

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS

FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMIA



TRABAJO DIRIGIDO

**PROGRAMA DE CREDITO SOLIDARIO DE "PRO MUJER" PARA
FOMENTAR LA GENERACION DE ACTIVIDADES
PRODUCTIVAS EFICIENTES Y COMPETITIVAS.**

PERIODO 2007 A 2010

POSTULANTE : LUIS VICTOR LIMACHI QUISPE
PROFESOR TUTOR : LIC. MARIO RAMOS CHUQUIMIA
PROFESOR RELATOR : LIC. ERNESTO RIVERO VILLAROEL

LA PAZ - BOLIVIA

2007

PROGRAMA DE CRÉDITO SOLIDARIO DE “PROMUJER” PARA FOMENTAR LA GENERACIÓN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EFICIENTES Y COMPETITIVAS.

INTRODUCCIÓN

Miles de mujeres, de las más de un millón que habitan en la ciudad del El Alto, día a día inician su actividad buscando desarrollar ideas de progreso, emprendiendo cuanto actividad se permita, pretendiendo incrementar sus ingresos. Cuántas de ellas avanzan y prosperan, cuántas de ellas se ven obligadas a postergar sus sueños por las enormes dificultades de mantenerse en un mercado tan reducido y competitivo. Mientras unas pocas avanzan y prosperan, muchas otras se ven obligadas a postergar esos anhelos confrontados a las dificultades propias del mercado.

La realidad económica de la mujer alteña es difícil, agobiadas por la escasez de trabajo de sus pares, por la falta de ingreso para poder cumplir adecuadamente con las responsabilidades familiares o las contraídas en el matrimonio, por la impotencia de poder cubrir las necesidades básicas de los hijos.

Con respecto a condiciones socio-económicas familiares, la realidad de pobreza de las mismas hace que la mujer se sume a actividades laborales informales, en la mayoría de los casos, por distintas razones: ya sea por el abandono de la pareja, que la obliga a salir del hogar en busca de ingresos para su subsistencia y la de su familia; o por la insuficiencia económica que obligan a las mujeres, buscar nuevos ingresos económicos para complementar a lo poco que pueden acceder sus parejas.

Esta difícil situación económica, obliga a esas miles de mujeres de El Alto a aferrarse a cuanto emprendimiento generador de recursos económicos puedan acceder, emprendimientos en negocios precarios, comercio informal o en el mejor de los casos, en la pequeña producción manufacturera en diferentes rubros. Pero para ello

requieren de una fuente primaria de recursos económicos que financien ese emprendimiento, algo que no siempre está a su alcance, de esa manera, van muriendo los sueños de mejora de su situación precaria de vida, de una calidad de vida que nunca llega.

La idea sola de un emprendimiento no basta, si consideramos a las otras muchas mujeres que se adhieren a este tipo de soluciones a priori como alternativas, sobre todo si ellas se encuentran en un mercado ya saturado de estas u otras actividades.

El acceso a la consecución primaria de financiamiento para emprender una actividad rentable es un peldaño en el crecimiento personal de la mujer, uno que necesariamente conduzca a la conversión de ellas en microempresarias, las que a su vez, más tarde darán espacio a otras mujeres para solucionar sus propios problemas económicos; solo así el circuito de erradicación de la pobreza será entendido como un aporte a la mejora personal y familiar de la mujer alteña y no como un asistencialismo sin futuro ni horizonte.

Instituciones privadas como la ONG "PROMUJER", preocupadas por el circuito de la pobreza y la situación económica precaria de las mujeres alteñas, las que envueltas en una sociedad machista son las que sufren con mayor impacto la situación de pobreza de nuestra sociedad; han volcado su mirada en la superación del problema, trazándose como meta cambiar la situación socio económica de la mujer alteña sacándola de ese circuito de pobreza; poniendo énfasis en su potencial personal, centrando su atención en su superación económica a partir de sus propios emprendimientos.

Es así que PROMUJER se constituye en una institución que ha iniciado una tarea difícil en la búsqueda de consolidar el deseo de superación de las miles de mujeres alteñas que día a día emprenden el camino en la búsqueda de gente que pueda confiar en ellas y en sus sueños.

1. MARCO METODOLÓGICO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La experiencia de la ONG “PROMUJER”, es la misma de cualquier otra institución sin fines de lucro que ha centrado su atención en la superación de la pobreza, focalizando su quehacer en la situación de pobreza de la mujer alteña, basando su accionar en la atención de un ser desfavorecido por una sociedad discriminante y llena de prejuicios que impiden valorarla en la dimensión justa de su amplio potencial productivo.

Una gran cantidad de mujeres que acceden al microcrédito solidario, no lo hacen precisamente pensando en un emprendimiento, sino que encuentran en este tipo de ofertas la posibilidad de solucionar transitoriamente sus problemas económicos coyunturales, como el consumo en alimentos, colegiaturas, vestimentas, etc. y salir del paso; generando lo que se viene a llamar una **“desviación de la finalidad del microcrédito”**.

Otra cantidad de mujeres que acceden al microcrédito solidario son mujeres que habiendo contraído una deuda primaria ante una Institución Financiera y por la falta de una orientación actúan negligentemente viéndose rebasadas por sus acreedores, quienes las hostigan psicológicamente y ante esa presión optan por otro crédito paralelo en otra institución financiera para solucionar transitoriamente el problema; generando de esta manera **“la sobreposición”** de créditos financieros, comprometiendo además a sus compañeras integrantes de la asociación.

Otras, las más osadas se insertan en una asociación comprometiendo esfuerzos de emprendimientos para no cumplirlos, en donde la asociación en su desesperación por cumplir con los requisitos para acceder a un nuevo préstamo las recibe como

integrantes; deteriorando así el sentido del crédito¹ y por lo tanto “desvirtuando” la esencia del microcrédito solidario.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los objetivos propuestos por PROMUJER buscaron desde un principio, mejorar la situación de calidad de vida de la mujer alteña basando toda acción en la confianza sobre su capacidad de emprendimiento. Para ello la ONG ingreso en la línea financiera de otorgación de microcréditos solidarios en la justa creencia de que ello contribuiría a la superación del problema.

En consecuencia se plantea la siguiente cuestión:

¿Qué gestión de riesgo financiero ayudaría a PROMUJER, a implantar un modelo sistemático, objetivo y homogéneo, que permita mejorar la calidad de vida familiar y crear un capital social?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

- Formular un programa de fortalecimiento en la otorgación de crédito con seguimiento y control al destino del mismo, para generar así una real orientación y apoyo a los emprendimientos de sus clientes y por lo tanto a la mujer alteña.

¹ “...Definimos al fenómeno del crédito como :la creación de poder de compra con el propósito de transferirlo al empresario; en donde la concesión del crédito opera como una orden al sistema económico de acomodarse a las exigencias del empresario, y como pedido sobre los bienes que precisa; significa dejar a su cuidado fuerzas productivas...”. Schumpeter, Joseph A., *Teoría del Desarrollo Económico*, Pág. 115

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la actual situación financiera de la ONG PROMUJER
- Demostrar que el actual sistema de microcréditos presenta falencias en cuanto al destino del mismo.
- Determinar si el microcrédito otorgado por la ONG apoya a la creación de actividades productivas y capital humano en sus clientes.
- Formular un programa de otorgación de créditos solidarios acorde y consecuente con sus principios filosóficos propios.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La Investigación está motivada por la actividad y tareas diarias que realizan los asesores de crédito en su fuente de trabajo: ONG “PROMUJER”; centros de trabajo donde se identifican con las mujeres que adquieren por primera vez un sentido de pertenencia y responsabilidad social, al saber que la institución les otorga apoyo y confianza.

El microcrédito solidario tiene conjuntamente otra significación, una de orden social que tiende a elevar su autoestima y valoración personal (**empoderamiento**) en la beneficiaria, la investigación por ende tiene una gran relevancia económico-social por cuanto concierne a un grupo social que por su amplitud y diversidad es considerable.

Con la investigación, también se pretende generar un nuevo proceso de control y de seguimiento a los créditos solidarios de manera tal que estos sean realmente invertidos en actividades productivas, los que en un mediano y largo plazo beneficiarán tanto a los clientes participantes (a nivel de empoderamiento), como a la institución (a nivel de un crecimiento institucional y financiero).

El interés académico por el tema de investigación corresponde al área económica financiera, cuyo campo de aplicación son las MyPES, en el contexto del crédito solidario que representa la posibilidad de desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida y creación de capital social para los clientes de la ONG “PROMUJER”. El crédito solidario constituye una oportunidad para tomar posición como financista de sectores emergentes. Incorpora un nuevo concepto en micro finanzas, la que integra muchas iniciativas que se realizan en este ámbito.

1.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El planteamiento del problema conduce a la necesidad de investigar las causas de los problemas encontrados en la ONG PROMUJER, en cuanto a su proceso de otorgación de los microcréditos solidarios como son: “la desviación” “la sobre posición” y “la desvirtuación”. Por tanto la investigación pretende verificar si la finalidad de la inversión de esfuerzos para superar la situación de pobreza de la mujer alteña ha encontrado el camino adecuado en su concreción.

1.5.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se realizó es **Descriptivo** ya que busca especificar las características de las asociaciones comunales pertenecientes la ONG y someterlas a análisis, para luego medir y/o recoger información sobre las variables a las que hacen referencia. Este tipo de investigación busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice².

Desde el punto de vista científico describir es medir (para los investigadores cualitativos: recolectar información), entonces se selecciona una serie de temas, se evalúa cada una de ellas independientemente y se describe las mismas.

² Sampieri Roberto, “Metodología de la investigación”, Cap. Alcance de la investigación, 4ta. Edición McGraw-Hill, pág.119.

1.5.2. Enfoque Metodológico

El carácter de la investigación es de orden **MIXTO**, que resulta de la combinación de los enfoques cualitativo y cuantitativo, pues ambos se entremezclan en todo el proceso de la investigación. Así se realizaron estudios de caso, consultas y entrevistas abiertas a los asesores de crédito de la ONG, que al final convergieron hacia la necesidad de levantar una encuesta con una muestra representativa de las clientes vinculadas a las asociaciones comunales; el tamaño de la muestra se determinó mediante una técnica estadística.

1.5.3. Método de Investigación

1.5.3.1. Método Inductivo

Es aquel proceso en el que a partir del estudio de casos particulares, se obtiene conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados. El método inductivo utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y el estudio de las relaciones que existe entre ellos. La base de la inducción es la suposición de que si algo es cierto en algunas ocasiones, también lo será en situaciones similares aunque no se hayan observado.

En nuestro caso, a partir de los fenómenos a ser estudiados se desprenderá una propuesta de solución a la problemática económica de la mujer alteña.

1.5.3.2. Área de Investigación

La investigación se remite al área económico financiero. El enfoque es el crédito solidario para dar respuesta a las necesidades de la mujer informal en nuestro país. El programa solidario busca consolidar grupos sociales para crear solidaridad y compromiso real entre las mujeres emprendedoras jefas de hogar. Se trata de impulsar proyectos comunes de grupo.

1.5.3.3. Tema de Investigación

“Programa de crédito solidario de PROMUJER para fomentar la generación de actividades eficientes y competitivas”

1.5.3.4. Delimitación del Tema

1.5.3.4.1. Delimitación Espacial

El trabajo de investigación se realizó en la Ciudad de El Alto tomando en cuenta a la **clientela de la ONG financiera PROMUJER Regional El Alto**, distribuida en **doce Centros Focales (Agencias)** y que integran hogares de escasos recursos ubicados en las zonas periurbanas de la mencionada ciudad.

1.5.3.4.2. Delimitación Temporal

El proceso de investigación de todo el trabajo recopiló toda la información posible desde el año 1994 al 2007, y se distribuyó de la siguiente manera:

- Para el análisis financiero de la ONG se priorizó en el periodo comprendido entre los años 2004 – 2007.
- Para el trabajo de campo se enfatizó en la gestión 2007 con un enfoque de investigación transversal³. (Este enfoque recolecta información en un instante del tiempo de una muestra de clientes que pertenecen a la clientela de la Institución a ser estudiada).

³ Sampieri Roberto, “Metodología de la investigación”, 4ta. Edición McGraw-Hill, pág. 270.

- Para la elaboración del modelo econométrico se hizo un análisis al servicio financiero de la ONG durante los intervalos comprendidos entre los años 1994 al 2007.

1.5.3.5. Técnicas y Fuentes de Información

1.5.3.5.1. Fuentes Primarias

Las fuentes de información primarias fueron:

- **La observación a las participantes**, se ha visitado las Asociaciones Comunales pertenecientes a PROMUJER e interactuado con sus actores y contexto, de esta manera se determinó grupos de observación y estudio. Esta técnica aportó datos cualitativos de la cotidianeidad dados por vivencias de primera mano que permiten comprender la situación, la óptica y el comportamiento de las asociaciones mencionadas.
- **Las entrevistas**, que se aplicaron a los sujetos involucrados en la relación elemental: *institución – clientes* (Asesores de crédito y las beneficiarias integrantes de las Asociaciones Comunales en curso de préstamo). El análisis de los datos, en tanto al estudio cualitativo, estuvo guiado por principios básicos, especialmente resguardando:
 - Las diferencias y variedad de perspectivas e interpretación de la realidad a lo largo del estudio, dadas por la complejidad de cada realidad social.
 - Las diferentes interpretaciones posibles entre los entrevistados(as).
- **Las encuestas**, con un formato simple de auto administración a Clientes de PROMUJER, con el objeto de relevar de manera más objetiva la

su percepción, mostrar el nivel de importancia y la secuencia de la inversión efectuada por la misma.

Para la instrumentación de los diversos métodos se confeccionaron las herramientas del caso respetando su especificidad tanto para las entrevistas como para las encuestas.

1.5.3.5.2. Fuentes Secundarias

A propósito de complementar la información obtenida a partir de las fuentes primarias, se recurrió a fuentes secundarias tales como:

(i) Revisión de fuentes documentales:

Libros, Publicaciones, Reportes, y Boletines Financieros todos relacionados con las microfinanzas; Inventario de información existente, material producido por la ONG PROMUJER (de difícil acceso), sus sitios Web; registros de discusiones e intervenciones en el área de rendición de cuentas (talleres institucionales).

(ii) Revisión de materiales de prensa:

Se realizó un seguimiento y análisis de los medios de prensa durante los meses de septiembre de 2006 a enero de 2007.

(iii) Pequeños estudios exploratorios:

En la incursión en campo se ha hallado casos que incentivaron al análisis de breves estudios de caso que ilustran la situación del microcrédito para la población meta de la ONG.

1.5.3.6. Selección de la Muestra

Para la encuesta, dirigida a conocer la percepción de los clientes sobre el nivel de inversión efectiva de los microcréditos solidarios en la generación o apoyo a emprendimientos productivos se tomó en cuenta a los siguientes criterios:

- » **El Universo**, (universo finito) que es la población Meta de la ONG PROMUJER - Regional El Alto los cuales representan al último cierre de la gestión 2007 una cantidad de 28471 clientes con crédito vigente.

- » **La Muestra** se calculó de la siguiente manera:

$$n = N / [\epsilon*(N - 1)] + 1$$

Donde;

- n:** cantidad de encuestas a realizarse.
- N:** tamaño del universo (la totalidad de la población analizada y sobre la cual se extraerá una muestra).
- ϵ :** es el nivel de error.

Dada la importancia en la selección de la muestra se ha asumido un nivel de error igual a 0.0025 como máximo aceptado, el cual en este caso corresponde a: +/- 5% (Máximo nivel de error sugerido). Este número surge de multiplicar por sí mismo el margen de error aceptado.

Por lo tanto:

$$n = 28471 / [0,0025*(28470)] + 1$$

$$n = 28471 / [71,175] + 1$$

$$n = 394$$

Para el universo finito de 28471 clientes con crédito activo en la ONG PROMUJER Regional El Alto se realizó **394 encuestas a las mismas**, el nivel de error es de +/- 5%; esto significa que los resultados obtenidos pueden variar un 5% respecto de la realidad y que el nivel de confianza esperado es del 95%.

Para la contrastación a los resultados de la encuesta a las clientes de PROMUJER se ha entrevistado-encuestado a **20 Asesores de Crédito** en el ejercicio de sus funciones en la ONG que representan el 50% del total de los Asesores en la Regional El Alto y que están en continuo contacto con las beneficiarias del sistema de los microcréditos solidarios. Cabe destacar que esta muestra de los actores entrevistados es carácter no probabilística⁴.

1.5.3.7. Estructuración de la variable cuantitativa y cualitativa

CUADRO N° 1
VARIABLE CUANTITATIVA

VARIABLE:		INVERSIÓN EFECTIVA DEL MICROCRÉDITO SOLIDARIO	
DEFINICIÓN CONCEPTUAL		"Cantidad de microcrédito invertido en la producción"	
DEFINICIÓN OPERACIONAL		Es la utilización real del microcrédito solidario en actividades productivas	
DIMENSIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	INSTRUMENTO
	DESTINO DEL MICROCRÉDITO	DESVIACIÓN	Encuesta
		SOBREPOSICIÓN	
		DESVIRTUACIÓN	
	MYPES	ORIENTACIÓN	
		EMPRENDIMIENTO	
		INVERSIÓN	

Fuente: Elaboración propia.

⁴ Entendida como aquella en la cual la teoría de la probabilidad no interviene en la selección de la muestra, siendo imposible valorar el error de muestreo. Por lo general, éstos no se usan para trabajos de corte científico. Entre los tipos de muestreos No Probabilísticos se destacan: muestreo de Conveniencia, de Juicios, por Cuotas, de Bola de Nieve y Discrecional. Extraído de: "Metodología de la investigación en organizaciones, mercado y sociedad", Vieytes, Rut, editorial de las ciencias, Buenos Aires, 2004.

CUADRO N° 2
VARIABLE CUALITATIVA

VARIABLE:		CALIDAD DEL SERVICIO CREDITICIO	
DEFINICIÓN CONCEPTUAL		"Es la valoración a la prestación del servicio basado en la consecución de resultados óptimos de inversión"	
DEFINICIÓN OPERACIONAL		Es el resultado a nivel cualitativo del proceso colocación y recuperación de los microcréditos solidarios.	
DIMENSIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	INSTRUMENTO
SERVICIO DE CRÉDITO	COMPORTAMENTAL	COMPORTAMIENTO ANTE LA MORA	Planilla de Observaciones & encuesta
		ORGANIZACIÓN	
		SEGUIMIENTO	
	ACTITUDINAL	RELACIONES PERSONALES	
		NORMAS	
		CAPACITACIÓN	
	PROCEDIMENTAL	MANEJO TÉCNICO	
		METAS PROFESIONALES	
		IDENTIFICACIÓN CON LA FILOSOFÍA INSTITUCIONAL	
		ESTRATEGIAS	
		ATENCIÓN AL CLIENTE	

Fuente: Elaboración propia.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. La Inversión desde el enfoque Keynesiano

El estudio a la inversión desde el pensamiento de Keynes parte del análisis al entorno empresarial y más aún al empresario dentro del proceso productivo, supone que este cuenta con un equipo destinado a la producción y que tiene relación de compra y venta con los consumidores (que pueden ser otros empresarios), todo esto dentro de un período dado. Desde este enfoque todo empresario en un período cualquiera de la producción vende cierta cantidad de bienes a los consumidores; pero en este mismo período también incurre en gastos que dependen de su decisión por obtener la máxima ganancia; estos gastos provienen de la depreciación derivada del uso del equipo en la producción o de todo lo que el empresario hizo para conservarlo y mejorarlo al principio del período.

Realiza un análisis del cambio en el valor real del “equipo productor” al final del período de producción comparándolo con su valor inicial, para de esta manera definir al ingreso del empresario como: “el excedente del valor de su producción terminada y vendida, sobre su costo de uso”⁵ (costo primo). Posteriormente define el concepto de ahorro como aquella parte del ingreso del período que no se ha gastado en el consumo que son las compras a otros empresarios (el total de ventas + el total de ventas entre empresarios), y muestra la relación existente entre ahorro, ingreso y consumo.

Finalmente, para Keynes, **la inversión**, está definida como: **“La adición al equipo productor que ha resultado de las actividades productoras después de tener en cuenta la baja normal de su valor como consecuencia de su uso”⁶**, (depreciación). Esta adición o aumento en el equipo productor consiste en una cantidad de capital fijo o capital líquido (aumentos involuntarios en la existencia de artículos no vendidos). Por tanto el término nueva inversión representa: la compra,

⁵ Keynes John Maynard, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Buenos Aires, Ira. Edición, pág. 56.

⁶ Keynes, John Maynard, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Buenos Aires, Ira. Edición pág. 64.

con los ingresos, de un bien de capital de cualquier clase como por ejemplo los que se refieren a la compra de un activo, a la compra de un valor en la bolsa, compra de una casa o una máquina.

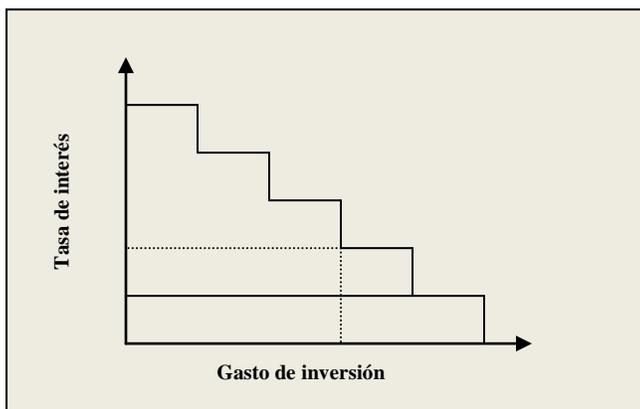
Finalmente establece la equivalencia entre la cantidad de ahorro y la de inversión que surge de la relación de las operaciones entre el productor y el consumidor.

2.2. La inversión desde el enfoque macroeconómico

La inversión es el flujo del producto en un período dado que se usa para mantener o incrementar el stock de capital en la economía⁷. Para el ámbito macroeconómico la inversión es un concepto que hace referencia a la adquisición de capital nuevo en la economía y no como la transferencia de capital existente de una persona a otra.

La inversión no sólo depende de la tasa de interés del mercado y de la rentabilidad de la inversión, sino también de la disponibilidad de fondos invertibles, que a su vez dependen del flujo de caja de la empresa⁸.

GRÁFICO N° 1
LA FUNCIÓN INVERSIÓN



⁷ Sach, Jeffrey D. – Larrain B. Felipe, “Macroeconomía en la economía Global”, México Ira. Edición, 2000, págs. 33, 34.

⁸ *Ibidem*, *opc cit.* pág 15.

Cada escalón representa una cantidad de inversión. A cada tipo de interés se realizarán todas las inversiones que tengan un beneficio neto positivo⁹. Según Peumans la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social¹⁰

La inversión es de gran importancia al explicar el desarrollo económico de un país, juega un papel central en la determinación tanto del crecimiento económico a largo plazo como de las fluctuaciones económicas a corto plazo.

Existen múltiples formas de inversión en una economía, y se identifican tres áreas principales:

- * **Inversión en activos fijos:** que mide el gasto de las empresas en estructura física ocupada y equipo.
- * **Inversión en inventarios:** Son stocks de materias primas, bienes en proceso de producción o bienes terminados que se encuentran en posesión de las empresas.
- * **Inversión en estructuras residenciales:** que incluye los gastos de mantenimiento de las viviendas así como la producción de nuevas viviendas.

2.3. El crédito desde la perspectiva de Schumpeter

Schumpeter parte del análisis al empresario y de la importancia intrínseca que tiene las funciones del dinero y las funciones de otros medios de pago alternativos dentro de lo que él denomina “la corriente circular” o corriente social de bienes de un sistema económico. El dinero otorga poder de adquisición para poder obtener el acceso a los servicios o productos del uso de la tierra y el trabajo, y como consecuencia a los medios de producción. De la misma forma el sistema económico

⁹Mankew, N. Gregory, “Principios de Economía”, 3ª edición. España, Madrid. 2004, Pág. 535.

¹⁰ <http://www.zonaeconomica.com>, 2007.

además del dinero puede crear “medios de pago” circulantes que realizan la misma función del dinero, pero sólo temporalmente.

Entonces, dado este contexto un empresario para definirse como tal necesita tener bajo su poder los medios de producción y en el supuesto de que no los tiene y no los puede pedir en calidad de préstamo por que el tiempo es un factor de riesgo, no le queda más que acceder a ellos mediante la obtención del poder adquisitivo ya sea por la vía del dinero o por otros medios de pago (crédito).

Por lo general bajo su criterio, este tipo de creación de medios de pago se centra en los bancos, a través de la creación de obligaciones contra sí mismos, es decir, en forma de créditos.

Para Schumpeter el “**crédito está definido como la creación de poder de compra existente con el propósito de transferirlo al empresario**”¹¹ dentro de un sistema de propiedad privada y de división del trabajo. Mediante el crédito los empresarios obtienen acceso a la corriente social de bienes, antes de adquirir sus derechos normales a dicha corriente, por tanto sustituye temporalmente una ficción de este derecho por el derecho mismo. La otorgación del crédito en este sentido opera entonces como una orden al sistema económico de acomodarse a las exigencias del empresario como un pedido sobre los bienes que precisa, o sea deja a su cuidado fuerzas productivas.

2.4. EL MICROCRÉDITO

En la actualidad existen muchas definiciones al microcrédito pero la mayoría convergen a conceptualizarlo como: “**Todo crédito concedido a un prestatario, o a un grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios y cuya fuente principal de pago lo**

¹¹ Schumpeter, Joseph A., “Teoría del desenvolvimiento económico”, 1ra. Edición, 1998.

constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades¹²”.

El microcrédito es un instrumento de cambio, porque facilita la transferencia de los bienes o servicios del vendedor al comprador; así mismo es de aceptación limitada, por cuanto, intervienen dos elementos: el riesgo y el tiempo; el primero porque tanto los compradores como los vendedores analizan las ventajas y desventajas en el intercambio y el tiempo, por cuanto, el crédito tiene una fecha de pago final a futuro¹³.

2.5. EL MICROCRÉDITO PARA LOS POBRES

El Sistema de Microcréditos Grameen apareció en 1974 en Bangladesh, uno de los países más pobres del mundo. El Grameen (aldeano en lengua bengalí) es un sistema revolucionario de microcréditos sin garantías materiales que ha producido un mejoramiento humano social, auténtico y efectivo para más de 12 millones de personas pobres del mundo. La estrategia primera del creador de esta tecnología (el economista: Muhammad Yunus), fue analizar cada una de las reglamentaciones de los bancos tradicionales y hacer “exactamente lo contrario”.

La pobreza es un círculo vicioso del cual no se puede salir si no se tiene la oportunidad de crear los ingresos para los que más lo necesitan, por eso el profesor Yunus aboga por la declaración del microcrédito como un DERECHO HUMANO, para el “...la gente pobre siempre paga sus deudas, en algunas ocasiones puede tomarle más tiempo, pero siempre pagará, por tanto no hay razón para que una institución dedicada a proveer crédito a los pobres, se sienta presionada porque una prestataria no puede pagar el monto total de un préstamo en la fecha fijada, dado que paga un interés adicional por el tiempo extra, ¿dónde está el problema?, la gente pobre no va a crear ningún problema, somos nosotros los que diseñamos las instituciones y las reglas, los que

¹² SBEF, Numeral 10 del Artículo 3 del Reglamento para la Evaluación y Calificación de la Cartera de Créditos de 21 de junio de 1999.

¹³ Cole Robert, “Administración del crédito a las empresas y al consumidor”, México, 1972 pág. 20 – 27.

siempre les creamos problemas a ellos. Podemos obtener un enorme beneficio si logramos tenerles confianza...”¹⁴

Las políticas crediticias de este sistema se basan en confiar en la gente más pobre, otorgándoles pequeños préstamos con los cuales pueden mejorar o iniciar una actividad económica genuina exigiendo como garantía únicamente el esfuerzo personal y la solidaridad grupal. Los grupos se forman de manera voluntaria y los préstamos son individuales; todos los integrantes del grupo, conformado por 5 personas, son responsables de la devolución del mismo en su conjunto.

Estos grupos se encuentran semanalmente con otros siete grupos, así el personal del banco se junta con cuarenta clientes a la vez y se desarrollan las reuniones en el barrio, en la colonia, etc., en la cual, además del pago del préstamo se generan relaciones humanas y de intercambio. Los microcréditos se destinan en los primeros años a los microemprendimientos y posteriormente a la construcción de viviendas o a la educación. Las experiencias de sistemas semejantes al descrito han obtenido importantes impactos, demostrado fuerte sustentabilidad, y alcanzado múltiples reconocimientos.

Los resultados de este nuevo sistema hablan por sí mismos, a 2007 el Grameen Bank trabaja en 70.000 pueblos, posee 2.200 sucursales y cuenta con 6,6 millones de prestatarios; donde el 97% son mujeres y todos pobres. En un país con elevados grados de analfabetismo, con electricidad escasa, etc., el sistema de microcréditos solidarios del Grameen funciona. El porcentaje de incumplimiento en los préstamos es inferior al 1,5%¹⁵; envidia de cualquier banco; el Grameen ha tenido siempre beneficios anuales, todos ellos reinvertidos en la institución, que no ha dejado de crecer.

¹⁴ <http://www.microfinanzas.org/uploads>, Mayo de 2007.

¹⁵ www.ELPAIS.com - *El banquero de los pobres - Tecnología.htm*, junio 2007.

CUADRO N° 3
COMPARACIÓN DE MODELOS FINANCIEROS

MODELO FINANCIERO GLOBAL	MODELO MICROFINANCIERO GRAMEEN
Subsidio	Préstamo
La gente va al banco	El banco va a la gente
Desconfianza mutua	Confianza
Corto plazo	Largo plazo
Barreras	Oportunidades
Capacidades limitadas	Potencialidad ilimitada
Paternalismo-autoritarismo	Desarrollo creativo
Compromisos jurídicos	Relaciones con seres humanos
Garantía material e individual	Garantía personal y solidaria
Clientes pudientes	Clientes pobres
“Muchos” es importante	“Uno” es importante
Normales o bajos reembolsos	Altos reembolsos de los créditos
Confusión	Transparencia
Poder y dinero	Valores humanos
Capitalismo	Promoción social
Dependencia	Autonomía
Servirse del grupo	Servir al grupo
Espíritu de separatividad	Espíritu de unidad
Conciencia individual	Conciencia grupal
Centralización	Descentralización
Relaciones impersonales	Relaciones personales
Excluyente	Incluyente
Cristalizado o rígido	Plástico o maleable
Inconstancia	Perseverancia
Individualismo APARTHEID FINANCIERO ECONOMÍA: CIENCIA DE LOS NEGOCIOS CIRCULO VICIOSO DE LA POBREZA	Solidaridad EL CRÉDITO COMO DERECHO HUMANO ECONOMÍA: CIENCIA SOCIAL HACIA UN MUNDO SIN POBREZA

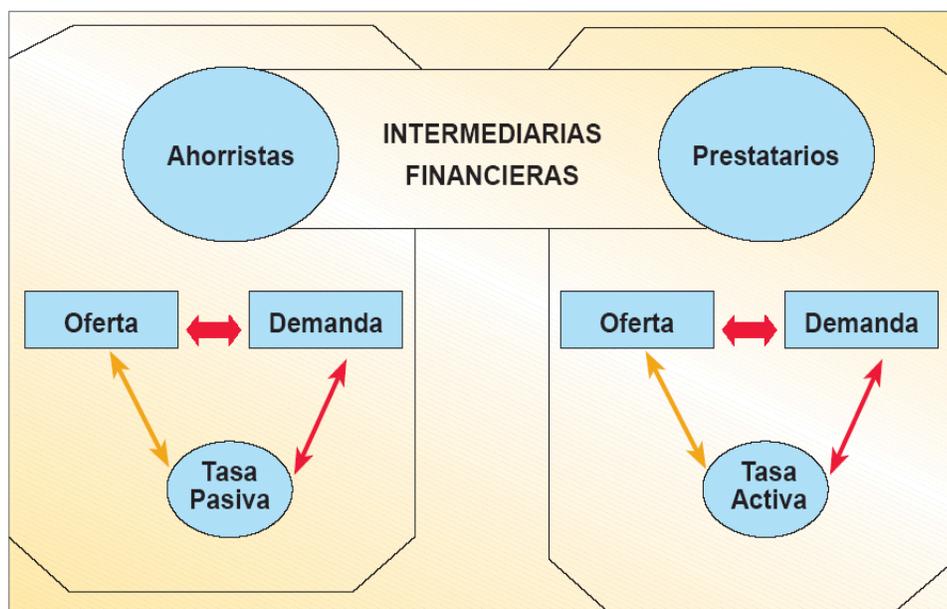
Fuente: “El microcrédito como instrumento de desarrollo humano”, Emilce Graciela Serrani, Julio 2005.

3. EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO

3.1. EL SISTEMA FINANCIERO

El Sistema Financiero es un conjunto de entidades intermediarias de crédito, que realizan movimientos de recursos financieros entre los agentes económicos deficitarios y superavitarios de ahorros. La movilización de recursos se realiza a través de dos tipos sistemas: del Sistema Financiero Indirecto y del Sistema Financiero Directo.

**GRAFICO N° 2
EL PULMÓN FINANCIERO**



Fuente: Gráfico extraído del libro “Las microfinanzas un mundo de pequeños que se agrandan”, José Baldivia Urdininea, Primera edición, agosto de 2004.

3.1.1. El Sistema Financiero Indirecto

De Intermediación Financiera, es un mercado en el que se encuentran oferentes y demandantes de fondos de inversión, captan depósitos y colocan créditos,

obteniendo por este servicio un diferencial que cubre sus costos y les permite obtener utilidades. La oferta de estos fondos se da a través del ahorro, con un rendimiento denominado tasa de interés pasiva. La demanda de fondos se da a través de las operaciones de crédito, a él acuden los agentes que necesitan recursos adicionales para sus actividades productivas y están dispuestos a pagar un precio llamado tasa de interés activa.

Cabe resaltar que “la mayoría de las instituciones financieras, realizan sus operaciones crediticias con recursos del público y no con su propio capital o patrimonio, el mismo que sirve para respaldar una pequeña proporción de la cartera¹⁶”.

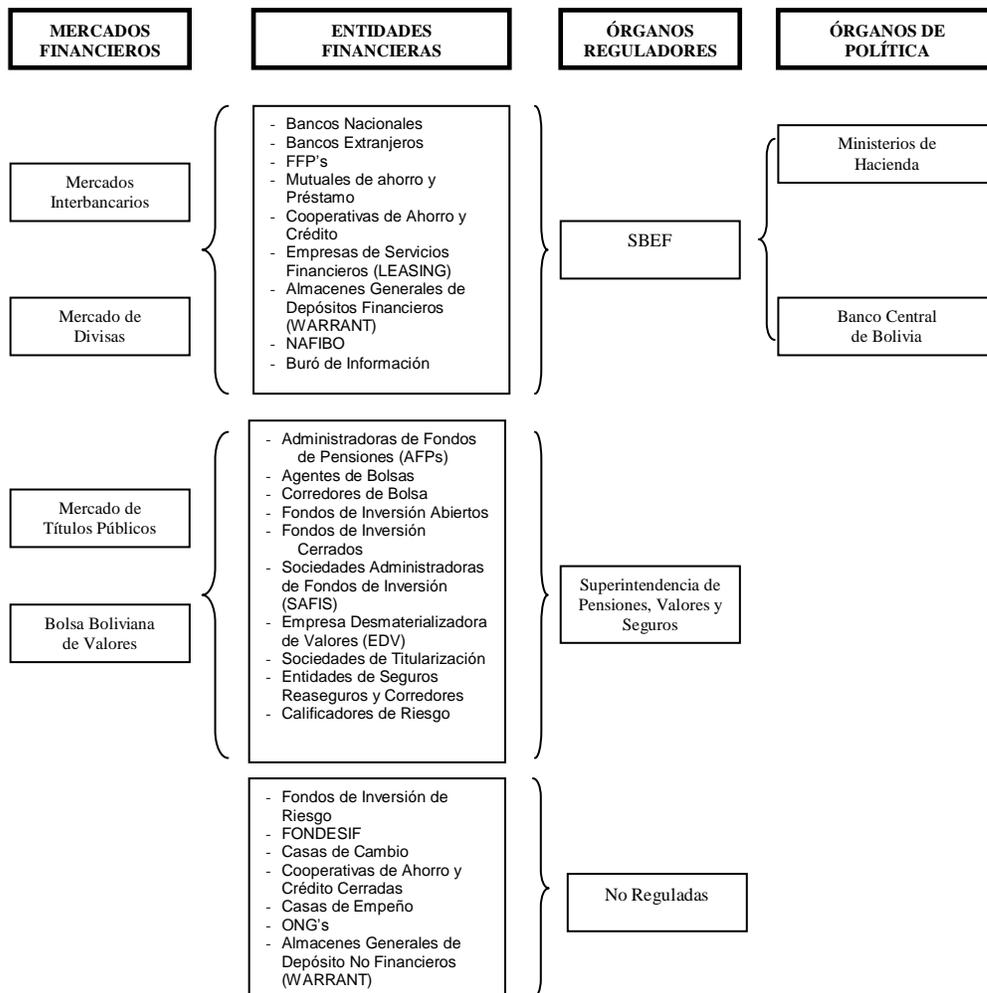
3.1.2. El Sistema Financiero Directo

Mercado de Valores, canaliza los recursos superavitarios hacia los deficitarios vía la emisión de valores, a través de los intermediarios con que cuenta este sistema: las Bolsas, los Agentes de Bolsa, las Cajas de Valores y otras entidades, estableciéndose una relación directa entre el agente superavitario y el deficitario, en donde el primero decide dónde colocar sus recursos.

Los sistemas de Intermediación Financiera y del Mercado de Valores, se hallan regulados y controlados por los organismos estatales nacionales y sectoriales, cuya misión primordial es fijar las normas a fin de precautelar el uso y destino del ahorro o de los superávits sectoriales e institucionales, que constituyen el motor del sistema financiero.

¹⁶Baldivia Urdininea, José, “Las Micro finanzas un mundo de Pequeños que se agrandan, Cooperación técnica Alemana (GTZ) primera edición, agosto de 2004. Pág. 3, 4”

GRAFICO N° 3 EL SISTEMA FINANCIERO BOLIVIANO



Fuente: Gráfico extraído de la publicación de ASOBAN, Marcelo Montero, 2004.

El gráfico N° 3 muestra la composición del sistema financiero en el país de donde se denota, por su relación con el trabajo dirigido, que el único órgano regulador de la actividad de intermediación financiera es la SBEF apoyado por los órganos de política que son el BCB y el Ministerio de Hacienda, asimismo se identifican a entidades que son reconocidas pero que “No son Reguladas” por la SBEF y por tanto tienen restricciones (el caso de las ONG's), como intermediarios financieros,

dentro del marco de la ley, en comparación a los que actúan en los mercados interbancarios y de divisas.

3.1.3. Limitaciones del Sistema Financiero Boliviano

A continuación se nombra a algunas de las limitaciones, relacionadas con la investigación, del sistema financiero de entre las cuales constan que:

- * En la mayoría de los casos privilegia las operaciones a corto plazo, que son poco propicias para la inversión real, esto porque el ahorro mantiene esa misma tendencia.
- * En gran medida no atiende al área periurbana ni rural.
- * Se encuentra limitado por un sistema de garantías unido a la propiedad urbana; pues la pequeña propiedad rural es inembargable y no existe una ley que norme las garantías muebles, por lo que los pequeños y micro empresarios que carecen de activos inmobiliarios tienen restricciones de acceso.
- * Se desenvuelve en un entorno de Inseguridad Jurídica que hace que se ponga en duda la validez de los contratos, debido a la complicación, lentitud y corrupción del sistema de administración de justicia actual en el país.

3.2. EL MARCO REGULATORIO DEL SISTEMA FINANCIERO EN BOLIVIA

Los hechos más destacables del marco normativo y regulatorio del sistema financiero son los siguientes:

- * La Reforma encaminada hacia el fortalecimiento de la capacidad de gestión y administración del Banco Central de Bolivia, de los Bancos Estatales y los Fondos de Desarrollo del Estado. Creación de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- * El Reordenamiento del Sistema Financiero mediante un reordenamiento del marco jurídico. Promulgación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras,

Ley del Banco Central, Ley de Propiedad y Crédito Popular; todas orientadas a proporcionar criterios que garanticen la estabilidad del Sistema Financiero.

- * La introducción de los Fondos Financieros (FFP's) con el propósito de abrir el sistema financiero hacia segmentos de la población que no son atendidas por la banca formal y la creación de un Fondo de Microcrédito.

A continuación se muestra fragmentos sobresalientes de tres leyes que por su importancia, y por su relevancia con el trabajo dirigido, establecen el marco regulatorio del sistema financiero en el país.

3.2.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras, N° 1488 de fecha 14/abril/1993

La Ley de Bancos y Entidades Financieras (LBEF) proporciona el Marco Regulatorio de las actividades de intermediación financiera y de los servicios financieros. Esta ley contiene importantes disposiciones normativas que rigen el funcionamiento de toda Entidad Financiera que capte recursos del público ya sean estos Bancarios o No, supeditando su accionar al único órgano regulador que es la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

Al mismo tiempo con la LBEF se enmarca, **incluye y reconoce** a las actividades de intermediación financiera de las **Entidades Financieras No Bancarias** como lo son los **FFP's** y las **ONG's**.¹⁷

3.2.2. Ley del Banco Central de Bolivia, N° 1670 de fecha 31/octubre/1995

La Ley del BCB define los objetos y funciones del mismo, estableciendo su independencia. Con esta Ley el BCB tiene la facultad de normar y reglamentar con disposiciones legales a la actividad del sistema financiero.

¹⁷ Ver Arts. 4°, 6° y 8°, Ley de Bancos y Entidades Financieras, N° 1488.

La Ley N° 1670 concede al BCB el carácter de órgano de política suprema e independiente, como única autoridad monetaria y por ende como órgano rector del sistema de intermediación financiera del país¹⁸. Esta normativa es de importancia para el trabajo dirigido pues cualquier acción que se pretenda proponer o implantar debe enmarcarse dentro lo que el marco regulatorio nacional le permita.

3.2.3. Ley de Propiedad y Crédito Popular, N° 1864 de fecha 11/junio/1998

Esta Ley tiene por objeto conceder mayores oportunidades al ciudadano boliviano para ampliar su condición de propietario y de potencial inversor, todo esto vía el acceso al crédito.

La Ley N° 1864, de manera integral autoriza a todas las entidades financieras, en especial a los FFP's y a las ONG's, a operar bajo el concepto de los microcréditos, siempre y cuando estén de acuerdo con las normas del Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP). Además establece la **prohibición explícita a las ONG's de operar e intermediar con recursos del público (captación de ahorros)** o con recursos del estado.

Finalmente **reconoce** de entre los distintos tipos de garantías que se utilizan en el sistema financiero **a la "Garantía Solidaria"**¹⁹; base de la metodología de la Banca Comunal y que es de interés para el trabajo dirigido.

3.3. ÓRGANOS DE POLÍTICA Y DE REGULACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

3.3.1. EL Banco Central de Bolivia (BCB);

Creado el 20 de julio de 1928 con capital accionario público y privado, es el resultado del trabajo de la Misión Kemmerer, contratada durante el gobierno del Dr. Hernando

¹⁸ Ver Arts. 1° y 30° de la Ley del BCB, N° 1670

¹⁹ Ver Arts. 14, 15 y 16, Ley de Propiedad y Crédito Popular, N° 1864

Siles. Su proceso de modernización culmina en 1995 con la promulgación de la Ley 1670 cuyo contenido se inscribe en la corriente mundial de transformar a los bancos centrales en entidades con alto grado de autonomía²⁰ (Organigrama, ver Anexo N° 2).

Su objetivo es procurar la estabilidad del poder adquisitivo interno de la moneda nacional y entre sus funciones está la de formular las políticas de aplicación general en materia monetaria, cambiaria y **de intermediación financiera que comprende la crediticia y bancaria** para procurar la estabilidad del poder adquisitivo interno de la moneda nacional.

3.3.1.1. Funciones en relación con el sistema financiero

Como parte de su política monetaria, para atender necesidades transitorias de liquidez el BCB puede conceder excepcionalmente bajo condiciones muy exigentes, créditos de liquidez, es decir, de corto plazo a las entidades del sistema financiero, por plazos de noventa días renovables previa consulta de la situación financiera de la entidad solicitante a la SBEF. Asimismo puede subrogarse los derechos de los depositantes de las entidades integrantes del sistema²¹.

3.3.1.2. Competencia normativa en relación al sistema financiero

En cumplimiento de la Ley 1670 el BCB dictó, las siguientes normas de aplicación general para el sistema financiero mediante Reglamentos aprobados por su Directorio:

- » Posición de Cambios
- » Capitales Mínimos
- » Adecuación Patrimonial de las Entidades de Intermediación Financiera y Ponderación de Riesgos de sus Activos

²⁰ Extraído del Folleto "Breve reseña histórica del BCB", BCB, Julio de 1998

²¹ Ver Arts.: 36°, 38° inc e) de la Ley del BCB, N° 1670.

- » Corresponsalía
- » y de Entidades Financieras de Segundo Piso

Hay que resaltar que con la Ley de Propiedad y Crédito Popular se transfiere la competencia normativa que tenía el BCB en relación al sistema financiero a una instancia creada para el efecto con el nombre de Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP).

3.3.1.3. El régimen del Encaje Legal

El BCB ha transformado el régimen de encaje legal en un requerimiento de activos líquidos que deben cumplir todas las entidades financieras con licencia de funcionamiento de la SBEF²². A partir de mayo de 1998 los requerimientos de activos líquidos en moneda extranjera son administrados por un fideicomisario internacional y ya no forman parte de las Reservas Internacionales del BCB.

3.3.1.4. Restricciones

Es importante destacar que desde noviembre de 1996 el BCB:

- » No concede créditos de desarrollo, esa actividad ha sido transferida a la NAFIBO S.A.M. hoy transformada en el BDP.
- » El BCB no está facultado para conceder créditos al sector privado no financiero.
- » La liquidación de entidades de intermediación financiera, es una responsabilidad que está a cargo de la SBEF. El Banco Central de Bolivia no tiene competencia para pronunciarse al respecto.

3.3.2. La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF);

²² Ver Art. 7º, ley del BCB N°1670.

Creada mediante Ley el año 1928, por recomendación de la Misión Kemmerer, contratada por el Gobierno Boliviano, para mejorar los Sistemas de Control del Estado Boliviano. La Misión trabajó en crear una Superintendencia de Bancos Autónoma que debía regular al sistema bancario, hasta entonces omnipotente. (Organigrama, ver Anexo N° 2).

Con la Nueva Política Económica de estabilización (1985) la SBEF estableció un sistema para la liquidación de los bancos privados que efectuaban operaciones ilícitas y la de los bancos estatales de fomento; a fin de captar nuevos y mayores créditos externos e incrementar los niveles de inversión extranjera para el desarrollo del aparato productivo del país. El resultado de esas nuevas políticas económicas se reflejó en el crecimiento de los depósitos bancarios del sistema de intermediación financiera que totalizaban menos de US\$ 100 millones en 1985, hasta alcanzar a más de US\$ 4.000 millones en 1999²³.

Los objetivos de la SBEF son el de *Mantener un sistema financiero sano y eficiente;* y de *Velar por la solvencia del sistema de intermediación financiera*²⁴.

3.3.2.1. Funciones de la SBEF

En base a la Ley de Bancos y Entidades Financieras, (Art. 154) por su importancia y relación con el trabajo dirigido, se resalta a las siguientes atribuciones de la SBEF:

- * Vigilar el cumplimiento de las normas de intermediación financiera.
- * **Incorporar al ámbito de su competencia**, de acuerdo con el Banco Central de Bolivia, **a otras personas o entidades que realicen actividades de intermediación financiera.**

²³ Datos extraídos: Boletín Informativo: “La Superintendencia de Bancos y Entidades financieras”, Xavier Nogales, 2006

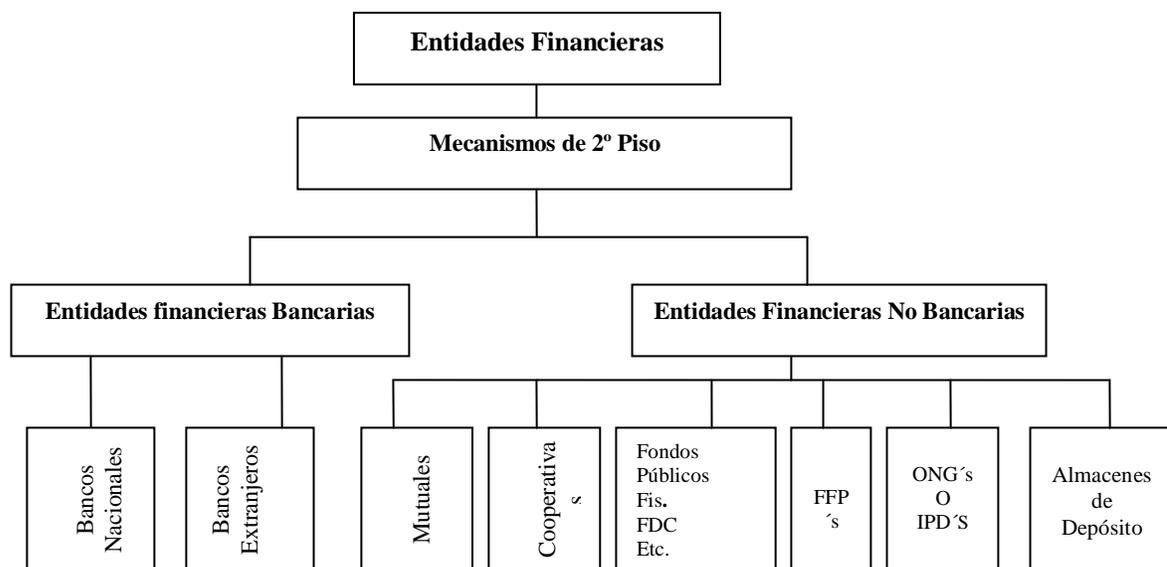
²⁴ Ver Art. 153 de la LBEF, N°1488.

- * Controlar el **cumplimiento de las normas sobre encaje legal** y liquidez en el sistema financiero.
- * Disponer la regularización obligatoria y la intervención de las entidades de intermediación financiera.

3.4. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Según la ley N° 1488, el sistema de intermediación financiera está compuesto por las entidades autorizadas por la SBEF, sean estas entidades Financieras Bancarias (EFB) o entidades Financieras no Bancarias (ENFB) tal como se detalla en el gráfico N° 4 a continuación:

GRAFICO N° 4
EL SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA



Fuente: Guía sobre el Sistema de regulación financiera, Flavio Machicado Saravia, 1998

3.4.1. Mecanismos de Segundo Piso

El mecanismo de segundo piso está conformado por instituciones financieras (generalmente del sector público) que canalizan sus operaciones de colocación a través de créditos a otras instituciones financieras que sirven de intermediarios con el

cliente final. Los Mecanismos de segundo piso que están operando en la economía boliviana son: NAFIBO, FDC, FUNDAPRO, PMP, FONDESIF, EL FONDO DE MICROCRÉDITO y EL BDP de reciente creación.

3.4.1.1. NAFIBO (NACIONAL FINANCIERA BOLIVIANA S.A.M.)

Fue una Sociedad Anónima de Economía Mixta, cuyos principales accionistas eran el Estado Boliviano (Serie Publica) con el 80 % de las acciones y la Cooperación Andina de Fomento (Serie Privada) con el 20 %²⁵. Su objetivo era el de contribuir al desarrollo del país, ofreciendo fondos de mediano y largo plazo; Intermediando recursos hacia entidades financieras privadas legalmente establecidas en el país. Canalizaba fondos para microcrédito y contribuía a la ejecución de programas gubernamentales dirigidos a mejorar los financiamientos de proyectos del sector privado en Bolivia.

NAFIBO a través del sistema financiero, ofertaba líneas de crédito para: capital de inversión, capital de operación y la Pequeña y Microempresa. De entre estas por su relación con el trabajo dirigido, se hace referencia a

3.4.1.1.1. Líneas de Crédito para la Pequeña y Microempresa

Financiaba actividades de la pequeña y microempresa mediante líneas de crédito con plazos de hasta 5 años. La tasa de interés era variable en la misma magnitud del costo de captación correspondiente.

3.4.1.1.2. Administración de Fideicomisos.

NAFIBO administraba en fideicomiso²⁶ distintos programas gubernamentales como el **Programa de Fortalecimiento Patrimonial (PROFOP)** que permitió el otorgamiento de créditos para la capitalización, fusión o transformación de las

²⁵ www.nafibo.com.bo. Julio2007.

²⁶ *El contrato de fideicomiso es un convenio por el cual una persona (fiduciante) transmite a otra (fiduciario) la propiedad de ciertos bienes, obligándose el que los recibe a administrarlos bien y fielmente por cierto tiempo, al cabo del cual debe entregarlos a la persona indicada en el contrato que puede ser el primer transmitente o un tercero.*

entidades financieras bancarias y no bancarias. Y el **Fondo de Aval Bursátil para PyMEs** creado para brindar hasta el 13 de octubre de 2008 un aval de hasta 50% sobre el monto de pagarés emitidos por pequeñas o medianas empresas y colocados a través de la Bolsa Boliviana de Valores.

3.4.1.1.3. Programas específicos.

Del mismo modo NAFIBO gestionaba programas y fondos gubernamentales destinados a la reprogramación de créditos, como él: **Programa de Reactivación Económica** que permite a las entidades financieras la reprogramación de obligaciones otorgadas a sus clientes, mediante los "Bonos de Reactivación". Y el **Fondo Especial de Reactivación Económica (FERE)**, que permite a los sectores productivos, servicios, comercio y consumo, la reprogramación de su cartera en el sistema financiero nacional. Los recursos del FERE provienen de la emisión de valores de deuda o "Bonos FERE", con garantía del TGN.

El Cuadro N° 4 a continuación, muestra la importancia de los recursos colocados por Nacional Financiera Boliviana S.A.M. a 1996 a las instituciones que operaban con los microcréditos.

CUADRO N° 4
FINANCIAMIENTO CON RECURSOS DE NAFIBO
(En \$us.)

Instituciones	Financiamiento
Fie	150.000
Los Andes	1.500.000
Prodem	200.000
Total	1.850.000

Fuente: memoria 1996, NAFIBO

En la actualidad NAFIBO opera como una SOCIEDAD DE TITULARIZACIÓN (NAFIBO ST) cuyo objetivo es estructurar proyectos de titularización, administrar activos, conservar, custodiar, administrar y representar legalmente a los Patrimonios Autónomos constituidos por personas naturales o jurídicas o por la propia sociedad, dentro de procesos de titularización.

3.4.1.2. FDC (FONDO DE DESARROLLO CAMPESINO)

Creado mediante el D.S. N° 22154 de fecha 15 de marzo de 1989, y con el D.S. N° 22461 de 16 de marzo de 1991, se modifican y amplían funciones todas referidas al Crédito Rural, y nuevo rol como una institución financiera de segundo piso sin la posibilidad de otorgar crédito directo a campesinos.

Por su relativa significación con el trabajo dirigido sólo se mencionan a los tres programas con los que opera el FDC:

- **Programas de Inversiones para el Desarrollo Campesino (PIDC)**
- **Programa de Crédito Rural**
- **Programas Especiales**, fomentan determinadas actividades rurales como resultado de negociaciones con instituciones financieras internacionales.

3.4.1.3. FUNDAPRO (FUNDACIÓN PARA LA PRODUCCIÓN)

Entidad sin fin de lucro creada el 8 de enero de 1992 con el patrimonio de los Gobiernos de Bolivia, Estados Unidos (USAID/Bolivia) y la Corporación Andina de Fomento. FUNDAPRO ejecuta actividades de “Segundo Piso” por medio de la denominada Corporación Financiera de Producción FINAN-PRO.

Ejecuta 3 programas DESARROLLO-PRO, EDUCA-PRO Y FINAN-PRO destinadas a capacitación e inversiones privadas productivas del micro, pequeño y

mediano empresario que tiene acceso limitado al sistema financiero tradicional; de entre los que se destaca a:

- **FINAN-PRO.** Financiamiento para el sector productivo, que es el área de financiamiento que impulsa a las actividades de los emprendedores nacionales. Su objetivo es coadyuvar al desarrollo de los agentes económicos productivos facilitando el acceso al financiamiento a través de instituciones financieras de primer piso.

Los recursos colocados sólo por FINAN-PRO al 31 de diciembre de 2006 por entidad financiera se detallan en el cuadro N° 5.

CUADRO N° 5
FINANCIAMIENTO CON RECURSOS DE FINAN PRO
(En \$us.)

Instituciones	Financiamiento
BCOs	15.900.000
FFP's	15.540.000
IPDs	10.042.000
Otras	3.950.000
Total	45.432.000

Fuente: Memoria 2006, FUNDAPRO

3.4.1.4. PMP (PROGRAMA DE MICRO CRÉDITO POPULAR)

El PMP inicia operaciones en 1995 con recursos de la Cooperación Técnica Suiza, como un mecanismo de financiamiento administrado por la Subsecretaría de inversión Pública y Financiamiento Externo (SIPRE) que canaliza recursos de la cooperación Internacional por medio de las Instituciones Privadas de Microcrédito (IPM's).

El objetivo del PMP es posibilitar que los intermediarios financieros no bancarios puedan exponer su cobertura de servicios crediticios en beneficio de grupos de población urbana y rural de bajos ingresos. Para canalizar los fondos cuenta con un Comité Consultivo y un Comité de Asignación integrado por integrantes de la cooperación Externa, el Estado y las redes FINRURAL²⁷ y CIPAME. El PMP ha dado origen al denominado Programa de Apoyo al Microcrédito y al financiamiento rural (PAM) y en la actualidad este ha dado paso al FONDO de MICROCRÉDITO, administrado por FONDESIF.

De entre los fondos de donación que administra el PMP se resaltan a los que están destinados a:

- Proveer los recursos de cartera, gastos de operación y de equipamiento que demande la instalación funcionamiento y fortalecimiento de nuevas agencias de las IPM's existentes, como capital "semilla" por una sola vez en cada área específica.
- Cubrir los costos que demande la capacitación y asistencia técnica individual y en conjunto de las IPM's, así como el desarrollo de servicios y programas que beneficien al conjunto de estos.

3.4.1.5. FONDESIF (FONDO DE DESARROLLO DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE APOYO AL SECTOR PRODUCTIVO)

El FONDESIF fue creado por D.S. N° 24110 de fecha 1 de septiembre de 1995, reglamentando sus funciones con D.S. N° 24436 de 13 de Diciembre de 1996 y cuyos objetivos principales son:

²⁷ *Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, es una Asociación Civil sin fines de lucro, constituida el 28 de Septiembre de 1993. La aprobación de su personería jurídica es del 18 de octubre de 1995, mediante R.S. Nro. 216355. RUC Nro. 7829981. Inscrita en la Dirección Nacional de ONG.*

- Ampliar la base patrimonial de las entidades del sistema de intermediación financiera de carácter privado constituidas por acciones bajo la LBEF y el Código de Comercio.
- Fortalecer el sistema cooperativo de ahorro y crédito compuesto por entidades constituidas bajo la Ley General de Sociedades Cooperativas que están autorizadas por la LBEF.

3.4.1.6. FONDO DE MICROCRÉDITO

Creado en el marco del D.S. N° 24436 de fecha 13 de diciembre de 1996 como mecanismo operativo del PAM, y administrado por el FONDESIF. El objetivo General del Fondo de Microcrédito es el de participar activamente en la estrategia de lucha contra la pobreza y sus objetivos específicos son:

- Expansión de la frontera de servicios crediticios para facilitar la apertura de nuevas agencias y sucursales de las Entidades Financieras No Bancarias en aquellos municipios donde aun no existen servicios financieros o son deficientes o insuficientes.
- Formalización de las Entidades No Bancarias
- Articulación del Microcrédito con la provisión de servicios no financieros y la inversión en infraestructura básica.
- Los recursos administrados por el FONDESIF para el Fondo de Microcrédito provendrán de los componentes de crédito de proyectos en actual funcionamiento de donaciones y créditos de fuentes bilaterales²⁸.

3.4.1.7. BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO (BDP)

²⁸ Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo, FONDESIF, Memoria anual 1998.

Creado mediante el D.S. N° 28999 es una entidad de segundo piso que inicia actividades el 1ro de mayo de 2007, cuyos accionistas son el Estado Boliviano con el 80% de las acciones y la Corporación Andina de Fomento (CAF) con el restante 20%. El BDP surge de la adecuación institucional de NAFIBO que se encargaba de administrar los recursos destinados al otorgamiento de líneas de financiamiento, a entidades reconocidas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, para la concesión de microcréditos.

El BDP, además de las operaciones que antes realizaba la NAFIBO, está autorizado a celebrar mandatos de administración, actuar como ente fiduciario, ampliar la intermediación y la canalización de recursos. El BDP puede financiar los Complejos Productivos incorporados dentro el PND²⁹, obras de infraestructura social y productiva, transferencias tecnológicas y programas especiales entre los que se encuentran OECAs³⁰, CORACAs³¹ y asociaciones comunitarias entre otras

El BDP opera bajo dos líneas de Crédito Productivo:

(1) Individual

Para montos hasta 3.000 \$us los requisitos son:

- Experiencia en el rubro de al menos 6 meses
- 1 garante personal

Para montos desde 3001 hasta 10.000 \$us

- Experiencia en el rubro de al menos 1 año
- 2 garantes personales.

(2) Asociativo

Para Asociaciones Emprendedoras hasta Bs. 200.000 y para Asociaciones Consolidadas hasta Bs. 400.000, los requisitos son:

²⁹ *Plan Nacional de Desarrollo*

³⁰ *Organizaciones Económicas Campesinas*

³¹ *Corporaciones Agropecuarias Campesinas*

- * Que la actividad productiva se encuentre dentro de los cinco rubros priorizados por el Gobierno: alimentos, textiles, cueros, madera y turismo.
- * Que las asociaciones no tengan otros créditos de otros programas gubernamentales.
- * Que los asociados cuenten con permanencia en la zona y experiencia en la actividad.
- * Que la asociación tenga una estructura organizativa.
- * Que todos los miembros de la asociación se dediquen a la misma actividad productiva.

Para ambas modalidades la tasa de interés anual es del 6% y como principal requerimiento antes del análisis de riesgo de la operación es no tener deudas castigadas en el sistema financiero nacional.

3.4.2. Entidades Financieras Bancarias

Las entidades financieras bancarias están conformadas por los Bancos Nacionales y los Extranjeros, regulados por el BCB y supervisados por la SBEF. Durante el primer quinquenio de los 80's la banca confrontó la peor de sus crisis, pero a partir de 1985 mostró su recuperación desde entonces el sistema bancario empezó a crecer más rápido que la economía, este factor se explica por los esfuerzos encaminados a la estabilización del sistema financiero y por la recuperación de la confianza del público. El sistema bancario es de carácter oligopólico y se caracteriza por la concentración de préstamos grandes a pocos clientes; marginando de esta forma a gran parte de la población del área rural. Estos préstamos generalmente operan en base a garantías hipotecarias.

Hay que notar como dato referencial de observación que a 1996 en Bolivia existían 17 entidades financieras: 13 bancos privados nacionales y 4 bancos extranjeros³²; pero del total, el sistema tenía 12 bancos en liquidación, cuatro estatales: Banco Agrícola, Banco Minero, Banco de la Vivienda, Banco del Estado; ocho privados: Banco Financiamiento Industrial, Banco Potosí, Banco Progreso Nacional, Banco del crédito Oruro, Banco sur, Banco de Cochabamba, Fondo Ganadero del Beni y Pando y la Caja Central de Ahorro y Préstamo para la Vivienda.

Las causas que llevaron a la liquidación de estas entidades fueron: déficit en la situación patrimonial, créditos sin garantías adecuadas, crédito vinculado en favor de sus accionistas y ejecutivos, elevada morosidad de la cartera la información contable no confiable. Todos estos factores pusieron en tela de juicio a las tecnologías crediticias y manifestaron la debilidad de todo el sistema financiero.

3.4.3. Entidades Financieras No Bancarias

Las Entidades Financieras No Bancarias están conformados por: Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutuales de Ahorro y Préstamo, Fondos Estatales (FDC, FIS y FNDR); Fondos Financieros Privados para Desarrollo Social u Organizaciones no Gubernamentales; Cajas Prendarias; Empresas de Arrendamiento Financiero; factoraje, Almacenes generales de Depósito. Estas Entidades se rigen por el Código Civil, Código de Comercio, Ley de Cooperativas y otras disposiciones conexas:

3.4.3.1. Mutuales de Ahorro y Préstamo

El sistema de Ahorro y Préstamo para la vivienda está conformado por las mutuales y operan bajo la supervisión y control de SBEF. En la Ley de Bancos y Entidades Financieras N° 1488 se determina que las Mutuales son entidades privadas sin fines de lucro, que intermedian recursos financieros, destinados a la vivienda y para su funcionamiento requieren de un capital mínimo de 300.000

³² *Memoria de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, Bolivia, 1996, pág 11.*

DEG's. Las Mutuales no dan financiamiento al sector productivo y de servicio, de la pequeña y microempresa.

3.4.3.2. Cooperativas de Ahorro y crédito

El sistema Cooperativo tiene las siguientes características:

- » **Cooperativas de Ahorro y Créditos Cerrados.** Son aquellos que realizan operaciones de ahorro exclusivamente con sus socios. Se rigen por disposiciones de la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) y los reglamentos de operación dictados por el Instituto Nacional de Cooperativas (INALCO).
- » **Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertos.** Son aquellos cuyas operaciones de ahorro son realizados con sus socios, el público y con entidades financieras nacionales o extranjeros; requieren licencia para su funcionamiento de la SBEF. Estas Cooperativas se constituyen de acuerdo a la Ley General Sociedades Cooperativas (LGSC) y sujetan sus operaciones y actividades a leyes 1488 y 1670, normas y reglamentos del Banco Central de Bolivia y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

CUADRO N° 6

TIPOS Y NÚMERO DE COOPERATIVAS EN BOLIVIA

Tipo	N° Cooperativas	%
Productivas	2.657	61,6
De Servicios	1.307	30,3
De Ahorro y Préstamo	351	8,1
Total	4.315	100

Fuente: Superintendencia de Bancos Censo de Cooperativas de ahorro y préstamo 1994 INALCO.

3.4.3.3. Fondo Financiero Privado

Creado mediante el Decreto Supremo 24000 de fecha 12/ mayo/ 1995, los Fondos Financieros Privados FFP's son entidades financieras no bancarias que canalizan créditos a micro y pequeños prestatarios urbanos y rurales. Son sociedades anónimas con un capital mínimo DEG's 630.000 su constitución, administración y funcionamiento, se ajusta a la Ley de Bancos y Entidades Financieras N° 1488³³.

Con el Decreto Supremo N° 24000, los FFP's pueden:

- 1) Recibir depósitos de dinero en cuentas de ahorro y a plazo.
- 2) Emitir y colocar obligaciones, convertirlas o no en acciones ordinarias.
- 3) Contraer obligaciones subordinadas.
- 4) Contraer créditos y obligaciones con Entidades Bancarias y Financieras del país y del extranjero.

Actualmente están funcionando 6 Fondos Financieros Privados: La Financiera Acceso S.A., Fondo Financiero Privado "Fassil", El Fondo de la Comunidad y el Fondo Financiero Privado "Fie", El Fondo Financiero Privado Eco futuro y el Fondo Financiero Privado PRODEM. Por otro lado Sartawi y Agro capital están realizando sus trámites en la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras para constituirse en Fondo Financiero Privado.

³³ Ver Arts. 76 y 77, Capítulo III, de la Ley N° 1488

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. MARCO INSTITUCIONAL

PROMUJER es una institución microfinanciera, no regulada, con servicios integrales de salud, capacitación, microcrédito y microahorro con énfasis en el área peri-urbana y plantea como línea de acción fundamental la recuperación de la fuerza intrínseca de la mujer en beneficio de su desarrollo, de su familia y de la sociedad a través de programas integrados de capacitación y microcrédito.

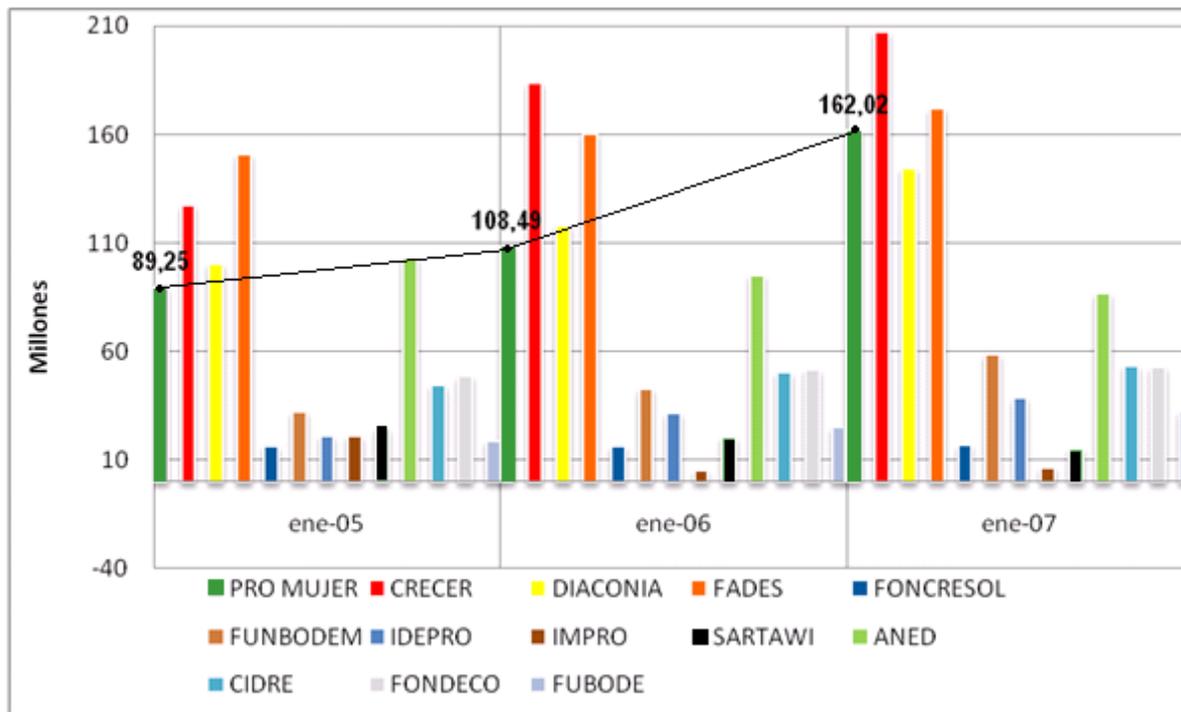
PROMUJER Bolivia ha mantenido un constante crecimiento de cartera, al 31 de diciembre de 2007 mantiene un saldo de 160.345.014.- Bs. distribuido en 90.510.- clientes organizadas en Asociaciones Comunales. El saldo al 31 de diciembre de 2005 en captación de ahorros fue de US\$. 11.155.927 cifra que va creciendo gestión a gestión, siendo una clara muestra de que se puede ahorrar en la pobreza³⁴.

El Gráfico N° 5 ayuda a observar el buen posicionamiento de la ONG PROMUJER Bolivia, en el mercado de las microfinanzas junto a sus competidores más cercanos. El nivel de cartera muestra un incremento apreciable del 91%; desde el 2004 en el que registró aproximadamente 89 millones de Bs, hasta el 2007 en donde registró un poco más de 162 millones de Bs; por tanto, existe una tendencia por demás positiva en el crecimiento del nivel de cartera “sana” que gestiona la institución, lo cual vislumbra que los productos ofertados tienen amplia aceptación en su actual y potencial clientela³⁵. De la misma manera el gráfico N° 4 conjuntamente otros indicadores financieros que se muestran más adelante exponen un alto grado de rentabilidad a nivel de institución y por tanto de competitividad en el mercado financiero.

³⁴ Dato extraído de el último reporte gerencial de la Institución a la Of. Regional El Alto.

³⁵ Esto a pesar de contar con una tasa de interés activa del 42% anual más una comisión del 1% para préstamos en moneda nacional.

GRÁFICO N° 5
EVOLUCIÓN DE CARTERA
PROMUJER BOLIVIA Vs. COMPETENCIA
(En Bs.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los reportes consolidados de la institución y a datos de FINRURAL – BOLIVIA.

En el Cuadro N° 7 se han colocado indicadores de desempeño financiero de la ONG PROMUJER que al análisis ordenado muestran:

- **Una Calidad de la Cartera buena**, como consecuencia de una cartera en riesgo³⁶ (de no ser pagada) pequeñísima que está en el orden promedio del 0,4%, que está dentro del margen aconsejable (no > al 10%), por ende es una cartera que no está contaminada por retrasos en los pagos. También muestra que el porcentaje para créditos castigados³⁷ no exceden siquiera el 2%,

³⁶ Saldo de capital de créditos atrasados por más de 30 días + Saldo total de capital de todos los créditos refinanciados / Total bruto de la cartera.

³⁷ Saldo de capital de créditos castigados / cartera bruta promedio.

consecuentemente aquellos créditos a ser eliminados de los libros contables por la existencia de una duda sustancial sobre su recuperación es mínima.

CUADRO N° 7
INDICADORES FINANCIEROS
PROMUJER - BOLIVIA
(%)

CALIDAD DE CARTERA	2003	2004	2005	2006
Riesgo de Cartera PAR >1	0.5%	0.3%	0.3%	0.6%
Préstamos Castigados	0.2%	0.1%	0.1%	1.7%
CRECIMIENTO				
Crecimiento de Prestatarias	22%	26%	33%	15%
Crecimiento de Cartera Promedio	33%	25%	49%	29%
Promedio Cartera por Prestataria	1,141	1,188	1,383	1,451
RENTABILIDAD (OK)				
Retorno de Patrimonio	3.4%	2.9%	7.3%	5.5%
Rendimiento de Cartera	36.9%	36.0%	35.6%	35.8%
Autosostenibilidad Financiera	97.8%	96.3%	114.1%	103.0%
PRODUCTIVIDAD				
Promedio de Prestatarias por AC	18	18	18	17

Fuente: Elaboración propia en base a información financiera del “Taller: Manejo de Herramientas Financieras” llevado a cabo por la institución, gestión 2006.

- **Un nivel de Rentabilidad buena**, con un Retorno sobre Patrimonio³⁸ positivo lo que muestra la viabilidad comercial de la ONG, acompañado de un Rendimiento de cartera³⁹ del 36% (en promedio) que manifiesta la capacidad que posee la institución de generar “ingresos”, que recibe de sus clientes por el pago de intereses, apreciables, para cubrir sus gastos financieros y operativos.

³⁸ Utilidad Neta / Patrimonio promedio.

³⁹ Total Ingresos por colocaciones en efectivo / Cartera bruta promedio.

4.1.1. Antecedentes Institucionales

PROMUJER es una Organización No Gubernamental sin fines de lucro que inició y desarrolló sus servicios en el municipio de El Alto, La Paz – Bolivia; emprendiendo actividades aún antes de constituirse como ONG con reuniones informales de grupos de mujeres de las zonas empobrecidas de El Alto que participaban en programas de alimentos donados.

Así en 1990, nace PROMUJER con el enfoque de **“Potenciar a la Mujer”** y de eliminar la actitud de dependencia que tenía hacia programas asistencialistas, buscando estrategias y programas que mejoren la condición de vida de las mujeres.

En 1993 por solicitud de más de 1.500 mujeres que participaban en el programa de potencialización y que demandaban tener acceso a recursos financieros, se inició la búsqueda y el ensayo de una metodología que viabilizará el acceso a fuentes de crédito implementando así la **“Metodología de Microcrédito en Asociación Comunal”**; que es una adecuación del modelo **Grameen Bank** de Bangladesh, creado por el economista Muhammad Yunus (Premio Nobel de la Paz en 2006).

En 1994 la ONG expande sus servicios a tres nuevos departamentos de Bolivia: Sucre, Tarija y Cochabamba, incrementando su área de influencia y el número de participantes, siempre manteniendo como centro de su atención a la población femenina de menores recursos.

En los años 1998 y 1999 iniciaron actividades en el área del servicio de salud básica, con la instalación de “consultorios pilotos” de primer nivel para la atención de las clientas y sus familias, el servicio incluía componentes de capacitación en salud.

Durante la gestión 2000 empezó actividades el área de Desarrollo Empresarial, el objetivo de este servicio era brindar apoyo, a través de capacitaciones rápidas a las clientas, para que logren incrementar sus ingresos mejorando sus destrezas básicas en gestión de negocios. Adicionalmente inicia sus actividades el Centro de

Computación “PROMUJER – NUESTRO FUTURO”, como respuesta a la necesidad de apoyo y superación educativa que tenían los hijos de las clientes.

En las gestiones 2002, 2003 consecutivamente PROMUJER amplió sus servicios a las ciudades de Potosí y Santa Cruz, e inició la **“Alianza Estratégica” con el Fondo Financiero Privado (FIE)**, para la instalación de Cajeros FIE-PROMUJER dentro de los Centros Focales⁴⁰ de la ONG. Estos cajeros brindan servicios orientados a las necesidades de las socias (clientas) de la Institución como: el recibo de remesas de dinero para el pago de los microcréditos solidarios, desembolsos otorgados por PROMUJER; además de los depósitos y retiros de los ahorros mancomunados que tienen cada una de las Asociaciones Comunales.

El 2004 expandieron actividades a la ciudad de Oruro. Durante la gestión 2005, se instalaron consultorios en un 90% de los Centros Focales a nivel nacional; por otra parte se inició la prueba piloto del Programa Jóvenes Emprendedores, producto que está destinado a desarrollar, e impulsar habilidades emprendedoras en adolescentes y jóvenes.

En el año 2006 empezaron actividades en el departamento del Beni, ingresando a las ciudades de Trinidad y Riberalta.

4.1.2. Aspecto Legal de la Institución

La Constitución de la ONG PROMUJER ha sido establecida en los Estados Unidos de Norte América, bajo las leyes del distrito de Columbia, siendo esta la Sede Legal del Directorio, el cual se reúne dos veces al año a donde asiste la Directora Ejecutiva de PROMUJER – Bolivia, como Co - Fundadora y miembro del Directorio.

⁴⁰ Un Centro Focal en PROMUJER es el sinónimo de Agencia en un FFP, Ver Anexo N°2.

JUNTA DIRECTIVA DE PROMUJER – NUEVA YORK

Peter Jonson	:	President
Elaine Edgcomb	:	Vice President
Gregory Hess	:	Secretario
Carmen Velasco	:	Co – Fundadora
Lynne Patterson	:	Co – Fundadora
Ruth Cowan	:	Presidente Fundador
Thomas Studwell	:	Síndico
Gabriel Sod	:	Síndico Suplente
Ann Schroeder		
Ben Moyer		
Denise Simon		
Gail Landis		
Helen Clement		
Luís Viada		
Maryann Sudo		
Monique Skruzny		
Rita Foley		



Fuente: PROMUJER, “Memoria Anual 2005”

4.1.3. Visión, Misión

4.1.3.1. Visión

“PROMUJER sostiene que para lograr un desarrollo pleno de las naciones es necesaria la inclusión de valores y potencialidades de la mujer, haciendo que ella ejerza roles activos en todos los procesos de desarrollo personal y comunitario⁴¹”.

4.1.3.2. Misión

“Apoyar a la mujer que vive en condición de exclusión socio económica a través de servicios integrales participativos, para que logre sostenibilidad personal, familiar y comunitaria⁴²”.

⁴¹ *Programas para la Mujer, “Memoria Anual 2005”, pág. 6*

⁴² *Programas para la Mujer, “Memoria Anual 2005”, pág. 6*

4.1.4. Objetivo Institucional

PROMUJER tiene como objetivo principal, alcanzar la sostenibilidad del programa lo más pronto posible sin depender de donaciones, y lograr una permanencia sostenible en el mercado.

4.1.5. Segmento de Mercado Atendido

La ONG trabaja con los criterios de selección de clientes basados en la metodología de la Banca Comunal adaptada a la realidad del país. Este es el segmento de la población que se encuentra en condiciones de pobreza, exclusión y que tiene acceso limitado a servicios financieros del sistema de intermediación Formal

Esta es la clientela o “**Población Meta de PROMUJER**”, y está constituida por personas, preferentemente mujeres que:

- Vivan en condiciones de exclusión socio económica
- Tengan bajos niveles de escolaridad o analfabetismo
- No tengan negocio o tienen un negocio pequeño
- Tengan acceso limitado al crédito
- Tengan bajos niveles de ingreso
- Vivan en zonas peri-urbanas y urbanas
- Tengan bajo nivel de autoestima

GRÁFICO N° 6 SEGMENTO MERCADO ATENDIDO



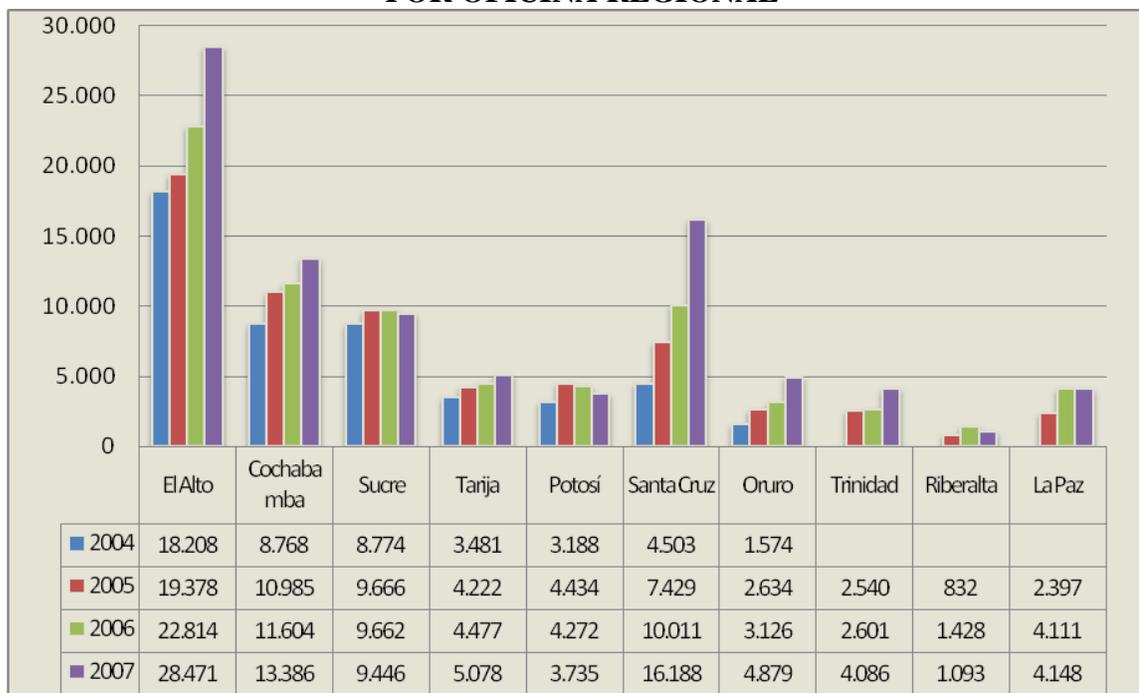
Fuente: PROMUJER, “Memoria Anual 2005”

Hay que resaltar que muchas de ellas están en alguna actividad económica de sobrevivencia y pocas tienen negocios o emprendimientos estables y exitosos; la experiencia de PROMUJER en el mercado microfinanciero muestra lo siguiente:

- El promedio de ingreso mensual es equivalente a 100 dólares americanos.
- El 70% ganan menos del salario mínimo establecido por ley.
- El 50% cursó solo el ciclo básico.
- Aproximadamente, el 10% no cursó en nivel de educación media.
- El 20% cursó el nivel medio o enseñanza técnica o superior.
- El 65% tienen pareja, siendo casadas o en unión estable.
- El 35% son jefes de hogar (viudas o separadas).
- El promedio de hijos por mujer es cuatro, de los que aproximadamente el 50% son menores de 5 años⁴³.

⁴³ Centro de investigaciones Afín –Finrural, “Evaluación de Impactos de PROMUJER sobre su clientela”, 1ra. Edición, Bolivia, 2003. Pág. 68.

GRÁFICO N° 7
NUMERO DE CLIENTES PROMUJER
POR OFICINA REGIONAL



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los reportes mensuales de la institución.

En lo que respecta al análisis del número de clientes, a nivel nacional, el gráfico N° 7 dejar ver un crecimiento mayor de clientes (socias) con microcrédito durante las gestiones 2005 a 2007, esta figura puede explicarse por la aceptación, posicionamiento y expansión de los Centros Focales hacia otros departamentos del país y por la política institucional de masificar los servicios en cada uno de los mismos.

Se enfatiza a los tres últimos años pues hay que notar que en gestiones anteriores no estaban aún en funcionamiento tres de las diez regionales PROMUJER en el país. Finalmente, hay que observar que a nivel de las oficinas la Regional El Alto es siempre la líder en número de clientes.

CUADRO N° 8
NUMERO DE CLIENTES
PROMUJER - REGIONAL EL ALTO

Nº	Centros Focales	2005	2006	2007
1	Alto Lima	2.210	2.501	3179
2	Cascada	1.450	1.588	2050
3	Collpani	1.020	1.358	1605
4	Los Andes	1.797	2.241	2725
5	Senkata	1.569	1.705	2209
6	Villa Adela	1.734	2.159	2627
7	Villa Tejada	2.223	2.525	3204
8	Panamericana	1.346	1.598	1987
9	Santiago II	1.540	1.993	2384
10	Juan Pablo II	1.928	2.056	2688
11	Germán Busch	1.137	1.407	1717
12	Villa Exaltación	1.211	1.446	1793
	Programa Jóvenes	--	45	40
	Crédito Individual	213	192	263
	TOTAL	19.378	22.814	28471

Fuente: Elaboración propia en base al sistema de información Gerencial PROMUJER

Del Cuadro N° 8 se puede apreciar que durante las gestiones 2005 a 2007 la Regional El Alto siempre presenta incrementos en el número de sus clientes, esto debido a que todos los Centros Focales han aumentado el número de sus socias, con la excepción del crédito individual (en la gestión 2006) y el programa para jóvenes (en la gestión 2007) que han mostrado decrementos pequeños en el número de sus clientes, pero que de manera Integral tienen poca relevancia.

4.1.6. Fuentes de Financiamiento

A 2006 entre los servicios financieros y no financieros que la ONG PROMUJER administra, se muestran a las siguientes fuentes financiamiento de la Institución que se resumen en el cuadro N° 9.

CUADRO N° 9
FUENTES DE FINANCIAMIENTO
PROMUJER - BOLIVIA

Entidad	Monto	Participación	Moneda	Interés	Plazo (Años)
PMI	375.000	5,91%	Dólares	7,00%	5
BID	741.354	11,68%	Dólares	8,00%	12
Fondesif-PFI	1'333.333	21,00%	Dólares	5,00%	12
Fondesif-ID	750.000	11,81%	Dólares	5,00%	9
PMI-Clavert	100.000	1,57%	Dólares	8,00%	3
INCOFIN	1'000.000	15,75%	Dólares	10,50%	3
Grameen	50.000	0,79%	Dólares	2,00%	5
Hivos Triodos	500.000	7,87%	Dólares	9,00%	1
Fondo Dual Return	500.000	7,87%	Dólares	9,00%	2
Fondo Finethic Microfinance	500.000	7,87%	Dólares	9,00%	2
Fondo Responsibility	500.000	7,87%	Dólares	9,00%	2
Total	6'349.687	100,00%			

Fuente: Elaboración propia en base a información financiera del “Taller: Manejo de Herramientas Financieras” llevado a cabo por la institución, gestión 2006.

4.1.7. Servicios Financieros Ofertados

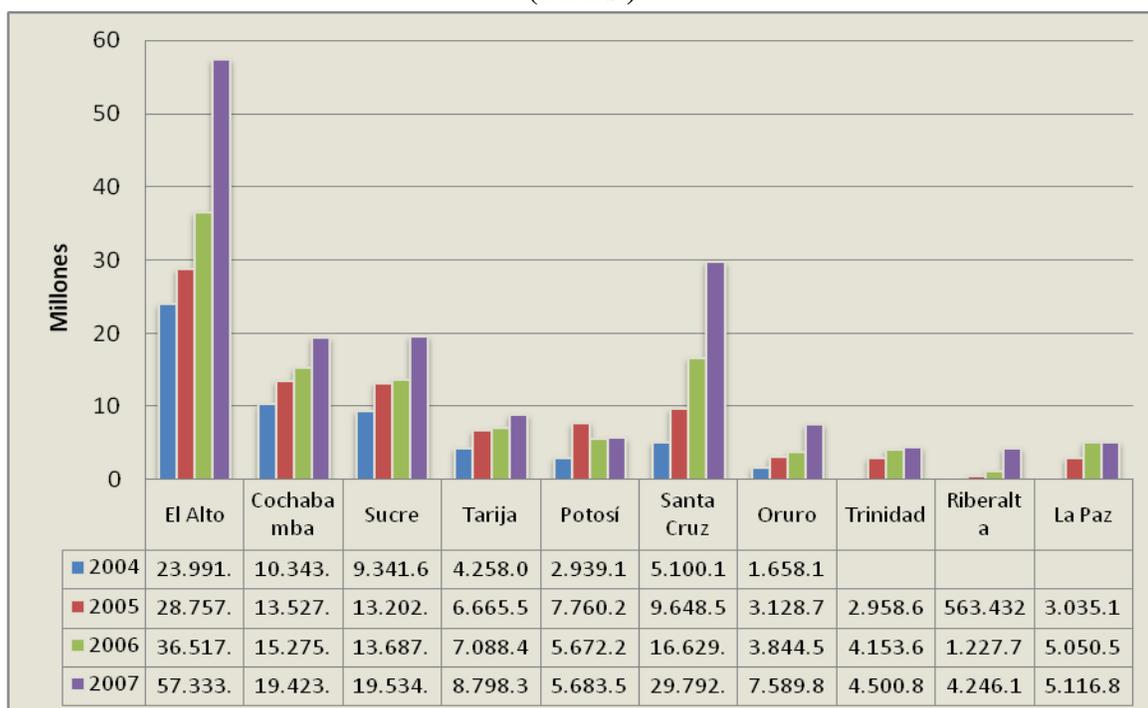
4.1.7.1. Crédito a Asociaciones Comunales

La institución otorga préstamos a las Asociaciones Comunales conformadas por un número mínimo de 15 personas (preferentemente mujeres)⁴⁴; estas asociaciones comunales garantizan los préstamos y los administran a través de una Mesa Directiva y un Comité de Crédito que salen de la misma asociación.

⁴⁴ Las gerencias regionales vigilan el cumplimiento de su indicador de productividad de personal, en donde el punto de equilibrio a nivel nacional es de 700 clientes por Asesor de crédito con un promedio de cartera por socia de 200 dólares.

La ONG otorga los préstamos con plazos de 3 a 7 meses; da inicio con un microcrédito asociativo de 30 hasta 150 dólares (o su equivalente en bolivianos) por persona, y de manera secuencial otorga créditos hasta un límite de 4000 dólares americanos, por socia, (o su equivalente en bolivianos); la frecuencia de pagos es semanal o quincenal.

GRÁFICO N° 8
CARTERA PROMUJER EL ALTO- POR OFICINA REGIONAL
(En Bs.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los reportes mensuales de la institución

Del gráfico N° 8 se observa, que dentro de los cuatro años expuestos, la Regional El Alto es la que mayor cantidad de cartera gestiona en comparación a las demás oficinas instaladas en los demás departamentos, a través de sus doce Centros Focales y sus otros servicios financieros, esto se traduce por que a nivel nacional es la regional más antigua y por lo tanto precursora de los distintos servicios financieros y no financieros que la institución frecuentemente oferta, como son por ejemplo microcréditos relámpagos para útiles escolares, para consumo, préstamos internos o de temporadas, etc.

CUADRO N° 10
CARTERA PROMUJER - REGIONAL EL ALTO
(Bs.)

Nº	Centros Focales	2005	2006	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07
1	Alto Lima	3.826.719	5.117.828	4.403.968	4.217.428	4.236.726	4.203.450
2	Cascada	1.789.554	2.331.478	2.216.665	2.453.346	2.580.564	2.096.604
3	Collpani	1.322.901	1.514.000	1.534.308	1.478.276	1.410.184	1.166.991
4	Los Andes	2.604.223	3.420.508	3.390.261	3.516.894	3.548.180	3.215.122
5	Senkata	2.237.817	2.747.432	2.456.686	2.285.224	2.370.786	2.434.764
6	Villa Adela	2.614.692	3.922.728	3.537.306	3.436.409	3.331.370	2.791.302
7	Villa Tejada	3.571.943	4.275.299	3.631.087	3.293.955	2.994.052	2.751.568
8	Panamericana	1.175.624	1.628.988	1.399.604	1.489.594	1.496.687	1.743.168
9	Santiago II	2.835.958	3.674.464	3.394.744	2.805.110	2.586.155	2.434.960
10	Juan Pablo II	3.510.927	4.092.161	4.086.462	4.145.329	3.727.803	3.197.420
11	Germán Busch	1.138.167	1.359.932	1.213.379	1.208.912	1.280.780	1.445.980
12	Villa Exaltación	1.359.925	1.900.150	1.773.944	1.725.060	1.678.164	1.276.878
	Programa Jóvenes		27.149	22.158	14.500	15.126	37.016
	Crédito Individual	769.020	504.930	542.590	538.084	620.927	637.149
	TOTAL	28.757.470	36.517.046	33.603.160	32.608.120	31.877.503	29.432.373

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de los reportes mensuales de la institución

De manera más detallada el Cuadro N° 10 nos muestra que el nivel de cartera en los Centros Focales va en aumento en las gestiones 2005 a 2006. Pero también expone que en los primeros cuatro meses del 2007 la tendencia de la cartera tiende a disminuir esto porque 4 centros focales (Villa Adela, Villa Tejada, Santiago II y Villa Exaltación) disminuyeron de manera importante sus niveles de cartera, 6 la disminuyeron de manera moderada; y sólo dos (Panamericana y Germán Busch) han aumentado sus niveles de cartera. Esto se explica por el carácter cíclico que tienen las renovaciones de los “microcréditos solidarios” otorgados a las Asociaciones Comunales producto estrella de la ONG.

4.1.7.2. Ahorros

El Microcrédito a Asociaciones Comunales Incluye un componente de captación indirecta de ahorro en dos modalidades: el ahorro obligatorio (o programado) y el ahorro extra (o voluntario). El ahorro obligatorio es parte importante de la metodología crediticia de la ONG PROMUJER, por que implícitamente actúa como colchón financiero para evitar casos extremos de morosidad, fuga, etc., y es un atractivo eficaz para la captación de clientes. La tasa de ahorro definido es igual al 20% del monto de crédito solicitado por el cliente y que viene a formar parte (conjuntamente la amortización y el interés) del cálculo de sus cuotas a pagar; este monto de ahorro que solo puede ser retirado una vez cancelados todos los cuotas y deudas contraídas con PROMUJER y/o la Asociación Comunal.

Además del ahorro obligatorio, las clientas tienen la posibilidad de constituir “ahorros voluntarios” o extras, estos montos son de libre disponibilidad en cualquier reunión de re-pago⁴⁵. Cabe destacar que cada Asociación Comunal tiene una cuenta de ahorro, a nombre de dos representantes de la Asociación y dos representantes de la ONG PROMUJER (El Jefe de Centro Focal y el Asesor de Crédito), en el FFP FIE como Caja de Ahorros Mancomunada en Cuenta Corriente.

Este mecanismo de captación de ahorros indirecto implementado por la ONG en la práctica forma parte directa de su tecnología crediticia, pero desde el punto de vista legal su articulación es más bien indirecta pues según el Art. 17 de la Ley de propiedad y crédito popular la ONG no es regulada por la SBEF y por tanto no está autorizada para captar depósitos del público. Es necesario hacer notar que todo este manejo de la captación indirecta de ahorros está administrado y registrado dentro del sistema informático de la ONG bajo un “Reporte de Control Interno” que es cruzado con el Extracto Bancario de cada sesión de pago de las Asociaciones Comunales. (Ver Anexo N° 2).

⁴⁵ En una reunión de re-pago se suman y totalizan el total de los pagos (con la supervisión del asesor de crédito) de todas las clientas para cubrir la cuota conjunta correspondiente según lo estipulado en el plan de pagos por Asociación Comunal.

CUADRO N° 11
MONTOS DE CRÉDITO Y AHORROS EXIGIDOS
PROMUJER - BOLIVIA
(En \$us.)

CICLO DE PRÉSTAMO	MONTO DEL PRÉSTAMO	PORCENTAJE DE AHORRO	MONTO DE AHORRO
1	150	20%	30
2	250	20%	50
3	350	20%	70
4	500	20%	100
5	650	20%	130
6	800	20%	160
7	1000	20%	200
8	1250	20%	250
9	1500	20%	300
10	1750	20%	350
11	2000	20%	400
12	2300	20%	460
13	2650	20%	530
14	3050	20%	610
15	3500	20%	700
16	4000	20%	800

Fuente: Elaboración propia en base al Manual de Asociaciones Comunales 2007 de la Institución.

4.1.7.3. Crédito individual

El Crédito Individual aparece como respuesta a la demanda de clientes con mayor historial en la ONG, a fin de ofrecer una nueva opción que cubra la petición de préstamos con montos mayores a los ofertados en la metodología de la banca comunal (microcréditos a las Asociaciones Comunales). Este producto permite otorgar montos desde 300 a 5000 dólares americanos (o su equivalente en bolivianos). Los plazos están comprendidos entre los 6 a 36 meses, con una frecuencia de pagos quincenal o mensual de acuerdo a la capacidad de pago de la clienta. Las garantías pueden ser personales, prendarias o hipotecarias. Cabe destacar que la participación de este servicio financiero en el agregado de la cartera institucional es mínima pues está en el orden de los 2,67% y 1,38% entre el 2005 y 2006 respectivamente.

CUADRO N° 12
RESUMEN DE GARANTÍAS
CRÉDITO INDIVIDUAL – PROMUJER BOLIVIA

PARA MONTOS DE	TIPOS DE GARANTÍAS	CONDICIÓN
USD 300 – 5000	* Pacto de Rescate licencias	Para clientes con puestos fijos en vía pública autorizados por la Alcaldía
	* Ahorro	Del 30% o más del monto solicitado más un mínimo del 10% de Ahorro Obligatorio
	* Pacto de Rescate Bienes Muebles	Incluyendo inventario, artículos del hogar, bienes, equipos del negocio
	* Pacto de Rescate Bienes Inmuebles	Bien inmueble registrado en DD.RR.
	* Solidaria Grupal	Grupos solidarios ya establecidos con historial exitoso de pago de al menos 3 créditos
	* Fiador Garante	Con salario fijo en caso de 2 fiadores al menos 1 debe tener salario fijo la cuota a pagar no debe exceder el 25% de los salarios combinados de los Garantes.

Fuente: Elaboración propia en base al manual de crédito individual – Cap. 1 Términos y Condiciones.

4.1.8. Servicios No Financieros (Servicios de Desarrollo Humano)

4.1.8.1. Servicio de Salud Básica

Los objetivos del servicio de salud son:

- Orientar a las mujeres en temas de salud familiar para que puedan prevenir las enfermedades más comunes que les afectan a ellas y a sus familias.

- Brindar atención en salud integral, con prioridad a la salud sexual y reproductiva, neonatal y familiar en los consultorios instalados en los Centros Focales, estos consultorios cuentan con un médico (por semana) y dos enfermeras para la prestación de estos servicios.

4.1.8.2. Servicios de Capacitación en Desarrollo Empresarial

El servicio de Desarrollo Empresarial en la actualidad tiene como objetivo contribuir a la mejora de las habilidades básicas en destrezas de negocios de las clientes(as) lo que consecuentemente implica la mejora en sus ingresos, por lo que se pretende que asuman un rol activo en la búsqueda de la excelencia en el manejo de sus negocios. Las capacitaciones son breves sesiones en gestión de negocios de carácter motivacional e informativa sobre temas relacionados a la mejora de negocios básicos y desarrollo de habilidades de las participantes.

4.1.8.3. Centro de Computación

En el 2000 la ONG PROMUJER con el financiamiento de la Fundación NUESTRO FUTURO, implementa un Centro de Computación para responder a la necesidad de apoyo educativo que tienen los niños y jóvenes de la ciudad de El Alto. El objetivo de los cursos de computación es fortalecer el desarrollo de sus participantes promoviendo la construcción de su aprendizaje en función de una revalorización de su personalidad y su familia, tomando en cuenta los medios tecnológicos, culturales y sociales. Para la ejecución de este proyecto se han equipado dos laboratorios con equipos de computación, y utilización de software educativo.

4.2. MATRIZ DE DIAGNÓSTICO INSTITUCIONAL

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Buena recuperación de créditos - Baja mora (capacidad de pago y voluntad de pago) • Aceptación de sus servicios en el mercado • Organización • Cantidad de agencias en el país 57, personal: 619 personas a febrero del 2008⁴⁶ • Posicionamiento en el mercado micro financiero • Imagen • Capital de inversión • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Mal seguimiento al microcrédito otorgado • No existe evaluación real económica a sus colocaciones - Procedimiento • Desvirtuación del microcrédito solidario • Desviación del microcrédito solidario • Sobre posición ó crédito paralelo • Mora encubierta • No cumple con sus objetivos filosóficos "Altruismo con enfoque de negocios" • Manejo de muchos grupos → baja la atención y seguimiento • Lenta capacidad de pronóstico y reacción • Capacitaciones relevantes, fugaces y muy repetitivas. • Trato horizontal sin distinción a los tipos de clientes ni a sus potencialidades.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Sector financiero: positiva tendencia 2006-2007, mayor flujo de ingresos financieros (incremento de activos productivos y crecimiento de ingresos no financieros relacionados a operaciones de cambio)⁴⁷ • Conversión a FFP • Acceso como intermediario legal a créditos del BDP (Banco de Desarrollo Productivo) • Convertirse en la primera experiencia de una Institución que generará además calidad de vida en sus clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Debilidades del sistema político actual: bloqueos de caminos, paros, fragmentación y retos de gobernabilidad • Ley de aduanas, erradicación de la coca, etc. • Sector microfinanciero en constante crecimiento (informal): elevado riesgo crediticio.⁴⁸ • Pérdida de credibilidad institucional, por la mora oculta. • Competencia – desventajas frente a la competencia • Regulación política y jurídica de la ONG en cuanto a la captación de ahorros.

Fuente: Elaboración propia.

⁴⁶ FINRURAL, Número de Agencias Pro mujer, 2008.

⁴⁷ Fitchratings.com.bo, Marzo 2008, Pág. 3.

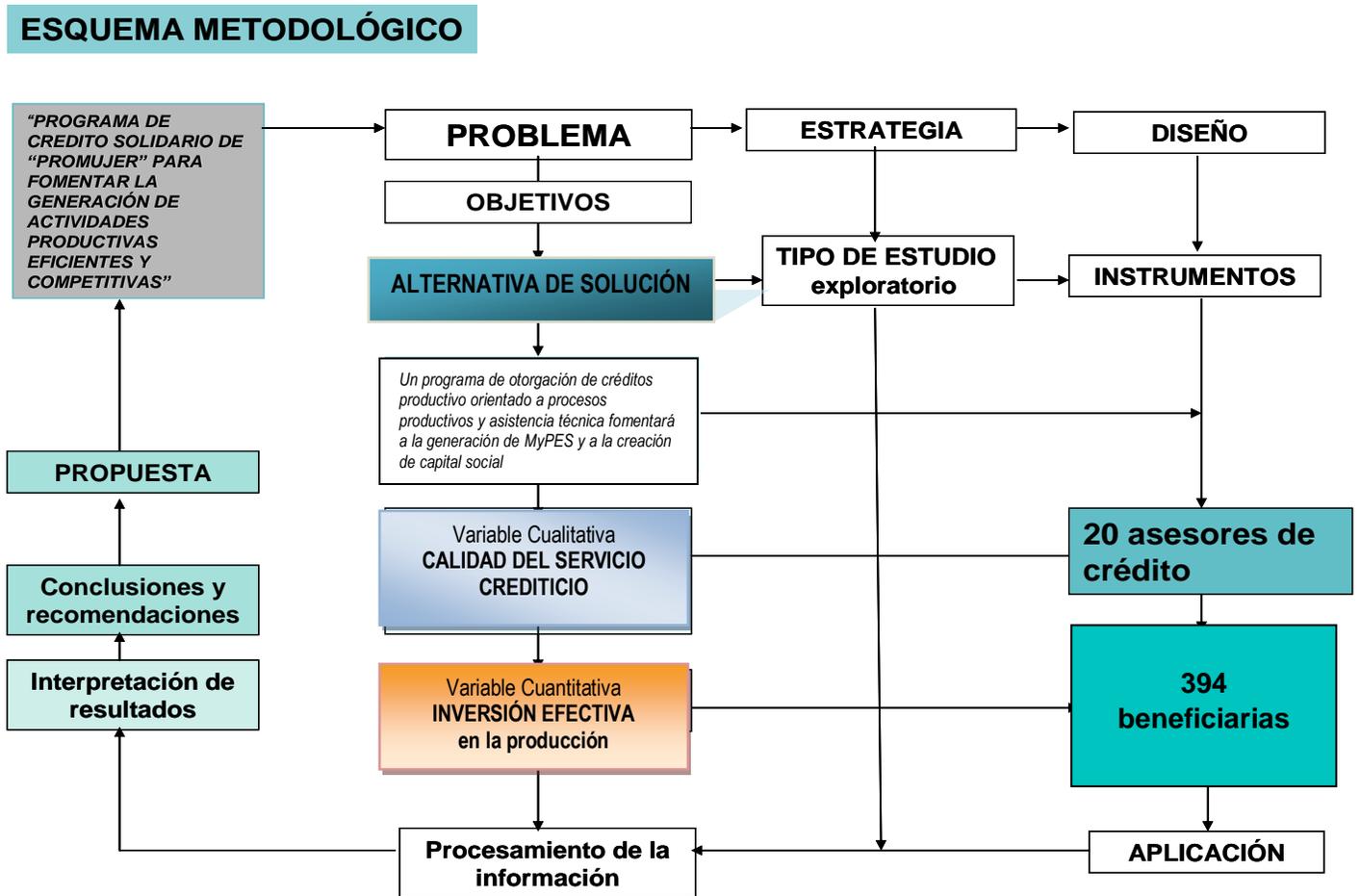
⁴⁸ Fitchratings.com.bo, Marzo 2008, Pág. 3.

5. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.

5.1. Estrategia Desarrollo de la Investigación

Por las características propias de la población meta y de organización de la ONG el estudio se ajustó a 4 etapas en su desarrollo:

GRAFICO N° 9
ESQUEMA METODOLÓGICO



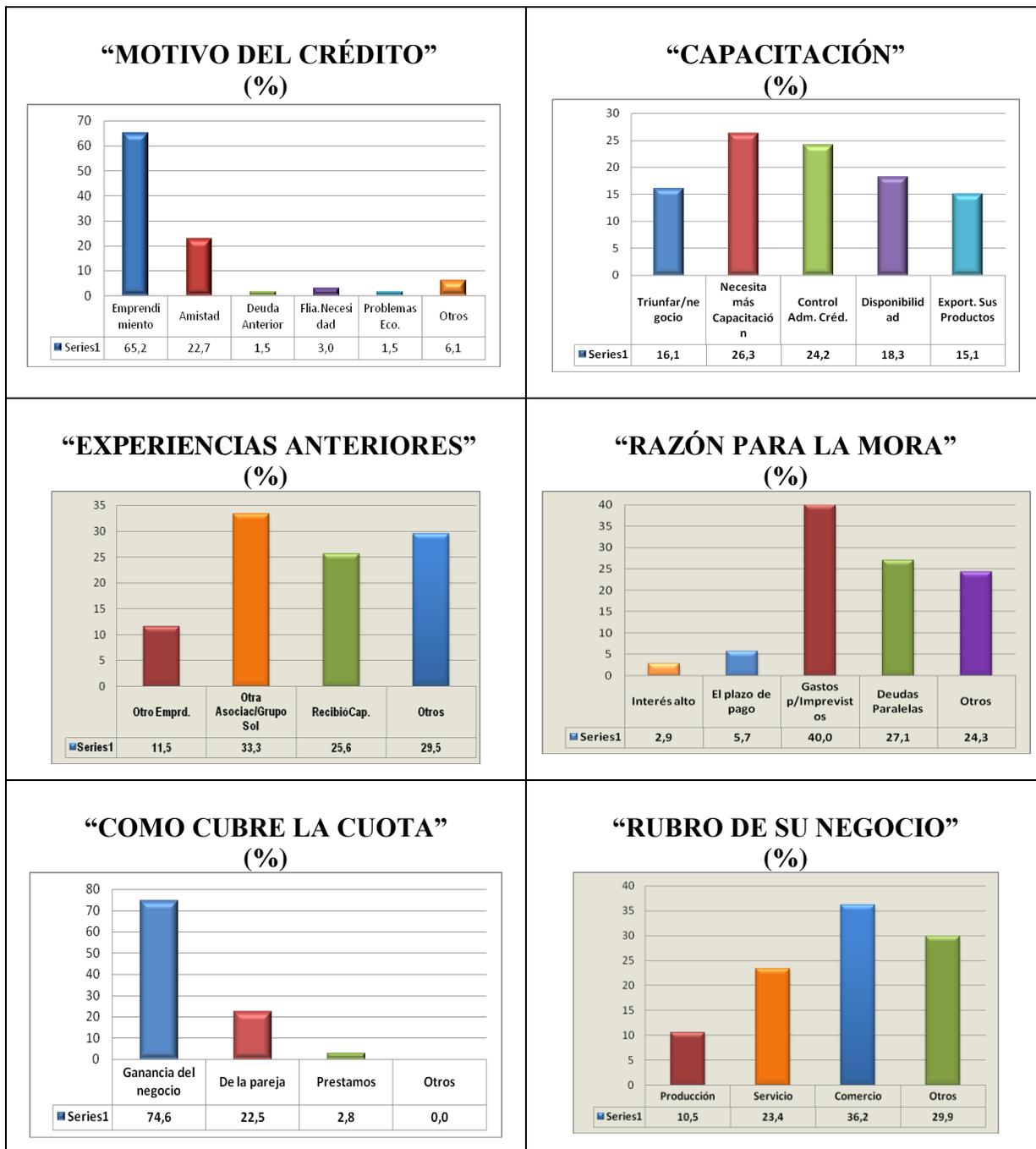
Fuente: Elaboración propia

CUADRO N° 13
RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A CLIENTES
(En %)

PREGUNTA	OPC 1	OPC 2	OPC 3	OPC 4	OPC 5	OPC 6	Total
MOTIVO DEL CRÉDITO	Emprendimiento	Amistad	Deuda anterior	Fliá. Necesidad	Problemas Eco	Otros	
	65,2	22,7	1,5	3,0	1,5	6,1	100,0
QUIENES SON SUS COMPAÑEROS	Vecinos	Compañeros de trabajo	Familiares	Amigos	Otros		
	31,5	9,6	17,8	34,2	6,8		100,0
EXPERIENCIA ADQUIRIDA EN	Otro Emprendimiento	Otra Asociación o Grupo Sol	Recibió Capacitación	Otros			
	11,5	33,3	25,6	29,5			100,0
POR QUE FALLA EL PAGO EN ASOCIACIÓN (RAZÓN P / MORA)	Interés Alto	El plazo de pago	Gastos para Imprevistos	Deudas Paralelas	Otros		
	2,9	5,7	40,0	27,1	24,3		100,0
FUENTE DE PAGO	Ganancia del negocio	De la pareja	Prestamos	Otros			
	74,6	22,5	2,90	0,00			100,0
RUBRO DEL NEGOCIO	Producción	Servicio	Comercio	Otros			
	10,5	23,4	36,2	29,9			100,0
DEMANDAN CAPACITACIÓN	P/triunfar negocio	Necesita más Capacitación	Disponibilidad	Control Adm Créd	Exportaría sus productos		
	16,1	26,3	18,3	24,2	15,1		100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los datos tabulados de la encuesta a las Clientes de la ONG PROMUJER.

GRÁFICO N° 10 RESULTADOS DE ENCUESTAS A CLIENTES



Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta

5.2. INTERPRETACIÓN A LOS RESULTADOS: ENCUESTA A CLIENTES

MATRIZ DE RESULTADOS A LA ENCUESTA A CLIENTES DE CRÉDITO SOLIDARIO ONG PROMUJER

Criterio	Resultado	Conclusión
1. Motivo del crédito	Los resultados que más se destacan son: por emprendimiento con el 65,2% y un 22,7% por amistad con alguna de las socias.	Más del 65% de las clientes opinan que la razón del microcrédito está justificada por un emprendimiento y en menor proporción por influencia emocional de una tercera persona.
2. Compañeras del Grupo Solidario	La forma de selección a integrantes del grupo más frecuente son en el círculo social próximo: amigos con un 34,2%, en el vecindario con un 31,5% y familiares con un 17,8%; y compañeros de trabajo con un 9,6%, Otros 6,8%.	Se interpreta este resultado en el sentido de que la confianza es el factor preponderante y por lo tanto se confía más en la persona que se conoce (amigo, vecino y familiar); en consecuencia los grupos no se cohesionan por un fin común de negocio o emprendimientos.
3. Experiencias anteriores	Las clientes tienen conocimiento del funcionamiento de las asociaciones y/o grupos solidario porque un 33,3% fue parte de alguno anteriormente, poseen experiencia en algún otro emprendimiento 11,5%, y recibieron algún tipo de capacitación un 25,6% de las encuestadas.	Las clientas (es) en mayor proporción ya conocen políticas y normas de la institución, pues participaron con anterioridad en instituciones similares; Asimismo 11 de cada 100 clientes señalan haber tenido experiencia en algún emprendimiento anterior.
4. Razón para la mora	En primer lugar están los gastos imprevistos con un 40%, después están deudas paralelas que tienen al mismo tiempo con un 27,10% más Otros con un 24.10% y el resto son temas de políticas de crédito.	El 40% de las clientes admiten que DESVIARON el microcrédito para cubrir gastos imprevistos, 27 de cada 100 aceptan haber usado el microcrédito para cubrir pagos en otras financieras (SOBREPOSICIÓN) y finalmente, por razones obvias, no dan una razón lógica ni valedera para el incumplimiento lo cual se interpreta como una DESVRTUACIÓN.

<p>5. Cómo cubre la cuota</p>	<p>En lo que se refiere a la fuente del pago del crédito un 74,6% de las clientes asegura que proviene de la microempresa, un 22,5% que la pareja ayuda en el pago del crédito y un 2,8% que proviene de préstamos.</p>	<p>Respecto a este resultado del financiamiento propio de la deuda, se sabe por estudios que en su generalidad las microempresas trabajan como famiempresas, entonces los % de los ítems: por ganancia y de la pareja, tendrían que sumarse haciendo un total de 97,10%.</p>
<p>6. Rubro de su negocio</p>	<p>Se tienen rubros fuera de la clasificación del ítem otros de 29,9%; exponen la existencia de un negocio o emprendimiento en las áreas de la producción con un 10,50%, del comercio con un 36.2% y de servicio con un 23.40% de las encuestadas.</p>	<p>Por los resultados obtenidos se nota que la gran parte de las clientes de la ONG desarrollan sus actividades económicas en el área comercial y de servicios, mostrando finalmente que son pocas las personas que se dedican a actividades productivas (10.5%). Cabe hacer notar que el ítem "otros" confirma la no existencia de un negocio o emprendimiento y por lo tanto el mal destino al microcrédito.</p>
<p>7. Capacitación</p>	<p>Acerca de la posibilidad de recibir más capacitación están de acuerdo un 26,3%, aceptarían un control en la administración de su crédito un 24,2%, las clientas (es) tienen disponibilidad de tiempo para capacitarse en un 18,3%.</p> <p>Las calificaciones más bajas son: 16,10% como la capacitación para triunfar en el negocio y 15,10% la posibilidad de exportar.</p>	<p>Sí aún existe la necesidad de capacitación, significa que la capacitación recibida no fue la suficiente, o la adecuada, y por tanto no hay seguimiento ni los resultados esperados en el cambio de comportamiento financiero de las clientes pertenecientes a la ONG.</p> <p>Otro aspecto es que las mismas tienen apertura a un control por parte de la institución en la administración de su crédito.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a datos tabulados de la encuesta

CUADRO N° 14
RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS ASESORES DE CRÉDITO
(En %)

PREGUNTA	OPC. 1	OPC. 2	OPC. 3	OPC. 4	OPC. 5	TOTAL
RAZÓN DE LA MORA	Mala Org de las Clientes	Crédito Paralelo	Seguimiento deficiente	Otros		
	21,4	64,3	14,3	0		100
RELACIÓN: ASESOR-CLIENTE	Servicio y Profesionalismo	Identificación c/Misión de ONG	Más Cartera	Otros		
	50,0	45,8	4,2	0,0		100,0
POLÍTICAS DE CRÉDITO DE LA ONG SE RELACIONAN CON:	Monto de Crédito y Cuota	Plazos de pago del cliente	interés accesibles	Aspectos Socioculturales		
	4,8	9,5	61,9	23,8		100,0
SE CUMPLEN NORMAS DE CRÉDITO DE LA ONG	Para un Nuevo Cliente	Evaluación Económica	Garantía Solidaria	Documentación	Cobranzas	
	16,1	12,9	48,4	12,9	9,7	100,0
CARACTERÍSTICAS DE COLOCACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE LA ONG	Prontitud	Acceso masivo	Rentabilidad			
	25,0	54,2	20,8			100,0
CAPACITACIÓN PARA EL ASESOR	Suficiente Capcitación p/su puesto	Más Capacitación en <u>técno</u> log créd.	Metas Nuevas	Dispone de Horas extra de Capacitación	Su Cap. Benef. a la ONG	
	7,4	23,5	22,2	19,8	27,2	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta a los Asesores de la ONG PROMUJER.

5.3. INTERPRETACIÓN A LOS RESULTADOS: ENCUESTA A LOS ASESORES DE CRÉDITO

MATRIZ DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA ASESORES DE CRÉDITO PROMUJER

Criterio	Resultado	Conclusión
1. Razón de existencia de la mora en sus clientes	Referente a la razón de la mora en criterio de los Asesores de la ONG se tiene que el 64,3% opina que es por otro crédito de la socia en otra institución financiera; el 21,4% por mala organización de las clientes y finalmente el 14,3% es porque no hace seguimiento al microcrédito.	21.4% de los asesores señalan que por una mala organización de sus clientes las mismas ingresan en mora; también están consientes que comparten clientela con la competencia (otras instituciones similares) y por lo tanto existe el crédito paralelo en sus socias y que por la falta de una evaluación y seguimiento a la inversión del microcrédito estas pierden el sentido del mismo, (ya no es un deber sino un derecho)
2.Cuál es la prioridad, en sus relaciones con sus clientes	Dos son las prioridades en el manejo de las relaciones asesor-cliente: servicio y profesionalismo con un 50% e Identificación con la misión de la Institución un 45,8%, dejando de lado de sólo aumentar la cartera con un 4,2%	Los resultados manifiestan que los asesores de crédito realizan sus tareas más por razones de orden laboral que por una identificación, relegada a un segundo lugar, con la misión y visión de PROMUJER. Peor aún en cuanto a lo que se refiere al crecimiento institucional financiero, marcado por un poco interés en aumentar un nivel de cartera.
3. Las políticas de crédito están de acuerdo con:	El 61,9% opina que las tasas de interés son consistentes con las políticas de crédito y el 23,8% con los aspectos socioculturales de sus clientes. Y los que reciben menos ponderación son: Monto de crédito y cuota 4,8% y plazos de pago 9,5%.	Para la mayoría de los asesores de crédito las tasas de interés son convenientes, lo cual muestra su bajo nivel de conocimiento financiero institucional, ya que esta es una de las más altas (48% anual), del mercado financiero. Lo que contradice a la baja ponderación que le dan a la relación entre Políticas de la ONG con los niveles de Montos y Plazos de los microcréditos.

4. Normas que rigen la colocación de los Microcréditos	Las normas de crédito que más consistentes son: las de garantía solidaria con un 48,4%, de nuevo cliente con un 16,1%, Evaluación y Documentación con un 12,9% cada uno y Cobranzas con un 9,7%.	El concepto de la Garantía Solidaria es la principal herramienta para los asesores de crédito de la ONG que se expresa en forma de presión a la Asociación Comunal en el momento de la recuperación del microcrédito solidario , corroborado por el nivel bajísimo que le dan a otras estrategias de cobranza.
5. Características de los productos	La característica principal de los productos que ofrece son: Acceso masivo con un 54,2%, prontitud con un 25% y rentabilidad con un 20,8%.	El acceso masivo se debe a la metodología de la Banca Comunal y las políticas establecidas por la ONG, en donde el número mínimo de socias por Asociación Comunal es de no menos de 15 personas.
6. Capacitación	Los asesores requieren más capacitación con un 23,5%, aspiran a nuevas metas en la institución un 22,2%, considerarían horas extras de capacitación con un 19,8% y con un 7,4% consideran que la capacitación que recibieron es suficiente.	Analizando los resultados 93 de cada 100 asesores de crédito están dispuestos a recibir más capacitación, para aspirar a nuevos puestos dentro de la ONG con la inversión de horas extras de su tiempo para capacitación.
7. Cambio de Estrategia en la otorgación del microcrédito (Pregunta abierta)	<p>Existe demora en el proceso de otorgación y renovación de los microcréditos solidarios.</p> <p>Necesidad de un nuevo procedimiento para una real evaluación y seguimiento a los microcréditos.</p> <p>Bajar el No. de clientes por Asociación a 12.</p> <p>Solicitar mayores garantías.</p> <p>Coordinación en las políticas de crédito con la Oficina Regional.</p>	<p>La pregunta de carácter abierto confirma:</p> <p>La existencia de demoras en los procesos de otorgación de los microcréditos a causa de mala coordinación entre la Of. Regional y los Centros Focales.</p> <p>La necesidad de una evaluación económica financiera; aspecto que serviría para que la ONG, se convierta en un fondo financiero privado.</p> <p>El número de socias en el grupo si bien ayudan en el cumplimiento de la garantía solidaria, dificultan el mecanismo de control a la Asociación Comunal por parte del asesor.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a datos tabulados de la encuesta

5.4. MODELO ECONÓMICO

5.4.1. RECOPIACIÓN Y SELECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La información fue recopilada de los Boletines Financieros de Microfinanzas publicados por FINRURAL, del Dossier Estadístico de Microfinanzas - BCB, y de las Memorias Anuales de PROMUJER; la información se resume en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 15
RECOPIACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN

AÑOS	INVEF	CART	PCRINS	DUMMY
1994	64.58	91.28	0	0
1995	17.00	65.25	0	0
1996	4.99	45.89	0	1
1997	10.00	46.21	0	1
1998	14.99	55.38	4.99	0
1999	15.99	55.38	4.99	0
2000	15.00	59.74	6.00	0
2001	10.00	62.32	6.00	1
2002	9.92	55.75	6.55	0
2003	8.98	50.19	3.61	1
2004	7.04	48.29	9.79	0
2005	4.14	46.39	7.65	1
2006	3.64	44.49	8.12	0
2007	2.76	42.59	10.5	0

Fuente: Elaboración propia, 2007.

Donde:

INVEF $_t$ = Inversión Efectiva, representa la cantidad de emprendimientos que hicieron físico (productivo) el microcrédito de Pro Mujer en un determinado año (expresado en porcentaje).

CART $_t$ = Cartera, representa la “cartera vigente” respecto a la nacional en el t - ésimo año (expresado en porcentaje).

PCRINS $_t$ = Personas con microcrédito insuficiente, representa el promedio de clientes de Pro Mujer regional El Alto que recibió créditos no mayores a 1000 \$us en varios ciclos en el t - ésimo año (expresado en porcentaje).

DUMMY $_t$ Representa:

1 = Para periodos donde bajo la demanda de crédito para actividades productivas.

0 = Para periodos normales

5.4.2. ESPECIFICACIÓN DEL MODELO ECONÓMTRICO:

El modelo tiene por finalidad analizar el comportamiento de las observaciones anuales de la variable dependiente o endógena Inversión Efectiva y las variables explicativas o exógenas Cartera, Personas con Crédito Insuficiente y Dummy, el análisis del periodo de trabajo está comprendido entre 1994 al 2007, el modelo econométrico planteado es el siguiente:

$$\text{INVEF}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{CART}_t - \beta_2 \text{PCRINS}_t - \beta_3 \text{DUMMY}_t + \mu_t$$

En el modelo econométrico planteado se observa los siguientes parámetros:

β_0 : Es el intercepto que no se relaciona con ningún dato de las variables en observación.

β_1 : Este parámetro muestra la relación existente entre la Inversión Efectiva y la magnitud de la Cartera Vigente que la Regional PROMUJER El Alto gestiona. Se espera que el valor de este parámetro sea positivo, porque si se incrementa la cartera de la regional se espera que se destine mayor cantidad de recursos a actividades productivas.

β_2 : Este parámetro muestra la relación existente entre la Inversión Efectiva y el promedio de clientes de PROMUJER regional El Alto que recibieron microcréditos no mayores a 1000 \$us. Se espera que el valor de este parámetro sea negativo ya que si menos personas reciben microcréditos menores a 1000 \$us (Supuesto: Al iniciar un emprendimiento productivo para la compra de maquinaria y capital de trabajo es necesario tener un monto de capital mayor a 1000 \$us), se puede fomentar más y mejor a la inversión productiva.

β_3 : Este parámetro muestra la relación existente entre la Inversión Efectiva y la baja demanda de crédito para actividades productivas. Se espera que el valor de este parámetro sea negativo porque si existe “menos” baja demanda de crédito para actividades productivas se puede fomentar la inversión efectiva.

5.4.3. ESTIMACIÓN DEL MODELO

El método utilizado para la estimación del modelo econométrico fue el de los Mínimos Cuadrados Ordinarios y se la realizó en el paquete Econométrico EVIEWS obteniéndose los siguientes resultados:

CUADRO N° 16
RESULTADOS A LA ESTIMACIÓN DEL
MODELO ECONOMÉTRICO

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCART	3.181238	0.663514	4.794528	0.0030
LPCRINS	-0.876753	0.276056	-3.175996	0.0192
DUMMY	-0.421319	0.154847	-2.720868	0.0346
C	-8.715664	2.956987	-2.947482	0.0257
R-squared	0.927784	Mean dependent var		2.065905
Adjusted R-squared	0.891676	S.D. dependent var		0.630657
S.E. of regression	0.207565	Akaike info criterion		-0.017567
Sum squared resid	0.258500	Schwarz criterion		0.103467

Log likelihood	4.087836	F-statistic	25.69481
Durbin-Watson stat	1.343658	Prob(F-statistic)	0.000801

Fuente: Elaboración propia, 2007.

5.4.4. INTERPRETACIÓN A LOS RESULTADOS DEL MODELO

El modelo que se obtuvo es el siguiente:

$$\text{LINVEF} = - 8.71 + 3.18*\text{LCART} - 0.87*\text{LPCRINS} - 0.42*\text{DUMMY}$$

Donde:

LCART: El coeficiente de regresión es igual a 3.18, es decir, si la cartera vigente de PROMUJER se incrementa en 1% podría existir un incremento de 3.18% en la inversión en actividades productivas.

LPCRINS: El coeficiente de regresión es igual a – 0.87, es decir si se incrementa en 1% el número de clientes con créditos no mayores a 1000 \$us no se puede fomentar a la inversión efectiva por lo que este se reduciría en un 0.87%

DUMMY (Variable cualitativa): El coeficiente de regresión es igual a – 0.42, es decir si se incrementa en 1% la baja demanda de crédito para actividades productivas la inversión efectiva reduciría en un 0.42%

5.4.5. COEFICIENTE R² AJUSTADO

Se obtuvo el valor de 0.89, significa que el comportamiento de la Inversión Efectiva esta siendo explicado en un 89% por el comportamiento conjunto de las variables Cartera, Personas con Crédito insuficiente y Dummy.

5.4.6. PRUEBAS DE SIGNIFICACIÓN AL MODELO

5.4.6.1. PRUEBA DE SIGNIFICACIÓN GLOBAL DEL MODELO – TEST “F” DE FISCHER

$H_0: \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 = 0$, No existe efecto simultáneo de las variables sobre la Inversión Efectiva.

$H_1: \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4 \neq 0$, Existe efecto simultáneo de las variables sobre la Inversión Efectiva.

El estadístico F obtenido con el paquete econométrico EViews es:

$$F = 25.69$$

$$PROB = 0.000801$$

Conclusión: La probabilidad de ocurrencia de H_0 es 0.000801, por lo que se la rechaza y se acepta la H_1 , se acepta el modelo ya que la inversión efectiva si está determinada por variables como Cartera, Crédito Insuficiente y Dummy.

5.4.6.2. PRUEBA DE SIGNIFICACIÓN INDIVIDUAL DEL MODELO - TEST “T” DE STUDENT

$H_0: \beta_i = 0$, la variable individual X_i , no incide en la variable Inversión efectiva.

$H_1: \beta_i \neq 0$, la variable individual X_i , si incide en la variable Inversión efectiva.

Los estadísticos T obtenidos con el paquete econométrico EViews son:

CUADRO N° 17
ESTADÍSTICOS OBTENIDOS
TEST “T” DE STUDENT

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LCART	3.181238	0.663514	4.794528	0.0030
LPCRINS	-0.876753	0.276056	-3.175996	0.0192
DUMMY	-0.421319	0.154847	-2.720868	0.0346

Fuente: Elaboración propia, 2007.

Conclusión: La probabilidad de ocurrencia de H_0 es 0.0030, 0.0192 y 0.0346 respectivamente, por lo que se rechaza y se acepta H_1 para todas las variables explicativas, es decir que aceptamos que, las variables Cartera, Crédito Insuficiente y Dummy si inciden en la variable inversión efectiva

5.4.7. ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS DE ESTIMACIÓN DEL MODELO

5.4.7.1. AUTOCORRELACION

$H_0: \rho = 0$, No existe autocorrelación positiva o negativa

$H_1: \rho \neq 0$, Existe autocorrelación positiva o negativa

El estadístico de prueba obtenido con el paquete econométrico EViews es:

$$\text{LM} = 0.493340$$

El cálculo del estadístico en tablas es el siguiente:

DATOS:

Nivel de significación = $\lambda = 0.05 = 5\%$

$p = 3$

$$X^2_{(\lambda, p)} = X^2(0.05; 3)$$

Según la tabla de distribución X^2 se tiene:

$$X^2(0.05; 3) = 7.81473$$

Decisión: Si $LM < X^2_{(\lambda, p)}$, entonces, se AH_0 y se RH_1 .
 $0.493340 < 7.81473$, entonces, se AH_0 y se RH_1 .

Conclusión: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , lo que significa que se está aceptando que no existe autocorrelación positiva o negativa de orden tres en el modelo.

5.4.7.2. HETEROCEDASTICIDAD

H_0 : Existencia de HOMOCEDASTICIDAD

H_1 : Existencia de HETEROCEDASTICIDAD

El estadístico de prueba según los resultados obtenidos con el paquete econométrico EViews es:

$$\text{WHITE} = 6.791621$$

El cálculo del estadístico en tablas es el siguiente:

DATOS:

Nivel de significación = $\lambda = 0.05 = 5\%$

$m = 7$

$$X^2_{(\lambda, m)} = X^2(0.05; 7)$$

Según la tabla de distribución X^2 se tiene:

$$X^2(0.05; 7) = 14.0671$$

Decisión: Si $W < X^2_{(\lambda, m)}$, entonces, se AH_0 y se RH_1 .

$$6.791621 < 14.0671, \text{ entonces, se } AH_0 \text{ y se } RH_1.$$

Conclusión: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , lo que significa que se está aceptando la existencia de Homocedasticidad, quiere decir que el comportamiento de la Inversión Efectiva en el periodo 1994 - 2007 respecto del conjunto de la variación de las variables incluidas, ha sido estable.

5.4.7.3. MULTICOLINEALIDAD

La matriz de correlaciones simples nos da valores bajos, por tanto no existe colinealidad entre las variables de manera que afecte la estimación del modelo.

MATRIZ DE CORRELACIÓN SIMPLE

	LPCRINS	LCART	DUMMY
LPCRINS	1	-0.570975831069	-0.35469348266
LCART	-0.570975831069	1	0.090656961992

DUMMY	-0.35469348266	0.090656961992	1
-------	----------------	----------------	---

5.4.8. NORMALIDAD DE LOS RESIDUOS – TEST DE JARQUE BERA:

H_0 : Los residuos se distribuyen Normalmente, $RESID_t \sim N(0, \sigma^2)$.

H_1 : Los residuos no se distribuyen Normalmente, $RESID_t \sim N(0, \sigma^2)$.

El estadístico JB obtenido con el paquete econométrico EViews es:

$$JB = 0.560235$$

El cálculo del estadístico en tablas es el siguiente:

DATOS:

Nivel de significación = $\lambda = 0.05 = 5\%$

$m = 2$

$$X^2_{(\lambda, m)} = X^2(0.05; 2)$$

Según la tabla de distribución X^2 se tiene:

$$X^2(0.05; 2) = 5.99147$$

Decisión: Si $JB < X^2_{(\lambda, m)}$, entonces, se AH_0 y se RH_1 .

$$0.560235 < 5.99147, \text{ entonces, se } AH_0 \text{ y se } RH_1.$$

Conclusión: Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , lo que significa que se está aceptando que los residuos se distribuyen normalmente.

6. PROPUESTA

6.1. LINEAMIENTOS GENERALES DEL PROGRAMA

6.1.1. PROBLEMA DEL PROGRAMA

El Programa de otorgación de crédito no cuenta con los mecanismos para controlar la correcta y efectiva inversión del microcrédito otorgado por la ONG PRO MUJER.

6.1.2. JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

El microcrédito solidario otorgado por PROMUJER plantea como línea de acción fundamental la recuperación de la fuerza intrínseca de la mujer en beneficio de su desarrollo a través de la oferta integral de sus servicios, pero este fin no se cumple en su integridad, porque la mayoría de las beneficiarias del microcrédito solidario no dan el destino correcto a ese financiamiento generándose así los problemas de desvío, sobreposición y desvirtuación del microcrédito solidario, esto es consecuencia de la no existencia de un mecanismo de control a la inversión efectiva y por que la capacitación a la población beneficiaria es muy básica, fugaz y no comprende todos los conceptos teórico prácticos para poder desarrollar y fortalecer con éxito a los emprendimientos, por lo que las beneficiarias no pueden obtener recursos para alcanzar la estabilidad económica de su emprendimiento, por lo que se propone:

“Generar un programa de otorgación de créditos, consecuente con la filosofía institucional, en donde se enfatiza al asesoramiento técnico de la mujer

empresaria que accede al crédito, para garantizar el resultado del apoyo financiero en la concreción de un emprendimiento con visión y futuro⁴⁹

6.1.3. OBJETIVO DEL PROGRAMA

Contribuir al mejoramiento de las capacidades emprendedoras de la población beneficiaria del Crédito Productivo, a través de la adquisición de:

- Nuevos conocimientos, desarrollo de habilidades y destrezas en las áreas de gestión microempresarial y desarrollo productivo; y
- Fortalecimiento personal (capital humano) logrando individuos con nuevos comportamientos propositivos y corresponsables de su propio futuro y crecimiento.

6.1.4. RESULTADOS DEL PROGRAMA

- 1) Se cumple con el impacto socio – económico esperado consecuentes con la misión de PROMUJER,
 - ✓ La inversión en las actividades de sus clientes
 - ✓ La diversificación de ingresos de sus clientas
 - ✓ Los ingresos de las actividades económicas de sus clientas
 - ✓ Los ingresos de los hogares de sus clientas; y,
 - ✓ Los activos de los hogares de sus clientas.

⁴⁹ Propuesta está sustentada por la encuesta que se realizó donde un 83,9% de las clientas (es) están de acuerdo con el entorno del control financiero, distribuido en los siguientes ítems: (Necesidad de capacitación en el manejo de la microempresa 26,3%, Disponibilidad de tiempo para el proceso 18,3% y la Intención de exportar 15,10%). El control a la inversión efectiva se viabilizará con la inserción de funcionarios de la ONG PROMUJER para la supervisión del desarrollo de las actividades productivas de los grupos solidarios nuevos, lo que conllevará a una etapa de acomodamiento, con las dificultades propias de un proceso de cambio; pero que será bien admitido, pues la encuesta respalda la percepción positiva de los Asesores de la ONG con un 65,5%, compuesto por los ítems: (Quieren más capacitación 23,5%, Se adaptaría a metas nuevas en el trabajo 22,2% y Disponibilidad de tiempo en horas extras para el proceso 19,8%).

- 2) Se fomenta la formación de microempresas legales generadoras de recursos económicos y empleos.
- 3) Las microempresarias están capacitadas y cuentan con los instrumentos para hacer crecer sus emprendimientos.
- 4) Al ser una microempresa formal cumple con sus obligaciones tributarias, generando ingresos para el TGN.
- 5) Son sujeto de préstamos de montos mayores porque cuentan con garantías reales (maquinaria y equipo propio) para la expansión de su emprendimiento.

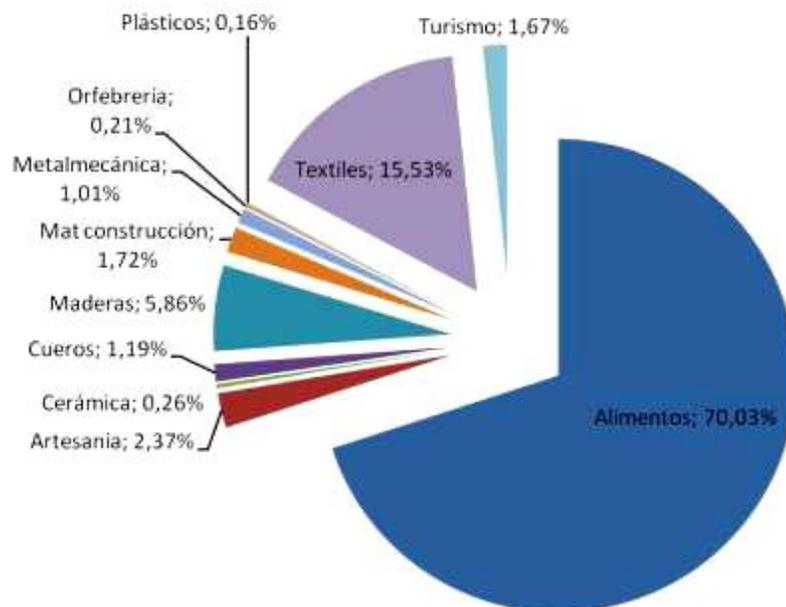
6.2. PROPUESTA: “PROGRAMA CRÉDITO SOLIDARIO PRODUCTIVO”

6.2.1. CRÉDITO PRODUCTIVO A GRUPOS SOLIDARIOS

Los **Grupos Solidarios Productivos** estarán conformados por un conjunto de no menos de 4 personas (preferentemente mujeres) que tengan en común el rubro del emprendimiento (emprendedores productivos o microempresarios); cada GSP garantizará los préstamos y los administrarán a través de una Directiva y un Comité de Crédito Productivo. Si en algún caso la emprendedora no puede formar un grupo solidario productivo del mismo rubro, puede acceder al microcrédito bajo la metodología de las asociaciones comunales regulares, servicio que está vigente en la ONG.

El crédito productivo está dirigido a fortalecer la producción específica en “**alimentos, textiles y madera**”; ya que en conjunto este rubro es el que menor incidencia ha tenido en la encuesta realizada, pues sólo representa a un 10.50% del total del universo de clientes en PROMUJER. Se ha Tomando en cuenta al factor corroborado por el financiamiento al sector productivo otorgado por el BDP como se muestra en el grafico siguiente:

GRÁFICO N° 11
ESTRUCTURA DE LOS CRÉDITOS POR SECTOR PRODUCTIVO
(De junio 2007 a junio 2008-09-19)



Fuente: Informe del observatorio de la fundación tierra, documento Avances del Financiamiento al Sector Productivo a través del BDP-SAM, septiembre 2008.

6.2.2. MONTOS, PLAZOS Y DESTINOS

El programa Crédito Solidario Productivo otorgará préstamos con plazos de 3 a 24 meses. Dará inicio con un crédito de entre 150 hasta un máximo de 4000 dólares (o su equivalente en bolivianos), por emprendedor (a), la frecuencia de pagos es quincenal, se mantiene la metodología de los ciclos de renovación crediticia con la ventaja de que el asesor de crédito es el encargado de controlar la inversión efectiva de los desembolsos según tiempos y requerimientos.

El interés del préstamo empieza a correr a partir del primer desembolso de dinero y no así desde el momento que empieza la capacitación.

6.2.3. DESTINOS DE CRÉDITO SOLIDARIO PRODUCTIVO

- Crédito para capital de trabajo
Plazo máximo 4 meses
Monto mínimo: 150 \$us.
Monto máximo: de acuerdo a capacidad de pago hasta 500 \$us.

- Crédito para compra de inventarios.
- Crédito para importación de materia prima
Plazo máximo 6 meses
Monto mínimo: 500 \$us.
Monto máximo: de acuerdo a capacidad de pago hasta 1000 \$us.

- Créditos para compra de activos y bienes de capital
- Crédito para recaudación o expansión de la empresa o negocio.
Plazo a 12 meses
Monto mínimo: 1000 \$us.
Monto máximo de acuerdo a capacidad de pago hasta 4000 \$us.

6.2.4. AHORROS

Se mantiene el componente de ahorro en sus dos modalidades: el ahorro obligatorio (o programado) y el ahorro extra (o voluntario).

6.2.5. ENCARGADOS DE LA CAPACITACIÓN Y DEL ASESORAMIENTO TÉCNICO

Los asesores de crédito productivos seleccionados del personal activo de la ONG serán los encargados de realizar la capacitación y la asistencia técnica permanente a las emprendedoras, además de cumplir coordinadamente con el Jefe de Centro Focal para los desembolsos de las beneficiarias del crédito productivo. La Oficina PROMUJER Regional El Alto será la encargada de realizar la evaluación permanente de todos los emprendimientos que se encuentren en desarrollo.

6.2.6. RECURSOS HUMANOS

El asesor de crédito productivo al ser responsable de la capacitación debe cumplir con algunos requerimientos teórico - prácticos como:

- ✓ Conocimiento de la elaboración de planes de negocios.
- ✓ Conocimiento de Marketing y Publicidad.
- ✓ Conocimiento y experiencia en manejo de maquinaria (según el área que lo requiera como ser textil, ebanistería, cuero y calzado, etc.).

6.2.7. REORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Para cumplir con el objetivo propuesto es necesario unir las áreas de capacitación con los responsables de crédito-ahorro ya que ellos serán los directos responsables de los montos colocados y desembolsos creando así un solo responsable de la capacitación y del crédito.

6.2.8. ESTRATEGIA DE COSTOS DEL PROGRAMA

Los gastos que demanden la asistencia técnica de los cursos, así como los materiales a utilizar serán comprendidos en la partida de egresos del programa de capacitación de PROMUJER identificado como “Cargo por servicios de desarrollo humano DDHH” por lo que no afecta a la estructura financiera de la

ONG. Vale la pena aclarar que este monto se descuenta del total de: interés, comisión y otros servicios incluidos en todos los créditos pactados con la (el) cliente, es decir la capacitación y en este caso la asistencia técnica la paga la beneficiaria del crédito por política de la institución.

Se ha hecho una simulación de una colocación inicial de crédito solidario productivo, es decir, un crédito por emprendedor(a) bajo la modalidad del Programa Productivo, a fin de mostrar la viabilidad de la propuesta. Para esta simulación se ha tomado como datos los siguientes:

- Moneda : Dólares
- Crédito productivo : 150
- Plazo : a 12 pagos
- Frecuencia : quincenal
- Período de gracia : 14 días
- Tipo de cambio : 7,10

GRAFICO N° 12

EJEMPLO DE CÁLCULO EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA CON EL PROGRAMA DE CRÉDITO PRODUCTIVO

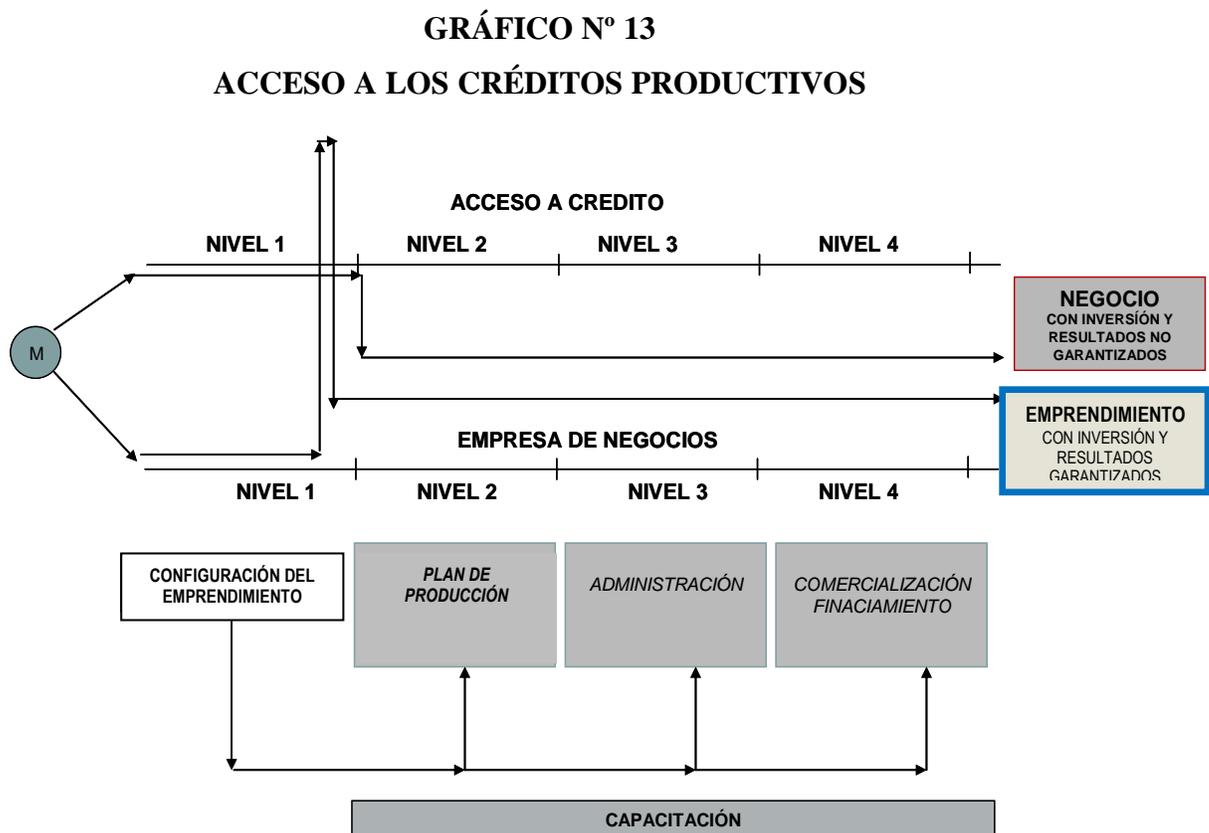
J	K	L	M	N	O	P	Q	R
<input type="radio"/> Bolivianos	<input checked="" type="radio"/> Dólares	Ejecutar cambio de moneda		IMPRIMIR				
Moneda local:				Devaluación proyectada (anual)		0,000%		
Capita/ Principal/ Préstamo:	153,06			ITF:		0,150%		
Frecuencia de pagos:	14			Dif. dias desemb y 1º pago:		14		
Número de pagos:	12			PLAZO Total en días:		168		
Fecha de desembolso:	01-Ene-07			PLAZO Total en meses:		5,600		
Fecha del primer pago:	15-Ene-07			Fecha del último pago		18/ Jun/ 07		
Tasa de Ahorro Obligatorio:	20,00%			Total cobro, servicios DDHH:		3,36		
Monto del cargo / mensual DDHH, US\$:	0,60			Cargo por servicios DDHH, por cuota:		1,120		
Número de cargos para DDHH:	3			Pago / Cuota:		13,700		
Tasa de interés anual en US\$:	30,00%	0,011667	Tasa de interés del periodo		Comisión:		3,06	
Comisión en US\$:	2,00%			Monto a desembolsar:		150,00		
Tipo de Cambio al Desembolso:	7,10			TASA EFECTIVA:		38,83%		

Fuente: Elaboración propia.

El correspondiente Plan de Pagos por cliente bajo la modalidad del programa se muestra en el ANEXO N° 3.

6.2.9. ACCESIBILIDAD AL PROGRAMA (CRÉDITO Y CAPACITACIÓN)

Los desembolsos de los créditos productivos serán realizados de manera secuencial, a la finalización de cada etapa de la capacitación continua, de tal forma de que se garantice la inversión efectiva, la experiencia ha demostrado que el acceso a crédito sin capacitación no tiene resultados positivos, en cambio cuando existe capacitación o mejor aún cuando asistencia técnica está orientada a la formación de una microempresa el negocio es productivo, como se muestra en el grafico siguiente:



Fuente: Elaboración propia, 2007.

6.2.10. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Las necesidades de capacitación de la población meta, nuevas emprendedoras, y pequeñas productoras obligan a formular una nueva orientación, porque se trata de una población con escasa experiencia en la participación de procesos educativos formales. Se hace necesario considerar los siguientes puntos para los programas de capacitación⁵⁰:

El programa comprende a dos procesos:

Proceso 1: Capacitación técnica

Proceso 2: Capacitación práctica

Que actúan de manera interrelacionada y complementaria.

6.2.10.1. PROCESO DE CAPACITACIÓN TÉCNICA

La capacitación adquirirá la forma de cursos teóricos y prácticos que tendrán una duración continua, de 12 a 24 meses con 2 encuentros por mes (sesiones insertas en las sesiones de re-pago del crédito solidario productivo). El Programa cuenta con cuatro componentes que, en su conjunto, constituyen una estructura integral de capacitación⁵¹ e incluirá los siguientes:

- Configuración del emprendimiento
- Plan de producción

⁵⁰ En una cultura y un medio donde la actividad económica precisa de registros y de cálculo escrito, es imprescindible el uso correcto de la lecto escritura y la realización de cálculos básicos que, normalmente son aprendidos en la escuela.

⁵¹ El motivo de la siguiente organización del programa es para que se tenga como prioridad el proceso de capacitación práctica.

- Administración
- Comercialización y financiamiento

Componente 1. Configuración del Emprendimiento.

Tiene como objetivo el de contribuir a generar un marco general de inicio y funcionamiento del emprendimiento para una posterior evaluación, en donde se especificarán las directrices de la creación y motivación que constituyen el origen del proyecto microempresarial. Se motivará a los emprendedores en temas relacionados a:

- Las características de los emprendedores; liderazgo, proactividad, competitivo, creatividad, innovación, responsabilidad y perseverancia.
- Generación e identificación de ideas de negocios; reconocimiento de las necesidades, investigación del mercado y sus tendencias, mejoramiento de los productos/servicios actuales, cualidades propias, recuperación rápida de errores y tropiezos.

Además de las inquietudes personales de, querer llevar a cabo una idea propia, generar empleo, ser el propio jefe, situación de desempleo, etc.

Para la evaluación a este componente se tomarán como parámetros a las interrogantes:

- Concepto de emprendimiento, ¿Qué hace su emprendimiento?
- Propuesta de valor, ¿Cómo crea valor su emprendimiento?
- Ventajas competitivas, ¿Qué ventajas tiene sobre otros emprendimientos similares?

- Clientes y Mercado, ¿Cuál es su mercado objetivo y cual son sus clientes potenciales?
- Financiación e Inversión, ¿Cuánto dinero en préstamo necesita para su emprendimiento y cómo lo invertirá?

Este componente a su vez permitirá establecer el horizonte del proyecto emprendedor y cuál es el nivel de conocimientos de los beneficiarios.

Componente 2. Plan de producción.

Tiene como objetivo describir detalladamente el conjunto de acciones y decisiones relativas a cómo se fabricará el producto y qué recursos serán necesarios. En el caso de la **Producción de Bienes**, se tendrán que tomar decisiones relativas a:

- ¿Qué cantidad se producirá?
- ¿Cuál será la capacidad productiva de la empresa?
- ¿Qué tipo de materias primas, cuántas y cuando se requerirán?
- ¿Qué recursos materiales y humanos se necesitan?
- ¿Qué tecnología específica se aplicará?

Para el caso de la **Prestación de Servicios** (al no tratarse de un producto tangible) será necesario detallar además las características como:

- ¿Con qué frecuencia se prestará el servicio? (días semana, horas día, etc.)
- ¿Cuál será la apariencia interna del local/establecimiento donde se llevará a cabo el servicio? (ambiente, decoración, tamaño, distribución interior, etc.)
- ¿Con qué personal se cuenta?

Una vez definidas a las emprendedoras (es) por grupos productivos se les impartirá conceptos básicos en temas relacionados a:

(i) Determinación del coste del producto/servicio

En donde se establecerán los costes previstos asociados a la actividad que desarrollará la microempresa, distinguiendo entre los costes fijos (no dependen del volumen de ventas realizado) y los costes variables (varían en relación directa al número de unidades vendidas).

(ii) Gestión de la calidad

Se detallarán los mecanismos de control de la calidad en el proceso de producción, así como los posibles sistemas de mejora de la calidad relativos a:

- Acciones relacionadas con el producto/servicio (por ejemplo: adaptar y mejorar las características del servicio o las funciones del producto).
- Acciones relacionadas con el cliente (por ejemplo: identificar las nuevas necesidades del cliente).
- Acciones relacionadas directamente con los resultados de la microempresa (por ejemplo: reducir los costes, principalmente los asociados con la mala calidad, mediante la mejora y racionalización del proceso productivo de la microempresa).

(iii) Seguridad e higiene, y gestión medioambiental

Se mostrará qué tipo de medidas relacionadas con la protección y de higiene en el trabajo, será necesario adoptar. Se indicará si la actividad que lleva a cabo la microempresa se tiene que acoger a alguna normativa relativa a la protección medioambiental.

Tanto las cuestiones referentes a la protección en el trabajo como la gestión medioambiental requerirán la consulta de la legislación existente al respecto.

Componente 3. Administración del emprendimiento.

Tiene como objetivo definir la estructura de la microempresa y en todo lo concerniente a la conformación legal de la misma.

(i) La estructura organizativa. Organigrama.

Se tendrá que especificar cuáles y cuántas son las tareas y/o actividades que se tienen que llevar a cabo en la microempresa. Habrá que organizar correctamente las diferentes tareas y/o actividades a desarrollar en la microempresa, incidiendo en los siguientes aspectos:

Qué personas ocuparán los puestos de trabajo y cuáles serán las actividades concretas en función de las necesidades globales de la microempresa y de las competencias (aptitudes, habilidades y actitudes) de cada persona. A medida que la microempresa vaya creciendo, se irán introduciendo relaciones de mando y de dependencia, que se representarán gráficamente en un organigrama que refleje las funciones a desarrollar en la microempresa y los responsables de su ejecución.

El organigrama debe que ser lo suficientemente flexible con el fin de poder adaptarse a las necesidades organizativas del momento.

(ii) Plan jurídico fiscal, la forma jurídica y constitución legal de la empresa. Permisos, licencias y obligaciones.

Una vez escogido el nombre comercial de la empresa, se especificará la forma jurídica adoptada, justificando las razones de esta elección. Fundamentalmente, los factores clave en la elección de la forma jurídica a adoptar para la nueva microempresa serán el grado de responsabilidad a

asumir por parte de los socios promotores (limitada o ilimitada) y los aspectos fiscales. Las formas jurídicas más habituales son: empresario individual, sociedad civil, sociedad limitada, sociedad anónima y cooperativa.

- **Contratación**, Se describirán, si procede, los tipos de contratos a utilizar en la relación entre el empresario y los trabajadores, detallando las características más relevantes así como los costes laborales para la microempresa.

- **Obligaciones fiscales y cobertura de responsabilidades**, Se tendrán que detallar las obligaciones fiscales que inciden en el desarrollo de la actividad de la microempresa.

- **Marcas y patentes**, Se indicará si nuestro producto/servicio es susceptible de obtener algún tipo de protección legal, especificando las características. Los símbolos distintivos de la microempresa se protegerán mediante la legalización de las marcas, los nombres comerciales y los letreros de establecimiento.

Se elaborará un listado de los trámites necesarios para la constitución legal de las microempresas bajo la forma jurídica escogida, elaborando un calendario para su legalización.

(iii) Aplicación de la Contabilidad básica a las Microempresas

Instrucción práctica que incluirá a los siguientes temas orientados siempre a las microempresas:

- Manejo de documentos mercantiles
- Tratamiento de los impuestos
- Asientos contables

- Contabilización de costos
- Determinación del precio de venta
- Determinación de la utilidad o pérdida.

Componente 4. Plan de Comercialización.

El objetivo de este último componente es proporcionar los instrumentos de marketing para que el microempresario pueda llegar al mercado de la mejor forma posible y con el producto adecuado, además de establecer de manera ya formal un plan económico financiero o en el mejor de los casos un plan de negocios.

El instrumento del marketing combina a sus cuatro variables conocidas como las cuatro Ps, las cuales son PRODUCTO, PRECIO, PLAZA (DISTRIBUCIÓN), y PROMOCIÓN, por lo tanto previamente a la elaboración de las políticas el microempresario deberá hacer:

- **Una descripción del producto/servicio ofrecido y especificar su utilidad**, se especificarán cuáles son las características distintivas del producto/servicio que harán que sea escogido por la clientela potencial en lugar de otros productos/servicios ofrecidos por la competencia.
- **Un análisis del mercado**, estudio de los clientes potenciales y de la competencia en relación a:
 - » Zonas geográficas donde se prevé comercializar el producto/servicio.
 - » Cálculo del volumen del mercado.
 - » Tasa de crecimiento del mercado.
 - » Cuota de participación estimada de nuestra empresa.
 - » Fase del ciclo de vida del mercado.

Con respecto a la competencia, se deben describir los aspectos más relevantes que definen los competidores directos, estableciendo una comparación con la microempresa y destacando si está en una situación de fortaleza o de debilidad con respecto a ésta.

(i) Política de producto/servicio

Se definirá el producto/servicio a comercializar de forma precisa considerando el Número y tipo de variantes, Calidad, Marca, Envase, Diseño, Aspectos innovadores, Fase del ciclo de vida del producto. Estas características se compararán con las de los productos/servicios ofrecidos por la competencia.

(ii) Política de promoción

Se describirán los medios más adecuados para cada caso en particular (Internet, prensa local, folletos, etc.) y las acciones (publicidad y promoción de ventas) a través de las cuales se dará a conocer el producto/servicio.

(iii) Política de distribución

Se especificará si se utilizará la venta directa o indirecta, detallando los canales o vías de distribución (mayorista, detallista o ambas) a través de los cuales se proporcionará el producto/servicio al cliente final.

(iv) Política de precios

Se detallará la estrategia de precios más adecuada para la microempresa, con la finalidad de fijar el precio de venta del producto/servicio final. Ya sea a partir de los costes fijos y variables (a partir de la demanda), o a partir de los precios de la competencia, descuentos, el plazo y la forma de pago.

6.2.10.2. PROCESO DE CAPACITACIÓN PRÁCTICA

La capacitación práctica del emprendedor(a) y pequeño productor de la microempresa se realizará básicamente en un taller, por experiencia, la formación básica (conocimiento) del productor de la microempresa está en el taller artesanal. Generalmente el oficio se lo aprende cuando se trabaja de operario, en consecuencia: **el productor aprende produciendo**, para llevar a cabo esta estrategia de capacitación práctica es importante el ordenamiento de los emprendedores y microempresarios por los rubros ofertados por la ONG.

6.2.11. LUGAR DE LA CAPACITACIÓN

La ONG cuenta con infraestructura adaptable a los requerimientos de capacitación práctica y de asistencia técnica en toda la ciudad de El Alto; son doce Centros focales de los cuales 8 son propios y cada uno cuenta con por lo menos 4 ambientes para este cometido, además de otras dependencias como oficinas, cocinas y baños. Para la prueba piloto del Programa sólo se necesitarán 3 ambientes de capacitación práctica (uno por rubro) pues en todos los centros focales existen salas y horarios específicos para las capacitaciones, en este caso para las asistencias técnicas.

6.2.12. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

De manera gráfica se describe el proceso de la Asistencia Técnica relacionada con las Capacitaciones Prácticas del programa propuesto y su correspondencia con los desembolsos productivos.

GRÁFICO N° 14
CICLO DE RECUPERACIÓN DEL CRÉDITO PRODUCTIVO

	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO	
SEMANAS	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P

1 CICLO

Donde; P = sesión de re-pago

El gráfico 14 muestra el proceso de recuperación del crédito productivo desde su primer pago hasta el último, tomando como un ejemplo a un plazo de 12 cuotas quincenales; es decir que las beneficiarias emprendedoras se reunirán dos veces al mes para su sesión de re-pago.

GRÁFICO N° 15
CRONOGRAMA DE CAPACITACIONES

1er. Horario	Cap C1	Cap C1		
2do. Horario	Cap C2*	Cap C2*	Cap C2*	Cap C2*
3er. Horario	Cap C3*	Cap C3*	Cap C3*	Cap C3*
4to. Horario	Cap C4*	Cap C4*	Cap C4*	Cap C4*

Fuente: Elaboración propia, 2007.

Donde;

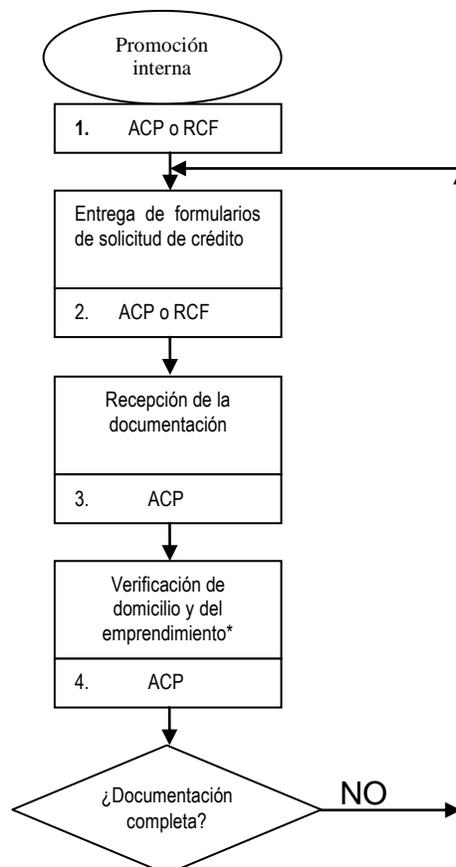
- Cap. C1: Sesión teórica del componente 1 de la capacitación.
- Cap. C2*: Sesión teórica y práctica del componente 2 de la capacitación.
- Cap. C3*: Sesión teórica y práctica del componente 3 de la capacitación.
- Cap. C4*: Sesión teórica y práctica del componente 4 de la capacitación.

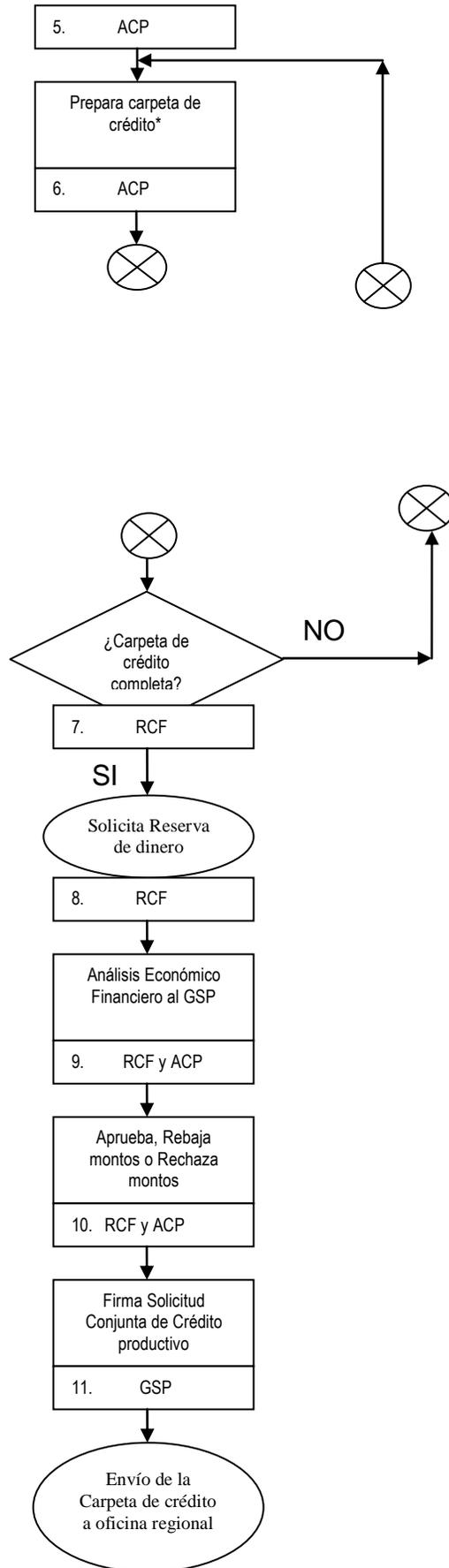
A partir de la implantación del programa, deberán habilitarse cuatro horarios para las capacitaciones teórico-prácticas a los beneficiarios del programa y distribuirlos, de acuerdo a la disponibilidad de los recursos humanos, en cuatro días hábiles de la semana. Este horario de capacitaciones debe estar vigente en toda la gestión desde el arranque del programa así los beneficiarios podrán organizar su disponibilidad de tiempo y la capacitación no será algo impuesto.

Cabe destacar que sólo las capacitaciones contenidas en el componente 1 son totalmente teóricas, todas las demás son una combinación de teoría y práctica en los talleres por rubro conformados para el fin propuesto.

Por lo tanto, el primer desembolso del crédito productivo al grupo solidario productivo estará sujeto a una evaluación económico-financiero a los integrantes del grupo más dos capacitaciones Cap_C1. El segundo desembolso estará en función a una evaluación al emprendedor y a las cuatro capacitaciones teórico-prácticas Cap_C2 requeridas. Para acceder al tercer y cuarto desembolso el asesor de crédito productivo deberá realizar una evaluación económico-financiera esta vez además al emprendimiento y/o a la microempresa más las 4 capacitaciones Cap_4* acumuladas.

6.2.13. FLUJOGRAMA DE SOLICITUD y APROBACIÓN DE LOS CRÉDITOS PRODUCTIVOS.





Fuente: Elaboración propia, 2007.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

La propuesta de implementar un Programa de otorgación de Créditos Solidarios con capacitación y asistencia técnica, es real, posible y compatible con los actuales mecanismos financieros de la institución.

La gama de productos y servicios ofertados por la ONG PROMUJER gozan de la aceptación en su progresivo número de clientes (y potenciales clientes). Por tanto en la actualidad la institución presenta cuadros de indicadores financieros institucionales buenos, como: los activos financieros, la situación patrimonial, el número creciente de prestatarios y la calidad de cartera gestionada por la ONG, lo cual hace factible un crecimiento a nivel institucional financiero.

En base al estudio de campo (entrevistas y encuestas) y al análisis de las estadísticas obtenidas referentes a la Institución, desde 1994⁵² a la fecha, se ha demostrado que en proporción (como índices % en el modelo econométrico) gran parte del microcrédito obtenido por las beneficiarias del programa es desviado, sobrepuesto o lo han desvirtuado en su acepción, en consecuencia con el actual sistema de otorgación de los microcréditos solidarios se desconoce el destino real del mismo.

⁵² Año en que la ONG PROMUJER reportó información financiera a FINRURAL como socia de este proyecto.

En relación a lo arriba mencionado cotejado con el “estudio de impactos de PROMUJER” realizado por FINRURAL (año 2003) sobre su clientela, se concluye que el microfinanciamiento recibido por las socias de la ONG tiene a nivel económico: relativo impacto en su clientela⁵³ y por lo tanto mucha menor incidencia en cuanto a la generación o apoyo a la microempresa.

La capacitación y/o la asistencia técnica vinculada a la dotación de capital orientada a la producción facilitan la formación efectiva de capital social en la microempresa.

El conjunto del programa además de ser posible y de generar un crecimiento institucional, promueve la real formación y creación de microempresas, mejorando (a nivel de empoderamiento) en consecuencia la calidad de vida de sus clientas y la de sus familias.

7.2. RECOMENDACIONES

La propuesta programa de créditos solidarios productivos con capacitación y asistencia técnica en donde existen procesos de intervención cortos pero continuos, necesita de manera fundamental la participación y compromiso de los asesores de crédito PROMUJER, en todo lo concerniente a la administración y del control del crédito.

Se hace necesario realizar algunos ajustes de política crediticia en la ONG en cuanto a los límites y techos máximos de las renovaciones de los créditos productivos, pues estos además están en función a la generación de excedentes, resultado de las actividades productivas de los emprendimientos a ser financiados, y no solo de la capacidad de pago.

⁵³ (socias con crédito menor a los 500 \$us.)

Desde un punto de vista Institucional toda empresa debe *Sobrevivir, Ser rentable, y Crecer*⁵⁴, y dados los buenos indicadores financiero - contables (ej. Activos y Patrimonio), que posee la ONG PROMUJER se hace necesario recomendar que esta avance hacia la creación de un **Fondo Financiero Privado**; crecimiento institucional que además irá a **complementar** los futuros financiamientos a las MyPES ya creadas con el programa propuesto. Este proceso de fundación de un FFP a partir de una ONG no presenta requisitos imposibles, a manera de Anexo se ha diseñado un plan para tal efecto. (Dejando abierta la posibilidad de estudio este proyecto institucional).

Por lo descrito durante todo el trabajo dirigido, el **FFP PROMUJER**, además como agente de intermediación válido podrá habilitarse para acceder, en el marco regulatorio financiero vigente, a más y mejores recursos financieros (como líneas de créditos) como los que en la actualidad brinda el **Banco de Desarrollo Productivo**, u otras entidades de segundo piso ya sean estas pertenecientes al estado o de entidades extranjeras.

⁵⁴ Oriol Amat, "Análisis Económico Financiero", Pág12.

BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Sol, *“Normativa y Procedimientos de los Servicios del Banco Sol”*, 2005.
2. Barro Robert y Sala I Martín Javier (1995) *“Economía Growth”* The MIT Press, Cambridge, England
3. Baldivia Urdininea José, *“Las Micro finanzas un mundo de Pequeños que se agrandan”*, Cooperación técnica alemana (GTZ) Primera edición, agosto de 2004.
4. Folleto BCB, *“Breve reseña histórica del BCB”*, Edición Julio de 1998.
5. FIE, *“Microempresa y Capacitación - Diagnóstico de Necesidades de Capacitación del sector informal urbano”*, 2007.
6. FIE, *“Manual de Políticas Crediticias”*, 2007.
7. FINRURAL – BOLIVIA, *“Evaluación de Impactos de PROMUJER sobre su clientela”*, 1ra. Edición, 2003.
8. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Roberto; Baptista Lucio, Pilar; *Metodología de la Investigación*; 3ra edición; McGraw Hill; Santa Fe, Bogotá; 1994.
9. Keynes, John Maynard, *“Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”*, Edición en español, Fondo de cultura económica, Bs. Aires Argentina, 2007.
10. Oriol Amat, *“Análisis Económico Financiero”*, 17ª edición, abril 2003 .
11. PROMUJER, *“Memoria Anual 2003”*

12. PROMUJER, "Memoria Anual 2005"
13. Programa de Capacitación y Crédito de PROMUJER, "Plan Estratégico: 1997 - 2001"
14. PROMUJER, "Programa de crédito individual: 2001"
15. PROMUJER, "Nuevas Políticas Crediticias, Revisión al 2007"
16. Schumpeter, Joseph A., "Teoría del Desarrollo Económico", 1981.
17. Sachs, Jeffrey D., Larraín B. Felipe, "Macroeconomía en la economía Global", 1ra edición Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1993 - 1994.
18. Xavier Nogales, Boletín "La Superintendencia de Bancos y Entidades financieras", 2005.

GLOSARIO DE TÉRMINOS FINANCIEROS - BANCARIOS.

Activo Financiero.

Parte de los activos de las entidades bancarias utilizadas en inversiones financieras de títulos y valores de renta fija o variable.

Amortización.

Devolución de una deuda o capital en préstamo (más los intereses) mediante pagos parciales (cuotas). También se utiliza el término para referirse a la recuperación de los fondos invertidos en un activo.

Banco.

Institución de intermediación financiera constituida como Sociedad anónima y bajo las condiciones dictadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Banca comercial.

Institución que se dedica al negocio de recibir dinero en depósito y darlo a su vez en préstamo, además de todas las operaciones que natural y legalmente constituyen el giro bancario.

Banca de inversión.

Actividad desarrollada por un intermediario del mercado financiero que puede incluir el diagnóstico de empresas, la organización de potenciales compradores, la asesoría de inversionistas en la creación de nuevas empresas e inclusive la consecución de recursos para tales operaciones.

Bienes Embargados.

Bienes retenidos judicialmente.

Capital Financiero.

Bienes o dinero invertidos o prestados.

Cartera.

Es la totalidad de préstamos directos otorgados por la entidad financiera, incluidos en la cartera de la entidad, originados en la actividad principal de intermediación financiera, sin considerar el estado actual de recuperación. Principal activos de un banco, impulsor del movimiento bancario y generador de ingresos.

Cartera con atraso a 30 días.

Cartera en incumplimiento de capital y/o intereses menor a 30 días, que ha dejado de generar ingresos por intereses y con riesgos potenciales en su recuperación.

Cartera en Ejecución

Parte de la cartera en mora que se encuentra en litigio de recuperación.

Comisión Bancaria.

Remuneración fija o variable que cobra un banco por la prestación de servicios (custodia de valores, transferencias, cambio). Normalmente las comisiones suelen darse porcentuales con una cantidad fija mínima para las operaciones de pequeño volumen.

Crédito.

En comercio y finanzas, término utilizado para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo; capacidad para obtener en préstamo dinero bajo la promesa de devolverlos dentro de cierto tiempo.

Cuenta Corriente.

Contrato de depósito regular establecido entre banco y cliente, por el cual el primero se compromete a custodiar el dinero recibido, comprometiéndose a mantenerlo a disposición del cliente y a admitir toda clase de ingresos y pagos. Éstos últimos no pueden estar de acuerdo con la actividad bancada y no exceder el saldo de la cuenta, aunque se admiten déficits por cantidades y plazos limitados.

Depósitos a plazo fijo.

Son los recursos monetarios obtenidos por las entidades financieras para ser devueltos a su dueño en un plazo determinado.

Dividendo.

Cantidad de beneficio, distribuido según el porcentaje de valor nominal de las acciones o participaciones a las que se refiere.

Estratificación de Cartera.

Clasificación de la Cartera en Función a alguna variable, por ejemplo: monto, tipo, destino, origen entre otras.

Extracto de cuentas

Dijese del saldo de cuentas que periódicamente se remite al cliente de un banco. En él se reflejan los ingresos, los cheques pagados, los saldos de la cuenta.

Hipoteca.

Gravamen sobre parte o la totalidad de un bien inmueble que otorga un prestatario en garantía del cumplimiento de una obligación.

Índice de Morosidad

Ratio financiero que contrasta la cartera en mora contra el total de préstamo emitidos en forma de porcentaje.

Mora.

Falta de pago de una deuda a su vencimiento.

Moratoria

Periodo de suspensión de pagos.

Plazo.

La cantidad de tiempo sobre la cual se hace un préstamo, transcurrido el cual la deuda debe haber sido pagada.

Préstamo Hipotecario.

Préstamo hecho con un inmueble como garantía de pago.

Préstamo Personal.

Préstamo otorgado a una persona natural con el propósito de ayudar a que adquiera algún bien para uso personal.

Previsión Específica para Cartera.

El importe que es necesario estimar para cubrir el riesgo de pérdidas por incobrabilidad de préstamos. Se constituye como consecuencia de la evaluación individual de los créditos componentes de la cartera, de acuerdo a los criterios establecidos en la circular SB/150/91.

Previsión Genérica para Cartera

Constituye una reserva o cobertura adicional al riesgo implícito de la cartera de crédito. Existen dos tipos de provisiones; voluntarias, constituidas por la entidad financiera sobre la base de un porcentaje sobre el total de la cartera de créditos y

por referencia, determinadas basándose en un muestreo aleatoria realizado por la Superintendencia de bancos.

Reprogramación.

Reprogramar plazos e interés de una deuda. El refinanciamiento generalmente implica la utilización de otras fuentes de financiamiento. Exposición a cierto cambio adverso. En términos generales, se mide a través de la desviación estándar del retomo en la mayoría de los mercados.

Tasa de Interés Activa Efectiva (TEA).

Es el costo total del crédito para el prestatario expresado en porcentaje anualizado.

Tasa de interés Pasiva Efectiva

Es la remuneración total que percibe un depositante expresado en porcentaje anualizado.

ANEXO N°. 1

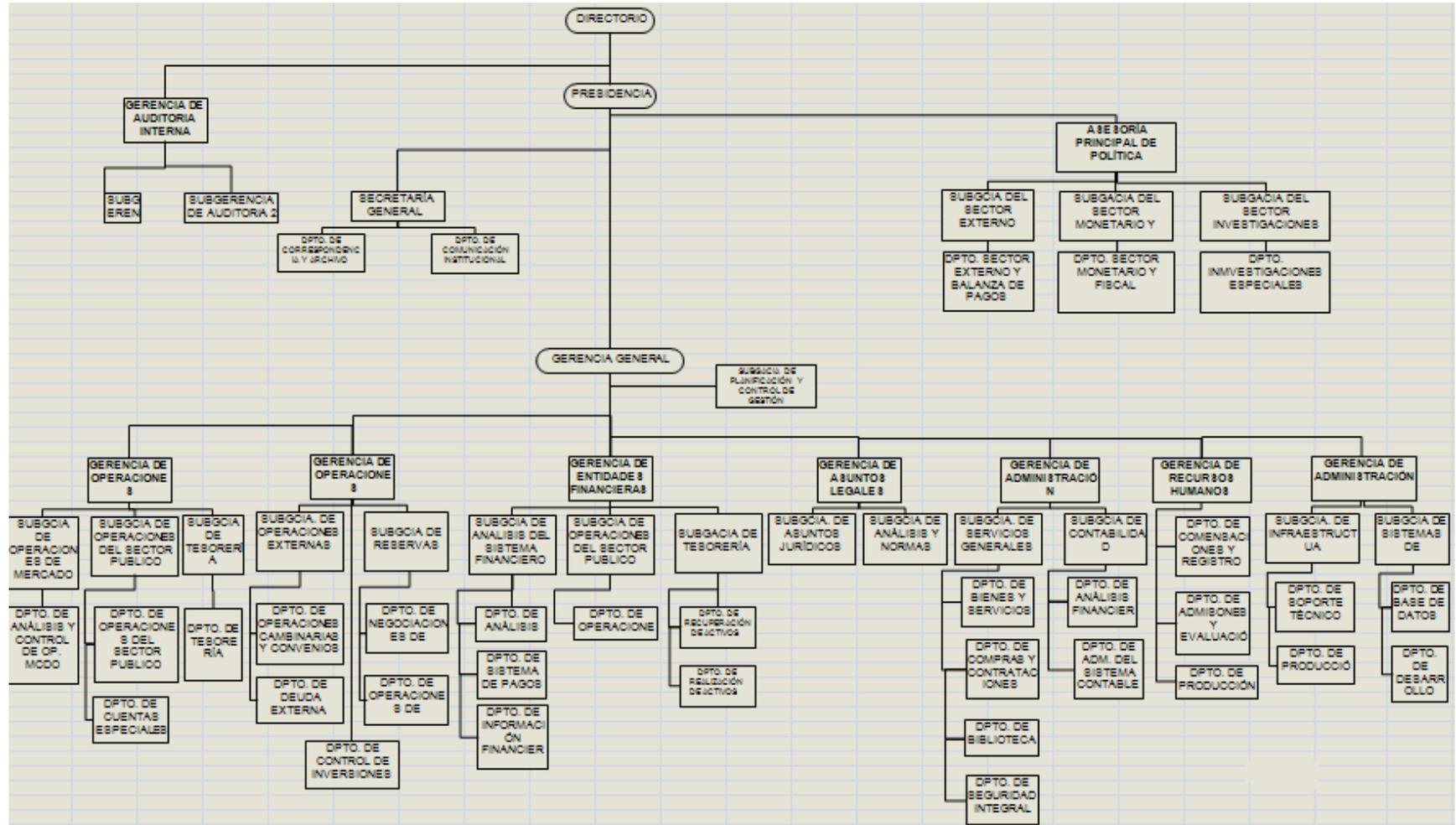
1. Convenio de la Universidad Mayor de San Andrés con ONG Programas para la Mujer.
2. Nota Interna para la realización del Trabajo Dirigido.

ANEXO N^o. 2

1. Organigrama del BCB
2. Organigrama de la SBEF
3. Organigrama PROMUJER Regional El Alto
4. Organización de un Centro Focal

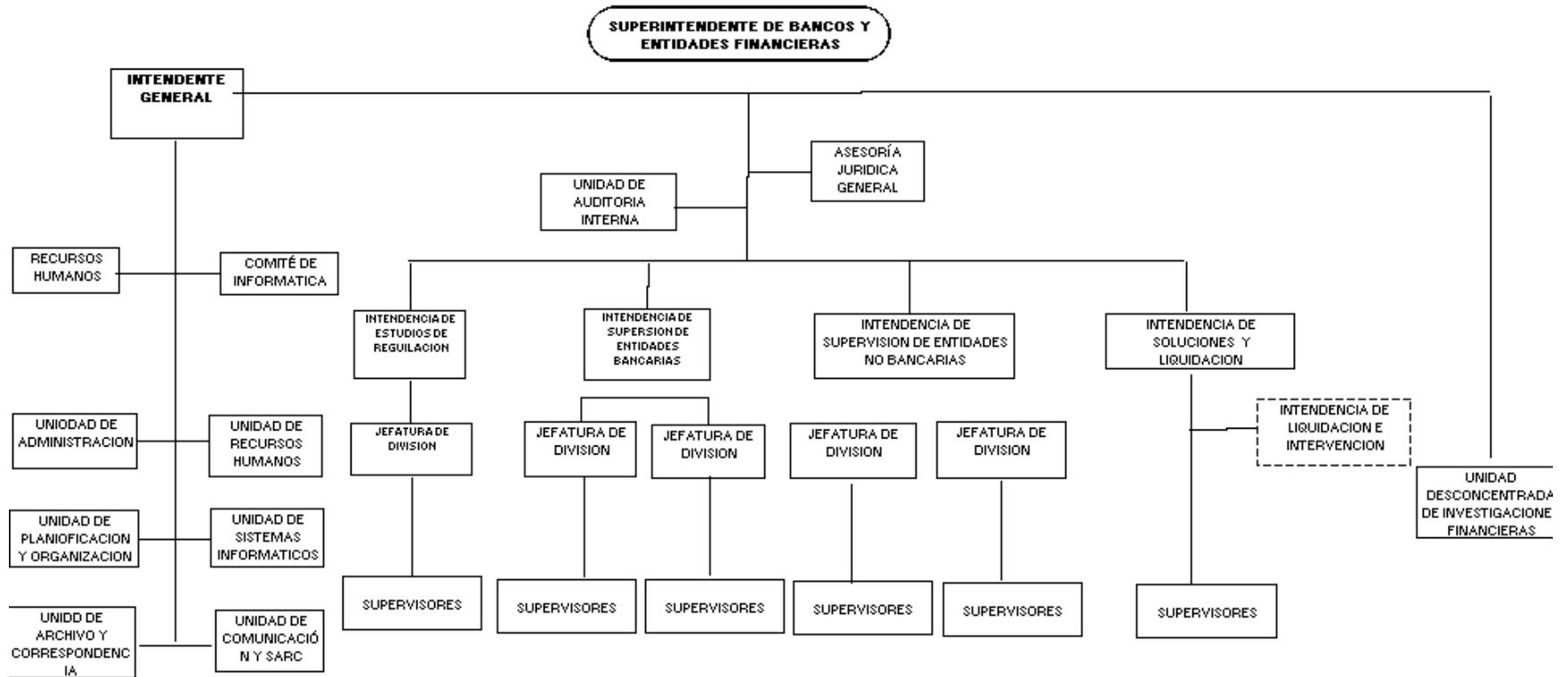
ANEXO Nº 2.1.

ORGANIGRAMA DEL BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
 Aprobado con resolución de Directorio Nº 024/2006 de 9 de marzo de 2006.



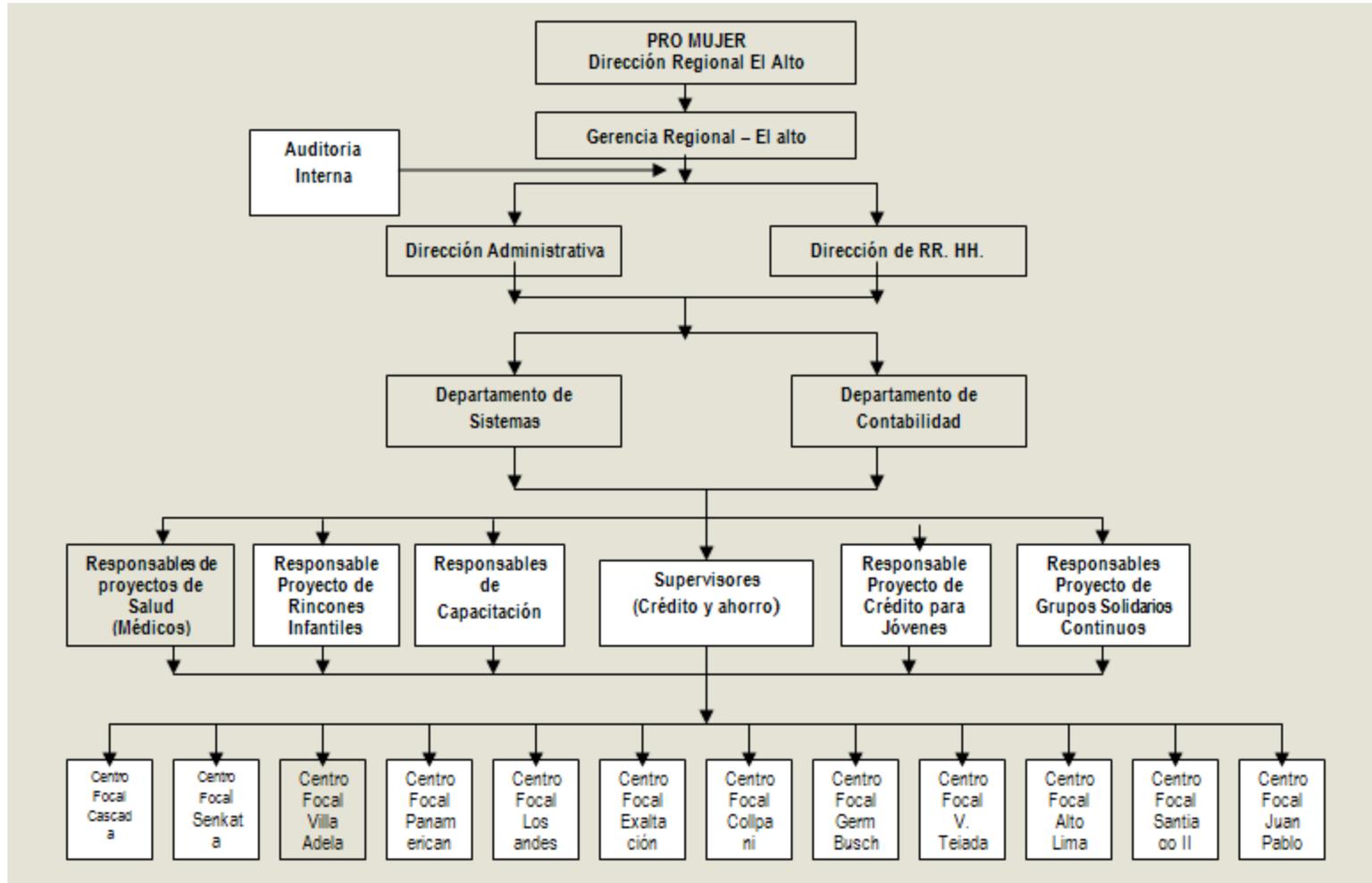
ANEXO Nº 2.2.

ORGANIGRAMA DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS DE BOLIVIA

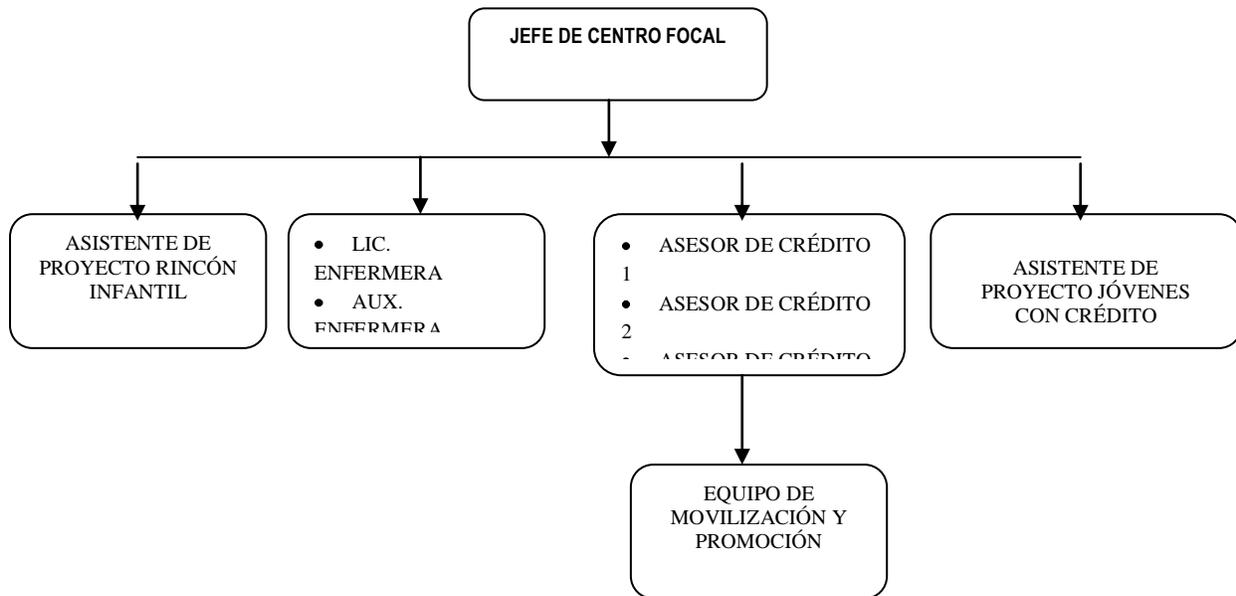


ANEXO Nº 2.3.

**ORGANIGRAMA ONG PROMUJER
OFICINA REGIONAL EL ALTO**



ANEXO Nº 2.4.

**ONG PROMUJER
ORGANIZACIÓN DE UN CENTRO FOCAL**

ANEXO N° 3.

1. FORMATO DE LA ENCUESTA A LOS CLIENTES DE PROMUJER
2. FORMATO DE LA ENCUESTA A LOS CLIENTES DE PROMUJER
3. PLAN DE PAGOS POR CLIENTE CON EL NUEVO PROGRAMA

ANEXO Nº 3.1.

ENCUESTA A CLIENTES DE PROMUJER

IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS PRESTADOS

Nº _____

Estimada cliente: La siguiente encuesta tiene por objetivo determinar su opinión acerca de la prestación de nuestros servicios de créditos.

Solicitamos, su colaboración.

INSTRUCCIÓN: MARQUE CON UNA CRUZ (X) LA OPCIÓN CON LA QUE ESTÉ DE ACUERDO.

1. ¿CUAL LA RAZÓN QUE LE MOTIVO A ACCEDER AL CRÉDITO? :

<input type="checkbox"/>	Emprendimiento personal para abrir un negocio	
<input type="checkbox"/>	Le animaron otras personas	
<input type="checkbox"/>	Necesitaba el dinero para cubrir alguna deuda	
<input type="checkbox"/>	Necesitaba dinero para cubrir alguna necesidad de la familia	
<input type="checkbox"/>	Problemas económicos personales	
<input type="checkbox"/>	Otros	

2. ¿QUIÉNES SON SUS COMPAÑEROS DE GRUPO SOLIDARIO? :

<input type="checkbox"/>	Vecinos de la zona donde vive	
<input type="checkbox"/>	Compañeras de trabajo	
<input type="checkbox"/>	Familiares cercanos	
<input type="checkbox"/>	Amigas	
<input type="checkbox"/>	Otros	

3. ¿HA TENIDO OTROS EMPRENDIMIENTOS ANTERIORES? :

<input type="checkbox"/>	Tuvo otro emprendimiento / microempresa	
<input type="checkbox"/>	Tuvo otra asociación	
<input type="checkbox"/>	Recibió capacitación	
<input type="checkbox"/>	Otros	

4. ¿CUÁL ES LA RAZÓN PARA QUE FALLEN EL PAGO EN LA ASOCIACIÓN? :

<input type="checkbox"/>	Gastos imprevistos	
<input type="checkbox"/>	Otras deudas que tiene al mismo tiempo	
<input type="checkbox"/>	El interés es alto y no le alcanza para cubrir la cuota	
<input type="checkbox"/>	No está de acuerdo con el plazo de pago	
<input type="checkbox"/>	Otros	

5. ¿DE DONDE VIENE EL INGRESO PARA CUBRIR SU CUOTA? :

<input type="checkbox"/>	De la ganancia de sus negocios	
<input type="checkbox"/>	De la ayuda que le brinda su pareja para cubrir la cuota	
<input type="checkbox"/>	Prestamos	
<input type="checkbox"/>	Otros	

6. ¿EN QUE RUBRO TIENE SU NEGOCIO? :

<input type="checkbox"/>	Producción	
<input type="checkbox"/>	Comercio	
<input type="checkbox"/>	Servicio	
<input type="checkbox"/>	Otros	

7. CAPACITACIÓN ESPECÍFICA
SI NO

¿La capacitaron en PROMUJER, para triunfar en su negocio?		
¿Le gustaría recibir más capacitación y orientación acerca del manejo de su negocio?		
¿Estaría dispuesta a recibir más capital, pero con control de PROMUJER en la administración del crédito?		
¿Dispone de tiempo para capacitarse?		
¿Piensa que puede llegar a exportar sus productos?		

MUCHAS GRACIAS

ANEXO Nº 3.2.

ENCUESTA ASESORES DE SERVICIO PROMUJER

ROL DEL ASESOR DE CRÉDITOS

Nº _____

Le pedimos de la manera más atenta su colaboración para contestar la siguiente encuesta. La misma tiene por objetivo determinar el rol del asesor de créditos.

MARQUE CON UNA CRUZ (X) LA OPCIÓN CON LA QUE ESTÉ MÁS DE ACUERDO.

7. RAZÓN DE EXISTENCIA DE LA MORA EN SUS CLIENTES:

<input type="checkbox"/>	Mala organización y coordinación de los clientes
<input type="checkbox"/>	Crédito paralelo en otra institución financiera
<input type="checkbox"/>	Seguimiento del crédito poco frecuente
<input type="checkbox"/>	Otros

8. CUÁL ES LA PRIORIDAD DEL ASESOR EN SUS RELACIONES CON SUS CLIENTES:

<input type="checkbox"/>	Actitud de servicio y profesionalismo
<input type="checkbox"/>	Compromiso e identificación con la misión de PROMUJER
<input type="checkbox"/>	Costo de Oportunidad de un cliente para aumentar la cartera
<input type="checkbox"/>	Otros

9. LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO DE PROMUJER ESTÁN DE ACUERDO CON:

<input type="checkbox"/>	Monto del crédito y Monto de la cuota
<input type="checkbox"/>	Plazos de pago del Cliente
<input type="checkbox"/>	Tasas de interés accesibles para el microempresario
<input type="checkbox"/>	Aspectos socioculturales de los Clientes

10. NORMAS QUE RIGEN LA OPERACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE COLOCACIÓN DE PROMUJER:

<input type="checkbox"/>	Cumplimiento de normas de acceso de un cliente nuevo
<input type="checkbox"/>	Evaluación económica del riesgo crediticio
<input type="checkbox"/>	Cumplimiento de la garantía (solidaria ó individual)
<input type="checkbox"/>	Normas operativas: Documentación mínima
<input type="checkbox"/>	Cobranzas y recuperación de créditos

11. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS DE COLOCACIÓN DE PROMUJER

<input type="checkbox"/>	Prontitud
<input type="checkbox"/>	Acceso masivo
<input type="checkbox"/>	Rentabilidad

6. CAPACITACIÓN
SI NO

Le capacitaron en PROMUJER, lo suficiente para desenvolverse en su puesto		
Le gustaría recibir más capacitación y orientación acerca del manejo técnico de créditos		
Le gustaría acceder a nuevas metas profesionales dentro de la Institución		
Adecuaría su trabajo con horas extras de capacitación		
Piensa que su capacitación beneficiaría a PROMUJER a cumplir con su misión social		

7. EN QUE ESTRATEGIA DE OTORGACIÓN DE CRÉDITO SUGIERE DEBERÍA CAMBIAR PROMUJER (Formas de trabajo, orientación, políticas, etc.)

MUCHAS GRACIAS.

ANEXO N^o. 4

1. LINEAMIENTOS PARA LA CONVERSIÓN DE LA ONG PROMUJER EN EL FFP PROMUJER

ANEXO Nº 4.1.

“CONVERSIÓN DE LA ONG PROMUJER EN FONDO FINANCIERO PRIVADO”

El proceso de conformación de un FFP a partir de ONG en actual funcionamiento deberá seguir los pasos siguientes:

Toma de decisiones, Se opta por la siguiente toma de decisiones

1. La ONG PROMUJER funda un FFP y traspassa sus actividades micro financieras, parte de sus activos y personal al FFP.
2. El rol que asumirá la ONG PROMUJER, posterior a su formalización como FFP. Es la de seguir ofreciendo sus servicios financieros en áreas donde no opera la FFP, o trabajar en servicios complementarios no financieros.
3. Configuración del grupo de accionistas; la selección de nuevos accionistas resulta determinante para el futuro del nuevo fondo. La FFP debe optar por mix entre inversionistas privados nacionales y entidades de Cooperación Internacional, esto con la finalidad de lograr que no se pierda la orientación social hacia el grupo meta tradicional.

Pasos para conseguir la licencia

Una vez que la ONG ha decidido formalizarse, solicita un **Permiso de Constitución** a la SBEF. Posteriormente, en un lapso máximo de 180 días, los fundadores deben cumplir los requerimientos para obtener la **Licencia de Funcionamiento**.

1° Etapa para conseguir el Permiso de Constitución

Los fundadores (por lo menos cinco personas naturales o jurídicas) deben presentar los siguientes requisitos:

- (1) Solicitud de autorización de constitución de un FFP.
- (2) Acta de Fundación de la Sociedad Anónima, Minuta de Constitución Social y Estatutos.

- (3) Estudio de Factibilidad Económica y Financiera (mercado, organización, personal, proyecciones a cinco años, políticas de captación y colocación etc.).
- (4) Documentación complementaria de los fundadores: Certificados Policial de Antecedentes Personales y de Solvencia Fiscal, declaraciones patrimoniales, contratos de suscripción de acciones, Curriculum Vitae (en caso de entidades de Cooperación Internacional documento que apruebe la inversión en el FFP).
- (5) Certificado de Depósito (CD's) en el Banco Central de Bolivia (BCB) o Letra de Tesorería del Tesoro General de la Nación (LT's) por el equivalente al 10% del capital mínimo requerido para un FFP en favor de la SBEF, con un plazo mínimo de 270 días.

Cumplidos estos requisitos, la SBEF analiza y en caso favorable, convoca a los fundadores. La audiencia constituye en acto exhibitorio donde se comprueba que la solicitud de constitución contiene todos los documentos requeridos por la normativa. Posteriormente, se inicia el proceso de evaluación de la constitución del FFP y al cómputo de los términos de Ley. Una vez admitida la solicitud de constitución la misma es publicada en la prensa nacional a objeto de que en plazo de 15 días cualquier persona interesada presente objeciones a la constitución de la entidad. Concluida la evaluación de la documentación presentada, se aprueba o rechaza la solicitud, debiendo publicarse la Resolución que otorga el Permiso de Constitución que tiene una validez de 180 días, en caso de aceptación. A partir de allí, se tramitan los pasos para conseguir la Licencia de Funcionamiento.

2° Etapa para conseguir la Licencia de Funcionamiento

Para ello, los fundadores deben cumplir y presentar los siguientes requisitos:

1. Suscribir y pagar en efectivo el 100 % del capital contemplado en el balance de apertura y depositar el monto correspondiente en el Banco Central de Bolivia

2. Formalizar la documentación legal: Protocolizar las Escrituras de Constitución y Estatutos e inscribirlos en el Registro de Comercio, el balance de apertura se inscribe en Impuestos Internos.
3. Presentar la nómina de accionistas cuya participación es mayor al 5 % del capital pagado, y de los Directores, Síndicos y personal ejecutivo.
4. Presentar la infraestructura física, software, equipos y pólizas de seguro.
5. Preparar los manuales organizativos, procedimientos operativos y de control interno.
6. Presentar las pólizas de caución y designación del auditor externo.

La SBEF realiza las inspecciones pertinentes de acuerdo con la normativa, y, en caso positivo, otorga la Licencia de Funcionamiento. Esta incluye las restricciones operativas temporales que considere pertinentes (principalmente la movilización de depósitos del público). También fija la fecha de inicio de operaciones. Por último, la Licencia de Funcionamiento del FFP tiene que ser publicada en un Diario de circulación Nacional.

Transferencia de activos, cartera y personal

Al momento de recibir el Permiso de Constitución, la ONG empieza a traspasar principalmente cartera, activos fijos y personal al FFP. Para este fin, el Fondo desarrollará una propuesta de transferencia destacando cronograma, división de responsabilidades entre ONG y FFP, precios o remuneraciones, etc. que será aprobada por la SBEF. Se traspasa a la nueva entidad financiera solamente los activos fijos y la cartera definidos en este plan, así como el personal que ha pasado por el proceso de selección.

» **El Traspaso de Cartera**, deberá adoptar una modalidad de traspaso de cartera Mixto, proceso que comienza con la transferencia de parte de la “Cartera en Administración” y posteriormente se la vende directamente.

En el país dos Fondos adoptaron esta modalidad:

- Eco futuro: Cuyo paso de la “Cartera en Administración” a la “Venta Directa de Cartera” fue paulatino. Sin embargo, es importante destacar que algunas ONG’s aun mantienen parte de su cartera y continúan ofreciendo servicios crediticios en regiones donde el Fondo todavía no tiene presencia.
- PRODEM: Inicialmente comenzó con una “Cartera en Administración” debido a que por la “Venta Directa de Cartera” se debían pagar impuestos, lo cual elevaba mucho el costo de la transacción. Sin embargo, dentro de la Ley de Reactivación Económica, se incluyó un artículo referente a la liberación de impuestos a la transferencia de cartera. Esto permitió el traspaso total de cartera por medio de una venta directa.

Los requisitos y reglas surgen de negociaciones entre la ONG y el mismo Fondo a constituirse; la SBEF analiza el estudio de factibilidad individual y su viabilidad, verifica que la entidad y los auditores hayan escogido la cartera buena y efectúa un seguimiento a los plazos, cronograma de desmonte, calificación, etc. para realizar las proyecciones correspondientes.

» **El traspaso de activos fijos y personal**

La modalidad recomendada sugiere que gran parte de activos fijos y personal de la ONG pasaran al Fondo formalmente, se despide al personal de la ONG para volverlo a contratar en el Fondo, luego de una clasificación. Los activos fijos (muebles, computadoras, vehículos y oficinas principalmente), serán traspasados de la ONG – alquilados y/o vendidos - al Fondo. En algunos casos como el de PRODEM, se contrató una firma encargada del avalúo de activos así como del seguimiento de este proceso de traspaso. El problema se presentó a la hora de valuar los bienes (activos) y negociar con los accionistas privados, quienes exigían inventariador y cotizador independiente.

Ajustes administrativos y organizativos

El inicio de operaciones de la nueva entidad financiera implica serios cambios administrativos y organizativos para cumplir con las exigencias de la SBEF, aún cuando la ONG contara con estructuras funcionales y experiencia. La lista de ajustes es muy larga, sin embargo, a continuación se presentan algunos de los más relevantes:

» **Ajustes esenciales:**

1. Sistemas de información gerencial.
2. Sistemas informáticos.
3. Adaptación del software a las exigencias del futuro Fondo y de la SBEF
4. Implementación de los módulos de validaciones de la información que se remite a la SBEF y al BCB.
5. Adecuación de los módulos - cartera, captaciones, etc. - a la secuencia del proceso operativo, acorde a las nuevas políticas y procedimientos.
6. Consolidación de información de agencias, sucursales y oficina central.
7. Sistemas de control interno que cubran los riesgos de intermediación.
8. Instrumentación de las políticas de liquidez y diseño de procedimientos.
9. Homogenización de las tecnologías aplicadas.
10. Estrategias comerciales, visión de mercado, definición de modalidades de transferencia – cartera, clientes, activos – y su gradualidad.