

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



TESIS DE GRADO

**“EL MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO GENERADOR DE
EMPLEO EN LAS CIUDADES DE LA PAZ Y EL ALTO”**

POSTULANTE : *VALERIA LÓPEZ MEDINA*

TUTOR : *Lic. ALBERTO QUEVEDO IRIARTE*

**GESTIÓN 2010
LA PAZ – BOLIVIA**

AGRADECIMIENTO

Primero agradecer a Dios por concederme la vida, la salud y la capacidad de haber elaborado mi trabajo.

Un agradecimiento muy especial para mi tío Luís Medina, por su apoyo, por su orientación, por sus consejos y por el tiempo invertido, sin su ayuda este trabajo no se hubiera realizado.

A mis papis, por el amor, por los consejos, por siempre estar a mi lado, por motivarme, apoyarme, corregirme, simplemente por que son el mejor regalo de Dios en mi vida.

Gracias.

ÍNDICE

	Pag.
I. FUNDAMENTOS GENERALES	1
1.1 Introducción	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.3 OBJETIVOS	15
1.3.1 Objetivo General	15
1.3.2 Objetivos Específicos	15
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	16
1.5 HIPÓTESIS	17
II. DEFINICIÓN DE VARIABLES	18
2.1 Variable Dependiente	18
2.2 Variable Independiente	18
III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.-	19
3.1 Método de investigación	19
IV. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	21
4.1 Ámbito Geográfico	21
4.2 Ámbito Temporal	21
4.3 Universo y Estudio	22
V. MARCO TEÓRICO	23
5.1 Empleo: Generalidades	23
5.2 Teorías sobre el Empleo	26
5.2.1 Teoría Neoclásica del Empleo	26
5.2.2 Teoría Keynesiana de la Ocupación	34
5.3 Desempleo: generalidades	38
5.3.1 Desempleo Cíclico	38
5.3.2 Desempleo Estructural	39
5.3.3 Desempleo Friccional	40
5.3.4 Desempleo Estacional	41
5.3.5 Desempleo de larga duración	41

5.4 Teorías del Desempleo	42
5.4.1 Desempleo: desequilibrio entre la oferta y la demanda de las horas de Trabajo	42
5.4.2 Desempleo: Análisis de la curva de Phillips con expectativas	43
5.4.3 Empleo Informal en Bolivia	56
5.5 Causas del Desempleo	61
5.5.1 Desempleo: Migración Interna campo - ciudad	61
5.6 Desempleo en Bolivia	64
5.7. Microcrédito en Bolivia	68
5.7.1 Etapas del microcrédito en Bolivia	70
5.7.2 Desarrollo de las Instituciones Microcrédito	73
5.7.3 Proceso de Desarrollo de la tecnología Micro financiera	79
5.8 Principales Productos Crediticios	82
5.8.1 Crédito Solidario	82
5.8.2 Crédito Individual	88
5.8.3 Bancos Comunales	91
5.8.3.1 Bancos Comunales: Servicios Financieros	92
5.8.3.2 Bancos Comunales: Servicios No Financieros	94
5.8.4 Productos de Ahorro	95
5.8.5 Características fundamentales de las empresas ligadas al sector de Microcrédito	99
5.8.6 La Banca Comercial no es alternativa en la oferta de microcréditos a las microempresas	100
5.8.7 Evolución del número de clientes en las ciudades de La Paz y El Alto	100
5.8.8 Cobertura del Microcrédito por Departamento	103
5.8.9 Cartera en Mora del Microcrédito	103

5.9	Antecedentes Regulatorios	105
5.9.1	Órganos Rectores	106
5.9.2	Marco General de los Entes Públicos y su efecto en las Microfinanzas	107
5.9.3	Fortalecimiento y Supervisión Financiera	109
5.10	El Marco de las Microfinanzas	109
5.11	Bancos de Segundo Piso	110
5.12	Organizaciones No Gubernamentales	111
5.13	Mutuales de Ahorro y Préstamo	112
5.14	Cooperativas de Ahorro y Crédito	113
5.15	Cajas de ahorro	
5.16	Comité de Coordinación en el Área de Microfinanzas y Microempresa	114
5.17	Aspectos centrales de las Microfinanzas	115
5.18	Ausencia de normativa específica	116
5.19	Ausencia de normas de auto - regulación para las Instituciones no Reguladas	116
5.20	La Normativa y el tratamiento tributario del Sector Micro financiero	117
5.21	Ausencia de normas para las entidades de microcrédito que operan en el área rural	117
5.22	Las entidades de microcrédito y la movilización de ahorros	117
5.23	Entidades microfinancieras reguladas	118
5.24	Captaciones del público como política de crecimiento	118
5.25	Organizaciones financieras no reguladas	122
5.26	Contratos de corresponsalía	123
5.27	Alianzas estratégicas	125
VI.	MARCO PRÁCTICO	127
VII.	PROPUESTA	136
7.1	Generación de Empleo	136
7.2	Apertura a las Inversiones con reglas claras	136

7.4 Creación de empleos, mediante la apertura de mercados	137
7.5 En lo específico se debe fortalecer las PYMES	137
7.6 Fortalecer los microcréditos	138
7.7 Potenciar los Microemprendimientos	138
7.8 La cartera de las Instituciones de Microcrédito	138
VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	140
8.1 Conclusiones	140
8.2 Recomendaciones	140
IX. BIBLIOGRAFÍA	142

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

EL MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO GENERADOR DE EMPLEO EN LAS CIUDADES DE LA PAZ Y EL ALTO

Bolivia desde su nacimiento se ha caracterizado por ser un país exportador de materias primas, ejemplos notables observamos en la época de la colonia donde nuestro país exportaba este mineral hacia Europa en cantidades representativamente grandes.

En la vida republicana, el modelo exportador se mantuvo, hubo ciclos donde se multiplicó la exportación de minerales, en particular el Estaño, pero por las características de la economía boliviana, país de vastas potencialidades mineras; el ciclo de la plata se completó y surge el ciclo de la producción y explotación de estaño, llegando nuestro país a ser uno de los primeros productores mundiales de este metal. Tendencia que se mantiene pese a la declinación cíclica de precios en el mercado mundial. Por lo señalado se puede afirmar que la economía boliviana depende (ayer y hoy) de la volatilidad de los precios internacionales. Suben los precios, mejoran los ingresos fiscales, caen los precios, declinan los ingresos fiscales.

En la década del 80, paralelo a la aplicación del modelo de ajuste estructural (reducción drástica del gasto y control de la inflación con elevados costos sociales), surge el ejército de los informales, los llamados cuenta propia quienes son producto de las elevadas tasas de desempleo.

El sector informal de la economía aglutina a los desempleados, en particular a los migrantes rurales, a los marginales de las zonas peri urbanas y a la población de escasa o ninguna formación académica y/o laboral.

La proyección creciente del sector informal, produjo el surgimiento dinámico de las PYMES (pequeñas y medianas empresas). De igual manera este factor potencio a las Organizaciones No gubernamentales (ONG's) especializadas en Microcréditos, a los Fondos Financieros Privados (FFP's) y a algunos Bancos especializados en microfinanzas.

El presente trabajo busca demostrar que el microcrédito es un instrumento eficaz para generar empleo en la población informal de las ciudades de La Paz Y El Ato.

EL MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO GENERADOR DE EMPLEO EN LAS CIUDADES DE LA PAZ Y EL ALTO

I. FUNDAMENTOS GENERALES

1.1 Introducción

La economía de Bolivia en su vida republicana se ha basado en la exportación de materias primas sin valor agregado, aspecto que se ha dado a lo largo de la historia con las distintas riquezas naturales explotadas y comercializadas al mercado externo. Bolivia en tiempos coloniales poseía una de las reservas de plata más grandes del mundo, llegando este mineral por su gran valor a fortalecer las economías europeas. De manera similar sucedió con el estaño y otros minerales. En el presente siglo, a esta tendencia se agregaron los hidrocarburos, particularmente el gas y otros productos.

Por lo anotado podemos afirmar que la economía boliviana tiene un modelo exportador de materias primas; este modelo fue diseñado e implementado por los españoles en la fase colonial, elemento que posibilitó “ultra - exportar” plata en cantidades altamente significativas.

Con el advenimiento del proceso de independencia, los criollos – liberales (exportadores de materias primas), mantuvieron esa política de exportación, incrementaron esa tendencia e incluso la optimizaron, solo como materias primas sin transformaciones industriales.

En la vida republicana, el modelo exportador se mantuvo, hubo ciclos donde se multiplico la exportación de minerales, en particular el estaño, pero por las características de la economía boliviana, país de vasta potencialidades mineras; el ciclo de la plata se completó y surge el ciclo de la producción y explotación de estaño, llegando nuestro país a ser uno de los primeros productores mundiales de este metal. Tendencia que se mantiene pese a la declinación cíclica de precios en el mercado mundial. Por lo señalado se puede afirmar que la economía boliviana

depende (ayer y hoy) de la volatilidad de los precios internacionales. Suben los precios, mejoran los ingresos fiscales, caen los precios, declinan los ingresos fiscales.

Esta particularidad de la economía boliviana, productor de materias primas, no se ha transformado, pese a los enormes cambios de la economía mundial y de los avances tecnológicos del siglo XXI.

Bajo ese escenario del subdesarrollo, con todas las implicancias de esa caracterización, ausencia de procesos industriales, estrechez del mercado interno, ausencia de inversiones y otros factores, la economía se debate en ese dilema; el subdesarrollo.

Los diversos modelos de desarrollo ensayados; “modelo hacia adentro” y “modelo hacia afuera” (liberalismo) no lograron transformar la economía del país. El actual modelo económico del presidente Evo Morales es un retorno al estatismo.

La economía boliviana pasa del modelo estatal al modelo liberal (D.S. 21060). Este shock, redujo drásticamente el gasto fiscal y paró en seco la hiperinflación, con una serie de efectos económicos y sociales.

En la década del 80, paralelo a la aplicación del modelo de ajuste estructural (reducción drástica del gasto y control de la inflación con elevados costos sociales), surge el ejército de los informales, los llamados cuenta propia quienes son producto de las elevadas tasas de desempleo.

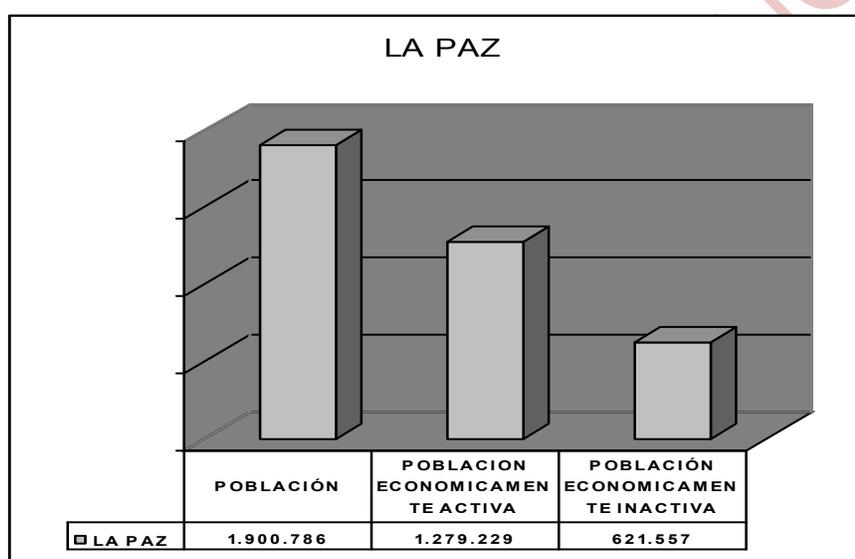
El sector informal de la economía aglutina a los desempleados, en particular a los migrantes rurales, a los marginales de las zonas peri-urbanas y a la población de escasa o ninguna formación académica y/o laboral.

La mayor concentración de la población boliviana, alrededor de 6.32 millones (68.2%), vive en el área urbana, es decir ciudades capitales de departamento o en

áreas periféricas a éstas, mientras que aproximadamente 2.95 millones (31.8%) viven en lo que se llama el área rural.¹

Según datos del último censo (2001) la tasa de analfabetismo promedio nacional es de 31%, registrándose un 6% en el área urbana y un 25% en el área rural. La tasa de analfabetismo registra un 25% en mujeres y un 6% en hombres. Cerca del 80% de la población económicamente activa (PEA) es auto empleada e informal.²

**GRÁFICO N° 1
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
CIUDAD DE LA PAZ**

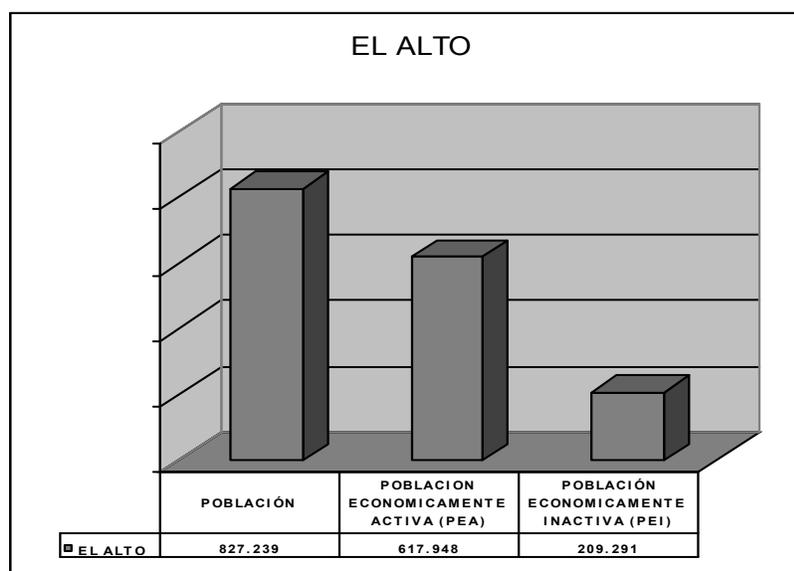


Fuente: Elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística.

¹ Instituto Nacional de Estadística Censo 2001.

² Instituto Nacional de Estadística Censo 2001.

**GRÁFICO N° 2
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
CIUDAD DE EL ALTO**



Fuente: Elaboración propia en base a información del Instituto Nacional de Estadística

El sector informal en Bolivia representa al 65% de la población total.³ Esta situación afecta más a las mujeres (un 30%), aunque también involucra a los hombres (15%). El subempleo es más fuerte en las ciudades del eje del país (Santa Cruz, Cochabamba, La Paz y El Alto), donde se presenta el mayor crecimiento de población.

La declinación gradual de la inversión privada, en el período 2000 – 2009, ahondó la crisis estructural de generación de empleos. La economía no crece en los niveles óptimos (como Perú, Brasil o como China), como para generar tasas altas del PIB, que sean capaces de generar empleos.

Actualmente, según estimaciones privadas, se requiere generar 160.000 nuevos puestos de trabajo, en particular para la población joven que se profesionaliza periódicamente. Esta tendencia no es satisfecha ni en la tercera parte, por la economía boliviana.

³ CEDLA Empleo Informal en Bolivia 2009

Por lo señalado, es el sector informal de la economía, el que ocupa a los desocupados de la PEA, en particular a los que no tienen ningún grado de formación profesional. En el cuadro N° 1 Población Ocupada en el sector informal en el período 2000 – 2009, se demuestra como los centros urbanos van generando empleos informales. En el año 2000, el sector informal absorbió un 25.5% de empleo, luego la tendencia fue incrementando hasta alcanzar un 30% en el año 2009.

La encuesta Integrada de Hogares, realizada por el instituto Nacional de Estadística en el año 2008 expresada en el cuadro N° 2, La Paz: Estimación de la Población Ocupada en el Sector Informal Urbano, según grupo ocupacional, nos da información altamente significativa, un 66.62% del sector informal ocupa a las mujeres, al contrario un 35.64%, ocupa a los hombres. En cambio el sector formal, ocupa al 33.38% de mujeres y el 64.36% ocupa a los hombres.

Esta información para el departamento de La Paz es elocuente. El sector informal de la economía es la que ocupa en mayor proporción a las mujeres y en menor proporción a los hombres. Esta situación se revierte en el sector formal de la economía; donde este sector ocupa casi en el doble a los hombres que a las mujeres.

Esta información reafirma nuestro planteamiento, en el sentido de que el sector informal genera más empleo que el sector formal.

CUADRO N° 1
BOLIVIA
POBLACIÓN OCUPADA EN EL SECTOR INFORMAL
SEGÚN ZONA, 2000 – 2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zona urbana	46,2	47,3	47,3	47,8	48,1	50,0	51,1	51,1	51,3	51,9
Sector formal	20,7	21,5	23,1	23,0	23,0	24,1	20,1	20,1	20,9	21,9
Público	10,3	10,3	10,6	11,0	11,1	11,4	9,4	9,0	8,8	8,7
Privado	10,4	11,3	12,4	12,0	11,9	12,8	10,7	11,1	12,1	13,2
Sector informal	25,5	25,7	24,2	24,8	25,1	25,9	31,0	31,0	30,5	30,0
Estructura	12,0	12,2	11,9	12,1	11,9	12,3	13,1	12,9	12,7	12,8
Residual	13,5	13,5	12,4	12,7	13,2	13,6	18,0	17,8	17,8	17,2
Zona rural	53,9	52,8	52,8	52,3	52,0	50,0	48,9	49,0	48,7	48,1
Sector moderno	9,9	9,8	10,0	9,9	11,3	10,3	10,0	10,2	10,0	10,0
Público	1,4	1,4	1,3	1,2	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6	1,8
Privado	8,5	8,4	8,7	8,7	8,5	8,4	8,4	8,6	8,4	8,2
Sector tradicional	44,0	43,0	42,8	42,4	40,7	39,8	38,4	38,8	38,7	38,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: UDAPE, División de Información y Análisis Sectorial, Estadísticas Económicas de Bolivia, La Paz, 2009.

CUADRO N° 2
LA PAZ: ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA
EN EL SECTOR INFORMAL URBANO, POR SEXO,
SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL, 2008

Grupo ocupacional	Mujeres	Hombres
Patrón o empleador	0,78	3,34
Trabajador por cuenta propia	45,86	30,96
Empleado del hogar	12,42	0,51
Familiar no remunerado	8,34	4,17
Total sector informal	66,62	35,64
Total sector formal	33,38	64,36
Total ocupados	100,00	100,00

Fuente: INE, Encuesta Integrada de Hogares 2008.

La población informal en la ciudad de La Paz y El Alto específicamente, son las que representan el porcentaje más alto de todo el país; debido a diferentes

factores; observamos que esta categoría de la población se encuentra más concentrada en el lado occidental de Bolivia.

El Alto con características particulares no se circunscribe a sí mismo, sino desde una perspectiva metropolitana y regional. El origen de la división entre La Paz y El Alto, tiene aspectos históricos, legales, administrativos y topográficos, siendo La Ceja como una franja de quiebre de aproximadamente 15 Km. de largo que separa a las dos ciudades. Pero, además el sentido metropolitano de El Alto obedece a la conurbación, es decir, el crecimiento de dos ciudades que crecen tanto que se juntan y confunden la una con la otra.

Por otro lado, el crecimiento demográfico explosivo de la población en la ciudad de El Alto, que tiene una de las tasas de crecimiento más elevadas de las ciudades del país (5.1%), mientras que el municipio de La Paz es mucho más lenta (1.1%). Si se mantuviera esta tasa de crecimiento, en el año 2010, esta ciudad tendría cerca de un millón de habitantes. Esta dinámica demográfica, se explica fundamentalmente por los altos niveles de migración interna. A su vez, este crecimiento elevado vía migración, genera externalidades negativas a la provisión de servicios básicos, producto del incremento de la demanda, que a su vez, se dispersa cada vez más, dificultando la atención adecuada de las demandas de la población y a la generación de empleo. Su insatisfacción genera elevados niveles de pobreza y desempleo en ambas ciudades, pero en mayor proporción en la ciudad de El Alto.⁴

La respuesta a las necesidades de esta creciente población (El Alto), las encuentran en los movimientos temporales hacia la ciudad de La Paz, donde se masifica y expande el comercio informal, con evidentes consecuencias territoriales, sociales, entre otras. El transporte y comercio son las actividades que vinculan estrechamente a ambas ciudades. Existen nudos o nodos que no necesariamente se encuentran territorialmente en El Alto sino en la ciudad de La Paz. Es un centro de actividad que se extiende desde la Plaza Pérez Velasco

⁴ Observatorio Boliviano de Empleo y Seguridad Social: la informalidad laboral en Bolivia.

hacia la Garita de Lima, el cementerio, el mercado de El Tejar y las calles adyacentes a la Buenos Aires y Max Paredes. Se trata de un centro de actividad y dinámica típicamente alteñas que diariamente recibe entre 100,000 y 130,000 personas. Concentra en el espacio público de calles, plazas, avenidas a una población asentada en aceras, calzadas, que tiene algo que vender. Una población que depende de varios miles de vehículos que van y vienen de El Alto, congestionando y colapsando las vías camineras.

La amplitud del mercado extendido que abarca desde la Plaza Pérez Velasco hasta bien entrada la Av. Buenos Aires, excede en cantidad de personas a la que se concentra diariamente en la Ceja de El Alto, por el mismo motivo, y probablemente también excede a la que se concentra los días jueves y domingo en la “Feria de la 16 de julio” (se estima que a ella concurren entre 50,000 y 70,000 personas). Al hacer esta comparación, el estudio hace notar la magnitud de la población que desde El Alto se moviliza diariamente a La Paz (más de 130,000 personas, lo que equivale a toda la población de una ciudad como Potosí o Tarija) y la cantidad de manzanas en las que se distribuye (un radio de unas 25 a 30 manzanas alrededor de la Garita de Lima).

Bajo este contexto económico, por una necesidad de subsistencia, surgen los sectores desprotegidos del Estado, emergen decenas de microempresarios, pequeños y medianos (PYMES),

La proyección creciente del sector informal, produjo el surgimiento dinámico de las PYMES (pequeñas y medianas empresas). De igual manera, este factor potenció a las Organizaciones No gubernamentales (ONG`s) especializadas en Microcréditos, a los Fondos Financieros Privados (FFP`s) y a algunos Bancos especializados en microfinanzas.

Los antecedentes de las microempresas, son elocuentes ya que muestra que este sector no ha merecido una sustancial atención por parte de los diferentes gobiernos. Pese a estas desventajas, este sector es el que más ha producido y generado empleos.

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios de escasos recursos, con poca o ninguna garantía. Una de las particularidades de estas entidades, es la aplicación de la “tecnología crediticia”, la cual solo exige garantía personal o solidaria, cobra altas tasas de interés, llegando en algunos casos hasta un 40%; todo debido a los altos costos de operación y el riesgo que estos créditos representan para la entidad financiera.

Pese a la crisis social, política y económica de Bolivia, las entidades de microfinanzas se muestran como un sector sólido y cada vez más consolidado, reflejando mejores indicadores que otros sectores.

En Bolivia, como en gran parte de Latinoamérica, las alternativas de trabajo se generan al margen de las políticas estatales. Y así se ha gestado la microempresa, actividad que se ha desarrollado bajo el signo de la informalidad que ha crecido de manera independiente del Estado.

Estudios del Viceministerio de la Microempresa y la Superintendencia de Empresas, señalan que en Bolivia hay un millón de unidades productivas, de las cuales el 80 por ciento son micro y pequeñas empresas. De estas, 50 mil están registradas. Datos anteriores de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES)-Bolivia, basada en estimaciones del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), calculaban que en Bolivia habría 501.567 unidades económicas y que de ellas el 99,6 por ciento serían microempresas (la pequeña empresa representaría el 0,7 por ciento; y la gran empresa, el 0,05 por ciento).⁵

La microempresa adolece de una fuerte inestabilidad en los mercados. La mayoría de esas empresas carece de algún tipo de registro (por eso se les denomina informales) y generalmente funcionan dentro de los domicilios de sus propietarios. Además, los dueños emplean a sus familiares y no cumplen con ningún tipo de aporte tributario o social.

⁵ Cedla: el microcredito como alternativa laboral.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El presente trabajo sobre el Microcrédito como instrumento generador de empleo en las ciudades de La Paz y El Alto, intenta demostrar la importancia capital del microcrédito en la supervivencia y el desarrollo del sector informal en las ciudades de La Paz y El Alto. El microcrédito contribuye a generar empleos informales en la economía. No se constituye en la solución integral del empleo en Bolivia, y en particular en las ciudades de La Paz y El Alto. La generación de empleos formales de calidad y sostenidos, será producto de un pleno desarrollo de la economía, a través de verdaderas políticas de despegue industrial enmarcados en programas de largo alcance.

El secular atraso y la incorporación tardía de Bolivia al capitalismo, al momento, impide un verdadero despegue al desarrollo. En este marco económico y social, las políticas de microcrédito, en gran medida, se han convertido en una especie de paliativo a la pobreza, produciendo empleos informales.

La Paz es la sede de Gobierno (poder Ejecutivo) y del poder Legislativo de Bolivia. El censo de 2001⁶ reportó una población de 1,552.156 habitantes en toda el área metropolitana de La Paz incluyendo la ciudad de El Alto. La población estimada para el año 2010 del área metropolitana es de 2.087.597 habitantes. El centro de la ciudad está aproximadamente a 3650 metros sobre el nivel del mar.

Hoy en día, la Ciudad de la Paz, es el principal asentamiento urbano de Bolivia, pues aparte de las actividades que soporta, ha pasado a formar una extensión metropolitana con “La ciudad del futuro”, El Alto, que se localiza fuera de la depresión natural en donde se sitúa ésta última, y en efecto, El Alto, a pesar de ser una ciudad con jurisdicción propia, cuyos límites con la Paz son definidos exclusivamente por una depresión natural topográfica, desde los cuarenta años, se empieza a poblar como consecuencia de la instalación del aeropuerto internacional de El Alto que vincula a la ciudad de La Paz y al país con el resto del

⁶ Instituto Nacional de Estadística, Censo 2001.

mundo; de ese modo se considera que la ciudad entendida como la mancha urbana que abarca ambos asentamientos, engloba actualmente a una población que se aproxima al millón seiscientos mil habitantes.

La población en El Alto aprovecha y transforma los recursos locales. El Alto es una ciudad de un vertiginoso crecimiento, que se mueve al ritmo del mercado de alimentos, ropa confeccionada en pequeñas unidades industriales, ropa usada, etc. De hecho, los mercados son una característica imperante de El Alto, la feria 16 de julio que se realiza los jueves y domingos, en donde se vende desde un tornillo oxidado hasta un automóvil último modelo, incluso terrenos y casas, también mercados como La Ceja, muestran un panorama típico comercial y semi industrial de la ciudad.

Por otra parte, la ciudad de El Alto, muestra en su estructura poblacional, una alta tasa de desocupación. Existen escasas manufacturas textiles, algunas industrias semi – livianas, oficinas estatales y municipales. Estas instituciones son incapaces de cubrir la potencial demanda de empleos. En ese contexto, la población de esta ciudad, por un sentido de subsistencia, generó el trabajo informal por cuenta propia, y en muchos casos un trabajo familiar.

Por otro lado, la ciudad de La Paz, es considerada en cierta manera la ciudad más cosmopolita del país. En esta ciudad viven ciudadanos de todas las regiones del país. Tiene un mayor capital humano. A diferencia de la ciudad de El Alto, en esta urbe está asentado el Gobierno Central, que le da un mayor poder económico y político. Pese a estas características, existe una marcada tasa de desocupación.

Las ciudades más afectadas por el desempleo son La Paz y El Alto, con un 11,6% y un 13,5%, respectivamente. Registrándose las tasas más reducidas en las ciudades de Potosí (9,4%), Santa Cruz (8,2%) y Cochabamba (7,7%).⁷

⁷ CEDLA Opciones laborales para la población informal en Bolivia.

GRÁFICO N° 3
NIVELES DE DESEMPLEO
CIUDADES EJE TRONCAL DE BOLIVIA
2009

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEDLA.

En el siguiente cuadro N° 3 vemos que en el área urbana, la Población Económicamente Activa, es mayor en el departamento de La Paz en relación a los otros departamentos de Bolivia.

En base a estos datos se puede señalar que el peso de la PEA, en este departamento es el más relevante. Con relación a otros departamentos. En el año 1990, La Paz tenía el 34.62% y en el año 2010 alcanzará a 30.63%.

CUADRO N° 3
BOLIVIA: DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR DEPARTAMENTOS

Años	1990	1995	2000	2005	2010
CHUQUISACA	3,49	3,6	3,75	3,94	4,13
LA PAZ	34,62	33,36	32,27	31,37	30,63
COCHABAMBA	16,01	16,15	16,43	16,77	17,18
ORURO	5,39	5,07	4,83	4,62	4,4
POTOSI	4,95	4,64	4,51	4,52	4,55
TARIJA	4,46	4,69	4,91	5,1	5,24
SANTA CRUZ	26,3	27,44	28,03	28,27	28,34
BENI	4,5	4,72	4,89	5,02	5,11
PANDO	0,28	0,32	0,36	0,39	0,41

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Es objetivo señalar que por las características de la economía boliviana, un país subdesarrollado sin perspectivas de desarrollo industrial, al menos en el corto y mediano plazo, los bolsones de desempleo de la Población Económicamente Activa (PEA), en particular los migrantes rurales, los desprotegidos por el estado, engrosan el enorme ejército de informales de la economía. El sector de comercio interno, en sus múltiples facetas; comerciantes minoristas, vivanderos, carpinteros, chamarreros y otros. Toda esta gama de sub - actividades generan empleo y sub empleo informal. Es posible que estos empleos no sean de alta calidad, sin embargo llenan un enorme vacío que la economía formal del país no puede cumplir. El empleo; es una preocupación central de los diferentes estados, países desarrollados y no desarrollados. En el caso Boliviano, el Estado no desarrolla programas de empleo de gran alcance por su fragilidad económica.

Por lo señalado, el desarrollo de la presente investigación “El Microcrédito como instrumento Generador de Empleo en las ciudades de La Paz y El Alto” busca responder a las siguientes interrogantes:

¿Es el microcrédito un instrumento eficaz para reducir el desempleo en las ciudades de La Paz y El Alto?

¿El microcrédito ha contribuido a mejorar la calidad del empleo en las ciudades de La Paz y El Alto?

¿Las tasas de interés bancarias manejadas por las entidades de microcrédito son accesibles a los clientes del sector informal?

¿La morosidad de las instituciones de microcrédito es alta o al contrario baja?

¿Cuál es la contribución del Estado para reducir el desempleo?

¿Qué políticas específicas en el tema del microcrédito tiene el Estado?

BIBLIO

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

La presente investigación tiene como objetivo general, el de considerar que las políticas de microcrédito implementadas en Bolivia, en el periodo de 2000 – 2010, han contribuido a disminuir la tasa de desempleo en las ciudades de La Paz y El Alto.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Demostrar que el sector informal de la economía en las ciudades de La Paz y El Alto, son las que en mayor dimensión demandan y acceden al microcrédito.
- Demostrar, que pese a que las tasas de interés bancario activas son altas, la población informal (demandante) es creciente. Es decir existe una mayor demanda de microcréditos.
- Demostrar que la morosidad en las instituciones microfinancieras es baja, a pesar de las elevadas tasas de interés.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La presente investigación pretende contribuir a discernir un tema candente, además de ser un tema de preocupación mundial, que fue, es y no dejará de ser de importancia vital: el empleo; en vista de que para la subsistencia, para la medición de las economías de cada región; el empleo es un factor fundamental para que podamos catalogar de cierta forma a cada región o país.

Vemos que en Bolivia el empleo y desempleo son fenómenos que no dejan de afectar nuestra economía. Ambos son una consecuencia del crecimiento o decrecimiento de la economía.

La población en las diferentes regiones, pero sobre todo en las más afectadas por el desempleo, tuvieron y tienen que optar por una alternativa para generar ingresos, por consiguiente para mejorar su calidad de vida; esta alternativa es el empleo por cuenta propia, debido a que en Bolivia, (con más impacto en La Paz y El Alto) no existen industrias que demanden mano de obra; debido a distintos factores, entre los cuales podemos mencionar el escaso desarrollo económico del país.

Existe un desempleo latente en estas dos ciudades importantes del país. La ciudad de La Paz y la ciudad de El Alto, ambas están estrechamente ligadas por su proximidad geográfica, por su relación económica y su movilidad poblacional.

De igual modo, el trabajo busca medir en lo posible, la relación entre el microcrédito y la generación y sostenibilidad del empleo, en particular en los estratos más vulnerables de la población, donde observaremos que estas poblaciones con particularidades similares, que accedieron a algún tipo de microcrédito, (en su mayoría) lograron generar ingresos, mejorar su calidad de vida, y en algunos casos, expandirse en el negocio que emprendieron.

Entonces, nuestro aporte intenta demostrar que el microcrédito es un instrumento significativo para la generación de empleo en estas dos ciudades importantes de Bolivia. La ciudad de La Paz y El Alto.

1.5 HIPÓTESIS

Conceptualmente y según el diccionario de la Real Academia Española (RAE) se define la hipótesis como: aquella posible solución que se establece provisionalmente como base de una investigación y que puede confirmar o negar la validez de aquella.⁸

El trabajo plantea la siguiente hipótesis:

“El microcrédito es un instrumento generador de empleo en las ciudades donde los bolsones de población informal son representativamente altos: La Paz y El Alto”.

⁸ Diccionario de la Real Academia de Lengua Española, 2008.

II. DEFINICIÓN DE VARIABLES

2.1 Variable dependiente

La variable dependiente y más importante del presente trabajo es el empleo. Entendiendo al empleo como una actividad que genera una remuneración económica en una determinada jornada laboral.⁹

Según la OIT (Organización Internacional del Trabajo) el empleo es: “Desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario. Este concepto es diferente del término trabajo, pues éste es cualquier tipo de actividad o tarea necesaria para cubrir las necesidades básicas del ser humano (alimentación, limpieza, higiene, educación...). Trabajos, los tiene toda la población, pero empleo no. Para hacer frente a la cobertura de las necesidades básicas en las sociedades capitalistas se necesitan ingresos económicos”.¹⁰

2.2 Variable independiente

La variable independiente de la hipótesis es el microcrédito. Entendiéndolo como un crédito en escala menor otorgada por una entidad especializada del rubro otorgado a la población. Este crédito puede ser individual o colectivo, no se requiere en la mayoría de los casos una garantía material (inmueble u otro activo).

⁹ Diccionario de la Real academia de Lengua Española 2008.

¹⁰ Organización Internacional del Trabajo; def: Empleo – Trabajo – Labor.

III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.-

El tipo de estudio que identifica el presente trabajo es el explicativo, por que se busca analizar las causas y efectos que conllevan a explicar la relación del microcrédito con el empleo.

En la investigación explicativa se presenta una relación causal: no solo se persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo.

Por consiguiente, se ocupa de la generación de teorías, determina las causas de un evento. En la investigación explicativa se pretende detectar las relaciones entre eventos de la hipótesis causal. En la investigación experimental, el investigador desea comprobar los efectos de una intervención específica, en este caso el investigador, tiene un papel activo, pues lleva a cabo una investigación.

3.1 Método de investigación

Dentro del método de investigación se aplicará el método deductivo ya que partiendo de la hipótesis se llegará a la deducción de premisas particulares para aplicarlas en una realidad concreta. También se usará el método inductivo, ya que al existir conocimiento particular del tema, se pretende formular la existencia de la relación de cambios del factor de predisposición, el factor de oportunidad y el factor de decisión del individuo con respecto a la existencia del microcrédito y su relación con el empleo.

Para ello se recopilará la información específica. La investigación se basará y enfocará en el problema objeto de estudio, principalmente cuales son los factores que relacionan la generación de empleos.

Esta investigación, tiene las siguientes fases:

- Recopilación de información, mediante las fuentes primarias y las técnicas de investigación.

- Análisis de la información, depurarlas, ordenarlas y clasificarlas, estableciendo relaciones de causa.
- Generar conclusiones.

IV. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Ámbito Geográfico

La presente investigación toma como marco de referencia las ciudades de La Paz y El Alto, ambas urbes se constituyen en centros densamente poblados y por sus características presentan elevados bolsones de pobreza crítica y altas tasas de desempleo.

4.2 Ámbito Temporal

Para la investigación se ha tomado en consideración el periodo de 2000 – 2010. En este periodo se presentan estas características:

- La década del 2000, es un periodo caracterizado por la inestabilidad política del país, misma que repercutió en la economía. Este ciclo económico esta caracterizado por las políticas liberales, hasta la crisis del año 2003, luego desde 2004 hasta 2006 se suceden gobiernos de corto plazo (Carlos D. Mesa y Eduardo Rodríguez V.).
- En el período 2000 – 2010, por la vía democrática, asume el gobierno el Sr. Evo Morales A., el cual le da un rol mas protagónico al estado en la política económica.
- El 2009, el Sr. Evo Morales A. es reelegido por un segundo mandato (2009 - 2014). En el primer semestre (2010) se nota cierta apertura, no suficiente a la inversión externa dirigida a los sectores extractivos (gas y minerales).
- ◀ - En el periodo de análisis (2004 - 2010), no mejora la generación de empleo, esta tiende a deteriorarse por una fuerte caída de la inversión externa.
- Ante la disminución de la inversión externa, se incrementó la inversión pública (2008 - 2009) como efecto sustitutivo, pero la inversión pública no es productiva y expansiva en la generación de empleo.

4.3 Universo y Estudio

En el análisis retrospectivo de la incidencia del microcrédito en la generación de empleos en las ciudades de La Paz y El Alto, en el periodo de estudio 2000 – 2010, se tomará como referencia la tendencia del microcrédito en la población informal, es decir en los beneficiarios.

Se considera, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y otros organismos especializados, el sector informal de la economía en Bolivia alcanza al 2009, al 60.6% de la población total.

CUADRO N° 4
LA PAZ: DISTRIBUCIÓN DE LA
POBLACIÓN ECONOMICAMENTE
ACTIVA (PEA) POR SECTORES,
(en %)

SECTORES	2007	2008	2009
FORMAL:	44.2	41.2	32.9
Estatal	34.0	23.4	18.3
Empresarial	10.3	17.8	14.6
INFORMAL	44.5	54.6	60.6
Semiempresarial	16.1	18.1	18.2
Familiar	28.4	36.5	42.4
Servicio doméstico	11.2	4.2	6.5
TOTA	100.0	100.0	100.0

L
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística.



V. MARCO TEÓRICO

5.1 Empleo: Generalidades

Para poder desarrollar nuestro análisis, definiremos al empleo de la siguiente manera:

- Voluntariedad.- El trabajador debe ser libre durante el desarrollo de toda la relación laboral.
- Por cuenta ajena.- Se trabaja para otra persona a la cual se cede el fruto del trabajo cobrando a cambio un salario.
- Dependencia.- El empresario es el que ordena cuándo, dónde y cómo ha de realizarse el trabajo. La subordinación no ha de ser absoluta, puesto que entonces el trabajo no sería libre.
- Retribución.- Toda actividad laboral ha de ser remunerada.

El trabajo y las relaciones sociales que generan, es y ha sido objeto de múltiples encuadres jurídicos.¹¹

Históricamente, durante miles de años, la forma dominante de relación de las personas debido al trabajo fue la esclavitud. La esclavitud es una relación de propiedad; el trabajador es considerado una cosa (un esclavo), propiedad de una persona (el amo). El propietario, como dueño de la cosa, tiene el derecho de usarla y venderla por su sola voluntad, y apropiarse de los frutos de su trabajo. En un régimen de esclavitud no hay mercado de trabajo sino mercado de personas (trata de personas). A partir del siglo XIX, la esclavitud comienza a dejar de ser la forma dominante de trabajo, proceso relacionado con el desarrollo del sindicalismo y la democracia. Sin embargo, contra lo que suele pensarse, la esclavitud no ha desaparecido y permanece bajo antiguas y nuevas formas de trabajo forzoso en amplios sectores del mundo del trabajo, incluso en los países más desarrollados.

¹¹ Formación y orientación laboral. Carmen García. Editorial: Mc Graw Hill.

Actualmente la forma dominante es el trabajo asalariado, o trabajo en relación de dependencia, o trabajo por cuenta ajena. El trabajador o "empleado", es reconocido en su condición de persona al igual que aquel que va a utilizar su trabajo ("empleador"). La relación se concreta a través de un contrato (contrato de trabajo) en el que se establecen el precio y las condiciones en que será prestado el trabajo. El precio del trabajo se denomina "salario" o "remuneración", y suele pagarse diariamente (jornal), quincenalmente (quincena) o mensualmente (sueldo). El ámbito en el que se ofrece, se demanda y se concretan los contratos se llama mercado de trabajo.

El empleador contrata uno o más trabajadores, para utilizar su trabajo en una actividad productiva organizada, generalmente con la intención de obtener una ganancia. La organización de recursos humanos (trabajo) y materiales (capital) con un fin de producir un valor agregado se denomina "empresa".

En las sociedades modernas los trabajadores se inclinan a unirse en grupos (sindicatos) con el fin de negociar colectivamente los contratos de trabajo (convenio colectivo de trabajo), ya sea directamente con el empleador para una sola empresa, o con un grupo de empleadores organizados para un sector o un oficio. Por otra parte el trabajo asalariado está especialmente protegido por el d, nacional e internacional, que establece contenidos mínimos obligatorios que deben ser incluidos en todos los contratos de trabajo.

Fuera del trabajo asalariado, existe un amplio abanico de formas de trabajo con diferentes estatutos jurídicos.

El trabajo por cuenta propia, denominado también autoempleo, en el que es el propio trabajador el que dirige y organiza su actividad, y que puede adoptar dos formas básicas:

- a) El autoempleo individual o trabajo autónomo, que se regula habitualmente por el derecho civil, bajo la forma de "contrato de locación de servicios" (profesiones liberales, oficios autónomos, etc).

- b) El autoempleo colectivo, en el que el trabajador se desempeña en una organización de la que él forma parte como miembro pleno en la toma de decisiones (cooperativa de producción o trabajo, sociedad laboral, etc).

El trabajo "informal" en relación de dependencia, también llamado trabajo "no registrado", trabajo "en negro", o trabajo "sin contrato". Se caracteriza por constituir la relación laboral sin cumplir las formalidades legales. Conformar relaciones laborales en las que habitualmente el trabajo se encuentra totalmente desprotegido frente al empleador, en una posición de máxima debilidad y mínima (o nula) capacidad de negociación, que lo ubican cerca de la esclavitud. Este tipo de trabajo ha crecido notablemente en los últimos años.

Actualmente muchas grandes empresas utilizan un sistema de recursos humanos que combina la manutención de un pequeño grupo "asalariado" formal empleado directamente por la empresa, muchas veces en condiciones de informalidad, sin protección laboral.

Una de las interpretaciones comúnmente aceptadas sobre la existencia de actividades informales se refiere al desarrollo de éstas al margen del sistema regulatorio vigente. Es decir, se trata de labores que se desarrollan sin cumplir con los requisitos establecidos en las regulaciones, sean estas leyes o procedimientos. Asimismo, y en una visión más positiva, la exclusión se asocia con su falta de acceso a las políticas de fomento y, en particular, al crédito, la capacitación y los mercados. Esta aproximación al sector informal enfatiza su ilegalidad como característica primordial y tiende a visualizarlo como un conjunto de actividades encubiertas o sumergidas de la economía. El trabajo "informal" de simple supervivencia por cuenta propia. Este tipo de trabajo es en algunos casos de muy baja productividad y realizado por cuenta propia, fuera de toda formalidad legal (limpiavidrios en los semáforos, recolectores informales de basura, vendedores callejeros, etc.).¹²

¹² www.humanrights.state.mn.us/yourrights/spanish_glossary.html

5.2 Teorías sobre el Empleo

El desempleo es una preocupación insoslayable de las autoridades y del pueblo en general. Con frecuencia, el desempleo conlleva a una dilapidación de recursos humanos que de otro modo podrían estar produciendo bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad. Al mismo tiempo, puede significar extrema penuria personal para los trabajadores cesantes y es, en consecuencia, una preocupación social fundamental. A lo largo del tiempo, la tasa de desempleo fluctúa ampliamente dentro de un país dado, en correspondencia con el ciclo económico.

El desempleo aumenta durante las recesiones y declina en períodos de auge y también varía ampliamente de un país a otro, como se puede observar en los informes estadísticos al respecto. A pesar de que existe consenso en cuanto a la gravedad del desempleo para la sociedad, los economistas no se han puesto de acuerdo en cuanto a las causas del mismo y a sus posibles soluciones. Hablando en general y dejando a un lado los tipos híbridos que son muy comunes en nuestros tiempos debido al desarrollo intelectual, económico, etc. que hacen que las teorías vayan modificándose y adaptándose a las nuevas condiciones se plantean varias teorías del fenómeno del empleo, entre las actuales, destacan: La Neoclásica y La Keynesiana. El análisis comparado de las teorías del empleo puede contribuir a sentar las bases para un estudio crítico de estas teorías en la actualidad.

5.2.1 Teoría Neoclásica del Empleo

Los neoclásicos le otorgan un papel fundamental al mercado, pues lo consideran el mejor distribuidor de los recursos. Según la teoría de la competencia del *laissez-faire*, el paro se debe, bien a una interferencia del gobierno en el libre juego de las fuerzas del mercado, o generalmente, a prácticas monopolísticas. Solo con que el gobierno se abstuviera de intervenir en los asuntos económicos mediante la legislación social, los subsidios, los derechos arancelarios, etc. y abandonará el campo a la iniciativa privada y a la libre contratación en el mercado, se aseguraría

automáticamente un alto nivel de ocupación.¹³ Reducido a su expresión teórica: el paro existe porque los salarios son demasiados altos, este nivel, indebidamente alto se mantiene por las prácticas monopolísticas de los sindicatos obreros, e indirectamente por el sistema de distribución que garantiza un nivel mínimo. Si se suprimieran estas restricciones, la competencia obligaría a los salarios a descender hasta el nivel en que resultará provechoso para los empresarios emplear más trabajo. Algunos consideran como verdaderos neoclásicos a Marshall y a Pigou; ellos sentaron las bases de la llamada economía moderna.

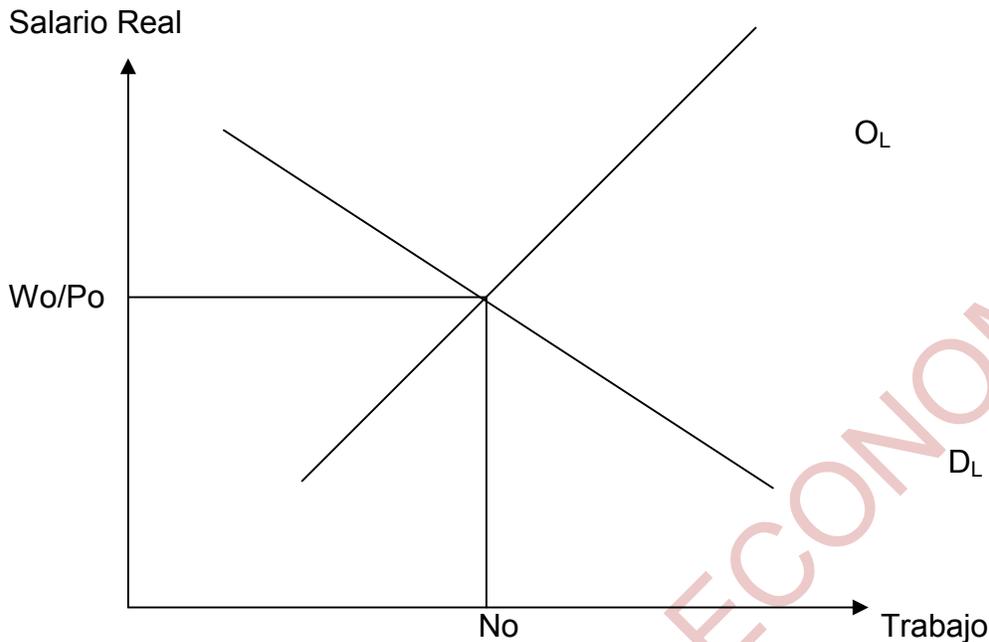
Pigou, contemporáneo con Marshall, tiene varias obras, dentro de las que destaca *Teoría del empleo*, donde desarrolla lo que se ha considerado la teoría neoclásica de la ocupación, que no es más que la teoría del empleo voluntario, la que explica a través de la ley de los rendimientos decrecientes de los factores de la producción, principalmente del trabajo. Él plantea que la relación entre el nivel de ocupación y el salario real es inversamente proporcional, lo que quiere decir que a medida que aumente el salario real, menor será el nivel de ocupación y viceversa.

Para Keynes, la teoría de la ocupación del profesor Pigou "es la única descripción detallada que existe de la teoría clásica de la ocupación"¹⁴, donde su esencia está dada por las formas de aumentar la ocupación. De manera general la teoría neoclásica del empleo parte del equilibrio en el mercado de trabajo (figura 1), pues plantea que el nivel de empleo es determinado mediante la igualdad de la demanda de trabajo (DL) y la oferta de trabajo (OL). Ambas curvas expresan una relación entre los salarios, los precios y el empleo.

¹³ Oxford U, 1948 página 75

¹⁴ Keynes.1976 página 21

FIGURA 1



La curva de demanda de trabajo (D_L) es decreciente, lo que significa que a medida que disminuya el salario real (W/p) aumentará la cantidad demandada de trabajo. La curva de oferta de trabajo (O_L) es creciente, pues a medida que aumenta el salario real aumentará también la cantidad de trabajo ofertada. El equilibrio en el mercado de trabajo se alcanza cuando $D_L = O_L$, y esto ocurre en el punto E, donde No corresponde al nivel de pleno empleo.

Demanda de trabajo

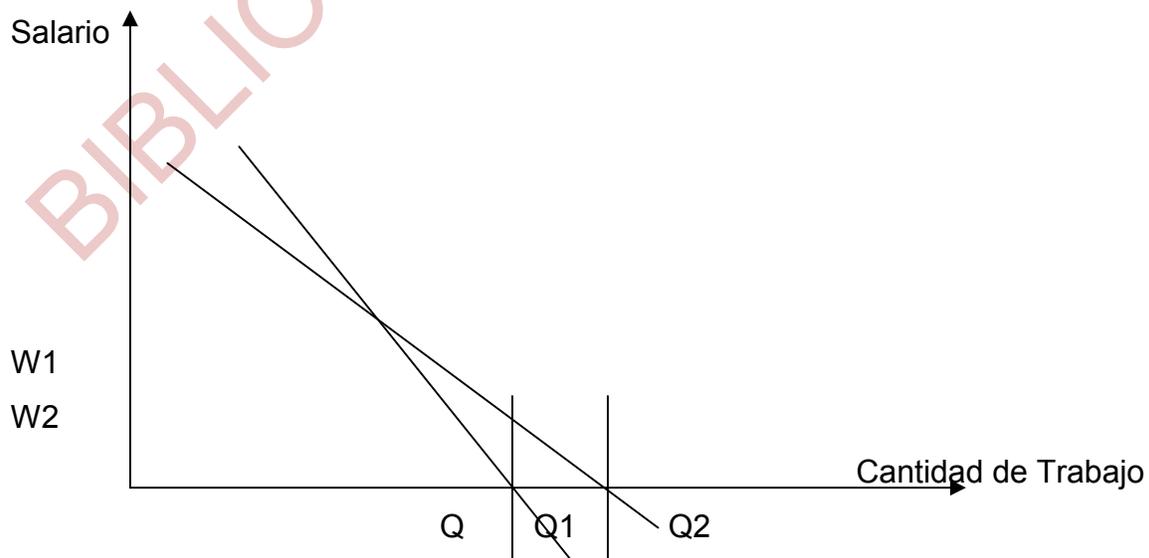
La demanda de trabajo representa la parte de los empresarios en el mercado de trabajo. Ella expresa una relación inversa entre el salario real, que es la relación entre el salario y los precios, y el empleo, lo que puede deducirse gráficamente por la pendiente negativa de la curva de demanda de trabajo. Los economistas neoclásicos parten de que la ley de los rendimientos decrecientes¹⁵ se pone de manifiesto en la productividad del trabajo, siendo esto una de las causas de que la curva sea de pendiente decreciente. Suponen que la productividad marginal del

¹⁵ Campbell 2003 página 122

trabajo disminuye a medida que se emplea más trabajadores. Existe una cantidad fija de capital por lo que al emplear más mano de obra, corresponde a cada nuevo trabajador menos maquinaria que a los anteriores, añadiendo menos a la producción, este nuevo trabajador que los otros trabajadores. Por tanto, el producto marginal del trabajo es decreciente al igual que la demanda de trabajo.

Según estos economistas, en un mercado competitivo, esta es la única causa de la pendiente decreciente de la demanda de trabajo, pues en este tipo de mercado los precios están dados. En el caso del mercado imperfecto además de la productividad marginal del trabajo decreciente existe otra razón, los precios del producto, pues estos bajan a medida que aumenta la producción. Las empresas son competitivas y por tanto, desean pagar un salario real igual al producto marginal del trabajo. Según lo explicado anteriormente, esta curva de demanda agregada sería a corto plazo (D_{cp}), porque existe una cantidad fija de capital, por lo tanto, también puede existir una curva de demanda en el largo plazo (D_{lp}), donde tanto el trabajo como el capital son factores variables. Esta curva de demanda de trabajo a largo plazo (figura 2) también tiene pendiente negativa, en este caso porque el salario provoca un efecto-producción a corto plazo y un efecto-sustitución a largo plazo, que alteran conjuntamente el nivel óptimo de empleo de la empresa.

FIGURA 2



Una reducción del salario de W_1 a W_2 eleva a cantidad de trabajo a corto plazo de equilibrio de Q a Q_1 (efecto-producción). Sin embargo, a largo plazo la empresa también sustituye capital por trabajo, lo que produce un efecto-sustitución de Q_1Q_2 . Por tanto, la curva de demanda de trabajo a largo plazo es el resultado de ambos efectos y se halla conectado.¹⁶

El efecto-producción también llamado efecto-escala no es más que la variación del nivel de empleo ante una modificación del costo de producción del empresario al variar los salarios de los trabajadores. Normalmente una reducción del salario de los trabajadores disminuye el costo marginal del producto, por lo que los empresarios pueden producir una unidad adicional a un menor costo. Al aumentar la producción aumenta la demanda de trabajo. El efecto-sustitución es la variación que experimenta el empleo debido únicamente a una variación del precio relativo del trabajo, manteniéndose constante la producción. En este caso el empresario decidirá sustituir algunos tipos de capital (que es un factor variable al ser un efecto en el largo plazo) por trabajo, el que es relativamente menos caro. La respuesta a largo plazo es mayor que a corto plazo, pues genera un mayor nivel de empleo, expresando gráficamente en una curva de demanda de trabajo a largo plazo más elástica que la de corto plazo. Estos dos efectos en conjunto provocan un aumento del nivel de empleo de mayor magnitud. Existen otros factores que aumentan más la elasticidad de la demanda de trabajo a largo plazo, como la demanda del producto, la relación entre trabajo y capital y la tecnología.

La curva de demanda de trabajo del mercado, es menos elástica que la mera suma horizontal de las curvas de demanda de cada empresa. Por ejemplo, una reducción de salario motiva a las empresas a aumentar su producción y el número de trabajadores, lo que provocará un aumento de la oferta del producto, lo que a su vez tiende a disminuir el precio del mismo en el mercado. Precisamente el precio de producto es un factor que influye sobre la demanda de trabajo de cada empresa, provocando un efecto contrario aunque en menor cuantía, pues en

¹⁶ Campbell 2003 página 141

términos absolutos el nivel de empleo aumenta, pero menos que si se sumaran horizontalmente las demandas de trabajo de cada empresa.

Oferta de trabajo

La oferta de trabajo representa la parte de los trabajadores en el mercado de trabajo. Esta curva expresa una relación directamente proporcional entre el salario nominal y el empleo, si aumenta uno también aumenta el otro. Cada individuo ofrece al mercado una cantidad de trabajo, la cual está determinada por la distribución diaria de su tiempo (el que es fijo) entre las actividades que realiza dentro del mercado de trabajo (trabajo) y las actividades que realiza fuera del mismo (ocio). El trabajo también es definido como el empleo en el cual se recibe remuneración, mientras que el ocio incluye todas las actividades realizadas por los individuos y por las que no reciben remuneración alguna.

Según los neoclásicos, para que cada individuo distribuya su tiempo de forma óptima entre estas actividades necesita dos tipos de información: la información psicológica subjetiva sobre sus preferencias por el ocio y el trabajo, las que se representa a través de las curvas de indiferencia; y la información objetiva del mercado representada por la restricción presupuestaria.¹⁷ Una curva de indiferencia expresa diferentes combinaciones de horas de ocio (o de trabajo) y de renta diaria, estas combinaciones son indiferentes entre sí pues representan un mismo nivel de utilidad para el individuo. Un individuo puede sentir satisfacción ante el trabajo, el ocio o la renta, pero para poder obtener una cantidad mayor de uno de esos bienes, debe renunciar a alguna cantidad de otro para mantener el mismo nivel de utilidad. Esto explica empíricamente la pendiente decreciente de las curvas de indiferencia. Pero, además de ser decrecientes las curvas de indiferencia son convexas, porque cada vez más los individuos son más reacios a cambiar una cantidad de bien escaso por otro cualquiera, por ejemplo a medida que aumenta su nivel de ocio, el individuo está dispuesto a renunciar a menos

¹⁷ Campbell 2003 página 150

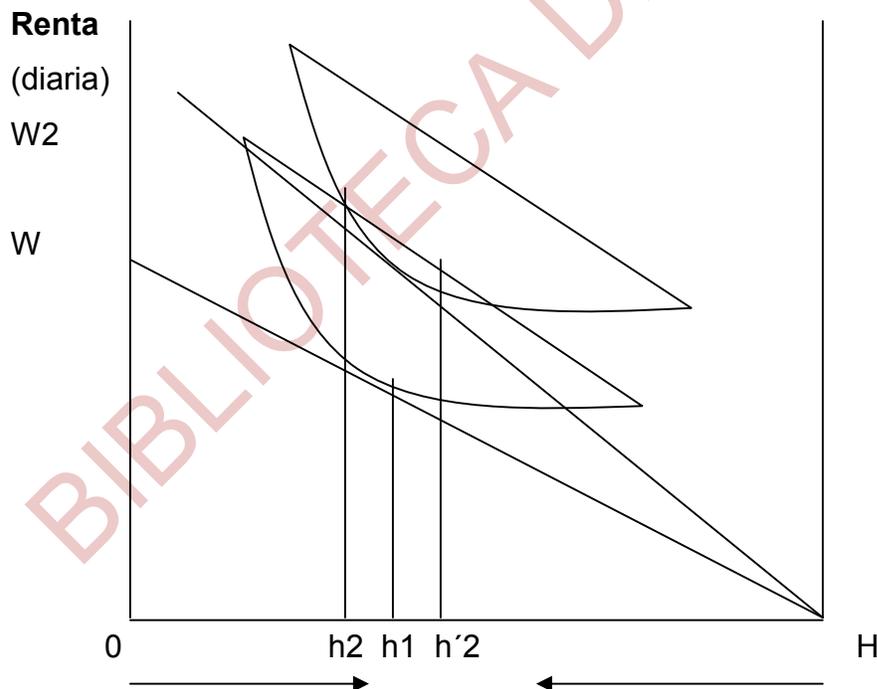
cantidad de renta a cambio del ocio, el cual posee en abundancia no pasando lo mismo con la renta.

En términos técnicos la curva de indiferencia se mide por la relación marginal de sustitución (RMS) de renta y ocio, y estas suelen diferenciarse para cada individuo, pues todos no tiene los mismos gustos o preferencias, también se pueden diferenciar por el tipo de trabajo, si este es más agradable o no; así como de las circunstancias específicas de cada persona, su entorno familiar, circunstancias económicas, de salud, etc. La restricción presupuestaria muestra todas las combinaciones de renta (bienes) y ocio que puede acceder un trabajador según su salario, bajo el supuesto de que la única fuente de renta monetaria es el trabajo, es decir, que el individuo no tiene ahorros acumulados ni puede pedir prestado. La pendiente no es más que el reflejo del salario por hora.

La oferta de trabajo de un individuo es creciente y esta se puede ver afectada por una variación de la renta o por una variación del salario. Efecto-renta se refiere a la variación del número deseado de horas de trabajo por una variación de la renta, manteniendo constante el salario. En el caso de una persona específica, las horas de trabajo pueden aumentar durante un tiempo a medida que suben los salarios, pero hay un punto a partir del cual las nuevas subidas pueden provocar una reducción de la oferta de horas de trabajo. La curva de oferta de trabajo de este individuo, es ascendente durante un tiempo y a continuación, se vuelve hacia atrás, denominándose curva de oferta de trabajo que se vuelve hacia atrás. Efecto-sustitución indica la variación del número deseado de horas de trabajo provocado por una variación del salario, manteniéndose constante la renta. Cuando suben los salarios y el ocio se encarece, es razonable sustituir ocio por trabajo (comportándose el ocio como un bien normal). Es decir, en el caso de una subida salarial, el efecto-sustitución lleva al individuo a desear trabajar más horas. Estos efectos se pueden combinar. Si el efecto-sustitución domina al efecto-renta, el individuo optará por trabajar más horas cuando suba el salario, lo que coincide con la parte ascendente de la curva de oferta de trabajo que se vuelve hacia atrás.

En caso contrario, el individuo tenderá a trabajar menos horas, correspondiendo a la parte hacia atrás de la curva. En este modelo se supone implícitamente que los trabajadores pueden elegir individualmente el número de horas que trabajan. La curva de oferta de trabajo del mercado es creciente, e indica que los trabajadores desean ofrecer más horas de trabajo cuanto más elevado es el salario real. Según estas teorías, las curva de demanda y oferta de trabajo se cortan en un punto ϵ , con un nivel correspondiente de factor trabajo o empleo (N_0) y un nivel de salario real en equilibrio (W_0/P_0). Dicho en otras palabras, en el punto donde coincidan los criterios de utilidad, correspondientes a la demanda de trabajo que formulan los empresarios, con los de des-utilidad (sacrificio por trabajar), que forma la función de oferta de trabajo de los obreros, en ese punto quedará determinado el volumen de ocupación. Los economistas neoclásicos llegan a la conclusión de que la economía siempre funciona en el nivel de pleno empleo.

FIGURA 3



Suponiendo que el ocio es un bien normal, el efecto-renta correspondiente a una subida salarial siempre provoca una reducción del número de horas de trabajo, que en esta figura 3 es una reducción del tiempo de trabajo de h_1 a h_2 horas. El efecto-sustitución, provocado por una subida de salario, se traduce en un aumento de las horas de trabajo de h_2 a h_3 horas. En este caso, el efecto-sustitución es mayor que el efecto renta y el trabajador decide trabajar $h_3 - h_1$ horas adicionales como consecuencia de la subida de salario.¹⁸

5.2.2 Teoría Keynesiana de la Ocupación

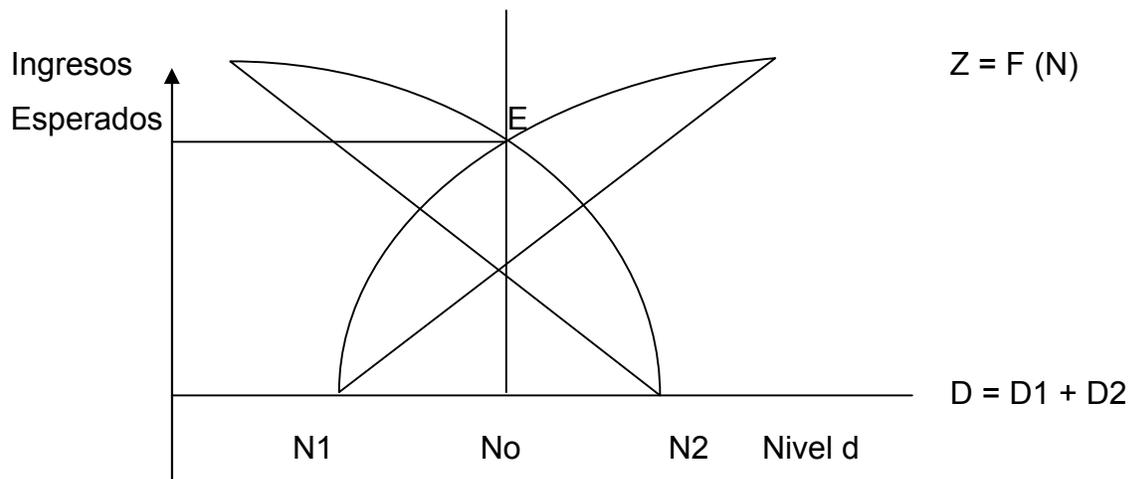
Keynes señala que la mayoría de los economistas habían estudiado el proceso económico a partir de la existencia de un determinado nivel de ocupación y era importante saber por qué existe ese nivel de ocupación y no otro. Para explicar las causas del desempleo se basa en el principio de la demanda efectiva, categoría que constituye la base del modelo keynesiano y, en el centro de ésta la propensión marginal a consumir, en donde la ley psicológica tiene un papel fundamental, la que plantea que los hombres están dispuestos, por regla general y como promedio, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, aunque no en la misma proporción. Por lo anterior, se plantea que en el centro de la teoría keynesiana está la subjetividad del individuo, demostrando la influencia del subjetivismo neoclásico. Para **Keynes** el nivel de ocupación queda determinado por el equilibrio entre la oferta global y la demanda global, es decir, donde ambas funciones se interceptan, por lo que el desempleo quedaría resuelto cuando se cierra la brecha donde la curva de oferta es mayor que la curva de demanda (Figura 4).

La demanda global expresa el nivel de ingresos y por tanto, el beneficio obtenido por los empresarios; a su vez la oferta expresa el nivel de rendimiento que se obtiene a medida que varía el nivel de ocupación. Mientras que la demanda sea mayor que la oferta, o los ingresos mayores que los rendimientos, no existirá desempleo, pues los empresarios seguirán aumentando el número de

¹⁸ Campbell 2003 página 29

trabajadores como único factor variable para aumentar sus ingresos (aplicando el principio de ceteris paribus). Entonces en el punto donde la demanda es igual a la oferta, los ingresos obtenidos coinciden con los rendimientos, por lo que es aquí donde queda fijado el nivel de ocupación, pues después de este punto, cada unidad adicional de factor trabajo incrementada dará rendimientos en la producción que excede el nivel de ingresos que se pueden obtener, pues no habrá demanda en el mercado que pueda ofrecerlos. Por lo que si los empresarios desean seguir teniendo beneficios tendrán que variar otros factores que intervengan en la producción como el capital, la tierra, la tecnología, etc. Para **Keynes** la brecha que determina el nivel de desempleo se elimina mediante el incentivo del consumo y de la inversión, ya que al aumentar estos componentes, aumentaría la demanda global, porque ella está compuesta por la sumatoria de la demanda de consumo (D1) y la demanda de inversión (D2).

FIGURA 4



En $N1$, la demanda es mayor que la oferta ($D > Z$), por lo que habrá un estímulo a la ocupación. En el punto donde la demanda se iguala a la oferta ($D = Z$) queda fijado el nivel de ocupación, porque este es nivel preciso en el cual las esperanzas de ganancia de los empresarios alcanzan el máximo. $N0$ es el punto de la demanda efectiva. Después de ese punto (en $N2$), la oferta será mayor que la demanda

($D < Z$), aumentado la brecha entre estas dos curvas y por tanto aumentando el desempleo.¹⁹

Para que haya empleo tiene que existir inversión y ésta solo se realiza si existen ingresos. Según el esquema lógico del modelo keynesiano, con los ingresos se pueden realizar dos cosas, consumirlos o invertirlos, donde el consumo está dado por la propensión marginal a consumir, ya sea en bienes o en servicios, mientras que la inversión está dada por el incentivo a invertir, que está dado por la tasa de interés, la que a su vez está determinada por la liquidez y la cantidad de dinero. *"...la ocupación solamente puede aumentar pari passu con un crecimiento de la inversión, a menos, desde luego, que ocurra un cambio en la propensión a consumir; porque desde el momento en que los consumidores van a gastar menos de los que importa el alza de los precios de oferta total cuando la ocupación es mayor, el aumento de ésta dejará de ser costeable, excepto si hay un aumento de la inversión para llenar la brecha,"*²⁰ De estas ideas surge la implementación del modelo conocido como keynesiano o de Estado de bienestar, que se fundamenta en la liquidación del liberalismo y se apoya en el intervencionismo estatal, donde el Estado debe ser un inversionista importante para animar el mercado y la economía. **Keynes** propone la inexistencia de mecanismos de ajustes automáticos que permitan a la economía recuperarse de las recesiones.

Afirmaba que el ahorro no invertido, prolonga el estancamiento económico y que la inversión de las empresas de negocios depende de la creación de nuevos mercados, nuevos adelantos técnicos y otras variables independientes del tipo de interés o del ahorro. Puesto que la inversión empresarial fluctúa, no se puede esperar que pueda preservar un alto nivel de empleo y unos ingresos estables.

Keynes planteaba que el gasto público debe compensar la insuficiente inversión privada durante la recesión, es aquí donde el Estado juega un papel fundamental, al tomar medidas que hagan que la tasa de interés de la esfera de la especulación

¹⁹ Besada, R 1989 página 21

²⁰ Keynes 1976, página 101

sea menor que la tasa de rendimiento en la esfera real, ya que ésta es la única que genera empleos. O lo que es lo mismo, es necesario incrementar el nivel de ingresos de los trabajadores, para que puedan consumir pero al mismo tiempo, puedan ahorrar y por tanto incrementar las inversiones, partiendo del supuesto de que el ahorro es igual a la inversión. Esto solo se logra por la acción del Estado como agente regulador del mercado y de la economía en su conjunto, incrementando el empleo a través de obras públicas como carreteras, hospitales, puentes, etc. Cavar agujeros en el suelo y volver a llenarlos de nuevo producirá, como observara Keynes, una plena ocupación, lo mismo que la acumulación de armamentos o de equipos industriales.

Plena ocupación es sinónimo de una economía donde solo existe un mínimo de parados involuntarios, en tránsito a otro que ya está esperando. Keynes introduce la categoría de desempleo involuntario. Lo anterior, lo explicamos del siguiente modo:

PARÁMETROS	TEORÍA NEOCLÁSICA	TEORÍA KEYNESIANA
Causas de Desempleo	Rigidez de los salarios por la intervención del Estado y el sindicato que no dejan que el mercado de trabajo automáticamente retorne al equilibrio (OL = DL).	Insuficiente demanda agregada, fundamentalmente, en el componente más volátil de la misma, que era la inversión privada de los empresarios.
Tipos de Desempleo	Friccional Estructural Cíclico	Comparte las clasificaciones de los neoclásicos, pero introduce la categoría de desempleo involuntario.
Soluciones	Para que los salarios desciendan hasta su nivel de equilibrio, se debe poner en práctica la flexibilización del mercado de trabajo, eliminando de hecho la rigidez.	Intervención del Estado para completar la insuficiencia de demanda pública adicional, favoreciendo las ventas y la producción de las empresas. Proponía que el Estado gastase más sin necesidad de recaudar más impuestos, sino mediante la estrategia de incurrir en déficits públicos sucesivos

5.3 Desempleo: generalidades

Entendemos como desempleo a la desocupación o paro. El desempleo está formado por la parte de la población de un país que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar, no tiene trabajo.²¹

El conjunto de los parados o desempleados de un país forma parte por lo tanto de la población activa, y no debe incluirse en él todos aquellos miembros de la población que no están en disposición de trabajar, sea por estudios, edad, enfermedad, y que forman lo que se conoce como población inactiva.

Existen tres tipos fundamentales de desempleo: el cíclico, el estructural, el friccional. En economías periféricas aparece un cuarto tipo, el estacional.

5.3.1 Desempleo Cíclico

Este tipo de desempleo ocurre solo por un ciclo, en este caso, sus consecuencias pueden llevar a países con instituciones débiles a la violencia y finalmente la desobediencia civil. En países desarrollados la situación puede provocar vuelcos desde las políticas de Estado hasta definitivamente la adopción de un sistema económico distinto como pena del debilitamiento institucional. Un caso de desempleo cíclico ha sido la crisis mundial de 1929.

Para economistas como Arthur Cecil Pigou, el desempleo prácticamente ocurría sólo por razones del ciclo económico, y durante la crisis de los años treinta sostuvo aquello y tuvo que enfrentar a un duro opositor a su visión económica neoclásica de parte del economista británico de la Universidad de Cambridge John Maynard Keynes.

²¹ Samuelson, Nordhaus, "Economía", McGraw-Hill, Madrid, 2006.

5.3.2 Desempleo Estructural

El desempleo estructural corresponde técnicamente a un desajuste entre oferta y demanda de trabajadores. Esta clase de desempleo es más pernicioso que el desempleo estacional y el desempleo friccional. En esta clase de desempleo, la característica de la oferta suele ser distinta a la característica de la demanda, lo que hace probable que un porcentaje de la población no pueda encontrar empleo de manera sostenida. Por lo anterior, los economistas ligados al Estado no pueden admitir que un país esté bajo este tipo de desempleo, pues se trata de una situación grave para una población asalariada de un punto o sector determinado. Además, en un contexto de libre mercado, se suma a la crisis de las masas asalariadas, la de las medianas y pequeñas empresas que no logran adaptar su respuesta a la crisis cíclica del sistema capitalista en la que sólo los grandes conglomerados empresariales (holdings) pueden funcionar.²²

Por otro lado, el factor tecnológico es un elemento a considerar permanentemente en las crisis capitalistas. La fusión de las empresas motrices del sistema (que incurren en monopolio) y el constante progreso tecnológico hace que la mano de obra sea menos requerida en alta tecnología, desplazándose grandes masas hacia trabajos informales.

Las características principales que advierten de un desempleo de tipo estructural son:

- Desajuste sostenido entre la calidad y características de la oferta y la demanda.
- Desadaptación del conjunto de los actores económicos respecto a la economía externa e incapacidad del mercado interno para paliar esa diferencia

²² CEPAL. Panorama Social 2000 - 2001

- Obsolescencia de un modelo productivo determinado.

CEPAL y Anibal Pinto Santa Cruz, han venido desarrollando durante los últimos 60 años el enfoque estructuralista respecto del funcionamiento de las economías latinoamericanas. Este enfoque ha sido fuertemente atacado por la visión económica denominada neo liberal. Anibal Pinto desarrolló el concepto de heterogeneidad estructural, para poder entender el por qué en la economías latinoamericanas no se han cumplido los postulados neo liberales, no obstante la enorme cantidad de ensayos realizados para ponerlos en práctica.²³

El Programa Regional del Empleo (PREALC) de la OIT desarrolló el concepto de segmentación de los mercados de trabajo, a objeto de incluir en el instrumental de análisis la heterogeneidad estructural que planteaba Pinto y la CEPAL.²⁴

En el enfoque el PREALC se reconoce la existencia de profundas diferencias de comportamiento entre los mercados de trabajo rurales y los urbanos; y entre las franjas modernas y tradicionales de la economía. De modo que en lugar de existir un mercado de trabajo único, homogéneo, competitivo, atemporal y aespacial como sostiene la visión neo liberal, existirían al menos cuatro segmentos diferenciados al interior del mercado de trabajo como un conjunto: el sector tradicional rural, el sector informal urbano, el sector moderno rural y el sector moderno urbano.²⁵

5.3.3 Desempleo Friccional

El desempleo friccional (por rotación y búsqueda) y el desempleo por desajuste laboral (debido a las discrepancias entre las características de los puestos de trabajo y de los trabajadores), aparecen aún cuando el número de puestos de trabajo coincida con el número de personas dispuestas a trabajar.

²³ CEPAL. Panorama Social 2000 – 2001

²⁴ CEPAL. Informe 2005

²⁵ CEPAL. Panorama Social 2006

Se refiere a los trabajadores que van de un empleo a otro para mejorarse. Su desempleo es temporal y no representa un problema económico. El desempleo friccional es relativamente constante.

5.3.4 Desempleo Estacional

Por una parte, el desempleo estacional es aquel que varía con las estaciones del año debido a fluctuaciones estacionales en la oferta o demanda de trabajo. Se habla de desempleo estacional, por otra parte, para referirse al que se produce por la demanda fluctuante que existe en ciertas actividades, como la agricultura, por ejemplo.

5.3.5 Desempleo de larga duración

Se considera desempleo de larga duración, a la persona inscrita como demandante de empleo, de forma ininterrumpida, durante un periodo superior a un año.

El desempleo de larga duración provoca un efecto negativo sobre la capacidad que tiene el mercado de trabajo, en el modelo clásico, para restablecer el pleno empleo de forma automática. En este modelo, el mercado tiende de manera natural hacia el equilibrio sin desempleo, porque ante la existencia de paro, los desempleados compiten con los ya empleados por los puestos de trabajo disponibles, presionando a la baja los salarios y restableciendo el equilibrio con una disminución de salario. En el desempleo de larga duración por el contrario, el mercado se distorsiona ya que este tipo de desempleados no compiten con los empleados, porque las empresas no los consideran "elegibles", en la medida en que entienden que no son capaces de sustituir a los que están desempeñando sus mismas tareas, y por tanto no presionan a la baja los salarios y no reconducen el mercado de trabajo hacia un nuevo equilibrio.

Esta distorsión del mercado de trabajo, hace necesario que el Estado intervenga, prestando una atención especial a este tipo de desempleados.

5.4 Teorías del Desempleo

5.4.1 Desempleo: desequilibrio entre la oferta y la demanda de las horas de Trabajo

Todos sabemos que anualmente crece la eficiencia de todo tipo de máquinas. Cada vez necesitamos menos personas para producir la misma cantidad de bienes. En los últimos 200 años se ha reducido el tiempo de trabajo de aproximadamente 12 horas por día a menos de 8 horas diarias y la semana de trabajo se redujo de 7 a 5 días.

Horas de trabajo históricas

1802 - En la industria textil inglesa, tratan de reducir las horas de trabajo de aprendices a 12 horas diarias.

1847 - La jornada de trabajo en Inglaterra es de 10 horas.

1848 - Se reduce la jornada de trabajo a 12 hrs. en Alemania, desde las anteriores de 14 a 16 horas por día.

1890 - En los Estados Unidos la AFL quiere 8 hrs. de trabajo por día.

1891 - En Alemania las nuevas horas de trabajo para personal femenino son de 11 horas diarias.

Una de las causas principales del alto nivel de desempleo es el progreso tecnológico. El progreso es algo positivo y hace que la vida sea más llevadera.

Pero si cada año producimos la misma cantidad de bienes con menos personas, en muy pocos años, muchísimas menos horas de trabajo serán necesarias para producir todos los bienes que se podrían necesitar. La tendencia histórica ha sido la de utilizar cada vez menos horas de trabajo por semana. Si no continuamos con esta tendencia, la oferta de horas de trabajo es mayor que la demanda. Una sobreoferta de horas de trabajo significa que éstas valen menos y bajan los sueldos y salarios. Muchas personas se quedan sin trabajo; ya no se necesitan sus horas de trabajo. Los que están sin trabajo no tienen ingreso alguno y por eso

disminuye la demanda en bienes. Al haber menos ventas, se produce menos y aún más personas quedan afuera.

5.4.2 Desempleo: Análisis de la curva de Phillips con expectativas

Friedman explica como las expectativas de inflación influyen en los niveles de empleo y plantea que en el largo plazo, al ser la inflación, anticipada por los agentes económicos, la relación entre inflación y desempleo desaparece y solamente se da en el corto plazo, es decir, hasta que la inflación es reconocida por los agentes económicos. En términos técnicos, la curva de Phillips será vertical en el largo plazo con un nivel de desempleo que se denomina “tasa natural de desempleo”, que coincidirá con la tasa natural de empleo y con la tasa natural de producción, y que estas tasas naturales no dependen de factores nominales sino reales.

Friedman inicia el análisis tomando un postulado de Keynes, que consiste en que el salario real efectivo estará por encima del salario real de equilibrio y que si disminuye el salario nominal no disminuiría el salario real porque también disminuiría los precios, y por tanto no variaría el salario real y que este desequilibrio en el mercado de trabajo se da porque las condiciones del mercado no conllevan a una mayor producción; por otra parte, los salarios nominales son bastante rígidos a la baja, por lo que el mercado de trabajo no se ajusta como si fuera un mercado de un bien cualquiera, sino que el valor del salario real será fijado ocasionando un exceso de oferta de mano de obra o un déficit de mano de obra, la misma que se puede definir como una demanda insuficiente de mano obra para que la economía tenga pleno empleo.

Friedman explica que Keynes sostuvo que los salarios nominales son rígidos por razones institucionales, y que los empleados u obreros presionarían para evitar tal disminución, lo cual es contrario y diferente a la proposición del primero de los nombrados en el sentido que si bien es cierto los sindicatos influyen para que los salarios nominales no disminuyan, es imposible que esta situación pueda mantenerse en un largo plazo, sin que el mercado de trabajo se ajuste y que la

economía se mantenga en una constante situación de desempleo, sin que existan fuerzas que la hagan tender al pleno empleo en el largo plazo.

En otras palabras, el mercado de salarios se ajusta, la demanda de trabajo se iguala a la oferta de trabajo y el sistema de libre mercado asignará los recursos de tal manera que se logre el pleno empleo en el largo plazo, y que el desequilibrio en el mercado de trabajo no puede ser constante porque no habría explicación para pensar que el exceso de oferta o los desempleados, dado un salario real, al no conseguir puestos de trabajo decidan no aceptar un trabajo con un salario real menor. Quizás esta rigidez pueda tener cierto periodo de duración pero que es imposible que sea duradera y menos aún, no varíe en el largo plazo.

Friedman realiza un análisis detallado de los trabajos teóricos y empíricos de los economistas Irving Fisher en el año 1926 y de A.W. Phillips. Afirmando lo siguiente.²⁶

“La interpretación de la curva de Phillips empezó por la vía acertada en 1926, se reanudó a través del error unos treinta años después y ha retrocedido ahora a 1926 y a la verdad original. Lo cual supone cincuenta años para cerrar un circuito. Como se ve, el progreso tecnológico ha acelerado tanto el proceso de producir la ignorancia como el de disiparla”

El análisis se inicia con el enfoque de Fisher, que consiste en que la inflación se relaciona con bajos niveles de desempleo y que la deflación, con altos niveles de desempleo. En este modelo la relación causal va de variaciones en el nivel de los precios hacia el desempleo, tal como se explicó líneas arriba.

Sin embargo, Fisher al igual que Phillips analizaron el mismo fenómeno, la relación entre la inflación y el desempleo, pero con una gran diferencia, en el sentido que Phillips a diferencia de Fisher tomó la relación causal en sentido contrario, es decir, el desempleo influye en la inflación. Este último análisis fue realizado en el año 1958, treinta y dos años después del primer análisis.

²⁶ Milton Friedman, Teoría de Precios, Alianza Universidad Textos, capítulo 12 página 263.

Fisher tomó a la inflación como variable independiente al contrario de Phillips, que consideró al desempleo como variable independiente. Fisher hablaba de variaciones de los precios, en cambio Phillips consideró las variaciones de los salarios. Sin embargo Friedman consideró que esta diferencia no fue resaltante y que no afecta a ambos enfoques.

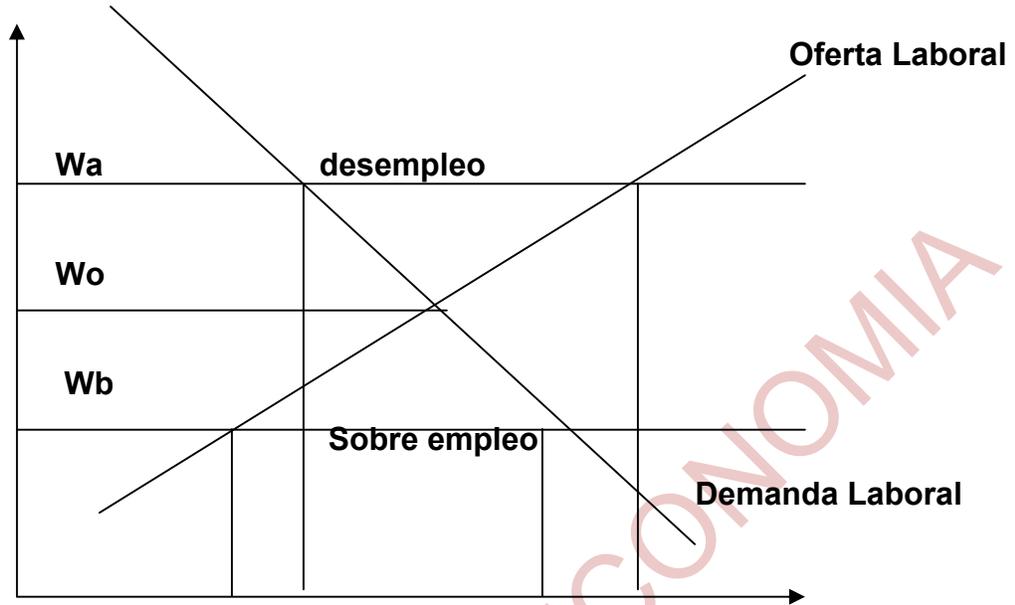
Según Friedman, en el enfoque de Fisher se consideró una cierta rigidez en los precios porque en aquella época los precios eran bastantes estables y las variaciones de éstos oscilaban alrededor de un valor medio. La lógica del análisis se puede resumir de la siguiente manera:

“dado un aumento del gasto, mayor al esperado, las empresas empezarán a producir más y éstas pensarán inicialmente que los gastos solamente han sido orientados a sus productos y no al resto de productos. Así inicialmente aumenta la producción y el empleo. Pero luego aumentan los precios, cae la producción y aumenta el desempleo. En el caso contrario, si disminuye el gasto, cae la producción, los precios y aumenta el desempleo”

Según Friedman, Fisher se adelantó en dos conceptos muy importantes: los “cambios previstos e imprevistos”.

En el caso del enfoque de Phillips, Friedman nos explica que la causalidad es contraria.

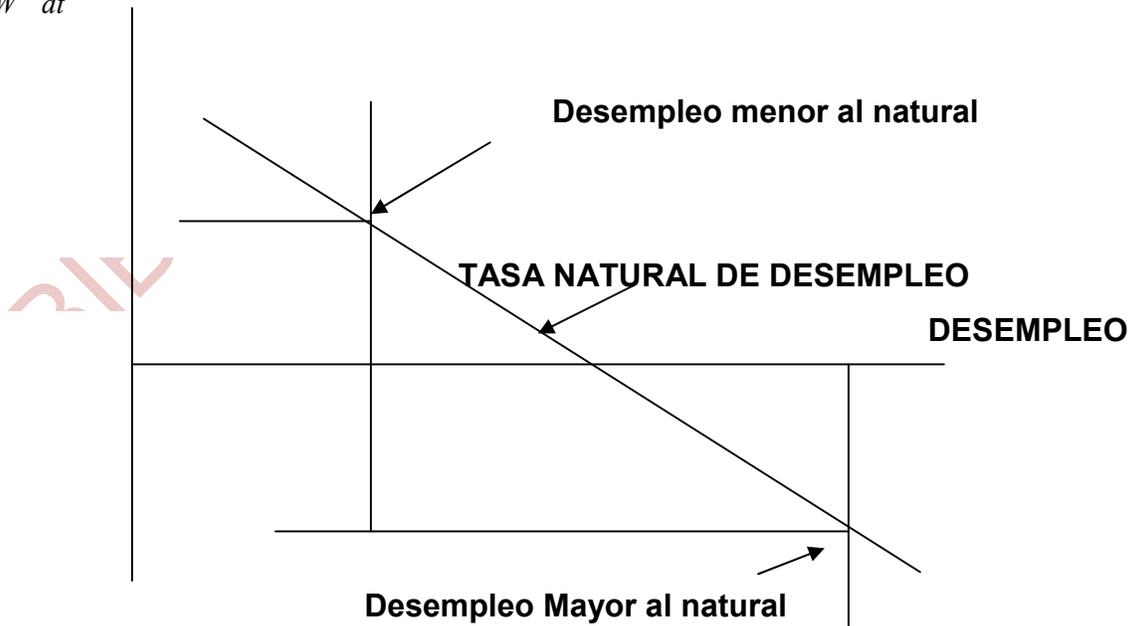
FIGURA 5



W = Salarios Nominales

FIGURA 6

$\frac{1}{W} \frac{dW}{dt}$ = Tasa de variación del salario en el tiempo



En este enfoque (Phillips) tenemos que la variable independiente es el empleo y la variable dependiente es la tasa de variación de los salarios. En tal sentido, un salario menor que el del equilibrio dará un nivel de sobre empleo, es decir, la demanda de trabajo es mayor que la oferta de trabajo y habrían presiones para que aumente el salario. Si el salario es mayor que el del equilibrio habrá un desempleo presentándose presiones para que disminuya el salario. Por lo tanto, habrá un salario de equilibrio donde se iguale la demanda con la oferta de trabajo, quedando tan solo un desempleo friccional.

Si analizamos la Figura 5, vemos que cuando el salario nominal es " W_0 ", el mercado de trabajo se encuentra en equilibrio, mientras que cuando el salario es W_a y W_b , se presenta un exceso de oferta y exceso de demanda, respectivamente. Según Phillips, existiría una relación entre desempleo e inflación. Para obtener un menor desempleo, habrá que aceptar inflación, y si se desea mayor desempleo, se aceptaría una deflación o un menor nivel de precios. Luego existiría una relación inversa entre desempleo y nivel de precios lo que podría ser usado por la política económica. En este caso, el desempleo será la medida económica y la inflación, la consecuencia del desempleo.

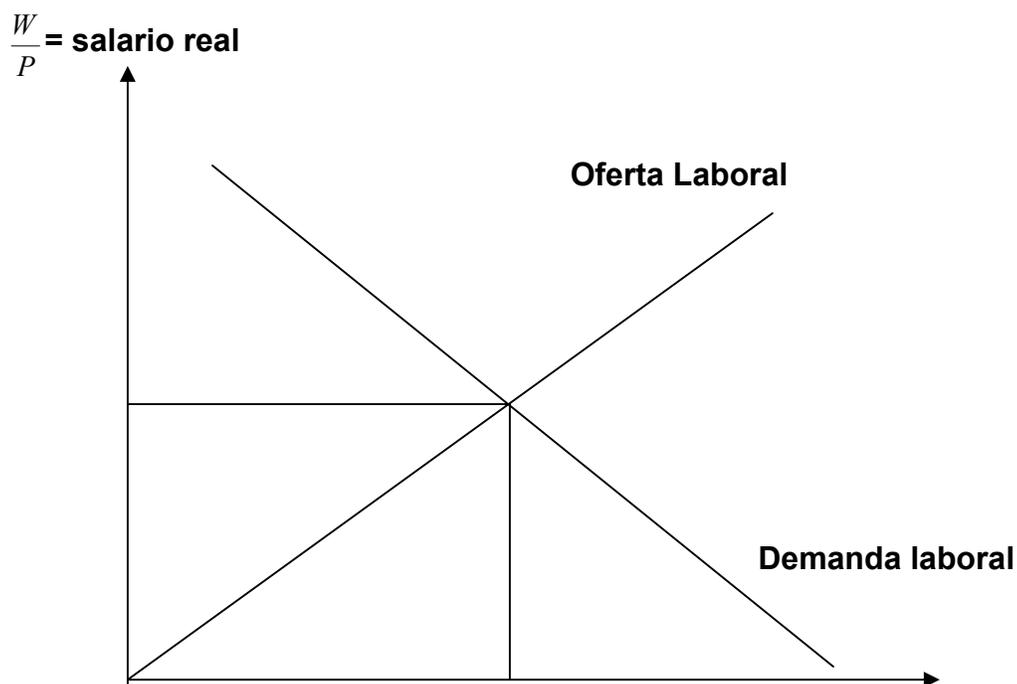
Cabe destacar que en el enfoque Phillips se utilizan salarios nominales y este es el motivo por el cual Friedman considera este enfoque como una falacia.

Las razones por las que Friedman considera la curva de Phillips como una falacia, se debe que no considera los salarios reales como variable clave. Por ejemplo, en el caso de los salarios nominales, si éstos aumentan en diez por ciento, y si los precios siguen iguales, los salarios reales varían; si los salarios nominales aumentan en diez por ciento pero los precios también aumentan en diez por ciento, los salarios reales se mantienen constantes. Entonces, si el gobierno desea disminuir el desempleo, utilizando el enfoque de Phillips, deberá aceptar un cierto nivel de inflación. En este caso se está asumiendo que los salarios nominales están aumentando más rápido que los precios, o dicho en otras palabras, los salarios nominales previstos son iguales a los salarios reales

previstos, lo que significa que los precios aumentan más lentamente que los salarios nominales, al extremo de ser muy parecidos los cambios en los salarios nominales a los cambios en los salarios reales. Obviamente, que esto solamente se podría dar en un escenario de rigidez de precios al alza, tal como fue en la época de Phillips.

Friedman nos explica que existió una confusión keynesiana entre salarios reales y nominales. En el enfoque Phillips, se consideró que los salarios nominales varían igual que los salarios reales y que los salarios nominales previstos son iguales a los cambios previstos de los salarios reales.

FIGURA 7



Friedman analiza un pasaje de la teoría general de Keynes:²⁷

“Dos componentes del sistema keynesianos eran esenciales para su construcción: primero, la idea de que los precios son rígidos, en el sentido de que las personas, al planear su comportamientos, no dan entrada a la posibilidad de un cambio en el nivel de precios y, por consiguiente, consideran toda variación de los salarios nominales o precios nominales

²⁷ Milton Friedman, Teoría de Precios, Alianza Universidad Textos, página 269.

como una variación de los salarios o precios reales; segundo, que los salarios reales podrían ser alterados ex post por una inflación imprevista. Ciertamente toda la argumentación keynesiana afirmativa de la posibilidad de una política de pleno empleo partía de suponer que era posible conseguir que los que los trabajadores aceptasen una reducción de los salarios reales provocados por una inflación, reducción que no habrían aceptado en la forma directa de una disminución de los salarios nominales”.

Friedman, sintetiza esta cita sosteniendo que la teoría keynesiana implica una diferenciación entre salarios reales nominales y reales previstos y salarios reales y nominales efectivos.

Aquí podemos apreciar una gran diferencia entre la teoría keynesiana y la clásica defendida por el mismo Friedman, en el sentido que en el primer caso, el equilibrio del mercado de trabajo, dada la rigidez de los salarios nominales, se daría solamente con una disminución de los salarios pero a través del aumento de los precios; en cambio en el segundo caso, el equilibrio en el mercado de trabajo se lograría con la disminución de los salarios nominales, sin embargo la pregunta que surge es ¿por qué los trabajadores solamente aceptarían la disminución de sus salarios reales por medio de la elevación de los precios y no a través de la disminución de los salarios nominales? La respuesta que da Keynes es que:

“.....los sindicatos no se irían a la huelga cada vez que se registra un alza del coste de vida,...”²⁸

Friedman explica que el sistema Keynesiano es incompleto, porque no considera la formación del nivel general de precios en vista que asume que la producción se ajustará con la demanda agregada por medio de cantidades y no de precios, es decir, el ajuste se da con o sin una reducida elevación de los precios siempre y cuando la economía se encuentre con desempleo. Ante tal situación la curva de Phillips tuvo como objetivo, a través de la evidencia empírica de aquella época, que existe una relación inversa entre el nivel del desempleo y el nivel de precios,

²⁸ Milton Friedman, Teoría de Precios, pagina 269 cita tomada de la teoría general de Keynes, Macmillan, 1936, página 15.

o sea, entre el nivel de ocupación y la variación de los salarios nominales. Claro está que Phillips consideró, tal como se explicó anteriormente, que los salarios reales seguían a los salarios nominales asumiendo que el nivel de precios se mantenía constante, o en otras palabras, que un aumento de los salarios nominales no afectaría a los salarios reales. Sin embargo, los salarios fueron considerados como el costo de producción más representativo de la estructura de costos de las empresas. En tal sentido, el aumento de los salarios nominales influiría en los costos de producción y por tanto en los precios de los productos y así en el nivel de los precios, por lo que Friedman considera como una falacia el enfoque de Phillips, simplemente porque considera solamente el aumento de los salarios nominales y no el nivel de precios.

Friedman explica tres hechos que sirven de sustento para modificar la concepción de Phillips. El primero fue la confusión entre los salarios reales y nominales; el segundo, el fracaso empírico en la demostración de la curva de Phillips, y tercero, la aparición de estancamiento económico con inflación.

Estas fallas de la curva de Phillips son importantes en el sentido que este enfoque plantea una relación entre desempleo e inflación de manera estática pero no dinámica. En este enfoque se asume que las personas y empresas no anticipan el aumento de los precios y que por tanto existe una diferencia entre la inflación prevista y efectiva, lo que significa que los salarios reales siguen a los salarios nominales.

Friedman explica que en muchos países no se pudo comprobar el enfoque Phillips, es decir, una relación inversa entre desempleo y salarios nominales.

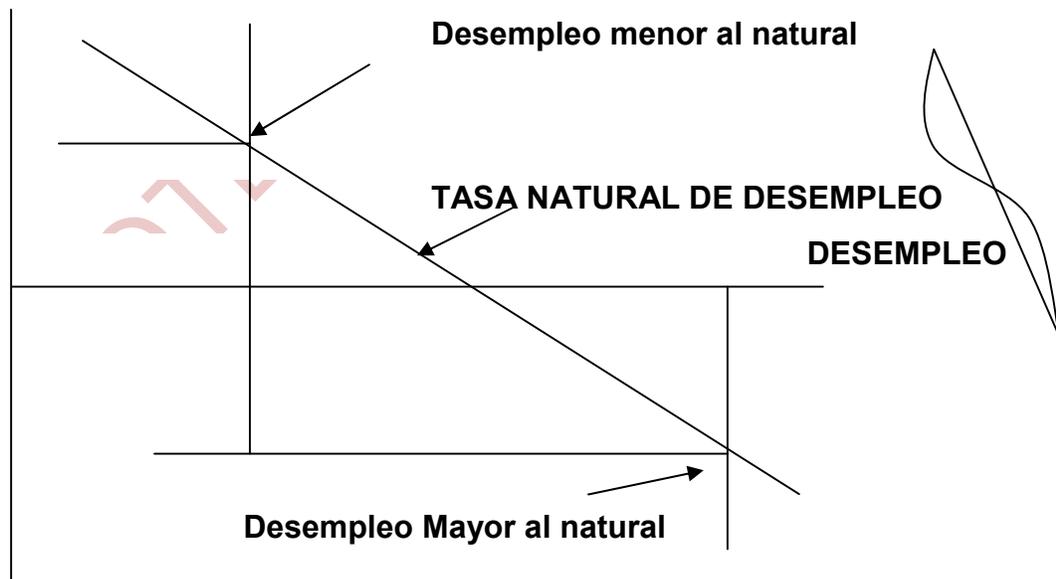
En cuanto a la estanflación, fue un fenómeno novedoso en algunas economías de ciertos países. Este término viene de la unión de dos palabras, estancamiento económico e inflación.

Sin embargo Friedman sigue trabajando con la curva de Phillips pero hace la distinción entre el corto plazo y el largo plazo.

La variación de los salarios nominales se hace más rápida que la de los precios, por lo que el salario real aumenta inicialmente. Esto significa que el nivel previsto de los precios, difiere del nivel efectivo de los precios, sobretodo en el corto plazo. Esta situación implica que los salarios reales previstos son diferentes que los salarios reales efectivos, lo que significa que las personas pueden pensar que su ingreso real está aumentando lo que en la realidad puede no ser cierto, dado que los precios de la economía están subiendo. En periodos cortos, el salario nominal aumenta y los precios se mantienen relativamente estables, por lo que el salario real se incrementa igual que el salario nominal. En este caso, si se cumpliría el enfoque Phillips.

FIGURA 8

$\frac{1}{W} \frac{dW}{dt} - \left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*$ = tasa de variación del salario en el tiempo menos la tasa prevista de variación de los precios.



Friedman efectúa algunos cambios importantes en el modelo de Phillips. Sintetiza su explicación aumentando en el eje vertical de la curva de Phillips la tasa de variación “prevista” del nivel de precios, restándola a la tasa de variación de los

salarios nominales²⁹ equivalente a la tasa de variación de los salarios reales. (Figura 8). En tal sentido, la lógica del modelo de Friedman es la siguiente:

“Ante un aumento de dinero o una expansión monetaria, crece la demanda agregada nominal y a su vez aumentan los precios en su conjunto”. Sin embargo los trabajadores tienen apreciaciones diferentes de los empresarios.

En el caso de los primeros, el aumento de los salarios nominales son aceptados como aumentos en los salarios reales, en vista que para los trabajadores los precios previstos siguen siendo los mismos.

Así los trabajadores tendrán un mayor incentivo para ofrecer una mayor cantidad de horas de trabajo, es decir, la oferta de trabajo se expande. Por el lado de las empresas, conocedoras de los precios de los productos que venden, son concientes de la elevación de éstos y como las empresas están interesadas en el salario real que pagan a sus trabajadores (salario real con respecto al precio de su producto que venden, es decir, el salario nominal deflactado con el precio de su producto), consideran que los salarios reales están disminuyendo, es decir, están pagando con menos productos a los trabajadores. Por tanto, la expectativa de los trabajadores es un aumento del salario nominal, precios constantes y aumento del salario real, mientras que la expectativa para las empresarios es un salario real menor, ahorro e incentivo para contratar más trabajadores dado el menor salario real.

Todo esto sucede mientras los valores previstos de los salarios reales y de los precios sean diferentes a los valores efectivos.

Una vez que los valores previstos se igualan a los efectivos, vale decir, si los trabajadores y las empresas aceptan una elevación del nivel general de los precios, los primeros reducirán su oferta de trabajo dado el menor salario real, y los segundos, contratarán menos mano de obra, dado el aumento de los precios o

²⁹ Milton Friedman, Teoría de Precios, página 271.

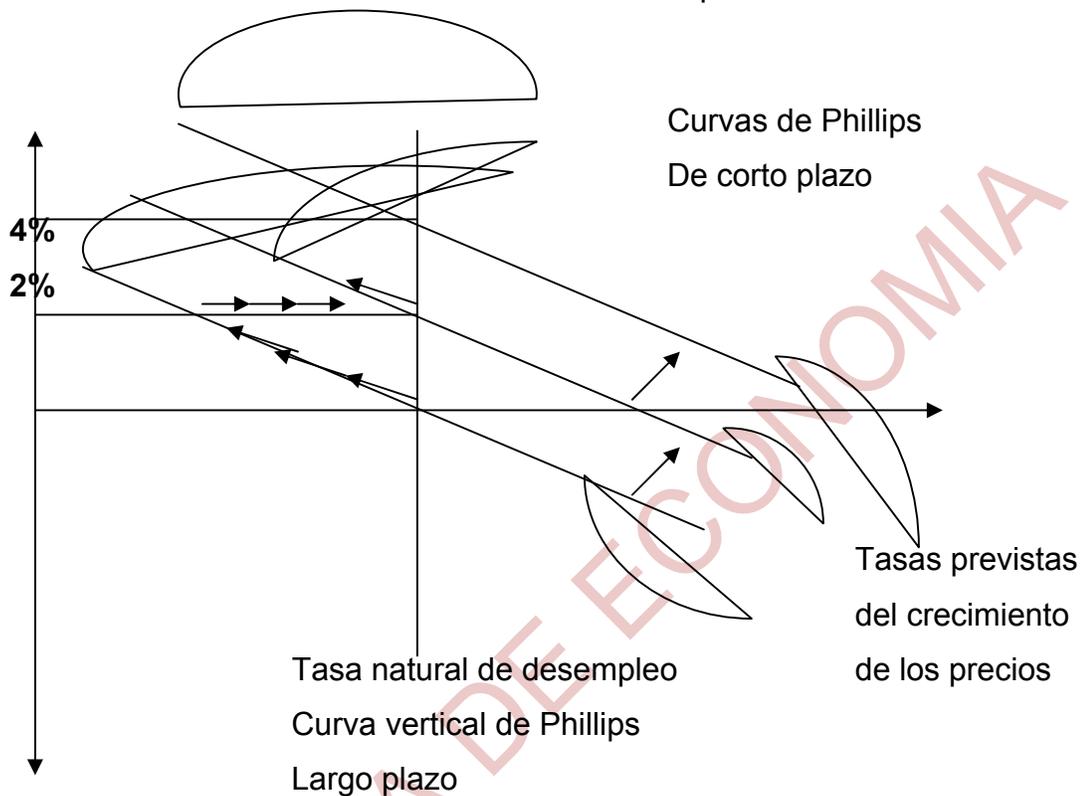
de sus costos de producción, de tal manera que el nivel de desempleo retorna a su nivel inicial pero existiría una mayor inflación, es decir, el empleo se mantiene constante pero la inflación es mayor, lo que significa que la expansión de la demanda agregada se traducen una mayor inflación.

En otras palabras, la expansión monetaria solamente crea una ilusión monetaria distorsionando las expectativas de los agentes en un plazo de corta duración, cada vez que no coincide la tasa de variación de los precios prevista con la efectiva.

En tal sentido, la producción y la ocupación aumentarán cada vez que la tasa de variación efectiva de los precios esté por delante de la tasa de variación prevista de los precios. Cada vez que exista esta diferencia, se presentará un aumento de la inflación hasta que la tasa de crecimiento de los precios efectiva y prevista sean iguales. La relación entre desempleo e inflación solamente se daría para el corto plazo mientras la inflación efectiva y prevista no sean equivalente. Sin embargo, en el largo plazo, una política monetaria expansiva no podrá eliminar el desempleo.”

FIGURA 9

$\frac{1}{W} \frac{dW}{dt}$ = tasa de variación del salario nominal en el tiempo



En tal sentido Friedman concluye que:³⁰

“Existe, pues, una disyuntiva a corto plazo entre inflación y desempleo, pero no una disyuntiva a largo plazo”.

y que la curva de Phillips en el largo plazo es totalmente vertical. En otras palabras, la curva de Phillips de pendiente negativa de corto plazo incorpora como variable, la tasa de variación de los precios prevista, lo que da lugar a una familia de curvas de Phillips de corto plazo, cada una con su variable de tasa de variación de los precios prevista. (Figura 9) .

³⁰ Milton Friedman, Teoría de Precios, página 272.

Cada vez que aumenta la inflación, inicialmente al no ser detectada por las empresas y las personas, disminuye el desempleo y aumentan los salarios nominales, pero apenas las empresas y las personas aceptan la tasa de variación de los precios efectiva, significa que ésta se iguala a la prevista y la curva inicial de Phillips, por donde se había desplazado el desempleo versus la tasa de variación de los salarios nominales, se desplaza hacia arriba de tal manera de cruzar una línea vertical que pasa por el punto inicial antes que aumente la inflación y esta vertical se cruza con la nueva curva de Phillips, la misma que tiene una mayor tasa de variación de los precios prevista, igual a la efectiva de tal manera que la inflación prevista se iguala con la inflación efectiva.

Luego la tasa de desempleo, es la misma antes de la expansión monetaria pero con una mayor inflación, y así sucesivamente puede repetirse esta operación de tal manera que la inflación prevista siga a la inflación efectiva o que ésta vaya por delante de la primera.

Friedman en un discurso como presidente de la American Economic Association en 1967 afirmó que la curva de Phillips a largo plazo es vertical.³¹

Esta conclusión la denomina la hipótesis aceleracionista o hipótesis de la tasa natural. Se le llama aceleracionista porque si el gobierno desea mantener el desempleo por debajo de la tasa natural de desempleo, la inflación se vuelve creciente en vista que la inflación efectiva deberá ir por delante de la prevista.

Según Friedman, la tasa natural no se relaciona con un nivel mínimo de desempleo sino se relaciona con el equilibrio en el mercado de trabajo, donde la oferta se iguala a la demanda, dada las condiciones de mercado y esta tasa de desempleo natural será menor, mientras menos trabas tenga el mercado de trabajo para su equilibrio respectivo. Este concepto separa asuntos reales con los monetarios.

³¹ Milton Friedman, Teoría de Precios, página 277.

Finalmente Friedman plantea la siguiente relación:

$$\frac{1}{W} \frac{dW}{dt} - \left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = f(U)$$

Esta ecuación es la que está representada en la Figura N° 8. Sin embargo, con la finalidad de explicar la curva de Phillips utilizando en el eje vertical la variación de los salarios nominales, tal como se aprecia en la Figura N° 9, la anterior ecuación la sintetiza de la siguiente manera.

$$\frac{1}{W} \frac{dW}{dt} = f\left(U, \left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*\right)$$

donde el miembro de la izquierda es la tasa de variación de los salarios nominales, y la función del miembro de la derecha, explica en primer término la tasa de desempleo, “U”, y el segundo término, la tasa de variación de los precios prevista.

En esta ecuación tenemos que la tasa de desempleo y la tasa prevista de variación de los precios explican el aumento de los salarios nominales.

5.4.3 Empleo Informal en Bolivia

En las últimas décadas el sector informal se ha expandido, en vez de reducirse. Al presente, las actividades informales son objetivas en todo el mundo en desarrollo, así como en partes del mundo desarrollado.

Algunos aspectos de lo que se entiende por “empleo informal” deben ser subrayados y caracterizados teniendo en cuenta el aumento acelerado de las relaciones laborales informales en el mundo, en particular en América Latina; por supuesto resaltaremos el caso boliviano.

Existen muchas controversias acerca de la definición de la empleo informal o economía informal. Veamos algunas definiciones:

- El empleo informal es el resultado de la descentralización y la reorganización de la producción y del proceso del trabajo a nivel global.³²
- Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia- excepto los técnicos y los profesionales- forman parte de la economía informal. Los pequeños comerciantes y productores, los micro - emprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes) integran la categoría informal de la economía³³.

Las definiciones propuestas nos indican que, en la actualidad, la mayoría de los trabajadores en el mundo se encuentran en esta situación y que la característica fundamental de las actividades informales es la precariedad de las condiciones de trabajo en el cual se encuentra el trabajador.

América Latina puso énfasis en las condiciones formales de empleo como principal mecanismo de integración social. El trabajo formal asalariado fue definido como la manera legítima y prototípica de obtener los beneficios de la sociedad. Según PRELAC (Programa Regional de Educación para América Latina) y la OIT, entre 1950 y 1980, en la casi totalidad de los países para los cuales se dispone de estadísticas, se pudo observar un crecimiento importante del empleo “formal urbano” y del sector moderno rural (en comparación con el “informal urbano” y el tradicional rural).³⁴

Se produjo una gran incorporación de la oferta de mano de obra a la economía no agropecuaria y urbana en puestos tanto asalariados como no asalariados. Si bien en un primer tiempo la modernización y la urbanización instituyeron el trabajo

³² Tokman Victor, *Beyond Regulation*, Ed. Lynne Rienner, USA 1992 pag 3.

³³ *Addressing Informality, Reducing Poverty: A Policy of Response to the Informal Economy 2001*.

³⁴ OIT informe 1986; PREALC; estadísticas de empleo en América Latina 1990.

asalariado, luego informalizaron aún más las relaciones de trabajo: se observa una decadencia de las sociedades salariales.

En los años 80', la economía informal creció al ritmo de la crisis latinoamericana y en la década de los 90', la globalización, si bien permitió el acceso a nuevos mercados y el ingreso de nuevas inversiones, no significó mayores puestos de trabajo ni un mayor bienestar para la población.

La economía informal en América Latina se caracteriza, como aquella que agrupa actividades que requieren poco capital, tecnologías simples y de salarios marginales.

La definición más operativa que propone la OIT para las actividades informales en América Latina es la siguiente: son trabajadores informales aquellos por cuenta propia (con la excepción de las profesiones liberales), los familiares no remunerados, el servicio doméstico y empleadores y empleados de pequeñas empresas.³⁵

En 2008, según la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), el porcentaje de población urbana empleada en la economía informal más alto se encontraba en Bolivia (59,5%).³⁶

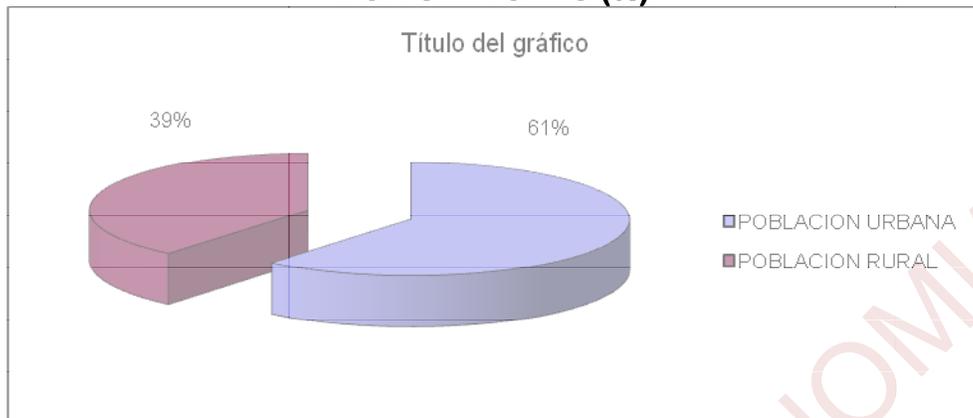
La distribución de la población en Bolivia está dada de la siguiente manera:

- 61 por ciento es población urbana (ver gráfico N° 4).
- 39 por ciento es población rural (ver gráfico N° 4).
- La expectativa de vida es de 63 años; la Ley de Pensiones establece la edad para jubilarse en los 65 años.

³⁵ OIT Informe 1986, estudios para América Latina.

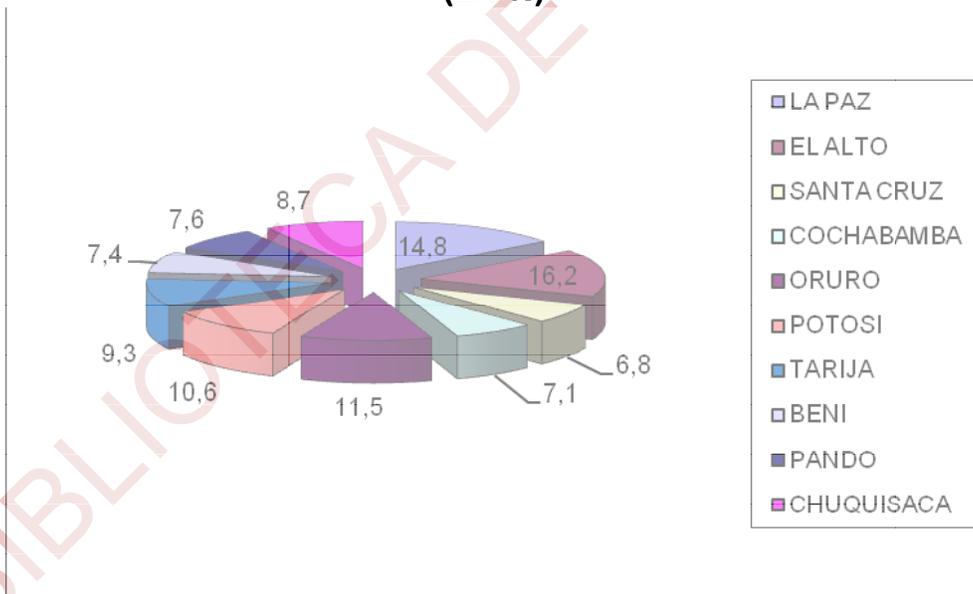
³⁶ CEPAL 2007 – 2008 Panorama Social de América Latina.

**GRÁFICO N° 4
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN BOLIVIANA
POR SECTORES (%)**



Fuente: Elaboración propia, con información de la CEPAL.

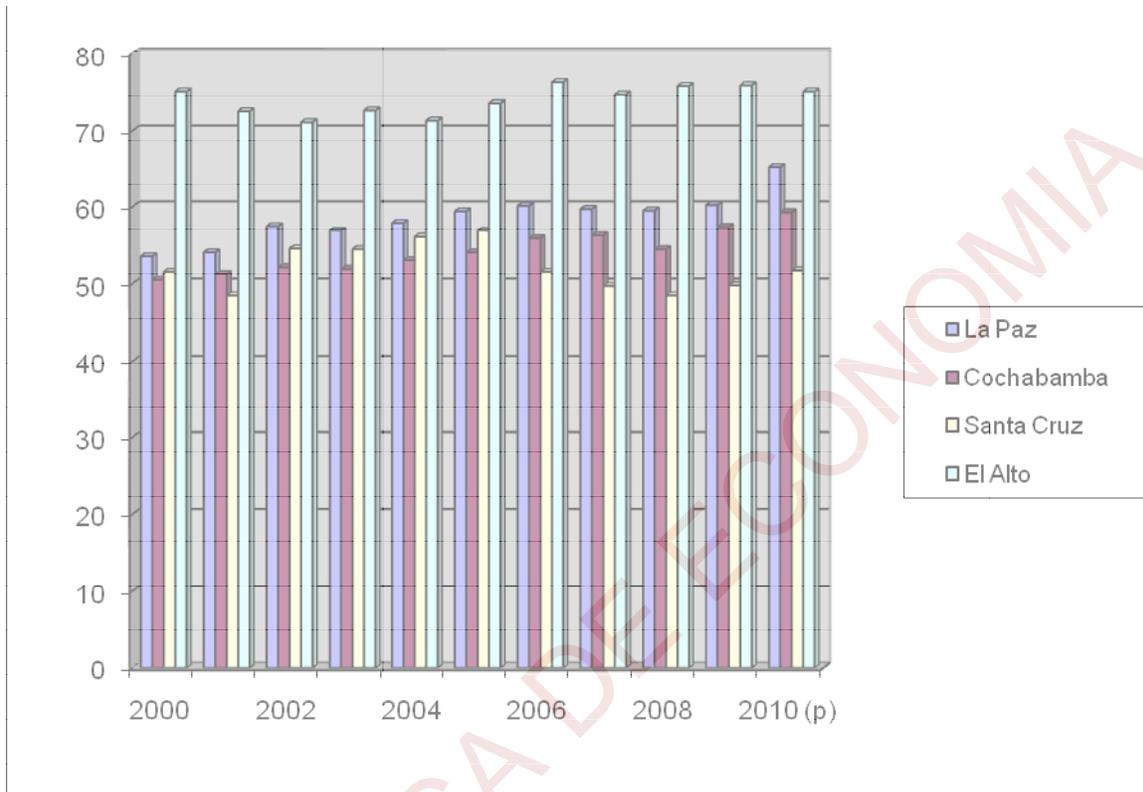
**GRÁFICO N° 5
DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL DE BOLIVIA
POR DEPARTAMENTOS
(EN %)**



Fuente: Elaboración propia, con información del CEDLA.

El sector informal de Bolivia es de 2,5 millones de personas. La mayor concentración del sector informal se encuentra en las ciudades de La Paz y El Alto (ver gráfico N°5), mientras que en los demás departamentos en función de su población, se observa un número moderado de población informal.

**GRÁFICO N° 6
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN INFORMAL
CIUDADES DEL EJE TRONCAL DE BOLIVIA
(2000 – 2010)**



Fuente: Elaboración propia en base a información de UDAPE, El Sector Informal en Bolivia; Fernando Landa Casazola.

Debido a diversos factores, ya anteriormente mencionados, observamos en el gráfico N° 6 un marcado incremento en la población informal en las ciudades objeto de estudio: La Paz y El Alto; mientras que Santa Cruz muestra una tendencia decreciente en cuanto al número de la población informal y Cochabamba mantiene un ritmo relativamente constante.

CUADRO N° 5
CIUDAD DE LA PAZ
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)
POR SECTORES (EN %)

SECTORES	2000	2005	2010
FORMAL	42,2	41,2	32,9
Estatal	34	23,4	18,3
Empresarial	10,3	17,8	14,6
INFORMAL	44,5	54,6	60,6
Semiempresarial	16,1	18,1	18,2
Familiar	28,4	36,5	42,4
Servicio doméstico	11,2	4,2	6,5

Fuente Fundación Milenio.

CUADRO N° 6
CIUDAD DE EL ALTO
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)
POR SECTORES (EN %)

SECTORES	2000	2005	2010
FORMAL	25.6	22.9	24.3
Estatal	21.5	23,4	18,3
Empresarial	9.7	17,8	14,6
INFORMAL	61.2	64,6	65.2
Semiempresarial	24.3	24.9	22.8
Familiar	36.9	33.4	44.5
Servicio doméstico	20.6	21.7	20.7

Fuente Fundación Milenio.

5.5 Causas del Desempleo

5.5.1 Desempleo: Migración Interna campo - ciudad

Es evidente que la revolución del 52 tuvo su trascendencia histórica. Se intentó integrar al campesino al desarrollo del país, se nacionalizó las minas, se promulgó la reforma agraria, se implantó el voto universal y se reivindicaron otras tareas democráticas. Fue la efervescencia popular que radicalizó ese proceso.

Pero la economía siguió con la misma tónica. Las minas, principal generador de divisas, pasaron de las manos de los varones del estaño a manos del Estado. Se continuó exportando solo como materias primas. La economía no se transformó, más aún, esta se burocrató y se tornó ineficiente. En síntesis, el país no despegó por el camino del pleno desarrollo.

Esta tendencia general no ha cambiado. El agotamiento del modelo estatista del 52, tuvo una profunda crisis en la década del 80, el desplome de los precios de los minerales, el enorme déficit fiscal y una galopante hiperinflación, sepultaron las estructuras estatistas.

Estas condiciones prepararon el surgimiento del modelo neoliberal con el D.S: 21060³⁷, que paró en seco la hiperinflación, adoptó la disciplina fiscal para cerrar el enorme agujero negro del déficit fiscal. Indudablemente el costo social fue elevado, miles de obreros de la minería estatal y privada fueron echados a la calle. Creció el ejército de desempleados, se aceleró la migración rural a los centros urbanos.

El surgimiento de la Nueva Política Económica basado en el ajuste estructural de la economía, oficializó la flexibilización laboral. Los despidos eran "legales". La información disponible señala, que aproximadamente 160.000 trabajadores perdieron su empleo (mineros, fabriles, empleados de empresas estatales y otros). Ese número de cesantes es alto para la economía boliviana.

Por otro lado, la migración interna, básicamente se da desde los distintos departamentos (9) hacia el llamado "eje central", es decir hacia las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

Investigaciones privadas (como el CEDLA), señalan que desde 1.985 adelante, se está dando una migración interna de unos 100.000 habitantes/año, sea

³⁷ Capítulo Boliviano DHDD. Análisis preliminar de Proyecto de Ley N° 124/98-99 y Memoria: Taller sobre el Régimen legal de migración en torno a la problemática del refugio en Bolivia.

interdepartamental o interprovincial en un país de 9 millones de habitantes, cien mil que abandonan sus seculares lugares de vida y subsistencia, para buscar nuevas formas de sobrevivencia. A lo que se debe añadir el enorme flujo migratorio al exterior.

El perfil migratorio actual, ha sido definido entonces por la "relocalización" de la fuerza de trabajo a partir de 1985 y que se sigue implementando con la "libre contratación", permitiendo a los empresarios y gobierno echar de su fuente de trabajo a los trabajadores y empleados para reducir sus costos, sin que exista autoridad que imponga la ley; por la extremada pobreza, histórica y crónica de las masas campesinas; por los desastres naturales; la tenencia desigual de la tierra; el atraso del agro; la crisis de la minería de la cual siempre vivió Bolivia; el desempleo alarmante y una subyugación de la población por la sociedad de consumo.³⁸

La migración campo-ciudad, pese a los aparentes beneficios que reporta para la población urbana, en tanto mano de obra barata, servidumbre, productos agrícolas diversos y a bajos precios, es un fenómeno tolerable pero discriminatorio y que por supuesto conlleva consigo a la vez consecuencias no favorables (en la mayoría de los casos) para los migrantes.

La ciudad de El Alto es una ciudad joven, resultado de la masiva migración campo – ciudad; las olas de emigrantes, a mediados de los ochenta, convierten a este barrio marginal en un centro urbano con sus respectivos problemas. En 1988 obtuvo su autonomía de la ciudad de La Paz.

El Alto tiene una población estimada de 1.184.942 habitantes (2010). posee una gran actividad comercial *minorista*. En la ciudad hay 5600 pymes, algunas fabricas y plantas de servicios de hidrocarburos.

³⁸ Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.

Estos aspectos muestran un panorama típico comercial y semi industrial de la ciudad.³⁹

El Alto es en gran medida, un asentamiento para inmigrantes del resto del país, en especial, para los recién llegados de las áreas rurales. Debido a este factor migratorio, la ciudad del El Alto se considera una urbe pobre, donde se concentra un notable número de desempleados, la mayoría sin calificación profesional.

5.6 Desempleo en Bolivia

Uno de los principales problemas del país, producto del escaso desarrollo económico del país, es el desempleo (no en vano Bolivia es considerado, el segundo país más pobre de América Latina, después de Haití). El desempleo genera pobreza, con todas sus expresiones, como la falta de ingresos monetarios, desnutrición, analfabetismo, falta de vivienda, baja calidad de vida, marginalidad social y otros problemas sociales.

En los modelos estatistas, con fuerte intervención del Estado se intentó bajar el desempleo a costa de elevados déficits fiscales. En otros ciclos, como el modelo neo – liberal, se cerraba la brecha deficitaria a costa de generar elevadas tasas de desempleo.

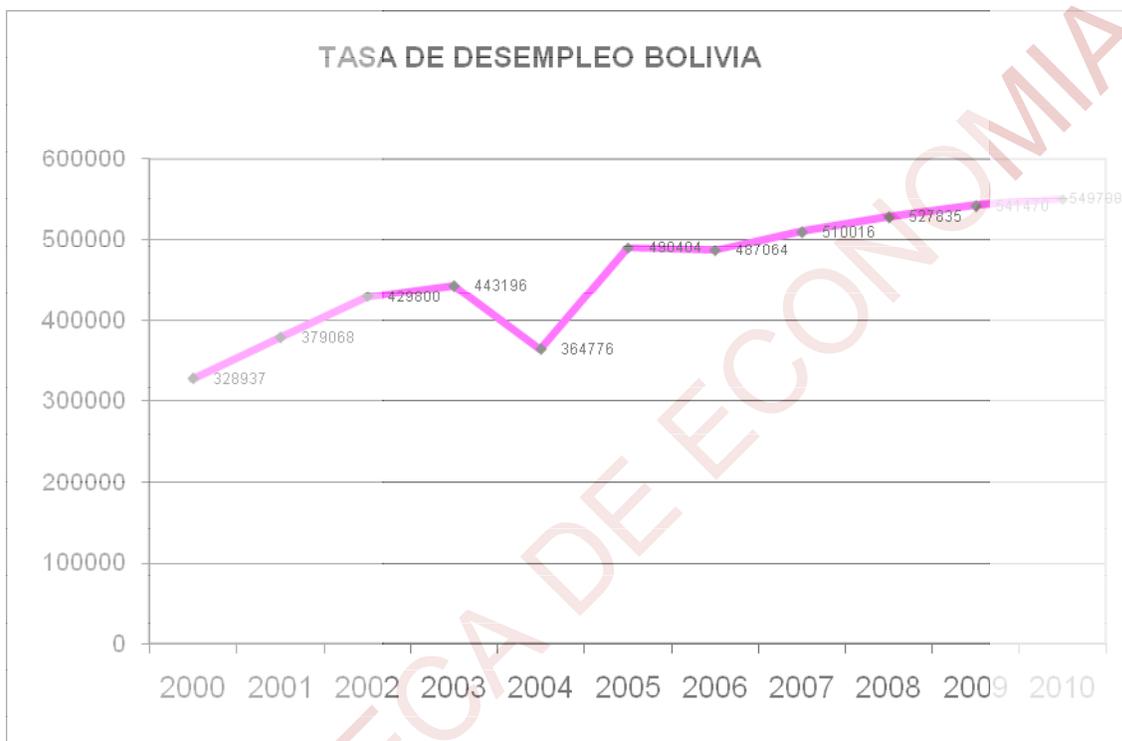
En el período 2000 – 2010 (ver gráfico N° 7), se observa que la tasa de desempleo ha tenido una tendencia creciente. Es decir, pese al cambio del modelo neo – liberal, por un modelo estatista, el desempleo sigue creciendo. Es posible que la crisis financiera mundial (2008 - 2009) haya repercutido en esta tendencia, la caída de la inversión privada y la falta de seguridad económica y social, influya en esta tendencia.

No es extraño que en la mayoría de los ciclos económicos de nuestro país, pese a algunos lapsos coyunturales, el desempleo siempre ha existido. No somos país

³⁹ CEPAL Panorama Social 2004.

industrializado, no tenemos infraestructura sólida, tampoco atraemos inversiones significativas. Ese es el precio de ser país subdesarrollado.

GRÁFICO N° 7
BOLIVIA
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO
2000 – 2010 (p)



Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística.
(p): primer semestre.

CUADRO N° 7
BOLIVIA
DESEMPLEO: HOMBRES Y MUJERES

AÑOS	HOMBRES	MUJERES
2000	153788	175149
2001	172271	206787
2002	198768	231032
2003	194726	248470
2004	168438	196338
2005	224278	266126
2006	238112	248952
2007	244788	265228
2008	255432	272403
2009	263164	276303
2010	268543	281258

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística.

El surgimiento del modelo neo – liberal, por la vía del D.S. 21060, cerró el ciclo del modelo estatista en la década del 80, aparecen los desempleados, los informales de la economía.

Diversos estudios muestran que el sector informal en Bolivia tradicionalmente es uno de los más grandes en América Latina en relación a la generación de producto y empleo. Nuestro país presenta los más bajos niveles de ingresos analfabetismo y acceso a la salud. De esta manera, se configura como el país más pobre de la región.

Para medir el tamaño de la fuerza laboral en el sector informal, es necesario adoptar el siguiente criterio: se considera informal al trabajador que desarrolla sus actividades por cuenta propia, a los trabajadores familiares o aprendices que no reciben remuneración y a los patrones y obreros o empleados que realizan sus actividades en instituciones con menos de cinco empleados (no se incluye a los empleadas del hogar).

Para nuestro análisis es importante establecer las principales características del sector informal:

- ✓ La economía informal en Bolivia se encuentra vinculada en sus raíces al período de la conquista española.
- ✓ Emergió de la demanda de la población vinculada a la minería de la plata y por las demandas del mercado interno.
- ✓ La producción del sector informal estuvo constituida al trabajo manual y lento como: artesanías, bebidas alcohólicas, jabón, almidón, tejidos de algodón y de lana, productos de alfarería, loza, vidrio, cigarrillos y pieles curtidas, entre otros.
- ✓ El agotamiento del potencial minero y el colapso de dicha industria.
- ✓ La erosión de los suelos agrícolas.
- ✓ La tercerización de la economía.

En la década del 80 el empleo formal bajó marcadamente y creció en el sector informal, debido a:

- ✓ Achicamiento de la economía, producto del cambio del modelo estatista, por el modelo neo – liberal, que priorizó la disciplina fiscal y por el frágil crecimiento de la economía.
- ✓ La alta inflación e hiperinflación entre 1980 y agosto de 1985, que obligó a aplicar un drástico programa de estabilización.
- ✓ Caída en el precio del estaño en 50% (este mineral aportaba con más del 50% a las exportaciones), que determinó el despido de más de 23,000 mineros estatales.
- ✓ El empleo informal familiar aumentó, por la incursión de los desempleados junto con sus familias en actividades comerciales, por razones de subsistencia y ante la falta de empleos formales.

El surgimiento del empleo informal es una constante en la economía boliviana. Se podría decir, que este empleo informal es el que más crece, por las condiciones de subdesarrollo de la economía boliviana.

La economía boliviana establece una correlación entre el desarrollo de los microcréditos y la explosión demográfica del empleo informal.

En 1997, el 52.6% de los trabajadores informales eran empleados en PYMES, en 1999, el porcentaje urbano se elevaba a 64.3%.

La mayoría de los trabajadores informales son mujeres (72.1%), y auto – empleados (75%), que ganan menos que el ingreso nacional promedio.

Los magros resultados macroeconómicos constituyen otra causa de la extensión de las actividades del sector informal. La falta de crecimiento económico, junto con una creciente oferta laboral debido a la transición demográfica, se traduce en una participación cada vez mayor de empleos informales de baja productividad y bajos salarios.

En líneas generales, los trabajadores informales carecen de toda forma de protección social, como el acceso al seguro de salud, desempleo y accidentes de trabajo.

5.7. Microcrédito en Bolivia

En la investigación sobre el desarrollo de las microfinanzas en Bolivia, particularmente en las ciudades de La Paz y El Alto; observaremos los avances y el éxito de este sector; ya que por la información obtenida, observamos que muchas personas desempleadas decidieron trabajar por cuenta propia y optaron por acceder a un microcrédito.

Destaca como la labor de algunos organismos no gubernamentales (ONGs) haber permitido que lo que hasta hace un tiempo atrás era considerado un “tabú” - prestar a los pobres y a la gente dedicada a la actividad informal - se convierta 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.

El “boom” de este mercado financiero emergente también exigió a las autoridades monetarias a desarrollar una capacidad institucional especializada y normas apropiadas para habilitar y controlar las actividades de las instituciones de microfinanzas. Esto ha permitido que la confianza en estas instituciones se acreciente y, más importante aún, puedan desarrollar otros servicios financieros - como la movilización de ahorros - que son demandados por los segmentos del mercado que atienden.

Se debe resaltar que las microfinanzas en Bolivia tuvieron un fuerte impulso de la cooperación externa. Así, por ejemplo, la participación de USAID fue decisiva

para el desarrollo de PRODEM y la posterior creación de Banco Sol; la GTZ tuvo un papel preponderante, primero en PROCREDITO y posteriormente en la creación de Caja Los Andes (hoy Banco Los Andes), junto con la Cooperación Suiza y el BID; la Corporación Andina de Fomento forman parte del paquete accionario de Los Andes, FFP. Sin embargo este apoyo tiene un límite y, en la medida que las instituciones logren su auto - sostenimiento financiero, irá disminuyendo. Todo esto motivó a que en el mercado de microfinanzas se desarrolle una nueva estructura institucional: entidades financieras de “segundo piso”, que ofrecen financiamiento principalmente a las entidades financieras, bancarias y no bancarias, que atienden a la micro y pequeña empresa. Este nuevo tipo de institución surge no solo como respuesta a la creciente demanda del mercado sino gracias al apoyo del gobierno y de organismos de la cooperación externa que vieron en estas instituciones una forma efectiva de atender la creciente demanda de recursos de las instituciones de micro - financiamiento.

5.7.1 Etapas del microcrédito en Bolivia

El proceso de desarrollo del microcrédito en Bolivia tiene cuatro etapas:

Primera: Entre 1986 y 1991 con el desarrollo de tecnologías y la introducción de innovaciones en el micro crédito con las ONG.

Segunda: Entre 1992 y 1997, que constituye el proceso de formalización de muchas ONG hacia FFP (Fondos Financieros Privados), como instituciones financieras reguladas y la consecuente masificación de los servicios micro financieros.

Tercera: Entre 1998 y 1999, etapa de crisis en la economía boliviana que impone retos y exige cambios en las instituciones financieras.

Cuarta: Desde el 2000 al 2010, lecciones aprendidas y revalorización de las microfinanzas.

La etapa inicial constituye la respuesta al crecimiento acelerado del llamado "sector informal" en Bolivia, emergente de varios factores.

La economía Boliviana salía de un proceso hiperinflacionario que provocó medidas de ajuste que se asentaron principalmente en la liberalización de los mercados laborales. Una de las consecuencias más notorias emergentes de este proceso fue el despido de muchos trabajadores del Estado y del sector privado, los cuales quedaron sin empleos. Los nuevos contingentes de población joven que se incorporaban al mercado laboral en los centros urbanos más aquel continuo flujo migratorio proveniente del área rural, hicieron patente el crecimiento de lo que se denominó el "sector informal". El estado era incapaz de ofrecer oportunidades de empleo atractivas, dejando a las mismas ante la única alternativa de convertirse en "cuenta propia".

Este sector está constituido por micro y pequeñas empresas "Familiars" y "Semiempresariales", cuya importancia desde el punto de vista del empleo es muy significativa. Se estima que dos de cada tres (2/3) empleos corresponden al sector informal.

La información obtenida de la Encuesta de Hogares levantada por el Instituto Nacional de Estadística y que se presenta a continuación nos muestra las siguientes tendencias:

CUADRO No 8
BOLIVIA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS POR TAMAÑO
DE LA EMPRESA

Detalle	Tamaño del Establecimiento (Número de empleados por Unidad)				Total
	1-4	5-9	10-14	15-20	
Manufactura	70.856	8.222	1.143	513	80.734
Servicios	112.765	8.803	1.479	311	123.358
Comercio	97784	7.826	396	252	106.259
Total ciudades principales (*)	281.405	24.852	3.018	1.076	310.350
Porcentaje	90,7%	8,0 %	1,0 %	0,4 %	100,0 %

Fuente: Elaborado en base a información del Vice Ministerio de Microempresa.

En este cuadro no se incluyen puestos callejeros estimados en aproximadamente 130.000 en las mencionadas ciudades.

Según la Encuesta de Establecimientos Económicos para el año 2008, la información de empresas, según tamaño es la siguiente:

- Pequeña Empresa (entre 5 a 14 trabajadores) : 11.100 establecimientos.
- Mediana Empresa (entre 15 a 50 trabajadores): 3.550 establecimientos.
- Empresas Grandes (más de 50 trabajadores) : 1.080 establecimientos.

La Encuesta Integrada de Hogares sólo consigna los establecimientos microempresariales, cuyo detalle estimado se muestra en el cuadro anterior.

Si bien esta encuesta ofrece importantes indicadores, esta de ninguna manera es información fidedigna. En algunos trabajos se sostiene que existirían en el país alrededor de 900,000 establecimientos económicos, 500,000 estarían localizadas en las áreas urbanas y 400.000 en las zonas rurales.

Por los efectos de la presente investigación, lo importante es destacar que casi el 99% de los establecimientos económicos del país tienen menos de 10

trabajadores empleados. Desde un punto de vista cuantitativo, éste constituye el universo de atención, al cual están dirigidos los servicios de la banca especializada en microcrédito.

5.7.2 Desarrollo de las Instituciones Microcrédito

Al presente están operando cuatro Bancos especializados en microcrédito, sin embargo muchos Bancos Comerciales ya tienen líneas de atención a las PYMES.

De igual modo existen Fondos Financieros Privados, sociedades anónimas con exigencias menores de capital y con restricciones para poder realizar todos los servicios financieros, como los servicios de captación en cuenta corriente y operaciones de comercio exterior. Las ONG's financieras, tampoco pueden ofrecer servicios de captaciones. De igual modo, existen numerosas Mutuales de Ahorro, Cooperativas de Ahorro y Crédito, cuyo detalle es el siguiente:

**CUADRO No 9
ENTIDADES BANCARIAS SUPERVISADAS POR LA ASFI**

SISTEMA BANCARIO	UBICACIÓN
Banco Mercantil Santa Cruz S.A.	La Paz
Banco Nacional de Bolivia S.A.	La Paz
Banco Unión S.A.	La Paz
Banco BISA S.A.	La Paz
Banco Económico S.A.	Santa Cruz
Banco Solidario S.A.	La Paz
Banco Ganadero S.A.	Santa Cruz
Banco de Crédito de Bolivia S.A.	La Paz
Banco Los Andes Procredit S.A	Santa Cruz
Banco de la Nación Argentina	Santa Cruz
Citibank N.A. Sucursal Bolivia	La Paz
Banco do Brasil S.A.	La Paz
Banco FIE S.A.	La Paz
Banco Eco Futuro	La Paz

Fuente: Autoridad Supervisor del Sistema Financiero (ASFI).

CUADRO No 10
FONDOS FINANCIEROS SUPERVISADOS POR LA ASFI

FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS	UBICACIÓN
Fassil S.A. (FFP)	Santa Cruz
Fondo de la Comunidad S.A. (FFP)	Cochabamba
Prodem S.A. (FFP)	La Paz
Fortaleza S.A. (FFP)	La Paz

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

CUADRO No 11
MUTUALES DE AHORRO Y PRÉSTAMO SUPERVISADAS POR LA ASFI

MUTUALES DE AHORRO Y PRÉSTAMO	UBICACIÓN
La Primera	La Paz
La Promotora	Cochabamba
El Progreso	Oruro
Potosí	Potosí
La Plata	Sucre
La Paz	La Paz
Paitití	Trinidad
Pando	Cobija

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

CUADRO N° 12
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO ABIERTAS SUPERVISADAS POR
LA ASFI

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO ABIERTAS	UBICACIÓN
Jesús Nazareno Ltda.	Santa Cruz
San Martín de Porres Ltda.	Santa Cruz
Fátima Ltda.	Santa Cruz
San Pedro Ltda.	Cochabamba
Loyola Ltda.	Cochabamba
San Antonio Ltda.	Cochabamba
Piío X Ltda.	Cochabamba
Inca Huasi Ltda.	Cochabamba
Quillacollo Ltda.	Cochabamba
San José de Punata Ltda.	Punata
Monseñor Félix Gainza Ltda.	Villazón
Educadores Gran Chaco Ltda.	Yacuiba
El Chorolque Ltda.	Tupiza
Comarapa Ltda.	Comarapa
San Mateo Ltda.	Vallegrande
Trinidad Ltda.	Trinidad
San Joaquín Ltda.	Cochabamba
Magisterio Rural Ltda.	Tarija
San José de Bermejo Ltda.	Bermejo
Catedral de Potosí Ltda.	Potosí
Asunción Ltda.	Llallagua
Catedral de Tarija Ltda.	Tarija
San Roque Ltda.	Sucre
Madre y Maestra Ltda.	Tarija

Fuente: Autoridad Supervisor del Sistema Financiero (ASFI).

CUADRO N° 13
ENTIDADES EN PROCESO DE ADECUACIÓN ANTE LA ASFI
(No cuentan con licencia de funcionamiento)

COOPERATIVA	UBICACIÓN
Juan Bosco Ltda.	Chuquisaca
Magisterio Rural de Sucre Ltda.	Chuquisaca
La Sagrada Familia Ltda.	La Paz
Los Remedios Ltda.	La Paz
Santísima Trinidad Ltda.	La Paz
Alalay Ltda.	Cochabamba
Cacef- Empresarios y Funcionarios Ltda.	Cochabamba
Cooprole - Productores de Leche Ltda.	Cochabamba
Cristo Rey Ltda.	Cochabamba
Empetrol - Empleados Petroleros Ltda.	Cochabamba
Hospicio Ltda.	Cochabamba
Jufraco Ltda.	Cochabamba
San Carlos Borromeo Ltda.	Cochabamba
Sarco Ltda.	Cochabamba
Tukuyupaj Ltda.	Cochabamba
Cantera Ltda.	Cochabamba
Concordia Ltda.	Cochabamba
San Francisco de Asís Ltda.	Cochabamba
San Pedro de Aiquile Ltda.	Cochabamba
Señor de Burgos Ltda.	Cochabamba
Virgen de Urkupiña Ltda.	Cochabamba
Vía Obras Ltda.	Oruro
El Churqui Ltda.	Tarija
San Francisco Solano Ltda.	Tarija
Virgen de Los Remedios Ltda.	Tarija
1 de Septiembre Ltda.	Santa Cruz
11 de Diciembre Ltda.	Santa Cruz
2 de Junio Abasto Ltda.	Santa Cruz
4 de Agosto Ltda.	Santa Cruz
Credifondo Ltda.	Santa Cruz
De la Familia Ltda.	Santa Cruz
El Buen Samaritano Ltda.	Santa Cruz
El Cristo Ltda.	Santa Cruz
El Pauro Ltda.	Santa Cruz
Esperanza Ltda.	Santa Cruz
Gran Grigotá Ltda.	Santa Cruz
Iberocoop Ltda.	Santa Cruz
Intercoop Ltda.	Santa Cruz
Jerusalen Ltda.	Santa Cruz
La Merced Ltda.	Santa Cruz
La Primavera Ltda.	Santa Cruz
La Trinidad Ltda.	Santa Cruz
Nuestra Señora de Cotoca Ltda.	Santa Cruz
Pirai Ltda.	Santa Cruz
San Gabriel Ltda.	Santa Cruz
San Luis Ltda.	Santa Cruz
Terracoop Ltda.	Santa Cruz
Varsa Ltda.	Santa Cruz
Progreso Ltda.	Santa Cruz
Sacarosa Ltda.	Santa Cruz
Montero Ltda.	Santa Cruz
Reyes Ltda.	Beni - Reyes

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

**CUADRO N° 14
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's)
FINANCIERAS SUPERVISADAS POR LA ASFI**

ONG FINANCIERAS (IFD)	
ENTIDAD	UBICACIÓN
ANED	La Paz
CRECER	La Paz
DIACONIA	La Paz
EMPRENDER	La Paz
FONCRESOL	La Paz
IDEPRO	La Paz
IMPRO	La Paz
PRO MUJER	La Paz
SARTAWI	La Paz
CIDRE	Cochabamba
FUBODE	Cochabamba
FONDECO	Santa Cruz
FUNBODEM	Santa Cruz

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

**CUADRO N° 15
ENTIDADES EN PROCESO DE ANÁLISIS POR LA ASFI**

COOPERATIVA	UBICACIÓN
Pan de Vida Ltda.	Chuquisaca
Sudamerica Ltda.	Santa Cruz

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

CUADRO N° 16
COOPERATIVAS QUE NO HAN
INICIADO EL PROCESO DE ADECUACIÓN ANTE LA ASFI

COOPERATIVA	UBICACIÓN
Comita Ltda.	Chuquisaca
Micros Sucre Ltda.	Chuquisaca
San Francisco Ltda.	Chuquisaca
Litoral Ltda.	La Paz
María Auxiliadora Ltda.	La Paz
San Miguel Ltda.	La Paz
San Pedro de La Paz Ltda.	La Paz
Santiago de Munaypata Ltda.	La Paz
Solucredit San Silvestre Ltda.	La Paz
Unión Fátima Ltda.	La Paz
Usama Ltda.	La Paz
Caranavi Ltda.	La Paz
El Alto Ltda.	La Paz
San Bartolomé Ltda.	La Paz
Santiago de Coripata Ltda.	La Paz
Ukamau Ltda.	La Paz
Libertad Ltda.	Cochabamba
Agua de Castilla Ltda.	Oruro
Paulo VI Ltda.	Oruro
San Gerardo Ltda.	Oruro
Vinto Ltda.	Oruro
10 de Noviembre Ltda.	Potosí
San Martín de Potosí Ltda.	Potosí
Credicoop Ltda.	Potosí
Coomipe Ltda.	Santa Cruz
Credicoop Santa Cruz Ltda.	Santa Cruz
Andrés Ibañez Ltda.	Santa Cruz
Vallegrande Ltda.	Santa Cruz

Fuente: Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI).

5.7.3 Proceso de Desarrollo de la tecnología Micro financiera

El reto de poner en marcha servicios crediticios dirigidos a este sector no fue sencillo. Existían dos elementos fundamentales que considerar:

- a) Crear y poner en marcha un producto (o productos) crediticio(s) accesibles(s) al cliente y,
- b) Permitir un desarrollo sostenible de la propia institución.

Estos dos elementos guiaron la puesta en marcha de los servicios y la futura expansión de los mismos.

Es necesario considerar que un préstamo tiene como requisito indispensable el pago y éste, a su vez depende de la capacidad del prestatario para cumplir su compromiso. No reconocer o no tomar conciencia de esta premisa, puede imposibilitar la salud y el crecimiento de la entidad que intente poner en funcionamiento un programa crediticio, haciendo improbable la auto sustentación del programa y/o la vida misma de la institución.

El cliente, principalmente el empresario, si bien busca el acceso a un crédito o algún otro servicio financiero. En el fondo, el empresario pretende encontrar una relación estable y permanente con su institución financiera, que le permita tener servicios rápidos y eficientes, guardar sus excedentes, efectuar transferencias, cambiar moneda y, por supuesto, tener oferta crediticia, con el propósito de poder desarrollar y ampliar su actividad.

Sin embargo, es también verídico que esta no es una actitud original de actuación.

Se toma conciencia de ella con el transcurso del tiempo, con el desarrollo de la confianza mutua y con el convencimiento y experiencia de que cuando fue necesaria la institución financiera estuvo presente y facilitó al cliente sus requerimientos.

Sólo una relación tan específica de este tipo puede hacer viable la relación y el éxito de ambos: el micro negocio y la entidad financiera, sobre la base de una relación de utilidad para ambos.

Las ONG que optaron prestar servicios crediticios a esta clientela, tomaron conciencia de estos problemas y las que pudieron sobrevivir a estos retos iniciales se desarrollaron de manera muy objetiva. Muchas de ellas dejaron de ser instituciones civiles para transformarse en sociedades anónimas (entidades comerciales) para habilitarse ante la ASFI, como intermediarios financieros regulados, con la posibilidad de poder captar ahorros del público.

Los instrumentos metodológicos que introdujeron para salvar las debilidades del cliente, fueron las siguientes:

- a) Intentar eliminar, por lo menos originalmente, el requisito de presentación de garantías reales (bienes inmuebles). De ahí nació la idea del "crédito solidario", basado fundamentalmente en tres pilares. Ofrecer montos pequeños, utilizar el respaldo (garantía) de los miembros del grupo y prometer futuros créditos (escalonados) en el caso de buen cumplimiento.
- b) Muchas entidades financieras no emplearon la metodología del crédito solidario, sino más bien el préstamo individual, con el respaldo de una buena evaluación de la capacidad de pago del cliente y en algunos casos, y dependiendo del monto de riesgo, utilizando alternativas de garantías prendarías (bienes del hogar, joyas, etc.). De la misma manera, que en el caso anterior, el buen cumplimiento de las obligaciones se constituye en la mejor carta de presentación para futuras operaciones de crédito.

En consecuencia, el éxito de un programa de crédito radica en principio en la habilidad de la institución financiera, para realizar una buena evaluación de cada operación crediticia y por llevar un adecuado control y seguimiento de sus operaciones de riesgo. Ello a su vez, está en función de ofrecer al cliente un

producto crediticio adecuado a sus necesidades en términos de oportunidad, montos y condiciones financieras razonables para el negocio.

Esto fue precisamente lo que hicieron las ONG pioneras de las microfinanzas en Bolivia y en particular, en las ciudades de La Paz y el Alto.

- a) Adecuar el producto financiero a las necesidades y posibilidades de los clientes, en oposición a lo que siempre había hecho la banca tradicional que obliga a los clientes a adecuarse a las condiciones y requisitos que exige el banco: presentar información legal de la empresa (escritura de constitución, poderes, etc.), información económica y financiera (balances de gestiones pasadas), proyecciones financieras y garantías suficientes (normalmente en proporción de 1,5 o 2 veces respecto del riesgo inherente).
- b) Esta adecuación fue posible gracias a varios factores positivos que, por aquel entonces, se dieron en el país: la existencia de tecnologías crediticias exitosas en otros países, de los cuales se aprovecharon no solamente los conceptos teóricos que las sustentaban, sino también a consultores ya experimentados, el manejo de paquetes contables y de cartera computarizados (este elemento es imprescindible para el manejo de volúmenes importantes de clientes) y respaldo financiero de agencias de cooperación externa (originalmente otorgados a través de "Fondos Rotativos", como capital de arranque) y en muchos casos, además apoyo financiero adicional para cubrir los gastos de administración de la ONG, mientras crecía su cartera y alcanzaba posteriormente el punto de equilibrio.
- c) El mérito adicional, no siempre reconocido, fue que el personal técnico encargado de la evaluación y posterior control y supervisión del riesgo, fue quizás más comprometido con su clientela que aquel de la banca convencional. Los esfuerzos por conformar equipo de trabajo al interior de las instituciones fueron muy importantes, era imprescindible conseguir una total identificación de estas personas con los propósitos institucionales.

d) Finalmente, pero no de menor importancia, constituye el tema del seguimiento y monitoreo del programa crediticio. Muchas instituciones utilizaron determinadas metodologías, pero no todas tuvieron el mismo desempeño. En muchos casos, las instituciones no fueron prolijas y debidamente exigentes en el cumplimiento de sus tecnologías, pero en muchos casos el problema se centro, en no efectuar un adecuado control y seguimiento a sus clientes, después de haber efectuado los desembolsos. En operaciones crediticias ampliadas, con montos de cartera no necesariamente muy altos, pero si con gran cantidad de clientes, las instituciones centran sus esfuerzos de control y seguimiento de los clientes que se encuentran vencidos. Por ello, la tecnología crediticia, hace normalmente especial énfasis a periodos de pago lo más cortos posibles, de tal manera que el cliente esté en contacto permanente con la institución y que posibles incumplimientos sean rápidamente detectados.

5.8 Principales Productos Crediticios

5.8.1 Crédito Solidario

a) Elementos Metodológicos que lo Caracterizan

1. Conformación del Grupo Solidario.
2. Composición: 3 a 5 personas.
3. Nominación de un titular del grupo, que hace las veces de nexos con la institución financiera. Esta persona se constituye como representante del grupo y es responsable por las futuras amortizaciones.

Se intenta conformar un grupo homogéneo, es decir que los integrantes tengan características comunes, además de una relación entre ellos (comerciantes de un mismo mercado, por ejemplo), sobre la cual se espera afianzar la solidaridad del grupo.

La mencionada homogeneidad está también en relación al tamaño (similar) de cada uno de los negocios, con el propósito de que el monto total que se desembolse, sea repartido de manera equitativa entre los integrantes del mismo.

No todas las instituciones micro financieras han tomado estos elementos para la conformación de los grupos y muchas de ellas definieron también rangos de crédito distintos en las diferentes escalas. Algunas de ellas, no efectuaron un adecuado trabajo de homogenización de los grupos, dando lugar a importantes diferencias de montos recibidos entre los integrantes del grupo.

b) Descripción del proceso para otorgar un crédito Solidario

1. Capacitación pre-crédito.

Elemento que tampoco es empleado por todas las instituciones. Posteriormente fue desechada por la experiencia ya acumulada por los clientes.

Anteriormente se efectuaba una sesión previa al desembolso en la que se explicaba a los integrantes del grupo, sus derechos y obligaciones. Se exhortaba a cumplir el compromiso, haciendo énfasis en el hecho de que una vez cumplido el pago se podía obtener un nuevo préstamo, por un monto mayor de acuerdo a escalas previamente predefinidas.

En estas sesiones se incluían detalles de las amortizaciones, el cálculo de los intereses respectivos, así como especificación muy precisa sobre los vencimientos. Algunas instituciones preparaban los cuadros de amortización del grupo y aquellos correspondientes a cada uno de los integrantes del mismo.

2. Visita a los negocios

Se realizaban visitas a varios grupos (con el objeto de hacer más eficiente el proceso de evaluación), comprobando la existencia de los negocios, su antigüedad y otras características que pudiera resaltar el oficial.

3. Búsqueda de información relacionada con el endeudamiento del cliente

En el caso de las entidades reguladas, éstas consultan con la denominada "Central de Riesgos" de la ASFI, si el cliente se encuentra en mora, la operación es rechazada.

Las entidades financieras no reguladas, no pueden acceder a esta "Central de Riesgos", por lo que utilizan la "Central de Riesgos" de **FINRURAL** (Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural), La asociación gremial de las **ONG, FINRURAL** tiene una central de riesgos, la misma que provee información respecto de los clientes que se encuentran en mora. Esta información es muy necesaria y seguramente útil para denegar una petición de un cliente que se encuentra en este estado. Estos datos son incompletos, pues sólo incluyen aquellas obligaciones que están en "ejecución" y los prestamos ya castigados.

c) Características básicas del Crédito Solidario

Montos: Entre 100 y 800 dólares por persona, según la escala en la que se encuentren.

Amortizaciones: Inicialmente fueron semanales, quincenales, o mensuales. Posteriormente se decidió que sean mensuales. Los periodos tenían que ser cortos. Ello permitía tener un contacto estrecho con el cliente.

Moneda: En los centros urbanos se hacían los contratos en moneda extranjera, en dólares americanos, aunque los desembolsos y reembolsos se efectuaban en bolivianos, al tipo de cambio del día de la transacción.

Varias instituciones, no reguladas, operaron en moneda nacional, en bolivianos, de manera particular en el área rural.

Tasas de Interés: En moneda Nación, el cual fluctuaba entre 50 y 35% anual, entre 50 y 35% anual (entre 1995 y 2002), en moneda extranjera anual (entre 40 y 28%).

Otro elemento importante, fue la determinación asumida por algunas entidades financieras respecto a la aceptación de amortizaciones "parciales", de algunos miembros del grupo solidario. En algunas instituciones, rurales, se comenzaron a aceptar pagos de algunos miembros del grupo. Esta situación trajo problemas en la entidad financiera, pues el grupo como tal estaba en mora, aunque algunos de sus miembros mostraban buen cumplimiento en sus obligaciones. Esta concesión ocasionó fisuras en varios grupos y maduro la tendencia a operar con créditos individuales a futuro, con aquellos buenos clientes.

d) Procedimiento Operativo

1. Firma del contrato y desembolso

La operación resultaba relativamente simple, ya que las instituciones tenían contratos tipo (en archivo informático) en los que sólo era necesario incluir los nombres del titular, los garantes solidarios, sus números de cédula de identidad y las direcciones, además del monto, tasa de interés y los vencimientos correspondientes.

2. Control y seguimiento

El seguimiento tiene dos vertientes de información:

- Si el cliente que efectúa sus pagos de manera regular, es detectado a través de los pagos periódicos que realiza, y si estos son realizados en periodos relativamente cortos, semanal, quincenal o mensual, la institución financiera efectúa sin mayor costo y de manera indirecta y permanente el seguimiento respectivo.
- Si el cliente, por el contrario, tiene problemas en el cumplimiento de su crédito, éste es normalmente visitado por el Oficial de Créditos, después de la espera de un tiempo razonable (hasta unos 10 días de estar la obligación vencida). El cliente tiene que tomar conciencia de que es controlado.

Periodos de más de 30 días de no cobrada una obligación es señal preocupante en las instituciones financieras. Por ello, la visita y la exigencia inmediata de pago, son elementos indispensables para conseguir el éxito esperado.

Los primeros préstamos solidarios otorgados a los pequeños comerciantes se basan, al inicio en la confianza que se deposita en el prestatario y la verificación de la existencia de su negocio. Las evaluaciones son en realidad de carácter "macro", en sentido de conocer el entorno y mercados en los que se desenvuelven un grupo de pequeños empresarios. No era posible, ni eficiente, efectuar un análisis "micro" de cada negocio en particular. El ofrecer pequeños montos de dinero significaba entrar con riesgos poco significativos hasta conocer al cliente y evaluar su posterior comportamiento. Todos aquellos aspectos "micro" que no se alcanzaban a determinar, se disminuían por la solidaridad comprometida por el grupo, a quien se le ofrecía nuevo apoyo condicionado a su buen cumplimiento.

e) Crédito Solidario en las Áreas Rurales

Es importante hacer algunas precisiones adicionales, respecto a la utilización de esta metodología en las áreas rurales. A continuación se presentan algunas particularidades empleadas en las comunidades campesinas:

CUADRO No 17
CRÉDITO SOLIDARIO
DIFERENCIAS EN ÁREAS RURALES RESPECTO A LOS CENTROS
URBANOS

Concepto	Área rural	Área urbana
Moneda	Normalmente en bolivianos.	Normalmente en dólares.
Forma do pago	Mensual (sólo intereses, capital al vencimiento).	Semanal o quincenal (capital e intereses).
Plazo	1 año (por lo general).	3 a 4 meses
Conformación del grupo	Campesinos de la misma comunidad. Negocios afines o muy parecidos.	Titulares de negocios urbanos (principalmente comerciantes).
Periodo de gracia	3 a 4 meses, dependiendo del tipo de negocio, pero con pago de intereses.	Sin periodo de gracia.
Contacto con el cliente	Visita inicial a la comunidad, después prácticamente inexistente.	Visita al negocio del cliente antes del desembolso. Si cae en mora es probable que este sea visitado.
Existencia de otra fuente	Al margen de la actividad productiva dominante, el campesino suele tener negocios alternativos, puede ser artesano, obrero urbano (en alguna época del año) o comerciante.	Fuera del negocio del titular, la familia puede tener fuentes alternativas de ingreso (el marido ser obrero, la mujer empleada doméstica u otra, los hijos también con algún pequeño negocio complementario).
Visita al negocio	El Oficial visitaba la Comunidad (normalmente alejada de los centros urbanos) y hacía una evaluación macro sobre la misma.	En la mayoría de los casos, especialmente para un primer crédito.
Otros aspectos complementarios	Es imprescindible un contacto previo con el Jefe de la Comunidad (mallcu) para obtener su permiso y lograr su compromiso de colaboración para el lograr un adecuado cumplimiento en los pagos.	No es necesario este requisito.

Fuente: Elaboración propia, en base a información de FADES.

Esta diferencia implica la existencia de personal técnico (oficiales de crédito) con formación y características personales muy diferentes. En ambos casos, era importante que el oficial tenga un conocimiento profundo del medio donde debía desenvolverse. Sin embargo, aquellos que trabajan en el medio rural (desde temas relacionados con la vocación profunda agrícola o ganadera, pasando por factores climatológicos y de infraestructura, hasta temas culturales, idioma y lazos existentes entre los miembros de una comunidad, entre otros), obligan a disponer

de un plantel humano con una importante base de conocimientos técnicos, además de experiencias que pudiera haber desarrollado en trabajos con comunidades campesinas.

La aceptación del jefe de la comunidad es, de acuerdo al criterio de las ONG que operan en las áreas rurales, muy importante. Es necesario lograr un permiso del indicado jefe comunitario, para poder trabajar con la comunidad y lograr los compromisos de pago respectivos. Esta relación tan peculiar entre la institución financiera y la comunidad campesina, que trajo como corolario un buen comportamiento inicial.

5.8.2 Crédito Individual

En el caso del crédito individual, las evaluaciones debían superar varias dificultades adicionales que superar. Por el hecho de no contar con registros contables mínimos, se tenían que efectuar visitas directas a cada uno de las actividades, verificar la antigüedad del titular, las compras y ventas en particular.

Sobre estas bases se arma la información económica, financiera y las proyecciones de cada uno de los negocios. La decisión crediticia se apoya en el análisis de estas variables, la consideración de la garantía es un elemento complementario, para un caso de contingencia extrema, o un evento externo totalmente imprevisible.

Sin embargo, es también importante destacar que las ONG que impulsaron el desarrollo y puesta en marcha de esta metodología, partieron también de supuestos similares en algunos aspectos, en relación al crédito solidario. Entre estos pueden citarse los siguientes:

- a) Formar personal técnico muy involucrado con la institución, lo que significa una fuerte transmisión de los valores institucionales (visión, misión y objetivos), y un compromiso con el sector que atiende.

- b) Realización de estudios "macro" relacionado al entorno económico de la clientela con la que se piensa establecer líneas de negocios. En algunos casos las instituciones financieras han realizado contactos con las organizaciones gremiales y empresariales a través de "grupos focales", en los que se obtenía información relacionada al clima de los negocios, aspectos positivos y negativos, entorno económico y social, perspectivas, precios, abastecimiento y otros que pudieran considerarse importantes.
- c) Visitas al negocio, evaluación "micro" del negocio. En este caso, no solamente para verificar la existencia y antigüedad del mismo, sino para evaluar la capacidad de pago del cliente.
- d) Información del endeudamiento del cliente.
- e) Realizar un estricto seguimiento y control, cuando los clientes incumplen su pago.

Por lo demás, el crédito individual descansa en una tecnología que no tiene secretos en particular, se trata de evaluar los siguientes aspectos inherentes al riesgo:

- Experiencia previa, si la tiene.
- Capacidad de pago, como en cualquier negocio de banca convencional, mediante instrumentos de análisis más o menos sofisticados, dependiendo de cada institución financiera. Formularios estandarizados donde se toma la información financiera (o computadoras portátiles con instrumentos afines), en las que se tienen incluidos los parámetros necesarios para recoger y evaluar la información económica y financiera del negocio.
- El oficial de negocios tiene que obtener, además, información complementaria que suele ser muy valiosa en el momento de tomar la decisión de riesgo. Existen aspectos subjetivos que también tienen que tomarse muy en cuenta:
 - Forma de ser y carácter del titular del negocio.

- Orden y coherencia para registrar y administrar la información de su negocio.
- Relaciones del mismo con su familia, quienes participan en la actividad.
- Relación con sus empleados.
- Capacidad para resolver los problemas que se presentan.
- Análisis, y en muchos casos evaluación de las garantías que ofrece el cliente.
- Presentación del caso en el Comité de Créditos. Esta instancia es de vital importancia, pues se genera varios efectos positivos, como:
 - Análisis y discusión colectiva del caso en cuestión.
 - Sirve para capacitar a otros oficiales, sobre temas y aspectos particulares, los cuales eventualmente pueden servir de modelo para la discusión de otros casos.
 - Obliga al oficial a ser riguroso y prolijo en la presentación de sus Información.

Visto así el panorama, daría la impresión que las ONG hubieran trabajado con productos crediticios específicos, adecuados para cada uno de sus clientes. Ello hubiera sido imposible, dada la gran cantidad de clientes potenciales existentes en el mercado. Lo que se puso en marcha fueron "productos crediticios estandarizados", sobre la base de ofrecer más operaciones de riesgo para negocios ya establecidos, por lo general, se pedía una antigüedad mínima de dos años, y principalmente para capital de trabajo.

Las operaciones se caracterizaron por los montos pequeños, plazos relativamente cortos y, como se subrayó anteriormente, promesas de nuevo apoyo, si el cumplimiento era satisfactorio. Actualmente los montos son mucho mayores y los plazos se han extendido, tanto para capital de trabajo como inversión.

Por todo esto, es que, observando las carteras de varias ONG, la tendencia estuvo dirigida en proporción importante hacia el sector comercial.

5.8.3 Bancos Comunales

Esta metodología parte de un concepto muy diferente en la concepción misma del servicio. Las instituciones que manejan esta tecnología, son entidades sin fines de lucro, tienen en consecuencia otra visión y objetivos en la atención de su población meta.

La población meta está constituido normalmente por mujeres (que viven en predios rurales o asentadas en la periferia de centros urbanos) que reciben apoyo de dichas instituciones, con propósitos múltiples, que pueden resumirse en los siguientes aspectos:

- Se trata de personas muy pobres y que viven en una situación de marginalidad y exclusión,
- No tienen una actividad concreta. Si lo tienen es muy precario.
- Tienen muy bajos ingresos,
- Son personas analfabetas, con grados de escolaridad bajos.

Se intenta eliminar la visión de apoyo asistencialista y por el contrario, en reuniones entre todas las participantes que conforman las Asociaciones Comunales se definen objetivos propios y una estructura organizacional que permita tomar decisiones a favor de las integrantes (con un promedio de 25 mujeres por Asociación). Estas reuniones, representan un espacio para analizar los problemas que tienen, buscar alternativas de solución con el asesoramiento de la ONG, que desarrolla programas de capacitación.

El objetivo principal es ofrecerles servicios integrales, es decir que el crédito sólo es un medio más para la búsqueda de soluciones a sus múltiples problemas. Una vez conformada una asociación comunal, ésta recibe servicios financieros (crédito y ahorro obligatorio) y servicios no financieros (salud básica y desarrollo empresarial).

5.8.3.1 Bancos Comunes: Servicios Financieros

1. Programa de Crédito

Se basa en la metodología de Bancos Comunes. Se ofrece crédito a las Integrantes de una asociación comunal conformando los grupos solidarios al interior de la misma, cuya directiva se convierte en la unidad operativa del crédito.

Se prepara, en reuniones de capacitación previa, al grupo solidario en términos de fortalecer los vínculos de solidaridad de las integrantes y la ayuda mutua, evaluando el grado de cohesión del mismo.

Los fondos se destinan con fines de negocio, a una actividad económica rentable, que genere ingresos para cumplir con la obligación asumida. Se ofrece la posibilidad de ofertar créditos escalonados. Los montos fluctúan entre 50 dólares a 1.000 dólares por mujer. Los plazos de pago varían, entre 12 semanas (primer ciclo) y 28 semanas (séptimo ciclo). Las tasas de interés son de 48% en moneda nacional y 30% en moneda extranjera.

En algunos casos, para operaciones en moneda extranjera, se cobra una comisión del 2% para formularios, además para cubrir los costos de asesoramiento que se preste a la Asociación. En el caso de Pro Mujer se ha establecido un límite de hasta un 20% de la cartera institucional a ser desembolsada en moneda nacional.

Las reuniones de capacitación previas al crédito, las de desembolso y las de amortizaciones se realizan en reuniones conjuntas. Cada Asociación tiene asignada una sala de reuniones y una agenda establecida (según el tipo de reunión que se trate) y donde además pueden tratarse asuntos relacionados con las actividades del grupo.

Se designa una mesa directiva de la Asociación y a través de ella se canalizan los fondos a los grupos solidarios conformados. Los plazos y condiciones financieras están establecidos a través de la metodología ya establecida, la misma que es

rigurosamente cumplida. El propio sistema informático impide realizar operaciones bajo condiciones distintas a las preestablecidas.

Los créditos son controlados por la misma Asociación con el apoyo de los asistentes de crédito de las ONG que apoya el programa.

2. Programa de ahorro

Constituye un componente de vital importancia, pues obligan a las socias a un comportamiento de "hábito de ahorro". Este elemento constituye para los estratos de bajos recursos (especialmente en las zonas urbanas), un cambio de comportamiento muy importante. Es tradicional, en los estratos de población de extracción popular, que cuando una familia o grupo familiar, ha tenido éxito en sus actividades comerciales, tenga que ofrecer a sus amistades (su comunidad o entorno de actividad de negocios) un agradecimiento.

Los gastos, extra actividad productiva, limitan la expansión de un negocio, o en su defecto el poder generar ahorro para eventos o situaciones de emergencia (salud, educación y otros). Por ello, al generar una cultura de hábito al ahorro, y al darle la condición de obligatoriedad, impide a las integrantes del grupo, gastar los montos ahorrados, y por ende, tienen de esta manera la posibilidad de concretar futuras inversiones, para expandir el pequeño negocio y hacer frente a situaciones de gastos imprevistos.

El programa de ahorro tiene dos componentes: uno obligatorio y otro voluntario. El primero depende del ciclo de crédito en que se encuentre el grupo. Para los tres primeros ciclos es 20% del préstamo otorgado, para los tres subsiguientes 15% y para los tres subsiguientes el 10%. Las integrantes de los grupos pueden hacer ahorros voluntarios adicionales.

Los montos que se depositen bajo esta modalidad no tienen límites ni condición alguna. Los ahorros totales son depositados en una institución financiera. Cada cuenta es manejada con la firma de dos integrantes del grupo (de manera

indistinta) y además de una persona de la ONG, cuya firma es indispensable para efectuar los retiros de fondos.

En las tablas de amortización de cada uno de los créditos, se establece, en consecuencia, un importe adicional, que corresponde al ahorro del grupo. El grupo lleva también las cuentas detalladas por cada integrante.

Los montos de dinero generados por los ahorros de los grupos, constituyen la denominada "cuenta interna de la Asociación" y pueden volcarse a la colocación de nuevos créditos por acuerdo del Grupo respectivo, bajo condiciones ya establecidas en los grupos de crédito.

Cada una de las mujeres que pertenecen a una Asociación se convierte en un "accionista" de esta cuenta de ahorro y tiene derecho a la parte que le corresponda por los ingresos que dicha cuenta genere en la institución financiera. Los "dividendos" son distribuidos después de cerrar el ciclo correspondiente.

Las dos instituciones líderes en el manejo de Bancos Comunes son PRO-MUJER y CRECER.

La primera con una cartera de 4.5 millones de dólares, con una cobertura de atención de 35.000 clientes y la segunda con una cartera de 5 millones de dólares y 41.000 clientes.

5.8.3.2 Bancos Comunes: Servicios No Financieros

1. Programa de Desarrollo Empresarial

Está destinado a mejorar las habilidades para la gestión de los negocios, buscando en las mujeres una participación activa en la búsqueda de soluciones de excelencia para el manejo de sus negocios.

La Asociación se reúne entre 3 a 6 horas por ciclo de crédito, con contenidos de alta motivación, intercambio de conocimientos y desarrollo de destrezas para la mejora de la gestión de sus negocios.

Tiene un componente de asistencia técnica, que consiste en un asesoramiento individualizado a través de un diagnóstico de la actividad económica y un programa de mejoras a poner en marcha, que es evaluado periódicamente.

2. Desarrollo Humano y Salud

Por las necesidades expresadas por las propias mujeres integrantes de cada Asociación, es necesario dar atención a las necesidades básicas de salud con el propósito de minimizar los problemas emergentes de una mala salud. Las socias y sus familias son atendidas en consultorios establecidos por Pro Mujer.

Se incluyen también otros componentes como ser: derechos de las mujeres, participación ciudadana y liderazgo, así como salud materno infantil y otros. Las sesiones tienen una duración de 30 minutos y se trata un solo tema por sesión.

5.8.4 Productos de Ahorro

En las dos últimas décadas, la experiencia boliviana, en materia de microcrédito, ha sido reconocida internacionalmente como un servicio financiero a favor de la población que no accede a los servicios financieros convencionales.

La experiencia en la mayoría de las instituciones financieras abocadas a este mercado, ha demostrado que es posible trabajar con servicios y productos financieros, tanto en el área urbana, peri urbana y rural con gran éxito.

Sin embargo, y pese a los avances logrados en materia crediticia, existe todavía un área importante para cubrir en el ámbito de la micro empresa, que es el de poder obtener captaciones de esta clientela que todavía esta inmersa en el ahorro informal o de especies por diversas razones que son justificadas.

La captación del público es de gran importancia, porque esta implica, entre otros:

- Permanencia de la institución en el largo plazo.
- Disminución de los costos pasivos.
- Capacidad de incrementar y diversificar las fuentes de ingreso.
- Auto sostenibilidad e independencia de las donaciones y subsidios internacionales, que prácticamente, en la década de los 90, han ido desapareciendo.
- Regulación de la ASFI, estas entidades reguladas son más asequibles a permanecer en el tiempo y poder ofrecer otros servicios financieros que no sólo se refieren al crédito.

Es verdad que en los últimos años, los Fondos Financieros Privados (FFP) han demostrado un mayor interés por obtener captaciones del público, tanto en lo que se refiere a cajas de ahorro, así como depósitos a plazo fijo (DPF) en las áreas urbanas y rurales.

Algunos de estos Fondos han comenzado antes que otros, con una visión de poder contar con tecnología propia, para lo cual, ha sido importante en innovación tecnológica, que les permita alcanzar:

- Instrumentos de captaciones adecuados a las necesidades de sus clientes.
- Estar a la altura de la competencia inclusive bancada, y
- Contar con recursos baratos.

Otros FFP no han trabajado tanto en este ámbito, debido a la facilidad de poder obtener todavía recursos o fondos provenientes de afuera, con un costo relativamente bajo.

Los micro y pequeños empresarios han ido adquiriendo una cierta cultura financiera de acuerdo a los créditos con los que trabajaban. Sin embargo, y por la

misma razón, también han ido demandando cambios en la estructura de los productos y/o servicios que otorgaban las entidades, acorde con su realidad, que ya no era simplemente de pedir crédito, sino más bien el ofrecimiento por parte de estas entidades de ofrecerles otros servicios que puedan atender otro servicio de necesidades entre ellas, la de poder contar y confiar en instituciones que guarden su dinero (seguridad).

No ha sido fácil para las instituciones financieras que han tenido esta tarea en el área rural, por el contrario, han sido pioneras en entrar con una mentalidad de romper un paradigma. Este paradigma hacia referencia (y todavía se mantiene), a que los campesinos no ahorran porque su actividad familiar familiar/empresarial, no generaba un monto de dinero suficiente como para poder considerarlo como un ahorro permanente.

De igual forma, varias comunidades en el pasado, han tenido malas experiencias debido a que "financieras" (entidades no autorizadas por la ASFI) actuaron de mala fe, ofreciendo altas tasas pasivas, engañando a muchos ahorristas que al final perdieron todo su dinero. Por este motivo, retomar la confianza de esta gente ha sido muy difícil y todavía existe un proceso de querer mostrar confiabilidad por parte de las entidades de acuerdo a sus propias estrategias de marketing.

Como ejemplo de los puntos anteriormente mencionados, podemos citar a un importante Fondo (PRODEM), que tiene fuerte presencia en ciudades intermedias aledañas a las áreas rurales, y por lo tanto una importante vinculación con clientela campesina. Tras varios estudios a grupos focales realizados en diferentes comunidades rurales del país, han identificado un producto de caja de ahorro que satisfacía adecuadamente las necesidades de estos clientes. Es decir, los estudios indicaban que los campesinos, comerciantes, agricultores y otros, contaban con recursos provenientes de sus actividades económicas (agrícolas, ganaderas y otras que paralelamente suelen realizar, artesanía, comercio y otros en determinadas épocas del año). Este ahorro no era dirigido hacia una entidad financiera (ahorro monetario) sino que, por el contrario era conservado como

ahorro en especie, en activos o stock de inventarios, etc., los mismos que eran liquidados (vendidos) en casos de emergencia o cuando se presentaban oportunidades de inversión y negocios para obtener la liquidez necesaria. Esta situación les ocasiona costos adicionales que supone el mantenimiento y cuidado de los mismos y la dificultad de convertirlos rápidamente en efectivo.

La investigación efectuada por PRODEM concluyó en la decisión de introducir a favor de sus clientes, en una primera etapa, y mediante un plan de marketing, las cajas de ahorro con tarjeta inteligente. El proyecto ha introducido en una segunda etapa, cajeros automáticos en tres idiomas (español, aymará y quechua) producidos en Bolivia, con la seguridad de que muchos de estos recursos, podrían ser captados por esta entidad.

Estos productos, sin duda, han tenido un impacto muy importante a partir del año 2001 entre la clientela rural, siendo que en el primer año de haber lanzado las tarjetas inteligentes, se obtiene una captación a nivel nacional en cajas de ahorro de cuatro millones de dólares, donde la mayoría de sus agencias se encuentran en el área rural. Actualmente, esta empresa ha demostrado su auto sostenibilidad en el tiempo, ofreciendo, entre otros, productos innovadores a sus clientes y permaneciendo en los lugares sin haber cerrado sus agencias, lo que ha permitido retomar la confianza por parte de estas comunidades.

Los otros FFP vienen ofreciendo a su clientela la apertura de Cajas de ahorro y Depósitos a Plazo Fijo, tanto en moneda nacional como moneda extranjera.

Algunas de estas instituciones han puesto en el mercado la posibilidad de operar las Cajas de Ahorro, a través de Tarjetas de Débito (Banco Sol ya ha introducido en el mercado este servicio). Dos instituciones financieras efectuaron esfuerzos especiales por incrementar sus captaciones de su propia clientela micro crediticia, a partir de la apertura de cajas de ahorro.

5.8.5 Características fundamentales de las empresas ligadas al sector de Microcrédito

Se trata de pequeñas unidades de negocios, las cuales trabajan bajo la dirección de un titular que opera con el apoyo de su grupo familiar (unidades familiares en base a 4 - 5 personas empleadas). En algunos casos emplea mano de obra (fija o eventual) de acuerdo a las circunstancias del mercado (unidades semiempresariales de hasta 10 personas empleadas).

Las características básicas de estos negocios pueden resumirse en los siguientes aspectos:

Fortalezas

- a) Requerimientos bajos de capital para iniciar un negocio.
- b) Capacidad de adecuarse con relativa facilidad a los requerimientos del mercado, adecuando su oferta (si es productor) o cambiando su rubro de negocio (si es comerciante).

Debilidades

- a) Acceso a factores de la producción para su desarrollo: tierra, trabajo, capital, tecnología, información de mercados, compra de insumos.
- b) Por lo general, no tiene garantías (o no cuenta con la documentación legal que permita hacerlas efectivas) que ofrecer a una entidad financiera.
- c) No lleva registros contables, en el mejor de los casos, solo tiene algunos (normalmente relacionados a ventas o precios de insumos) llevados no siempre con la prolijidad debida, tampoco son llevados en base a normas contables.

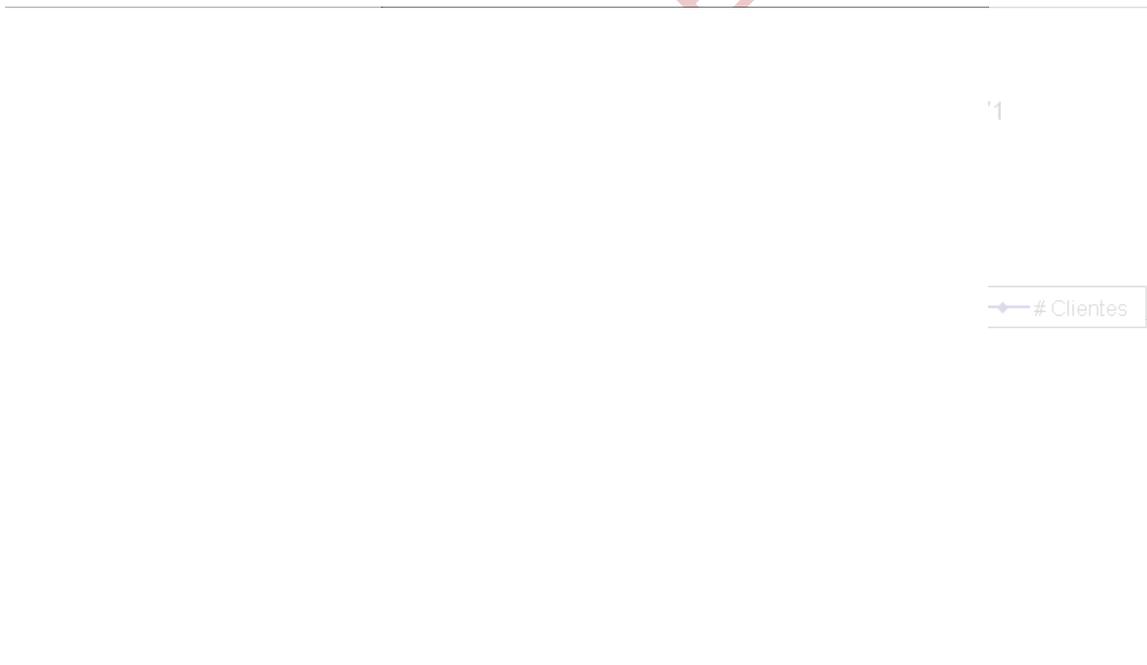
5.8.6 La Banca Comercial no es alternativa en la oferta de microcréditos a las microempresas

La banca convencional no ha trabajado con este tipo de clientes, por dos razones:

1. Falta de garantías reales.
2. Inexistencia de registros contables, los cuales dificultan la evaluación económica y financiera del cliente.

5.8.7 Evolución del número de clientes en las ciudades de La Paz y El Alto

GRÁFICO N° 8
CIUDAD DE LA PAZ
NUMERO DE CLIENTES DE MICROCRÉDITO
2000 – 2010 (p)



Fuente: Elaboración propia en base a información de la Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN, Boletín Informativo 79

**GRÁFICO N° 9
CIUDAD DE EL ALTO
NUMERO DE CLIENTES DE MICROCRÉDITO
2000 – 2010 (p)**

Clientes

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN, Boletín Informativo 79.

En los gráficos N° 8 y N° 9 observamos claramente que el número de clientes en ambas ciudades, tiene una tendencia creciente del número de clientes, los cuales accedieron al microcrédito. Estos son trabajadores por cuenta propia.

Las cifras son elocuentes, si el número de clientes de microcrédito en la ciudad de La Paz el año 2000 era de 176.245. El número de clientes para la gestión 2010 se elevó considerablemente a 526.671. Esta tendencia es una prueba del crecimiento sustancial del sector informal en esta ciudad.

Por otro lado, en la ciudad de El Alto, para el 2000 el número de clientes alcanzó a 100.854. En cambio, para el año 2010 el número de clientes se incrementó a

400.735. Estas cifras de la ciudad de El Alto, significa que la demanda de microcréditos se ha multiplicado aceleradamente.

GRÁFICO N° 10
BOLIVIA: DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES DEL MICROCRÉDITO
POR DEPARTAMENTOS
(2009)



Fuente: Elaboración propia con información de Asociación de entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN; boletín Informativo 80.

BIBLIOTECA

5.8.8 Cobertura del Microcrédito por Departamento

CUADRO N° 18
BOLIVIA: COBERTURA DEL MICROCRÉDITO POR DEPARTAMENTOS
(2009)

Departamento	TOTAL	TOTAL
	\$us.	Porcentajes
Chuquisaca	3.062.921	3,13%
La Paz	44.778.009	45,73%
Cochabamba	16.703.931	17,06%
Oruro	8.814.685	9,00%
Potosí	4.092.797	4,18%
Tarija	2.370.965	2,42%
Santa Cruz	17.505.558	17,88%
Beni	568.980	0,58%
Pando	30.000	0,02%
TOTAL	97.927.846	100%
URBANO	74.588.915	76,17%
RURAL	23.338.931	23,83%

Fuente: Asociación de entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN; boletín Informativo 80.

Las cifras de la cobertura nos señalan de manera objetiva, que el departamento de La Paz, tiene un 45.73% del total nacional. Este coeficiente es fundamental, porque demuestra que los microprestatarios de la ciudad de La Paz y El Alto, concentran la mayor masa de población informal que recurre al microcrédito.

5.8.9 Cartera en Mora del Microcrédito

Para comprobar que todo el análisis anterior es fiable, será necesario analizar las cifras de la cartera en mora de las entidades que ofrecen Microcréditos, ya que con estos datos corroboraremos que, a pesar que las tasas de interés son altas, los clientes de la población informal de La Paz y El Alto, en una mayoría, tienen la capacidad de pago.

GRÁFICO N° 11
CIUDAD DE LA PAZ: CARTERA EN MORA (en %)
(2000 – 2010)



Fuente: Elaboración propia con información de Asociación de entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN; boletín Informativo 80.

Podemos ver que después de una notable subida el año 2001, 2002; la tendencia posterior de la cartera en mora en la ciudad de La Paz es decreciente, muestra que los clientes de la ciudad de La Paz que acceden al microcrédito, tienen suficiente capacidad de pago, para cubrir el préstamo que realizaron.

BIBLIO

GRÁFICO N° 12
CIUDAD DE EL ALTO: CARTERA EN MORA (en %)
(2000 – 2010)



Fuente: Elaboración propia con información de Asociación de entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas ASOFIN; boletín Informativo 80.

Observamos un comportamiento algo distinto al de la ciudad de La Paz, El Alto tiene ligeramente tasas más elevadas de la cartera en mora; pero de igual forma, la tendencia es decreciente; por consiguiente deducimos que los clientes de esta urbe también tienen la capacidad de pago requerida por estas entidades de Microfinanzas.

La dinámica de la cartera en mora en la ciudad de El Alto es controlable. El punto alto de morosidad alcanzó en la gestión 2002, con un 10.5%, luego, esta tendencia cae al 3.7%, al primer semestre del 2010.

5.9 Antecedentes Regulatorios

Dentro de las múltiples manifestaciones en las que se desenvuelve el Estado, se encuentra el ámbito del sector financiero, aquel donde confluyen diversas entidades e instituciones públicas y privadas dedicadas a la actividad bancada, crediticia, bursátil, seguros y pensiones, centrándose en la captación,

administración y canalización de la inversión y del ahorro tanto nacional como extranjero.

El Sistema Financiero Nacional, está compuesto por dos grupos de Entidades financieras, las supervisadas por la ASFI, aquellas que no son controladas ni supervisadas por la ASFI.

A su vez el grupo de entidades supervisadas está dividido en Entidades Financieras Bancarias y no Bancarias.

Comprenden las entidades No Bancadas Los Fondos Financieros Privados (FFP), Cooperativas de Ahorro y Crédito " abiertas " y Mutuales de Ahorro y Crédito "cerradas" y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG).

5.9.1 Órganos Rectores

Las políticas sobre microempresa y microcrédito están a cargo de los Viceministerios de Microempresa dependiente del Ministerio de Trabajo y Microempresa; y de Asuntos Financieros dependiente del Ministerio de Economía.

El viceministerio de microempresa, tiene a su cargo desarrollar Políticas de capacitación y asistencia a la micro y pequeña empresa en las áreas de organización, gestión, producción y comercialización, las que deberán originarse vía demanda directa de los interesados y efectuarse mediante consultores y/o empresas privadas de consultaría elegibles mediante procesos de convocatoria y concursos respectivos.

El viceministerio de asuntos financieros (VAF) está facultado para proponer al Comité de Normas y Prudencias (CONFIP), normas para el desarrollo de las microfinanzas, así como también para promover el desarrollo de políticas para el establecimiento de programas y mecanismos de financiamiento especializado para el micro crédito, coordinando su aplicación a través de la Nacional Financiera Boliviana Sociedad Anónima Mixta (NAFIBO) y El Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF).

De igual modo realiza el seguimiento necesario del sistema de regulación financiera en el marco de las leyes sectoriales de la Banca y Entidades Financieras, Mercado de Valores, y de Seguros y Reaseguros.

5.9.2 Marco General de los Entes Públicos y su efecto en las Microfinanzas

Para impulsar el desarrollo de las microfinanzas el 29 de Marzo de 1999, se promulgo el Decreto Supremo No 25338, el cual norma las actividades de canalización de recursos públicos financieros destinados a la micro empresa y al apoyo institucional integral de entidades financieras, y crea el órgano de coordinación para la concertación de políticas, estrategias y líneas de acción en aspectos relativos a las microfinanzas y a la micro empresa, compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales sobre dichas actividades.

El Decreto mencionado, establece que NAFIBO y el FONDESIF son las únicas entidades que canalizan, a nombre del Estado, el financiamiento interno y externo de recursos para el microcredito y el apoyo institucional integral de las entidades financieras dedicadas a las microfinanzas. Los recursos financieros se transfieren a dichas instituciones para su administración, de acuerdo a las siguientes normas:

NAFIBO. Administra los recursos destinados al otorgamiento de líneas de financiamiento a entidades financieras con licencia de funcionamiento de la ASFI, para la concesión de operaciones de microcredito.

FONDESIF. Administra los recursos destinados al fortalecimiento patrimonial y financiero de mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda y cooperativas; y al apoyo institucional integral a entidades financieras, legalmente constituidas dedicadas al microcrédito, tengan o no licencia de funcionamiento de la ASFI, así como a asociaciones o fundaciones de interés público de carácter financiero dedicadas al microcrédito.

5.9.3 Fortalecimiento y Supervisión Financiera

Las crisis bancarias ocurridas durante los últimos años por la quiebra de algunas entidades financieras del país, implicaron altos costos para el Estado y causaron serios daños a la economía y a la confianza del público en el sistema financiero nacional.

A pesar de los ajustes realizados a la normativa, los procesos tradicionales de liquidación de entidades financieras demostraron generar desconfianza, contar con procedimientos lentos y engorrosos, provocando innecesarios litigios y trabas legales, haciendo imposible la solución temprana de los problemas de insolvencia y constituyendo, de esta manera, un perjuicio no sólo para los acreedores, sino para la sociedad en general.

En ese contexto, se promulgo la Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera No 2279 de 20 de Diciembre de 2001, con el objeto de:

- Reprogramar la cartera de crédito de los bancos en proceso de liquidación.
- Permitir una salida ordenada de entidades financieras en problemas (Bancos, Fondos Financieros, Cooperativas y Mutuales), sin afectar al sistema en su conjunto.
- Disminuir la pérdida de valor de los activos de las entidades a través de procesos de regularización e intervención temprana por parte de la ASFI.

Adicionalmente, la Ley crea el Fondo de Reestructuración Financiera (FRF) con la finalidad de disponer recursos financieros para apoyar los procedimientos de solución de entidades de intermediación financiera con problemas, fiscalizadas por el ASFI.

5.10 El Marco de las Microfinanzas

Burós de Información Crediticia

Con la Ley No 2297 del 20 de Diciembre 2001, se creó el Buró de Información Crediticia como una sociedad anónima de giro exclusivo, cuyo objetivo es proporcionar información crediticia que permita identificar adecuadamente al deudor, conocer sus niveles de endeudamiento y de riesgo.

Las entidades financieras supervisadas, cuentan con un sistema de intercambio de información crediticia que está centralizada en la Central de Información de Riesgo Crediticio (CIRC) de la ASFI. A diferencia de éstas, las entidades no supervisadas no pueden acceder a este mecanismo de información.

Se desarrolló el estudio sobre Burós de Información Crediticia, cuyo objetivo fue el de proponer modificaciones a la Ley No 1488 de Bancos y Entidades Financieras que permitan ampliar la cobertura de la Central de Información de Riesgo Crediticio, respecto al intercambio de información entre entidades supervisadas y no supervisadas.

La Ley No 2297 modifica el artículo 58 de la Ley de Bancos y Entidades y encomienda a la ASFI, la concesión de licencia de funcionamiento para el establecimiento de los Burós de Información Crediticia.

En este sentido, la ASFI ha emitido la resolución donde se aprueba y se pone en vigencia el reglamento para la constitución y funcionamiento de Burós de Información crediticia.

5.11 Bancos de Segundo Piso

La Ley No 2297 del 20 de Diciembre de 2001 define a los Bancos de Segundo Piso como Entidades de Intermediación Financiera autorizadas cuyo objeto único es la intermediación de recursos, a favor de Entidades de Intermediación Financiera y de Asociaciones o Fundaciones de carácter financiero.

Las Entidades de Segundo Piso son importantes porque tienen la posibilidad de captar recursos de la cooperación internacional y del Estado para ser colocados a mediano y largo plazo, promoviendo de esta forma actividades económicas en proceso de desarrollo como el microcrédito y supliendo carencias emergentes del escaso desarrollo del mercado de capitales de las entidades financieras de primer piso. En este sentido, la ASFI, ha propuesto el Reglamento de Constitución y Funcionamiento de las Entidades de Segundo Piso.

En la actualidad, vienen realizando operaciones financieras de segundo piso, la Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO), la Fundación para la Producción (FUNDA - PRO) y Plan Internacional.

5.12 Organizaciones No Gubernamentales

De acuerdo al Decreto Supremo No 22409 de fecha 11 de Enero de 1990 se define a las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) como sociedades civiles (a diferencia de las sociedades anónimas que son sociedades mercantiles) privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realicen actividades de desarrollo y/o asistenciales con fondos del estado, privado y/o de cooperación externa en el territorio nacional.

Según lo establecido en la Ley de Propiedad y Crédito Popular No 1864 de 15 de Junio de 1998, las Organizaciones No Gubernamentales que no capten recursos del público y que realicen actividades de crédito utilizando recursos propios, fondos de donación o recursos provenientes directamente de organismos internacionales sin intermediación o participación del Estado, quedan excluidas de la fiscalización, control e inspección de sus actividades por parte de la ASFI.

Al no contar con normativa especializada para este tipo de entidades financieras y con la finalidad de mantener condiciones adecuadas para la estabilidad, competencia y solidez del sistema financiero nacional, el Vice Ministerio de Asuntos Financieros, ha desarrollado un estudio denominado "Las Organizaciones Privadas de Pequeño y Microcredito (OPM): Proyecto de Normativa de

Autorregulación", con el objetivo de crear un marco normativo para las Organizaciones No Gubernamentales que vienen realizando actividades crediticias, tanto para operar con recursos del Estado o simplemente para operar con sus recursos propios y los provenientes de financiadores privados, nacionales y extranjeros.

El estudio anteriormente mencionado, ha propuesto la promulgación de una disposición legal que permita establecer las condiciones, requisitos, normas de prudencia y control que deben cumplir las Asociaciones y Fundaciones que canalizan recursos a favor del público.

Con la aprobación y aplicación de la mencionada resolución legal se espera contar con Organizaciones Privadas de Microcredito (OPM) que alcancen un nivel de desarrollo y especializaron en el área crediticia y con ello la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, asistencia técnica, fortalecimiento institucional y otras ventajas adicionales. Las organizaciones privadas de microcredito que tengan estas características tendrán una mayor posibilidad de suscribir contratos de corresponsalía de servicios auxiliares financieros, así como participar de un Fondo Financiero Privado (FFP) por crearse o que ya esté operando en el mercado.

5.13 Mutuales de Ahorro y Préstamo

Estas instituciones se constituyen en Bolivia dentro del marco de programas de cooperación del Gobierno de los Estados Unidos de América orientados a reducir los elevados índices de déficit habitacional a través del Decreto Supremo No 6582 del 23 de Septiembre de 1963.

La Ley No 2297 del 29 de Diciembre 2001 define a las Mutuales de Ahorro y Préstamo como Entidades de Intermediación Financiera No Bancarias, constituidas como Asociaciones Civiles, autorizadas a realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público.

El Viceministerio de Asuntos Financieros, como órgano normativo y de seguimiento del Gobierno, encargado de las políticas de entidades financieras reguladas y no reguladas, dispuso el desarrollo de un estudio referente a la "Reglamentación de las Actividades de las Mutuales de Ahorro y Préstamo para la Vivienda y su Estatuto Modelo", para luego elaborar una norma legal que permita reglamentar las actividades de dichas instituciones.

Este proyecto tiene por objetivo, ampliar el marco operativo de estas entidades, permitiendo a estas, ofrecer otro tipo de financiamientos, bajo el amparo de las garantías hipotecarias que éstas obtienen de sus clientes; y, al mismo tiempo, poder enmarcarlas en un régimen de menor riesgo de concentración y descalce de plazos, entre otros.

5.14 Cooperativas de Ahorro y Crédito

El Decreto Supremo No 24439 de 13 de Diciembre de 1996 establece que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son todas aquellas sociedades constituidas al amparo de la ley General de Sociedades Cooperativas que tiene por objeto fomentar el ahorro y otorgar a sus socios recursos financieros en calidad de préstamo. Las sociedades de acuerdo al Decreto, se dividen en dos grupos: 1) Abiertas y 2) Cerradas.

La Ley 2297 del 20 de Diciembre 2001 define a las Cooperativas, Abiertas, como entidades de intermediación no Bancadas, autorizadas a realizar operaciones de intermediación financiera y a prestar servicios financieros al público en el territorio nacional. Estas instituciones pueden captar recursos del público.

Las Cooperativas Cerradas no cuentan con licencia de funcionamiento de la ASFI, por lo tanto no pueden captar recursos del público.

La ASFI, ha desarrollado un significativo avance en la reglamentación de las actividades de las Cooperativas Abiertas, respecto a su constitución y

funcionamiento, contabilización, requerimientos de información, memorias anuales, auditorías externas, entre otras.

Sin embargo no ha sucedido lo mismo para las Cooperativas Cerradas, por lo cual el Viceministerio de Administración Financiera ha visto por conveniente dotarles de un adecuado marco legal que cree condiciones para dar continuidad y ampliar los servicios financieros básicos en zonas alejadas del país, bajo la supervisión de sus propietarios y potenciales acreedores.

5.15 Cajas de ahorro

Los FFP centraron sus estrategias de fondeo originalmente en las fuentes tradicionales que "heredaron" de las ONG y que luego ampliaron hacia nuevas fuentes externas, para después poner en marcha, y de manera paralela, estrategias tendientes a aumentar las captaciones directas, de su clientela crediticia, de depósitos institucionales y de personas de estratos medios y altos en las áreas urbanas.

La evolución que se da en las cajas de ahorro, se acentúa principalmente entre los años 1998 a la fecha, y donde los Fondos Financieros participan significativamente de este crecimiento, tanto a nivel urbano como rural.

Como se mostró en el acápite anterior, PRODEM y el Banco Los Andes son las instituciones financieras que han realizado los mayores esfuerzos y desarrollado estrategias de actuación para incrementar sus depósitos de su clientela microcrediticia.

Entre los FFP que han mantenido tanto sus clientes en cajas de ahorro, así como sus depósitos en el hoy Banco Eco Futuro, que si bien en el pasado no ha tenido un plan agresivo en este campo, este pretende ofrecer el servicio de las tarjetas de débito, a través de la red "Enlace" que existe entre varios bancos locales y otro tipo de productos en cajas de ahorro que les permita abaratar su fondeo y mantenerse a la par de la competencia.

De todas maneras, la competencia que existe en estas entidades financieras en cuanto a innovación tecnológica es sin duda muy importante y es llevada a cabo de forma seria, donde el mayor beneficiario de todo esto son los clientes microempresariales que hasta hace pocos años no tenían acceso a estos instrumentos en depósitos.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas, por el propio mecanismo que tienen, donde es obligatorio tener una cuenta de ahorro antes de poder acceder a un préstamo y en cada periodo de amortización efectuar también depósitos en la misma, tienden a mantenerse con un nivel de ahorros importante. Sin embargo, no se advierten esfuerzos extraordinarios para poder acoger un mayor número de caja ahorristas. Estas entidades, no ofrecen características que estimulen y atraigan clientes para ahorros. Los clientes en su mayoría abren sus cajas de ahorro para poder obtener crédito en el futuro. Hay que tener en cuenta, que muchas de estas instituciones, tienen la ventaja de haber "fidelizado" ya a su cliente. Muchas de las cuentas son antiguas, el cliente reconoce a la cooperativa como suya. Seguramente habrá obtenido ya alguna operación crediticia, por lo que mantiene la costumbre de dejar sus excedentes en la misma. La poca competencia en el pasado y la escasa ó ninguna posibilidad de obtener un préstamo en una institución bancaria, han facilitado que esta persona mantenga su caja de ahorros en dicha Cooperativa.

Las Cooperativas mantienen sus depósitos en DPF en un promedio de 115 millones de dólares y unos 13.000 clientes aproximadamente.

5.16 Comité de Coordinación en el Área de Microfinanzas y Microempresa

El Comité de Coordinación del Área de Microfinanzas y Microempresa, fue creado mediante Decreto Supremo No 25338 del 29 de Marzo de 1999 para concertar políticas en aspectos relativos a las microfinanzas y su relación con la micro empresa y proponer líneas de acción y estrategias compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales.

Este Comité tiene los siguientes objetivos:

- Coordinar áreas de acción común con instituciones públicas y privadas y organismos internacionales, para un mejor desarrollo de las microfinanzas, pequeña y micro empresa.
- Concertar políticas relativas a las microfinanzas y al desarrollo empresarial de la pequeña y microempresa.
- Proponer líneas de acción y estrategias compatibles con los objetivos gubernamentales, institucionales y sectoriales en el área de las microfinanzas y en el área del desarrollo empresarial de la pequeña y micro empresa.
- Coordinar esfuerzos para ampliar la cobertura geográfica y social de la cooperación en capacitación, transferencia de tecnología, asistencia técnica, servicios financieros y asesoramiento comercial a las pequeñas y micro empresas urbanas y rurales, mediante programas y planes sistémicos.

5.17 Aspectos centrales de las Microfinanzas

El gobierno central como la ASFI, consideran que el sector microempresarial es un sector muy importante en la economía nacional, no sólo por su gran potencial como generador de empleo, sino también por la oferta de bienes y servicios que ofrece a la economía.

En este sentido se han tomado medidas que permiten no sólo fortalecer el marco legal de las microfinanzas, sino también apoyar y respaldar de una manera más directa, la normativa y programas del Estado que fortalezcan el sector de las microempresas no solamente en actividades financieras, sino también programas de servicios no financieros.

Por su crecimiento y su complejidad en el sector de microfinanzas, existen temas pendientes que precisan ser considerados de manera específica para las microfinanzas, que diverge todavía en gran escala de lo que se podría denominar entidades financieras bancarias. Es en ese marco que se identifican a

continuación, los siguientes factores que afectan de manera negativa el desarrollo del sector micro financiero.

5.18 Ausencia de normativa específica

Una de las mayores limitantes para las microfinanzas, es la ausencia de experiencia en la normatividad específica que requiere el sector. Se observa en los órganos normativos como el Consejo Nacional de Normas financieras de Prudencia (CONFIP) y la ASFI, un fuerte sesgo para condicionar a todas las entidades que hacen microfinanzas a las normas de Basilea, las mismas que no consideran en su concepción actividades financieras tan específicas, como lo son las microfinanzas, propias de los países en desarrollo.

La aplicación de las normas de Basilea en Bolivia, es de carácter general, para todo tipo de institución financiera regulada (bancos, mutuales, cooperativas y FFP). La falta de especialidad para el sector de las microfinanzas, según sus propias prácticas, perjudica y limita su desarrollo.

5.19 Ausencia de normas de auto - regulación para las Instituciones no Reguladas

Con la proyección de que las actividades de las microfinanzas se preserven en el tiempo, es necesario encontrar mecanismos institucionales para que las instituciones no reguladas, de manera voluntaria asuman políticas, prácticas contables y auto regulación crediticia común, similar a las exigidas por la ASFI, a las instituciones reguladas.

Esta ausencia de normas de de autorregulación, imposibilita contar, inclusive, con una adecuada información contable, financiera y registros estadísticos, de las instituciones no reguladas, que sea compatible con la información de la ASFI.

Esta debilidad de información técnica uniforme, dificulta la existencia de reportes normalizados al público y por ende, a posibles inversiones de capital de riesgo por parte de inversionistas privados o internacionales. De igual modo dificulta la

emisión de bonos o titularización por parte de estas entidades en el mercado de valores.

5.20 La Normativa y el tratamiento tributario del Sector Micro financiero

La actividad microfinanciera regulada, que contempla el micro crédito, la movilización de ahorro y la otorgación de otros servicios financieros, esta sometida en la actualidad a un régimen tributario equivalente a cualquier institución bancaria. Este régimen no favorece al desarrollo del micro ahorro rural pues los intereses, que se generan son cuantitativamente pequeños, porque el volumen de los depósitos son bajos. Incluso estas se achican mucho más, por las retenciones de ley, como el pago de impuestos RCIVA.

Si se desea potenciar y desarrollar la movilización del ahorro rural, sería conveniente considerar la posibilidad de modificar, por ejemplo, el régimen tributario sobre los intereses ganados en cajas de ahorro y los depósitos a plazo fijo de montos menores, para captaciones en el área rural.

5.21 Ausencia de normas para las entidades de microcrédito que operan en el área rural

No se percibe señales y políticas claras por parte del Gobierno Central, para incentivar a las entidades de microfinanzas reguladas y no reguladas que operan en el área rural. Las entidades financieras reguladas y no reguladas, cuando abren una sucursal en una ciudad troncal o en una comunidad rural, deben enmarcarse en el sistema de regulaciones de la ASFI. No existen incentivos del Gobierno Central para fortalecer las actividades en las regiones alejadas.

5.22 Las entidades de microcrédito y la movilización de ahorros

El sistema de intermediación financiera y de servicios auxiliares está integrado por: las entidades bancarias, las cooperativas de ahorro y crédito, el sistema mutual de ahorro y préstamo para la vivienda, los Fondos Financieros Privados y los servicios auxiliares (sociedades de arrendamiento financiero, factoraje,

cámaras de compensación, buró de información crediticia y almacenes generales de depósito).

Otro sector activo de la industria de las microfinanzas, especializado en la canalización de recursos, colocación de microcréditos, y otros servicios auxiliares de corresponsalía, está constituido por las organizaciones civiles sin fines de lucro no reguladas por la Ley 1488, afiliadas en su mayoría a la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), como Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), dedicadas exclusivamente a las actividades de desarrollo de las microfinanzas en diferentes regiones urbanas y rurales del territorio nacional. Entre estas organizaciones no reguladas también se encuentran las cooperativas de ahorro y crédito cerradas.

5.23 Entidades microfinancieras reguladas

El crecimiento de las entidades especializadas en microcréditos durante los últimos años ha sido verdaderamente significativo. Esta situación es producto de una gran variedad de medidas orientadas a superar la enorme brecha existente entre la demanda de créditos por parte de las microempresas urbanas y rurales, y la oferta de créditos para este segmento por parte del sector financiero formal.

Las primeras iniciativas de los años noventa fueron generalmente privadas, ONG que se especializaron en la concesión barata y sostenible de microcréditos adecuados a las necesidades de su grupo meta (el sector informal). Gracias a la adecuación de la legislación financiera, algunas de estas ONG pudieron transformarse en instituciones financieras formales, por lo que las medidas de profundización del mercado financiero en Bolivia pueden catalogarse como exitosas.

5.24 Captaciones del público como política de crecimiento

Entendemos como políticas de captación al conjunto de normas, medidas o estrategias internas tendientes a impulsar el crecimiento del nivel de ahorros del

público, que se basan en las necesidades financieras de la institución, por ejemplo en la necesidad de mantener los calces con la colocación de la cartera de créditos (plazos y monedas), en la de bajar los costos de fondeo, y otras.

a) Políticas de captación, anuales o quinquenales

En la mayoría de los casos, las instituciones entrevistadas (sin considerar las ONG, pues éstas no están autorizadas para captar depósitos del público) no facilitan información escrita sobre las políticas de expansión o crecimiento de sus captaciones para el corto y el mediano plazo.

Sin embargo se puede observar que la publicidad de las instituciones está orientada a conceder incentivos al ahorro, que consisten en premiaciones de sorteos periódicos (mensuales o anuales, dependiendo de la época de mayor actividad económica o social de la región). En algunos casos los premios son en efectivo; en otros consisten en artefactos electrodomésticos, radios, material escolar para el inicio de la gestión escolar, canastones navideños para fin de año. Otras instituciones financieras realizan incluso sorteos de automóviles y computadoras.

Un sector importante de la actividad de intermediación financiera son las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas, que se encuentran localizadas en diferentes regiones del territorio nacional.

Las fuentes de fondeo de las instituciones microfinancieras son de diferentes orígenes, dependiendo del destino que tendrán los créditos. Entre los principales financiadores se encuentran los socios, las organizaciones o fundaciones microcrediticias, los bancos de segundo piso, los fondos para el desarrollo y otras entidades financieras del exterior, que prestan capitales a bajo costo y largos periodos de repago.

Las ONG, que en algunos casos cuentan con mayores recursos financieros que las entidades microfinancieras reguladas, tienen como principal financiador al

Estado y sus mecanismos de cooperación y fomento, como el FONDESIF, cuyas líneas de financiamiento están dedicadas al desarrollo agrícola, las pequeñas y medianas empresas, la provisión de servicios y otros rubros.

En las instituciones no existe una definición estandarizada de los montos que definen el microahorro, y, por tanto, hay todavía menos conocimiento sobre el costo que representa la administración y promoción de este. Sin embargo, se sabe que los principales costos en que se incurre para la administración de pequeños montos de dinero son los de comunicación y traslado de dinero efectivo de y hacia las zonas rurales alejadas de los centros urbanos.

La estructura organizativa de las instituciones está orientada a prestar el mejor servicio en las áreas de créditos, a las cuales se asigna administradores, oficiales de crédito, analistas financieros y evaluadores de riesgos. Podríamos decir que el personal asignado a cartera respecto al de captaciones guarda una relación de cinco a uno. Según las entidades, esto se debe a la necesidad de precautelar la calidad de la cartera, por lo que las políticas de captación quedan solamente bajo la responsabilidad de los principales ejecutivos.

b) Políticas de captación de otras fuentes financiadoras

Desde hace seis años que los sectores productivos, como la industria manufacturera, las construcciones, la agricultura, la minería, la ganadería y otros servicios han sufrido caídas que afectaron directamente al sistema financiero, al que le dejaron altas cifras de liquidez y significativos costos financieros, y graves perjuicios para su margen de utilidad.

En este contexto, las instituciones de intermediación concentran su atención en la colocación de cartera, puesto que la mayoría capta recursos de líneas de financiamiento blandas, con destino definido. Cuando las instituciones microfinancieras no movilizan ahorros de una manera significativa, es porque obtienen su financiamiento de entidades financieras locales o extranjeras, mediante líneas de crédito con intereses blandos y plazos prolongados, que

ofrecen la posibilidad de beneficiarse con "años de gracia" durante su amortización.

Los recursos financieros que administra el FONDESIF de la cooperación internacional y del gobierno nacional, y son canalizados a través de entidades financieras reguladas y no reguladas para alimentar la industria de las microfinanzas.

c) Segmentación de la población urbana y rural

Las entidades segmentan sus mercados con el objeto de conocer qué sectores y zonas geográficas representan mayor potencial para el uso de sus servicios. No se pudo comprobar si existen estudios para su expansión en una determinada región o nicho de mercado. Se detectó una política de captaciones tradicional y conservadora, que deja a la demanda de créditos la misión de impulsar también las operaciones de ahorros.

d) Captaciones del público y crecimiento institucional

Uno de los factores del negocio financiero que tiene directa relación con la generación de utilidades y el crecimiento de las instituciones financieras es la administración de las tasas de interés activas y pasivas. Tasas pasivas altas, atractivas para el público que deposita en cajas de ahorros y DPF, pueden generar menores utilidades para la entidad; por otra parte, tasas activas altas dañan el mercadeo y el volumen de colocación de los créditos (que se consideran el activo productivo más importante de una entidad financiera).

Los clientes permanentes valoran sobre todo la infraestructura y la rapidez de los servicios que prestan las entidades de intermediación. Algunos usuarios depositan considerables cantidades en estas instituciones, luego de evaluar su solvencia y seguridad.

5.25 Organizaciones financieras no reguladas

De acuerdo a disposiciones vigentes, las instituciones que no realizan intermediación financiera, como las ONG financieras y las Cooperativas de Ahorro y Crédito cerradas, están al margen de la fiscalización y supervisión de la ASFI.

Las ONG tienen prohibido captar recursos del público y se fondean mediante donaciones de la cooperación internacional o líneas concedidas por instituciones financieras de segundo piso, a través del FONDESIF. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito cerradas tampoco pueden captar recursos del público y se fondean con los aportes de sus propios socios y, en menor proporción, con préstamos de la cooperación internacional y del FONDESIF.

El Decreto Supremo N° 24000 abrió la posibilidad de que las ONG financieras se formalicen y se conviertan en Fondos Financieros Privados, constituyéndose como sociedades anónimas bajo la supervisión y fiscalización de la ASFI, de modo que puedan captar recursos del público.

Sin embargo, el Decreto Supremo mencionado no logró los resultados esperados, ya que la mayoría de las ONG consideraron que adoptar la forma de sociedad anónima implicaba un cambio radical en su finalidad, que es la prestación de servicios financieros carentes de lucro a segmentos de la población que no tienen acceso a ellos, lo que exige una combinación de dos roles distintos: el financiero y el social.

En un país como Bolivia, en el que la mayoría de la población no tiene acceso al sistema financiero formal, estas ONG acercaron a la gente pobre una invaluable oportunidad de desarrollo.

Una alternativa de solución a los problemas anotados se encuentra, como veremos a continuación, en los contratos de corresponsalía y en las alianzas estratégicas.

5.26 Contratos de corresponsalía

La ASFI, emitió el Reglamento sobre Contratos de Corresponsalía para Servicios Auxiliares Financieros, cuyo artículo segundo establece: "El presente reglamento tiene por objeto autorizar a las entidades de intermediación financiera efectuar contratos de corresponsalía entre ellas o con entidades no supervisadas por la ASFI, para realizar servicios financieros de pagos y transferencias, que de ningún modo implican la recepción de depósitos o la colocación de créditos".

Como podemos apreciar, el principal objetivo de esta reglamentación es ampliar los servicios financieros auxiliares a las áreas rurales, de un modo que no implica una intermediación propiamente dicha, sino tan solo la relación de las entidades reguladas con las ONG financieras rurales. De este modo, el contrato de corresponsalía se convierte en el instrumento jurídico ideal para que las ONG participen en la prestación de servicios financieros, que hasta ese momento, estaban reservados exclusivamente para las entidades financieras reguladas.

Los contratos de corresponsalía únicamente pueden ser convenidos para la prestación de los servicios financieros que la Ley de Bancos permite a las entidades no bancarias. La responsabilidad ante terceros pertenece a la entidad regulada, y sus corresponsales no pueden realizar, por cuenta de ésta, operaciones de captación ni de apertura de créditos, bajo ninguna modalidad. La ASFI, se reserva el derecho de verificar el cumplimiento de los términos y condiciones de los contratos de corresponsalía, además de poder modificarlos cuando lo considere necesario.

Dadas estas restricciones, se tiene que los servicios autorizados para contratos de corresponsalía son los siguientes:

- a) Recibir letras de cambio, endosadas a la orden del corresponsal por otra entidad financiera.
- b) Cobrar dichas letras, abonando su importe en cuenta o con dinero en efectivo a favor de los endosantes, o devolver las mismas en caso de falta de pago.

- c) Recibir dinero de clientes de la entidad financiera contratante, y remesarlo para su abono en cuenta, o para su transferencia a otra oficina financiera.
- d) Recibir remesas o transferencias por parte de la entidad financiera contratante, para entregarlos a terceros domiciliados en la zona en la que trabaja el corresponsal.
- e) Efectuar pagos de sueldos y de cheques a favor de los funcionarios públicos.
- f) Realizar pagos en bolivianos o en dólares de giros o remesas procedentes del interior o del extranjero, por cuenta de la entidad financiera contratante. Las entidades no bancarias sólo pueden realizar esta operación con remesas nacionales.
- g) Tramitar por cuenta de la entidad financiera contratante la apertura de cuentas fiscales, si se trata de entidades bancarias autorizadas para el manejo de cuentas fiscales.
- h) Efectuar recaudaciones de tributos y de aportaciones sociales previstas por Ley, por cuenta de la entidad financiera contratante.
- i) Realizar pagos y cobros según las órdenes de los organismos públicos que les sean transmitidas a los corresponsales a través de la entidad financiera contratante.

La importancia de los contratos de corresponsalía radica en que constituyen una oportunidad para las entidades reguladas de aprovechar la infraestructura que tienen las entidades no reguladas en lugares alejados, principalmente rurales.

Mediante esta relación se amplía el universo de clientes, sin la necesidad de incurrir en costos de apertura de agencias o sucursales, y, en general, se reducen los costos fijos.

Sin embargo, este importante avance no logró desarrollar el ahorro popular por las restricciones legales que ya hemos descrito.

5.27 Alianzas estratégicas

El artículo 6° de la sección I del capítulo II de la Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras, permite que las entidades de intermediación financiera abran cajas externas a través de sus agencias o sucursales, bajo la responsabilidad de su Gerente General, quien debe avisar del caso a la ASFI.

Ahora bien, la norma no fija ni restringe el tipo de servicios financieros que pueden brindar las entidades financieras mediante estas cajas externas; de ello se deduce que incluso podrían captar ahorros del público, además de brindar otros servicios financieros.

Lo importante e interesante de la norma radica en que la responsabilidad por la seguridad del local ocupado por la entidad financiera, así como la del público, constituyen una responsabilidad exclusiva de la entidad, y no de quien cede la utilización del área o espacio.

Esta norma, así como lo dispuesto por el Código Civil, crea las condiciones necesarias para la celebración de alianzas estratégicas entre una entidad financiera regulada y otra no regulada, con la finalidad de fomentar el ahorro y brindar servicios auxiliares. La alianza consiste en que la entidad no regulada facilita un espacio físico a la entidad regulada, para que esta última brinde, allí, servicios financieros bajo su propia responsabilidad; entre ellos, captaciones de ahorros.

Los objetivos primarios de una alianza estratégica son:

- Fomentar y desarrollar el hábito del ahorro entre los habitantes de las zonas en las que se abran cajas externas.
- Mejorar, incrementar y facilitar el acceso a servicios de ahorro y a otros productos financieros en las zonas donde se habiliten cajas externas.
- Facilitar la prestación de servicios financieros adicionales, además del microcrédito.

Los beneficios de las alianzas estratégicas son, en síntesis, los siguientes:

- Se amplía el área de acción de las entidades financieras.
- Se incrementa el número de depositantes, así como de usuarios de los servicios financieros auxiliares.
- Se reducen los costos y los riesgos de la expansión en las áreas rurales.

Resulta difícil evaluar los resultados de las alianzas estratégicas existentes, dada la corta experiencia que tienen; sin embargo, de antemano se puede recalcar la importancia que tiene que las cajas externas no induzcan a error o confusión al público. Las personas que emplean sus servicios deben conocer a cabalidad que los mismos son brindados por la entidad regulada, y no por la entidad no regulada anfitriona.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

VI. Marco Práctico

Regresión

Para validar de manera cuantitativa nuestra hipótesis, usaremos el análisis de regresión lineal, que es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. Se adapta a una amplia variedad de situaciones. En la investigación social, el análisis de regresión se utiliza para predecir un amplio rango de fenómenos, desde medidas económicas hasta diferentes aspectos del comportamiento humano.

Nuestro objetivo es demostrar (como función) que el número de clientes que accedieron al microcrédito, tiene una relación inversa a la cartera en mora de las entidades que ofrecen microcrédito.

Notas

	Resultados creados	31-ago-2010 12:30:51
	Comentarios	
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	Núm. de filas del archivo de trabajo	11
Tratamiento de los datos perdidos	Definición de perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratarán como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos se basan en los casos sin valores perdidos para ninguna variable de las utilizadas.
	Sintaxis	REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS CI(95) BCOV R ANOVA COLLIN TOL CHANGE ZPP /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT td /METHOD=ENTER nc cm /PARTIALPLOT ALL /SCATTERPLOT=(*ZRESID ,*ZPRED) /RESIDUALS DURBIN HIST(ZRESID) NORM(ZRESID).
Recursos	Tiempo de procesador	0:00:00.953
	Tiempo transcurrido	0:00:00.954
	Memoria necesaria	1644 bytes
	Memoria adicional requerida para los diagramas de residuos	1624 bytes

[Conjunto_de_datos0]

Con esta herramienta observamos la media de la Tasa de Desempleo, Numero de Clientes y la Cartera en Mora:

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	N
Tasa de Desempleo	459.304,9091	75.791,49369	11
Número de Clientes	502.471,2727	2,27375E5	11
Cartera en Mora	7,4091	2,29889	11

Realizando la correlación de las variables, tenemos:

Correlaciones

		Tasa de Desempleo	Número de Clientes	Cartera en Mora
Correlación de Pearson	Tasa de Desempleo	1,000	,859	-,760
	Número de Clientes	,859	1,000	-,961
	Cartera en Mora	-,760	-,961	1,000
Sig. (unilateral)	Tasa de Desempleo		,000	,003
	Número de Clientes	,000		,000
	Cartera en Mora	,003	,000	
N	Tasa de Desempleo	11	11	11
	Número de Clientes	11	11	11
	Cartera en Mora	11	11	11

Variables introducidas/eliminadas

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	Cartera en Mora, Numero de Clientes ^a		Introducir

Variables introducidas/eliminadas

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	Cartera en Mora, Numero de Clientes ^a		Introducir

a. Todas las variables solicitadas introducidas.

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,891 ^a	,793	,742	38.524,48204

a. Variables predictoras: (Constante), Cartera en Mora, Numero de Clientes

b. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Resumen del modelo^b

Modelo	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F	
1	,793	15,353	2	8	,002	2,132

b. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

El método de Durbin Watson busca rechazar la hipótesis nula de inexistencia de autocorrelación mediante el estadístico h para pruebas de muestras grandes. Si el estadístico de la regresión efectuada está distribuido en forma asintóticamente normal con media cero y varianza unitaria y además se encuentra entre (-1,96, +1,96), con un 95% de confianza se puede rechazar la hipótesis nula de que no hay correlación de primer orden (positiva o negativa).

Observamos que nuestro valor obtenido es de:

$$\text{Durbin Watson} = 2.132.$$

Por lo tanto, esta fuera del rango de rechazo de la Hipótesis nula (-1.96, +1.96); nuestro modelo indica que nuestra hipótesis planteada: **“El Microcrédito es un instrumento generador de empleo en las ciudades de La Paz y El Alto”**, es correcta.

ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	4,557E10	2	2,279E10	15,353	,002 ^a
	Residual	1,187E10	8	1,484E9		
	Total	5,744E10	10			

a. Variables predictoras: (Constante), Cartera en Mora, Numero de Clientes

b. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Coefficientes^a

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients tipificados		
		B	Error típ.	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	-29912,867	237363,591		-,126	,903
	Número de Clientes	,559	,194	1,678	2,887	,020
	Cartera en Mora	28097,562	19163,655	,852	1,466	,181

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Coefficientes^a

Modelo		Intervalo de confianza de 95,0% para B		Correlaciones		
		Límite inferior	Límite superior	Orden cero	Parcial	Semiparcial
1	(Constante)	-577274,290	517448,556			
	Número de Clientes	,113	1,006	,859	,714	,464
	Cartera en Mora	-16093,907	72289,031	-,760	,460	,236

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Coefficientes^a

Modelo		Estadísticos de colinealidad	
		Tolerancia	FIV
1	Número de Clientes	,076	13,077
	Cartera en Mora	,076	13,077

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Correlaciones de los coeficientes^a

Modelo			Cartera en Mora	Número de Clientes
1	Correlaciones	Cartera en Mora	1,000	,961
		Número de Clientes	,961	1,000
	Covarianzas	Cartera en Mora	3,672E8	3568,282
		Número de Clientes	3568,282	,038

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Diagnósticos de colinealidad^a

Modelo	Dimensión	Autovalores	Índice de condición	Proporciones de la varianza		
				(Constante)	Número de Clientes	Cartera en Mora
1	1	2,769	1,000	,00	,00	,00
	2	,230	3,471	,00	,03	,01
	3	,002	42,705	1,00	,97	,99

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

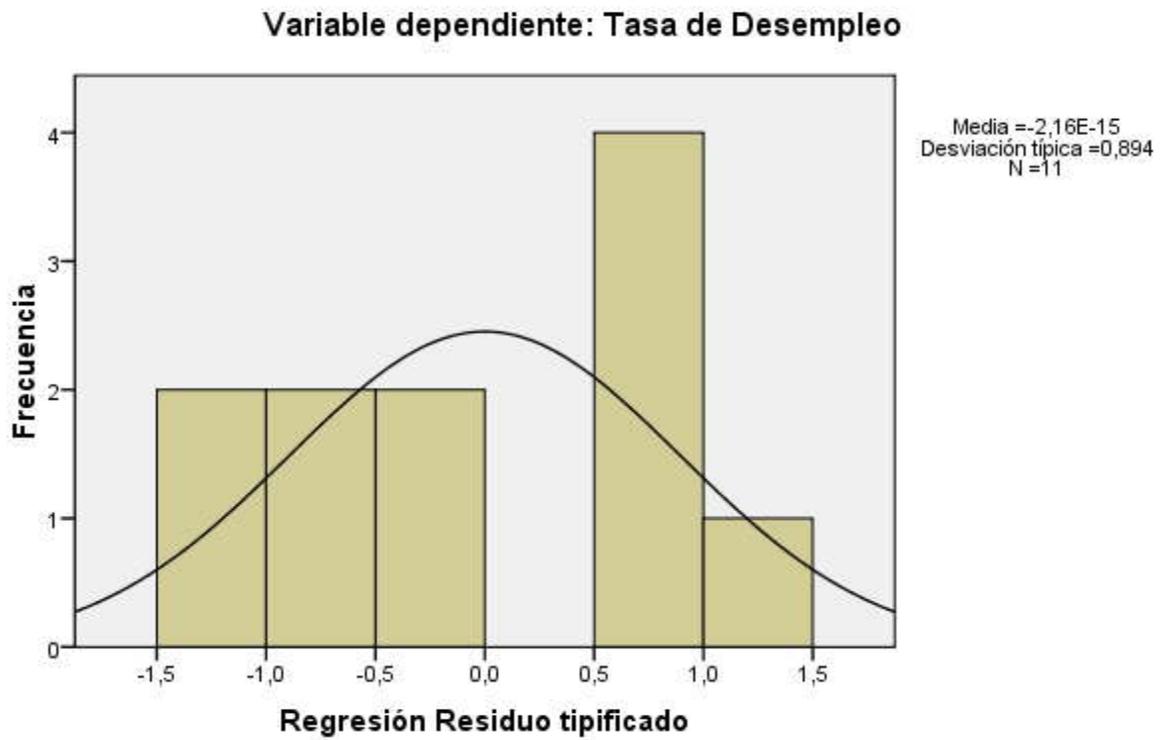
Estadísticos sobre los residuos^a

	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica	N
Valor pronosticado	372.305,3125	592.761,4375	459.304,9091	67.505,86599	11
Residual	-4,33683E4	40.998,16406	,00000	34.457,34425	11
Valor pronosticado tip.	-1,289	1,977	,000	1,000	11
Residuo típ.	-1,126	1,064	,000	,894	11

a. Variable dependiente: Tasa de Desempleo

Gráficos

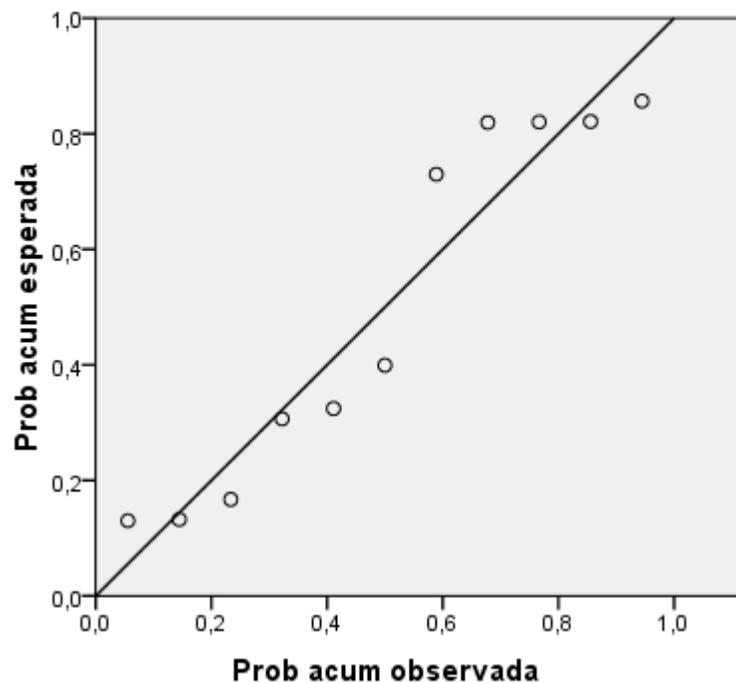
Histograma



BIBLIOTECA

Gráfico P-P normal de regresión Residuo tipificado

Variable dependiente: Tasa de Desempleo



A simple vista, parece existir una relación inversa entre las dos variables que tomamos en cuenta para la elaboración del modelo:

- Número de Clientes que acceden al Microcrédito
- Tasa en mora de las entidades de microfinanciamiento

Mientras el número de clientes aumenta; la morosidad baja.

Gráfico de Dispersión
Variable dependiente: Tasa de Desempleo

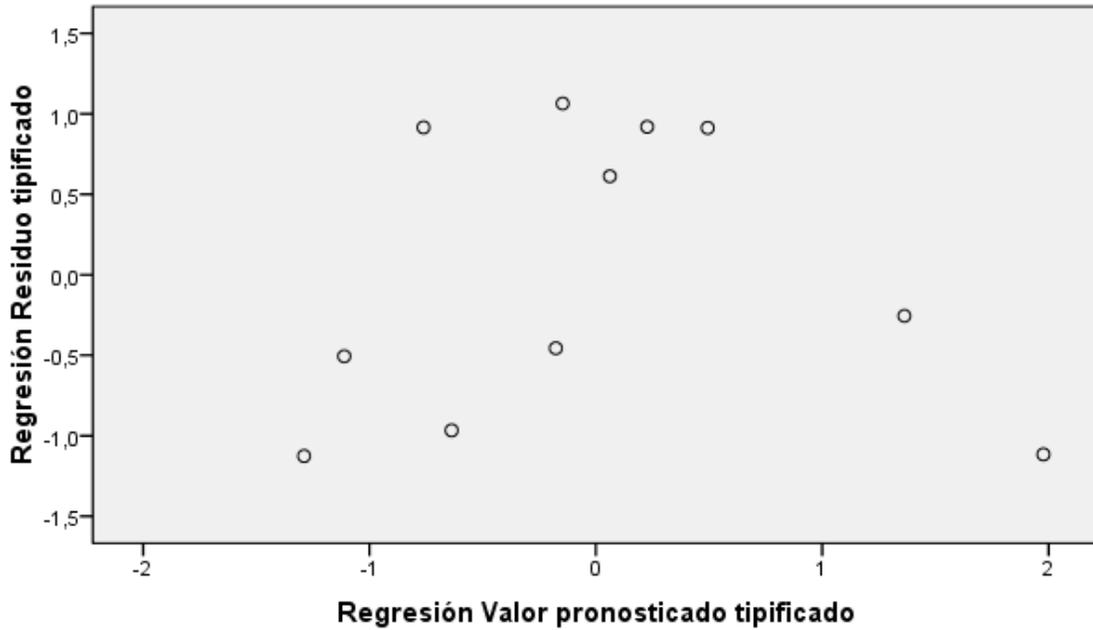


Gráfico de regresión parcial

Variable dependiente: Tasa de Desempleo

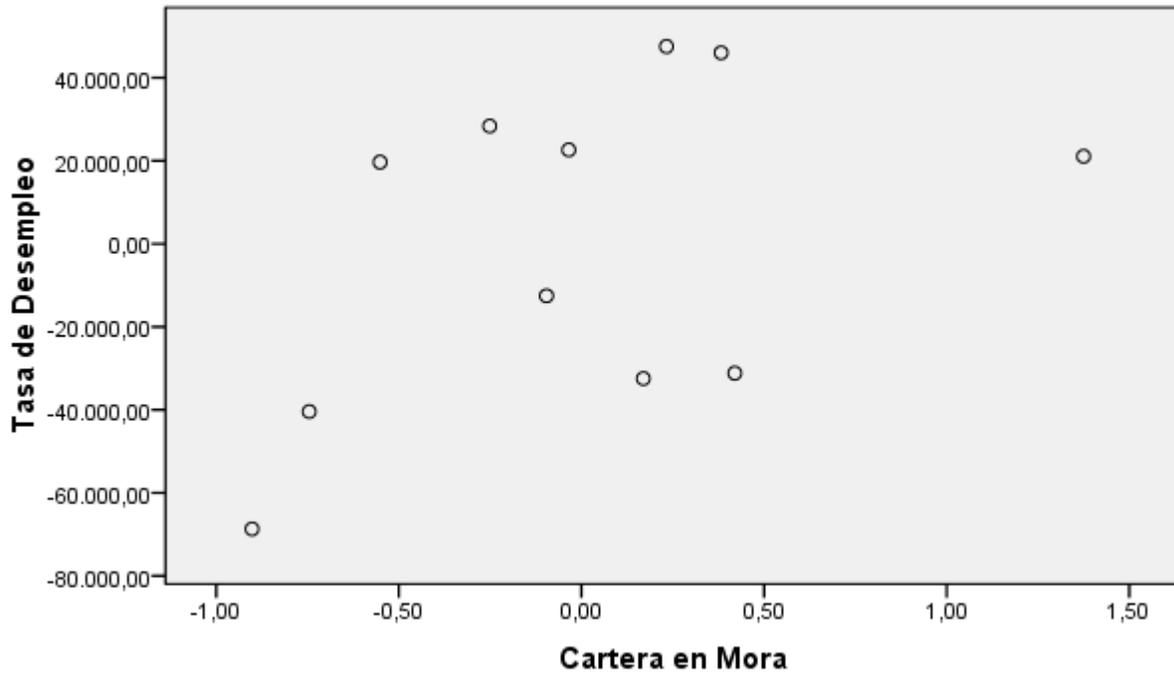
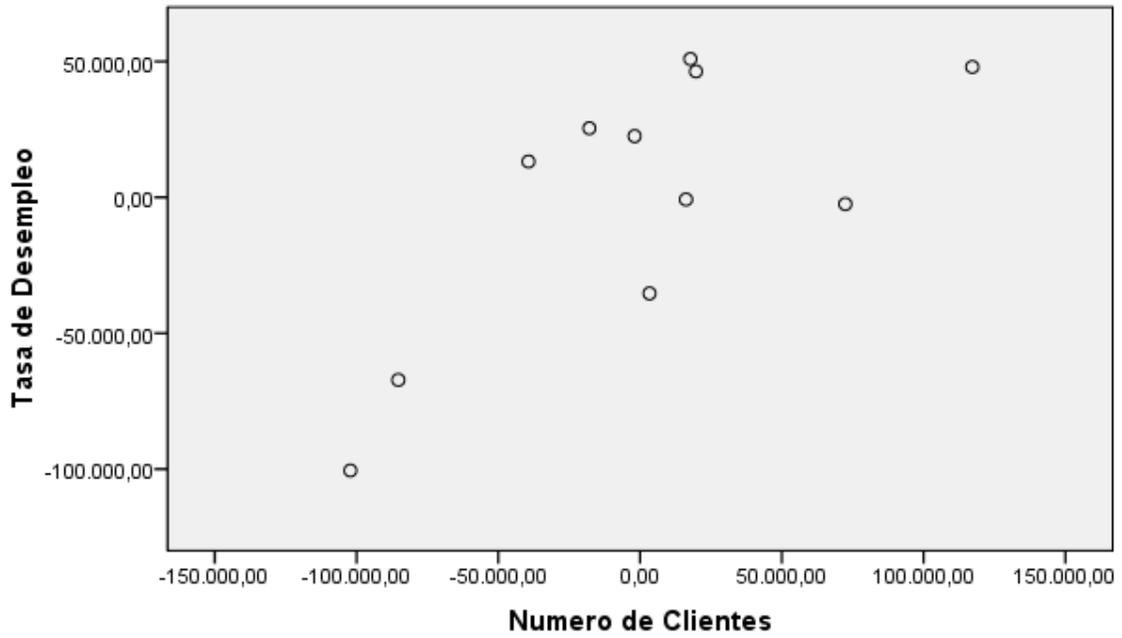


Gráfico de regresión parcial

Variable dependiente: Tasa de Desempleo



VII. PROPUESTA

En función al desarrollo de la presente Tesis de Grado “El Microcrédito como Instrumento Generador de Empleo en las Ciudades de La Paz y el Alto”, se ha llegado a formular las siguientes propuestas:

7.1 Generación de Empleo

Es prioridad para el país, mediante programas de fomento y de inversión interna y externa, generar empleos. Es imprescindible revertir las elevadas tasas de desempleo del país, en particular en las ciudades de La Paz y El Alto, los cuales acusan elevados niveles de pobreza.

7.2 Apertura a las Inversiones con reglas claras

Está probado que las inversiones directas no llegan a los países donde existen riesgos y leyes poco claras. Para la creación de empleos se necesita, por encima de todas las consideraciones, un claro y seguro tramado de leyes que garanticen las inversiones.

Las leyes deben ser claras para que lleguen las inversiones y se den las condiciones para crear empleos. Nadie invierte sin saber el porcentaje de retorno que deberá destinar al pago de tributos. Los tributos forman parte de los costos y no es posible ignorarlos.

7.3 Crear programas de empleos efectivos

El camino más corto para crear empleos, es mediante el diseño y aplicación de programas de fomento efectivos. Incluso, que la industria y el mercado interno genere empleo, bajo iniciativas como la disminución de impuestos o alguna otra condición atractiva.

El camino más largo es anunciar permanentemente que habrá nacionalizaciones, que habrá cambios en uno y otro sector. Con esos anuncios, solo se mantiene la

incertidumbre y el temor de los inversionistas nacionales o extranjeros a realizar operaciones en el país.

7.4 Creación de empleos, mediante la apertura de mercados

Incentivo a la producción y el fortalecimiento a las exportaciones, debe ser producto de la eficiencia de la política económica. Al contrario, perder mercados significa pérdida de miles de empleos. La suspensión de la ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), el 2009, significó que cientos de artesanos cobijados en empresas productivas (pequeñas, medianas y grandes), de la ciudad de El Alto, de la ciudad de La Paz y otras ciudades, pierdan sus empleos.

La suspensión del ATPDEA, significó que los productos bolivianos que ingresan al mercado de Estados Unidos, deban pagar todos los impuestos previstos, sin ninguna preferencia, por lo que varias empresas que vivían de las exportaciones de sus productos al indicado país, procedieron al despido de centenares de trabajadores.

7.5 En lo específico se debe fortalecer las PYMES

Es evidente que una posible solución al problema del empleo, es impulsar radicalmente el desarrollo del país. Sin embargo, mientras maduren esas condiciones, se debe promover el desarrollo de las PYMES de la ciudad de La Paz y la ciudad de El Alto, mediante la capacitación, el acceso al crédito, bajando tasas de intereses y otros instrumentos.

Se deben redoblar esfuerzos para apoyar a los estratos más pobres de las poblaciones de El Alto y La Paz.

Los pequeños empresarios, “los cuenta propias”, los “informales” como se los quiera denominar, se han constituido en estratos importantes de la población, los mismos que han servido de solución en los momentos de expulsión de

trabajadores de los sectores públicos y privados, además de las constantes migraciones de las áreas rurales en dirección a los centros urbanos.

7.6 Fortalecer los microcréditos

En la presente investigación se ha demostrado, que los microcréditos si bien no son una completa solución a la pobreza, este se ha convertido en un instrumento válido para mantener y generar empleos, así estos no sean de calidad. Las PYMES bajo las limitaciones señaladas, tienen un rol destacado en la formación de empleos y en la supervivencia de la familia.

7.7 Potenciar los Microemprendimientos

El sector informal de la economía contribuye a la economía, según diversos estudios, con un 80% de creación de nuevos empleos. Su contribución al PIB varía entre el 20 y 30 por ciento.

La participación de las microempresas (hasta 10 empleados) y de las pequeñas empresas (entre 11 y 20 empleados) es la que más contribuye a la generación de empleos, los microempresarios tienen acceso al microcrédito, gracias a la simplificación de los procesos de retorno de los créditos y el diseño apropiado de mecanismos de garantía.

Está demostrado, que es efectivo el microcrédito como alternativa para la inclusión social de la población informal.

7.8 La cartera de las Instituciones de Microcrédito

La banca comercial (tradicional), tiene al presente, un promedio de cartera en mora del 15 por ciento, las instituciones de microcrédito tienen un promedio de cartera en mora del 5 por ciento.

Esta información es altamente relevante, porque nos está señalando que los microcréditos tienen un retorno normal y no existen morosidades preocupantes en este sector.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

Es evidente que el microcrédito como tal, no es la solución directa al problema del desempleo. No se puede esperar un milagro del microcrédito que posibilite con su acción la desaparición del desempleo. Genera avances y contiene la pobreza en la población marginal

El Estado es el principal ente que debe desarrollar e implementar las políticas adecuadas para la generación de empleo a través de la inversión interna y externa. El Estado debe priorizar la inyección de recursos hacia el sector informal, mediante las instituciones especializadas de microcrédito y el Banco de Desarrollo Productivo (Bandepto) creado mediante el D.S. 28999 del 1 de enero de 2007.

8.2 Recomendaciones

El Estado mediante sus mecanismos institucionales especializados, debe:

- Multiplicar la búsqueda de mercados para las PYMES.
- Impulsar la capacitación permanente de los artesanos en sus diversas especialidades.
- Incentivar a la producción nacional mediante mecanismos arancelarios.
- Incentivar el consumo de la producción nacional.
- Crear mecanismos de adaptación y aplicación de procesos tecnológicos, elementos que permitirán elevar la calidad y productividad de los microempresarios.
- Crear institutos técnicos de formación de artesanos, a través de las universidades estatales, tomando en cuenta las particularidades propias del sector.

- Buscar los mecanismos de sostenibilidad, para que los sistemas de seguridad social, sean accesibles a la población informal.
- Crear mecanismos de competencia, para que las instituciones de microcrédito sean más competitivas, y se pueda gradualmente bajar las tasas de interés.
- Fortalecer a las instituciones de microcrédito, facilitando su formalización por la vía de la Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASFI), o por la vía de la auto-regulación. Todo con el propósito de inyectar recursos microfinancieros a los diversos eslabones de microempresarios, bajo condiciones más favorables.
- Está demostrado que el microcrédito es una herramienta importante, para generar empleo y encarar la lucha contra la pobreza.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Addressing Informality, Reducing Poverty: A Policy of Response to the Informal Economy 2001.
- Agenda” in R.Holzman and J.E.Stiglitz (eds.) New Ideas about Old Age Security. The World Bank, Washington, D.C.
- Anuario Instituto Nacional de Estadística, 2008.
- C. Graham and R.H. Sabot (eds.) Beyond Trade Offs. Market Reform and Equitable Growth in Latin America. IADB-Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- Campbell, 2003 Teorías de Empleo.
- Capítulo Boliviano DHDD. Análisis preliminar de Proyecto de Ley N° 124/98-99 y Memoria: Taller sobre el Régimen legal de migración en torno a la problemática del refugio en Bolivia.
- Catholic Relief Services. Memoria Seminario Taller. Características y potencialidades del mercado para microcrédito en los sectores de mayor pobreza en Bolivia. La Paz, AGRODATA, 1996.
- CEDLA Empleo Informal en Bolivia 2009.
- CEPAL. Panorama Social 2000 – 2001.
- Diccionario de la Real Academia de Lengua Española, 2008.
- Economic and Social Progress in Latin America, 1998-1999 Report, IDB, Washington, DC.
- Formación y orientación laboral. Carmen García. Editorial: Mc Graw Hill.
- Heckman, J. and C. Pagés-Serra (2000) “The cost of Job Security regulation: Evidence from Latin American Labor Markets”, Economía, 1(1), 109-154.
- Holanda, Marcos C (2001) “Exchange Rate controls and Illegal trade in Brazil” A lesson from the 80’s”, Estudios Economicos, 30(3), pp. 377-395.

- Holzman, R., T.Packard and J.Cuesta (2001) "Extending coverage in multipillar Pension Systems: Constraints and Hypotheses, Preliminary Evidence and Future Research.
- International Labor Office, ILO, (2000-a) Small enterprise development in the Caribbean ILO Caribbean Studies and Working Papers, No.5. Port of Spain.
- Inter-American Development Bank (1998) Facing Up to Inequality in Latin America.
- James, Estelle (1998) "Pension Reform: An Efficiency-Equity Trade-off?" in Birdsall, N.
- Klein, Emilio and Victor Tokman (2001) "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", Revista de la CEPAL, No.72, Santiago de Chile, pp.7-30.
- Loayza, Norman (1997), "The Economics of the Informal Sector. A simple model and some empirical evidence from Latin America", Policy Research Working Paper, No.1727, The World Bank, Washington, D.C.
- Lora, Eduardo and Mauricio Olivera (1998) "Macro Policies and Employment Problems in Latin America" Inter-American Development Bank, Working Paper No. 372.
- Mead, Donald and Christian Morrison (1996) "The informal sector elephant", World Development, Vol. 24, No.10, 1611-1619.
- MARCONI Ojeda Reynaldo. ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996.
- Mazza, Jacqueline (2000) "Unemployment Insurance: Case Studies and Lessons for the Latin American and Caribbean Regions" Inter-American Development Bank, Working Paper 411, Washington, D.C.
- Milton Friedman, Teoría de Precios, Alianza Universidad Textos

- Observatorio Boliviano de Empleo y Seguridad Social: la Informalidad laboral en Bolivia.
- Olsen, Reed N. and Addington Copping (2001) "The determinants of gender differentials in Income in Trinidad and Tobago". The Journal of Development Studies, Vol. 37, No.5, June, pp.31-56.
- Orlando, María Beatriz (2000) "El Sector Informal en Venezuela. ¿Plataforma o barrera para la reducción de la pobreza?" Proyecto Pobreza, No.15, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas. Paredes, Ricardo and Luis Riveros (1994)
- Psacharopoulos, G. and S. Tzannatos (1992) Women's Employment and Pay in Latin America. Overview and Methodology. World Bank. Regional and Sectoral Studies. Washington, D.C.
- Pichon, F. (1997) "Settler households and land use patterns in the Amazon frontier: Farmlevel evidence from Ecuador". World Development, 25(1), 67-91. Pollack, Molly (1993) "¿Feminización del sector informal en America Latina y el Caribe?", CEPAL, Serie Mujer y Desarrollo, no. 11, Santiago de Chile.
- Samuelson, Nordhaus, "Economía", McGraw-Hill, Madrid, 2006.
- Tokman Victor, Beyond Regulation, Ed. Lynne Rienner, USA 1992.
- Uman Resources and the Adjustment Process. Inter-American Development Bank/Universidad of Chile, Washington, D.C. Pradhan, Menno (1995) "Sector Participation Decisions in Labor Supply Models" LSMS Working Papers, No.113, world Bank, Washington D.C.
- UDAPE, Unidad de Análisis de Políticas Económicas, sector Informal en Bolivia.
- www.humanrights.state.mn.us/yourrights/spanish_glossary.html