaciones morales o éticas de mantener reservas inferiores a 100% para efectos de aumentar las ganancias; el único problema que se puede presentar es la posibilidad de una esporádica falta de confianza y una "corrida" bancaria (cuando la gente acude apresuradamente al banco para retirar su dinero antes de que se agoten las reservas). Las prácticas conservadoras y estables por parte de los bancos y el comportamiento prudente de los banqueros

contribuyeron a aliviar los temores del público, y así nació la banca de reserva fraccionaria¹⁷.

2.11. Orígenes de las Metodologías de Micro financiamiento

2.11.1. Hacia un mundo sin pobreza

Muhammad Yunus enseñaba elegantes teorías económicas antes de darse cuenta de que estaba rodeado de pobreza. Fue así como decidió hacerles pequeños préstamos monetarios a las mujeres pobres del mundo.

Treinta años después, el Banco Grameen ha ayudado a más de siete millones de personas a vivir mejor. A pesar de todos los obstáculos ideológicos, legales y tradicionales, Yunus demostró que los pobres si honran sus compromisos. De hecho, el Banco Grameen es tanto o más rentable que cualquier otro banco¹⁸.

2.11.2. Experiencia del Grameen Bank

Es una iniciativa que surge en la década de los 70 por un catedrático de la Universidad de Chittagong llamado Muhammad Yunus, cuando decide investigar qué era lo que estaba sucediendo fuera de la Universidad porque el incremento de la mortalidad en la ciudad. En este sentido encontró que los pobres (hombres y mujeres) tenían vedado el acceso a la banca formal por no disponer de garantías reales, en sus investigación realizadas con sus estudiantes encontró que para lograr que 42 familias sobrevivieran se necesita solo 27 dólares americanos, Llego a la conclusión de que proporcionando pequeños prestamos a las familias carentes de recursos equivalente a algunas decenas de dólares sería posible que esas familias sobrevivieran, y con su propio esfuerzo reembolsarían la cantidad recibida. Esto lo impulso a que en 1983 formara el Grameen Bank con el apoyo del Banco Nacional de Bangladesh y apoyo gubernamental.

Esta institución es de carácter privado, con participación minoritaria del gobierno. Tiene el objetivo de ofrecer pequeños empréstitos a familias rurales que poseían menos de 0.20 hectáreas de tierras cultivadas.

¹⁷ Leroy, Roger et. Al., "Moneda y Banca", Ed. Mc Graw-Hill, Interamericana, segunda edición, Colombia, 1993

¹⁸ Cordero, Y. (Marzo, 2001). *Metodologías de Microcreditos*. Bogota - Colombia.

2.11.3. Metodología del Banco Comunal

Esta metodología fue propuesta en la década de los 80 en los Estados Unidos por Jonh y Margarita Hatch, con la intención de crear un instrumento para realizar actividades generadoras de ingreso, promover el ahorro y facilitar el apoyo mutuo entre grupos de 30 a 50 personas. Esta propuesta generó la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA).

El programa del Banco, desde sus inicios concede créditos a hombres y mujeres pobres, la estrategia es la siguiente:

- Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta familiar.
- Eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.
- Generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada.
- Contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.
- Revertir el círculo vicioso de poca renta y poca inversión, en crédito, más inversión y más renta¹⁹.

¹⁹Cordero, Y. (Marzo, 2001). *Metodologías de Microcreditos*. Bogota - Colombia.

Capítulo III

Marco Regulatorio y Nueva Ley De Servicios Financieras (393)

3.1. Sistema Financiero de Bolivia

Definido como un conjunto de instituciones que actúan como intermediarias, captando recursos de los ahorradores y encauzándolos hacia la financiación. El cual tiene la responsabilidad de asegurar la eficiente transferencia de los excedentes generados por los agentes económicos hacia los sectores que pretenden incrementar su producción a través de la inversión.

3.2. Antecedentes de la Regulación y Supervisión Financiera en Bolivia

El sistema financiero formalizado tuvo su origen en los primeros bancos fundados a iniciativa privada, con atribuciones de entidades emisoras. El Estado autorizaba su funcionamiento y podía tomar las acciones para ejercer un derecho directo y mantener su control, además de utilizar los servicios de la banca para efectuar depósitos de las recaudaciones impositivas establecidas por Ley. Entre 1867 y 1871 el gobierno autorizó la creación de las tres primeras entidades financieras en el país: Banco Boliviano, Banco de Crédito Hipotecario de Bolivia y Banco Nacional de Bolivia.

Hasta 1871 los bancos en Bolivia desarrollaron sus actividades en virtud a disposiciones legales emitidas tanto por el H. Congreso Nacional como por el Poder Ejecutivo, autorizando el funcionamiento de cada banco mediante disposición legal expresa, debido a que no existía una norma especial para regular el sector en cuanto a su organización, funcionamiento y control. Posteriormente, mediante Ley de 17 de agosto de 1871 se estableció el primer fundamento de la legislación bancaria, disponiendo que el Estado era el único que podía autorizar la organización de los establecimientos de crédito con sujeción a los principios que rigen la materia, con atribuciones de emisión de moneda y, aunque en forma muy rudimentaria, se le facultaba para ejercer control sobre dicha emisión.

En septiembre de 1890, con la promulgación de la Ley de Bancos de Emisión y Comercio, se amplía las disposiciones de 1871 y se empezó a regular la creación y el funcionamiento de este tipo de instituciones. Esta Ley sistematizó una serie de medidas que venían aplicándose y estableció nuevas disposiciones que incidieron en el mercado financiero de la época. La Ley determinó capitales mínimos de constitución, depósitos de seriedad institucional, límites para la emisión de billetes con respecto al capital de la institución financiera, determinando que sería el Poder Ejecutivo quien conozca las solicitudes de establecimiento de Bancos de Emisión.

Asimismo, se nombró por primera vez el Inspector General, dependiente del Ministerio de Hacienda, con funciones permanentes de fiscalizar las entidades bancarias, incluyendo la fijación de su presupuesto, a partir de contribuciones de los bancos autorizados. El 1° de noviembre de 1891 se promulgó una Ley que estableció los procedimientos para efectuar las inspecciones delimitando de esta manera las atribuciones del Inspector General. Otra disposición legal importante fue la Ley de 20 de noviembre de 1895, referida al procedimiento de liquidación administrativa cuando el activo no resultase suficiente para cumplir con sus obligaciones.

Todas las disposiciones legales emitidas con carácter posterior, fueron complementando las ya existentes, entre ellas la Ley de 31 de marzo de 1900, emitida con el propósito de proteger la confianza del público que dejaba en manos de los bancos sus dineros en depósito, para lo cual determinó la constitución de reservas para casos de crisis, deficiencias de encaje, colocaciones e inversiones. La dinámica del sistema financiero hizo necesario considerar la introducción de reformas al ordenamiento legal financiero. En 1928, el gobierno de Hernando Siles determinó la contratación de un grupo de expertos extranjeros que integraban la Misión Kemmerer, con el objeto de aportar en la creación de diversas leyes en el país tanto en materia financiera y tributaria, como de aduanas. En cuanto al sistema financiero, la Misión propuso tres leyes que incidieron en su funcionamiento: la Ley Monetaria, la Ley de Reorganización del Banco de la Nación Boliviana, que lo transformó en el Banco Central de la Nación Boliviana, y la Ley General de Bancos N° 608 de 11 de julio de 1928.

La Ley General de Bancos de 1928, mostraba características comunes con la actual legislación, enfocándose principalmente en la protección al ahorrista. Se consideraba que los individuos, al depositar dinero en las instituciones bancarias, tenían interés en el desenvolvimiento de éstas. Así, el desempeño financiero de los bancos era de interés público y debía ser regulado, motivo por el cual se creó la

Superintendencia de Bancos, organismo que de acuerdo a esta Ley tendría los siguientes deberes:

i) Hacer cumplir las leyes y decretos reglamentarios relativos a bancos; ii) vigilar e intervenir en la emisión e incineración de billetes y letras hipotecarias. Se determinó además la atribución de la Superintendencia de realizar inspecciones en los bancos y las reglas a seguir en casos de liquidación voluntaria o forzosa.

Durante la década de los cuarenta fue ampliándose el rango de acción de la Superintendencia de Bancos, habilitándole la regulación del sistema provisional. De esta manera, la Superintendencia regulaba el desempeño de las instituciones financieras de crédito, las compañías de seguro y las cajas jubилatorias.

En 1970 se aprobó la Ley del Sistema Financiero Nacional, con el propósito de unificar el sistema financiero nacional y contar con un instrumento que garantizase la ejecución coordinada de la política financiera y monetaria. Con la Ley del Sistema Financiero Nacional, la Superintendencia de Bancos, con todas las funciones y atribuciones, se incorporó al Banco Central de Bolivia, bajo la denominada División de Fiscalización. Posteriormente, mediante Decreto Supremo N°21660, se dispuso que la Superintendencia de Bancos reasuma las funciones otorgadas en la Ley General de Bancos de 1928, como institución independiente del Banco Central de Bolivia. La disposición de restituir la Superintendencia de Bancos, separándola de la estructura orgánica del Banco Central de Bolivia, tuvo el objetivo de estructurar una supervisión más fortalecida. Hasta entonces, se había observado un rezago en el ámbito normativo prudencial y debilidades supervisoras que se reflejaron en diferentes crisis de instituciones bancarias.

El marco legal vigente hasta 1993, aplicable a la actividad del sistema de intermediación financiera en Bolivia, estuvo contenido en la Ley General de Bancos de 1928 y una serie de disposiciones dispersas. El cambio de orientación de las disposiciones legales vigentes en el país hasta ese año, se efectivizó con la aprobación de la Ley N° 1488 de 14 de abril de 1993, reflejando una nueva perspectiva de modelo financiero, que contrasta con la antigua Ley General de Bancos de 1928.

Estas reformas o cambios en la legislación boliviana en el campo del derecho financiero regulatorio, fueron también aplicadas en el resto de los países latinoamericanos, casi con similares características y, como respuesta a los cambios en el entorno económico imperante en la región en la década de los años ochenta.

Desde la aprobación de la Ley N°1488, el marco legal ha experimentado un proceso continuo de modernización de su contenido. La incorporación de medidas

prudenciales en el marco regulatorio y en los esquemas de supervisión, ha jugado un papel importante para lograr el objetivo de fortalecer y mantener un sistema financiero sano, eficiente, y solvente.

Las modificaciones a la Ley N° 1488 fueron sistematizadas en la Ley N° 2297 de “Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera”, promulgada el 20 de diciembre de 2001. Esta disposición introdujo, en el marco de las mejores prácticas y lineamientos internacionales modernos, medidas prudenciales en el marco regulatorio y en los esquemas de supervisión, necesarias para la administración de riesgos en las entidades financieras y el fortalecimiento de la capacidad supervisora de la SBEF y el tratamiento de entidades en crisis. Posteriormente, mediante Ley N° 3076 de 20 de junio de 2005, se fortaleció el marco legal de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, ratificando la competencia privativa e indelegable de este Organismo para emitir regulaciones prudenciales, controlar y supervisar las actividades, personas y entidades relacionadas con la intermediación financiera y servicios auxiliares financieros.

El dinamismo de la actividad financiera y los cambios que se han venido observando a través de los años en el orden económico, han sido gestores importantes que motivaron gran parte de los ajustes en las disposiciones legales relativas al ámbito financiero. En este marco la función de la SBEF de regular y supervisar las actividades de las instituciones financieras ha transcurrido de manera ininterrumpida. Se contribuyó, entre otros aspectos, a mantener la estabilidad del sistema financiero, preservar la confianza del público, y fortalecer a las entidades financieras a través de la constitución de coberturas adecuadas de acuerdo con sus niveles de riesgos. Adicionalmente, la labor de la SBEF incentivó a la modernización de la gestión de riesgos de las entidades financieras, basadas en criterios de sanas prácticas internacionales, y profundizó la transparencia de información financiera al mercado y público en general²⁰.

3.3. Etapas de Evolución de las Micro finanzas

En Bolivia durante los últimos años las entidades especializadas en micro finanzas han experimentado un crecimiento y expansión acelerado, tanto en volumen de operaciones como en número de clientes atendidos, adquiriendo cada vez una mayor relevancia dentro del sistema financiero nacional.

²⁰ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, Ochenta años Regulación y Supervisión Financiera en Bolivia

3.3.1. La Primera Fase

Esta actividad tiene su origen desde los años ochenta donde Organizaciones no Gubernamentales (ONG) de asistencia social, financiadas con donaciones de la cooperación internacional para la atención de diferentes sectores de la población de bajos recursos, ofrecieron créditos y otros servicios no financieros, con ámbito de operaciones en el área urbana como rural para promover el desarrollo social y económico.

3.3.2. La segunda fase (1995-1999)

Se caracterizó por una transición gradual de las ONG a Fondos Financieros Privados. Dadas las condiciones que proporcionó la normativa, estos vieron la oportunidad de otorgar servicios de micro finanzas con ahorros de depositantes tanto en el área rural como urbana, algunos de los cuales con el tiempo se transformaron en bancos.

3.3.3. La tercera fase (2008-2012)

Se destaca con la incorporación de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y las Cooperativas de Ahorro y Crédito Societarias (CAC societarias) al ámbito de aplicación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras (LBEF), organizadas para realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios integrales en el marco de la LBEF y la normativa regulatoria, entidades que se encuentran en un proceso paulatino para la obtención de Licencia de Funcionamiento para estar habilitadas a la captación de ahorros del público. La incorporación de este tipo de intermediarios financieros para atender un sector vulnerable representa un paso necesario hacia el logro de una mayor profundización del sistema financiero boliviano. En todo este proceso se ha desarrollado esfuerzos para la emisión de normativa ajustada, donde entre otros aspectos, se incorporaron nuevas tecnologías crediticias como banca comunal, crédito asociativo y solidario, para permitir el ingreso ordenado de estas entidades que cuentan con características particulares y tienen procedimientos menos formales o estrictos, con el objetivo de propiciar condiciones favorables que aseguren la solidez y transparencia de este sector²¹.

²¹ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, El Microcrédito En Bolivia.

3.4. Logros de la Actividad Micro Financiera en Bolivia

Durante este período de gran expansión de las actividades micro financieras, se pudo evidenciar logros importantes que han consolidado plenamente el éxito del sector. Algunos de estos logros, son:

- ❖ Mayor número de participantes
- ❖ Mayor cobertura de clientes
- ❖ Mayor monto promedio de créditos
- ❖ Menores y más diferenciadas tasas de interés
- ❖ Mejor administración de la cartera
- ❖ Mayor agilidad y flexibilización de los procesos crediticios
- ❖ Mayor demanda de productos y servicios de los clientes
- Menor dependencia del apoyo internacional²².

3.5. Nueva Ley de Servicios Financieros No. 393

Es preciso analizar la realidad actual del ámbito del sistema financiero posterior a la promulgación de la nueva ley No. 393 de servicios financieros, que sustituye la Ley 1488 de Bancos y Entidades Financieras que anteriormente lo señalamos. Este nuevo Proyecto fue elaborado en la gestión del presidente del estado plurinacional de Bolivia Evo Morales Ayma con el aporte de varias instancias involucradas, ahora mencionaremos los artículos más importantes que enmarcan el objeto de esta investigación:

Artículo 4. (Función Social de los Servicios Financieros)

- I. Los servicios financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población.
- II. El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta Ley, deben velar por los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:
 - a) Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
 - b) Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.

²² Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero(2004 – 2005), Regulación y Supervisión Financiera Tomo IV

- c) Proporcionar Servicios Financieros con atención de calidad y calidez.
- d) Asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos.
- e) Optimizar tiempos y costos en la entrega de servicios financieros.
- f) Informar a los consumidores financieros acerca de la manera de utilizar con eficiencia y seguridad los servicios financieros

Artículo 68. (Alianzas Estratégicas)

Las entidades de intermediación financiera que no cuenten con las tecnologías especializadas en la provisión de financiamiento a los sectores productivos de la micro, pequeña y mediana empresa urbana y rural, artesanos y organizaciones económicas comunitarias, podrán establecer alianzas estratégicas con otras entidades financieras para cumplir con los niveles mínimos de cartera

Artículo 79. (Educación Financiera)

- I. Es obligación y responsabilidad de las entidades financieras diseñar, organizar y ejecutar programas formalizados de educación financiera para los consumidores, en procura de lograr los siguientes objetivos:
 - a) Educar sobre las características principales de los servicios de intermediación financiera y servicios financieros complementarios, sus usos y aplicaciones, y los beneficios y riesgos que representan su contratación.
 - b) Informar de manera clara sobre los derechos y obligaciones asociados a los diferentes productos y servicios que ofrecen.
 - c) Educar sobre los derechos de los consumidores financieros y los mecanismos de reclamo en primera y segunda instancia.
 - d) Informar sobre el sistema financiero, el rol de la Autoridad De Supervisión Del Sistema Financiero – ASFI y el carácter de la normativa.
- II. Estos programas serán anuales y podrán ser impartidos de manera directa por las entidades financieras o mediante la contratación de unidades académicas especializadas, garantizando su recurrencia en el tiempo.

Artículo 94. (Financiamiento al Sector Productivo)

- I. El estado participara directa y activamente en el diseño e implementación de medidas para mejorar y promover el financiamiento al sector productivo de la economía, a través de las entidades financieras, a fin de lograr una eficiente asignación de recursos para apoyar la transformación, la generación de empleo y la distribución equitativa del ingreso.
- II. Estas medidas, velaran por que el destino final de los recursos sea el financiamiento a actividades de las cadenas productivas en sus diferentes etapas, actividades complementarias a los procesos productivos, actividades de comercialización en el mercado interno o externo y otras actividades relacionadas con el ámbito productivo.

Artículo 95. (Tecnologías especializadas)

Las entidades financieras deberán estructurar productos financieros con tecnologías especializadas para el financiamiento al sector productivo, para las distintas actividades económicas, en función de las necesidades de recursos en cada etapa del ciclo productivo y de comercialización, de manera que los requisitos y las condiciones de pago sean adecuadas a las actividades de los prestatarios individuales o grupales.

Artículo 96. (Servicios Complementarios a la Producción)

- I. El financiamiento al sector productivo al que se refiere el artículo 94 de la presente ley, deberá contemplar la asignación de recursos a productores para fines de producción y a servicios complementarios a la producción, como ser acopio, almacenamiento, comercialización, transporte, tecnología productiva y otras complementarias al proceso productivo que requiera el productor, de acuerdo a la definición que para este efecto establezca la Autoridad De Supervisión Del Sistema Financiero – ASFI.
- II. El financiamiento al sector productivo, podrá incluir la asistencia técnica de manera directa o indirecta a los productores por parte de las entidades financieras.

Artículo 98. (Innovaciones Regulatorias)

La Autoridad De Supervisión Del Sistema Financiera – ASFI emitirá normativa para fomentar el desarrollo y la aplicación de innovaciones financieras en el ámbito de las microfinanzas, con fines de impulsar el financiamiento especializado a las micropequeñas y medianas empresas urbanas y rurales del

sector productivo. Parte de estas innovaciones constituyen las adaptaciones que se realicen a las actividades de arrendamiento financiero, factoraje y almacenes de depósito, a las características y necesidades de las microfinanzas.

Artículo 99. (Garantías no Convencionales)

- I. Las garantías aceptables para financiar actividades productivas rurales o rurales, deberán incluir alternativas de aseguramiento no convencionales propias de estas actividades. Entre otros, los tipos de garantía no convencionales aceptables son: fondos de garantía, seguro agrario, documentos en custodia de bienes inmuebles y predio rurales, maquinaria sujeta o no a registro con o sin desplazamiento, contratos o documentos de compromiso de venta a futuro en el mercado interno o para la exportación, avales o certificaciones de los organismos comunitarios u organizaciones territoriales, productos almacenados en recintos propios o alquilados, garantías de semovientes, la propiedad intelectual registrada y otras alternativas no convencionales que tienen carácter de garantía.
- II. El control social de las diferentes estructuras orgánicas territoriales afiliadas a las organizaciones matrices, podrá constituir parte de estos mecanismos de garantía y ser agente de aseguramiento de pagos de créditos.
- III. La Autoridad De Supervisión Del Sistema Financiero – ASFI reglamentara los tipos, condiciones, requisitos, registro, realización y ejecución de las garantías no convencionales.
- IV. Los regímenes de evaluación y calificación de cartera y el de suficiencia patrimonial, consideraran las garantías no convencionales a los efectos del cálculo de provisiones y de la ponderación de activos por factores de riesgo crediticio en las operaciones de financiamiento productivo.

Artículo 102. (Servicios Integrales De Desarrollo)

- I. Las entidades de intermediación financiera con presencia en zonas rurales del país, podrán prestar servicios integrales de desarrollo, permitiendo la complementación de los servicios financieros que prestan, con servicios no financieros, bajo una tecnología especializada y con las restricciones propias de su naturaleza. La Autoridad De Supervisión Sistema Financiero – ASFI establecerá mediante reglamento, la prestación de servicios integrales de desarrollo.

- II. Los servicios no financieros deberán ser orientados a mejorar las condiciones de trabajo, las relaciones sociales de producción en la comunidad, la competitividad y la productividad de los productores y de las unidades económicas y asociaciones u organizaciones comunitarias de productores, de manera que puedan contribuir de forma más efectiva a los objetivos de desarrollo económico y social de las comunidades rurales.

3.6. Disposición abrogatoria

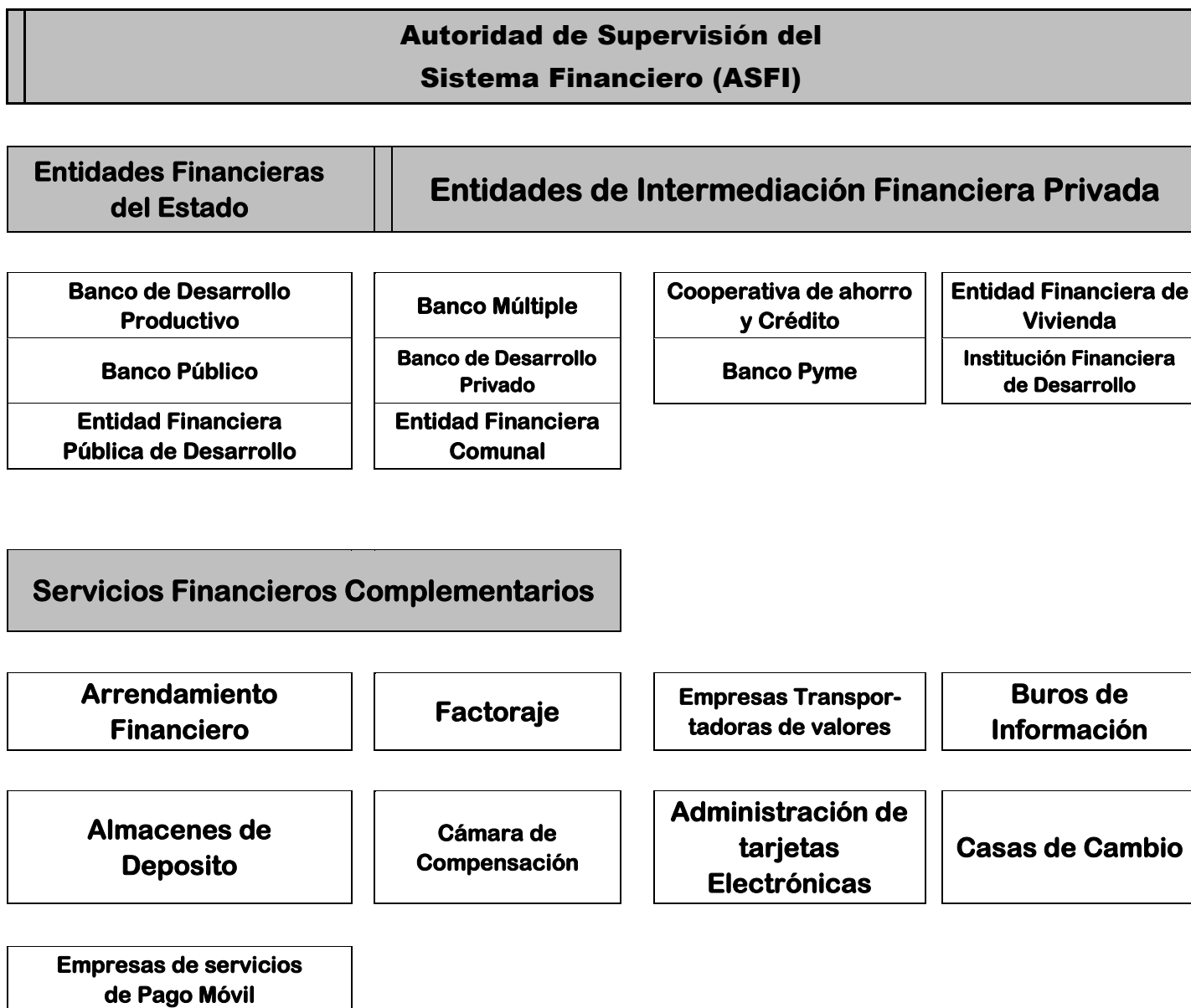
Única. Queda abrogada la Ley No. 1488 de bancos y entidades financieras, de 14 de abril de 1993, y todas las disposiciones que sean contrarias a la presente Ley²³.

3.6.1. Nueva Estructura del sistema financiero de Bolivia

Bajo la aplicación de la nueva Ley de servicios financieros, encontramos cambios no solamente en la estructura sino también en las denominaciones y funciones que cumplen

²³ Ley de Servicios Financieros No. 393 (Agosto 2013), Estado Plurinacional de Bolivia.

Cuadro 1 Estructura Sistema Financiero



*Elaboración Propia
Fuente: ASFI*

3.6.2. Entidades Financieras del Estado

3.6.2.1. Banco de Desarrollo Productivo (BDP)

Sociedad anónima mixta, con participación mayoritaria del estado, definiéndose como una persona jurídica que desarrolla fines públicos y que tiene por objeto el financiamiento del sector productivo (agrícola, ganadero, manufacturero, piscícola y otros) de manera indirecta o por terceros.

Cuadro 2 Entidades de Segundo Piso

Entidades de Segundo Piso		Oficina Central	Cobertura por departamento									
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando	
1	Banco de Desarrollo Productivo S.A.M.	La Paz		x								

Fuente: ASFI

3.6.2.2. Entidad Financiera Pública de Desarrollo

Entidades creadas directamente por disposiciones de gobiernos centrales, departamentales, municipales que se rigen por un objetivo de promover el apoyo financiero y técnico incentivando el desarrollo de sectores productivos de la economía, departamentos, regiones y/o municipios del país.

3.6.2.3. Banco Público (Artículo 175)

El banco público se rige por su propia ley en lo relativo a su creación, actividades, funcionamiento y organización. Se someterá a la presente ley en lo relacionado a la aplicación de normas de solvencia y prudencia financiera y al control y supervisión de la autoridad de supervisión del sistema financiero – ASFI dentro el marco legal que regula a esta institución en todo cuanto fuere aplicable según su naturaleza jurídica.

3.6.3. Entidades de Intermediación Financiera Privada

3.6.3.1. Banco Múltiple

Entidades financieras de origen nacional o extranjero dedicados a realizar para con el público operaciones pasivas, activas y contingentes y de servicios con el objeto de favorecer el desarrollo de la actividad económica nacional, la expansión de la actividad productiva y el desarrollo de la capacidad industrial del país.

Cuadro 3 Banco Múltiple

Bancos		Oficina Central	Cobertura por departamento								
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando
1	Nacional de Bolivia S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Mercantil Santa Cruz S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
3	Bisa S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4	Crédito de Bolivia S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	
5	Unión S.A.	Santa Cruz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
6	Económico S.A.	Santa Cruz		x	x			x	x		
7	Ganadero S.A.	Santa Cruz	x	x	x	x		x	x	x	x
8	Solidario S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
9	Los Andes Procredit S. A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
10	Fomento a Iniciativas Económicas S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
11	De la Nación Argentina	Santa Cruz							x		
12	Do Brasil S.A. Sucursal Bolivia	La Paz		x					x		
13	Banco Fortaleza S.A.	La Paz	x	x	x	x		x	x		

Fuente: ASFI

3.6.3.2. Banco Pyme

Entidades cuyo objeto principal está orientado a prestar servicios especializados al sector micro, pequeñas y medianas empresas sin dejar de lado e ignorar a empresas grandes tomando en cuenta las limitaciones establecidas en el marco de la ley vigente. Facultadas a realizar operaciones activas, pasivas, contingentes y de servicios.

Cuadro 4 Banco Pyme

Fondos Financieros Privados		Oficina Central	Cobertura por departamento								
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando
1	Prodem S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Fassil S.A.	Santa Cruz	x	x	x		x	x	x		
3	De la Comunidad S.A.	Cochabamba		x	x				x		
4	Eco Futuro S.A.	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Fuente: ASFI

3.6.3.3. Entidad Financiera de Vivienda

son entidades privadas que prestan servicios de intermediación financiera especializadas a préstamos directamente vinculadas a la vivienda facultadas a realizar operaciones activas, pasivas y contingentes de servicios con las respectivas limitaciones definidas en el marco de la ley vigente. Su estructura organizacional viene a la cabeza de su asamblea general de socios misma instancia que se encarga de nombrar directores a través de elecciones llevadas a cabo por un comité electoral.

Cuadro 5 Entidad Financiera de Vivienda

Mutuales de Ahorro y Préstamo		Oficina Central	Cobertura por departamento								
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando
1	La Primera	La Paz		x				x	x		
2	La Paz	La Paz		x					x		
3	Promotora	Cochabamba			x						
4	El Progreso	Oruro				x					
5	La Plata	Sucre	x								
6	Potosí	Potosí					x				
7	Pando	Cobija									x
8	Paititi	Trinidad								x	

Fuente: ASFI

3.6.3.4. Entidad Financiera de Desarrollo

Es una organización sin fines de lucro que tiene por objeto prestar servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social. Articulando la intermediación financiera, desarrollo humano y empresarial (asistencia técnica, salud, educación).

Cuadro 6 Institución Financiera de Desarrollo

Instituciones Financieras de Desarrollo con Certificado de Adecuación		Oficina Central	Cobertura por departamento								
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando
1	CIDRE	Cochabamba	x	x	x	x		x	x		
2	FUBODE	Cochabamba	x		x	x		x	x		
3	CRECER	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4	DIACONIA	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	
5	EMPRENDER	La Paz		x	x				x		
6	IDEPRO	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
7	IMPRO	La Paz		x							
8	FONDECO	Santa Cruz	x	x	x			x	x		
9	FUNBODEM	Santa Cruz							x	x	

Fuente: ASFI

Cuadro 7 Institución Financiera de Desarrollo

Instituciones Financieras de Desarrollo sin Certificado de Adecuación		Oficina Central	Cobertura por departamento								
			Chuquisaca	La Paz	Cochabamba	Oruro	Potosí	Tarija	Santa Cruz	Beni	Pando
1	ANED (*)	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	FONCRESOL	La Paz	x	x	x		x	x			
3	FUNDACIÓN SARTAWI (*)	La Paz	x	x	x	x	x	x	x		
4	PRO - MUJER	La Paz	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5	ADEFIN (*)	Santa Cruz			x				x		

Fuente: ASFI

3.6.3.5. Cooperativas de Ahorro y crédito

Son Instituciones que tienen el objeto de fomentar el ahorro y otorgar préstamos a sus socios, podemos identificar 2 tipos de sociedades:

- ❖ **Abiertas** Autorizadas a para realizar actividades de actividades de intermediación financiera con sus socios y el público en general.
- ❖ **Societaria** Autorizadas a para realizar actividades de actividades de intermediación exclusivamente con sus socios.

Capítulo IV

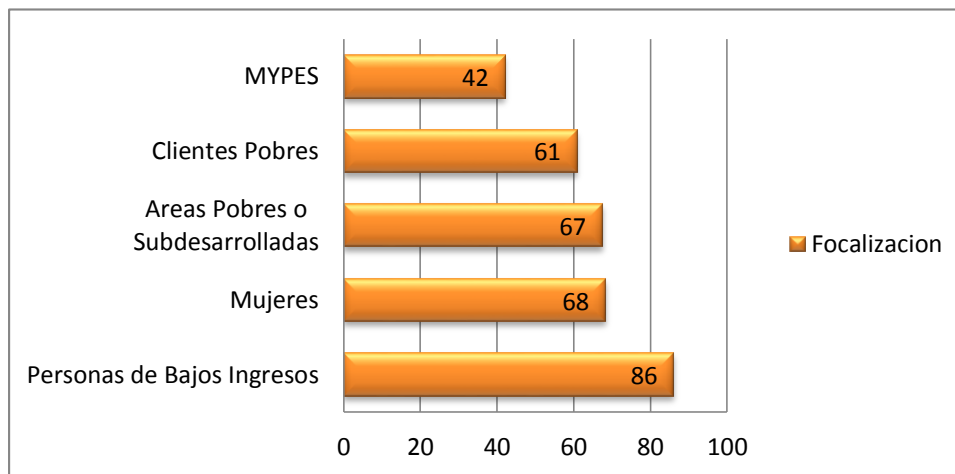
Institución Financiera de Desarrollo y Componentes de la Banca Comunal en Bolivia

4.1. Antecedentes

Para dar un poco de precisión al inicio de este tipo de instituciones dedicadas al rubro del apoyo financiero señalamos que a partir del año 1985, la apertura de estas organizaciones no gubernamentales se dio a raíz de los ajustes estructurales realizados en la gestión del presidente Paz Estenssoro.

Considerando que los Desequilibrios generados a razón del cierre de los bancos estatales, falta de creación de empleos fueron motivos que condujeron a estas instituciones a diseñar productos y servicios de apoyo que cubran estos espacios vacíos que redujeron las oportunidades de desarrollo.

Grafico 4 Focalización Mercado Objetivo



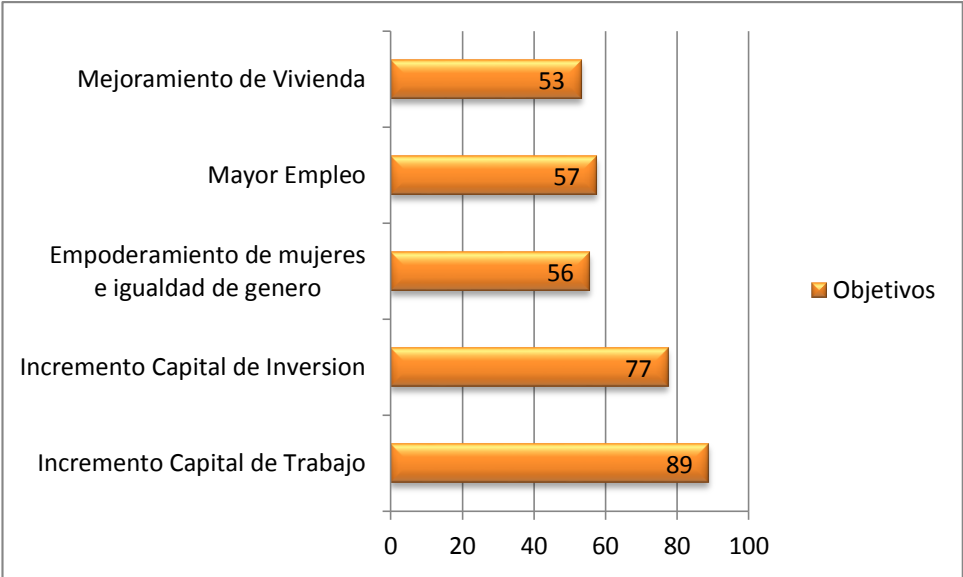
Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

4.2. El Rol y Objetivo de la Institución Financiera de Desarrollo

El rol que cumplen las Instituciones de financiamiento para el desarrollo es de mitigar la pobreza de las sociedades subdesarrolladas apoyando a sectores de la población que se encuentran desfavorecidas de tal manera es importante señalar que el mercado objetivo al cual se quiere llegar lo determinamos en el horizonte de

la investigación, es decir que la focalización actualmente se concentra especialmente en personas de bajos ingresos que representa la población más importante para este tipo de instituciones 86%, seguido de las mujeres objetivo potencial que tomamos como referente de investigación 68% junto con las áreas pobres o subdesarrolladas 67%.

Grafico 5 Objetivos Institución Financiera de Desarrollo



Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

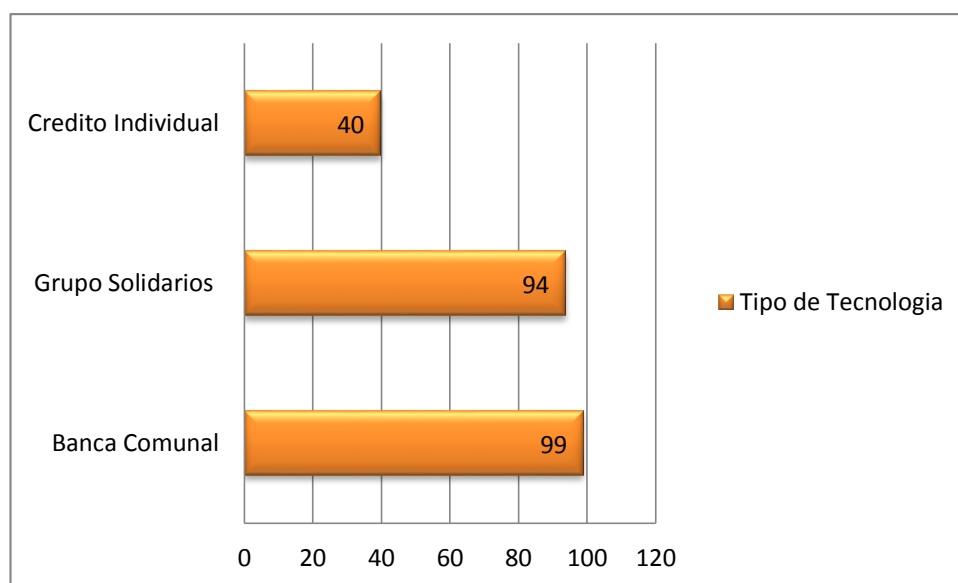
Como podemos apreciar los objetivos primordiales para las IFDs son de manera general el incremento de capital de trabajo 89% y capital de inversión 77%, que significan incentivar el crecimiento de las pequeñas unidades económicas que permitan generar mayores ingresos en función a transmisión de capacidades en la gestión de desarrollo humano como empresarial variables que repercuten en el mejoramiento de la calidad de vida en términos de empoderamiento de la mujer y equidad de género 56%, mayor empleo 57% y mejoramiento de vivienda 53%.

4.3. Utilización de Garantías Sociales y Mancomunadas

El estudio revela que la utilización de este tipo de tecnologías crediticias se da a raíz de que estas personas no poseen todo tipo de garantía convencional o patrimonio real que respalde un préstamo bancario para poder invertir en sus actividades económicas. En vista de la Inflexibilidad por parte de la banca tradicional respecto a este punto, el Microcrédito contempla el uso de garantías sociales y mancomunadas entre las integrantes del grupo sujeto a una única condición solo

contar con una actividad económica, esta característica facilita el acceso al financiamiento por parte de la IFDs hacia sectores con grandes limitaciones. El siguiente cuadro nos que tanto la banca comunal y créditos solidarios son tecnologías crediticias que están basadas en la práctica de la solidaridad y la garantía mancomunada.

Grafico 6 Utilización de Garantías Sociales



Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

4.4. La Banca Comunal en Bolivia

Según La normativa vigente de la autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI) que define a la Banca Comunal como una agrupación de personas, conformadas con el fin de obtener microcréditos, servicios complementarios al microcrédito y disciplina de ahorro, para lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados.

Características.- El microcrédito otorgado bajo la Tecnología de Banca Comunal tiene las siguientes características:

1. Es otorgado por la entidad supervisada a la “Banca Comunal”, cuyos asociados deben conocerse entre si y generalmente pertenecer a la misma área geográfica (zona, barrio o comunidad).

2. La organización de la Banca Comunal es realizada bajo la responsabilidad de la entidad supervisada mediante la participación de un funcionario de la misma.
3. Es otorgado con garantía solidaria, mancomunada e indivisible de todos los asociados.
4. Promueve la disciplina de ahorro entre los asociados de la Banca Comunal. Ahorro que puede ser realizado al “inicio” y/o “durante” el ciclo del microcrédito.
5. Permite la otorgación de créditos internos a los asociados de la Banca Comunal.
6. Posibilita la provisión de servicios complementarios integrados al microcrédito, con el propósito de mejorar la calidad de vida de los asociados a la Banca Comunal.
7. Requiere autogestión al interior de la Banca Comunal.
8. Requiere de reuniones previas de inducción sobre la tecnología aplicada y otros servicios complementarios al microcrédito, y reuniones periódicas de carácter obligatorio.
9. Promueve el traspaso de los asociados a otro tipo de tecnología crediticia.²⁴

4.4.1. Inicio De Un Banco Comunal

Para una buena conformación de los bancos comunales con perspectivas de crecimiento a largo plazo, se debe realizar una buena capacitación, iniciando en la conformación del grupo, informando la complejidad de la metodología, exponiendo las responsabilidades que conlleva pertenecer a un banco comunal, las condiciones, reglas y normas sobre las cuales se encuentra establecida, como también las ventajas y desventajas que ofrece el pertenecer al grupo.

²⁴ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero. (2001). *Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras*. La Paz - Bolivia: ASFI.

4.4.2. Los Tres Pilares de los Bancos Comunales

De acuerdo a la información proporcionada por las encuestadas y las necesidades que tienen las asociadas a los bancos comunales, surge la necesidad de crear herramientas básicas para llevar adelante la aplicación de este tipo de créditos, basados en tres pilares fundamentales como ser las capacitaciones durante la conformación de los grupos, el desarrollo del banco comunal una vez otorgado el crédito, durante la recuperación del crédito a través de las reuniones y cierre del ciclo una vez concluido el plazo del crédito.

4.4.3. Pilar I – Capacitación

Para la conformación de bancos comunales será necesario realizar una serie de reuniones, donde se deberá informar a las personas interesadas en que consiste un banco comunal las ventajas, condiciones que deben reunir las integrantes, la agrupación en pequeños grupos solidarios, la elección de la mesa directiva, la elaboración de un reglamento interno que rija su comportamiento durante el plazo del crédito, hasta la presentación y aprobación del crédito.

4.4.3.1. *Conformación del banco comunal*

El responsable de las capacitaciones puede ser el mismo asesor de créditos u otro especialista en capacitaciones de bancos comunales, donde tendrá la responsabilidad de reunirse con las personas interesadas en conformar el grupo.

Existirá una serie de capacitaciones en los bancos comunales, donde se llevara adelante diferentes temas de capacitación e información, siendo la primera reunión la más importante, debido al interés que demuestren las integrantes para fundar el banco comunal. La asistencia de las socias a las capacitaciones demostrara el interés de obtener recursos económicos a través de préstamos mancomunados, en el caso de no haber asistencia a las capacitaciones será recomendable definir otra fecha de capacitación, hasta que el total de las asociadas se encuentren reunidas, con el fin de informar al 100% de las potenciales socias.

Los puntos más relevantes a informar en la primera capacitación son las siguientes:

- ❖ Presentación de la institución y su misión, será necesario dar a conocer la entidad financiera, la misión social que persigue otorgando créditos al sector informal y cuál es el impacto esperado con la aplicación del crédito.

- ❖ Cuál es el objetivo de proveer este tipo de crédito, es importante dar a conocer el objetivo de promover estos créditos al sector más vulnerable de la población de esta manera lograr el empoderamiento de la mujer como pilar fundamental de la familiar.
- ❖ Dar a conocer las ventajas de pertenecer a un banco comunal, la otorgación de crédito para la inversión en sus negocios y obtener ingresos fortaleciendo sus relaciones sociales.
- ❖ Demostrar cuales son los montos a otorgar inicialmente por parte de la institución financiera, si la misma cuenta con montos mínimos y máximos establecidos para u primer ciclo y las bases sobre las cuales ellas decidan solicitar el monto que necesitan, para lo que se recomienda realizar un flujo básico donde se demuestre el movimiento económico de sus actividades productivas.

4.4.3.2. Flujo De La Determinación De La Actividad Económica

Es necesario contar con una herramienta básica para recabar información de la actividad económica primaria y secundaria a la que se dedica cada asociada, así también la rotación de mercadería y gastos básicos con el que cuenta de forma semanal, quincenal o mensual. Esta información orientara al asesor de créditos a definir el monto individual que requiere cada asociada y la frecuencia de reuniones que deberá tener el banco comunal para su mejor desempeño y si se adapta a la tecnología crediticia.

4.4.3.3. Evaluación Del Crédito

Con el fin de reducir los riesgos el asesor de crédito debe realizar una evaluación económica a cada integrante del banco comunal, con el propósito de identificar si cuentan con el negocio objeto del financiamiento donde la capacidad considera un porcentaje de cuota entre 55% al 60%, para banca comunal. Para llevar adelante este proceso la entidad financiera debe contar con herramientas y/o evaluación económica lo más objetivo posible, considerando su actividad económica principal, secundaria y otros ingresos que percibe como también los gastos fijos y variables durante el mes para identificar cuanto genera mensualmente después de los gastos para cubrir con su cuota mensualmente.

Sin embargo, como las frecuencias de pagos difieren entre semanal, quincenal y mensual el asesor de crédito deberá dividir si es necesario identificar hasta cuanto se le puede prestar a la socia y la cuota de pago, a continuación se propone un formulario de evaluación del crédito.

4.4.3.4. Información de Datos Personales y Laborales

Una vez realizada la evaluación económica a cada asociada, se procederá con el levantamiento de datos personales para identificar el domicilio de la asociada el lugar del negocio y en algunos casos se consideran referencia personales adicionales a las socias de la banca comunal que en algunos casos sirven para ubicarla en caso de ausencia. Para recabar esta información cada entidad financiera cuenta con su propia herramienta.

4.4.4. Segunda Capacitación

4.4.4.1. La Conformación De Grupos Solidarios

Consiste en la distribución de las asociadas en grupos pequeños, llamados grupos solidarios, las socias estarán conformadas entre las personas que más simpaticen y sienten confianza entre ellas mismas, estas pueden estar distribuidas en grupos de 4 a 6 asociadas por grupo solidario. Sin embargo se recomienda que dentro de los grupos solidarios no deberá existir ningún grado de parentesco, con el fin de evitar que surja un conflicto de intereses al momento de cobro, el grupo solidario deberá elegir una representante como jefe de grupo que se encargara de organizarlas para la aprobación crédito y la recuperación de las cuotas de pago.

Los grupos solidarios se consideran un filtro muy importante al momento de conformar un Banco Comunal, debido a la responsabilidad con la que cuentan cada una de las asociadas les permiten ingresar a su grupo solidario o el rechazo que es una alerta para el asesor de créditos.

El número de grupos solidarios dependerá del número de integrantes del Banco Comunal, sin embargo se recomienda que sean mayores a cuatro grupos solidarios por Banco Comunal y cada grupo solidario este compuesto por 4 o 6 asociadas. Para este proceso se propone a continuación el formulario siguiente.

4.4.4.2. Conformación De La Mesa Directiva

Posteriormente se procederá a la elección democrática de todas las integrantes del banco comunal, la cual está conformada por las siguientes carteras: una presidenta, tesorera, secretaria, responsable de negocios y vocal, las mismas tendrán la

responsabilidad de apoyar en la organización y desarrollo del banco comunal, de manera imparcial sin tener preferencias por ninguna de las integrantes.

Esta elección deberá llevarse de manera libre y democrática por todas las integrantes del banco comunal siendo estas las siguientes condiciones para las personas elegidas:

- ❖ Las personas a ser elegidas deberán contar con características personales como liderazgo, transparencia y honestidad.
- ❖ No podrán participar como candidatas aquellas personas que fueron elegidas como jefe de grupo para evitar la dualidad de funciones.
- ❖ La mesa directiva deberá ser conformada por cinco integrantes como mínimo, donde existirán diferentes carteras de responsabilidad, de las cuales cada una será responsable de sus funciones.

4.4.4.3. *Elaboración del reglamento interno*

Por último, en esta capacitación se procederá la redacción del reglamento interno del banco comunal que generalmente es un documento escrito en base a las sugerencias de las asociadas, donde establecen las condiciones básicas que garanticen el normal funcionamiento de las reuniones durante el plazo del crédito.

En el reglamento interno estarán establecidos los días que se realizaran las reuniones, la hora, la frecuencia de pagos, las penalizaciones ante los retrasos, las licencias permitidas y el costo del envío de la cuota, la penalización ante la falta de cuotas y por ultimo las acciones a tomar ante la mora posible de alguna de las socias.

4.4.5. Tercera Capacitación

4.4.2.3.1. Verificación, Aprobación de la solicitud y desembolso

La tercera capacitación consiste en la presentación de la solicitud del crédito del banco comunal, previamente aprobada por las asociadas, además se deberá realizar la verificación de domicilios y negocios de las asociadas por parte de la entidad financiera junto a la directiva del banco comunal, para corroborar la información obtenida a través de las capacitaciones anteriores y la información recogida a través de los formularios o herramientas que la entidad tiene.

Una vez evaluada la información obtenida por la entidad financiera procederá a la aprobación del crédito para su posterior desembolso, el mismo que se realizara en acto protocolar, por parte de la entidad financiera junto al área de créditos, en el cual se retroalimentara de los beneficios y responsabilidades que conlleva el pertenecer al banco comunal resaltando los puntos más importantes como: monto de crédito, plazo, interés, cuotas de pago, frecuencia de reuniones, ahorro, etc.

4.4.6. Pilar II – Desarrollo Y Gestión Del Banco Comunal

Considera las herramientas necesarias para llevar adelante las reuniones de recuperación del crédito, como el material necesario y el orden que deben seguir cada una de las reuniones bajo la gestión y supervisión del asesor de créditos de la entidad financiera y la mesa directiva elegida para ese ciclo.

4.4.6.1. Orden de la Reunión

El orden de la reunión será asesorada por el personal responsable de la entidad financiera, la misma deberá contener un orden del día con los siguientes puntos:

1. Llamada de asistencia a cargo de la presidenta del banco comunal.
2. Lectura del acta anterior a cargo de la secretaria.
3. Recaudación de cuotas por parte de grupos solidarios a cargo de los jefes de grupo.
4. Entrega de cuotas recaudadas por los jefes de grupos a la tesorera.
5. Cobro de multas si hubiese a cargo de la secretaria.
6. Cobro de préstamo interno, si existe a cargo de la tesorera o vocal.
7. Cobro de víveres, si existe a cargo de la vocal.
8. Llenado de los registros de movimiento contable a cargo de la tesorera y/o presidenta.
9. Contar el dinero y comparar con lo registrado a cargo de la presidenta, tesorera y una integrante de base del banco comunal.
10. Otorgación de préstamos internos o víveres si existen, a cargo de la presidenta, secretaria y tesorera.
11. Cierre del registro contable a cargo de la presidenta y secretaria.
12. Culminación de la reunión con la lectura del acta del día a cargo de la presidenta y secretaria.

4.4.6.2. Seguimiento del crédito

Posterior al crédito, se inicia el trabajo arduo para el asesor de créditos durante la recuperación del crédito, donde, demostrara y aplicara las capacitaciones realizadas durante la conformación del banco comunal y aplicación del reglamento interno establecido junto a la mesa directiva, es recomendable que el asesor de crédito deba realizar un seguimiento continuo a todas las reuniones y visitas a domicilios y fuentes laborales de las asociadas con el fin de verificar la aplicación del crédito, el mismo que deberá ser respaldado a través de una documentación que indique su verificación, el mismo que deberá realizarse de forma trimestral después del desembolso.

4.4.7. Pilar III – cierre de ciclo

Una vez concluidas las reuniones durante el ciclo, la última reunión será para llevar adelante el cierre del banco comunal, el mismo que deberá realizarse bajo las condiciones siguientes:

- ❖ Se realizara el cierre del ciclo y la devolución de ahorros en la última reunión bajo la condición de no existir cuentas pendientes de cobro.
- ❖ Se llevara adelante el mismo orden del día de una reunión normal a excepción, de que en esta se procederá a la devolución de ahorros como indica en sus libretas personales, ganancias, y multas si corresponde.
- ❖ Antes de pasar a la devolución física del efectivo se deberá comparar que exista el cuadro correspondiente, tanto en registro como en efectivo, esta es una regla que si o si debe cumplirse.
- ❖ Se recomienda que el oficial de créditos de la entidad financiera cuente con los formularios de cierre y de esta manera evitar demoras en el ajuste de cuenta.
- ❖ Una vez comparado los registros contables y el efectivo se procederá a la devolución de ahorros, ganancias, y otros ingresos que existiera el objeto es que el registro contable pueda demostrar que cierra con saldo cero, para así demostrar la transparencia del movimiento contable económico durante el ciclo.

4.5. Riesgo en la Banca Comunal

De una manera general y aplicable para distintos ámbitos el riesgo se comprende como una incertidumbre ante un posible resultado, favorable o desfavorable a consecuencia de eventos o escenarios.

Ahora bien en el marco regulatorio impuesto por ASFI se implanta un proceso de gestión integral de riesgos con el propósito de que este segmento financiero adquiera capacidades de operar mecanismos de monitoreo, control, y mitigación de los diferentes riesgos a los que se exponen, y que son clasificados en los acuerdos de Basilea. Para esta investigación nos enfocaremos en dos tipos de riesgo los cuales considero más importantes y que a continuación los mencionamos:

4.5.1. Riesgo Crediticio

Es la posibilidad de que una EIF incurra en pérdidas debido al incumplimiento del prestatario o de la contraparte, en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.

La Mayoría de riesgos crediticios, se encuentra en la fase de organización y conformación del banco comunal, debido a la inexistencia o poca claridad y/o deficientes políticas y reglamentos. Esto debido a:

- ❖ La inadecuada tecnología crediticia u obsoleta, al ser un producto financiero altamente sensible debiera contar con modificaciones constantes de acuerdo al mercado, considerando al contexto que será aplicado.
- ❖ La falta de programas de capacitación personal, puede generar el deterioro de la cartera de créditos a consecuencia de dificultades de trabajo en equipo, resistencia al cambio, dificultad para penetrar nuevos mercados y deterioro de los resultados.
- ❖ Por la parte institucional se corre con el riesgo de incrementar la cartera en corto plazo, con el objeto de cumplir las metas exigidas por la entidad financiera a fin de permanecer en el puesto laboral o la tentación de bonos a rendimiento.

4.5.2. Riesgo operativo

Es el riesgo de sufrir pérdidas como resultado de inadecuados procesos, y/o fallas en las personas o sistemas internos, o bien a causa de acontecimientos externos.

Esta definición engloba el riesgo legal pero excluye el riesgo estratégico y el riesgo reputacional.

Esta posibilidad de pérdida en la banca comunal se puede dar diferentes en eventos que podemos identificarlos de la siguiente manera:

- ❖ Créditos basados en la calidad de la garantía, generalmente la banca tradicional se basa en exigir garantías realizables con el fin de evitar riesgos futuros y no así en la una evaluación más objetiva para la recuperación del préstamo.
- ❖ Poca habilidad para realizar una evaluación cuantitativa, el microempresario es una persona que carece de habilidades organizativas y financieras donde generalmente el negocio es administrada por la familia de manera conjunta, la habilidad del asesor de créditos será separar ambas situaciones para una evaluación más objetiva.
- ❖ Poca habilidad para realizar una evaluación cualitativa, también se deberá tomar en cuenta los diferentes riesgos de mercado y temporada considerando la actividad económica las temporadas de mayor o menor demanda, la competencia, etc.
- ❖ Timidez en el trato del evaluador, el asesor de crédito deberá contar con un lenguaje sencillo y capaz de traducir la información del microempresario con el fin de lograr un análisis objetivo.
- ❖ Reducidos valores éticos, e impuntualidad del evaluador lo cual ocasiona en la otorgación de créditos ficticios, sobre dimensionamiento de la capacidad de pago del cliente, falsificación de documentos e incumplimiento de la políticas de la institución.

4.5.2.1. Riesgos originados durante la organización del banco comunal

- Desconocimiento de las reglas de banco comunal.
- Incorporación de socias desconocidas.
- Dirigentes sin conocimiento de sus responsabilidades y obligaciones.
- Implementación de bancos comunales en zonas inadecuadas.
- Aceptación de socias sin capacidad de pago.
- Aceptación de socias sin cultura de pago.
- Aceptación de socias sin respetar las normas.
- Fusión de bancos comunales.

- Socias nuevas ingresan al banco ya conformado.

4.5.2.2. Riesgos originados durante la asamblea de socias

- Normas inexistentes poco conocidas o complejas.
- Falta de disciplina en el cumplimiento de las normas.
- Falta de puntualidad de las socias.
- Falta de puntualidad y/o disciplina del asesor.
- Poca habilidad para evitar la generación de conflictos y/o solucionarlos.
- Parcialización del asesor con una socia o un sector.
- Falta de liderazgo de las dirigentes.
- Fraudes internos con la directiva.
- Directivas perpetuas.
- Falta de evaluación permanente del perfil de la capacidad de pago.
- No existe un primer filtro de las socias para determinar el ingreso de las socias y montos²⁵.

Capítulo V

Marco Practico

Analisis del desempeño de la Banca Comunal

(Caso Emprender)

5.1. Antecedentes de la Institucion

Emprender es una institucion Financiera de Desarrollo (IFD), sin fines de lucro dedicada a la oferta servicios financieros orientados al segmento microempresarial tanto en la zona urbana como rural. Esta entidad asume una responsabilidad de apoyo financiero y tecnico con las personas de escasos recursos pero especialmente con las mujeres que cuentan con algun tipo de negocio o actividad que se encuentran excluidas debido a que carecen de garantias bancarias tradicionales y otras garantias convencionales.

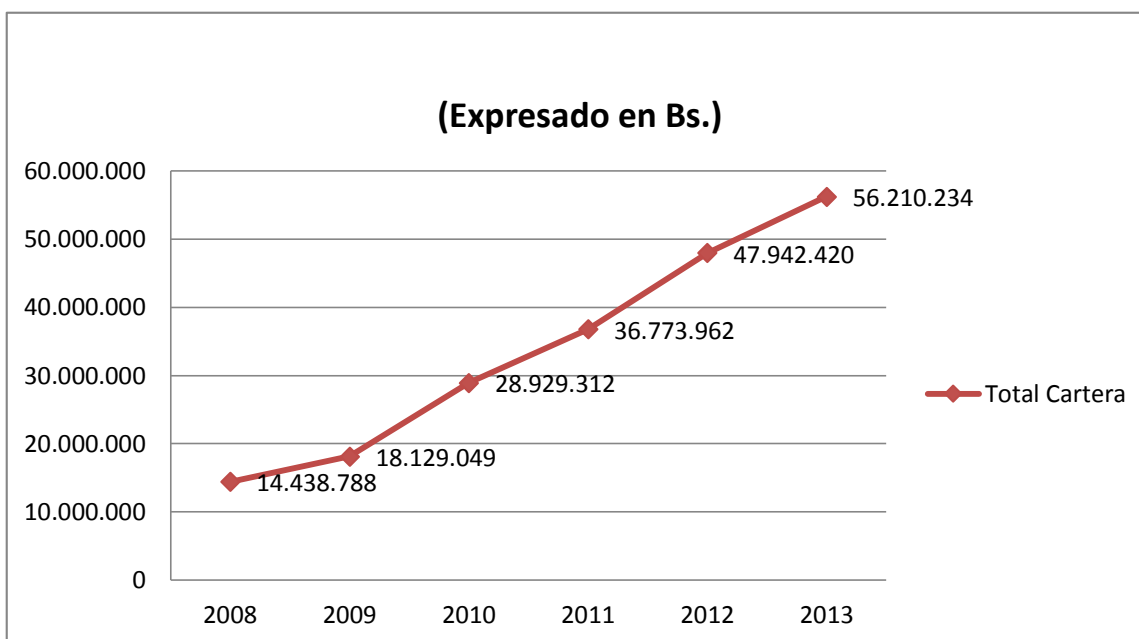
Emprender Inicia sus operaciones el 15 de febrero de 1999 con una agencia piloto focalizada en desarrollar una estrategia adecuada para articular herramientas que

²⁵ Mgr. Lic. Janeth Angulo Rodríguez, Micro Créditos Solidarios en Bancos Comunales

permitan optimizar sus recursos para invertir en pequeños emprendimientos, con el fin de aportar al desarrollo económico y alcanzar una sociedad más justa y equitativa.

En el marco del proceso de adecuación y regulación emitida por la autoridad de supervisión del sistema financiero ASFI, en fecha 22 de septiembre de 2009 otorga a Emprender el certificado de adecuación como IFD.

Grafico 7 Evolución De la Cartera

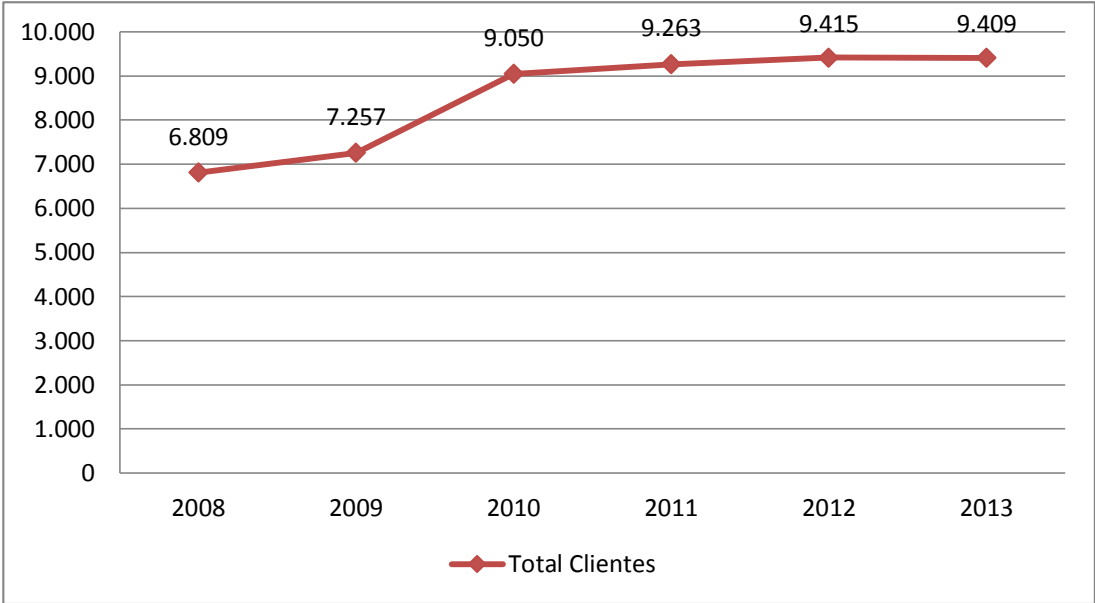


Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

Es preciso señalar que desde la gestión 2008 la cartera de colocaciones adopta un ritmo de crecimiento favorable, tomando en cuenta que la tasa de crecimiento más alta se registró el año 2012 con un 30%. Resultado de un arduo trabajo para posicionarse en el mercado de los microcréditos, debido a que Emprender diseñó estrategias y productos que cubren las necesidades y expectativas de sus clientes.

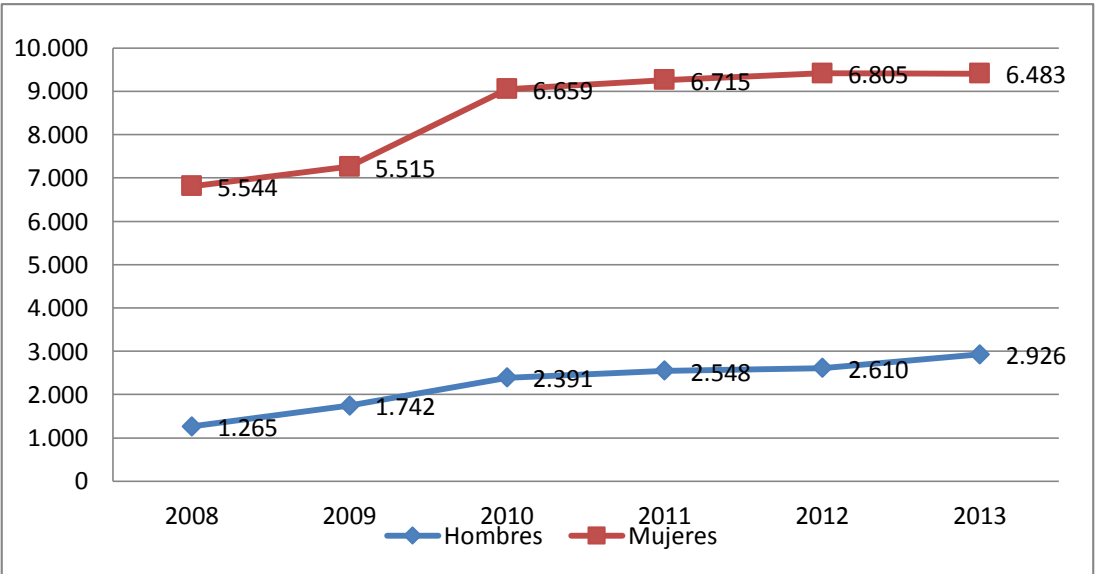
Respecto a este último factor mencionado es decir los clientes podemos apreciar y afirmar que dicha institución genera demanda en respuesta no únicamente de servicios financieros sino del apoyo que ofrece en temas de salud, crecimiento del negocio y la mejora en la calidad de vida, esencialmente focalizada al género femenino que representa el 80% del total de la cartera de clientes dejando así al masculino un 20% en virtud de las características de los productos y servicios ofertados por Emprender.

Grafico 8 Número total de Clientes



Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

Grafico 9 Número total de Clientes



Fuente: Flnrural
Elaboración Propia

Cuadro 8 Número Total de Clientes

Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mujeres	5.544	5.515	6.659	6.715	6.805	6.483
Hombres	1.265	1.742	2.391	2.548	2.610	2.926
Total Clientes	6.809	7.257	9.050	9.263	9.415	9.409

Podemos constatar que las mujeres son ampliamente la mayoría en la partición de número de clientes a partir del inicio de actividades de esta institución debido a que este segmento es profundamente excluido por la banca tradicional.

5.2. Marco Estratégico

- ❖ **Visión:** Consolidarnos a nivel nacional como institución especializada en micro finanzas, constituyéndonos en un instrumento clave en el desarrollo de nuestros clientes, para mejorar su calidad de vida.
- ❖ **Misión:** Somos una institución de desarrollo social, transparente y sostenible que brinda productos financieros integrales de alta calidad, ágiles y oportunos a microempresarios y emprendedores de las zonas urbanas, periurbanas y rurales del país, con personal especializado, comprometido y con tecnología innovadora.
- ❖ **Objetivo:** Promover el desarrollo social, económico y cultural de los microempresarios de nivel de subsistencia, mediante el desarrollo de su capacidad de trabajo, estimulando sus pequeños negocios a través del microcrédito.
- ❖ **Población Meta:** Personas preferentemente del género femenino de escasos recursos económicos con algún tipo de negocio o actividad, también son sujetos de créditos personas que vayan a iniciar un negocio o actividad o emprendimiento.

5.3. Tipología de tecnologías crediticias

Emprender trabaja con tres tipos de tecnologías crediticias mismos que derivan en productos diseñados para las diferentes necesidades de las personas estructurados en función a la demanda del mercado.

5.3.1. Crédito Solidario

Concedido a grupos de 3 a 5 microempresarios con más de 6 meses de antigüedad en el oficio, previamente calificados y evaluados por el Asesor de Créditos, se otorga en Dólares y bolivianos.

Los miembros del Grupo Solidario se apoyan entre sí en caso de eventualidades convierten ese apoyo en su principal garantía para los siguientes créditos. Los clientes puntuales obtienen montos secuenciales; como una línea de crédito a medida de la capacidad de pago para cada cliente en monto, plazo y cuotas que deben crecer con el tiempo. Usualmente el destino del crédito es para capital de trabajo.

5.3.2. Crédito Individual

Es un producto destinado a clientes antiguos que hayan trabajado en grupo. Es otorgado a clientes desarrollados en el grupo solidario con buen historial crediticio que demuestran tener buena capacidad de pago y de crecimiento, en Dólares y bolivianos.

También es otorgado a clientes nuevos recomendados por clientes antiguos. Generalmente este producto va dirigido a aquellos microempresarios que presentan garantías adicionales y se encuentran con mejor situación patrimonial. De acuerdo al monto las garantías son flexibles.

5.3.3. Banco Comunal

Es un servicio de crédito integral bajo la metodología de bancos comunales, destinado a la atención de emprendimientos, producto focalizado en mujeres de escasos recursos, que cuenten con una pequeña actividad o deseen emprender algún negocio que le ayude a generar ingresos y mejorar la calidad de vida de su familia²⁶.

²⁶ Memoria Anual Emprender (Gestión 2010 - 2011)

5.4. Descripción del Producto

5.4.1. Requisitos para acceder a la Banca Comunal:

- I. Las BANCAS deben estar conformados preferentemente por mujeres, se aceptará únicamente 30% de varones dentro de una Banca, casos con mayor participación de varones se trataran como casos excepcionales aprobados por la Gerencia Regional.
- II. Mínimo 8 personas hasta un máximo 30.
- III. No deben existir cónyuges dentro de una BANCA COMUNAL.
- IV. preferentemente, en la BANCA solamente deben existir un máximo de 40% de parientes directos.
- V. Dentro de la BANCA los grupos solidarios están conformados de la siguiente manera:
 - ❖ De 3 a 8 personas.
 - ❖ Solamente se podrá aceptar a un grupo solidario conformado por 3 personas como mínimo.
 - ❖ No puede haber más de dos familiares directos en un grupo solidario.
 - ❖ Un mínimo de DOS grupos solidarios por BANCA.
- VI. Pasar el 75% de la capacitación impartida por EMPRENDER.
- VII. Una socia no puede tener créditos paralelos en dos BANCAS diferentes, solo puede pertenecer a una.
- VIII. Al momento de solicitar una operación crediticia, el solicitante del crédito deberá tener una edad mínima de 18 años y máxima de 70 años

5.4.2. Montos – Plazos y Frecuencia de Pagos

Respecto al tipo de producto ofertado por emprender al mercado, se establece que los montos quedan definidos según el ciclo, asumiendo como monto mínimo 800 Bs. Hasta un máximo de 10.500 Bs o su equivalente en Dólares Americanos respetando un plazo no mayor a los 12 meses.

Por otro lado también puntualizamos que la frecuencia de pagos se la realiza de una manera semanal, catorcenal. y a partir del cuarto ciclo de una manera mensual.

5.4.3. Tasa de Interés y Cargos Financieros

Emprender establece una tasa de interés del 3.0 % mensual sobre saldo deudor, además que lleva consigo un cargo financiero al momento del desembolso mismo que asciende al 2.5 % del total del préstamo.

5.4.4. Garantías Y Fondo De Garantía

La banca comunal constituye una garantía del tipo solidaria y mancomunada e indivisible de las socias de manera conjunta respecto a la responsabilidad de la deuda asumida.

El Fondo de Garantía que como su nombre lo indica se constituye en una garantía del crédito que tiene un carácter voluntario que se utiliza en caso que la banca no haya logrado cubrir la cancelación de la cuota sustentando el cumplimiento para no generar mora.

5.4.5. Servicios Financieros

Todas las personas que sean socias activas de una banca comunal podrán acceder a los siguientes servicios:

Cuadro 9 Servicios Financieros

<i>Tipo de Servicio</i>	<i>Características</i>
Crédito o Préstamo	Préstamo otorgado por la Banca Comunal
Fondo de Garantía	Representa un depósito inicial del 15% al 20 % del monto desembolsado y del depósito adicional a la amortización del préstamo que constituye un 20 % al 25 %, objetivo lograr el 40 % al final del ciclo
Fondo de Garantía Extra	Posibilidad de depositar fondos extras que no están sujetas a condiciones y que pueden depositarse o retirarse en cualquier reunión
Ganancias	Los intereses por préstamo internos, víveres y bienes Los intereses generado por los Fondos de Garantía Redondeo por cuota Otras ganancias que puedan obtener por otras actividades.
Caja Chica	Fondos A razón de actividades extras: venta de refrigerios, rifas, kermes, Multas y otros.
Prestamos Extras	Préstamo Interno y préstamo en víveres y bienes

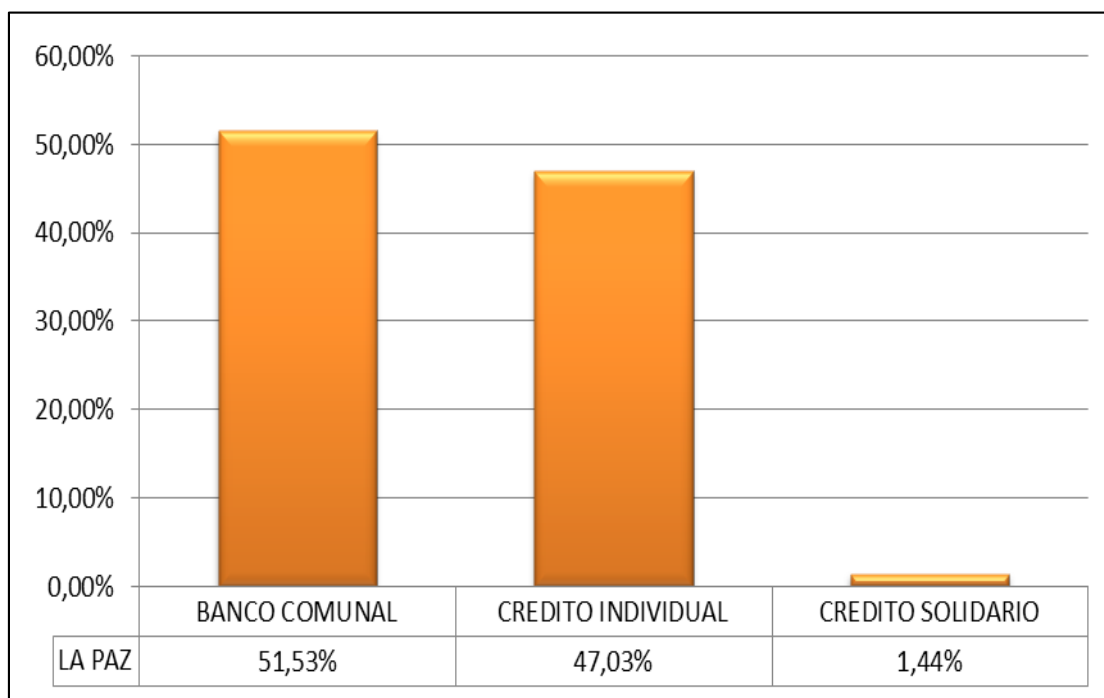
Fuente:; *Emprender*
Elaboración Propia

5.5. Análisis de la Cartera de Préstamos de la Banca Comunal

5.5.1. Según el tipo de Tecnología Crediticia

La cartera es la nominación que comprende valores o efectos comerciales y documentos a cargo de clientes que en su conjunto forman parte del activo de una entidad de intermediación financiera. Para el siguiente caso la cartera de préstamos de Emprender abarca diferentes tecnologías crediticias que a su vez se disgregan en productos que se ponen a disposición de sus clientes, en el siguiente cuadro analizaremos la distribución de las colocaciones según el tipo de tecnología

Gráfico 10 Cartera Por Tipo de Tecnología Crediticia



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Cuadro 10 Cartera Por Tipo de Tecnología Crediticia

Suma de Monto Desembolsado	Sucursal	
Producto Crediticio	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	3.335.243	3.335.243
CREDITO INDIVIDUAL	3.043.778	3.043.778
CREDITO SOLIDARIO	93.045	93.045
Total general	6.472.065	6.472.065

Fuente; Emprender
Elaboración Propia

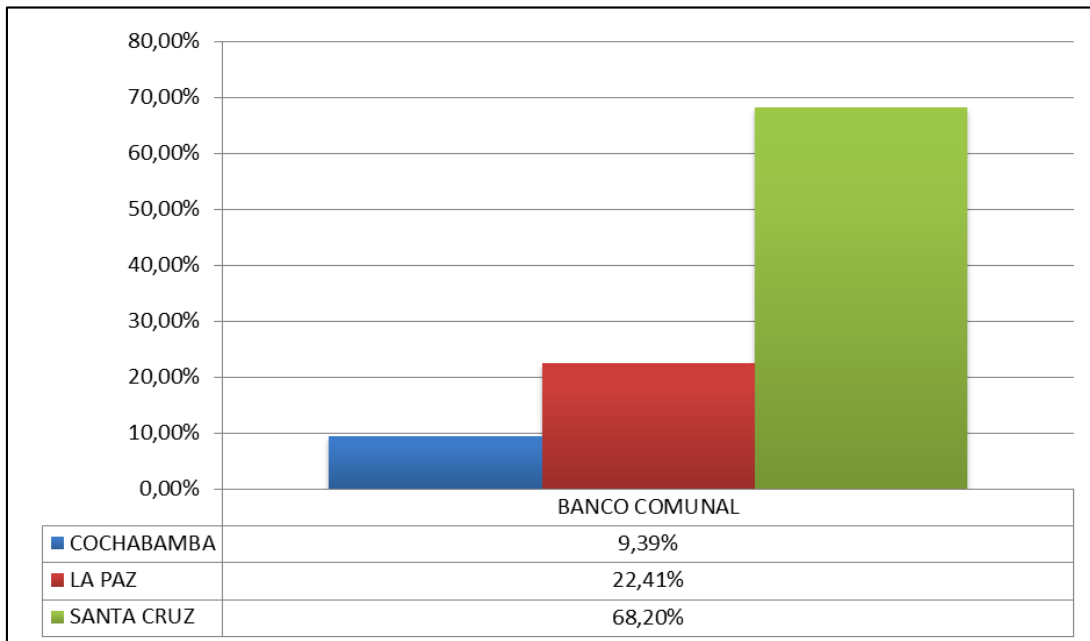
Como se puede evidenciar en la ciudad de La Paz la banca comunal tiene mayor presencia ya que representa el 51.53% de su cartera respectivamente a nivel sucursal con un monto que asciende a tres millones trescientos treinta y cinco mil doscientos cuarenta y tres en moneda nacional seguida del crédito individual.

Cabe destacar que refiriéndonos en tema de nuestra investigación la tecnología crediticia denominada banca comunal a fecha abril de 2014 el total de la cartera a nivel nacional asciende a 14,884.360 catorce millones ochocientos ochenta y cuatro mil trescientos sesenta bolivianos.

5.5.2. Distribución de la Cartera por Sucursal

Es importante señalar que Emprender cuenta con presencia en las principales ciudades de Bolivia, y que estas diferentes sucursales ofertan de la misma toda la gama de productos y servicios financieros diseñados por esta institución, lo que significa que la cartera total respecto a la banca comunal se distribuye en las diferentes sucursales de la siguiente manera:

Grafico 11 Distribución de la Cartera por Sucursal



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Cuadro 11 Distribución de la Cartera por Sucursal

Suma de Monto Desembolsado	Sucursal			
	COCHABAMBA	LA PAZ	SANTA CRUZ	Total general
Producto Crediticio				
BANCO COMUNAL	1.397.358	3.335.243	10.151.759	14.884.360
Total general	1.397.358	3.335.243	10.151.759	14.884.360

Fuente: Emprender
Elaboración Propia

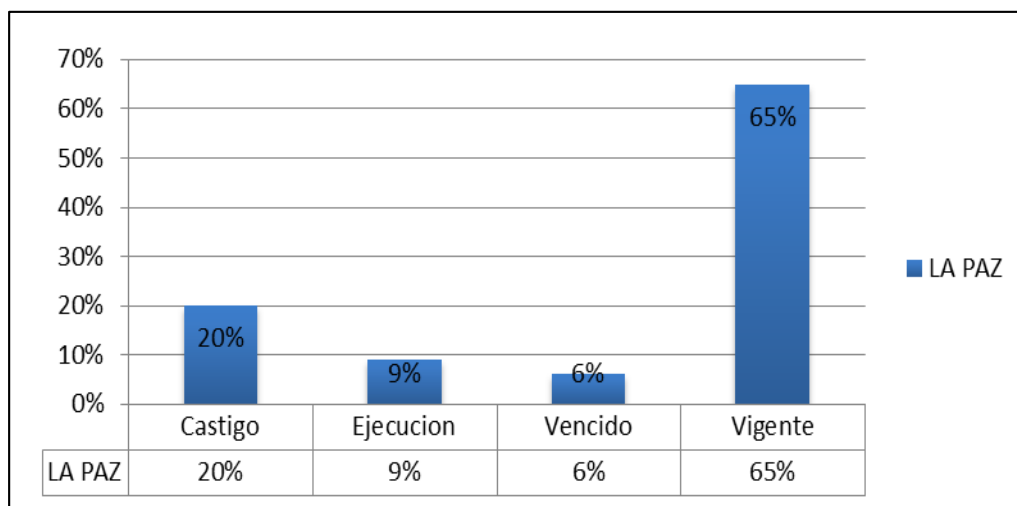
La sucursal que presenta la cartera más amplia es Santa Cruz 68.20%, seguido del punto geográfico de nuestra investigación la ciudad de La Paz que constituye el 22.41% de la cartera nacional, dejando en la última posición a Cochabamba 9.39%.

5.5.3. Estado de la Cartera de Préstamos

Es importante analizar el estado de la cartera de la institución, de tal manera puntualizamos que en la sucursal de La Paz, los signos de salud nos muestran que las colocaciones depende de los siguientes parámetros es decir que la parte de la cartera que se encuentra con todas las amortizaciones de capital e intereses pagadas al día o en el rango de su plan de pagos designado la denominamos

vigente que representa el 65% de la cartera, por otro lado la vencida nos muestra un 6% que son créditos que no han sido cancelados íntegramente a partir del día 31 de la fecha de vencimiento y la cartera en ejecución 9% se refiere a los créditos que fueron correspondientemente aplicadas acciones judiciales para el cobro por parte de la institución.

Grafico 12 Estado Actual de la cartera Banca Comunal



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Cuadro 12 Estado Actual de la cartera Banca Comunal

Suma de Monto Desembolsado		Sucursal	
Producto Crediticio	Estado	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	Castigo	497.026	497.026
	Ejecución	327.692	327.692
	Vencido	203.589	203.589
	Vigente	2.306.936	2.306.936
Total BANCO COMUNAL		3.335.243	3.335.243
Total general		3.335.243	3.335.243

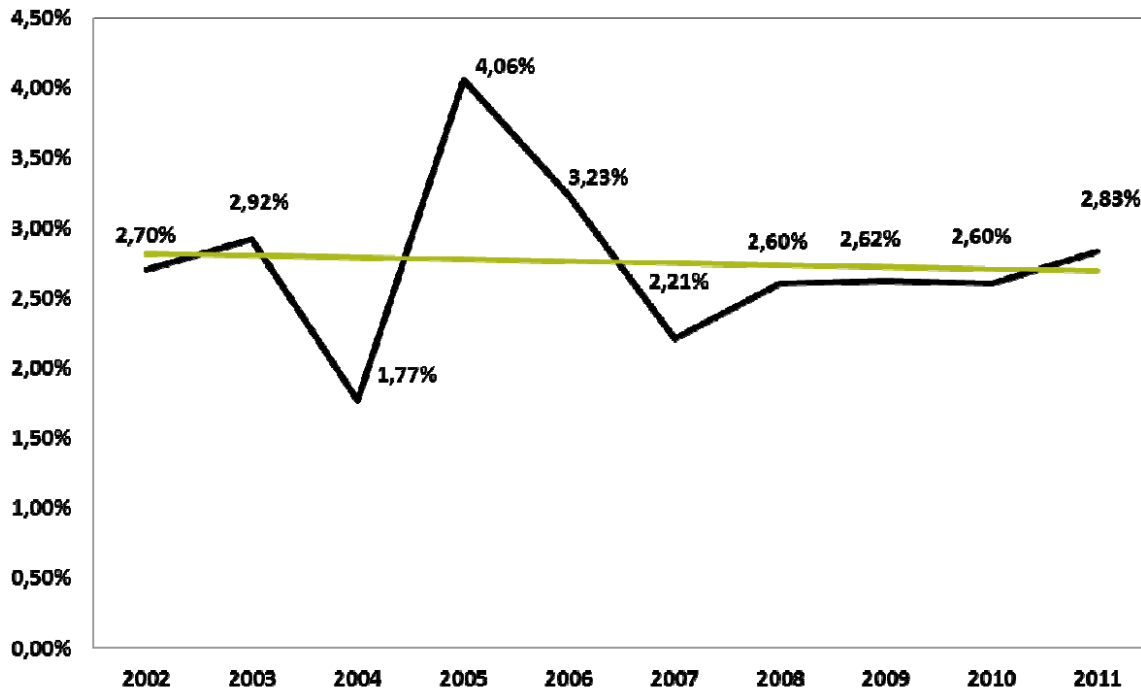
Fuente: Emprender
Elaboración Propia

5.5.4. Control de Mora de la Cartera

Como sabemos la cartera en Mora es el total de la cartera vencida y en ejecucion. Por tanto respecto a la actividad de otorgar creditos la sostenibilidad de la institucion esta sujeto a recuperar el total de la misma, en el caso de la banca comunal la mora se mantiene en niveles bajos, debido a las características de los mecanimos de control de morosidad dados en el tipo de garantia solidaria y mancomunada que esta tecnologia crediticia contempla:

- Prestamos Internos Otorgados por la Banca Comunal
- Retiro De ahorros forzosos

Grafico 13 Evolución de la mora



Fuente: Emprender

5.6. Analisis de Cartera Clientes

Para emprender la existencia de una amplia poblacion que vive en condiciones de pobreza y exclusion genera la meta de atender a este grupo especifico, que requiere el apoyo economico y tecnico para la creacion y desarrollo de sus pequeños negocios basados en la informalidad. Describir el impacto originado por la banca

comunal conlleva examinar la cartera de los clientes que demandan estos servicios financieros para incentivar sus emprendimientos.

En esta parte del trabajo analizaremos algunas características fundamentales de la población meta que estudiamos, ya que es importante conocer el entorno y algunas variables que nos permitan ver su realidad de estas personas a las que se presta este servicio. Para tal instancia procesamos y generamos información que respalde de manera confiable los programas de microcréditos que permitan a estas instituciones generar productos especializados y acorde a las exigencias y necesidades de las personas.

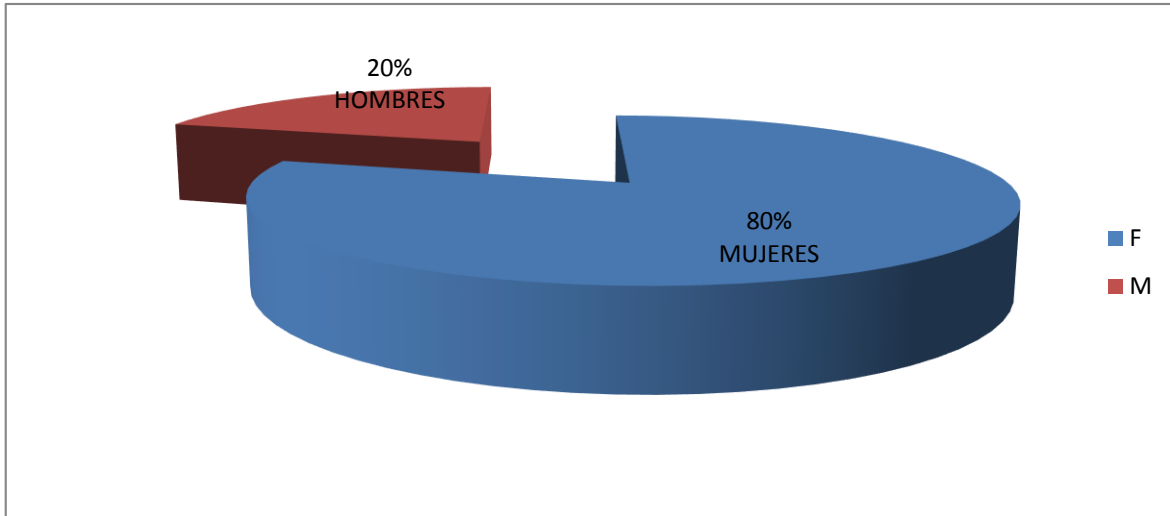
5.6.1. Descripción por Género

Determinar el porcentaje de participación del género femenino en la cartera de esta institución es importante ya que significa dar respaldo al objeto de la banca comunal que es brindar apoyo a sectores excluidos, en este caso el segmento experimentado en esta investigación son las mujeres y bajo estos términos constituyen el 80% de la cartera de clientes respecto al tipo de tecnología crediticia dejando tan solo a los varones con el 20% de participación, haciendo énfasis a las características y condiciones que exige la misma.

Cuadro 13 Participación por Género de la Cartera

Cuenta de Monto desembolsado ind. (Bs.)		Plaza	
Desc. Producto	Sexo	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	F	1806	1806
	M	463	463
Total BANCO COMUNAL		2269	2269
Total general		2269	2269

Grafico 14 Participación por Genero de la Cartera



Fuente: *Emprender*
Elaboración Propia

5.6.2. Descripción de Edad

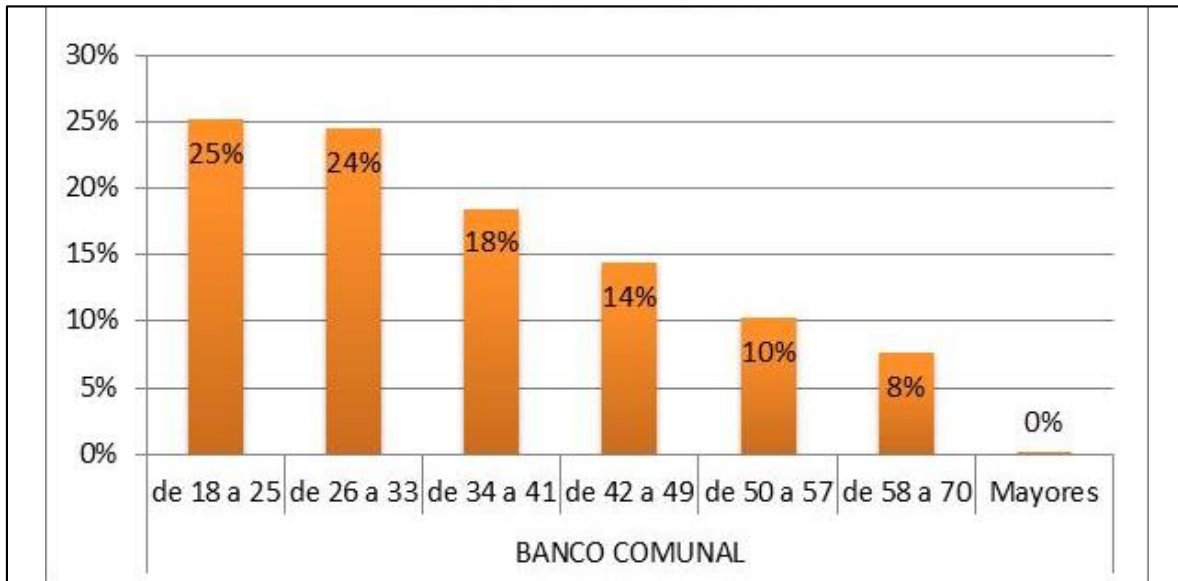
En la construcción de los datos de esta investigación es preciso señalar que la edad que genera una demanda en mayor nivel se encuentra en el rango de los 18 a 25 años, alcanzando una participación del 25% de la cartera. Seguido muy de cerca con el 24% el rango de 26 a 33. Concluyendo que este segmento poblacional se encuentra en un estado activo para el desarrollo de sus negocios debido a que en este parametro de edad el ser humano contempla un mayor nivel de fuerza de trabajo.

Cuadro 14 Edad De Clientes

Cuenta de Monto desembolsado ind.		Plaza	
Desc. Producto	Estrato de edad	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	De 18 a 25	569	569
	De 26 a 33	553	553
	De 34 a 41	417	417
	De 42 a 49	324	324
	De 50 a 57	231	231
	De 58 a 70	171	171
	Mayores	4	4
Total BANCO COMUNAL		2269	2269
Total general		2269	2269

Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Grafico 15 Edad De Clientes



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

5.6.3. Descripción de Estado Civil

Respecto al estado civil podemos observar que el 64% de los clientes se encuentran soltera (o), y que actualmente el estado secundario en la cartera de clientes es el

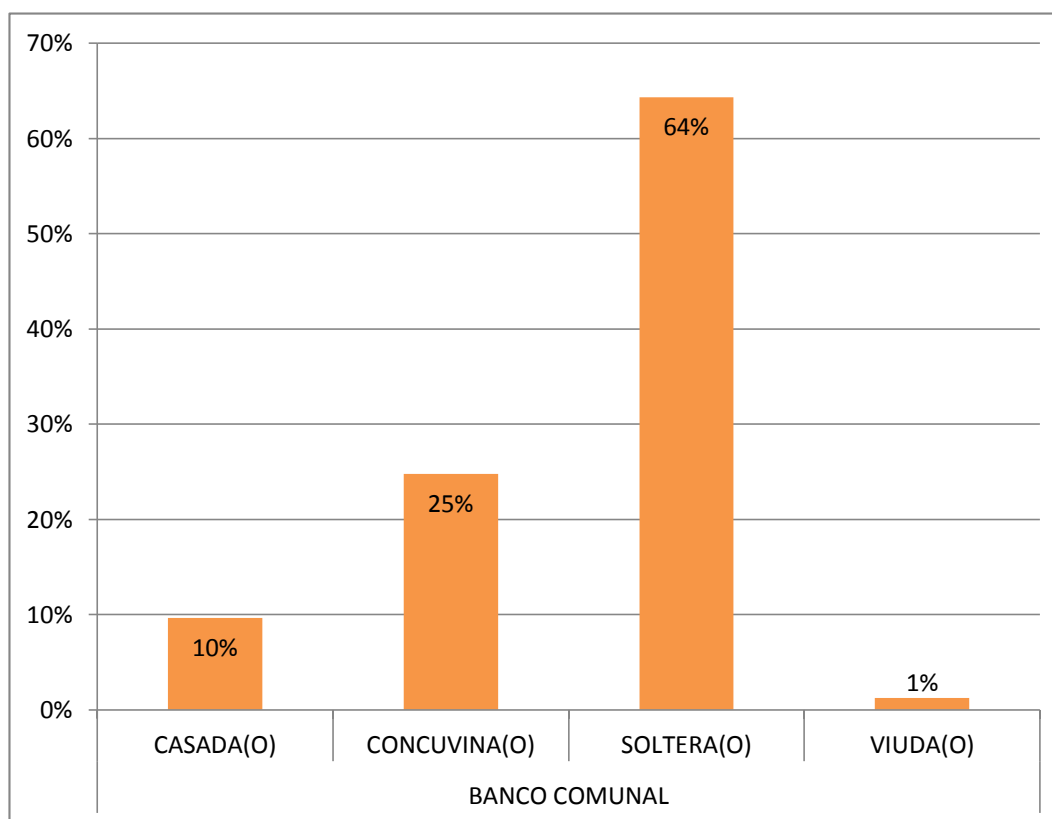
concubinato 25%, el 10% indicaron que son casada (o) y solo el 1% revelaron que son viudas

Cuadro 15 Estado Civil de los Clientes

Cuenta de Monto desembolsado ind. (Bs.)		Plaza	
Desc. Producto	Estado civil	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	CASADA(O)	191	191
	CONCUVINA(O)	560	560
	DIVORSIADA(O)	2	2
	SOLTERA(O)	1496	1496
	VIUDA(O)	20	20
Total BANCO COMUNAL		2269	2269
Total general		2269	2269

Fuente:; Emprender
Elaboración Propia

Grafico 16 Estado Civil de los Clientes



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

5.6.4. Descripción de Nivel de Ingreso

Es evidente que este tipo de producto crediticio va dirigido para personas que viven en condiciones adversas, es decir que perciben ingresos muy bajos, lo que se convierte en punto de partida para la institución de incentivar en la generación de emprendimientos que se transfiguran en fuentes de ingreso. En este sentido manejamos una categorización de la variable ingreso, Para entender mejor asignamos los siguientes parametros al nivel de ingresos de las socias de las bancas comunales:

Cuadro 16 Categorización de los Ingresos

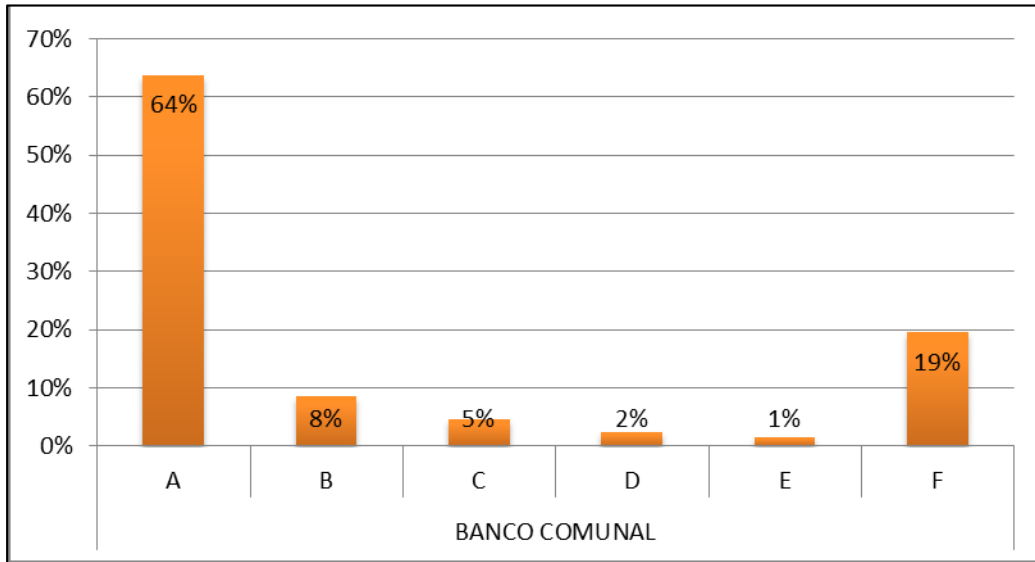
Cuenta de Monto desembolsado ind.			Plaza	
Desc. Producto	Categoría	Ingresos	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	A	De 0 a 1500	1441	1441
	B	De 1501 a 2000	147	147
	C	De 2001 a 2500	68	68
	D	De 2501 a 3000	44	44
	E	De 3001 a 3500	21	21
	F	De 3501 a 7000	548	548
Total BANCO COMUNAL			2269	2269
Total general			2269	2269

Fuente; *Emprender*

Elaboración Propia

Como podemos apreciar los ingresos se concentran en un nivel de ingresos bajos equivalentes en promedio a un salario mínimo nacional, categoría A = 64% ya que estas personas se encuentran en el proceso de realizar una idea o en el desarrollo de las mismas junto con la categoría B=8%, estas 2 engloban el parámetro de ingresos más amplio de las socias sujeto a su condición reducida de ingresos por otro lado la categoría F= 19% refleja las personas que cuentan con mayores registros de ingreso debido a que detallan mayor antigüedad en el desarrollo de su actividad económica así como también tienen mayor experiencia y participación en las asociaciones comunales.

Grafico 17 Categorización de los Ingresos



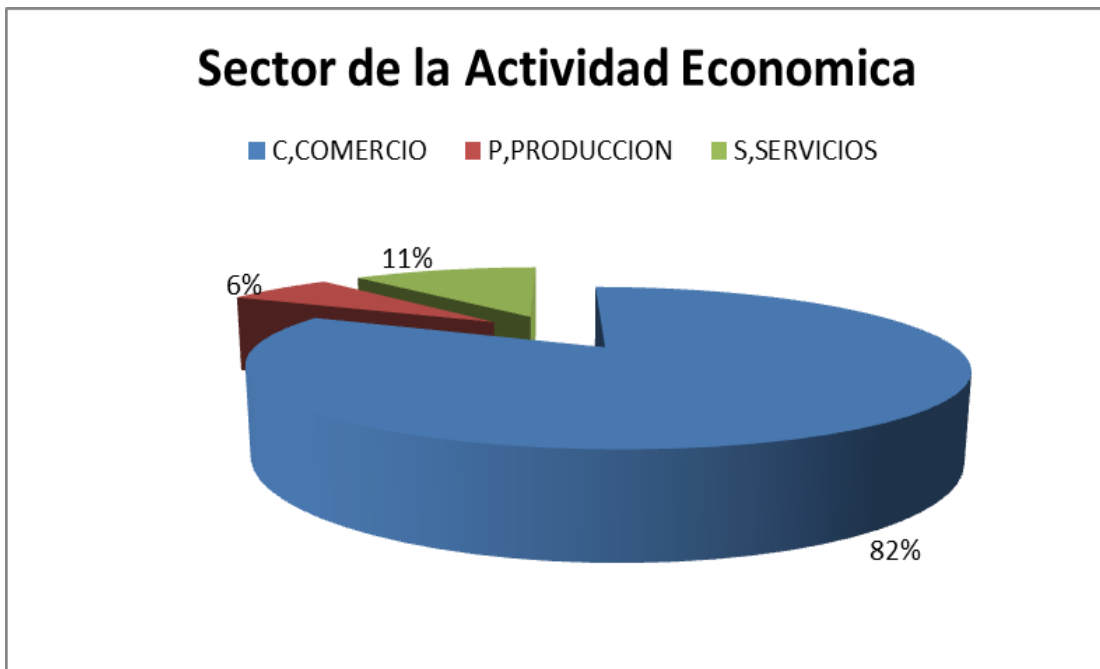
Fuente: *Emprender*
Elaboración Propia

5.6.5. Descripción de su Actividad Económica

Las microempresas confieren un dinamismo a la economía ya que generan fuentes de empleo / autoempleo en tal sentido nos damos cuenta que las mujeres optan por crear su propia fuente de ingresos o trabajan en sus pequeños negocios que transforma en la fuente de autonomía y confianza en respuesta de la adversidad.

Para dar objetividad al estudio es necesario analizar los sectores en los que desenvuelven las actividades económicas principalmente como apreciamos en el siguiente cuadro el principal sector en el que se posiciona la mayor parte de la población femenina es el comercio que representa el 82% de la cartera estudiada y el sector a lo que se refiere producción abarca el 11% es decir que servicios se queda con tan solo el 6%.

Grafico 18 Sector de la Actividad Económica



Fuente: *Emprender*
Elaboración Propia

Como pudimos evidenciar en el punto anterior la mayor parte de la población estudiada va ligada al comercio girando en torno a un concepto de informalidad, es decir que estos emprendimientos escapan al pago de impuestos, aportes al seguro social. Demostrando el apoyo al segmento excluido por parte de esta tecnología crediticia para ello es necesario conocer el tipo de actividad económica o de negocio que desarrolla la mujer, siendo esta una herramienta de vital importancia para el análisis crediticio que permite explicar el destino de los recursos.

En el siguiente cuadro detallamos las principales actividades en las cuales las mujeres dedicaron su esfuerzo y emprendieron:

Cuadro 17 Principales Actividades Económicas Y Sector Económico

Principales Actividades Económicas	
C, COMERCIO	MANTENIMIENTO Y REPARACION DEL MOTOR; MECANICA
	REPARACION COLOCACION Y PINTADO DE CARROCERIAS
	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES
	VENTA AL POR MENOR DE ANIMALES VIVOS
	VENTA DE ARTEFACTOS PARA EL HOGAR ELE
	VENTA DE ARTICULOS DE ARTICULOS COCINA
	VENTA DE ARTICULOS DE RELOJERIA
	VENTA DE ARTICULOS DE USO DOMESTICO
	VENTA DE AZUCAR DULCES y CHOCOLATES
	VENTA DE BEBIDAS CIGARRILLOS Y TABACO
	VENTA DE CAFE TE CACAO Y ESPECIAS
	VENTA DE CONFECCIONES PARA EL HOGAR
	VENTA DE CUEROS Y PIELES
	VENTA DE HUEVOS ACEITES Y GRASAS
	VENTA AL DE INTERMEDIARIOS EN COMISION
	VENTA DE JUGUETES
	VENTA DE LIBROS Y REVISTAS
	VENTA DE MAQUINAS Y EQUIPOS
	VENTA AL POR MAYOR MERCACHIFLES
	VENTA DE OTROS PRODUCTOS ENLATADOS
	VENTA DE OTROS PRODUCTOS INTERMEDIOS
	VENTA DE PAN PRODUCTOS DE CONFITERIA
	VENTA AL POR MAYOR DE PAPEL CARTON
	VENTA DE PERIODICOS
	VENTA DE PRENDAS Y ACCESORIOS DE VESTIR
	VENTA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
	VENTA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS
	VENTA DE PRODUCTOS LACTEOS
	VENTA Y EMPAQUE DE FRUTAS LEGUMBRES
	VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES EXCEPTO
	VENTA AL POR MENOR DE ALIMENTOS NCP EN ALMACENES E
	VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE JOYERIA Y FANTA

	VENTA AL POR MENOR DE AZUCAR DULCES CHOCOLATES
	VENTA AL POR MENOR DE CALZADO
	VENTA AL POR MENOR DE CARNES ROJAS MENUENCIAS
	VENTA AL POR MENOR DE COMBUSTIBLE PARA AUTOMOTORES
	VENTA AL POR MENOR DE COSMETICOS
	VENTA AL POR MENOR DE EQUIPOS INFORMATICOS
	VENTA AL POR MENOR DE HUEVOS ACEITES Y GRASAS
	VENTA AL POR MENOR DE JUGUETES
	VENTA AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS EN ALMACENES
	VENTA AL POR MENOR DE PERIODICOS
	VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS Y ACCESORIOS DE VESTIR
	VENTA AL POR MENOR EN ALMACENES CON SURTIDO COMPUE
	VENTA AL POR MENOR EN TIENDAS DE BARRIO
	VENTA AL POR MENOR Y EMPAQUE DE FRUTAS LEGUMBRES Y
	VENTA DE PARTES PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHICULOS A
	VENTA DE VEHICULOS AUTOMOTORES NUEVOS
P, PRODUCCION	ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES
	ACTIVIDADES DE IMPRESION
	ACTIVIDADES DE SERVICIOS RELACIONADAS CON LA EXTRA
	ALQUILER DE EQUIPO DE CONSTRUCCION Y DEMOLICION
	CONSTRUCCION REFORMA Y REPARACION DE EDIFICIOS
	DESTILACION RECTIFICACION Y MEZCLAS DE BEBIDAS
	ELABORACION DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES SIN REFI
	ELABORACION DE ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES
	ELABORACION DE ALIMENTOS Y PRODUCTOS DERIVADOS
	ELABORACION DE GALLETAS
	ELABORACION DE JUGOS NATURALES Y SUS CONCENTRADOS
	ELABORACION DE PAN
	ELABORACION DE SUBPRODUCTOS CARNICOS
	ELABORACION Y CONSERVACION DE PESCADO Y PRODUCTOS
	EXTRACCION DE ARENAS
	EXTRACCION DE SAL

	FABRICACION DE ARTICULOS CONFECCIONADOS
	FABRICACION DE CALZADO DE CUERO EXCEPTO ORTOPEDICO
	FABRICACION DE HILADOS E HILOS PARA TEJIDO Y COSTURA
	FABRICACION DE JOYAS Y ARTICULOS CONEXOS
	FABRICACION DE MUEBLES Y PARTES DE MUEBLES PRINCIP
	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS TEXTILES
	FABRICACION DE PARTES DE CALZADO
	FABRICACION DE PARTES Y PIEZAS DE CARPINTERIA
	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR CONFECCIONADAS
	FABRICACION DE TEJIDOS DE FIBRAS TEXTILES
	OTRAS ACTIVIDADES DE EDICION
	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP
	OTROS CULTIVOS NCP
	PREPARACION CARDADO Y PEINADO DE FIBRAS TEXTILES
	PREPARACION DE CONSERVAS DE FRUTAS HORTALIZAS
	PREPARACION DE TORTAS Y PRODUCCION DE HARINAS
	PREPARACION Y MOLIENDA DE OTROS CEREALES
	PRODUCCION DE HUEVOS
	PRODUCCION DE SEMILLAS
	PRODUCCION Y PROCESAMIENTO DE CARNE DE AVES
	ACTIVIDADES DE SERVICIOS AUXILIARES PARA LA ADMINI
	ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE OFICINA (INCLUS
	ENSENANZA PARA LA PRESTACION DE SERVICIOS (HOTELER
S, SERVICIOS	OTROS SERVICIOS DE ACTIVIDADES DE ESPARCIMIENTO
	OTROS SERVICIOS DE ASISTENCIA SOCIAL CON ALOJAMIENTO
	OTROS SERVICIOS DE EXPENDIO DE COMIDAS NCP.
	OTROS SERVICIOS DE TRANSPORTE NO REGULAR DE PASAJE
	PRODUCCION DE ESPECTACULOS
	SERVICIO DE TRANSPORTE AUTOMOTOR DE CARGA
	SERVICIO DE TRANSPORTE POR TUBERIAS
	SERVICIO PREPARACION Y VENTA DE COMIDAS RAPIDAS
	SERVICIOS DE ASISTENCIA SOCIAL A PERSONAS DISCAPAC
	SERVICIOS DE CONSULTAS MÉDICAS

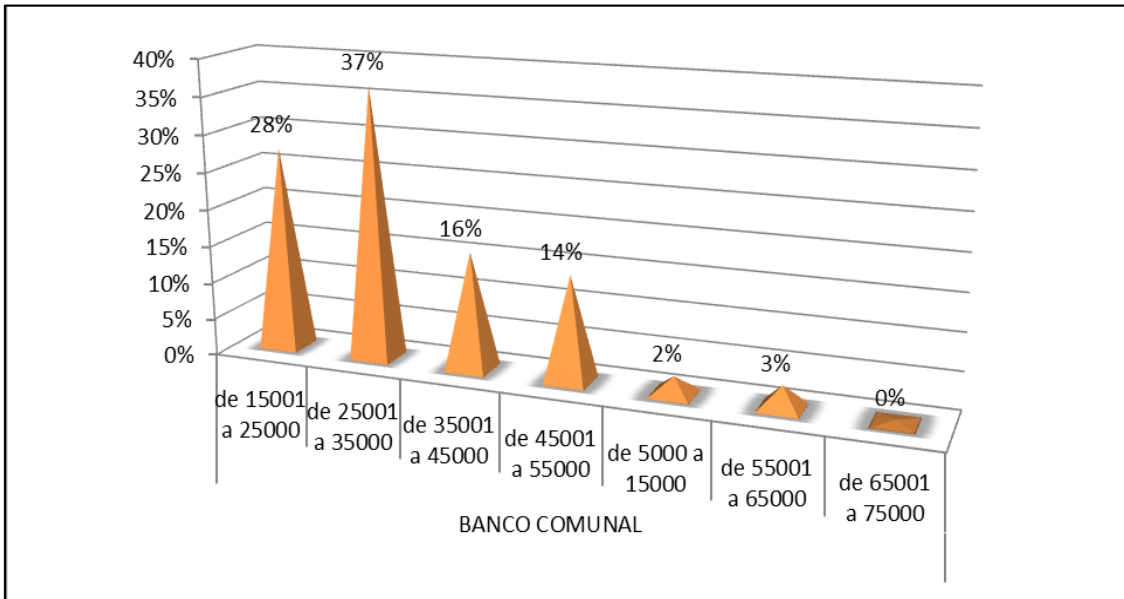
SERVICIOS DE EXPENDIO DE COMIDAS EN ESTABLECIMIENTOS
SERVICIOS DE FOTOCOPIAS IMPRESION HELIOGRAFICA
SERVICIOS DE MANIPULACION DE LA CARGA
SERVICIOS DE PELUQUERIA

Fuente: Emprender
Elaboración Propia

5.6.6. Monto del Préstamo

Como habíamos mencionado anteriormente la banca comunal son asociaciones que agrupan un determinado número de personas que solicitan préstamos con carácter de apoyo económico y social mancomunado, canalizando financiamiento hacia pequeños negocios con perspectivas empresariales. En el siguiente cuadro podemos observar que los montos por banco comunal en su mayoría se encuentran bajo los siguientes estratos de 25001 a 35000 bolivianos en un 37%, seguido del 28% que oscila montos entre los 15001 a 25000 esto quiere decir que las bancas comunales filtra estos fondos en pequeños montos individuales,

Grafico 19 Estratificación Monto Desembolsado



Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Cuadro 18 Estratificación Monto Desembolsado

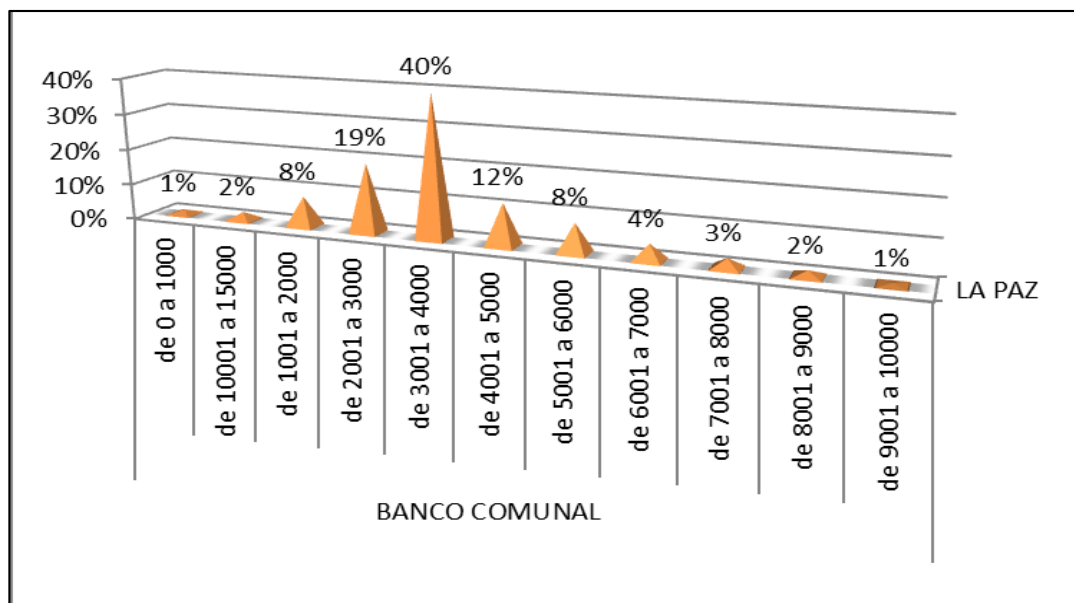
Cuenta de Monto desembolsado ind.	Estrato de Monto	Plaza	
		LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	De 15001 a 25000	624	624
	De 25001 a 35000	832	832
	De 35001 a 45000	359	359
	De 45001 a 55000	322	322
	De 5000 a 15000	54	54
	De 55001 a 65000	68	68
	De 65001 a 75000	10	10
Total BANCO COMUNAL		2269	2269
Total general		2269	2269

Fuente: *Emprender*
Elaboración Propia

Una vez aprobado y desembolsado estos montos por asociación se subdividen de manera individual para cada una de las socias sustentando una de las principales características del microcrédito que son los pequeños montos que se encuentran concentrados y utilizados en periodos cortos de plazo, sujetos al tipo de actividad económica que contemplen un alto nivel de rotación de capital.

Para tal efecto intentamos mostrar rangos de los estratos por monto de los préstamos otorgados en virtud de realizar un análisis objetivo de la cartera de esta institución. De tal manera sostenemos que el 40% de la cartera de la Sucursal La Paz sus préstamos individuales desgregados de la conformación de la banca comunal oscilan en un rango de 3001 a 4000 Bolivianos, seguido del 19% ubicado en un rango 2001 a 3000 muestra clara y precisa que los clientes solicitan montos bajos para la inversión en sus negocios.

Grafico 20 Estratificación Monto Desembolsado



Fuente: Empringer
Elaboración Propia

Cuadro 19 Estratificación de Cartera Por Monto De Préstamo Individual

Cuenta de Monto desembolsado ind.		Plaza	
Desc. producto	Préstamo Individual	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	De 0 a 1000	30	30
	De 10001 a 15000	51	51
	De 1001 a 2000	190	190
	De 2001 a 3000	437	437
	De 3001 a 4000	900	900
	De 4001 a 5000	266	266
	De 5001 a 6000	184	184
	De 6001 a 7000	102	102
	De 7001 a 8000	60	60
	De 8001 a 9000	37	37
	De 9001 a 10000	12	12
Total BANCO COMUNAL		2269	2269
Total general		2269	2269

Fuente: Empringer
Elaboración Propia

5.6.7. Destino del Préstamo

Una vez que conocemos esta información es trascendental analizar y conocer la orientación que adopta el financiamiento otorgado. Es decir que el monto del préstamo concedido por la banca comunal pretende canalizar los fondos hacia 2 destinos esenciales:

Crédito para capital de operaciones Es el crédito obtenido por el deudor destinado a cubrir necesidades de financiamiento para el pago por concepto de insumos, materia prima, mano de obra y otros necesarios para ejecutar sus operaciones.

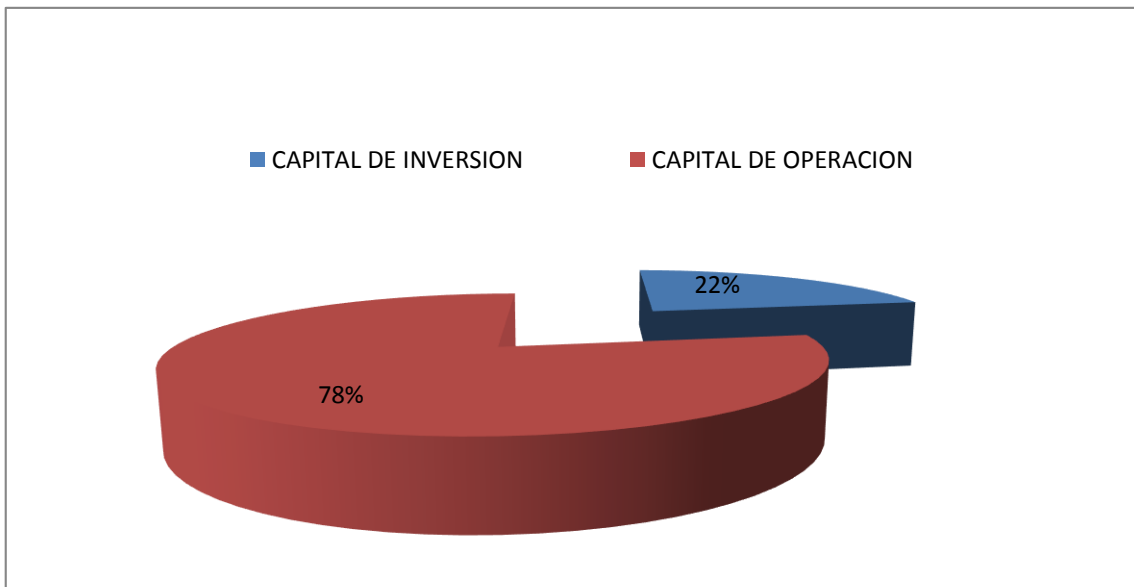
Crédito para capital de inversión Es el crédito obtenido por el deudor destinado a cubrir necesidades de financiamiento para el pago por concepto de maquinaria y equipo u otros bienes duraderos, para incrementar o mejorar la capacidad productiva o de ventas. Es característica que el financiamiento con este propósito sea de mediano y largo plazo.

Cuadro 20 Descripción destino de los Préstamo

Suma de Monto Desembolsado		Sucursal	
Producto Crediticio	Descripción destino	LA PAZ	Total general
BANCO COMUNAL	CAPITAL DE INVERSION	633.948	633.948
	CAPITAL DE OPERACION	2.701.295	2.701.295
Total BANCO COMUNAL		3.335.243	3.335.243
Total general		3.335.243	3.335.243

Fuente.: *Emprender*
Elaboración Propia

Gráfico 21 Descripción destino de los Préstamo



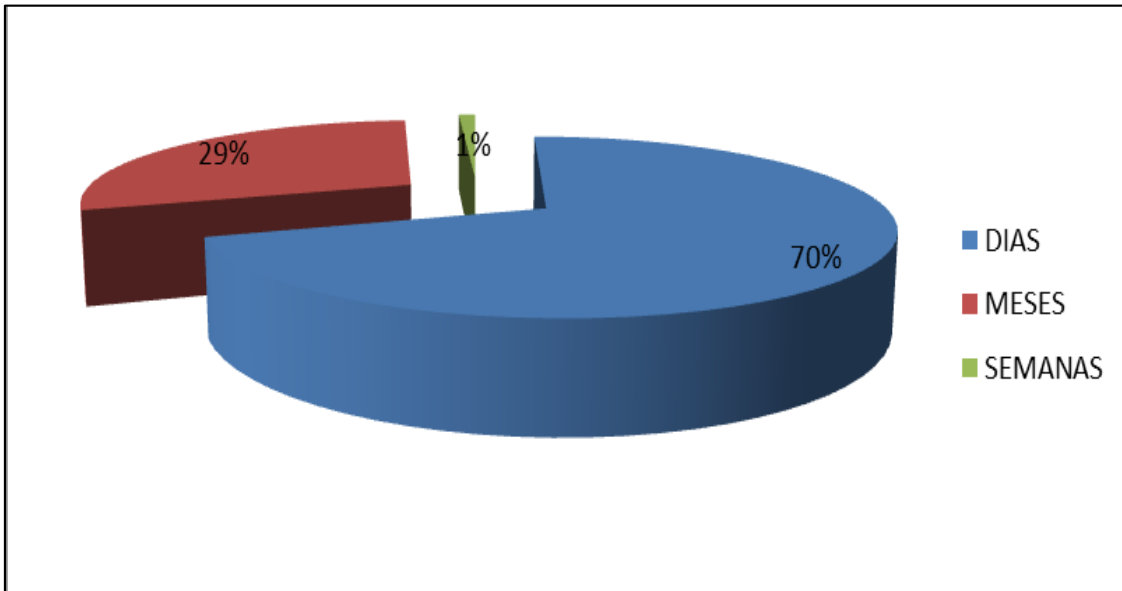
Fuente: Emprender
Elaboración Propia

Entendiendo estos dos conceptos determinamos que los clientes de emprender emplea el 78% de la cartera de préstamos respecto a esta tecnología crediticia está destinada básicamente a la inversión es decir que se utiliza en la adquisición de existencias (mercadería) y la ampliación de los negocios. Y por el otro lado el 22% destinado al crédito de uso en movimiento operacional.

5.6.8. Periodicidad de amortizaciones

Ahora es importante estudiar la periodicidad de las amortizaciones de los préstamos, como habíamos mencionado con anterioridad la banca comunal exige a los clientes el pago en plazos cortos de tiempo, esta institución considera los plazos de manera semanal, días y mensual debido a que el nivel de rotación de capital en las actividades desarrolladas por las clientes es muy alta y volátil.

Grafico 22 Tipo de Plazo Amortizaciones



Fuente: *Emprender*
Elaboración Propia

Como podemos apreciar en base a los resultados de la información analizada la banca comunal contribuye al incremento del capital social por medio del conjunto de beneficios y ventajas que ofrece esta tecnología crediticia por que brinda y genera en la mujer fuente de autonomía, confianza, autoestima, desarrollo de habilidades empresariales, formación de líderes.

5.6.9. ANALISIS ECONOMÉTRICO:

El análisis del presente trabajo de investigación se centrara en el periodo 2008 – 2014 con datos mensuales, por llegar a ser un periodo bastante rico, en lo que se refiere a eventos que se suscitaron en la Economía Boliviana; donde dividiremos este periodo de análisis en dos grandes etapas, la primera etapa sin Impacto del microcrédito de la Banca Comunal y la segunda etapa con Impacto del microcrédito de la Banca Comunal correspondiente a este orden de ajuste estructural. Partiendo del siguiente modelo

Ahora se llegara a tomar las siguientes variables para la conformación del modelo donde la variable **crecimiento de cartera en porcentajes** estará en función de **número de asesores, numero de agencias, productividad, segmento 1**. Para el manejo práctico y sencillo de las variables se deberá denotar a cada una con las últimas letras del abecedario:

Cuadro 21 Operacionalización de Variables

IDENTIFICACION DE VARIABLES		PERIODO	VARIABLE PARA EVIEWS
$Y_t =$	BANCO COMUNAL	<i>Del t – ésimo año</i>	BCOMUNAL
$X_{1t} =$	CREDITO COMUNAL	<i>Del t – ésimo año</i>	CREDCOMU
$X_{2t} =$	CREDITO INDIVIDUAL	<i>Del t – ésimo año</i>	CREINDIV
$X_{3t} =$	PRODUCTIVIDAD	<i>Del t – ésimo año</i>	PRODUCTIVIDAD
$X_{4t} =$	SEGMENTO 1 Entre \$US 5,000 y menores a \$US 10,000	<i>Del t – ésimo año</i>	SEGMENTO1
$X_{5t} =$	SEGMENTO 2 Entre \$US 2,000 y menores a 5,000	<i>Del t – ésimo año</i>	SEGMENTO2
$X_{6t} =$	SEGMENTO 3 Entre \$US 1,000 y menores a \$US 2,000	<i>Del t – ésimo año</i>	SEGMENTO3
$X_{7t} =$	SEGMENTO 4 Entre \$US 500 y menores a \$US 1,000	<i>Del t – ésimo año</i>	SEGMENTO4
$X_{8t} =$	SEGMENTO 5 Menores a \$US 500	<i>Del t – ésimo año</i>	SEGMENTO5

D_t = condiciones crediticias del t – ésimo año (CONDCRED)

Llegaremos a tomar variables aleatorias y cualitativas:

U_t = termino de perturbación del t – ésimo año (variable aleatoria)

Donde la relación de comportamiento será:

$$Y_t = f(X_{1t}; X_{2t}; X_{3t}; X_{4t}; X_{5t}; X_{6t}; X_{7t}; X_{8t}; D_t; U_t)$$

Y la ecuación de comportamiento se podrá indicar que es de tendencia de TIPO LINEAL a la cual la denotaremos como (1)

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \beta_6 X_{6t} + \beta_7 X_{7t} + \beta_8 X_{8t} + U_t \quad (1)$$

Donde además se dirá que:

Y_t : Es la variable dependiente o variable ENDOGENA.

$X_{1t}; X_{2t}; X_{3t}; X_{4t}; X_{5t}; X_{6t}; X_{7t}; X_{8t}$ Son las variables independientes llamados también regresores o conocidas como variables EXOGENAS

$\beta_0; \beta_1; \beta_2; \beta_3; \beta_4; \beta_5; \beta_6; \beta_7; \beta_8$ Más conocidos como parámetros del modelo

Teniendo en cuenta las hipótesis clásicas de los términos de perturbación U_t la ecuación (1) es un modelo econométrico que nos permitirá valorar impactos respecto al microcrédito otorgado por la banca comunal

Siendo un modelo de corto plazo, que se compone de un sector financiero que trata de capturar las estrategias definidas en la Sub Gerencia Nacional de Créditos dirigidas al desarrollo del segmento Microcrédito Entre \$US 5,000 y menores a \$US 10,000.

Para lo cual se cuenta con la información estadística que se llegó a recopilar en base a las variables objeto de análisis de nuestro modelo y así poder estimar la ecuación (1)

	BCOMUNAL	CREDITO COMUNAL	CREDITO INDIVIDUAL	PRODUCTIVIDAD	SEGMENTO 1		SEGMENTO 2		SEGMENTO 3		SEGMENTO 4		SEGMENTO 5	
					Entre \$US 5,000 y menores a \$US 10,000	Entre \$US 2,000 y menores a 5,000	Entre \$US 1,000 y menores a \$US 2,000	Entre \$US 500 y menores a \$US 1,000	Menores a \$US 500					
	BCOMUNAL	CREDCOMU	CREINDIV	PRODUCTIVIDAD	SEGMENTO1	SEGMENTO2	SEGMENTO3	SEGMENTO4	SEGMENTO5					
dic-07	916	- 76,66	250,15	1,14	- 3.889,70	45.594,36	19.290,95	170,65	9.642,37					
ene-08	967	- 59,08	258,07	1,20	- 2.047,60	46.177,70	19.220,13	320,91	9.556,75					
feb-08	1.018	- 41,51	265,99	1,26	- 205,51	46.761,04	19.149,32	471,16	9.471,12					
mar-08	1.068	- 23,93	273,91	1,32	1.636,59	47.344,39	19.078,51	621,41	9.385,49					
abr-08	1.119	- 6,36	281,83	1,37	3.478,68	47.927,73	19.007,70	771,66	9.299,86					
may-08	1.170	11,22	289,75	1,43	5.320,78	48.511,07	18.936,88	921,92	9.214,24					
jun-08	1.221	28,79	297,66	1,49	7.162,87	49.094,41	18.866,07	1.072,17	9.128,61					
jul-08	1.272	46,37	305,58	1,55	9.004,97	49.677,75	18.795,26	1.222,42	9.042,98					
ago-08	1.322	63,94	313,50	1,60	10.847,06	50.261,09	18.724,44	1.372,68	8.957,36					
sep-08	1.373	81,52	321,42	1,66	12.689,16	50.844,43	18.653,63	1.522,93	8.871,73					
oct-08	1.424	99,10	329,34	1,72	14.531,26	51.427,77	18.582,82	1.673,18	8.786,10					
nov-08	1.475	116,67	337,26	1,78	16.373,35	52.011,11	18.512,00	1.823,44	8.700,48					
dic-08	1.526	134,25	345,18	1,83	18.215,45	52.594,45	18.441,19	1.973,69	8.614,85					
ene-09	1.576	151,82	353,09	1,89	20.057,54	53.177,79	18.370,38	2.123,94	8.529,22					
feb-09	1.627	169,40	361,01	1,95	21.899,64	53.761,13	18.299,56	2.274,20	8.443,60					
mar-09	1.678	186,97	368,93	2,01	23.741,73	54.344,47	18.228,75	2.424,45	8.357,97					
abr-09	1.729	204,55	376,85	2,06	25.583,83	54.927,82	18.157,94	2.574,70	8.272,34					
may-09	1.779	222,12	384,77	2,12	27.425,92	55.511,16	18.087,13	2.724,95	8.186,71					
jun-09	1.830	239,70	392,69	2,18	29.268,02	56.094,50	18.016,31	2.875,21	8.101,09					
jul-09	1.881	257,27	400,60	2,24	31.110,11	56.677,84	17.945,50	3.025,46	8.015,46					
ago-09	1.932	274,85	408,52	2,29	32.952,21	57.261,18	17.874,69	3.175,71	7.929,83					
sep-09	1.983	292,42	416,44	2,35	34.794,30	57.844,52	17.803,87	3.325,97	7.844,21					
oct-09	2.033	310,00	424,36	2,41	36.636,40	58.427,86	17.733,06	3.476,22	7.758,58					
nov-09	2.084	327,58	432,28	2,47	38.478,50	59.011,20	17.662,25	3.626,47	7.672,95					
dic-09	2.135	345,15	440,20	2,53	40.320,59	59.594,54	17.591,43	3.776,73	7.587,33					
ene-10	2.186	362,73	448,12	2,58	42.162,69	60.177,88	17.520,62	3.926,98	7.501,70					
feb-10	2.236	380,30	456,03	2,64	44.004,78	60.761,22	17.449,81	4.077,23	7.416,07					

mar-10	2.287	397,88	463,95	2,70	45.846,88	61.344,56	17.378,99	4.227,49	7.330,45
abr-10	2.338	415,45	471,87	2,76	47.688,97	61.927,90	17.308,18	4.377,74	7.244,82
may-10	2.389	433,03	479,79	2,81	49.531,07	62.511,25	17.237,37	4.527,99	7.159,19
jun-10	2.440	450,60	487,71	2,87	51.373,16	63.094,59	17.166,56	4.678,24	7.073,56
jul-10	2.490	468,18	495,63	2,93	53.215,26	63.677,93	17.095,74	4.828,50	6.987,94
ago-10	2.541	485,75	503,54	2,99	55.057,35	64.261,27	17.024,93	4.978,75	6.902,31
sep-10	2.592	503,33	511,46	3,04	56.899,45	64.844,61	16.954,12	5.129,00	6.816,68
oct-10	2.643	520,90	519,38	3,10	58.741,54	65.427,95	16.883,30	5.279,26	6.731,06
nov-10	2.694	538,48	527,30	3,16	60.583,64	66.011,29	16.812,49	5.429,51	6.645,43
dic-10	2.693	573,00	521,00	3,40	66.075,00	68.319,00	16.882,00	6.671,00	6.076,00
ene-11	2.818	594,00	555,00	3,40	66.419,00	67.929,00	16.566,00	6.521,00	5.934,00
feb-11	2.818	598,00	557,00	3,40	67.349,00	68.532,00	16.532,00	6.433,00	5.990,00
mar-11	2.862	614,00	560,00	3,40	68.755,00	68.782,00	16.475,00	6.318,00	6.034,00
abr-11	2.904	619,00	560,00	3,50	70.418,00	69.219,00	16.458,00	6.276,00	6.151,00
may-11	2.935	633,00	565,00	3,50	71.782,00	69.731,00	16.372,00	6.223,00	6.259,00
jun-11	3.004	652,00	565,00	3,60	73.043,00	69.768,00	16.260,00	6.105,00	6.073,00
jul-11	3.017	660,00	568,00	3,60	74.101,00	69.960,00	16.230,00	6.128,00	6.080,00
ago-11	3.134	682,00	607,00	3,60	75.473,00	70.308,00	16.194,00	6.054,00	6.193,00
sep-11	3.206	692,00	627,00	3,70	77.187,00	70.895,00	16.231,00	5.996,00	6.289,00
oct-11	3.254	715,00	620,00	3,70	78.770,00	71.830,00	16.287,00	6.033,00	6.411,00
nov-11	3.428	787,00	680,00	3,80	80.849,00	72.673,00	16.347,00	6.302,00	6.328,00
dic-11	3.328	756,00	627,00	3,90	83.912,00	73.714,00	16.290,00	7.163,00	6.072,00
ene-12	3.457	792,00	680,00	3,80	85.170,00	73.878,00	15.853,00	7.397,00	5.672,00
feb-12	3.483	820,00	652,00	3,90	86.845,00	74.317,00	15.622,00	7.728,00	5.432,00
mar-12	3.567	829,00	658,00	3,90	89.443,00	74.971,00	15.462,00	8.071,00	5.323,00
abr-12	3.590	843,00	639,00	3,90	91.187,00	75.346,00	15.334,00	8.263,00	5.148,00
may-12	3.726	857,00	644,00	4,00	93.178,00	75.937,00	15.334,00	8.430,00	4.963,00
jun-12	3.794	850,00	649,00	4,30	94.136,00	75.909,00	15.058,00	8.381,00	4.729,00
jul-12	3.908	866,00	655,00	4,40	96.033,00	76.354,00	15.088,00	8.556,00	4.621,00
ago-12	4.019	902,00	673,00	4,40	98.720,00	77.249,00	15.011,00	8.710,00	4.554,00
sep-12	4.073	928,00	675,00	4,50	101.125,00	78.401,00	14.986,00	8.836,00	4.492,00
oct-12	3.528	948,00	700,00	4,60	104.748,00	79.970,00	15.174,00	9.062,00	4.530,00

nov-12	3.630	974,00	745,00	4,70	107.946,00	81.964,00	15.463,00	9.311,00	4.504,00
dic-12	3.666	990,00	774,00	4,80	110.608,00	83.912,00	15.789,00	9.602,00	4.449,00
ene-13	4.014	995,44	733,18	4,66	108.478,12	81.178,15	14.971,35	9.336,09	4.419,13
feb-13	4.065	1.013,02	741,10	4,71	110.320,22	81.761,49	14.900,54	9.486,34	4.333,50
mar-13	4.115	1.030,59	749,02	4,77	112.162,31	82.344,83	14.829,72	9.636,60	4.247,88
abr-13	4.166	1.048,17	756,94	4,83	114.004,41	82.928,17	14.758,91	9.786,85	4.162,25
may-13	4.217	1.065,74	764,85	4,89	115.846,50	83.511,51	14.688,10	9.937,10	4.076,62
jun-13	4.268	1.083,32	772,77	4,95	117.688,60	84.094,85	14.617,28	10.087,36	3.991,00
jul-13	4.319	1.100,89	780,69	5,00	119.530,69	84.678,19	14.546,47	10.237,61	3.905,37
ago-13	4.369	1.118,47	788,61	5,06	121.372,79	85.261,54	14.475,66	10.387,86	3.819,74
sep-13	4.420	1.136,04	796,53	5,12	123.214,88	85.844,88	14.404,85	10.538,11	3.734,11
oct-13	4.471	1.153,62	804,45	5,18	125.056,98	86.428,22	14.334,03	10.688,37	3.648,49
nov-13	4.522	1.171,19	812,36	5,23	126.899,07	87.011,56	14.263,22	10.838,62	3.562,86
dic-13	4.572	1.188,77	820,28	5,29	128.741,17	87.594,90	14.192,41	10.988,87	3.477,23
ene-14	4.623	1.206,34	828,20	5,35	130.583,26	88.178,24	14.121,59	11.139,13	3.391,61
feb-14	4.674	1.223,92	836,12	5,41	132.425,36	88.761,58	14.050,78	11.289,38	3.305,98
mar-14	4.725	1.241,50	844,04	5,46	134.267,46	89.344,92	13.979,97	11.439,63	3.220,35
abr-14	4.776	1.259,07	851,96	5,52	136.109,55	89.928,26	13.909,15	11.589,89	3.134,73
may-14	4.826	1.276,65	859,88	5,58	137.951,65	90.511,60	13.838,34	11.740,14	3.049,10
jun-14	4.877	1.294,22	867,79	5,64	139.793,74	91.094,94	13.767,53	11.890,39	2.963,47
jul-14	4.928	1.311,80	875,71	5,69	141.635,84	91.678,28	13.696,71	12.040,65	2.877,85
ago-14	4.979	1.329,37	883,63	5,75	143.477,93	92.261,62	13.625,90	12.190,90	2.792,22
	BOLETIN N° 235 ASFI -ASOFIN 2013 (125 CARTERA POR DEPTO)	BOLETIN N° 235 ASFI - ASOFIN 2013 (EVOLUTIVO ASOFIN 131)	BOLETIN N° 235 ASFI - ASOFIN 2013 (EVOLUTIVO ASOFIN 131)	ELABORACION PROPIA	BOLETIN N° 245 ASFI -	BOLETIN N° 245 ASFI -	BOLETIN N° 245 ASFI -	BOLETIN N° 245 ASFI -	BOLETIN N° 245 ASFI -

5.6.10. Estimación Del Modelo

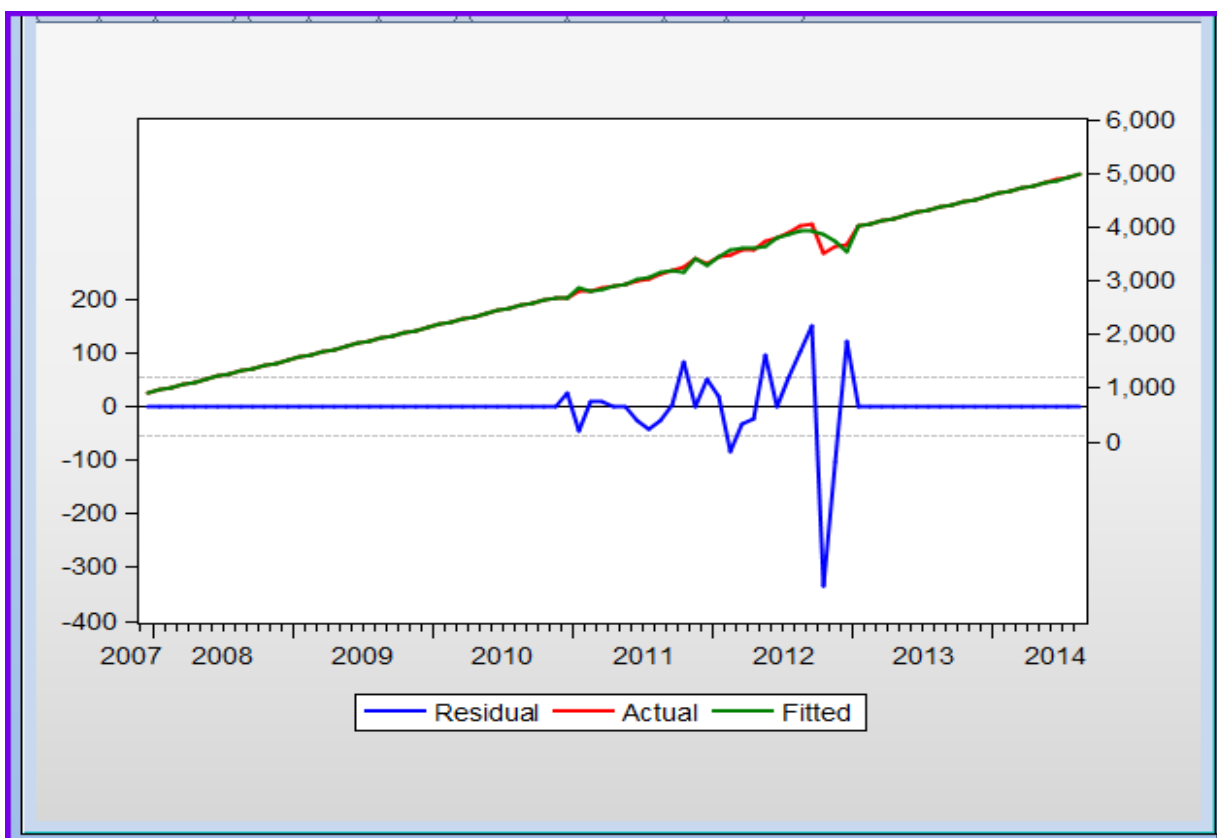
Para la estimación del modelo en base a la ecuación (1) se utilizara el método tradicional de MINIMOS CUADRADOS ORDINARIOS (MCO) debiendo tomar en cuenta las hipótesis tradicionales de los términos de perturbación U_t , que gozan de las características de tener RUIDO BLANCO, lo cual significa que estamos frente a un modelo Econométrico HETEROSCEDASTICO(tendencia lineal) CORRELACIONADO donde con la ayuda del paquete Econométrico EVIEWS ver 8.0 determinaremos el método MCO y otros métodos de estimación para el modelo 1).

Cuadro 22 MODELO GENERAL

Dependent Variable: BCOMUNAL				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/14 Time: 20:09				
Sample: 2007M12 2014M08				
Included observations: 81				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CREDCOMU	3.461630	1.170660	2.956989	0.0042
CREINDIV	0.916736	0.922560	0.993687	0.3237
PRODUCTIVIDAD	526.9230	217.2874	2.425004	0.0178
SEGMENTO1	0.012419	0.030499	0.407197	0.6851
SEGMENTO2	-0.154109	0.069832	-2.206838	0.0305
SEGMENTO3	-0.261392	0.171274	-1.526165	0.1313
SEGMENTO4	0.144803	0.078235	1.850872	0.0683
SEGMENTO5	0.244420	0.138252	1.767935	0.0813
C	10086.28	1297.146	7.775747	0.0000
R-squared	0.998193	Mean dependent var	2947.422	
Adjusted R-squared	0.997992	S.D. dependent var	1197.513	
S.E. of regression	53.66078	Akaike info criterion	10.90768	
Sum squared resid	207322.5	Schwarz criterion	11.17373	
Log likelihood	-432.7611	Hannan-Quinn criter.	11.01442	
F-statistic	4971.198	Durbin-Watson stat	2.049978	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Ante un impacto de 10086.28 de BANCO COMUNAL existirá un impacto de 0.0124 en el segmento 1 lo que quiere decir que tendrá una probabilidad de crecimiento de 0.030, ante este impacto la productividad crecerá en 526.92 que representara un efecto positivo de 217.28 el Presente modelo general aplicando 5 segmentos considerados en el tope de hasta \$us 10000 se podrá indicar que las carteras de crédito tendrán un crecimiento de 0.030 que representara un crecimiento en el segmento 1(Entre \$US 5,000 y menores a \$US 10,000) de 0.069, respecto al segmento 2(Entre \$US 2,000 y menores a 5,000) de 0.1712 , luego respecto al segmento 3(Entre \$US 1,000 y menores a \$US 2,000) de 0.07, seguidamente el segmento 4(Entre \$US 500 y menores a \$US 1,000) de 0.13 y finalmente el segmento 5(Menores a \$US 500) crecerá en 0.13 lo que hace que nos de un impacto de crecimiento en la productividad de 1297.14

Grafico 23 Modelo General



La tendencia obtenida es de característica Homoscedastica (lineal con varianzas condicionales iguales)

5.6.11. MATRIZ DE VARIANZAS Y COVARIANZAS:

La matriz de Varianzas y Covarianzas de los estimadores de los parámetros está dado por una matriz de KxK donde en la diagonal principal se encuentran las Varianzas de los estimadores; y en el resto de la matriz están las Covarianzas.

Cuadro 23 Matriz de Varianzas Y Covarianzas:

Covariance Analysis: Ordinary										
Date: 09/29/14 Time: 21:11										
Sample: 2007M12 2014M08										
Included observations: 81										
Covariance Correlation	BCOMUNAL	CREDCOMU	CREINDIV	PRODUCTIV...	SEGMENTO1	SEGMENTO2	SEGMENTO3	SEGMENTO4	SEGMENTO5	
BCOMUNAL	1416334. 1.000000									
CREDCOMU	487805.3 0.997249	168935.1 1.000000								
CREINDIV	219441.9 0.993383	76140.64 0.998014	34454.00 1.000000							
PRODUCTIVIDAD	1597.461 0.995272	553.5950 0.998680	249.4347 0.996394	1.818912 1.000000						
SEGMENTO1	51091196 0.996512	17702360 0.999748	7976125. 0.997451	58064.02 0.999357	1.86E+09 1.000000					
SEGMENTO2	16160123 0.994662	5607256. 0.999319	2528671. 0.997898	18396.44 0.999175	5.88E+08 0.999707	1.86E+08 1.000000				
SEGMENTO3	-1973209. -0.997553	-680011.4 -0.995409	-305111.5 -0.988973	-2227.429 -0.993673	-71256769 -0.995156	-22524592 -0.992696	2762542. 1.000000			
SEGMENTO4	4168481. 0.993753	1444583. 0.997162	649516.9 0.992782	4739.847 0.997107	1.52E+08 0.997798	48003310 0.997627	-5825505. -0.994403	12423196 1.000000		
SEGMENTO5	-2377950. -0.993626	-822922.3 -0.995639	-369523.3 -0.989977	-2702.730 -0.996552	-86331152 -0.996529	-27335442 -0.995733	3328273. 0.995790	-7080620. -0.998982	4043838. 1.000000	

Coefficient Covariance Matrix									
	CREDCOMU	CREINDIV	PRODUCTIV...	SEGMENTO1	SEGMENTO2	SEGMENTO3	SEGMENTO4	SEGMENTO5	C
CREDCOMU	1.370446	-0.733901	24.11587	-0.011656	0.009286	0.043771	-0.029221	-0.045321	-610.0120
CREINDIV	-0.733901	0.851116	0.285043	0.006884	-0.017306	-0.011717	0.024990	0.011988	652.4874
PRODUCTIV...	24.11587	0.285043	47213.83	-4.288147	6.199824	-22.34460	8.963146	20.93677	-123882.8
SEGMENTO1	-0.011656	0.006884	-4.288147	0.000930	-0.001950	0.004286	-5.36E-05	-0.001555	27.15819
SEGMENTO2	0.009286	-0.017306	6.199824	-0.001950	0.004877	-0.010251	-0.000825	0.002771	-60.79536
SEGMENTO3	0.043771	-0.011717	-22.34460	0.004286	-0.010251	0.029335	-0.003191	-0.014632	91.63160
SEGMENTO4	-0.029221	0.024990	8.963146	-5.36E-05	-0.000825	-0.003191	0.006121	0.008949	-7.088663
SEGMENTO5	-0.045321	0.011988	20.93677	-0.001555	0.002771	-0.014632	0.008949	0.019114	-66.36352
C	-610.0120	652.4874	-123882.8	27.15819	-60.79536	91.63160	-7.088663	-66.36352	1682588.

5.6.12. Estimación Del Modelo Con La Función Estimada:

Este modelo nos sirve para poder comparar la ecuación del modelo estimada y el verdadero, llegando a ser los RESIDUOS que deberán ser lo más pequeños posibles para que la estimación sea eficiente, para este proceso utilizaremos la función (1*)

obs	Actual	Fitted	Residual	Residual Plot
2007M12	916.129	916.424	-0.29464	
2008M01	966.912	967.199	-0.28728	
2008M02	1017.69	1017.97	-0.27991	
2008M03	1068.48	1068.75	-0.27254	
2008M04	1119.26	1119.52	-0.26518	
2008M05	1170.04	1170.30	-0.25781	
2008M06	1220.82	1221.07	-0.25045	
2008M07	1271.61	1271.85	-0.24308	
2008M08	1322.39	1322.62	-0.23571	
2008M09	1373.17	1373.40	-0.22835	
2008M10	1423.95	1424.17	-0.22098	
2008M11	1474.73	1474.95	-0.21362	
2008M12	1525.52	1525.72	-0.20625	
2009M01	1576.30	1576.50	-0.19888	
2009M02	1627.08	1627.27	-0.19152	
2009M03	1677.86	1678.05	-0.18415	
2009M04	1728.65	1728.82	-0.17679	
2009M05	1779.43	1779.60	-0.16942	
2009M06	1830.21	1830.37	-0.16205	
2009M07	1880.99	1881.15	-0.15469	
2009M08	1931.78	1931.92	-0.14732	
2009M09	1982.56	1982.70	-0.13996	
2009M10	2033.34	2033.47	-0.13259	
2009M11	2084.12	2084.25	-0.12522	
2009M12	2134.90	2135.02	-0.11786	
2010M01	2185.69	2185.80	-0.11049	
2010M02	2236.47	2236.57	-0.10312	
2010M03	2287.25	2287.35	-0.09576	
2010M04	2338.03	2338.12	-0.08839	
2010M05	2388.82	2388.90	-0.08103	
2010M06	2439.60	2439.67	-0.07366	
2010M07	2490.38	2490.45	-0.06629	
2010M08	2541.16	2541.22	-0.05893	
2010M09	2591.95	2592.00	-0.05156	
2010M10	2642.73	2642.77	-0.04420	
2010M11	2693.51	2693.55	-0.03683	
2010M12	2693.00	2669.24	23.7628	
2011M01	2818.00	2863.65	-45.6469	
2011M02	2818.00	2807.78	10.2189	
2011M03	2862.00	2853.85	8.14703	
2011M04	2904.00	2904.12	-0.11994	
2011M05	2935.00	2936.40	-1.40488	
2011M06	3004.00	3031.55	-27.5537	
2011M07	3017.00	3058.43	-41.4307	
2011M08	3134.00	3160.06	-26.0625	
2011M09	3206.00	3201.92	4.07547	
2011M10	3254.00	3171.23	82.7684	
2011M11	3428.00	3427.05	0.94731	
2011M12	3328.00	3278.46	49.5365	
2012M01	3457.00	3439.67	17.3293	
2012M02	3483.00	3566.42	-83.4190	
2012M03	3567.00	3599.40	-32.4003	
2012M04	3590.00	3612.80	-22.8002	
2012M05	3726.00	3631.15	94.8483	
2012M06	3794.00	3793.65	0.35197	
2012M07	3908.00	3853.31	54.6910	
2012M08	4019.00	3915.92	103.078	
2012M09	4073.00	3922.41	150.589	
2012M10	3528.00	3863.32	-335.324	
2012M11	3630.00	3733.85	-103.854	
2012M12	3666.00	3544.85	121.146	

2013M01	4013.85	4013.70	0.15469	
2013M02	4064.63	4064.47	0.16205	
2013M03	4115.41	4115.25	0.16942	
2013M04	4166.20	4166.02	0.17679	
2013M05	4216.98	4216.80	0.18415	
2013M06	4267.76	4267.57	0.19152	
2013M07	4318.54	4318.34	0.19888	
2013M08	4369.33	4369.12	0.20625	
2013M09	4420.11	4419.89	0.21362	
2013M10	4470.89	4470.67	0.22098	
2013M11	4521.67	4521.44	0.22835	
2013M12	4572.46	4572.22	0.23571	
2014M01	4623.24	4622.99	0.24308	
2014M02	4674.02	4673.77	0.25045	
2014M03	4724.80	4724.54	0.25781	
2014M04	4775.58	4775.32	0.26518	
2014M05	4826.37	4826.09	0.27254	
2014M06	4877.15	4876.87	0.27991	
2014M07	4927.93	4927.64	0.28728	
2014M08	4978.71	4978.42	0.29464	

5.6.13. Coeficiente De Determinación O Correlación Múltiple:

$$R^2 = \frac{\sum \hat{Y}_i^2}{\sum y_i^2} \Rightarrow 1 - \frac{\sum e_i^2}{\sum y_i^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum e_i^2}{\sum y_i^2} = \frac{\text{Sum Squared Resid}}{F - \text{Statistic}}$$

$$R^2 = 1 - \left(\frac{207322.5}{4971.198} \right)$$

Modelo GENERAL 5 SEGMENTOS $R^2 = 0.998193$

INTERPRETACION:

Del porcentaje de la variación total del proceso el 99.81% estaría explicado por el modelo de la regresión donde el resto del 0.19 % están explicadas por variables que no se encuentran dentro del modelo y otros factores aleatorios (traumas aleatorios) los cuales ejercerán presión desde afuera por lo cual no es cuantificable. Lo cual nos indica que el modelo si es aplicable por su grado de confiabilidad.

5.6.14. Propiedad De Los Estimadores:

Los Estimadores Mínimo Cuadráticos, gozan de todas las propiedades básicas; son insesgados, consistentes y eficientes es decir estimadores insesgados de mínima Varianza, siempre haciendo prevalecer las características de RUIDO BLANCO de los términos de perturbación.

5.6.15. Pruebas o Docimas de hipótesis:

Se sabe que una HIPÓTESIS, no es más que una proposición de un supuesto relacionado con cualquier cosa posible. Lo que más se realizara son las pruebas estadísticas, que se trata de toma de decisiones de aceptación o rechazo de las hipótesis formuladas, sobre la base de los resultados obtenidos de una muestra aleatoria.

En Econometría y economía las pruebas de hipótesis, nos sirven para determinar la relevancia de cada uno y del conjunto de los regresores sobre el regresando (Variable Dependiente), determinando la magnitud de significación de cada uno y del conjunto de las variables explicativas sobre el comportamiento de la variable dependiente.

5.6.16. Pruebas De Significación Global Del Modelo:

5.6.16.1. PASO 1 FORMULACION DE HIPÓTESIS:

$H_0 : \beta_i = 0 \Rightarrow$ El modelo no está adecuadamente especificado y NO SIRVE

$H_1 : \beta_i \neq 0 \Rightarrow$ El modelo esta adecuadamente especificado y SIRVE

Lo que indica que sirve para el análisis del conjunto de regresores están determinando el comportamiento de la variable dependiente del modelo.

5.6.16.2. PASO 2 NIVEL DE SIGNIFICACIÓN:

$\alpha = 1\% \Rightarrow \alpha = 0.01$

5.6.16.3. PASO 3 ESTADÍSTICO DE PRUEBA:

$$P\left(\frac{\frac{R^2}{k-1}}{\frac{1-R^2}{n-k}} < F_{\frac{k-1}{n-k}}\right) = 99\%$$

$$P\left(\frac{\frac{0.998193}{8-1}}{\frac{1-0.998193}{81-8}} < F_{\frac{k-1}{n-k}}\right) = 99\%$$

$$P\left(\frac{\frac{0.998193}{7}}{\frac{0,001807}{73}} < F_{\frac{k-1}{n-k}}\right) = 99\%$$

$$P\left(\frac{0,012649}{72,868089} < F_{\frac{k-1}{n-k}}\right)$$

$$P\left(1.73 < F_{\frac{k-1}{n-k}}\right) = 99\%$$

5.6.16.4. PASO 4 ESTADÍSTICO DE TABLAS:

$F(\alpha, k-1, n-k)$

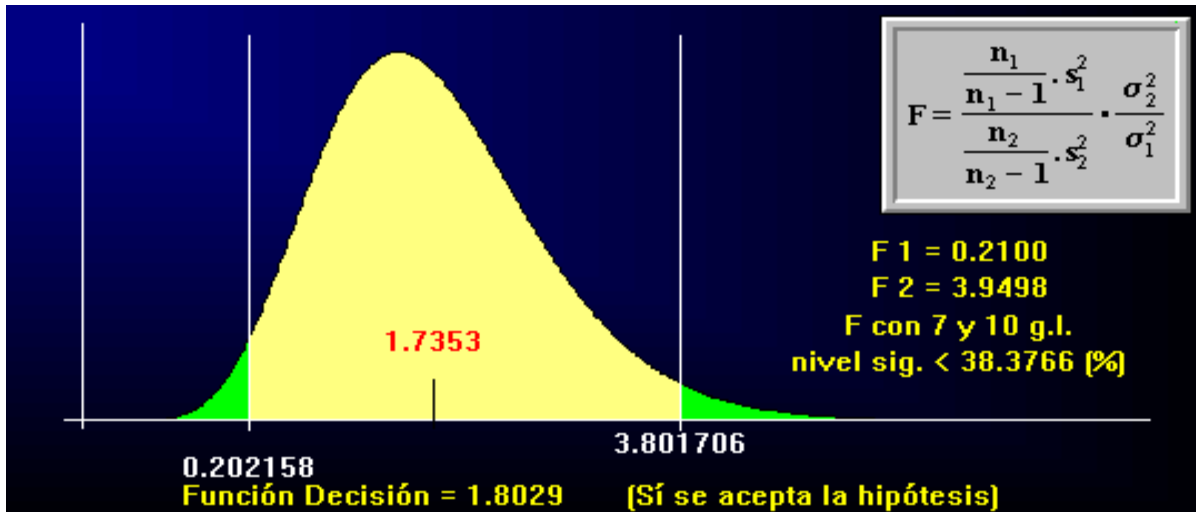
$F(1\%, 8-1, 81-8)$

$F(1\%, 7, 73)$

$F = 2.95$

5.6.16.5. PASÓ 5 TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:

Grafico 24 Regla de Decisión



REGION RECHAZO	REGION DE ACEPTACIÓN	REGION RECHAZO
-------------------	-------------------------	-------------------

5.6.16.6. PASO 6 CONCLUSION:

A un nivel de significación del 1% se llega a la conclusión de rechazar H_0 y aceptar H_1 , donde se puede indicar claramente que se acepta el modelo por estar adecuadamente especificado lo que a la vez nos sirve para los valores de predicción y la toma de decisiones

Con lo que se llega también a demostrar la hipótesis central de la investigación, "El Desarrollo de las iniciativas empresariales se incrementara a medida que se expanda la banca comunal donde las mujeres logren conseguir el acceso al financiamiento para incentivar los negocios y habilidades empresariales, para producir y generar recursos que les permita establecer mejores condiciones de vida"

5.6.17. Pruebas De Significación Individual:

5.6.17.1. PASO 1 FORMULACION DE HIPÓTESIS:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0 \rightarrow$ No existe ninguna relación de Y_t con X_1, X_2, X_3, X_4

$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0 \rightarrow$ Si existe ninguna relación de Y_t con X_1, X_2, X_3, X_4

5.6.17.2. PASO 2 NIVEL DE SIGNIFICACIÓN:

$$\alpha = 1\% \Rightarrow \alpha = 0.01$$

5.6.17.3. PASO 3 ESTADÍSTICO DE PRUEBA:

$$t = \frac{\hat{\beta}_i - \beta_i}{S_{\hat{\beta}_i}}$$

donde: $i = 1, 2, 3, 4, \dots$

$$t = \frac{\hat{\beta}_i - \beta_i}{S_{\hat{\beta}_i}} = ?$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CREDCOMU	3.461630	1.170660	2.956989	0.0042
CREINDIV	0.916736	0.922560	0.993687	0.3237
PRODUCTIVIDAD	526.9230	217.2874	2.425004	0.0178
SEGMENTO1	0.012419	0.030499	0.407197	0.6851
SEGMENTO2	-0.154109	0.069832	-2.206838	0.0305
SEGMENTO3	-0.261392	0.171274	-1.526165	0.1313
SEGMENTO4	0.144803	0.078235	1.850872	0.0683
SEGMENTO5	0.244420	0.138252	1.767935	0.0813
C	10086.28	1297.146	7.775747	0.0000

5.6.17.4. PASO 4 ESTADÍSTICO DE TABLAS:

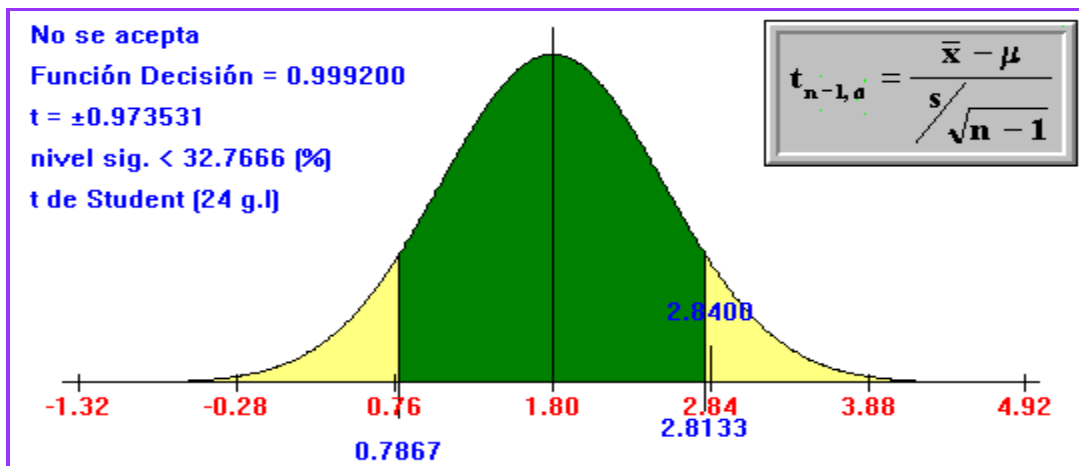
$$t = \left(1 - \frac{\alpha}{2}, n - k \right)$$

$$t = (1\%; 25 - 5)$$

$$t = (1\%; 20)$$

$$t = 2.84$$

5.6.17.5. PASO 5 TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:



5.6.17.6. PASO 6 CONCLUSION:

A un nivel de significación del 1% se llega a la conclusión de rechazar H_1 y aceptar H_0 , para β_1 y β_3 donde se puede indicar claramente que no existe relación de Y_t con X_1, X_3 donde estas variables no llegan a ser determinantes de orden mayor pero si ejercen alguna presión como parte complementaria al modelo.

Para los β_1 y β_4 donde el 1% se llega a la conclusión de rechazar H_0 y aceptar H_1 donde se acepta que existe alta relación de Y_t con los X_2 y X_3 que estas variables son tan determinantes y significativas en el modelo, aquí la variable más importante dentro los regresores es el crecimiento de cartera que viene a ser la variable de mayor importancia de evolución siendo necesaria la aplicación de una política de ajuste estructural a la política crediticia.

5.6.18. ANÁLISIS DE AUTOCORRELACION: TEST DE DURBIN WATSON:

PASO I: FORMULACION DE HIPOTESIS:

$H_0: \rho=0 \rightarrow$ No existe AUTOCORRELACION positiva ni negativa.

$H_1: \rho \neq 0$ Si existe AUTOCORRELACION positiva o negativa.

5.1.1. PASO II: NIVEL DE SIGNIFICACION:

$\alpha=1\% \rightarrow \alpha = 0.01$

PASO III: ESTADISTICO DE PRUEBA:

$$d = 2(1 - \hat{\rho})$$

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{d}{2}$$

$$\hat{\rho} = 1 - \frac{2.049978}{2}$$

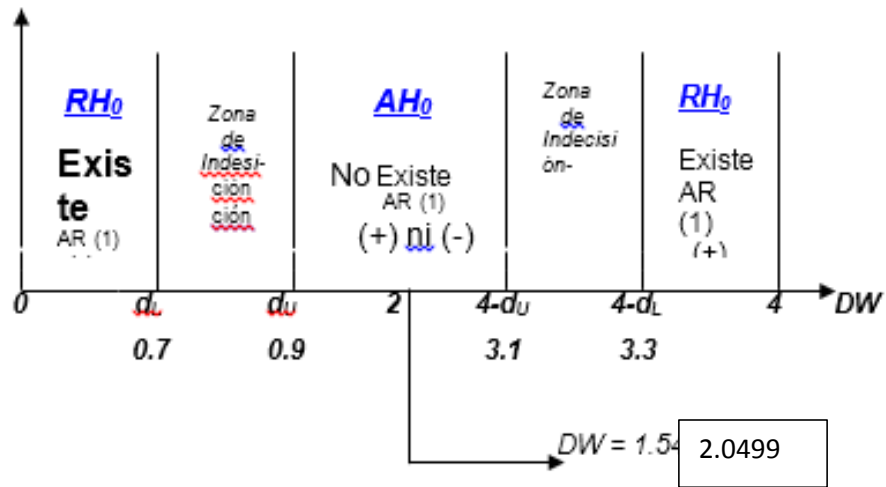
$$\hat{\rho} = -0,024989 \cong 0.2499$$

$d =$ Coeficiente DURBIN WATSON $\rightarrow 0 \leq d \leq 4$

$$U_T = \rho U_{T-1} + V_T$$

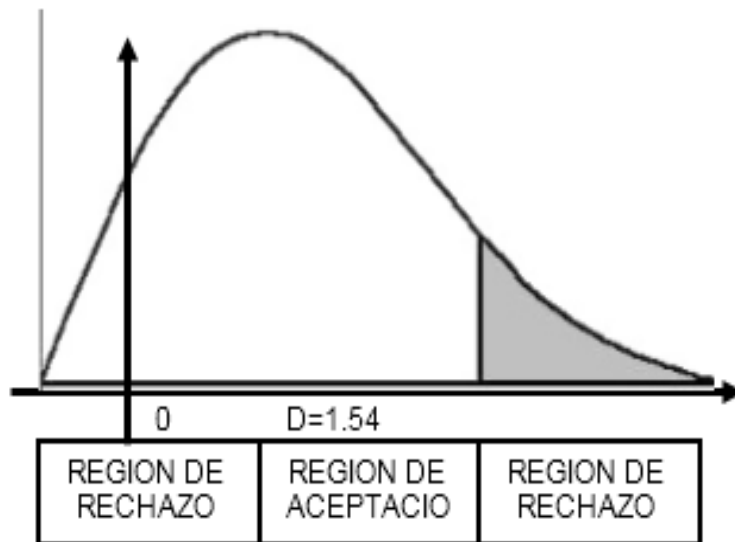
$\rho =$ Coeficiente de AUTOCORRELACION

PASO IV: ESTADÍSTICO DE TABLAS:



PASO V: TOMA DE LA REGLA DE DECISION:

Grafico 25 Regla de Decisión



D=2.0499

Se llega a la conclusión de rechazar H_1 y aceptar H_0 , de donde se deduce que el modelo no está Autocorrelacionado, para las situaciones imprevistas de los periodos anteriores.

Se acepta que no existe Autocorrelación positiva ni negativa entre los diversos términos de perturbación. Significando que las perturbaciones aleatorias y psicológicas de los periodos anteriores no están perjudicando ni negativamente ni positivamente el comportamiento normal del modelo micro en su segmentación de implementación y ejecución

Capítulo VI

Conclusiones y Recomendaciones

6.1. Conclusion General

La coyuntura de nuestra economía nos refleja niveles bajos de ingresos para las familias, reducidas fuentes de empleo fijo, sectores no estructurados. Factores determinantes que repercuten en el control de ingresos y activos (garantías reales) para las personas, transformándose en desventajas que restringen el acceso a los servicios de instituciones financieras tradicionales. Lo que obliga a las personas buscar alternativas de financiamiento que les permita satisfacer sus principales necesidades.

Por tanto las experiencias de estos programas de banca comunal en la ciudad de La Paz nos ayuda a identificar a esta tecnología crediticia como una herramienta eficaz que a través de sus servicios integrales contribuye positivamente a la mujer emprendedora permitiéndole innovar e invertir en negocios propios, desarrollo de habilidades empresariales, experiencia en la toma de decisiones, liderazgo y otros que engloban 56% respecto al concepto de empoderamiento orientado a que el papel de la mujer se revalorice constituyéndose en un símbolo de orgullo para sí misma y su familia logrando adquirir autoestima y cumplir sus metas trazadas para generar mayores recursos y alcanzar mejores condiciones de vida.

Conclusiones Especificas

- ❖ En este trabajo podemos evidenciar que a lo largo del desarrollo de las microfinanzas en nuestro país, alcanzo una tendencia de expansion posicionandose como uno de los mayores referentes a nivel internacional. En

virtud al buen desempeño y administracion de las instituciones que manejan este tipo de servicios y tecnologías crediticias diseñadas especialmente a mejorar la calidad de vida de las mujeres.

- ❖ Es preciso mencionar que la nueva Ley de Servicios Financieros tiene por objeto regular las entidades financieras haciendo cumplir una funcion social que en primera instancia elimina la exclusion social y economica de la poblacion. Reconociendo y definiendo la especialidad en torno al sector en el que gira el negocio de las entidades de intermediacion financiera.
- ❖ Las instituciones de Financiamiento para el Desarrollo, tienen la meta de apoyar principalmente a las personas de escasos recursos (Mercado Objetivo), canalizando recursos primordialmente hacia el financiamiento de capital de trabajo e inversion a traves de garantias sociales y mancomunadas.
- ❖ Los programas de Banca Comunal dentro esta investigacion realizada a la cartera de clientes de Emprender nos muestra que en la ciudad de La Paz se encuentran constituidas en mayor proporcion por el genero femenino (80%), en un rango de edad de 25% (18 – 25) y 24% (26-33) años.

Que inicio una actividad economica que se desenvuelve en mayor escala (82%) en el sector comercio, con un promedio 64% de ingresos (0 – 1500) Bs. equivalente a un salario minimo nacional. Asimismo nos revela que los prestamos individuales que asumen estas prestatarias oscilan mayormente entre (3001 – 4000) Bs. Programados en periodos cortos de amortizacion generalmente dias (catorcenal). Destinados al movimiento operacional: compra de insumos, materia prima, mano de obra y otros.

6.2. Recomendaciones

El desarrollo y consolidación de iniciativas empresariales lograra un mejor rendimiento en virtud a la correcta utilización de todos los diferentes tipos de herramientas y servicios que oferta el sistema financiero. Tomando en cuenta que el microcrédito y sus servicios integrales otorgados por la banca comunal son una alternativa de financiamiento para personas excluidas de la banca tradicional.

Por tanto se recomienda:

- ❖ A las instituciones especializadas en microfinanzas reducir las barreras y trabas para el acceso al financiamiento a través del microcrédito acomodándose y cubriendo las necesidades y exigencias del cliente, induciéndolo a formalizar su negocio de manera clara y confiable.

- ❖ Fomentar e impulsar la educación financiera en este tipo de instituciones conforme a la Ley de Servicios financieros, que faciliten la utilización de estos instrumentos a través de capacitaciones, Charlas informativas y asesoramiento permanente por personal especialista.

- ❖ Establecer en el sistema educativo y de formación universitaria la difusión de estrategias que permitan a los jóvenes obtener estímulos y motivaciones para la creación de nuevas empresas emprendedoras.

- ❖ Que los programas de banca comunal amplíen sus servicios de salud, capacitación en el manejo de sus negocios (Educación) y actividades que ayuden a las mujeres encontrar mejores condiciones para sí mismas y sus familias.

Bibliografía

1. Autoridad de Supervision del Sistema Financiero. (2001). *Recopilacion de Normas para Bancos y Entidades Financieras*. La Paz - Bolivia: ASFI.
2. Cordero, Y. (Marzo, 2001). *Metodologias de Microcreditos*. Bogota - Colombia.
3. Finrural. (2005-2009). *Boletin De Desempeño Social de las IFD*. Bolivia.
4. Finrural. (2005-2011). *Informe Financiero* . Bolivia.
5. Gaviria, M. A. (2007). *Apuntes de Teoría y Política Monetaria*. Colombia: Eumed.net.
6. Glenn, W. (Agosto de 2003). *Relato de Cuatro Programas de Banca Comunal*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
7. Morales Anaya, R. (2010). *Notas de Clase Desarrollo Economico*. La Paz - Bolivia: ciess - econometrica.
8. Mujer, F. p. (2010). *Memoria Anual*. Santa Cruz - Bolivia: FUNBODEM.
9. Pro Mujer. (2010). *Microfinanzas Y Empoderamiento De Mujeres: Estudio De Caso De Bolivia*. Bolivia: Profin.
10. Pro Mujer. (s.f.). *Compartiendo experiencias de Financiamiento al desarrollo*. Bolivia.
11. Reynaldo Marconi. (1996). *ONG y Credito Rural en Bolivia*. La Paz: FINFURAL.
12. Sampieri, R. H. (2003). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico D.F.: Mc Graw hill.
13. Gregory Mankiw, "Principios de Macroeconomía", Harvard University, Mc Graw Hill, Ed. Interamericana, 1998, pág. 513, 514.
14. Sach-Larrain, "Macroeconomía en la economía global", ed. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1994, pág. 34.
15. Leroy, Roger et. Al., "Moneda y Banca", Ed. Mc Graw-Hill, Interamericana, segunda edición, Colombia, 1993.

16. U Tun Wai, Intermediarios Financieros y Ahorro Nacional en los Países en Desarrollo, Pág. 76.
17. Kurihara, Kenneth. Teoría Económica y Política Pública, Pág. 130.
18. Keynes, John Maynard. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, pág 180.
19. Emprender IFD, Memoria anual 2010.
20. Emprender IFD, Memoria anual 2011.
21. Ramón Tamames, Diccionario de Economía y Finanzas, Editorial alianza.
22. Las Micro finanzas en el Desarrollo del Sistema Financiero de Bolivia, Claudio González Vega, Marcelo Villafani Ibarnegaray, The Ohio State University
23. Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, El Microcrédito En Bolivia.
24. Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (2004 – 2005), Regulación y Supervisión Financiera Tomo IV.
25. Ley de Servicios Financieros No. 393 (Agosto 2013), Estado Plurinacional de Bolivia.
26. Mgr. Lic. Janeth Angulo Rodríguez, Micro Créditos Solidarios en Bancos Comunales.
27. Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, Ochenta años Regulación y Supervisión Financiera en Bolivia.

ANEXOS

Anexo No. 1

Cuadro Nº 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO
31 de Diciembre de 2008
(En Bolivianos)

INSTITUCION	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO						
	CARTERA				CLIENTES		
	BRUTA	VIGENTE	VENCIDA	DECUACIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
CRECER	159.639.976	158.218.629	1.226.171	195.176	3.859	54.749	58.608
PRO MUJER	180.297.221	177.700.633	2.368.714	227.873	3.369	82.116	85.485
DIACONIA	144.558.075	143.676.983	92.423	788.669	11.445	23.022	34.467
EMPRENDER	12.644.085	12.307.502	336.583	-	1.265	5.544	6.809
FONCRESOL	5.008.543	4.655.291	85.261	287.991	535	2.072	2.607
FUNBODEM	60.362.099	58.925.981	789.466	646.652	2.101	4.465	6.566
IDEPRO	22.827.236	22.012.160	256.341	558.735	743	561	1.304
IMPRO	7.137.068	7.093.011	44.057	-	859	773	1.632
SAITAWI	4.402.000	4.185.322	120.921	95.757	643	930	1.573
ANED	-	-	-	-	-	-	-
GDRE	26.220.755	25.299.244	495.474	426.037	453	304	757
FONDECO	-	-	-	-	-	-	-
FUBODE	27.091.007	26.858.617	158.286	74.103	1.857	7.462	9.319
TOTAL	650.188.066	646.935.373	3.953.698	3.300.995	27.129	181.998	209.127
	100%	98,58%	0,92%	0,51%	12,97%	87,03%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	101.110.058	99.904.719	1.170.612	34.726	4.089	37.690	41.779
PRO MUJER	14.949.550	14.861.829	63.137	24.585	603	7.757	8.360
DIACONIA	35.518.659	35.312.602	50.876	155.181	3.789	1.985	5.774
EMPRENDER	1.794.703	1.756.595	38.108	-	256	437	693
FONCRESOL	13.280.975	9.818.195	68.873	3.393.906	1.701	2.088	3.789
FUNBODEM	10.467.341	9.981.522	308.471	177.348	559	661	1.220
IDEPRO	22.218.304	21.998.073	109.945	110.286	773	286	1.059
IMPRO	-	-	-	-	-	-	-
SAITAWI	11.018.723	10.697.879	54.029	266.815	648	164	812
ANED	75.053.026	69.103.779	1.150.905	4.798.342	8.594	7.847	16.441
GDRE	44.706.347	43.602.128	389.914	714.305	1.114	538	1.652
FONDECO	56.296.135	53.987.359	541.053	1.767.724	4.105	6.235	10.340
FUBODE	18.320.296	17.862.692	315.165	142.439	1.249	4.695	5.944
TOTAL	404.794.116	388.887.572	4.265.987	11.585.657	27.480	70.383	97.863
	100%	96,06%	1,05%	2,86%	28,08%	71,92%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD TOTAL NACIONAL							
CRECER	260.750.034	258.123.348	2.396.783	229.903	7.948	92.439	100.387
PRO MUJER	195.246.771	192.562.462	2.431.850	252.458	3.973	89.872	93.845
DIACONIA	180.076.734	178.989.585	143.299	943.850	15.234	25.007	40.241
EMPRENDER	14.438.788	14.064.097	374.691	-	1.521	5.981	7.502
FONCRESOL	18.289.518	14.473.486	134.134	3.681.898	2.236	4.160	6.396
FUNBODEM	70.829.439	68.907.503	1.097.937	823.999	2.660	5.126	7.786
IDEPRO	45.045.540	44.010.233	366.286	669.021	1.516	847	2.363
IMPRO	7.137.068	7.093.011	44.057	-	859	773	1.632
SAITAWI	15.420.723	14.883.201	174.950	362.572	1.291	1.094	2.385
ANED	75.053.026	69.103.779	1.150.905	4.798.342	8.594	7.847	16.441
GDRE	70.927.102	68.901.372	885.388	1.140.342	1.567	842	2.409
FONDECO	56.296.135	53.987.359	541.053	1.767.724	4.105	6.235	10.340
FUBODE	45.411.302	44.721.309	473.451	216.542	3.306	12.157	15.263
TOTAL	1.054.822.181	1.029.820.745	10.214.785	14.886.651	54.610	252.380	306.990
	100%	97,62%	0,97%	1,41%	17,79%	82,21%	100%

Anexo No. 2

Cuadro Nº 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO

(En Bolivianos)

ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO							
INSTITUCION	CARTERA				CUENTAS		
	BRUTA	VIGENTE	VENCIDA	EJECUCIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
CRECER	214.884.885	212.441.812	2.189.232	253.841	5.285	57.987	63.272
PRO MUJER	172.746.906	170.690.847	748.597	1.307.463	2.674	64.665	67.339
DIACONIA	171.722.275	171.167.535	355.196	199.544	12.625	24.541	37.166
EMPRENDER	15.948.532	15.497.028	451.504	-	1.579	4.999	6.578
FONCRESOL	3.902.343	3.687.672	138.253	76.418	305	1.489	1.794
FUNBODEM	69.540.453	67.921.523	236.694	1.382.236	2.259	4.352	6.611
IDEPRO	46.624.358	45.820.949	356.054	447.356	-	-	-
IMPPIO	7.661.855	7.654.259	7.596	-	816	753	1.569
SARTAWI	8.602.397	8.204.690	139.235	258.472	1.075	1.242	2.317
ANED	-	-	-	-	-	-	-
CIDRE	22.495.055	21.725.706	638.719	130.630	410	245	655
FONDECO	-	-	-	-	-	-	-
FUBODE	28.374.130	27.185.069	834.556	354.505	1.574	6.448	8.022
TOTAL	782.503.188	751.997.090	6.095.635	4.610.464	28.602	186.721	195.323
	100%	98.62%	0.80%	0.59%	14.64%	85.36%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	106.205.752	105.638.729	504.796	62.228	3.646	35.294	38.940
PRO MUJER	22.649.484	22.404.656	96.840	147.988	885	12.395	13.280
DIACONIA	47.108.950	46.902.095	183.858	22.997	4.807	2.592	7.399
EMPRENDER	2.180.517	2.157.047	23.470	-	163	516	679
FONCRESOL	8.563.898	8.422.243	91.478	50.177	702	1.450	2.152
FUNBODEM	13.098.279	12.502.188	122.750	473.342	653	726	1.379
IDEPRO	41.530.084	41.150.031	264.742	115.312	-	-	-
IMPPIO	818.830	817.087	1.743	-	123	92	215
SARTAWI	15.871.843	15.245.491	242.212	384.140	1.017	312	1.329
ANED	75.210.669	72.434.877	524.594	2.251.198	5.083	5.472	10.555
CIDRE	57.589.328	56.572.338	555.289	461.701	1.331	713	2.044
FONDECO	69.975.153	66.945.427	425.312	2.604.414	4.383	7.162	11.545
FUBODE	21.752.223	20.941.457	482.149	308.617	1.513	5.343	6.856
TOTAL	482.535.010	472.133.666	3.519.232	6.882.111	24.906	72.067	96.973
	100%	97.84%	0.73%	1.43%	25.22%	74.78%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD TOTAL NACIONAL							
CRECER	321.090.637	318.080.540	2.694.028	316.069	8.931	93.281	102.212
PRO MUJER	195.396.390	193.095.503	845.437	1.455.451	3.560	77.059	80.619
DIACONIA	218.831.225	218.069.631	539.054	222.541	17.432	27.133	44.565
EMPRENDER	18.129.049	17.654.075	474.974	-	1.742	5.515	7.257
FONCRESOL	12.466.240	12.109.915	229.731	126.595	1.007	2.939	3.946
FUNBODEM	82.638.732	80.423.711	359.444	1.855.577	2.912	5,078	7.990
IDEPRO	88.154.443	86.970.980	620.795	562.667	-	-	-
IMPPIO	8.480.684	8.471.346	9.338	-	939	845	1.784
SARTAWI	24.474.240	23.450.181	381.447	642.612	2.092	1.554	3.646
ANED	75.210.669	72.434.877	524.594	2.251.198	5.083	5,472	10.555
CIDRE	80.084.383	78.298.044	1.194.008	592.331	1.741	958	2.699
FONDECO	69.975.153	66.945.427	425.312	2,604.414	4,383	7,162	11,545
FUBODE	50.106.353	48.126.526	1,316,705	663,122	3,087	11,791	14,878
TOTAL	1.245.038.197	1.224.130.756	9.614.867	11.292.575	52.908	238.788	291.696
	100%	98.32%	0.77%	0.91%	18.14%	81.86%	100%

Anexo No. 3

Cuadro Nº 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO
31 de Diciembre de 2010
(En Bolívianos)

ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO							
INSTITUCION	CARTERA				CLIENTES		
	BRUTA	VIGENTE	VENCIDA	ERUCCION	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
CRECER	258,895,889	257,210,040	1,967,392	318,457	5,897	63,231	69,128
PRO MUJER	200,746,483	199,531,576	547,604	667,303	3,943	67,118	71,061
DIACONA	223,018,947	222,470,821	410,911	137,215	14,753	27,167	41,920
EMPRESER	26,196,187	25,476,204	719,983	-	2,190	6,098	8,288
FONCRESOL	7,091,972	6,862,941	8,909	220,123	592	2,153	2,745
FUNBODEM	83,875,048	82,334,751	392,957	1,347,340	2,658	4,282	6,940
IDEPRO	78,702,705	77,760,310	624,480	317,915	1,866	1,442	3,308
IMPRO	12,431,977	12,407,118	24,859	-	1,022	886	1,908
SARITAWI	15,591,324	14,845,407	623,197	122,719	1,280	1,444	2,724
ANED	-	-	-	-	-	-	-
CIDRE	45,293,151	44,727,936	382,502	182,713	848	410	1,258
FONDECO	-	-	-	-	-	-	-
FUBODE	35,227,507	34,420,807	302,483	504,217	2,225	8,047	10,272
TOTAL	947,071,189	938,047,910	5,405,274	3,818,003	37,274	182,278	219,552
	100%	99.09%	0.59%	0.37%	16.96%	83.02%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	145,628,938	144,680,648	769,158	179,132	3,317	35,568	38,885
PRO MUJER	36,482,919	36,160,189	88,913	233,818	2,686	16,948	19,634
DIACONA	63,452,547	63,007,578	401,735	43,234	5,467	3,469	8,936
EMPRESER	2,733,125	2,702,209	30,916	-	201	561	762
FONCRESOL	8,719,607	8,546,852	39,454	133,501	635	1,321	1,956
FUNBODEM	20,677,503	20,171,551	87,232	418,720	769	922	1,691
IDEPRO	67,785,239	67,057,076	409,965	298,198	2,198	984	3,182
IMPRO	1,408,018	1,408,018	-	-	157	82	239
SARITAWI	43,400,863	42,790,488	554,855	55,520	2,665	1,216	3,881
ANED	47,808,542	43,093,522	4,036,474	678,546	3,191	3,726	6,917
CIDRE	72,830,372	70,873,833	442,834	1,513,705	1,745	938	2,683
FONDECO	92,985,828	90,747,665	690,247	1,547,915	4,656	8,703	13,359
FUBODE	32,701,705	32,242,655	365,833	93,217	2,240	4,830	7,070
TOTAL	636,592,206	623,479,083	7,917,616	5,195,507	26,927	79,248	106,175
	100%	97.94%	1.24%	0.82%	27.41%	72.59%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD TOTAL NACIONAL							
CRECER	404,524,826	401,890,688	2,136,549	497,589	9,214	98,799	108,013
PRO MUJER	237,229,402	235,691,764	636,516	901,121	6,629	84,066	90,695
DIACONA	286,471,494	285,478,399	812,646	180,449	20,220	30,636	50,856
EMPRESER	28,929,312	28,178,413	750,899	-	2,391	6,659	9,050
FONCRESOL	15,811,580	15,409,593	48,362	353,624	1,227	3,474	4,701
FUNBODEM	104,557,550	102,506,302	480,189	1,566,060	3,427	5,204	8,631
IDEPRO	146,467,944	144,817,386	1,034,445	616,113	4,064	2,426	6,490
IMPRO	13,836,995	13,812,136	24,859	-	1,179	968	2,147
SARITAWI	58,992,187	57,635,895	1,178,052	178,239	3,945	2,660	6,605
ANED	47,808,542	43,093,522	4,036,474	678,546	3,191	3,726	6,917
CIDRE	118,123,523	115,601,770	825,336	1,696,418	2,593	1,348	3,941
FONDECO	92,985,828	90,747,665	690,247	1,547,915	4,656	8,703	13,359
FUBODE	67,929,212	66,663,462	668,316	597,435	4,465	12,877	17,342
TOTAL	1,623,643,395	1,601,526,994	13,322,891	8,813,510	67,201	281,348	328,747
	100%	98.64%	0.82%	0.54%	20.44%	79.56%	100%

Anexo No. 4

Cuadro N° 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO
31 de Diciembre de 2011
(En Bolivianos)

INSTITUCIÓN	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO						
	CARTERA				CLIENTES		
	BRUTA	VIGENTE	VENCIDA	EJECUCIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
CRECER	287.711.311	285.948.601	1.164.439	598.271	8.929	69.234	78.163
PRO MUJER	252.221.035	251.210.820	343.157	667.038	3.820	78.204	80.024
DIACONIA	296.942.585	296.133.868	606.294	202.403	17.855	31.653	49.508
EMPRENDER	33.487.685	32.463.244	243.823	780.598	2.343	6.173	8.516
FONCRESOL	7.925.557	7.584.932	96.354	244.271	602	2.170	2.772
FUNBODEM	101.189.326	98.312.560	1.411.021	1.465.735	2.851	4.533	7.384
IDEPRO	100.396.608	99.549.736	845.140	1.732	2.282	1.789	4.051
IMPRO	16.170.401	16.010.608	159.792	-	1.143	913	2.056
SARTAWI	18.404.799	17.822.027	509.704	73.068	1.199	1.438	2.637
ANED	-	-	-	-	-	-	-
CIDRE	83.468.370	82.253.478	1.003.730	211.163	1.512	855	2.367
FONDECO	-	-	-	-	-	-	-
FUBODE	52.467.232	52.093.423	325.049	48.751	3.007	9.699	12.706
TOTAL	1.290.364.839	1.289.383.297	6.708.502	4.293.039	45.543	204.641	250.184
	100%	99,12%	0,54%	0,34%	18,20%	81,80%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	534.940.699	533.811.534	826.620	302.556	9.403	66.073	75.476
PRO MUJER	47.397.634	46.803.823	108.701	285.130	2.279	20.407	22.686
DIACONIA	89.050.579	88.763.521	287.663	21.395	6.130	4.192	10.322
EMPRENDER	3.286.297	3.269.618	8.709	7.970	205	542	747
FONCRESOL	8.771.276	8.604.137	22.915	144.226	575	1.243	1.818
FUNBODEM	30.111.390	29.700.204	50.128	361.058	864	1.286	2.150
IDEPRO	81.126.176	80.727.388	388.957	9.833	2.569	1.183	3.752
IMPRO	1.913.252	1.897.639	15.612	-	196	134	330
SARTAWI	74.395.303	72.151.609	1.988.004	275.690	4.291	1.965	6.256
ANED	47.732.759	45.014.004	2.397.656	321.099	2.926	3.499	6.425
CIDRE	92.699.962	90.163.272	746.079	1.790.610	2.236	1.162	3.398
FONDECO	115.546.038	113.886.559	300.411	1.359.069	4.853	9.478	14.331
FUBODE	58.971.844	58.847.674	84.173	39.996	3.593	6.740	10.333
TOTAL	985.740.213	979.038.972	7.185.628	4.918.612	40.120	117.904	158.024
	100%	98,77%	0,73%	0,50%	25,39%	74,61%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD TOTAL NACIONAL							
CRECER	622.652.011	619.760.125	1.991.059	900.827	18.332	135.307	153.639
PRO MUJER	299.418.648	298.014.643	451.857	952.148	6.099	96.611	102.710
DIACONIA	385.993.144	384.895.389	873.957	223.798	23.985	35.845	59.830
EMPRENDER	36.773.982	35.732.862	252.532	788.568	2.548	6.715	9.263
FONCRESOL	16.696.835	16.189.068	119.269	388.497	1.177	3.413	4.590
FUNBODEM	131.300.707	128.012.764	1.461.150	1.826.793	3.715	5.819	9.534
IDEPRO	181.522.786	180.277.125	1.234.097	11.565	4.851	2.952	7.803
IMPRO	18.083.652	17.908.248	175.405	-	1.339	1.047	2.386
SARTAWI	92.800.102	89.973.636	2.477.708	348.758	5.490	3.403	8.893
ANED	47.732.759	45.014.004	2.397.656	321.099	2.926	3.499	6.425
CIDRE	176.168.332	172.416.750	1.749.809	2.001.773	3.748	2.017	5.765
FONDECO	115.546.038	113.886.559	300.411	1.359.069	4.853	9.478	14.331
FUBODE	111.439.076	110.941.097	400.222	88.757	6.600	16.439	23.039
TOTAL	2.296.128.051	2.213.022.270	13.894.131	9.211.651	85.663	322.545	408.208
	100%	96,97%	0,62%	0,41%	20,99%	79,01%	100%

Anexo No. 5

Cuadro N° 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO
31 de diciembre de 2012
(En Bolivianos)

INSTITUCION	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO				CLIENTES		
	CARTERA				HOMBRES	MUJERES	TOTAL
	BRUTA	VIGENTE	VENCIDA	EJECUCIÓN			
CRECER	366.504,099	363.803,764	1.712,159	988,176	10,429	69,124	79,553
PRO MUJER	307,612,432	304,543,008	2,900,374	169,050	4,249	82,746	86,995
DIACONIA	391,983,484	390,100,371	1,373,064	510,049	20,666	34,271	54,937
EMPRENDER	43,495,607	42,592,314	120,854	782,439	2,227	6,326	8,553
FONCRESOL	10,018,750	9,604,825	118,321	295,604	726	2,323	3,049
FUNBODEM	82,513,299	79,605,101	400,600	2,507,598	2,434	3,646	6,080
IDEPRO	130,328,469	128,895,799	918,577	514,093	2,651	2,227	4,878
IMPRO	16,188,689	16,101,218	87,471	-	1,069	887	1,956
SARTAWI	29,438,898	28,534,840	870,922	33,136	1,795	2,634	4,429
ANED	-	-	-	-	-	-	-
CIDRE	105,984,262	102,859,316	1,662,974	1,461,972	1,880	1,104	2,984
FONDECO	-	-	-	-	-	-	-
FUBODE	65,250,944	64,786,840	358,838	105,266	3,109	11,166	14,275
TOTAL	1,549,318,933	1,531,427,395	10,524,153	7,367,384	51,235	216,454	267,689
	100%	98.85%	0.68%	0.48%	19.14%	80.86%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	479,449,361	477,648,261	1,282,470	518,630	13,188	72,842	86,030
PRO MUJER	54,373,252	54,136,906	236,346	-	2,678	22,301	24,979
DIACONIA	126,322,045	126,018,353	271,243	32,449	6,954	4,732	11,686
EMPRENDER	4,446,813	4,440,999	2,613	3,201	383	479	862
FONCRESOL	9,076,007	8,862,298	68,178	145,531	529	1,136	1,665
FUNBODEM	35,678,152	35,182,001	118,563	377,588	1,105	1,583	2,688
IDEPRO	109,643,512	108,281,188	945,414	416,910	3,328	1,496	4,824
IMPRO	2,655,221	2,646,857	8,364	-	225	134	359
SARTAWI	110,896,128	108,809,051	1,440,397	646,680	4,981	2,460	7,441
ANED	45,322,243	44,318,825	942,449	60,969	2,632	3,020	5,652
CIDRE	129,478,195	128,071,336	760,650	646,208	2,811	1,385	4,196
FONDECO	152,013,811	150,087,647	512,737	1,413,426	4,928	9,531	14,459
FUBODE	82,519,378	82,331,825	146,707	40,847	4,320	9,014	13,334
TOTAL	1,341,974,118	1,330,836,547	6,736,131	4,302,440	48,062	130,113	178,175
	100%	99.18%	0.50%	0.32%	26.97%	73.03%	100%
ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD TOTAL NACIONAL							
CRECER	845,953,460	841,452,025	2,994,629	1,506,806	23,617	141,966	165,583
PRO MUJER	361,985,684	358,679,914	3,136,720	169,050	6,927	105,047	111,974
DIACONIA	518,305,529	516,118,724	1,644,307	542,499	27,620	39,003	66,623
EMPRENDER	47,942,420	47,033,313	123,467	785,640	2,610	6,805	9,415
FONCRESOL	19,094,756	18,467,123	186,499	441,135	1,255	3,459	4,714
FUNBODEM	118,191,452	114,787,102	519,163	2,885,186	3,539	5,229	8,768
IDEPRO	239,971,982	237,176,987	1,863,991	931,003	5,979	3,723	9,702
IMPRO	18,843,910	18,748,075	95,834	-	1,294	1,021	2,315
SARTAWI	140,335,026	137,343,891	2,311,319	679,816	6,776	5,094	11,870
ANED	45,322,243	44,318,825	942,449	60,969	2,632	3,020	5,652
CIDRE	235,462,457	230,930,652	2,423,624	2,108,181	4,691	2,489	7,180
FONDECO	152,013,811	150,087,647	512,737	1,413,426	4,928	9,531	14,459
FUBODE	147,770,322	147,118,664	505,545	146,113	7,429	20,180	27,609
TOTAL	2,891,193,050	2,862,262,942	17,260,284	11,669,824	99,297	346,567	445,864
	100%	99.00%	0.60%	0.40%	22.27%	77.73%	100%

Cuadro Nº 5
ESTADO DE CARTERA POR INSTITUCIÓN Y ZONA
INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO
 31 de diciembre de 2013
 (En Bolivianos)

INSTITUCIÓN	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL URBANO							
	BRUTA	VIGENTE	Reprogramada o reestructurada vigente	VENCIDA	Reprogramada o reestructurada vencida	EJECUCIÓN	Reprogramada o reestructurada en ejecución	
CRECER	452.875.639	448.637.339	740.625	2.159.731	69.477	1.258.467	-	
PRO MUJER	395.861.700	391.761.436	66.339	4.610.545	1.569	489.629	-	
DIACONIA	452.224.823	469.060.537	86.398	424.243	-	470.586	-	
EMPRENDER	40.762.235	39.632.951	15.151	286.426	-	719.643	-	
FONCRESOL	12.888.715	12.087.027	5.601.177	707.085	43.263	500.111	-	
FUNBODEM	61.718.366	53.131.834	2.698.374	1.208.659	329.685	1.441.454	593.553	
IDIEPRO	173.356.404	168.449.448	999.558	107.999	36.508	557.003	113.234	
IMPRO	16.166.730	17.022.565	276.249	1.129.925	64.696	245.099	-	
SARTAWI	41.691.891	39.975.921	-	588.184	-	-	-	
ANED	7.180.381	6.592.197	-	2.451.987	285.427	797.675	119.046	
CIDRE	148.865.213	142.944.569	-	245.536	-	541.976	-	
FONDECO	20.831.572	20.044.061	-	656.305	-	112.745	-	
FUBODE	71.398.006	70.598.956	-	17.056.637	833.446	7.134.330	825.653	
TOTAL	1.508.623.636	1.459.838.832	13.134.558	17.056.637	833.446	7.134.330	825.653	
	100%	97,39%	0,89%	0,88%	0,04%	0,37%	0%	
	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: NIVEL RURAL							
CRECER	659.915.835	655.101.308	216.830	3.146.290	570	1.450.837	-	
PRO MUJER	4.921.297	3.741.363	14.453	1.179.934	24.811	49.835	-	
DIACONIA	179.182.667	178.659.010	65.620	434.568	-	99.777	-	
EMPRENDER	15.447.999	15.265.457	25.176	17.145	-	150.939	29.044	
FONCRESOL	6.337.000	6.084.160	87.316	47.679	-	517.521	-	
FUNBODEM	38.808.943	38.010.758	4.170.339	193.348	78.827	379.268	153.759	
IDIEPRO	148.291.817	142.992.765	16.682	517.167	-	-	-	
IMPRO	3.467.073	3.431.128	-	19.263	-	-	-	
SARTAWI	16.171.321	158.058.858	1.823.608	1.256.310	103.791	467.456	1.288	
ANED	39.156.260	37.507.167	-	1.594.213	-	54.680	-	
CIDRE	179.070.456	174.695.864	2.396.458	1.346.175	160.260	469.730	-	
FONDECO	179.370.769	176.983.343	-	265.030	-	2.086.480	35.916	
FUBODE	101.007.119	100.663.389	-	343.730	-	-	-	
TOTAL	1.716.688.535	1.691.154.572	8.618.491	10.360.833	367.959	5.726.723	220.018	
	100%	98,51%	0,51%	0,60%	0,02%	0,33%	0%	
	ESTADO DE CARTERA POR ENTIDAD: TOTAL NACIONAL							
CRECER	1.112.791.474	1.103.738.648	957.454	5.316.021	70.047	2.709.304	-	
PRO MUJER	401.782.996	395.502.769	-	5.790.580	-	489.629	-	
DIACONIA	671.407.490	667.719.548	80.792	3.059.947	26.780	520.423	-	
EMPRENDER	56.210.234	54.798.408	151.018	441.388	-	819.420	29.044	
FONCRESOL	19.225.714	18.171.167	40.327	334.106	-	651.050	-	
FUNBODEM	100.527.329	91.142.593	5.888.492	900.433	43.263	1.958.974	593.553	
IDIEPRO	321.648.921	311.442.213	6.858.713	1.725.817	408.213	936.271	266.994	
IMPRO	21.635.604	21.635.694	1.015.940	127.262	38.908	-	-	
SARTAWI	203.403.212	198.034.779	2.099.858	2.386.235	168.487	712.555	1.288	
ANED	46.336.641	44.099.364	-	2.182.397	-	54.680	-	
CIDRE	327.935.709	317.640.432	4.650.455	3.612.684	445.687	1.267.405	119.046	
FONDECO	200.202.341	197.027.404	-	510.565	-	2.628.456	35.916	
FUBODE	172.405.125	171.262.345	-	1.030.034	-	112.745	-	
TOTAL	3.655.512.291	3.591.033.404	21.563.049	27.417.469	1.201.405	12.861.113	1.045.851	
	100%	98,24%	0,60%	0,75%	0,03%	0,35%	0%	

Elaborado por CIMDI

fin financiero IEN

"Las Microfinanzas un medio en el desarrollo de iniciativas empresariales para las mujeres de escasos recursos en la ciudad de La Paz"						
Objeto de Estudio	Definición de Variables	Problema	Objetivo General	Hipotesis	Conclusion General	Recomendaciones
Microfinanzas	Variable Independiente	¿De qué manera el microcrédito otorgado por la Banca Comunal aporta al desarrollo de iniciativas empresariales de las mujeres de escasos recursos?	Analizar el aporte significativo de la Banca Comunal en el desarrollo de las iniciativas empresariales sobre las diferentes dimensiones del empoderamiento de las mujeres de escasos recursos en el proceso de mejorar las condiciones de vida	El Desarrollo de las iniciativas empresariales se incrementara a medida que se expanda la banca comunal donde las mujeres logren conseguir el acceso al financiamiento para incentivar los negocios y habilidades empresariales, para producir y generar recursos que les permita establecer mejores condiciones de vida.	Los programas de banca comunal en la ciudad de La Paz nos ayuda a identificar esta tecnología crediticia como una herramienta eficaz que a través de sus servicios integrales contribuye positivamente a la mujer emprendedora permitiendole innovar e invertir en negocios propios, desarrollo de habilidades empresariales, experiencia en la toma de decisiones, liderazgo y otros que engloban el 56% respecto al concepto de empoderamiento orientado a que el papel de la mujer se revalorice constituyendose en un simbolo de orgullo para si misma y su familia logrando adquirir autoestima y cumplir sus metas trazadas para generar mayores recursos y alcanzar mejores condiciones de vida.	El desarrollo y consolidación de iniciativas empresariales lograra un mejor rendimiento en virtud a la correcta utilización de todos los diferentes tipos de herramientas y servicios que oferta el sistema financiero. Tomando en cuenta que el microcrédito y sus servicios integrales otorgados por la banca comunal son una alternativa de financiamiento para personas excluidas de la banca tradicional.
	Variable dependiente	Causas	Objetivos Especificos	Objetivos Especificos	Conclusiones Especificas	Conclusiones Especificas
	Nivel de Ingresos	1. Reducido Nivel de Ingresos. 2. Altos Niveles de Desigualdad de Genero. 3. Mayor Restriccion en el acceso a recursos financieros. 4. Deficiente Canalizacion de Inversion en sus Economicas. 5. actividades Economicas. 6. Menor Propiedad de Activos (garantias reales). 7. Reducidas Oportunidades de Desarrollo humano y gestion empresarial.	1. Análisis de la evolución de las Micro finanzas en Bolivia 2. Análisis del sector financiero en el marco de la Nueva Ley de Servicios Financieros. 3. Análisis de las instituciones de Financiamiento para el desarrollo y los componentes de la banca comunal en Bolivia. 4. Análisis del desempeño de la banca comunal (Caso Emprender) 5. Análisis de la cartera de Préstamos. 6. Cartera de clientes por género. 7. Análisis del nivel de ingreso. 8. Determinar las actividades económicas que desarrollan las mujeres. 9. Análisis del destino y estratificación del monto de préstamo.	1. Las microfinanzas logro expandirse posicionandose como referente a nivel Internacional. 2. La Ley No. 393 tiene por objeto regular las entidades financieras haciendo cumplir una funcion social eliminando la exclusion social y economica. 3. Las IFDs tienen la meta de apoyar a las personas de escasos recursos financiandoles capital de trabajo e inversion. 4. La cartera de clientes de emprender tiene las siguientes características: El 80% esta compuesto por mujeres tiene rango de edad 25% (18-25) y 24%(26-33) años El 64% tiene un ingreso (0-1500)Bs. por actividades desarrolladas en el sector comercio 82%, sus prestamos individuales (3001-4000) programados en periodos cortos de amortizacion destinados a la compra de insumos, materia prima, mano de obra,	1. A las instituciones especializadas en microfinanzas reducir las trabas y barreras para el acceso al financiamiento induciendo al cliente a formalizar su negocio. 2. Conforme a la ley No. 393 fomentar e impulsar la educacion financiera a traves de capacitaciones y charlas informativas. 3. Establecer en el sistema educativo y universitario la difusion de estrategias para la creacion de empresas emprendedoras. 4. Los Programas de BC amplien sus servicios de salud, manejo de negocios, actividades extraordinarias para mejorar sus condiciones de Vida	
Periodo	2008 - 2014 (Abril)					