

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



**TESIS DE GRADO**

**“LA MUJER COMERCIANTE – FERIA 16 DE JULIO, EL ALTO- COMO  
SUJETO DE MICROCRÉDITO”**

**Caso: ENTIDADES MICROFINANCIERAS NO REGULADAS EMF´s.  
(Modalidad: Bancos Comunes)**

**Periodo 2003-2006**

**POSTULANTE: Jhonn Anthony Martín Sossa Fernández**  
**TUTORA ACADÉMICA: Lic. Sonia Leguia Zuazo**

**La Paz – BOLIVIA**  
**2008**

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por ser mi mejor amigo, mi fortaleza, por darme todo lo que tengo y no dejarme caer nunca.

A mi tutora Licenciada Sonia Leguia , por su paciencia y comprensión ayudándome a lo largo de la tesis desinteresadamente y brindándome su amistad.

Al Licenciado Ernesto Rivero por asesorarme a lo largo de la tesis y acompañarme en este camino que hoy culmina en el presente proyecto, por compartir su conocimiento conmigo.

A mis papás Juan y Elena por ser los mejores y estar conmigo incondicionalmente, gracias porque sin ellos y sin sus enseñanzas no estaría aquí ni sería quien soy ahora, a ellos les dedico esta tesis.

A mis Hermanos Vladimir, Boris, Juan José y Giovanna por darme su aliento de seguir siempre adelante y ser la mejor familia que me pudo haber tocado y ser mis hermanos.

A mis queridos cuñados y en especial a mis sobrinos Jorge e Ilen por alumbrar cada día de mi vida con su pequeña existencia.

A mí amada Charito por ser una luz de inspiración a lo largo de mi vida.

A mi amigo Ives Villazanti porque gracias a él pude lograr gran parte de este trabajo.

A Eddi Pacheco por su tiempo y sus consejos, para con este trabajo.

Y a todas las personas que confiaron en mí y que de muchas formas me alentaron a seguir este largo camino y a las cuales debo parte de este triunfo, de lograr alcanzar mi culminación académica.

Gracias a todos!!

Gracias por ayudarme a lograrlo.

"Todo lo puedo en Cristo que me fortalece" Fil. 4:13



## TABLA DE CONTENIDOS

### ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	4
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	4
1.2. PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS .....	5
1.2.1. OBJETIVO GENERAL .....	5
1.2.2. OBJETIVOS SECUNDARIOS .....	5
1.3. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN .....	5
1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS .....	6
1.4.1. DELIMITACIÓN DE VARIABLES .....	7
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
1.5.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL .....	7
1.5.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL .....	7
1.5.3. DELIMITACIÓN TEMÁTICA .....	7
1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
CAPITULO II .....	9
MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL .....	9
2.1. LAS MICROFINANZAS .....	12
2.2. ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS.....	13
2.3. MODALIDADES DE ACCESO AL CRÉDITO O TECNOLOGÍA CREDITICIA.....	14
2.3.1. GRUPOS SOLIDARIOS.....	15
2.3.2. CRÉDITO INDIVIDUAL .....	15
2.3.3. CRÉDITO ASOCIATIVO .....	16
2.3.4. BANCOS COMUNALES .....	16
2.3.5. BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO (BDP) .....	17
2.4. FERIA.....	18
2.4.1. LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO DE LA PAZ.....	19
2.4.2. COMERCIO .....	20
2.4.3. SECTOR INFORMAL .....	21
2.4.4. GENERO .....	22
2.4.5. LA PROBLEMÁTICA DE GÉNERO EN BOLIVIA .....	22
2.5. POBREZA .....	23
2.6. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (2006-2011).....	24
2.7. NUEVA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO .....	25
CAPITULO III .....	27
MARCO REFERENCIAL.....	27
3.1. CONDICIONES DE VIDA DE LA FAMILIA DE LA CIUDAD DE EL ALTO.....	27
3.1.1. LA TASA DE ANALFABETISMO .....	28

3.1.2. POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR .....	29
3.1.3. NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS.....	29
3.1.4. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA MAYOR PARTE DE LA POBLACIÓN .....	30
3.2. PROBLEMÁTICA DE DESARROLLO DE LA MUJER COMERCIANTE .....	32
3.2.1. GRADO DE FORMACIÓN.....	32
3.2.2. MARGINACIÓN SOCIAL .....	32
3.3. LA FERIA 16 DE JULIO .....	32
3.3.1. ORIGEN DE LA FERIA 16 DE JULIO .....	33
3.3.2. ORGANIZACIÓN .....	33
3.3.3. CRECIMIENTO DE LA FERIA .....	35
3.3.4. SECTORES QUE COMPONEN LA FERIA .....	39
3.3.5. COMO SE ADQUIERE LA MERCADERÍA .....	40
3.3.6. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA FERIA Y AFILIADOS.....	41
 CAPITULO IV .....	 44
LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE MICROFINANZAS EN .....	44
BOLIVIA .....	44
4.1. OFERENTES DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS .....	44
4.1.1. LOS FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS (FFP's) .....	44
4.1.2. COOPERATIVAS .....	45
4.1.3. BANCOS .....	46
4.1.4. MUTUALES.....	47
4.1.5. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's).....	47
4.2. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG` s).....	50
4.2.1. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PRÉSTAMOS DEL SISTEMA MICROFINANCIERO .....	50
4.2.2. NÚMERO DE PRESTATARIOS A NIVEL URBANO Y RURAL .....	52
4.3. BANCOS COMUNALES .....	53
4.3.1. EL MICROCRÉDITO Y LOS BANCOS COMUNALES.....	54
4.3.2. EL AHORRO .....	54
4.3.3. CONDICIONES FINANCIERAS Y REQUISITOS PARA LA CREACIÓN DE BANCOS COMUNALES .....	55
4.3.4. EL CICLO DEL CRÉDITO .....	56
4.3.5. EL AHORRO INTERNO.....	57
4.4. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PRÉSTAMOS Y TASAS DE INTERÉS.....	57
4.4.1. NUMERO DE CLIENTES .....	59
4.4.2. COBERTURA MICROFINANCIERA DE LOS BANCOS COMUNALES .....	60
4.5. CRÉDITO PARA LAS MUJERES Y PROBLEMAS EN LAS QUE SE ENCUENTRA .....	60
4.5.1. EL ACCESO AL CRÉDITO DE LA MUJER COMERCIANTE .....	60
4.5.2. CONDICIONES DE LA MUJER COMERCIANTE CON LAS ENTIDADES DE PRÉSTAMO .....	61
4.5.2.1. FACTORES DE OFERTA.....	61

4.5.2.2. FACTORES DE DEMANDA.....	62
CAPÍTULO V.....	64
MARCO LEGAL.....	64
5.1. MARCO REGULATORIO QUE RIGE LAS MICROFINANZAS.....	64
CAPÍTULO VI .....	72
MARCO PRÁCTICO.....	72
6.1. RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO – ENCUESTA .....	72
6.2. OPERATIVIZACIÓN DE LA ENCUESTA.....	72
6.2.1. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA .....	72
6.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN .....	73
6.3.1. Datos Generales.....	73
6.3.2. Edad de los participantes .....	73
6.3.3. Sexo.....	75
6.3.4. Ocupación actual y alternativa .....	75
6.3.5. Estado Civil .....	77
6.3.6. Nivel de formación.....	78
6.3.7. Jefa de hogar .....	79
6.3.8. Componentes familiares .....	81
6.3.9. Acceso al crédito .....	82
6.3.10. Entidad a la que acudió para solicitar el préstamo.....	83
6.3.11. Montos solicitados .....	86
6.3.12. Modalidad de garantías de acceso al crédito .....	87
6.3.13. Problemas en las transacciones.....	88
6.3.14. Tasas de interés y plazos de créditos.....	90
6.3.15. Actividad para la que se solicitó el crédito .....	90
6.3.16. Repago del crédito.....	92
6.3.17. Mejoramiento del nivel de ingresos.....	93
6.3.18. Ingreso promedio .....	94
6.3.19. Influencia del microcrédito en la actividad comercial .....	96
6.3.20. Ganancias antes del crédito .....	96
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	98
CONCLUSIONES .....	98
RECOMENDACIONES .....	100
BIBLIOGRAFÍA .....	102
ANEXOS.....	106

## INTRODUCCIÓN

Frente a las necesidades económicas crecientes y la falta de empleo en el sector empresarial moderno, la mujer se ve forzada a crear su propio empleo y se va incorporando a la llamada economía informal, en la que el rendimiento y las condiciones de trabajo distan mucho de las de un empleado fijo asalariado.

En América Latina, las mujeres ocupan un importante lugar en la mano de obra del sector informal, y a menudo, componen casi la mitad o más de esta población.

Las mujeres estén o no estén involucradas en actividades generadoras de ingresos, necesitan créditos por las mismas razones que los varones. Uno de los motivos principales es el incremento de ingresos familiares mediante la expansión de la producción y la inversión, así como el mejoramiento del bienestar familiar en términos de un mayor consumo. Las mujeres han estado y siguen estando seriamente involucradas en el mejoramiento de la vida familiar. Necesitan créditos para aumentar su productividad y sus ingresos, al mismo tiempo mejorar su nivel de vida y el de su familia.

La participación de las mujeres comerciantes en actividades de generación de ingresos es un fenómeno común en países en desarrollo como el nuestro. A lo largo de Asia, África y América Latina son las mujeres las que se dedican al comercio y a los pequeños negocios. También son las mujeres las que contribuyen en gran medida a las economías de muchos países en vías de desarrollo con la producción de alimentos y cultivos agrícolas.

En la economía boliviana, el fortalecimiento del sistema financiero, actualmente es concebido como una de las alternativas para reactivar el sector industrial, de servicios y el desarrollo de la economía comercial. Bajo ésta óptica en los últimos años diversos organismos del Estado y de Cooperación no Gubernamental, han impulsado múltiples programas de crédito y ahorro, los mismos que generalmente han tenido éxito relativo, debiéndose ello; a que dichas entidades han asumido la

intermediación financiera bajo diversos enfoques y tecnologías poco adaptables a la lógica y condiciones del comercio informal. Por otro lado, los comerciantes para proveerse de recursos en épocas de falta de liquidez tienden a apoyarse en el mercado financiero informal, donde generalmente establecen relaciones no ventajosas para el desarrollo de sus economías.

En realidad poco se conoce de dichas experiencias, así como el dinamismo de los sistemas financieros en los sectores comerciales, sean estos formales o informales, en especial no se ha puesto énfasis en el análisis de la demanda y el papel del microcrédito en las mujeres comerciantes y sobre la capacidad de ahorro de los mismos, así como en sus formas organizativas, marcos legales y sobre sus relaciones sociales de desarrollo, lo cual explica el escaso éxito que han tenido los diversos programas de créditos en el área comercial.

Promover el acceso al microcrédito en general, pero en especial el de las mujeres, es considerado como una condición previa para el mejoramiento en las actividades comerciales y ayuda a otorgarles un mayor poder de decisión. Aparte de los efectos directos sobre la capacidad productiva de las mujeres, el limitado acceso al crédito reduce su capacidad para administrar los recursos familiares y para tomar decisiones familiares tan básicas como cuantos hijos tener. Al respecto, evidencia empírica que corrobora la relevancia de los modelos de negociación del hogar implica que la falta de un control femenino sobre los recursos familiares también afecta al bien estar de los niños y la eficacia en la locación de los recursos del hogar.

Por otra parte surge el Plan Nacional de Desarrollo, el cual tiene como principios fundamentales la erradicación de la pobreza, y lograr un patrón equitativo de distribución y/o redistribución de los ingresos, riqueza y oportunidades. Tiene una orientación de creación de empleos productivos, como una manera de ayuda a los distintos sectores vulnerables de la población; tanto rurales y peri urbanos, con un

enfoque que va en la promoción de empleos, direccionados a los sectores más desfavorecidos (jóvenes, mujeres y desempleados de largo plazo).

Por otro lado, en el desarrollo de la ciudad de El Alto (desde su fundación 6 de Marzo de 1985; hasta la actualidad), se puede identificar un buen número de ferias de productos locales como extranjeros. Es el caso de la Feria 16 de Julio de la misma ciudad la cual empezó a surgir y crecer vertiginosamente tras la relocalización de los mineros (agosto de 1985, luego de la dictación del Decreto 21060. Para los despedidos de Milluni, Chojlla, Chambilaya, Enramada y otras minas), la feria se constituyó en el espacio ideal para generar nuevos ingresos económicos y más aún para las mujeres que por necesidad, se convierten en cabeza principal y sostén de la familia.

Dentro del conjunto de comerciantes, quienes desenvuelven sus actividades en dicha feria, son mujeres que aportan en gran manera al desarrollo de la familia.

Por tanto a este grupo de mujeres comerciantes a la fecha se las ve como potenciales sujetos de microcrédito por parte de las instituciones microfinancieras, **¿por que?**

**CAPÍTULO I****IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA****1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Ante las limitadas oportunidades de empleo y por el bajo nivel de educación y de destrezas adquiridas por muchas mujeres comerciantes en los países en desarrollo, estas optan por el autoempleo como medio de apoyo económico para ellas mismas y sus familias. Son muchas las mujeres que generan sus propios trabajos en actividades agrícolas, en fabricación, como proveedoras de servicios y comerciantes principalmente.

Aún así, muchas de estas actividades informales no generan el ingreso necesario para sacarlas de su situación de pobreza debida, entre otras cosas, a que carecen de capital, experiencia técnica y de gestión, acceso directo, mercados, materias primas y servicios necesarios para expandir sus negocios o por lo menos lograr mejoras marginales en productividad y en sus ingresos.

Por todo ello el Microcrédito se ha aplicado como una de las herramientas válidas para contribuir y favorecer al mejoramiento de las condiciones de vida, sin embargo; por diversos factores internos y externos que hacen su aplicación, existe poca evidencia que nos permita establecer a profundidad que este propósito se esté cumpliendo.

En ese entendido: *¿de qué manera el Microcrédito destinado a las mujeres comerciantes de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, es determinante para mejorar positivamente en las actividades comerciales?.*

## **1.2. PLANTEAMIENTO DE LOS OBJETIVOS**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL.**

Demostrar la situación de la mujer comerciante de la "Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto", como sujeto de microcrédito; destinado a mejorar sus actividades comerciales.

### **1.2.2. OBJETIVOS SECUNDARIOS**

- Analizar el grado de desarrollo de las condiciones de actividad de la mujer comerciante de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto.
- Evaluar si el acceso al microcrédito mejora la condición en la actividad comercial de la mujer comerciante de la Feria 16 de Julio.
- Determinar las condiciones socioeconómicas de la unidad familiar de la mujer comerciante de la Feria 16 de Julio.
- Establecer los factores que limitan el desarrollo de las actividades de la mujer comerciante de la Feria 16 de Julio.

## **1.3. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Un nivel de desarrollo bajo en educación, impide a las personas a satisfacer sus necesidades básicas, particularmente en la vida económica, social y política, aspecto que afecta fundamentalmente a los grupos vulnerables de nuestra sociedad al igual que en el resto del mundo, las mujeres constituyen uno de estos grupos.

Las mujeres necesitan préstamos para estar en condiciones de participar en actividades de generación de ingresos. Muchas mujeres han encontrado en el microcrédito una fuente de autoestima y de confianza en sus proyectos gracias a mejoras en sus ingresos, a su participación en actividades productivas, a la ampliación de sus redes sociales; a la implicación en las actividades en grupo o al

conocimiento de sus propios derechos. Dentro de su hogar se relaciona con una mayor consideración debido a su aporte con la generación de ingresos y una participación más activa en la toma de decisiones e incluso con una disminución de la violencia doméstica.

Existen diferentes Instituciones Financieras (Bancos, ONGs, FFPs, entre otros), que trabajan en el área, muchas de ellas tienen restricciones al otorgar crédito ya sea por falta de documentación que respalden su derecho propietario (garantías reales), por falta de actividad económica que genere ingresos regulares y por limitaciones de género que discrimina a la mujer respecto al acceso a crédito.

La pobreza, impide a las personas satisfacer sus necesidades básicas, particularmente en la vida económica, social, política; afecta fundamentalmente a los grupos vulnerables de nuestra sociedad, al igual que en el resto del mundo; las mujeres constituyen uno de estos grupos.

La pobreza, es sin duda la mayor limitación para el mejoramiento de las condiciones de vida de las familias de las mujeres bolivianas. El acceso al microcrédito es esencial para que las mujeres aprovechen mejor su tiempo y sus talentos para transformarse a sí mismas, sus familias, sus empresas, sus economías y su mundo.

En ese entendido, lo que nos lleva a examinar la presente problemática es para establecer las conclusiones respectivas.

#### **1.4. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS**

La política crediticia de Banco Comunal de entidades microfinancieras no reguladas, influye positivamente en las actividades comerciales de la mujer alteña.

**1.4.1. DELIMITACIÓN DE VARIABLES****Variable dependiente**

Mejoramiento de las actividades comerciales de la mujer alteña.

**Variable independiente**

Microcrédito.

**1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN****1.5.1. DELIMITACIÓN TEMPORAL**

Para el presente trabajo se hará un análisis del periodo 2003 - 2006, ya que en este periodo las intermediaciones financieras mantuvieron el incremento de la cartera crediticia en el sector comercial significativamente.

**1.5.2. DELIMITACIÓN ESPACIAL**

El estudio se desarrolla en la ciudad de El Alto, específicamente en la Feria 16 de Julio y sus inmediaciones.

El área de exposición de la feria se estima en 25 kilómetros cuadrados, es decir desde la Plaza 16 de Julio hasta final de Villa Ballivián hacia el norte, la Ceja de El Alto hacia el este; la zona de Río Seco al oeste y al sur el camino hacia Oruro.

Cabe mencionar que en esta extensión de un rango de 80 a 85% de los comerciantes son mujeres dedicadas a esta actividad comercial.

**1.5.3. DELIMITACIÓN TEMÁTICA**

La delimitación se enmarca dentro del área temática del comercio informal y el microcrédito principalmente.

**1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizará el método inductivo, analizando una muestra particular partiendo del proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusiones y premisas de carácter general que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observada.

Así mismo, se aplicará el método analítico como proceso del conocimiento que se inicia por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad. De esta forma, se establece la relación causa – efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación.

## **CAPITULO II. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL**

Cada entorno económico ha dilucidado la realidad en su debida oportunidad, así nace la diversidad de ideas de carácter económico que fundamentan y dan origen a las diversas concepciones sobre una temática específica.

Es así que el presente estudio se centra en el enfoque del microcrédito, destinado al sector comercial informal.

De este modo se trabajará con las siguientes categorías económicas:

### ***Microfinanzas:***

Aunque las definiciones acerca de lo que se entiende por microfinanzas pueden variar entre distintos agentes del ámbito económico, político o social, existe una especie de consenso generalizado por aceptar que significa “la provisión de servicios financieros a la población de bajos ingresos, especialmente a los pobres”. En el entendido que el principal servicio que reciben es el crédito, podría decirse - en un sentido más específico- que las microfinanzas representan el sistema microcrediticio para pequeñas y micro unidades productivas que por lo general desarrollan sus actividades en el ámbito informal.<sup>1</sup>

La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.

El término Microcrédito (conocido internacionalmente como Microfinanzas), se usa para denominar la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos,

---

<sup>1</sup> Banco Interamericano de Desarrollo taller sobre “Regulación y Supervisión de Microfinanzas: temas de segunda generación”. 2004. Pag. 14.

y también a los micro y pequeños empresarios, muchos de los cuales trabajan dentro del denominado Sector informal.<sup>2</sup>

El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más pobre; del Banco Mundial (CGAP), que cuenta con un programa de microfinanzas, sostiene que el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán.<sup>3</sup>

### ***Pobreza:***

La pobreza esta definida como la falta de oportunidades para la generación de ingresos, los bajos logros educativos, elevados a niveles de mortalidad y morbilidad, carencia de servicios básicos, elevados riesgos e incertidumbre, reducida participación de las personas en las decisiones públicas que afectan su destino y presencia de grupos sociales que están afectados por exclusión y discriminación.<sup>4</sup>

La pobreza, circunstancia económica en la que una persona carece de ingresos suficientes para acceder a los niveles mínimos de atención médica, alimento, vivienda, vestido y educación.<sup>5</sup>

### ***Genero:***

Según la definición de Moser (1995), el tema de genero no solo se refiere a los hombres y a las mujeres, si no a la relación entre ambos y, en consecuencia al modo como estas relaciones se constituyen socialmente, lo mas importante es tener en cuenta que en estos días, se puede identificar el sexo de la gente, pero

---

<sup>2</sup> Roberto Pérez Llanes. F.I.E.: La competencia en el Sector de las Microfinanzas

<sup>3</sup> MENA 2002. Cambio cultural- Microcrédito y finanzas, Octubre 2002. Argentina. p. 2- 3-4

<sup>4</sup> GOBIERNO DE BOLIVIA 2001. Estrategia boliviana de reducción de la pobreza. La Paz Bolivia.

<sup>5</sup> ENCARTA 2002. Biblioteca De consulta. Microsoft Corporation.

no el género de las personas, puesto que como es una categoría social, su constitución varía de una sociedad a otra y/o de una clase a otra.

El valor del concepto de género consiste en la aclaración explícita, que las diferencias no son innatas por naturaleza según sexo, sino construidas socialmente por determinantes dinámicas (culturales, ideológicas, religiosas, económicas, jurídicos, etc.). Por consecuencia los géneros no tienen valor universal y pueden cambiar en el tiempo.<sup>6</sup>

### ***Sector Informal:***

*Sector Informal de la Economía.* Quienes trabajan en este sector, no han tenido por lo común, acceso al sistema bancario tradicional, tanto por razones sociales como económicas. Estas personas no tienen un estatus formal de empleo, ni tampoco un salario documentado, carecen de títulos formales de propiedad que puedan usar como respaldos para sus créditos, tienen necesidad de crédito por lo general reducidos, y una baja capacidad de ahorro. Todos estos factores hacen costoso y generan la percepción de que es muy arriesgado servir al sector informal.<sup>7</sup>

Esta combinación de la crisis en el sector minero y la migración campo – ciudad contribuyó al crecimiento del sector informal. Según ILO (Organización Internacional de Labor), el sector informal es heterogéneo y hasta compuesto por unidades productivas con características muy distintas además de incluir personas involucradas en una variedad de actividades económicas. Generalmente operan con un bajo nivel de organización, con escasa o ninguna división entre trabajo y capital, las relaciones laborales están basadas en lazos familiares o de amistad más que en relaciones contractuales.

---

<sup>6</sup> Haberlas B., 1995. La dimensión de Género en la Planificación y Evaluación de Proyectos Forestales. Ministerio de Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente. Documento técnico No. 12 La Paz Bolivia. p. 2-6.

<sup>7</sup> Roberto Pérez Llanes. F.I.E.: La competencia en el Sector de las Microfinanzas

En diferentes países utilizan nombres diferentes: economía informal, economía subterránea, economía paralela o simplemente mercado negro. Pero la definición es la misma. Se trata del sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales y las transacciones se llevan a cabo principalmente en efectivo.<sup>8</sup>

### ***La mujer en el sector informal:***

Frente a las necesidades económicas crecientes y la falta de empleo en el sector empresarial moderno, la mujer se ve forzada a crear su propio empleo y se va incorporando a la llamada economía informal, en la que el rendimiento y las condiciones de trabajo distan mucho de las de un empleado fijo asalariado.

En general, la representación de la mujer en el sector informal es mayor que su tasa de participación en la economía en su conjunto. En América Latina, las mujeres constituyen una importante porción de la mano de obra del sector informal, y a menudo, componen casi la mitad o más de esta población.<sup>9</sup>

## **2.1. LAS MICROFINANZAS**

"Todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificado".<sup>10</sup>

Las microfinanzas se constituyen en un área particular y relativamente nueva de las finanzas, hace referencia a la prestación de servicios como el microcrédito, la movilización de ahorros y la transferencia de pagos a clientes marginales (pequeños y microempresarios), superando dificultades que hacen poco rentable la

---

<sup>8</sup> Micrifianzas, 2003. Revista de finanzas. Banco Solidario S.A. Julio, 2003. La Paz, Bolivia. p. 1-3-4-5-6-10-11.

<sup>9</sup> Berger M., 1989. Resumen preparado por intercambio de documento:

<sup>10</sup> SBEF (2000). "Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras "Titulo V, Capítulo 1, Sección 1.

prestación de tales servicios cuando se utiliza para ello tecnologías bancarias tradicionales. Su fin intrínseco es la ampliación de la frontera de préstamos de servicios a aquellos sectores.

La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguro o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se han dedicado al microcrédito.

Aunque el microcrédito por si solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

## **2.2. ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS**

La experiencia internacional pionera más importante de las microfinanzas fue la del “Graneen Bank” de Bangladesh, impulsada por un académico que sostenía que el crédito es un “derecho humano fundamental” que permite a los pobres – particularmente las mujeres- desarrollar sus propios negocios, ser autosuficientes y mejorar su autoestima.

Las Microfinanzas en Bolivia nacieron durante el periodo de recuperación económica que siguió a la hiper-inflación de 1984 a 1985, en el cual muchas de las instituciones financieras del país, y el ahorro privado, tuvieron que afrontar un a de sus peores crisis.

A principios de la década de los 80, surgieron las primeras iniciativas para crear entidades sin fines de lucro (ONGs) como una forma de brindar acceso al crédito a los sectores con menos responsabilidades económicas. Estas instituciones cumplieron un rol muy importante en la incorporación al sistema financiero de microempresarios que nunca habían tenido acceso a otras fuentes de fondos que

no fueran informales (familiares, amigos, prestamistas, etc.), siendo el principal objetivo lograr una cobertura amplia y profunda en los sectores sociales de bajos ingresos. La autosostenibilidad no fue en esa época un aspecto muy importante, ya que los recursos provenían de donaciones y fondos subsidiados. Por tanto, las ONG's eran entidades crediticias más que intermediarios financieros.

A partir de 1992, con la creación del Banco Sol, comienza el proceso de "formalización" entendido como la constitución de entidades financieras reguladas dedicadas a las microfinanzas, que surgen a partir de ONGs ya existentes. Este proceso es facilitado por el Gobierno en 1995 con la emisión del Decreto Supremo N° 24000, el cual norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios. El julio de 1995 comienza sus operaciones la Caja Los Andes como el primer FFP constituido en el país sobre la base de la Asociación Pro-Crédito.

Posteriormente, se crean otros FFPs originados también en ONGs (Fie, Prodem, Ecofuturo) y por iniciativas empresariales totalmente privadas (Fácil, Fondo de la Comunidad y Fortaleza).<sup>11</sup>

### **2.3. MODALIDADES DE ACCESO AL CRÉDITO O TECNOLOGÍA CREDITICIA**

La tecnología crediticia se entiende como el conjunto de acciones, normas y procedimientos emprendidos por una institución crediticia de posibilitar el acceso al crédito con todas sus condiciones financieras de tasa de interés, monto, plazo y garantías a préstamos con capacidad de pago pero con información imperfecta, así como permitir una administración de cartera eficaz y eficiente.

Las tecnologías financieras aplicadas por las entidades dedicadas al microcrédito tienen como objetivo principal el abaratar los costos de administración del crédito. En este sentido las tecnologías crediticias que vienen aplicando las

---

<sup>11</sup> Pedro Arriola Bonjour. Las microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. Pag. 1,2 2004

microfinancieras son: grupos solidarios, individual, asociativo, bancos comunales, crédito de libre disponibilidad y crédito dirigido flexible.<sup>12</sup>

### **2.3.1. GRUPOS SOLIDARIOS**

Esta metodología trata de aliviar el problema de información, siendo al mismo tiempo un problema de incentivos, delegando ciertas funciones al grupo prestatario, esto hace posible disminuir los costos administrativos y aprovechar economías de esta escala teniendo clientes en forma de grupo. Esta metodología se caracteriza por el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada. Este tipo de garantía se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. En tal caso el sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. Además, se trata de un crédito libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que él considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeño que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones. Esta metodología es utilizada por instituciones como PRODEM Y BANCOSOL.

### **2.3.2. CRÉDITO INDIVIDUAL**

Se caracteriza básicamente por ser intensiva en información y de relacionamiento directo y de largo plazo con el cliente, además de enfatizar la cobertura de los microcréditos con garantías prendarias, así se logra sustituir la ausencia de información financiera formal (balances, estado de resultados y proyecciones financieras) y el riesgo derivado por la información incompleta con un análisis detallado durante todo el proceso de solicitud y seguimiento del crédito. Los analistas del crédito realizan evaluaciones *in situ* tanto en el negocio como en el domicilio de los clientes.

---

<sup>12</sup> Gonzales Vega Claudio, Microfinanzas, tecnología y Diseño Organizacional, en el reto de las microfinanzas en America Latina. 1997.

El crédito individual es una tecnología de relacionamiento contractual directo entre el cliente y su intermediario financiero, adicionalmente; en la garantía personal se aplican garantías prendarias y alrededor de un 25 % de la cartera total del microcrédito. Se encuentran colocadas bajo esta tecnología, las instituciones pioneras en este campo: FIE y Caja los Andes Procredit, la aplicación de esta tecnología es preponderantemente urbana.

### **2.3.3. CRÉDITO ASOCIATIVO**

De aplicación mayormente rural destinado a proyectos de inversión, generalmente de Menor y Largo Plazo que buscan el aumento de la productividad campesina. Los créditos son canalizados vía organizaciones de base como asociaciones de productores y cooperativas (grupos de 5 a 30 personas), esta tecnología fue desarrollada por ANED y posteriormente aplicada por FADES, bajo esta modalidad se encuentra colocado menos de un 10 % de la cartera microcrediticia.

El crédito asociativo se refiere a créditos destinados a asociaciones de producción otras asociaciones de base, que tengan una organización estable u homogénea, experiencia en el rubro o que además tengan asistencia técnica-externa con capacidad de gestión y registros contables.

### **2.3.4. BANCOS COMUNALES**

Metodología basada en la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios. Esta institución financiera es la que organiza la asociación comunal también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso de crédito. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la "cuenta externa", Constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora, y de la "cuenta interna", con recursos propios de los miembros del banco. Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes: la primera son los ahorros de

los miembros integrantes del banco comunal, que es un requisito para poder acceder al crédito, y se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del Banco Comunal; la segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses. Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses, recursos que son respetados a los clientes, permitiendo de esta forma la capitalización de la cuenta externa. En Bolivia, el uso de esta metodología está dirigido principalmente a grupos de mujeres pobres, es el caso de Crédito con Educación Rural (CRECER), PRO MUJER y Save the Children.<sup>13</sup>

La operatividad de estas cuatro metodologías de las Microfinanzas se concentra en tres fases: la fase informativa, de solicitud y efectiva. Estas fases explican la forma como se entienden los créditos y la recuperación de los mismos.

### **2.3.5. BANCO DE DESARROLLO PRODUCTIVO (BDP)**

El Banco de Desarrollo Productivo SAM – Banco de Segundo Piso, para que se construya en la entidad de intermediación financiera de segundo piso, que concentre los esfuerzos del Estado boliviano en el otorgamiento de financiamiento para el desarrollo productivo, movilizándolo el ahorro interno y canalizando los recursos provistos por el Tesoro General de la Nación, sus propios recursos y los obtenidos directamente por el Estado, de entidades de cooperación financiera internacional o de entidades privadas nacionales o extranjeras, bajo las modalidades más convenientes que permitan lograr la soberanía financiera nacional.

El BDP SAM tiene misión de financiar la ejecución de las prioridades productivas estratégicas establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, otorgando

---

<sup>13</sup> Marconi, Reynaldo. ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996.

financiamiento prioritariamente a quienes no han tenido acceso en condiciones de fomento, en especial a OECAS, Organizaciones Comunitarias y Asociativas, pequeñas y medianas unidades productivas del área rural y urbana del país, a través de entidades financieras reguladas y no reguladas.<sup>14</sup>

#### 2.4. FERIA

“Feria, en comercio, encuentros periódicos o esporádicos entre compradores y vendedores para mostrar las más diversas mercancías. Debido a las dificultades para viajar, era imposible que los consumidores adquirieran los bienes que deseaban y que los productores dieran salida a todos los productos en oferta. Por ello, se fueron desarrollando poco a poco ferias que se celebraban, en un principio, en festividades religiosas anuales, lo que permitía a los productores mostrar sus productos acumulados y facilitaba la asistencia de muchos compradores potenciales. Se fueron instituyendo como acontecimientos anuales en toda Europa y Oriente Próximo, donde alcanzaron una trascendencia especial en la Ciudad Santa de La Meca. Las ferias eran tan importantes para promocionar la actividad comercial que las autoridades religiosas y temporales concedieron privilegios especiales para apoyar a los comerciantes: por ejemplo, el poder dirimir las disputas entre ellos durante su celebración”.<sup>15</sup>

Una “*feria*” es un evento social, económico y cultural - establecido, temporáneo o ambulante, periódico o anual- que se lleva a cabo en una sede que llega a abarcar generalmente un tema o propósito común.

Puede tener por objetivo primordial la promoción de la cultura, alguna causa o estilo de vida, generalmente en una forma divertida y variada, más comúnmente el objetivo es la estimulación comercial, pues tiene la finalidad de lucro o de generar ganancias para las localidades anfitrionas, personas u organizaciones patrocinadoras, y participantes hospitalarios, a cambio de un tiempo grato que

---

<sup>14</sup> Gaceta Oficial de Bolivia. Plan Nacional de Desarrollo. Pag. 227. 2006.

<sup>15</sup> Biblioteca de consulta Microsoft ENCARTA 2004.

incluye diversión y entretenimiento, participación en juegos de azar y de destreza, alimentos, manjares y golosinas, objetos, juguetes, o mercancía., para los participantes visitantes y negociantes, ya sean estos menores o mayores de edad, dependiendo del evento, consignas, características, costumbres locales y leyes que rigen el lugar.

Dependiendo de muchos factores determinantes, desde el propósito de la feria en si, su naturaleza, la audiencia, y las costumbres locales, hasta el tamaño de la sede, tipo de patrocinio y la extravagancia misma.<sup>16</sup>

#### **2.4.1. LA FERIA 16 DE JULIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO DE LA PAZ**

El incremento del comercio informal es una realidad que se ve a diario en las calles, avenidas y plazas de nuestras ciudades.

La expansión de la Feria está ligada al hecho de que se convirtió en una actividad comercial que absorbe a miles de comerciantes procedentes de las ciudades de El Alto y La Paz, de provincias e incluso del interior del país.

Muchas de estas personas son profesionales, estudiantes pero principalmente amas de casa y desocupados para quienes el comercio constituye una fuente de ingresos económicos y la única actividad inmediata ante el desempleo.

La feria se realiza en la zona 16 de julio de la ciudad de El Alto, aunque por su magnitud también ocupa una parte de la zona Ballivián. Sus orígenes se remontan a 1960 y actualmente, por su extensión, es considerada como la más grande del departamento de La Paz y de Bolivia. En ella participan miles de comerciantes, ambulantes y visitantes que asisten cada jueves y domingo.

De acuerdo con el producto para la venta, en la Feria se identificó con 21 sectores distribuidos en las dos zonas. Cada sector se reconoce por el artículo que

---

<sup>16</sup> [www.monografias.com/trabajos16/feria](http://www.monografias.com/trabajos16/feria)

predomina o por el nombre con el que comúnmente se lo denomina. Cada sector cuenta con un gran número de asociaciones, las cuales suman al momento un total de 91. Y cuenta con más de 20.000 afiliados; de los cuales el 85% son mujeres.

#### 2.4.2. COMERCIO

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta y bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transformación de algo a cambio de otra cosa de igual valor.<sup>17</sup>

Por actividades comerciales o industriales: entendemos tanto intercambio de bienes de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante.

"El Comercio es una actividad de intercambio y aproximación con propósito de lucro."

El Comercio abarca la actividad de aproximación o intermediación con propósito de lucro, actividad que realizan en forma habitual o profesional las personas o instituciones llamadas comerciantes.

La Legislación Mercantil enumera la serie de actos de comercio que llevan el propósito de lucro y que forman, en conjunto, lo que se llama *Comercio*.<sup>18</sup>

Por ende se entiende por **comercio mayorista** (conocido también como "comercio al por mayor" o "comercio al mayor") la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador no es consumidor final de la mercancía. La compra con el objetivo de vendérsela a otro comerciante o a una empresa manufacturera que la emplee como materia prima para su transformación en otra mercancía o producto.

---

<sup>17</sup> Diccionario Larousse Ilustrado. Tomo I

<sup>18</sup> [www.monografias.com/trabajos16/comercio](http://www.monografias.com/trabajos16/comercio)

Se entiende por **comercio minorista** (conocido también como "comercio al por menor", "comercio al menor"; "comercio detallista" o simplemente "al detalle") a la actividad de compra-venta de mercancías cuyo comprador es el consumidor final de la mercancía, es decir, quien usa o consume la mercancía.<sup>19</sup>

### 2.4.3. SECTOR INFORMAL

El sector informal es heterogéneo y esta compuesto por unidades productivas con características muy distintas además de incluir personas involucradas en una variedad de actividades económicas. Generalmente operan con un bajo nivel de organización, con escasa o ninguna división entre trabajo y capital, las relaciones laborales están basadas en lazos familiares o de amistad más en relaciones contractuales.<sup>20</sup>

En diferentes países utilizan nombres diferentes: economía informal, economía subterránea, economía paralela o simplemente mercado negro. Pero la definición es la misma. Se trata del sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales y las transacciones se llevan a cabo principalmente en efectivo.<sup>21</sup>

El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales. Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores, destacando los ambulantes.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Feria>

<sup>20</sup> ILO Organización Internacional de Labor. Doc. Informativo.

<sup>21</sup> Microfinanzas 2003. Revista de Finanzas. BANCO Solidario S:A: . Julio 2003.La Paz Bolivia. P. 1-3-4-5-6-9-10-11.

<sup>22</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Feria>

La incapacidad del sector moderno para absorber en su totalidad la oferta de mano de obra, es una situación que se agudiza en períodos de crisis, cuando no sólo se debilita ésta función; sino que se produce una expulsión de trabajadores<sup>23</sup>.

La existencia de espacios económicos no cubiertos por la modernización, donde se dan condiciones favorables para desarrollar actividades por cuenta propia, incluso superiores a las de muchos de los trabajos asalariados.<sup>24</sup>

#### **2.4.4. GENERO**

El valor del concepto de género consiste en la aclaración explícita, que las diferencias no son innatas por naturaleza según sexo, sino construidas socialmente por determinantes dinámicas (culturales, ideológicas, religiosas, económicas, jurídicas, etc.). Por consecuencia los géneros no tienen valor universal y pueden cambiar en el tiempo.<sup>25</sup>

El tema de género no sólo se refiere a los hombres y a las mujeres, sino a la relación entre ambos y, en consecuencia al modo como estas relaciones se construyen socialmente. Lo más importante es tener en cuenta que en estos días, se puede identificar el sexo de la gente, pero no el género en las personas, puesto que como es una categoría social, su constitución varía de una sociedad a otra y/o de una clase a otra.<sup>26</sup>

#### **2.4.5. LA PROBLEMÁTICA DE GÉNERO EN BOLIVIA**

En Bolivia, desde la década de los 80 se intenta valorar el rol que cumplen las mujeres en el ámbito socio-económico-cultural de la sociedad.

---

<sup>23</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Feria>

<sup>24</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Feria>

<sup>25</sup> Haberland B. 1995. La dimensión de Género en la Planificación y Evaluación de Proyectos Forestales. Ministerio de Desarrollo Sostenible Y medio Ambiente. Doc. Tec. No 12 La Paz Bolivia. P 2-6.

<sup>26</sup> Moser C. 1995. Impacto de Microcrédito con Educación en Las Madres y en la Nutrición de sus Niños Pequeños: Programa CRECER de Crédito con Educación en Bolivia. Diciembre 1999. p 11.

Desde la época, gran parte de la información sobre la situación específica de la mujer boliviana, se genera dentro de las Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo (ONG`s) con perspectiva de género, apuntando a descubrir estrategias más eficientes de trabajo, en busca de relaciones de subordinación y discriminación de las mujeres en función del desarrollo y ejecución de proyectos

Otro de los problemas de los estudios de género, están ligados con su fuente de financiamiento, implícitamente, con las ideologías de clase encajonadas en las metodologías de trabajo. Por ejemplo, en su mayoría, los estudios están realizados por europeos y/o norteamericanos o por ONG`s.<sup>27</sup>

La historia cristalizada en el periodo de 1993 y 1997, esfuerzos importantes por implementar propuestas de reformas al Estado que propician la profundización de la democracia con un enfoque de equidad, tanto desde el Estado como de la sociedad civil. Donde la presencia de las mujeres, en este nuevo proceso social y político tiene una larga historia, debido a su presencia en las luchas democráticas. Si bien esta participación política se remonta a periodos anteriores a la república, es con el inicio de la revolución de 1952 cuando su presencia tiene mayor visibilidad. Al incursionar en la esfera política, las mujeres han participado en ella desde sus roles de esposas, hijas y madres.<sup>28</sup>

## 2.5. POBREZA

Según (ENCARTA, 2004), pobreza: circunstancia económica en la que una persona carece de ingresos suficientes para acceder a los niveles mínimos de atención médica, alimento, vivienda, vestido y educación.<sup>29</sup>

La pobreza urbana está estrechamente asociada con los problemas de empleo y el bajo capital humano de los trabajadores.

---

<sup>27</sup> Arnold D. 1997. Más allá del silencio. CIASE/, HISBOL, La Paz Bolivia. p 132.

<sup>28</sup> Largo M. 1981. La Participación de la Mujer en las Economías Campesinas. Grupo de Investigaciones Agrarias. Academia de Humanismo Cristiano. Santiago de Chile. P. 23

<sup>29</sup> Biblioteca de consulta Microsoft ENCARTA 2004.

En términos de pobreza, el enfoque busca una comprensión más integral de este problema, en el que las carencias que describen la pobreza no se limitan a la renta disponible, sino a aspectos como la esperanza de vida, la falta de educación o falta de voz y participación en los procesos políticos.<sup>30</sup>

## **2.6. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (2006-2011).**

El Gobierno Nacional pone en marcha el Plan Nacional de Desarrollo, para construir una nueva sociedad con un Estado plurinacional y comunitario. Un Estado protagonista y promotor del desarrollo, distribuidor de riqueza y oportunidades, productor en unos casos de manera directa y en otros como socio mayoritario e impulsor de la convivencia entre la economía privada, comunitaria y mixta.

Se busca la transformación a largo plazo, en un lapso de una generación. La erradicación de la pobreza y toda forma de exclusión, discriminación, marginación y explotación y hará que se ejerzan plenamente los derechos sociales, políticos, culturales y económicos de la población.

Se funda en la sociedad plurinacional y comunitaria donde el pueblo ejercerá el poder político desde las regiones con los actores sociales y los movimientos sociales indígenas. El pueblo elige y revoca mandatos, ejerce control social sobre la gestión social sobre la gestión estatal y será corresponsable en las decisiones sobre su propio desarrollo.

En lo productivo transformará, integrará y diversificará a su matriz productiva en el marco del nuevo patrón de desarrollo, ocupará el conjunto de su territorio y logrará el desarrollo de los complejos productivos. También creará productos materiales e intelectuales con marca boliviana, industrializará sus recursos naturales y aumentará el valor agregado a sus exportaciones con el apoyo de Estado promotor y protagonista del desarrollo.

---

<sup>30</sup> Friedrich Ebert Stiftung. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS) "Bolivia Visiones de futuro". 2002. Pag.213.

La Bolivia soberana tomará decisiones propias y autónomas a partir de sus necesidades, perspectivas e identidades. Se relacionará en el contexto mundial, preservará equilibrio entre los países y consolidará su soberanía alimentaria y energética en el beneficio de vivir bien.

## **2.7. NUEVA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO**

Bolivia se constituye en un Estado Unitario Social de Derecho plurinacional, Comunitario, libre, autónomo y descentralizado, independiente y soberano, democrático e intercultural. Se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, dentro el proceso integrador del país.

El estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario tiene como máximo valor al ser humano, y asegura el desarrollo equitativo mediante la redistribución de los excedentes económicos en políticas sociales, de salud, educación y cultura.

*Derecho al trabajo y al empleo:* Toda persona tiene derecho a un trabajo digno con seguridad industrial, higiene y salud ocupacional, sin discriminación y con remuneración o salario justo, equitativo y satisfactorio, que le asegure para sí y su familia una existencia digna.

A una fuente laboral estable, en condiciones equitativas y satisfactorias. El Estado protege el ejercicio del trabajo en todas sus formas.

Se prohíbe toda forma de trabajo forzoso u otro modo análogo de explotación que obligue a una persona a realizar labores sin su consentimiento y justa razón.

Toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condiciones que no perjudiquen al bien colectivo.

Las trabajadoras y los trabajadores de pequeñas unidades productivas urbanas y rurales, por cuenta propia y gremialista en general, gozarán por parte del Estado de un régimen de protección especial mediante una política de un intercambio comercial equitativo y de precios justos para sus productos.

El Estado promoverá la incorporación de las mujeres al trabajo, garantizando la misma remuneración que a los hombres por un trabajo de igual valor. No podrán ser discriminadas o despedidas por su estado civil, su situación de embarazo, su edad, sus rasgos físicos o número de hijos o hijas.

### CAPITULO III

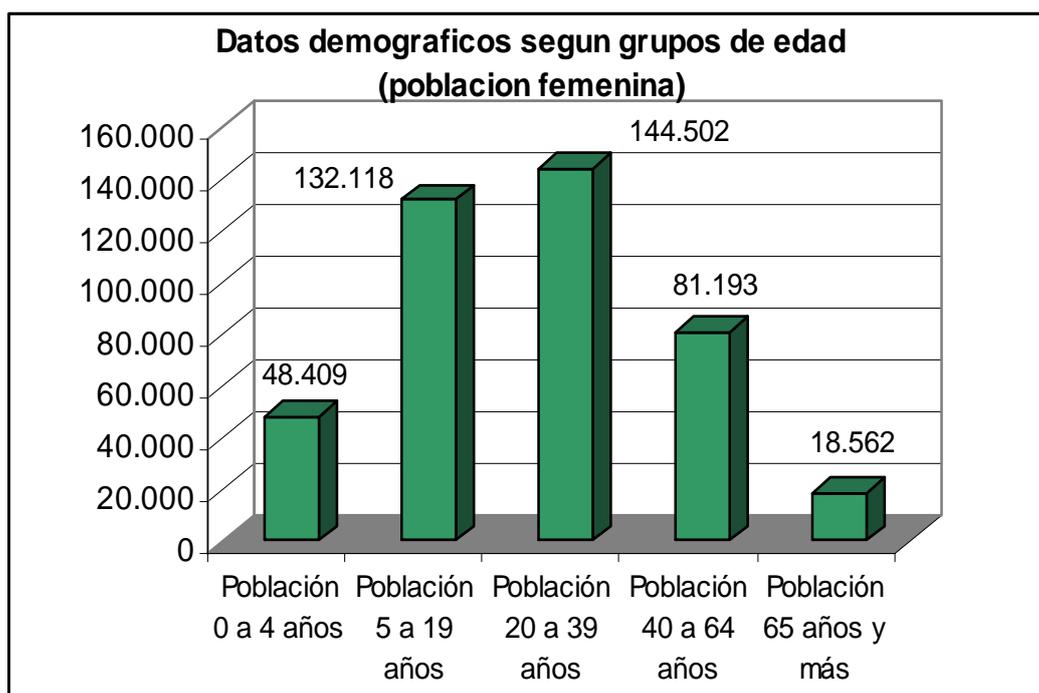
#### MARCO REFERENCIAL

#### 3.1. CONDICIONES DE VIDA DE LA FAMILIA DE LA CIUDAD DE EL

##### ALTO

Según datos obtenidos de las proyecciones de la población para el año 2006, el Municipio de El Alto cuenta con una población de 832.313 Habitantes. En este municipio, la población masculina representa 48.96% equivalente a 407.528 personas y la población femenina 51,03% igual a 424.784 mujeres. La tasa anual de crecimiento (1992-2001) es de 5.10.

Grafico No. 3.1



Elaboración Propia  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

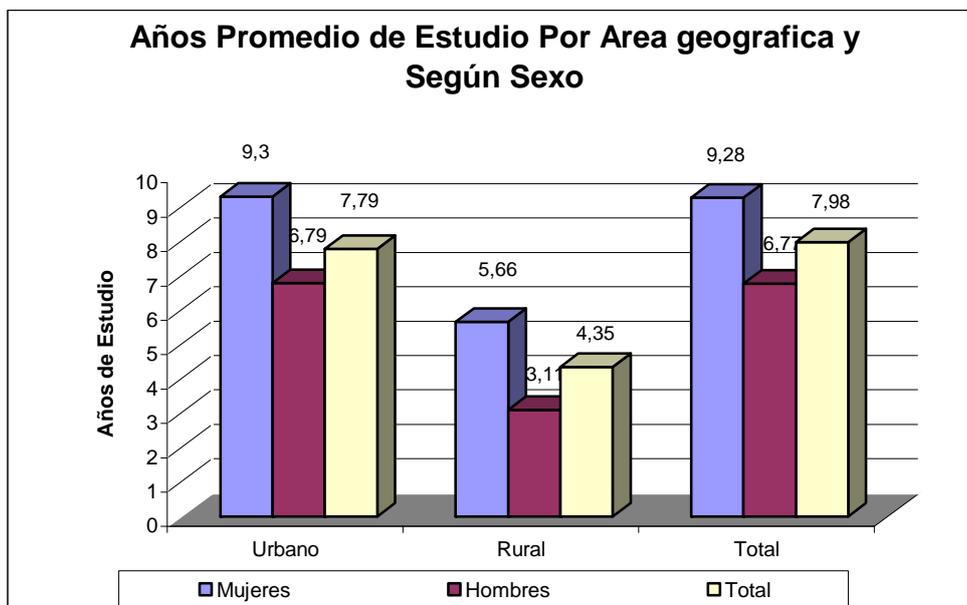
En el municipio de El Alto, la mayor concentración de la población masculina y femenina se encuentra en el grupo de edad de 20 a 39 años.

La tasa anual de crecimiento intercensal de la población que presentó la ciudad de El Alto fue mayor a la del departamento de La Paz, pues en el municipio alteño se registró 5.10% y el departamento de La Paz 2.23%.

### 3.1.1. LA TASA DE ANALFABETISMO

Según datos obtenidos en el Censo 2001, el promedio de años de estudio<sup>31</sup> en el municipio de El Alto alcanzó a 7,98 Años, para la población masculina alteña el promedio de años de estudio fue de 9,28, mientras que para la población femenina fue de 6.77 años.

Grafico No .3.2



Elaboración Propia  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

El mismo año, en el área urbana del municipio de El Alto , el promedio de años de estudio fue 7,99 años: 9,30 para hombres y 6,79 para mujeres; mientras que en área rural, el promedio de años de estudio fue 4,35, para hombres 5,66 y para mujeres 3,11.

<sup>31</sup> Los años promedio de estudio es la suma de los cursos aprobados en el sistema educativo escolar, otros y superior. El sistema educativo escolar considera primaria y secundaria, el superior considera licenciatura, técnico de universidad, normal y militar o policial, el nivel técnico se considera como otros.

### 3.1.2. POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR

El número de personas que se encontraban en edad de trabajar (PET)<sup>32</sup> fue de 468.547, es decir, 227.727 hombres y 240.820 mujeres. En este grupo se diferencia la Población Económicamente Activa (PEA)<sup>33</sup> con 137.189 hombres y 90.027 mujeres, que hacen un total de 229.216 y La Población Económicamente Inactiva (PEI)<sup>34</sup> conformada por 90.538 Hombres y 148.793 mujeres, que constituyen un total de 239.331 alteños inactivos.

**Cuadro No. 3.1.**

ACTIVIDAD DE LA POBLACIÓN SEGÚN SEXO										
		POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (de 10 años a más)								
				Económicamente Activa						
						Desocupada				
Descripción	Población Total	Población en Edad de No Trabajar	Población en edad de trabajar (PET)	Población Económicamente Activa (PEA)	Población Ocupada (PO)	Población Desocupada (PD)	Cesante	Aspirante	Población Económicamente Inactiva (PEI)	Sin Especificar
Hombres	649.675	90.789	227.727	137.189	125.161	12.028	9.371	2.657	90.538	2.847
Mujeres	321.527	83.769	240.820	92.027	87.570	4.457	2.861	1.596	148.793	3.723
Total	971.202	174.558	468.547	229.216	212.731	16.485	12.232	4.253	239.331	6.570

Elaboración Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

### 3.1.3. NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS

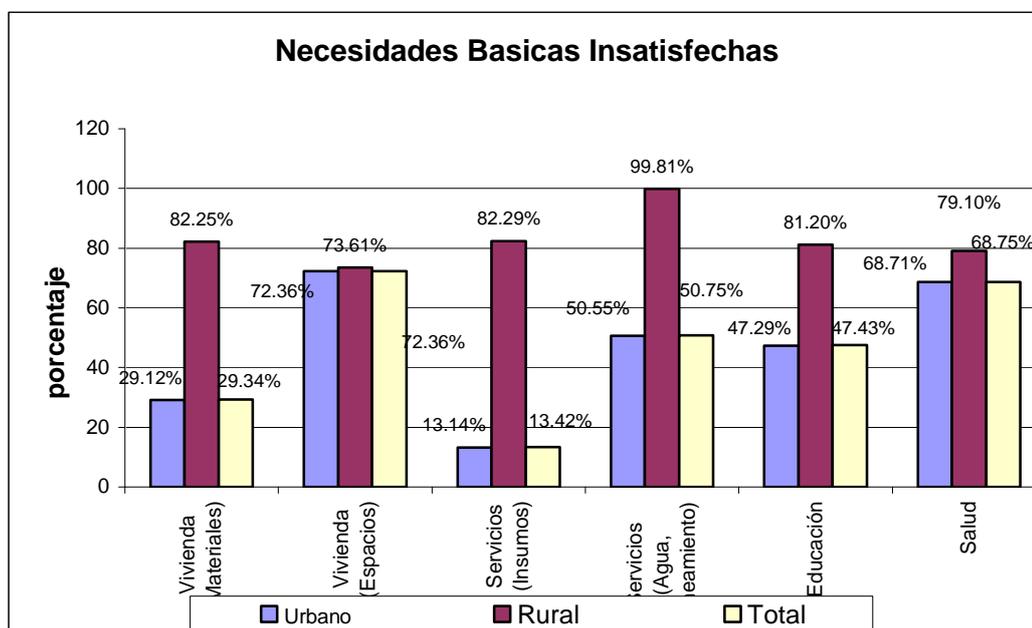
Los componentes de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) en el municipio de El Alto registraron: insatisfacción en materiales de vivienda 29,34%, en el área urbana 29,12% y en el área rural 82,25%; insuficiencia en espacios de la vivienda 72,36%, con inadecuada insumos energéticos 13,42% e inadecuados servicios de agua y saneamiento 50,75%; insuficiencia en educación 47,43% e inadecuada atención en salud 68.75%.

<sup>32</sup> Población en Edad de Trabajar (PET) es la población de 10 años o más de edad.

<sup>33</sup> Población Económicamente Activa (PEA) comprende a todas las personas de 10 años o más que trabajan o buscan trabajo activamente.

<sup>34</sup> Población Económicamente Inactiva (PEI) incluye a todas las personas que no trabajan ni buscan trabajo, está compuesta principalmente por estudiantes, amas de casa, jubilados, pensionistas y rentistas.

Grafico No .3.3



Elaboración Propia

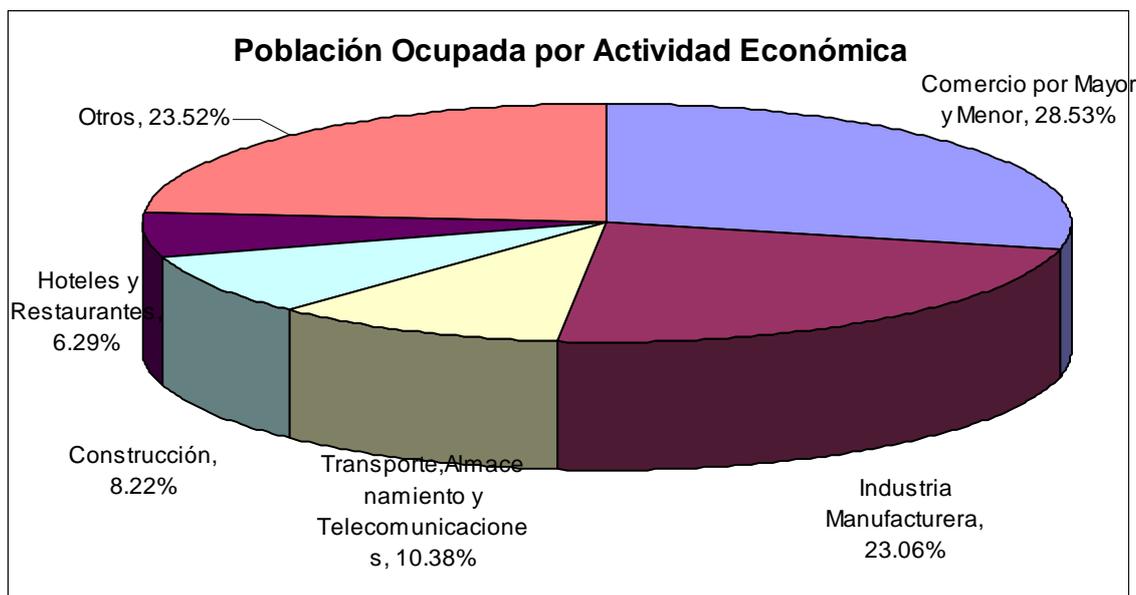
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En el área urbana el porcentaje más alto se presentó en insuficientes espacios en la vivienda con 72.36%, el porcentaje más alto se registró en inadecuados servicios de agua y saneamiento con 99.81%.

### 3.1.4. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA MAYOR PARTE DE LA POBLACIÓN

Una de las actividades económicas más representativas en cuestión de ocupación; es el comercio en general albergando una importante cantidad de gente, posteriormente se puede evidenciar que la industria manufacturera genera un gran nivel de empleo, seguido de transporte y telecomunicaciones, como principales actividades en la actividad económica de la Ciudad de El Alto.

Grafico No .3.4



Elaboración Propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

El cuadro muestra que la actividad económica con mayor porcentaje de la Población ocupada es la del comercio por mayor y menor con 28%; esto debido a que mucha gente encuentra al comercio como una fuente de subsistencia ante la falta de un trabajo formal.

Muchas mujeres se ven en la obligación de dedicarse a este rubro, por la necesidad de mejorar su nivel de ingreso ya que en muchos casos la pareja no cuenta con un trabajo estable y debido a la falta de un empleo formal. El comercio informal es un aliciente para las familias que sufren la necesidad de tener un empleo, también influye en gran medida la tasa de analfabetismo que es considerable en la región periurbana y rural del país.

A continuación esta la industria manufacturera que es otro rubro importante que alberga a un gran número de personas con 23%; transportes y almacenamiento y telecomunicaciones con el 10%.

## **3.2. PROBLEMÁTICA DE DESARROLLO DE LA MUJER COMERCIANTE**

### **3.2.1. GRADO DE FORMACIÓN**

La existencia de núcleos de marginación hacia la mujer, enfrentando problemas puntuales como; el analfabetismo, que en muchos casos es un factor muy importante de la desocupación ya que existe un gran número de deserción escolar y en muchos casos por la necesidad que muchas familias de las áreas rurales u marginadas obliguen a que cada integrante del núcleo familiar se pongan a trabajar desde temprana edad. Falta de capacitación o falta de reconocimiento como elemento productivo, limitación al conocimiento técnico, falta de información y capacitación para desempeñar su rol.

### **3.2.2. MARGINACIÓN SOCIAL**

La mujer se encuentra en muchas dificultades a la hora de conseguir un trabajo estable:

En primer lugar, las empresas o instituciones que ponen trabas a la mujer va referido al estado civil, marginan siempre y cuando estas son recién casadas por el problema de subvención prenatal al cual la empresa se haría cargo de los gastos y otros beneficios.

En segundo lugar, preguntan si estas tienen hijos lo cual es un perjuicio para la institución por que no puede contar con ellas más de las 8 horas de trabajo.

En tercer lugar para trabajos que requieran la fuerza física, la mujer se ve desplazada y marginada por no ser apta para estas funciones.

## **3.3. LA FERIA 16 DE JULIO**

El incremento del comercio informal es una realidad que se ve a diario en calles, avenidas y plazas de nuestras ciudades. El Alto, con una población que supera los

---

600 mil habitantes, acoge a la Feria de la zona 16 de Julio, considerada la mas grande de Bolivia.

La ciudad del Alto registró un crecimiento vertiginoso que se reflejó en el incremento de urbanizaciones y del comercio informal. Cuando esta urbe fue elevada a rango de ciudad en 1988 tenia 307.403 habitantes, el Censo Nacional de 1992 registró a 405.492 alteños. Posteriormente -según estimaciones- en 1999 existían 749.853 habitantes<sup>35</sup> y actualmente las cifras se incrementaron: "Según Superintendencia de Electricidad hay alrededor de 824.492 alteños".<sup>36</sup>

### 3.3.1. ORIGEN DE LA FERIA 16 DE JULIO

De manera general se conoce que con el Decreto Supremo -21060 promulgado el 29 de agosto de 1985 - el desempleo aumentó en el país y mucha gente que perdió su fuente de trabajo se dedicó al comercio como salida inmediata.

El origen de la feria 16 de Julio; es el mercado Santos Mamani, creado en 1960. En un principio albergaba a todos los comerciantes; pero fue necesario salir a la calle ante el reducido espacio y la ploriferación de vendedores. De esta manera, en los años sesenta fueron creadas las primeras cuatro asociaciones de la Feria

### 3.3.2. ORGANIZACIÓN

La Federación de Trabajadores Gremiales, Artesanos, Comerciantes Minorista, y Vivanderos de la ciudad de El alto, fundada el 4 de Marzo de 1971, es la organización que agrupa todas las asociaciones de esta ciudad y por ende a la Feria 16 de Julio.

La Federación forma parte de la Confederación Nacional de gremiales y de la Central Obrera Regional (COR) de El Alto. A su vez ambas instituciones están

---

<sup>35</sup> "Las estimaciones de población están en función a la tasa de crecimiento establecida por el CENSO de 1992, 9.23% la más alta del país". SINDICATO DE TRABAJADORES DE LA PRENSA EL ALTO. "¡Surge El Alto Tenaz...!" en folleto Cívico Alteño 1999. Pág. 11.

<sup>36</sup> Sistema de datos estadísticos de la Superintendencia de Electricidad

afiliadas a la máxima entidad de los trabajadores bolivianos: la Central Obrera Boliviana (COB).

La COR reúne actualmente a más de treinta organizaciones sindicales y fue reconocida en el VIII, Congreso ordinario de la COB, realizado en Oruro en 1988.

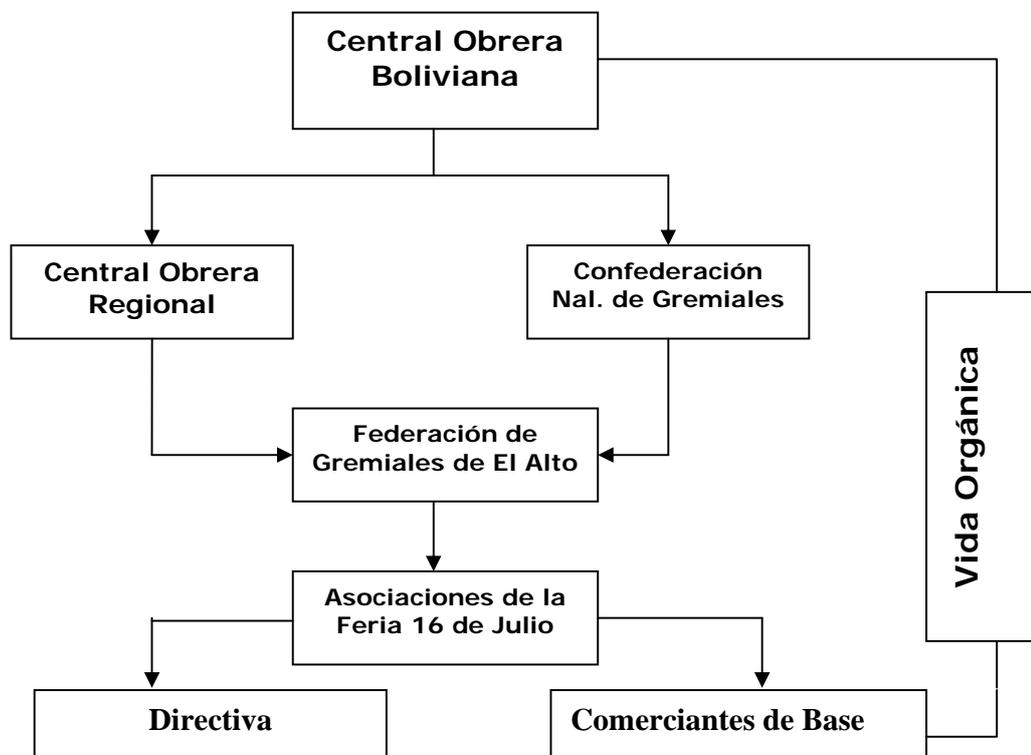
Entre los estatutos de la COB se establece que todos sus miembros deben hacer "vida orgánica", es decir, participar en todas las actividades de la organización como ser: asambleas, actos y desfiles cívicos, marchas de protesta, eventos sociales, culturales y deportivos. En el comercio minorista, esta norma es cumplida por los comerciante de base y todas las instancias superiores por orden jerárquico.

Las asociaciones están compuestas por una directiva y los comerciantes de base. Por lo general la directiva tiene entre doce y quince carteras<sup>37</sup>; pero este número varía de acuerdo al Estatuto Orgánico, que constituye el reglamento interno que rige en cada asociación.

---

<sup>37</sup> Ver Anexo 2

**FIGURA No 3.1**  
**Estructura organizativa**



Las asambleas son el mecanismo de intercambio entre directiva y afiliados, los comerciantes de base participan en ellas para hacer conocer sus puntos de vista reclamos y conflictos. Este mecanismo sirve para plantear todo lo que pueda afectar a la organización, rendir cuentas difundir convocatorias a marchas o actos cívicos, e informar de todas las actividades de la asociación. La asistencia se controla con el reparto de fichas. Por último, otra forma de información y convocatoria es el reparto de citaciones<sup>38</sup> en los días de feria.

### 3.3.3. CRECIMIENTO DE LA FERIA

La ciudad de El Alto presenta una peculiar forma de organización del comercio minorista, que consiste en la realización de ferias abiertas caracterizadas por la concentración semanal o bisemanal de comerciantes. Una de ellas, la más extensa

<sup>38</sup> Ver Anexo 2

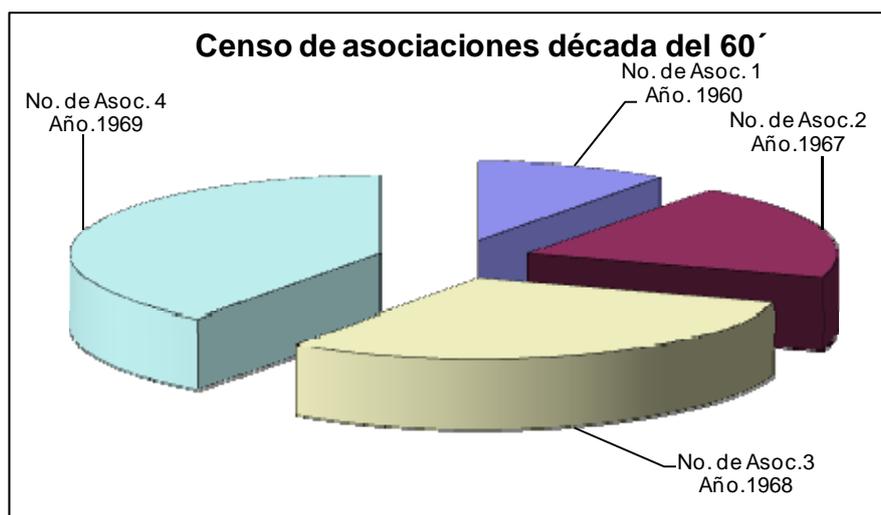
y variada, es la Feria de la zona 16 de Julio cuyo crecimiento, sobre todo en la última década, es la expresión de la crisis económica, la carencia de fuentes de trabajo y la pobreza que existe en esta urbe.

Según el Censo de asociaciones de la Feria 16 de Julio realizado en Noviembre de 1999, la expansión de la Feria 16 de Julio, ocupa alrededor de 60 cuadras, utilizando avenidas y calles de la misma zona; ampliándose hasta la zona Ballivián, pasando por las rieles y terminando en la Ceja. Es importante recalcar el crecimiento de la feria se incrementa de forma paulatina.<sup>39</sup>

El mismo censo, permitió registrar la existencia de 90 asociaciones de comerciantes, con un número aproximado de 19.150 afiliados distribuidos en 21 sectores.<sup>40</sup>

El siguiente gráfico representa el crecimiento de la Feria durante una década, es decir desde la primera organización fundada en 1960, hasta la más reciente creada en abril de 1969.

**Gráfico No. 3.5**



Elaboración Propia.

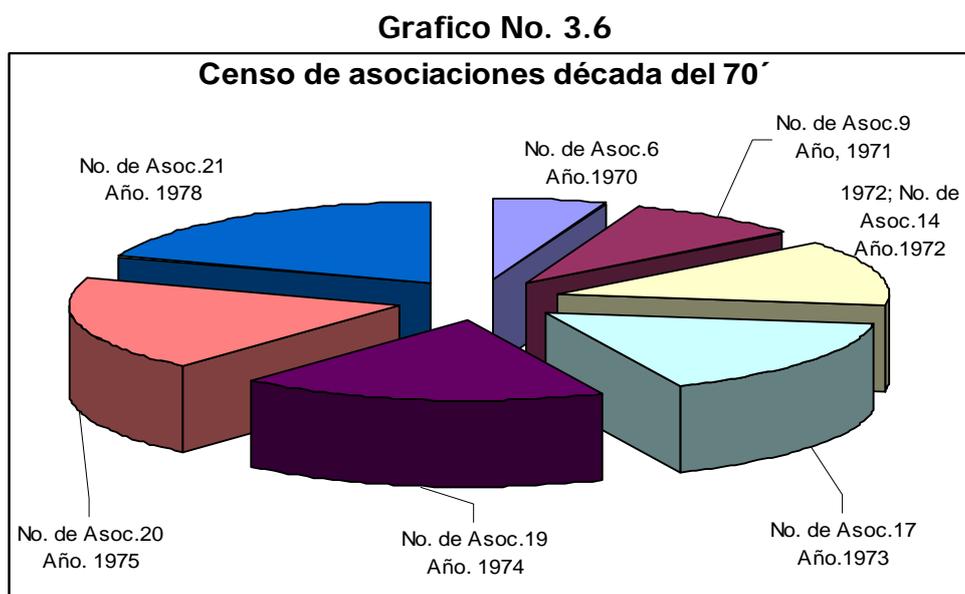
<sup>39</sup> Censo de asociaciones de la Feria 16 de Julio. 1999.

<sup>40</sup> Censo de asociaciones de la Feria 16 de julio de El Alto.

La primera se crea en el año 1960, a finales de 1969 las asociaciones son ya 4.

Para la siguiente década de los 70', se va incrementando el número de comerciantes en la plaza central de la zona 16 de julio.

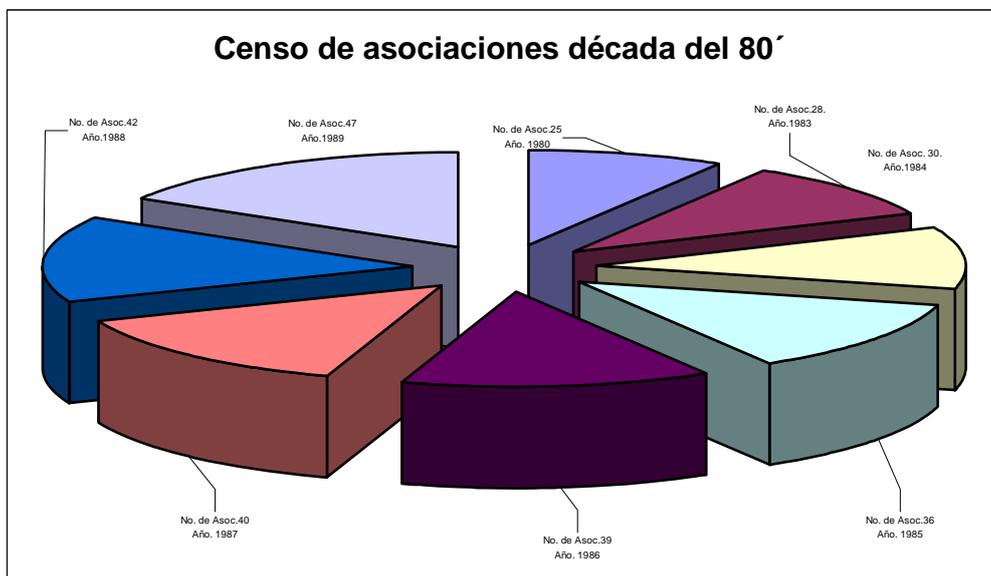
El cuadro a continuación muestra el crecimiento de las asociaciones en los próximos 10 años.



Elaboración Propia.

Podemos observar que en el año 1971, ya son 9 asociaciones, y paulatinamente van asociándose más comerciantes, como podemos ver en el año 1975, se duplica el número.

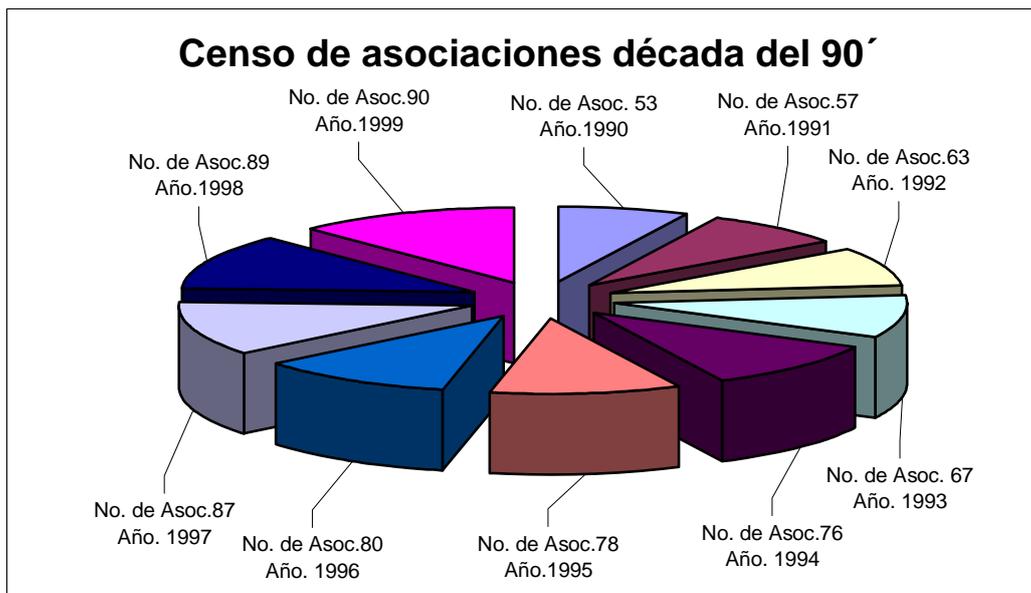
Grafico No. 3.7



Elaboración Propia.

Para este decenio, es importante ver el flujo de personas que se interna en este rubro del comercio informal. Las asociaciones se reproducen progresivamente, como se puede observar que para el año 1987, cuneta con 40 asociaciones y un número ponderable de afiliados.

Grafico No. 3.8



Elaboración Propia.

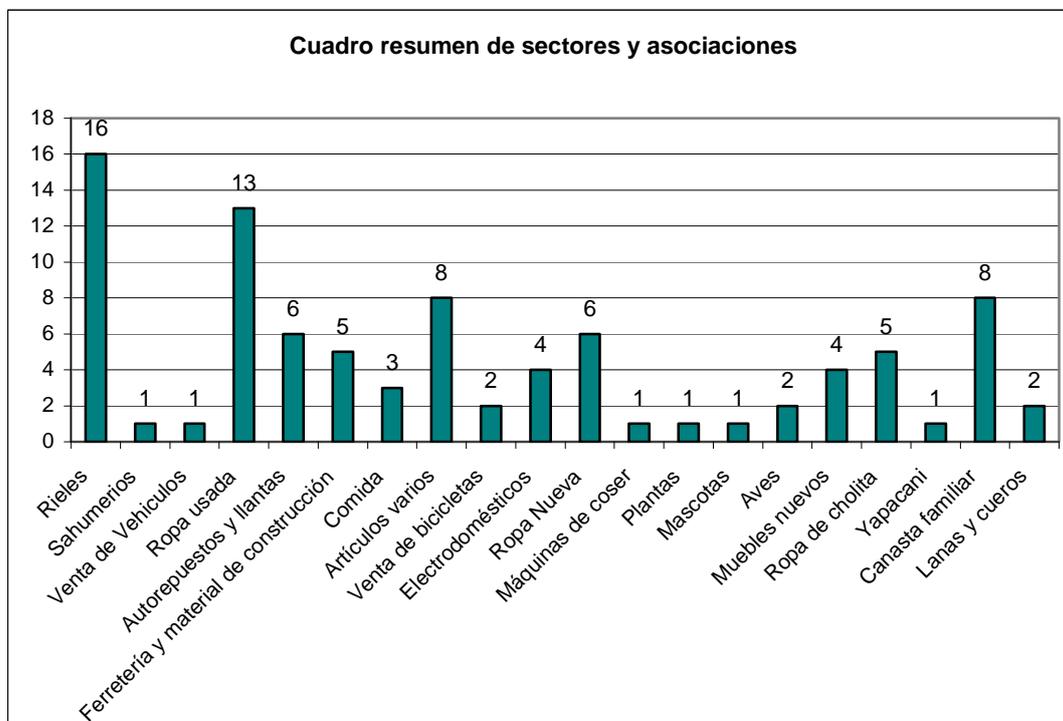
Para esta última década de estudio, el total de asociaciones asciende a 90, las mismas almacenan a más de 19.000 personas afiliadas.

En resumen el crecimiento de la feria, es progresivo. En la década de los sesenta la Feria se consolida y surgen 17 nuevas asociaciones, con el consecuente incremento de comerciantes. Durante los años ochenta se registra la aparición de 26 nuevas asociaciones. Finalmente en los noventa, 43 asociaciones creadas en esa década.

### 3.3.4. SECTORES QUE COMPONEN LA FERIA

De acuerdo con el producto para la venta, en la Feria se identificó 21 sectores distribuidos en las dos zonas. Cada sector se reconoce por el artículo que predomina o por el nombre con el que comúnmente se denomina.

Gráfico No. 3.9



Elaboración Propia

Fuente: Censo de la Feria 16 de Julio

El sector Rieles (denominado así por estar ubicado en el sector de las rieles y que une a la Ceja con la Plaza Ballivián) cuenta con 16 asociaciones la cual agrupa a 5.050 afiliados. El sector de la ropa usada con 13 asociaciones y el de canasta familiar con 8 asociaciones agrupan a un sin fin de afiliados entre las que se destacan las mujeres.

### **3.3.5. COMO SE ADQUIERE LA MERCADERÍA**

En la Feria 16 de julio existen comerciantes mayoristas que adquieren sus mercaderías vía contrabando, es decir que llega desde Iquique camiones llenos de ropa, zapatos, juguetes, peluches, etc. y se interna al país, llegando como destino a la ciudad de Oruro, allí se selecciona la ropa y se enfarda (empaqueta), para luego ser distribuido o vendido a los comerciantes minoristas o distribuidores.

Los fardos ya sea de cualquier artículo viene clasificado de la siguiente manera:

- a) Fardos de primera: donde los artículos son nuevos y casi nuevos, es decir que no tienen mucho uso.
- b) Fardos de segunda: en el cual se encuentran artículos semi usados y usados.
- c) Fardos de tercera: Aquí se encuentran algunos artículos casi nuevos y la mayor parte de estos de muy mala calidad.

A continuación se detallan algunos de los artículos que se ofertan, con sus respectivos precios de los fardos:

Cuadro No. 3.2

## Artículos y precios de los fardos

artículos	Fardos		
	Primera (en Bs)	Segunda (en Bs)	Tercera (en Bs)
Ropa niños verano	1015	850	450
Ropa niños invierno	900	450	330
Ropa niños verano, invierno	970	440	
Poleras juveniles Manga larga	1300	920	680
Toallas	1100	750	
tenis de marca	3285		
zapatos y/o tenis	2500	1750	
llaveros peluches	450	250	
peluches	500	270	200

Elaboración Propia

El cuadro anterior muestra los diferentes precios y la gama de artículos o fardos que se pueden adquirir. Existen muchas categorías que se pueden mencionar como ser: chamarras, saltos de cama, edredones, pantalones, sudaderas, etc.

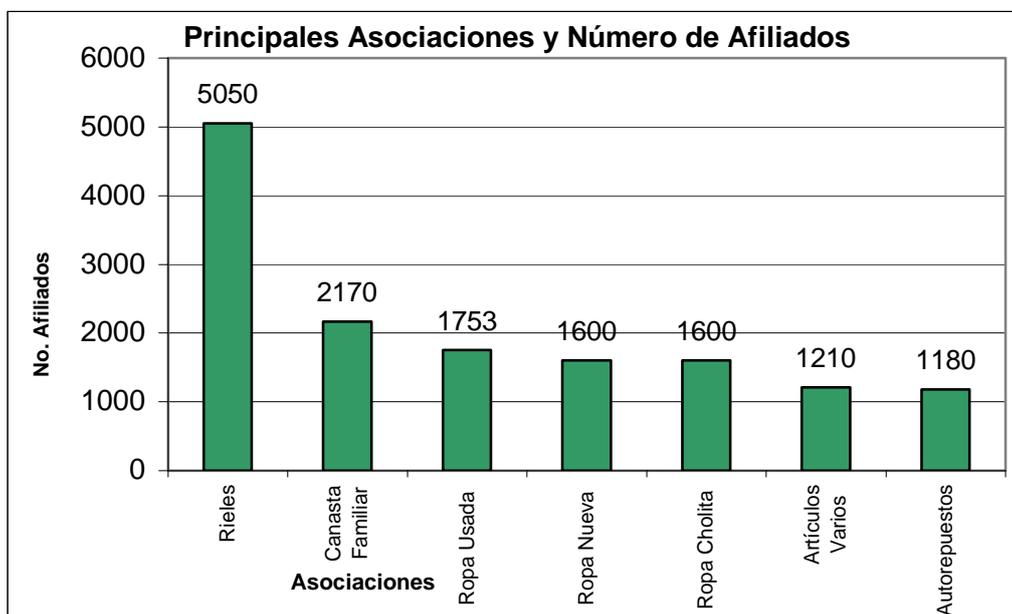
También indicar que todos estos fardos vienen en diferentes marcas, por ejemplo mencionamos la ropa de niño vienen en: Vinex, Hamburgo, Aguilita, Atlantex, Dragón, etc. y así un sin fin de ellas.

### 3.3.6. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE LA FERIA Y AFILIADOS

A lo largo del tiempo La Feria se ha ido convirtiendo en una actividad comercial que acoge a miles de personas desempleadas entre profesionales, estudiantes y amas de casa procedentes de diferentes zonas y provincias de la ciudad de La Paz, y del interior del país. Para muchos la feria es la única actividad inmediata que promete una fuente de ingresos económicos ante el creciente desempleo.

El siguiente grafico muestra los principales sectores de la Feria 16 de Julio y principalmente el gran número de personas (afiliados) en las cuales el 85 % son mujeres.

Gráfico No. 3.10



Elaboración Propia  
 Datos censo de la Feria 16 de Julio

El sector ríeles, se caracteriza por una amplia gama de productos de segunda mano, más conocido como “Barrio chino” o “cachivaches”, donde se encuentran objetos reciclables, celulares, discos compactos (CD`s), medicina tradicional (Naturistas), muebles y objetos antiguos, línea blanca, equipos de sonido y computación, ropa nueva y usada entre otros, que alberga a un gran número de mujeres las cuales han visto como medio de ingreso la venta de ropa Americana (Ropa que entra por contrabando) el mismo que representa un aliciente para contrarrestar la pobreza en la que se encuentran.

Cabe mencionar la importancia que representa esta Feria, porque en ella agrupa un sin fin de artesanos, comerciantes minoristas, ambulantes, estudiantes, en la que predomina la mujer con su presencia y su dedicación por obtener un ingreso que le permita un mejoramiento en el nivel de vida de ella y su familia.

La feria acoge a un gran número de personas; en particular a aquellas que no cuentan con un trabajo estable, o no tienen trabajo; es el caso de mujeres que al no contar con un nivel de formación superior, ni con suficiente ingreso familiar

encuentran en las ferias una pequeña salida al ahogo que representa mantener a una familia, y una forma de sobrevivencia al escaso nivel de empleo en las ciudades y en sus regiones.

La misma feria al contar con diferentes asociaciones presentan un sin número de actividades en pro de la unidad. Cada asociación de la Feria 16 de Julio presenta un cronograma de actividades como toda organización social: es decir que cada directiva al momento de su posesión al frente de la organización presenta un rol de actividades que va en pro de la unidad de esta. Reuniones que determinan que se va a hacer para la fecha de fundación de la asociación, eventos deportivos con otras asociaciones, festejo a las madres de familia en su día y otras de índole de cooperación. Con relación a otras actividades que van fuera del cronograma; como ser la pérdida de algún pariente o si sufre un accidente o pérdida de mercadería, se convoca a una reunión de emergencia para determinar las acciones a seguir, como ser aportes económicos y colaboración de otra índole.

## **CAPITULO IV**

### **LA ESTRUCTURA DEL MERCADO DE MICROFINANZAS EN**

### **BOLIVIA**

La pobreza urbana está estrechamente asociada con los problemas de empleo y el bajo capital humano de los trabajadores, es por esta situación que el mercado de las microfinanzas en especial los FFP's y las ONG's cumplen un rol muy importante en la cooperación y ayuda a los sectores rurales y periurbanos de la ciudades.

La estructura del mercado de las Microfinanzas está constituido por dos tipos de Instituciones Financieras: Reguladas y No Reguladas. Al primer grupo pertenecen los Bancos, las Mutuales, los Fondos Financieros Privados (FFP's), y Las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas, entidades que están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF). Al segundo grupo corresponden la Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), financieras no supervisadas (no captan recursos del Público), cuyas actividades están concentradas en las áreas peri urbanas y rurales del país.

#### **4.1. OFERENTES DE SERVICIOS MICROFINANCIEROS**

El sector de las microfinanzas comprende a los Bancos especializados, FFp's, Ong's y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Entre los principales actores del mercado Microfinanciero regulado se encuentran:

##### **4.1.1. LOS FONDOS FINANCIEROS PRIVADOS (FFP's)**

Las FFP's son los principales actores especializados en microfinanzas. En la actualidad compiten siete FFP's: Fondo para el Fomento a Iniciativas Económicas

(Fie), Eco Futuro, Prodem, Fácil, De La Comunidad y Fortaleza. Los tres últimos tienen mayor participación en créditos de consumo, además de atender a empresas medianas y de mayor tamaño.

La actividad de los fondos financieros privados es diferente a la de la banca tradicional, por el tipo de clientes, los instrumentos y los riesgos financieros. Por ello es necesario contar con tecnologías adecuadas y profesionales de amplia experiencia en mecanismos de aceptación de depósitos del público y de concesión y recuperación de pequeños créditos.

**Cuadro No. 4.1**

FFP's	
1	FFP Fácil
2	Fondo de la Comunidad
3	Fondo de Fomento a Iniciativas Eco FIE
4	Eco Futuro
5	Prodem
6	Fortaleza

Elaboración Propia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

El sistema de FFPs, incluyendo el Banco Solidario, durante la gestión 2005 ha experimentado una expansión en los segmentos de mercado a los cuales están dirigidos sus servicios así como la diversificación de productos.

#### **4.1.2. COOPERATIVAS**

Las cooperativas son una parte importante del sistema financiero nacional debido a su gran número de asociados, cuya base se encuentra conformada principalmente por sectores de medios y bajos ingresos de la población urbana y rural constituidos por los empleados asalariados, comerciantes, pequeños industriales y productores, artesanos, microempresarios y otros. El funcionamiento de las cooperativas se basa en el capital de autogeneración, el cual consiste en que los préstamos son financiados por los ahorros de los socios y no por fuentes externas. Pero también

conviene mencionar a las cooperativas cerradas que si bien no están supervisadas, su labor es de mucha importancia para importantes sectores sociales.

**Cuadro No. 4.2**

<b>Cooperativas<sup>44</sup></b>		
1. Jesús Nazareno,	8. Inca Huassi,	15. San Mateo,
2. San Martín de Porres,	9. Quillacollo,	16. Trapetrol Oriente,
3. Fátima,	10. San José de Punata,	17. Trinidad,
4. San Pedro,	11. Monseñor Félix Gaínza,	18. San Joaquín,
5. Loyola,	12. Educadores Gran Chaco,	19. Magisterio Rural,
6. San Antonio,	13. El Chorolque,	20. San José de Bermejo,
7. Pío X,	14. Comarapa,	21. Catedral de Potosí

Elaboración Propia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

#### **4.1.3. BANCOS**

Entre los actores del mercado crediticio regulado están:

**Cuadro No. 4.3**

<b>Bancos</b>
1. Nacional de Bolivia
2. Unión
3. Mercantil Santa Cruz
4. Bisa
5. De Crédito Bolivia
6. Económico
7. Banco Solidario
8. De la Nación Argentina
9. Banco Los Andes Pro Crédito

Elaboración Propia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

El Banco Solidario es un banco comercial privado sujeto a todas las regulaciones como cualquier otro banco bajo el marco regulatorio del Banco Central y conforme a las normas prudenciales de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Lo que lo diferencia de otros bancos bolivianos es su cartera constituida enteramente por microempresarios. Además, esta cartera es bastante

sana, lo que hace de Banco Sol un excelente modelo para cualquier incursión bancaria en las Microfinanzas.

#### **4.1.4. MUTUALES**

Las mutuales de ahorro y préstamo para la vivienda son entidades privadas sin fines de lucro con carácter social, cuyo objetivo es captar ahorro del público para canalizarlo en operaciones de crédito de largo plazo; destinados a cubrir necesidades de financiamiento de actividades relacionadas a la vivienda.

**Cuadro No. 4.4**

<b>Mutuales</b>
1. La Primera
2. La Paz
3. Guapay
4. Promotora
5. El Progreso
6. La Plata
7. Potosí

Elaboración Propia

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

El sistema mutualista cuenta con siete instituciones: La Primera, La Paz, Guapay, Promotora, El Progreso, La Plata y Potosí, que ofrecen microcrédito a partir de 2001, aunque ésa no sea su principal actividad. Estas entidades destinan 8,89 millones de dólares al microcrédito, lo que represente 1,9 por ciento de la cartera de todo el sistema financiero nacional.

#### **4.1.5. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG's).**

El último grupo de actores se completa con las ONG's Financieras no supervisadas que conceden Microcrédito bajo una diversidad de tecnologías crediticias, intermediando recursos financieros provenientes de la comunidad internacional, una parte a través del Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de apoyo al sector productivo (Fondesif), para la atención de diferentes sectores de la

población de bajos ingresos ofreciendo servicios financieros en las áreas rural y urbana. Estas instituciones no están autorizadas para captar depósitos del público, aunque algunos bancos comunales lo hacen de manera indirecta.

**Cuadro No. 4.5**

ONG´s	
1	Agrocapital
2	Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (ANED)
3	Centro de Investigación y Desarrollo Regional (CIDRE)
4	Crédito de Educación Rural (CRECER)
5	Fondo Rotativo de Inversión y Fomento (DIACONIA-FRIF)
6	Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES)
7	Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO)
8	Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer (FUNBODEM)
9	Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO)
10	IMPRO
11	Servicio Financiero Rural (SARTAWI)
12	Programas para la Mujer (PROMUJER)

Elaboración: Propia

Fuente: FINRURAL

Las ONG´s financieras, en su mayoría, iniciaron actividades especializadas a inicios de la década de los ochenta, Su giro principal es la otorgación de servicios de microcrédito bajo la diversidad de tecnologías crediticias. No captan depósitos del público y, por efecto de la normativa actual, y bajo la modalidad de bancos comunales, promueven las captaciones del público de manera indirecta.

Estas entidades se hallan constituidas como asociaciones y fundaciones sin fines de lucro inscritas en el Registro de ONG administrado por el Ministerio de Hacienda, cumplen sus obligaciones impositivas de acuerdo con la ley y no son objeto de fiscalización por parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras como consecuencia de los cambios introducidos en la normativa financiera.

Con el apoyo del Fondesif, la Ong`s en los últimos años han coadyuvado a la expansión de sus servicios financieros en el área rural. En el presente, el 43 por

ciento de las agencias rurales de atención al público del total del sistema financiero nacional corresponde a las Ong´s. De los 152.891 clientes atendidos por las Ong´s, el 67 por ciento son mujeres, y del total de cartera de estas instituciones el 38 por ciento se dirige al sector agropecuario.

Estas organizaciones, a merced de la ausencia de fiscalización de la SBEF, han evolucionado del concepto de autorregulación al de desarrollo e implantación de un sistema propio de supervisión financiera.

En el marco del desarrollo sectorial, Finrural y sus socias, en alianza con el Banco Solidario, los FFP´s de microfinanzas y Fundapro, impulsan la constitución de un Buró de información Crediticias (BIC) para el sector microfinanciero (una central de riesgos). Los servicios del BIC son los de proveer servicios de información de microcrédito y crédito de consumo de entidades financieras reguladas y no reguladas, y en el futuro, de procesos judiciales y operaciones comerciales.<sup>41</sup>

Cabe mencionar que estas organizaciones tienen como principal objetivo la ayuda y cooperación en materia microcrediticia a los sectores marginales de las ciudades y los sectores rurales.

Enfatizar que algunas ONG´s, tal es el caso de Crecer y Promujer en gran medida coadyuvan al apoyo de la mujer en materia microcrediticia, y en materia de capacitación en el área de salud, educación y administrativa.

---

<sup>41</sup> NUEVA ECONOMIA. El vertiginoso ascenso de las Microfinanzas. La paz Junio de 2004. p. 2-8.

4.2. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG`s).

4.2.1. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PRÉSTAMOS DEL SISTEMA MICROFINANCIERO

A junio de 2005, las principales ONG`s asociadas a la red FINRURAL registraban una cartera vigente de 80.25 millones de dólares. FINRURAL ha promovido un marco de auto regulación que impulsa el pago paulatino de las ONG`s a la regulación estipulada para los FFP's.<sup>42</sup>

Cuadro No. 4.6

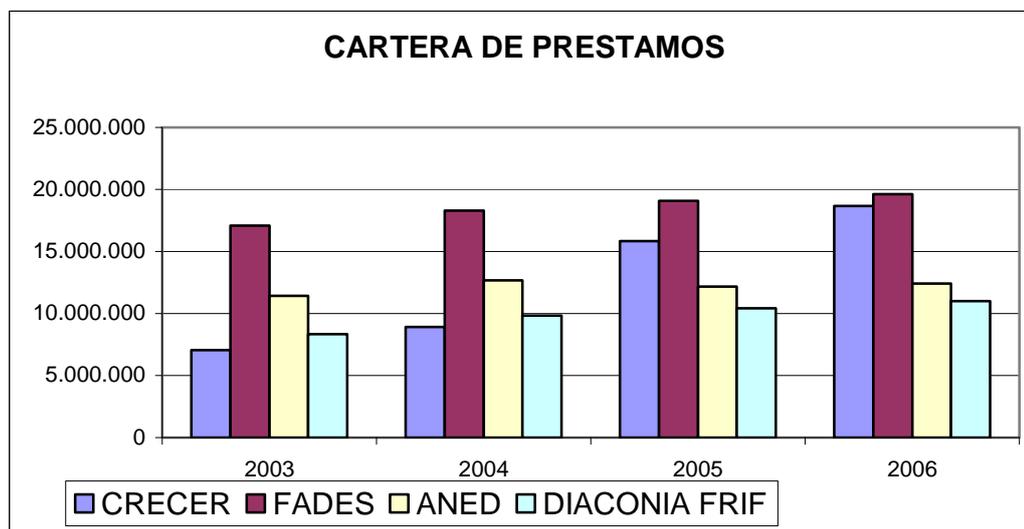
CARTERA DE PRESTAMOS

EMF`s	2003	2004	2005	2006
CRECER	7.025.117	8.901.530	15.843.651	18.654.452
FADES	17.092.223	18.298.160	19.101.712	19.622.422
ANED	11.424.543	12.686.820	12.148.890	12.433.122
DIACONIA FRIF	8.353.125	9.851.392	10.422.118	11.001.726

Elaboración Propia

Fuente: FINRURAL

Grafico No .4.1



Elaboración Propia

Fuente: FINRURAL

<sup>42</sup> "Evaluación del Sistema Bancario y No Bancario a diciembre de 2005". SBEF. [www.planetrating.com](http://www.planetrating.com)

Entre las organizaciones más representativas está CRECER que muestra un crecimiento sostenido en la cartera de préstamos. En el 2003 la cartera muestra 7.025.117 de dólares, incrementándose para el 2005 en 15.843.651 de dólares, y para el 2006 con un 18.654.456 de dólares, constituyéndose en la ONG con mayor crecimiento en la cartera crediticia.

El cuadro anterior muestra que una de las ONG´s con mayor nivel de préstamos es FADES (Fundación para Alternativas de Desarrollo) con mas de 17 millones de dólares en el 2003, y un crecimiento paulatino al 2006 con mas de 19 millones de dólares. Esta organización cuenta con una cobertura a nivel nacional con 73 agencias, de las cuales 65 están ubicadas a nivel rural y 8 en cada departamento del país. Entre sus objetivos esta el contribuir al desarrollo de alternativas económicas que beneficien a sectores de bajos ingresos con prioridad en el ámbito rural y en especial a la producción agrícola.

ANED cuenta con una cartera de préstamos de 11 millones de dólares en el 2003, para el 2004 asciende a 12 millones de dólares y para el 2006 la cartera de créditos se incrementa a 13 millones. La organización tiene como prioridad contribuir al desarrollo económico social, de personas y organizaciones, brindando oportunidades de acceso a servicios financieros justos, adecuados y oportunos.

Creceer presenta una cartera de préstamos que va en crecimiento sostenible a lo largo del periodo de estudio. En el 2003 la cartera es de 7 millones de dólares, para el 2004 asciende a casi 9 millones de dólares, y para el 2006 se incrementa a 18 millones de dólares. Entre las prioridades está; la población de área rural y urbano marginal de Bolivia, que accede a servicios financieros y educativos de calidad, mejorando su calidad de vida.

#### 4.2.2. NÚMERO DE PRESTATARIOS A NIVEL URBANO Y RURAL

La mayor parte de préstamos microcrediticios van destinados principalmente a mujeres, tal es el caso de CRECER y PRO MUJER. Esta confianza recae sobre este sector por ser un pilar en la familia y contar con una responsabilidad a la hora de cumplir con las obligaciones de crédito.

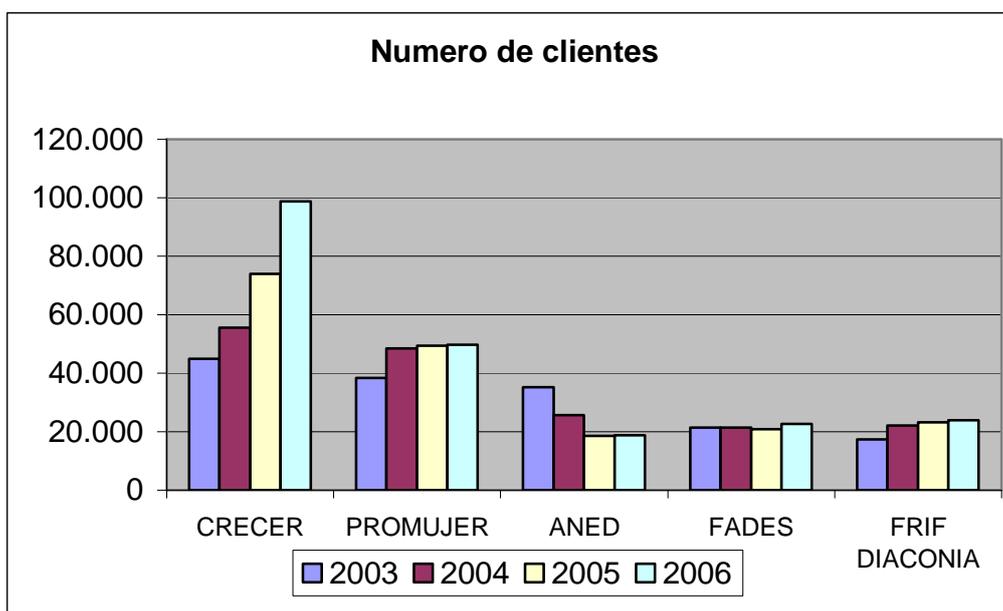
**Cuadro No. 4.7**

NUMERO DE CLIENTES	Microcréditos			
	2003	2004	2005	2006
<b>ONG's</b>				
<b>CRECER</b>	44.886	55.609	74.003	98.832
<b>PROMUJER</b>	38.380	48.496	49.309	49.752
<b>ANED</b>	35.177	25.732	18.599	18.736
<b>FADES</b>	21.436	21.405	20.899	22.645
<b>FRIF DIACONIA</b>	17.258	22.097	23.217	23.842

Elaboración Propia

Fuente: FINRURAL

**Grafico No .4.2**



Elaboración Propia

Fuente: Fin rural

La entidad DIACONIA es una organización que sólo actúa en la ciudad de La Paz por lo que la cantidad de clientes es baja en comparación a las demás; con 23.842 clientes a finales del 2006.

Fades es otra ONG la cual tiene diversidad de tecnologías crediticias, y su cartera crediticia alberga en su mayoría a mujeres (65%) como a varones (35%).

Promujer es una de las ONG´s Que trabaja en la modalidad de Bancos Comunales e Individuales, su cartera compone un 95% de mujeres y un 5% de hombres, en el 2003 su cartera crediticia alcanza a unas 38.380 personas, para el 2004 se incrementa a 48.496 clientes, y para el 2006 llega a 49.752 personas.

CRECER sigue siendo una de las organizaciones que recluta a lo largo de los años un significativo número de clientes las cuales son Grupos Comunales en su totalidad y a su vez todas son mujeres de escasos recursos. Para el año 2004 supera en numero de clientas a las demás ONG´s con 55.609 clientas, y esta cifra se duplica para el año 2006 con 98.832 personas siendo una de las mas grandes instituciones que alberga una gran numero de personas a nivel nacional.

#### **4.3. BANCOS COMUNALES**

Un Banco Comunal es aquel crédito concedido a un grupo de socias con garantía solidaria, mancomunada e indivisible, destinado a financiar actividades ya existentes o para iniciar nuevas actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades.

Instituciones como CRECER tiene una particularidad muy importante; proporciona sostenidamente servicios financieros y educativos integrados, a mujeres pobres y sus familias en áreas rurales y urbanas marginales, apoyando sus acciones autónomas, en pro del mejoramiento de la salud, la nutrición y la economía familiar.

#### **4.3.1. EL MICROCRÉDITO Y LOS BANCOS COMUNALES**

Un Banco Comunal resulta de la agrupación de 25 a 30 personas la cual está conformado por 4 ó 5 subgrupos de 5 a 6 personas, compartiendo la responsabilidad de recursos financieros así como las obligaciones y derechos en forma solidaria.

Cada subgrupo elige a un representante para conformar el directorio compuesto por cinco miembros. Definen su reglamento, acordando reglas de contribución, obligatoriedad, tasas de interés para el crédito interno, etc.

Los grupos comunales garantizan los microcréditos y los administran a través de su Directiva y Comité de Crédito. Se otorgan los microcréditos en ciclos de 3 a 7 meses de plazo. Los montos de los préstamos son secuenciales y van de 100 a 1.000 dólares americanos (dependiendo del grupo de personas, el crédito puede llegar hasta los 2000 \$us). La frecuencia de pagos es semanal hasta que la organización se consolide, posteriormente estos pagos se realizan cada quincena. La tasa de préstamo es del 30% anual. Los grupos de 25 a 30 mujeres reciben capacitación en gestión y administración de Asociaciones Comunales, por lo que es una forma participativa de asesorar a las mujeres para la formación, organización, administración y liderazgo.<sup>43</sup>

El plazo de préstamo varía según el monto al cual los grupos comunales quieran acceder, va desde los seis meses a ocho meses como máximo con reuniones continuas cada 7 o 15 días.

#### **4.3.2. EL AHORRO**

El microcrédito en asociaciones comunales incluye el componente del ahorro en dos modalidades: ahorro obligatorio o programado y el ahorro voluntario o extra.

---

<sup>43</sup> [www.pro-mujer.org/](http://www.pro-mujer.org/). Pag. Principal.

- El ahorro obligatorio o programado es parte importante de algunas entidades microcrediticias tal es el caso de Pro-Mujer; que a cada monto de crédito le corresponde una tasa de ahorro definida en función al ciclo de préstamo en el que se encuentra la clienta y al monto solicitado.
- Además del ahorro obligatorio, las clientas tienen la posibilidad de efectuar ahorros voluntarios, es decir, no condicionados al monto del crédito del ciclo. El ahorro extra permite mantener el ahorro obligatorio sin retirarse, por que actúa como colchón a las necesidades coyunturales de las clientas.

En el caso de CRECER, incentiva y asesora a los grupos Comunales a ahorros Voluntarios, es decir en cada reunión de la directiva del grupo Comunal acuerdan cuanto es el monto a ahorrar, ya sea cada semana o cada 15 días, (de 10 a 20 Bolivianos), y este ahorro también actúa como apoyo a las mismas mujeres que en algún momento tengan dificultades al momento de cumplir con sus obligaciones crediticias. A la larga después de varios préstamos por parte de la entidad microfinanciera el ahorro dentro de estos grupos Comunales se va incrementando hasta que ellos mismos son autosuficientes e independientes, y es así que se consideran Bancos Comunales.<sup>44</sup>

#### **4.3.3. CONDICIONES FINANCIERAS Y REQUISITOS PARA LA CREACIÓN DE BANCOS COMUNALES**

Entre las condiciones financieras están:

Los Bancos Comunales (Asociaciones Comunales) están basados en la garantía solidaria, mancomunada y constituidas por libre voluntad.

---

<sup>44</sup> Sr. Guillermo Alarcón; Presidente de Muce-Bolivia. Entidad microcrediticia.

Son mujeres que se conocen entre sí, residen en la misma comunidad (10 mínimo en el área rural, 15 en el área peri urbana), dispuestas a constituir una Asociación Comunal; las exigencia de garantía es la solidaria.

Tener Carnet de Identidad (CI), RUN o certificado de nacimiento, si no lo poseen pueden ser garantizadas por dos socias que sí lo posean.

La edad mínima es de 18 años de edad, aunque en el caso de mujeres menores hasta los 15 años que demuestren tener una actividad económica, o mujeres mayores de 60 años en las mismas condiciones, la exigencia se cubre con la garantía de dos compañeras, tener una actividad económica o planes para iniciarla y voluntad para ahorrar.

El crédito se otorga en bolivianos y se recupera en bolivianos, sin recargos por devaluación.

El cálculo de las cuotas fijas es de conocimiento y manejo de las socias e integra todos los costos del servicio, no hay comisiones especiales.

#### **4.3.4. EL CICLO DEL CRÉDITO**

El ciclo del crédito dura 6 meses, está integrado por reuniones cada 15 días en las que las socias administran en crédito externo proveniente de la institución (CRECER) como crédito interno proveniente de sus ahorros y de la recirculación de las recuperaciones de CRECER que permanecen en la Asociación por periodos de tiempo que permiten la capitalización del grupo.

El promedio del crédito por socia va desde \$us 100 a un monto máximo de \$us 800.

#### **4.3.5. EL AHORRO INTERNO**

Un pilar principal en la dinámica de crédito de las Instituciones (CRECER), es la generación de una cultura del ahorro:

\* El grupo ahorra de inicio el 10% del monto solicitado, que permanece con ellas como capital de arranque para el crédito interno.

\* El crédito interno emergente de las recuperaciones periódicas de capital e intereses y el ahorro voluntario que cada socia decide hacer en cada reunión (incluido en la cuota quincenal), es un instrumento de capitalización colectiva.

#### **4.4. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PRÉSTAMOS Y TASAS DE INTERÉS**

Una de las instituciones más significativas en el ámbito de microcrédito es la institución CRECER y se constituye como una entidad líder en el segmento de Bancos Comunales, por ser esta una organización a la cual destina el 95% de su cartera crediticia a esta modalidad.

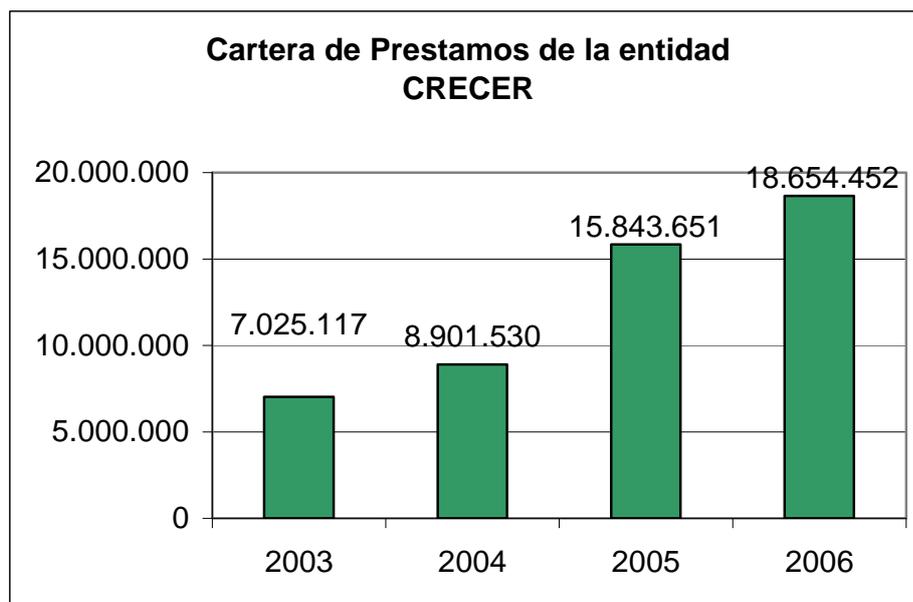
La institución cuenta con una amplia penetración de mercado, brindando un servicio integral de crédito con educación a mujeres pobres y logrando ser altamente autosuficiente.

Cabe mencionar que cuando se habla de Microcrédito es hablar de préstamos que alcanza a un tope de 2.000 dólares americanos (por encima de esta cifra ya no se consideraría microcrédito).

Crece es una de las organizaciones que trabaja principalmente en la modalidad de Bancos Comunales; en el 2003 con 7 millones de dólares, la cifra se duplica en el 2005 significativamente con 15 millones de dólares, y para el 2006 asciende a 18.654 de dólares.

La información que presenta CRECER en materia de microcréditos es meritoria por ser una de las instituciones que presenta una tasa de interés muy baja; es decir un 30 % de interés anual<sup>45</sup> (estamos hablando a un plazo de 6 meses), lo cual le hace una de las ONG con más capacidad de préstamos y de mejor accesibilidad.

**Grafico No .4.3**



Elaboración Propia  
Fuente: Planetrating.com

La cartera de microcréditos, que muestra el gráfico representa a la institución Crecer la cual cuenta con el 95% de su cartera crediticia destinada a la tecnología de bancos comunales.

Además del importante aporte de las microfinanzas en la generación de fuentes de trabajo y en la creación de oportunidades para pequeñas inversiones en autoempleo, es importante destacar, su contribución en la mejora de las condiciones de vida de miles de mujeres bolivianas.

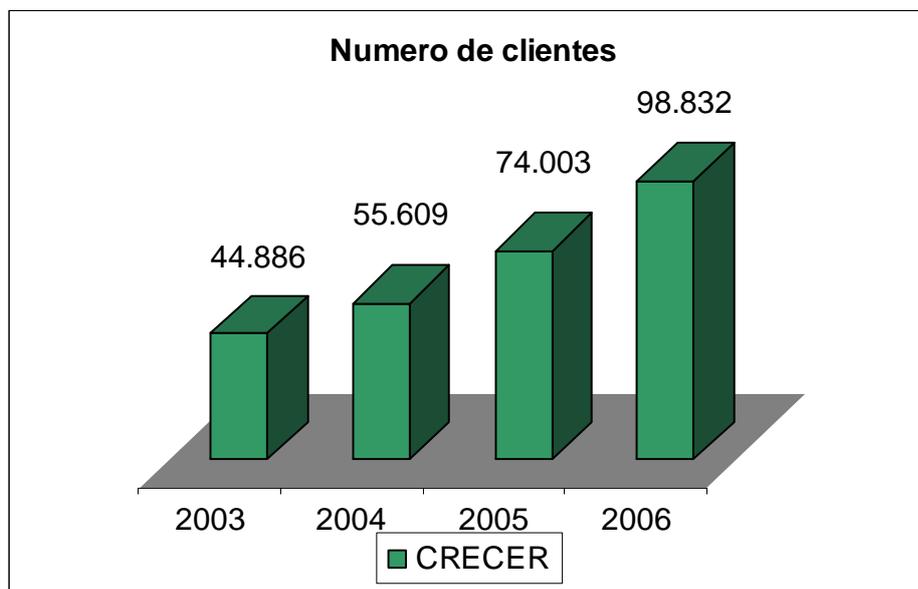
---

<sup>45</sup> Ver Anexo

#### 4.4.1. NUMERO DE CLIENTES

CRECER y PRO MUJER son organizaciones que trabajan en su totalidad principalmente con mujeres, tal es el caso de CRECER con un 95% de sus clientes son mujeres al 2006 por la responsabilidad que presentan a la hora del cumplimiento de sus créditos.

**Grafico No .4.4**



Elaboración Propia  
Fuente: Microfinanzas Bolivia

El cuadro anterior muestra que en el 2003 la cantidad de préstamos alcanza a 44.006 clientes, un crecimiento significativo en el 2004 con 55.600 personas, y en el último año de estudio la cartera de préstamos duplica y alcanza a 98.832 clientes. Mencionar que esta ONG presenta como única y representativa tecnología de Bancos Comunes, y microcrédito con educación.

Es importante recalcar que el nivel de ahorro por parte de la entidad CRECER es cero porque esta entidad se dedica a la ayuda, capacitación y solidaridad a sus clientes y no es una organización con fines de lucro.

#### **4.4.2. COBERTURA MICROFINANCIERA DE LOS BANCOS COMUNALES**

La población meta para la modalidad de Bancos Comunales son mujeres principalmente establecidas en las zonas rurales, peri urbanas, y un porcentaje poco significativo en las ciudades; con actividades económicas de pequeña escala, con sentidas necesidades económicas y nivel de escolaridad precaria o nula.

Un elemento importante de la política microcrediticia de toda ONG es la oportunidad que brindan en materia crediticia y capacitación. Esto implica principalmente que va en pro de desarrollo para los niveles sociales de escasos recursos, brindando apoyo en materia salud, educación, producción, viviendas, talleres, comercio, microempresas, etc.

La mayoría de las organizaciones no gubernamentales presentan una cobertura a nivel nacional principalmente CRECER que tiene una cobertura casi nacional. Cuenta con Gerencias Regionales en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Oruro, Sucre y Santa Cruz. Es una de las ONG´s con mayor cobertura en ocho de los nueve departamentos.

#### **4.5. CRÉDITO PARA LAS MUJERES Y PROBLEMAS EN LAS QUE SE ENCUENTRA**

##### **4.5.1. EL ACCESO AL CRÉDITO DE LA MUJER COMERCIANTE**

Ante las limitadas oportunidades de empleo formal y por el bajo nivel de educación y de destrezas adquiridas, muchas de las mujeres pobres en países en desarrollo optan por el auto empleo como medio de apoyo económico para ellas mismas y sus familias. Son muchas las mujeres que generan sus propios trabajos en actividades agrícolas, en fabricación (manufacturas), como proveedoras de servicios y principalmente como comerciantes. Aún así muchas de estas actividades informales no generan el ingreso necesario para sacarlas de su situación de pobreza, debido entre otras cosas a que carecen de capital, experiencia técnica y de gestión, acceso directo, mercados, materias primas y servicios necesarios para expandir sus negocios o por lo menos lograr mejoras marginales en productividad y en sus ingresos.

#### **4.5.2. CONDICIONES DE LA MUJER COMERCIANTE CON LAS ENTIDADES DE PRÉSTAMO**

Existen dos conjuntos de factores que pueden explicar la limitada participación de la mujer en instituciones financieras. Estos son: Factores económicos que afectan la disposición de los bancos para prestar a mujeres que son prestatarias pequeñas y/o inexpertas (factores de oferta) y los factores que afectan la disposición y la capacidad de la mujer para solicitar y aceptar créditos de instituciones financieras modernas (factores de demanda). Los factores de oferta están estrechamente relacionados con las percepciones de las instituciones financieras sobre el pequeño prestatario en general y el efecto de regulaciones en los mercados financieros; los factores de demanda, por otro lado, están mucho más relacionados con las características de las mujeres propietarias.

##### **4.5.2.1. FACTORES DE OFERTA**

Dentro de estos factores se toma en cuenta los siguientes puntos:

###### **\* Costo por unidad de préstamo**

El costo por unidad de otorgar préstamos por pequeñas sumas es mayor que el costo por unidad de dar préstamos grandes, debido especialmente a que en la mayor parte de los países en desarrollo hay severos déficit de personal entrenado para administrar créditos. Las instituciones financieras buscan reducir al mínimo los costos administrativos concediendo préstamos por cantidades grandes lo más frecuentemente posible.

###### **\* Tasa de amortización**

Las instituciones financieras tienen poco o ningún control sobre los desarrollos tecnológicos, los precios de mercado y la accesibilidad a repuestos, los cuales son factores clave para asegurar el éxito de las pequeñas empresas, y por ende, garantizar tasas de reembolso altas sobre préstamos por pequeños montos. Las tasas de reembolso actuales sobre préstamos pequeños con frecuencia muy por debajo de las tasas potenciales, incrementando el costo por unidad de recobrar el crédito dado el

pequeño prestatario. Las instituciones financieras, en consecuencia tienden a pensar que prestamos en pequeñas cantidades son préstamos costosos y de alto riesgo.

**\* Políticas reguladoras**

La regulación financiera típicamente impuesta en los países en desarrollo difiere de una política de subsidio de crédito. Cuando se subsidia el crédito, se pone a disposición de los prestatarios tasas de interés más bajas, mientras que el gobierno reembolsa a las instituciones por los costos de prestar a esas tasas menores. Así, las instituciones financieras tienen menos incentivo para restringir el monto de crédito suministrado y no se produce una excesiva demanda de fondos. La mayoría de los gobiernos, sin embargo, no tienen la capacidad financiera para proveer el total de subsidios requeridos para suministrar todo el crédito que se demanda a tasas subsidiadas. En estos casos, nuevamente, la demanda de crédito excede la oferta y aparece un racionamiento del crédito y sus respectivas consecuencias.<sup>46</sup>

**4.5.2.2. FACTORES DE DEMANDA**

**\* Costos de transacción**

El pago de intereses constituye sólo una parte de los costos del crédito. Costos adicionales incluyen pagos por llenar formularios, costos de movilización para visitar al prestamista, y los costos de oportunidad relacionados con el tiempo necesario para negociar y rembolsar préstamos.

**\* El requisito de la garantía**

Es probable que las mujeres del área rural y peri urbana, tengan menos capacidad que los hombres para satisfacer la exigencia de garantías para un préstamo "bancario", debido a que estas generalmente requieren un inmueble u otro tipo de propiedad. En Bolivia todavía un gran porcentaje de las mujeres no tienen la propiedad de su inmueble a su nombre, ya que el título de propiedad normalmente figura el nombre del cónyuge, (claro que algunas veces cuando se adquiere una movilidad el nombre

---

<sup>46</sup> Berger M. Lycette M. y1989. Resumen preparado por intercambio. La mujer en el sector comercial. Acceso de la mujer al crédito en América Latina Y el Caribe.

del propietario es de la mujer, pero de forma figurativa) por ende se imposibilita su acceso al crédito en forma independiente.

**\* Procedimientos de solicitud**

Las instituciones financieras pueden exigir de los potenciales prestatarios cumplir elaborados procedimientos de solicitud. De esta forma, la demanda de crédito por parte de las mujeres se verá inhibida debido a su mayor tasa de analfabetismo y sus logros educacionales en general más bajos comparados con los de los hombres. Otro factor que puede restringir el acceso de la mujer al crédito es la exigencia de que los cónyuges sean consignatarios de las solicitudes de préstamo. En la práctica este requisito se traduce frecuentemente en que la mujer casada debe obtener la firma del marido para que se le acepte la solicitud de crédito, mientras que no pasa lo mismo con los hombres casados.

**\* Restricciones sociales y culturales**

Las mujeres en algunas culturas puede considerarse inapropiado el que una mujer viaje sola una distancia larga entre su hogar en un área rural y los bancos de la ciudad. En nuestro caso pueden sentirse intimidados ante la idea de entrar a una institución de crédito por la falta de costumbre. Otro impedimento importante es que las mujeres con frecuencia son excluidas de organizaciones locales como cooperativas o clubes sociales, a través de los cuales se obtiene información relacionada con fuentes de crédito y procedimientos de solicitud. Pero incluso cuando las mujeres participan plenamente en las actividades de una organización, a menudo desempeñan un papel subordinado al de los hombres en el proceso de toma de decisiones y pocas veces se desempeñan como dirigentes.

---

**CAPÍTULO V****MARCO LEGAL****5.1. MARCO REGULATORIO QUE RIGE LAS MICROFINANZAS**

En los últimos años el Estado Boliviano está trabajando por consolidar un marco jurídico y regulatorio adecuado a las necesidades de las instituciones especializadas en ofrecer servicios financieros.

En Bolivia los Fondos Financieros Privados (FFP´s) y Banco Sol, son entidades que ofrecen servicios microfinancieros en forma regulada, en este país también existen los Organismos No Gubernamentales (ONG´s) que también proveen de estos servicios pero su accionar no está reglamentado por la Ley de Bancos y Entidades Financieras ni la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF).

Las disposiciones más importantes que rigen el marco regulatorio de las microfinanzas son:

- El Decreto Supremo 24000: de mayo de 1995 que faculta la creación de las FFP´s, como sociedades especializadas en la intermediación de recursos hacia los microempresarios del sector productivo, comercial y de servicios permitiendo que las ONG´s especializadas en este tipo de operaciones, cumplan con sus objetivos a través de la conformación de sociedades con capital de riesgo, facultadas a captar depósitos y sujetas al control de la SBEF.<sup>47</sup>

La creación de las FFP´s, facilitó la formalización de las tecnologías y operaciones de las ONG´s en Bolivia, al exigirles un capital mínimo (de 630 mil Derechos especiales de giro), que es menor requerido a los bancos, unido a un estricto marco prudencial que establece límites de otorgación y concentración crédito menores que los establecidos por los bancos.

Este Decreto supremo establece que los FFP´s se organicen como sociedades anónimas, por ser esta una figura idónea para la intermediación

---

<sup>47</sup> Marco Regulatorio que rige el funcionamiento de las microfinanzas en Bolivia. Pág. 1-5

---

financiera, tanto por la estabilidad jurídica que representa la entidad mercantil respecto a la sociedad civil, como por permitir oportunos incrementos o reposiciones patrimoniales, cuando lo requiera la SBEF de acuerdo al marco regulatorio contenido en la Ley de Bancos y Entidades Financieras.

Por la ausencia de oferta crediticia al sector micro empresarial por parte de la banca tradicional corporativa, algunas organizaciones no gubernamentales por su alcance y cobertura geográfica, se constituyeron en una importante fuente institucional de crédito, desarrollando su actividad sin estar reguladas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, por lo que no podían captar depósitos del público, este factor que se convirtió en el principal obstáculo para su desarrollo y expansión.

La Ley de Bancos y Entidades Financieras de 14 de abril de 1993, modificada por la Ley de Fortalecimiento de la Normativa y Supervisión Financiera de 20 de diciembre de 2001, introduce el concepto de multibanca, autorizando a las entidades bancarias a operar con varios servicios financieros entre los cuales se incluyen los créditos destinados a la microempresa. Adicionalmente, se establecen los tipos de entidades no bancarias, las que han merecido reglamentación por parte de la SBEF y del Poder Ejecutivo.

En resumen, las principales razones para promover la formalización de las organizaciones no gubernamentales financieras fueron las siguientes<sup>48</sup>:

1. Permitir la integración de amplios sectores de la población al sistema financiero, a través de la extensión del ámbito geográfico y demográfico de la oferta crediticia del sistema financiero formal.
2. Asegurar el funcionamiento eficiente del sistema financiero, a través de las entidades especializadas en el negocio de microfinanzas, con el fin de facilitar la canalización de recursos a sectores desatendidos por la banca tradicional corporativa.

---

<sup>48</sup> Ibidem.

3. Cubrir la demanda real insatisfecha de los servicios financieros por falta de atención de los intermediarios financieros de la pequeña y microempresa tanto en el área urbana como rural.
4. Dotar a las ONG's formalizadas de una forma jurídica (sociedades anónimas) que les brinde estabilidad jurídica, asegurando de esta forma la participación de capital de riesgo, bajo la visión de rentabilidad y viabilidad del sector a largo plazo.
5. Ampliar su estructura de financiamiento, así como las modalidades en que pueden instrumentar las operaciones de crédito.
6. Aprovechar la experiencia previamente acumulada, por las ONGs financieras, en el otorgamiento y administración de pequeños préstamos, así como en los desarrollos realizados en tecnologías crediticias comprobadas y conocimiento del mercado objetivo atendido.

En tal sentido, las microfinanzas en Bolivia han tenido en los últimos años un desarrollo muy grande, como el resultado de un esfuerzo conjunto, entre las ONG's Financieras, urbanas y rurales, que fueron las pioneras en este mercado, el Estado boliviano particularmente, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, el Banco Central y la Cooperación Internacional que apoya al sector fueron los artífices para que las microfinanzas en Bolivia se desarrolle.

- **La Ley de Bancos y Entidades Financieras;** que en su última modificación del 20 de diciembre de 2001 incorpora en el Título IV de entidades de intermediación financiera no bancarias en el capítulo III a los FFP's.

Señala que: "Los Fondos Financieros Privados son sociedades anónimas cuyo objeto principal es la canalización de recursos a pequeños y micro prestatarios cuyas actividades se localizan tanto en áreas urbanas como rurales".

También, señala las operaciones activas y pasivas que estos pueden desarrollar y los servicios que pueden prestar, y reitera que el capital mínimo para operar como FFP es de 630.000 DEGs.

Con esta modificación las operaciones que los Fondos Financieros Privados pueden realizar son las que hacen los bancos con excepción de:

- Prestar servicios de depósitos en almacenes generales de depósito.
- Realizar operaciones de factoraje.
- Recibir letras de cambio u otros efectos en cobranza, así como efectuar operaciones de cobranza, pagos y transferencias.\*
- Realizar giros y emitir órdenes de pago exigibles en el país o en el extranjero.\*
- Invertir en el capital de sociedades de titularización.
- Invertir en el capital de empresas de seguros.
- Administrar fondos de inversión para realizar inversiones por cuenta de terceros.

*\* Solo en lo referente a operaciones de comercio exterior, estando permitidas las operaciones de envío y recepción de remesas de dinero de personas jurídicas y naturales dentro y fuera del país.*

La norma a su vez señala que las entidades financiera no bancaria (dentro estas los FFP´s), no podrán realizar las siguientes operaciones:

- Recibir en garantía de créditos, en todo o en parte acciones de la propia entidad.
- Otorgar créditos a los directores y a los miembros de los comités de créditos de las mismas, durante el tiempo que dure su mandato. Los créditos que estén vigentes al momento de ser elegidos, mantendrán las condiciones originalmente pactadas, no pudiendo ser objeto de reprogramaciones.
- Conceder o mantener créditos con sus ejecutivos, funcionarios o grupos de prestatarios vinculados a ellos, dentro de los alcances de las disposiciones de la

---

Ley de Bancos y Entidades Financieras. Para efectos de la presente Ley, se entenderán por ejecutivos y funcionarios, aquellos que ejercen funciones de decisión u operación, ya sean apoderados o no, o que presten servicios a la entidad bajo cualquier denominación, que puedan comprometer a la entidad sin limitación ó con limitaciones particulares a sola firma. Los créditos que mantengan tales personas deberán ser íntegramente pagados antes de asumir funciones.

- Otorgar créditos a un prestatario o grupo prestatario por un monto superior al uno por ciento (1%) de su patrimonio neto, si los mismos tienen garantía personal.
- Conceder o mantener créditos con un prestatario o grupo prestatario por más de tres por ciento (3%) de su patrimonio neto. Se exceptúan los créditos de vivienda destinados a un prestatario o grupo de prestatarios, los que no podrán exceder del cinco por ciento (5%) del patrimonio neto en la entidad de intermediación financiera. Este último límite podrá alcanzar el diez por ciento (10%), previa autorización expresa de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Conceder créditos a una entidad del sistema financiero por más del veinte por ciento (20%) de su patrimonio neto, con excepción de los casos expresamente autorizados por la Superintendencia, en lugares donde no existan suficientes entidades financieras.
- Transferir bienes inmuebles de uso y cartera de créditos, sujeta a reglamentación de la Superintendencia, aprobada por el Comité de Normas Financieras de Prudencia (CONFIP).

- **Ley de Propiedad y Crédito Popular**

La Ley de Propiedad y Crédito Popular N° 1864 de fecha 11 de junio de 1998, tiene por objetivo otorgar mayores oportunidades a los ciudadanos bolivianos para ampliar su condición de propietarios y potenciales inversores, con un acceso más democrático al crédito, en tal

sentido, la ley norma lo siguiente<sup>49</sup>: "i) las formas de participación de los bolivianos en las empresas capitalizadas por efecto de la Ley de Capitalización N° 1544; ii) la movilización del ahorro y la inversión popular, la ampliación del micro crédito productivo, de servicios y de vivienda y su mejor distribución; iii) la reforma de la administración de cooperativas de servicios públicos con el fin de mejorar y ampliar la cobertura de los mismos; iv) la expansión de servicios financieros a los municipios; v) el fortalecimiento de intermediación financiera, su reglamentación y supervisión; y vi) la reestructuración y unificación del registro de personas".

- **Banco de desarrollo Productivo.**

Es una entidad de intermediación financiera de segundo piso, regulada por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y constituida como persona jurídica de derecho privado.

Tiene por objetivo intermediar fondos hacia entidades financieras privadas que cuenten con licencia de funcionamiento de la SBEF. Además, actúa como banco fiduciario, administra patrimonios autónomos, así como activos y componentes financieros.

Poner a disposición de las ICIs habilitadas, recursos a mediano y largo plazo destinados a financiar actividades de la Micro y Pequeña empresa que realicen actividades de producción, comercio y servicios.

Quienes pueden acceder al crédito: Todas las asociaciones productivas emprendedoras y en actividad como OECAS, CORACAS, Cooperativas, asociaciones y otras formas legales compuestas principalmente por pequeños productores, legalmente constituidas con estructuras organizativas definidas y vida orgánica activa.

Que requisitos deben Cumplir: Que los recursos sean utilizados para financiar actividades generadoras de ingreso y empleo del sector productivo en las

---

<sup>49</sup> Gonzáles Griselda y Hugo Rivas, "Las ONG's Bolivianas en las Microfinanzas", Sinergia, 1999, p. 26.

---

etapas de producción, transformación, acopio, comercialización y turismo de cualquier rubro excluyendo aquellas relacionadas con sectores estratégicos (hidrocarburos, minería, generación de energía). Que los asociados cuenten con permanencia en la zona y experiencia en la actividad. Que la asociación tenga una estructura organizativa definida. Que todos los miembros de la asociación se dediquen principalmente a la misma actividad productiva que será objeto del financiamiento. Que la asociación no tenga deudas en el sistema financiero nacional.

Se podrá otorgar créditos a todas aquellas asociaciones que hayan accedido o que tengan créditos vigentes de los programas del Gobierno (ej: TCP-ALBA) siempre y cuando no estén en mora y demuestren tener una adecuada capacidad de pago.

Con los recursos de la ventanilla, BDP SAM podrá financiar:

1. Créditos destinados a financiar activos fijos y/o capital de trabajo necesarios para la ejecución de actividades productivas, de comercio y de servicios desarrolladas por Micro y Pequeñas empresas.
2. Créditos destinados a la compra, ampliación o refacción de vivienda productiva.
3. Capital de operaciones multipropósito, es decir que se permite el cambio de actividad de acuerdo a la estacionalidad.

- **Plan Nacional de desarrollo (Lineamientos estratégicos 2006-2011).**

El Plan Nacional de Desarrollo del Decreto Supremo 29272 del 12 de septiembre de 2007. Plantea una política de financiamiento al sector productivo prevé estructurar un sistema nacional de financiamiento público y privado, que será un mecanismo de articulación económica con equidad. Este sistema asignará recursos de manera eficiente hacia los sectores productivos con alta potencialidad.

El SINAFID (Sistema Nacional de Financiamiento para el Desarrollo) a través del Banco de Desarrollo Productivo (BDP), es el mecanismo para redistribuir el ingreso nacional y financiar el desarrollo productivo de sectores y regiones

excluidas por efecto del limitado acceso al crédito, exclusión debido a políticas conservadoras del actual mercado financiero, lo que ha significado ampliar las brechas de inequidad y pobreza, concentrando el capital y el mercado. El SENAFID y el BDP permitirán la transición hacia una nueva estructura de financiamiento para el sector productivo, dentro de un marco de estabilidad macroeconómica.

La recuperación de los recursos estratégicos y en el marco del nuevo patrón de acumulación, permite que los beneficios y excedentes económicos que se generen, sean redistribuidos a través de estas instituciones. Esta estructura impulsa procesos de desarrollos comunitarios y solidarios, revaloriza, saberes ancestrales y capacidades productivas locales, y reconoce la diversidad económica, productiva y cultural.

A través de la adecuación institucional de la Nacional Financiera Boliviana SAM (NAFIBO) A Banco de Desarrollo Productivo, Banco de Segundo Piso, el Estado canalizará recursos de financiamiento para inversiones de largo plazo. La entidad privilegia la producción agropecuaria, así como la micro, la pequeña y mediana empresa.

Se llegará, igualmente, con inversión en infraestructura productiva y social, a los niveles municipales, regionales y departamentales con el objeto de apoyar al proceso productivo, con énfasis en la inversión social.

El SENAFID y el BDP serán instrumento de financiamiento de las prioridades productivas y estratégicas establecidas en el Plan de Desarrollo. Estas prioridades deben ser excluyentes, privilegiando a los pequeños productores del área rural y urbana, los cuales deben someterse a mecanismos de control social de la forma asociativa correspondiente a su unidad territorial para el correcto uso de sus recursos.

El apoyo permitirá mejores niveles de producción gracias a los créditos con bajas tasas de interés, plazos adecuados y mayores periodos de gracia. Se otorgará financiamiento para capital de inversión y operaciones, maquinaria, equipos, infraestructura productiva y recambio tecnológico para la producción.

## CAPÍTULO VI

### MARCO PRÁCTICO

Determinación de la influencia de la mujer comerciante como sujeto de microcrédito en el mejoramiento del nivel de vida de la familia.

#### 6.1. RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO – ENCUESTA

Para desarrollar el trabajo de investigación, se escogió el sector de las “Rieles” por contar con un gran número de comerciantes los cuales se dedican a diversas actividades comerciales, por lo que ponen a la venta una gama variada de artículos en general. Esta asociación cuenta con 5050 afiliados, de los cuales 4292, el 85% son mujeres y el resto, 15% varones. El sector Rieles muestra un sin fin de artículos varios y alberga a un importante número de personas de distintos estratos sociales; los mismos exponen un sin fin de artículos para la venta como ser: Canasta Familiar, Ropa Usada, Ropa Nueva, Ropa de Cholita, Artículos Varios, Auto-repuestos, llantas entre otros, lo que les otorga singulares características.

Se realizó una encuesta para conocer las necesidades socioeconómicas y el destino del crédito, y conocer si efectivamente el microcrédito ayuda a mejorar las condiciones de vida de la familia.

#### 6.2. OPERATIVIZACIÓN DE LA ENCUESTA

##### 6.2.1. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

La población de nuestro interés esta dirigida a mujeres comerciantes de la feria 16 de julio de la ciudad de El Alto y se realizó en la zona central de la feria.

El muestreo probabilístico; es el muestreo aleatorio simple, se caracteriza porque todos los elementos de la población tienen una probabilidad conocida y diferente de cero de ser seleccionada.

Para poder determinar el tamaño de la muestra se utilizo la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:	n = Tamaño de la muestra	
	N = Universo	N = 4.292 mujeres comerciantes
	P = Probabilidad de éxito	p = 0.5
	Q = Probabilidad de fracaso	q = 0.5
	e = Error de estimación	e = 0.06262
	Z = Valor de Tablas	Z al 95% de confianza

Una vez realizados los cálculos correspondientes, se llevo a obtener el resultado de

$$n = 243 \text{ Encuestas}$$

Que fue el número de encuestas realizadas a diferentes asociadas que participan de la Feria, en el expendio de diversos productos.

### 6.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

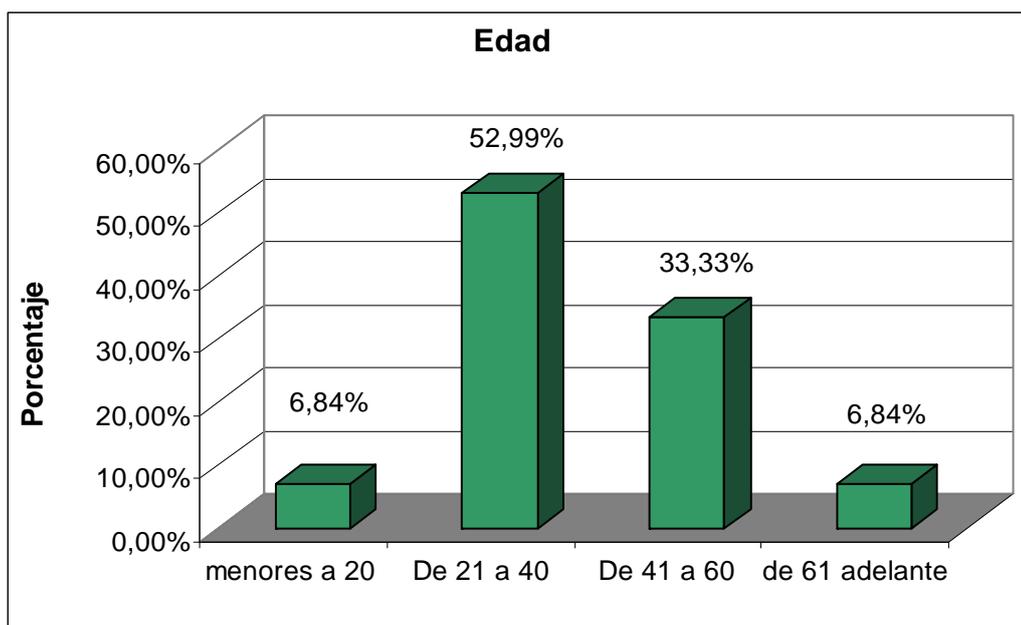
#### 6.3.1. Datos Generales

Se tomó en cuenta para estos datos la edad, ocupación y estado civil. Con relación al sexo sólo se tomo en cuenta la femenina por ser el caso de estudio.

#### 6.3.2. Edad de los participantes

De acuerdo al grafico correspondiente, el promedio de edad de la muestra especificada, detalla un elevado volumen de participación en las mujeres con edades de 21 a 40 años.

Alrededor del 7% son menores de 20 años de edad, el 53% de las mujeres encuestadas esta entre 21 a 40 años de edad, de 41 a 60 años de edad consta el 33% y 7% son mayores de 61 años de edad. Lo que quiere decir que en los grupos de edad al borde, es decir entre menores a 20 y de 61 adelante no tienen significativa preponderancia, al contrario mujeres de entre 21 a 40 años y 41 a 60 años de edad, son las edades que priman en las encuestadas, por lo que se puede deducir que entre estas edades se encuentran mujeres con altas capacidades de trabajo obligadas por las circunstancias a realizar el trabajo de comercialización de mercancías, hecho apoyado por lo que en las otras edades existe una cantidad pequeña de mujeres.

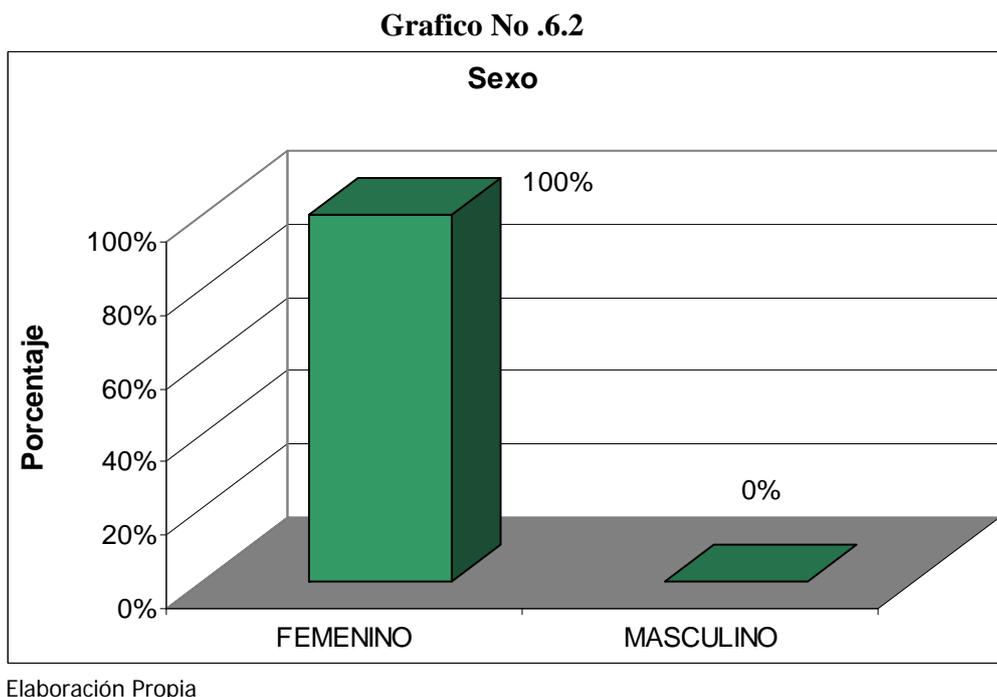
**Gráfico No .6.1**

Elaboración propia

El cuadro anterior muestra a mujeres comerciantes de 21 a 40 años de edad; con una participación de más de 50%, lo cual demuestra que en este intervalo son mujeres que no cuentan con oportunidades de conseguir un empleo formal o están en la obligación de conseguir un mejor ingreso para la manutención de sus familias.

### 6.3.3. Sexo

Se tomó en cuenta sólo a las mujeres comerciantes de la Feria 16 de Julio del sector de las rieleas ya que en este sector el 85% de las personas que ofrecen su mercadería a la venta son del sexo femenino.



Como se observa en el cuadro anterior el 100% de las encuestadas son mujeres que ofrecen su mercadería a las distintas personas que vienen a visitar la Feria 16 de Julio.

### 6.3.4. Ocupación actual y alternativa

La ocupación del 100% de las encuestadas está destinada al comercio como principal actividad de fuente de ingresos para contrarrestar la pobreza en la que se desenvuelven, esto; entendido como falta de oportunidades para la generación de ingresos, los bajos logros educativos, elevados niveles de mortalidad y morbilidad, carencia de servicios básicos, elevados riesgos e incertidumbre, reducida

participación de las personas en las decisiones públicas que afectan su destino, afectados por exclusión y discriminación.

Gráfico No .6.3



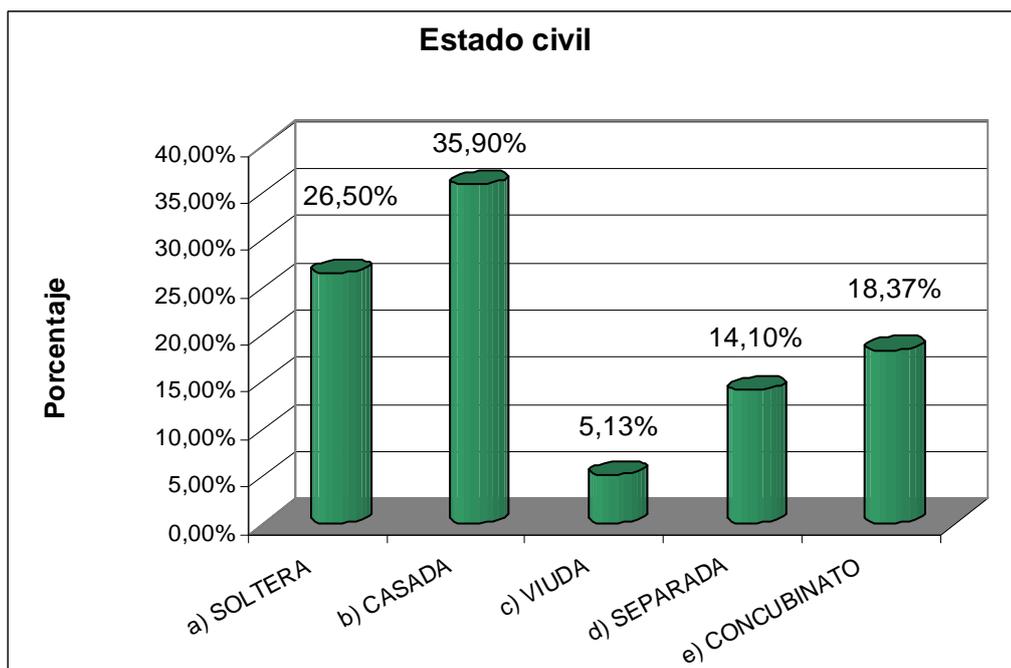
Elaboración Propia

Del total de las encuestadas, el 13% al activarse en la Feria como comerciante, tiene que lidiar con la actividad de su educación secundaria, técnico superior o universitaria , hecho que demuestra que las mujeres desde su primera juventud tienen que ocuparse de distintas cosas a la vez; solo el 47 % de la mujeres comerciantes de la Feria se dedican exclusivamente al comercio de mercancías varias, mencionar que también son mujeres que deambulan de feria en feria en las ciudades de La Paz y la ciudad de El Alto y si tienen oportunidad viajan hacia otros departamentos para este rubro; del mismo modo, el 40% tiene que dedicarse a las actividades domesticas y al comercio como puede verse en el siguiente grafico.

### 6.3.5. Estado Civil

Se tomo en consideración cinco posibilidades para este apartado: soltera, casada, viuda, divorciada, concubinato.

**Grafico No .6.4**



Elaboración Propia

Se debe destacar que del 26% son solteras entre las que distinguen a jóvenes adolescentes algunas madres, las mismas que tienen que lidiar con la dificultad de mantener a sus hijos en la educación y salud.

El 35% de las encuestadas son mujeres casadas las cuales se dedican a trabajar en el comercio informal, recurren a la actividad comercial por que la necesidad les obliga, porque el esposo no cuenta con un trabajo remunerado, o porque el esposo no trabaja y este colaborando con la mujer.

El 18% de mujeres encuestadas viven en concubinato, esto se debe a que para poder casarse se requiere una variada documentación y principalmente se tiene

que cancelar por este servicio, por otro lado no cuentan con dinero suficiente para acceder al matrimonio, o creen que es un gasto que lo pueden hacer mas a futuro.

### **6.3.6. Nivel de formación**

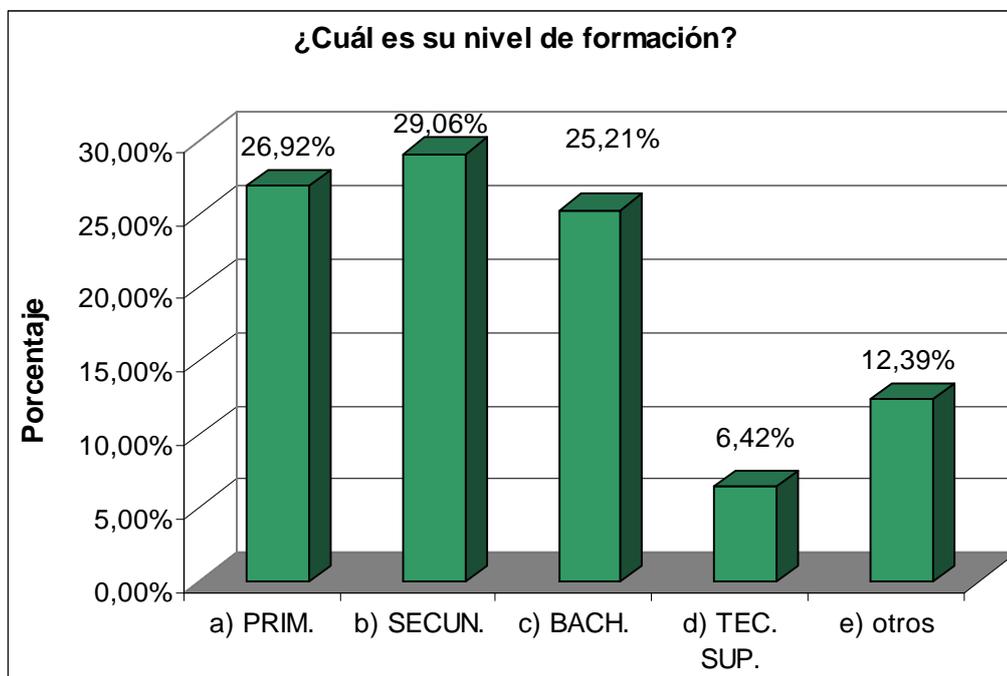
El porcentaje de personas que estudiaron en el nivel primario llega al 26%, esto debido a que no llegaron a culminar sus estudios escolares por que desde temprana edad son obligados a trabajar por sus padres ya que estos no cuentan con un trabajo formal.

El 29% llegaron al nivel secundario. Por distintas circunstancias se vieron forzadas a trabajar y dejar de estudiar, ya sea por que no contaban con la presencia de sus padres en algunos casos o por que estos no estaban en un trabajo que les remuneraba de acuerdo a sus necesidades.

El 25% culminaron el bachillerato, los cuales al no poder tener la oportunidad ni el apoyo de sus apoderados; no optan por seguir los estudios superiores y por esa falta de colaboración se vieron en la necesidad de buscar un empleo a temprana edad.

El 6% llegó a tener estudios a nivel técnico. El 12% corresponde a personas que están en la universidad o egresaron; otras que tienen conocimiento de confección, agricultores, maestros, jubilados, etc.

Gráfico No .6.5



Elaboración Propia

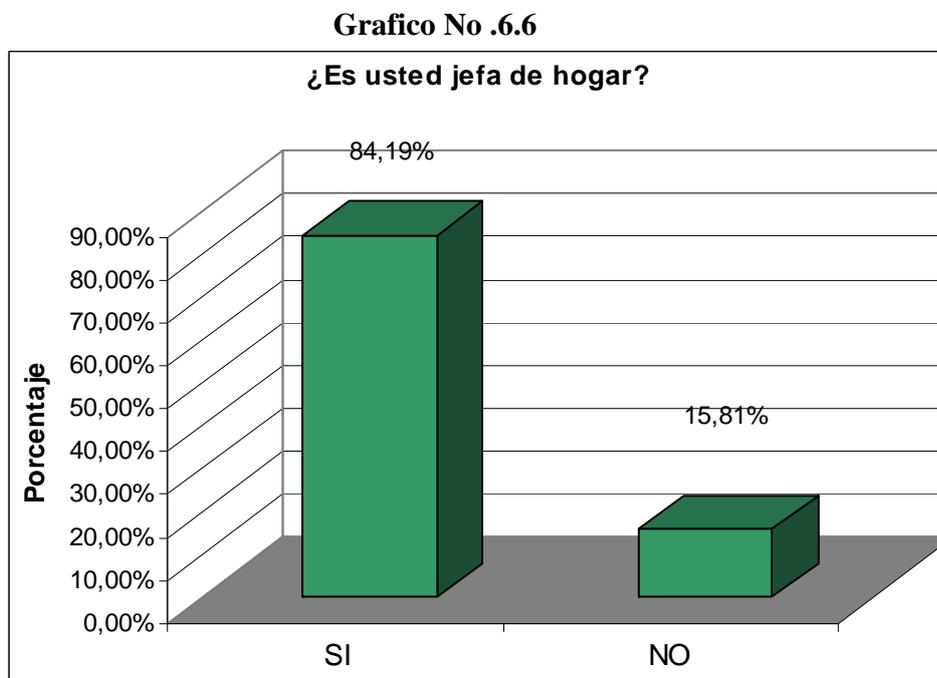
En general son personas que por situaciones de trabajo dejan el estudio relegado a un segundo plano, o están obligados desde temprana edad a la ayuda de sus padres, a colaborar con el ingreso familiar o por diferentes razones que atraviesan en su infancia y adolescencia.

Muchas de las personas encuentran al comercio como única fuente de ingreso esto en el caso de los profesionales y personas que no cuentan con un nivel de formación profesional.

### 6.3.7. Jefa de hogar

El cuadro a continuación muestra que el 84% de las encuestadas son jefas de hogar, esto significa que frente a las necesidades económicas crecientes y la falta de empleo en el sector empresarial moderno, la mujer se ve forzada a crear su propio empleo y se va incorporando a la llamada economía informal, en la que

el rendimiento y las condiciones de trabajo distan mucho de las de un empleado fijo asalariado.



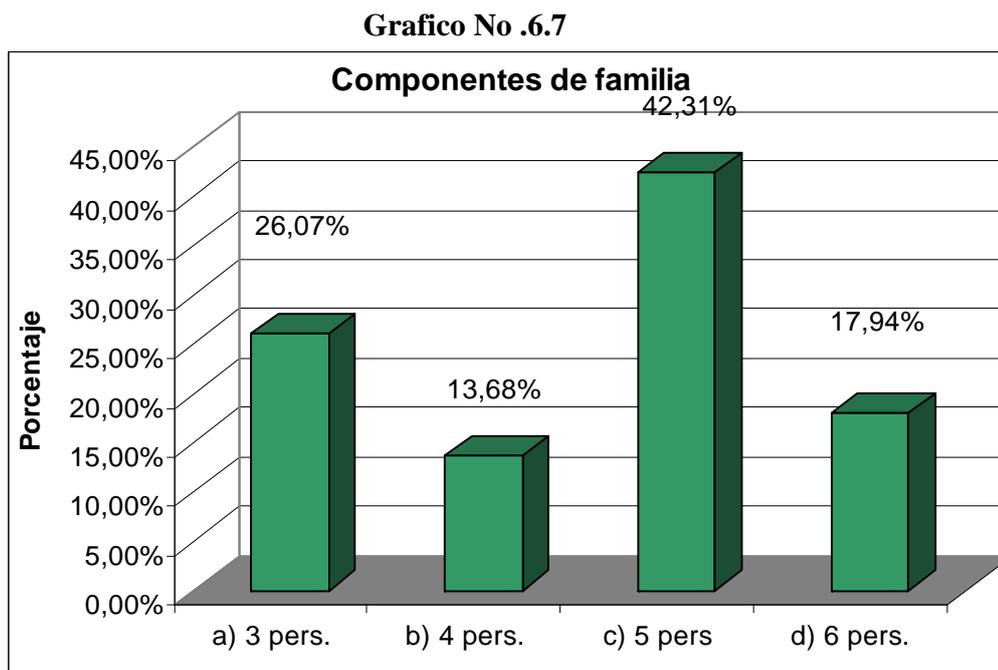
Elaboración Propia

El 84% de las encuestadas son jefas de hogar, mantienen económicamente su hogar, es decir que el trabajo informal en la mayoría de los casos cubre principalmente sus necesidades básicas como ser la alimentación, agua y luz. También podemos indicar que el esposo o el concubino en otros casos no cuentan con un empleo y están en la necesidad de colaborar y ayudar a la mujer en la actividad del comercio informal por ser la única fuente de trabajo con que ellos cuentan.

Resaltar que en otros casos son madres solteras, viudas o divorciadas las cuales por necesidad se ven en el deber de trabajar en el comercio y dar el sustento diario a sus familias.

### 6.3.8. Componentes familiares

Es importante conocer con cuantas personas cuentan cada una de las familias, por ser una importante variable que relaciona a la importancia de trabajar en el comercio como una necesidad.



Elaboración Propia

En un rango importante el 42% de las personas encuestadas cuentan en su unidad familiar con cinco personas; por contar con un gran número de personas en la familia las mujeres se ven en la necesidad de trabajar en el comercio y por ende se ven forzadas a que los hijos a temprana edad sientan la obligación de trabajar y cubrir las necesidades básicas de la familia. Claro esta decir que en pocos casos los hijos estudian y luego de esta actividad se dedican a colaborar a sus madres.

La necesidad de trabajar es presa de las personas que cuentan con pocos recursos económicos y el número de personas con las que cuenta su familia hace que todos en la familia estén en la posibilidad de trabajar, el 26% cuentan con 3 personas en

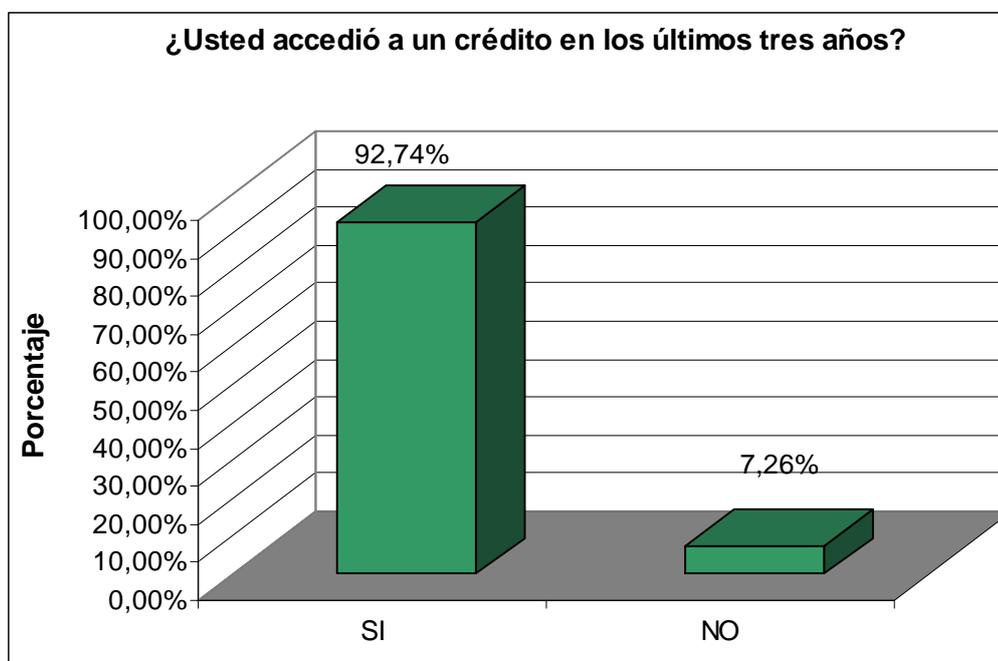
su familia esto hace que se vean en la obligación de buscar en el comercio una fuente de ingresos.

El 17% albergan a 6 personas en su familia, explicar que dentro de esta unidad familiar también están considerados los abuelos que en algunos casos también ayudan al ingreso familiar ya sea con la renta o trabajando en alguna actividad laboral (comercio en el total de los casos).

### 6.3.9. Acceso al crédito

En los últimos tres años, se puede destacar que un grupo de personas respondieron que no accedieron al crédito; estas personas recurrieron a sus ahorros o a la colaboración de sus padres o parientes, y se sostienen con su mercadería. Otro grupo fue rechazado en su solicitud por no tener una actividad estable, otras no accedieron por que el cónyuge tiene crédito, y el restante no cuenta con documentos de identidad.

Grafico No .6.8



Elaboración Propia

El 93% de los encuestados respondieron que si accedieron a un crédito (microcrédito) en los últimos tres años. Aunque el crédito por si solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

Muchas de las mujeres comerciantes que accedieron al microcrédito en los últimos 3 años, lo han hecho por varias ocasiones y por distintas instituciones financieras y por esta experiencia tienen el conocimiento sobre los créditos y el apoyo que brindan en particular las Ong's, en materia de educación, salud, en particular en la administración y desempeño del crédito al cual ellas acceden.

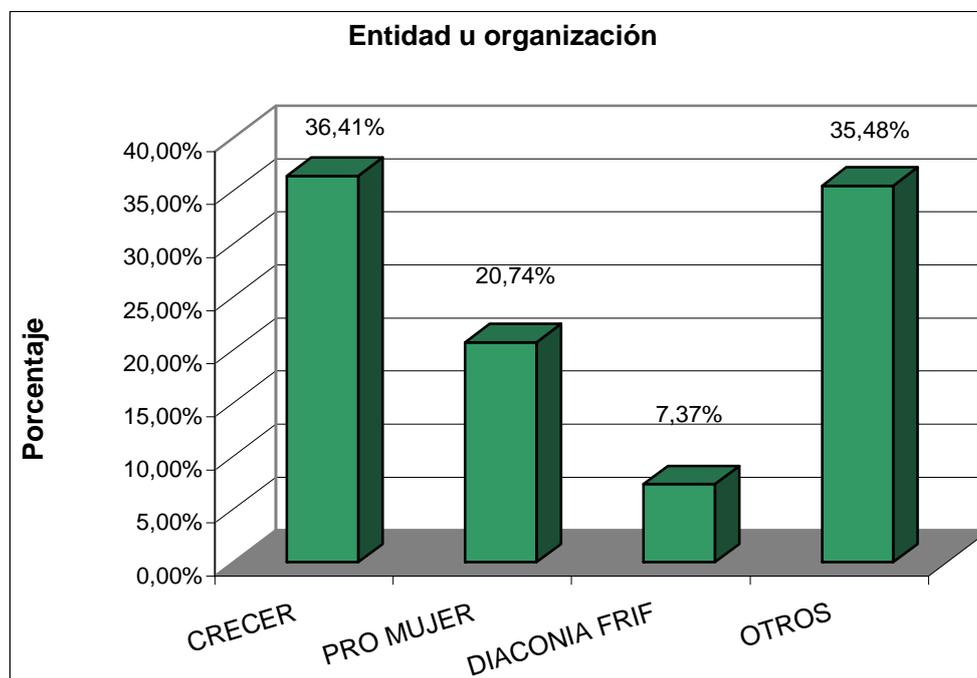
El microcrédito es una importante herramienta para las personas de escasos recursos, en especial para más del 92% de las mujeres (encuestadas) que encuentran un aliciente para mejorar de alguna forma sus ingresos.

El 7 % no pudo acceder a un crédito por diferentes razones.

#### **6.3.10. Entidad a la que acudió para solicitar el préstamo**

De acuerdo al grafico presente, las instituciones con más coberturas a nivel rural y urbano es CRECER con un 36% y Pro Mujer con un 20%, quienes se dedican a las microfinanzas de servicios financieros como préstamos, o transferencias a hogares con bajos ingresos, quienes se llevan la mayor parte de la cartera de créditos para el comercio de las mujeres, esto se debe a que presentan una facilidad de acceso al crédito, y a que la garantía sea solidaria, mancomunada e indivisible.

Gráfico No 6.9



Elaboración Propia

El gráfico muestra que el 34% solicitaron un microcrédito de la entidad **CRECER**, debido a que esta ONG presenta un grado de mayor desarrollo en lo referente a Bancas Comunales, y en general trabaja con mujeres a nivel rural y urbano, principalmente tiene una gran cobertura a nivel nacional. Decir que el acceso a esta institución por parte de las mujeres comerciantes se debió en particular a que otras personas les hablaron sobre esta institución o que algún pariente ayudo a que estas personas accedieran a esta entidad.

Las familias rurales y urbano marginales donde trabaja CRECER, especialmente las mujeres, han mejorado sus conocimientos y prácticas respecto a la salud y la nutrición, su capacidad en el manejo del dinero y sus destrezas micro-empresariales.

**Pro Mujer**, es otra de las instituciones con las que trabaja con distintas modalidades de préstamo. Un 21% de personas encuestadas adquirió un crédito de esta entidad. Es importante destacar la ayuda que brinda esta organización en

el ámbito de la colaboración y ayuda mutua entre las prestatarias, por ofrecer capacitación administrativa, en el área social ofrece información en el ámbito de salud y educación.

**DIACONIA FRIF**, es otra institución que trabaja en la modalidad de bancos Comunales, contribuye a mejorar los ingresos de las personas de escasos recursos de las zonas periurbanas y del área rural deprimida, por medio del fácil acceso al crédito. Esta institución trabaja en las zonas periurbanas de las ciudades de La Paz y El Alto. Un 7% de las personas encuestadas adquirieron un microcrédito de esta entidad.

Estas tres entidades a parte de ofrecer el microcrédito, ofrecen colaboración y capacitación a sus prestatarios en el área de salud, educación y administración de sus recursos y créditos.

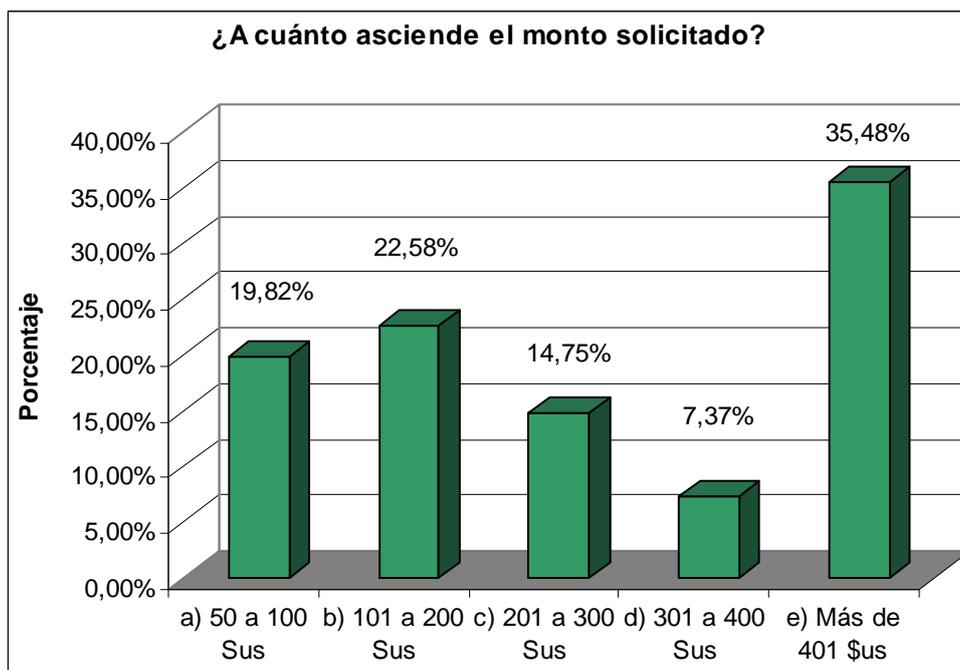
CRECER utiliza una versión de la metodología de Crédito con Educación que fue desarrollada por Freedom from Hunger. Pero esencialmente consiste de una estrategia de dos puntos: ofrecer crédito para permitir a las mujeres rurales aumentar sus negocios y sus ingresos -y de esos ingresos sabemos que mucho se utiliza para gastos alimenticios de la familia- y para proveer educación en salud, nutrición y planificación familiar. La educación es para tratar problemas que existen en áreas rurales. Es una educación informal, adulta y participativa que quiere dar a las mujeres la información, capacitación y motivación que necesitan para superar los problemas a los que se enfrentan en las zonas rurales.

El 35.48% de las mujeres solicitó un crédito de otras entidades; como ser Banco Sol, Fie, Los Andes ProCredit, Foncresol. Que también actúan en el mercado de los microcréditos pero con baja proporción con relación al tema de investigado.

### 6.3.11. Montos solicitados

El monto solicitado por parte de las mujeres comerciantes se debe principalmente a que lo invierten a incrementar el capital de trabajo.

**Grafico No. 6.10**



Elaboración Propia

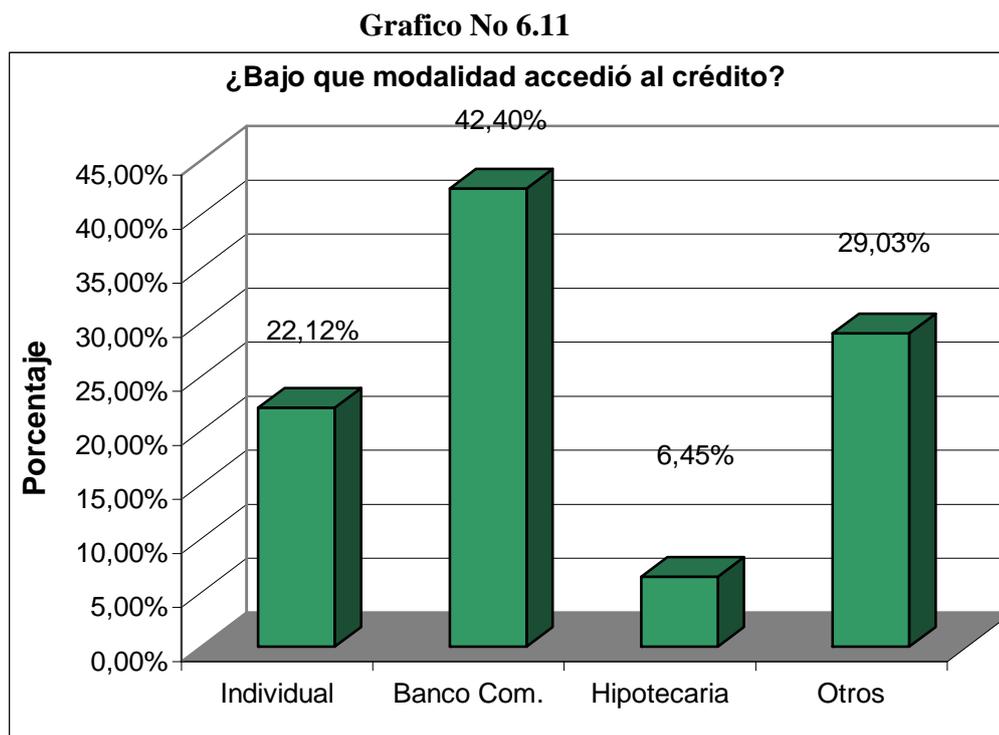
El 20% de las encuestadas indican que solicitaron un crédito que oscila de 50 a 100 dólares, este monto explica que el crédito fue otorgado en la modalidad de bancos comunales o en la modalidad de crédito individual.

El 22% accedió a un monto que esta entre 101 a 200 dólares y también entraron en la modalidad de Bancos Comunales y/o individual.

El 15% accedió a un monto de 201 a 300 dólares, las mismas que ingresaron en la modalidad de Crédito Individual.

### 6.3.12. Modalidad de garantías de acceso al crédito

Las instituciones bancarias y no bancarias por lo general piden garantías prendarias, hipotecarias y otros. Esto para que la cartera en mora no presente dificultades a la hora de recuperar el crédito.



Elaboración Propia

El 42% solicitó el crédito bajo la modalidad de Bancos Comunes, esta modalidad representa una importante colaboración a la población con pocos recursos económicos. Recalcar que la función principal de esta modalidad es la ayuda y oportunidades de superación de la mujer (o mujeres) las cuales necesitan préstamos para estar en condiciones y/o participación en actividades de generación de ingresos, muchas de ellas han encontrado en el microcrédito una fuente de auto estima y de confianza en el desempeño de sus proyectos, también a su participación en actividades productivas a la ampliación de sus redes sociales; a la implicación en las actividades en grupo o al conocimiento de sus propios derechos. Dentro de su hogar, se relaciona con una mayor consideración debido a

su aporte con la generación de ingresos y una participación mas activa en la toma de decisiones e incluso con una disminución de la violencia doméstica.

El 22% obtuvo crédito bajo la modalidad Individual esto se debe a que estas personas ya cuentan con un historial de prestamos en las Entidades no Gubernamentales, es decir; que accedían a créditos bajo la modalidad de Bancos Comunales y por la capacidad de pago que estas entregaban; se hicieron clientas confiables y pueden acceder a la cantidad que deseen acceder al crédito (no mas de 2000 \$us en algunos casos).

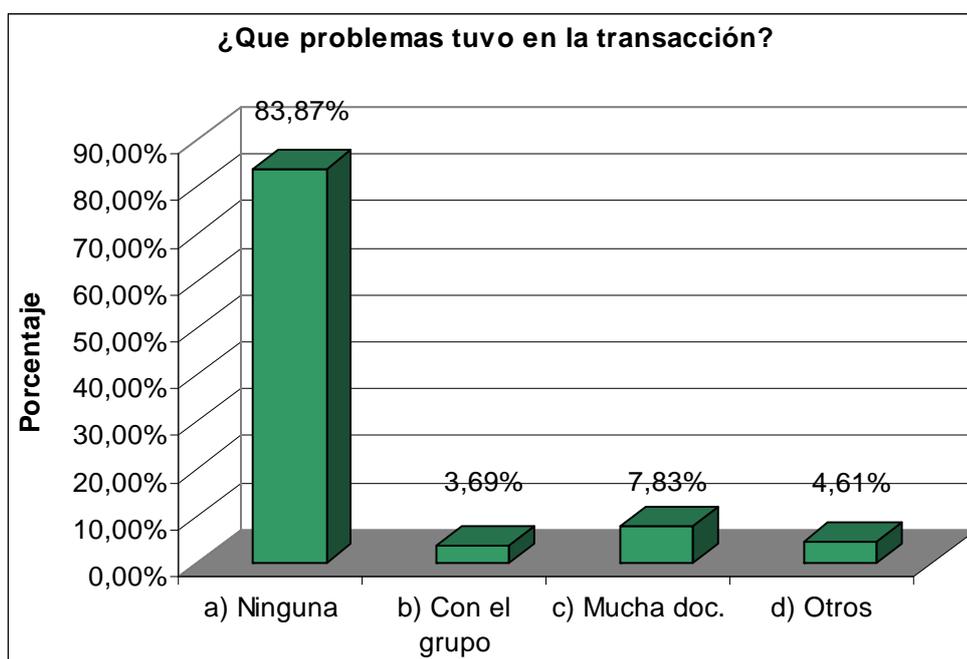
El 6% accedió bajo una garantía hipotecaria es decir bajo los papeles de su casa o terreno.

El 29% accedió al crédito de otras instituciones (Bancos o FFP´s) bajo la modalidad de garantes personales, Prendaria (es decir sobre sus mercaderías o terrenos).

### **6.3.13. Problemas en las transacciones**

Normalmente los problemas van desde la falta de documentación como ser la Cedula de identidad, de los papeles de la casa, o por que el cónyuge cuenta con un crédito en otra institución y la mujer se ve relegada.

Grafico No .6.12



Elaboración Propia

El grafico anterior muestra que el 84% no tuvo problemas en la transacción, bajo la modalidad de Bancos Comunales la garantía es comunal es decir que el grupo es el que garantiza a cada una de sus componentes y por esta razón el acceso al microcrédito es de muy fácil acceso.

El 3% dicen que sí hubo un problema con el grupo, es decir al momento del desembolso no se presentaron algunas de las responsables del grupo al cual conformaban. Existen problemas a la hora de sacar el préstamo por que algunas de las mujeres no cuentan con la cédula de identidad.

El 8% dijeron que le pidieron mucha documentación para acceder al préstamo.

El 4% no cuentan con sus cédulas de identidad, o no cuentan con la documentación de propiedad de sus casas.

#### **6.3.14. Tasas de interés y plazos de créditos**

A decir de las encuestadas, las instituciones de microcrédito (Ong´s) ofrecen tasas de interés para los préstamos, en promedio que va desde el 30% anual, en general las mujeres comerciantes creen que es un promedio bajo en relación a otras instituciones o Bancos, y el tiempo de pago es quincenal por 6 meses o en otros casos 8 meses, por ser un periodo corto y los pagos quincenales las prestatarias indican que es un lapso adecuado porque según su actividad comercial pueden tener la facilidad de conciliar con su crédito.

Las Organizaciones CRECER y Pro Mujer son organizaciones sin fines de lucro las cuales están encaminadas a la cooperación y ayuda a las personas de escasos recursos, es por esto que la ayuda se ve enfocada a que la gente de bajos recursos accedan al microcrédito y en particular por que la tasa de interés es baja.

Para el crédito individual la tasa de interés anual varía de un 30% a 35%, y el tiempo de cancelación va desde 6 u ocho meses y año y medio, todo depende del monto solicitado.

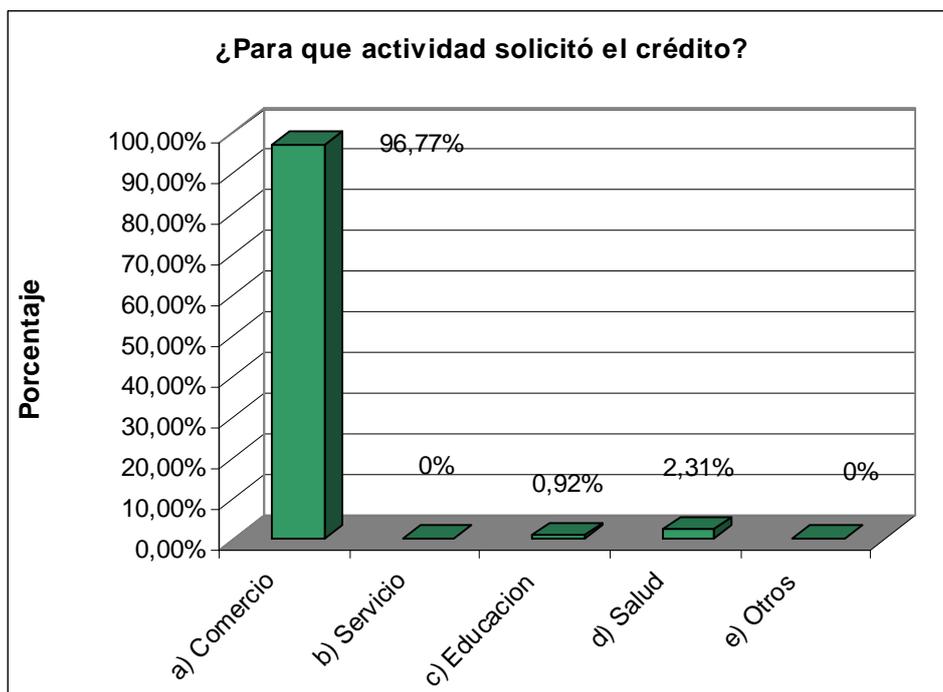
Otras personas que solicitaron préstamos hace 3 años no recordaban la tasa de interés.

#### **6.3.15. Actividad para la que se solicitó el crédito**

Para esta pregunta se opto por dar cuatro opciones y una alternativa.

El comercio es la principal actividad en la cual las mujeres comerciantes invierten y por consiguiente va dirigido el total del crédito. El comercio informal además, surge como una manera de salir adelante o como una forma de sobrevivir que se ha ido extendiendo.

Grafico No .6.13



Elaboración Propia

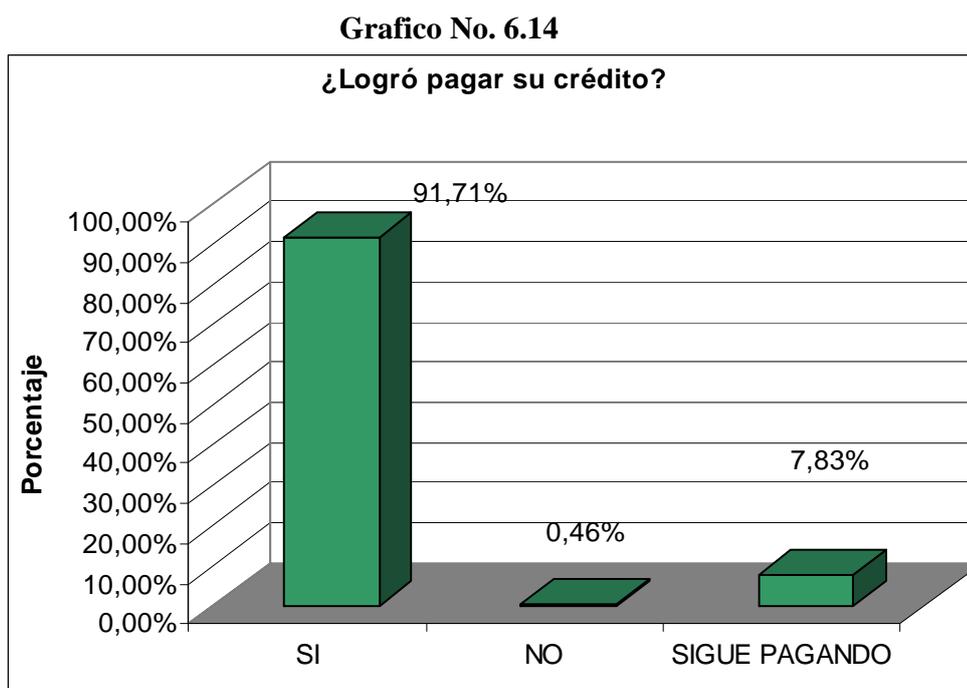
El 97% requirió crédito destinado al comercio y a la compra de mercadería, esto se debe a que esta actividad les proporciona un nivel de ingreso adecuado para poder mejorar su nivel de vida familiar. Siendo la actividad comercial aquella actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Además la existencia de espacios económicos no cubiertos por la modernización, donde se dan condiciones favorables para desarrollar actividades por cuenta propia, incluso superiores a las de muchos de los trabajos asalariados

El 2%, un reducido porcentaje, solicitó crédito para salud ya que un pariente se encontraba enfermo o su hijo necesitaba medicinas, lo que quiere decir que existe entre la población encuestada, el interés de velar por su salud aunque en bajo grado.

El 1% invirtió en material escolar para su hijo, otros invirtió en sus estudios universitarios, esto nos demuestra que mas importancia tiene la actividad comercial que el desarrollo de los hijos en edad escolar y/o universitaria.

### 6.3.16. Repago del crédito

En general los microcréditos van desde los 50 bolivianos hasta 2000 dólares y en particular los otorgados por las Ong´s que están adecuados para las personas de escasos recursos, este es el caso de personas que quieran empezar con un capital pequeño y grupal.



Elaboración Propia

Las encuestas indican que el 92% de las mujeres comerciantes ha podido pagar su crédito, esto es por que con el crédito a podido incrementar su capital, y por ende su nivel de ingreso, es por esta situación es que las mujeres comerciantes que acudieron a las entidades u organizaciones ya conocen sobre la metodología

crediticia y el grado de crecimiento que pueden experimentar al momento de recibir los desembolsos. Con el asesoramiento de dichas instituciones y la cooperación de estas, la mujer tiene una perspectiva de cuanto puede ser su utilidad para posibles préstamos.

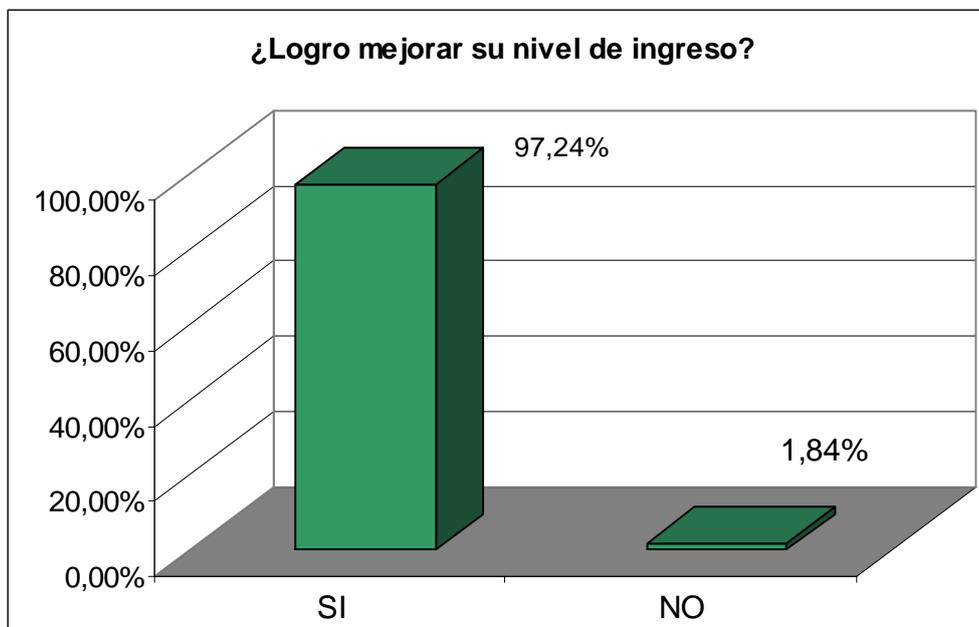
El 0.46% que equivale a una persona no pudo pagar el préstamo, esto se debe a que tenía un retraso de una semana, en la penúltima cuota y por consiguiente perdió el terreno que estaba como prenda (por La Mutual La Paz). Al parecer la señora cancelaba solamente el interés en los últimos 10 meses, dejando como saldo a cancelar el capital.

El 7.83% de las personas sigue pagando a la entidad solicitada su crédito.

### 6.3.17. Mejoramiento del nivel de ingresos

La respuesta en general de las mujeres comerciantes indicaba que invertir en alguna actividad comercial, de alguna manera incidía en la mejora de sus ingresos.

Grafico No .6.15



Elaboración Propia

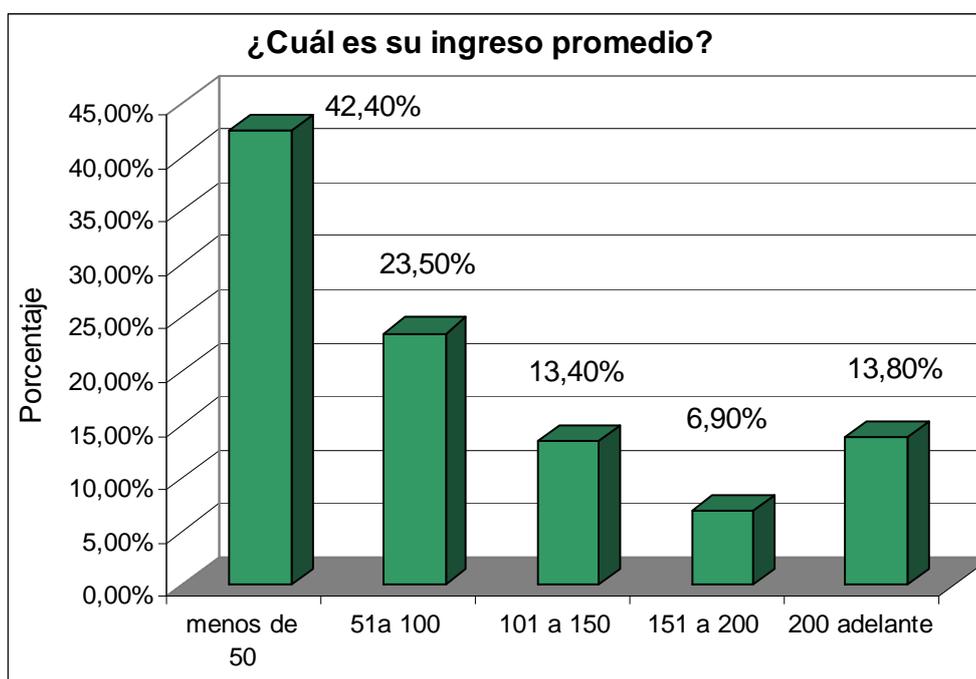
El gráfico muestra que un 97% de las personas logró mejorar su nivel de ingresos. Gracias al apoyo que muestran las entidades u organizaciones en materia microcrediticia las mujeres comerciantes en alguna mayor o menor medida incrementaron sus ingresos. El comercio informal crece en gran medida por consecuencia de la falta de empleo y políticas gubernamentales entre otras, hacen que varios sectores de la población rural y periurbana con bajos niveles de ingresos se dediquen a este rubro comercial o informal, pese a esto la Ong´s colaboran en gran medida a este sector para de alguna manera apalear la crisis que aqueja a estos sectores.

El 2% dijo que NO, esto debido a que la tasa de interés era un poco elevada y el tiempo era muy corto para poder desembolsar.

#### **6.3.18. Ingreso promedio**

De acuerdo a las encuestas realizadas; el ingreso promedio actual después del microcrédito se incrementa como se observa en el gráfico, esto debido a que muchas de las personas invirtieron en mercadería, lo cual incidió en el incremento de su capital. Indicar que el monto expresado por las personas encuestadas representa la ganancia líquida es decir sin contar lo destinado a capital.

Grafico No .6.16



Elaboración Propia

El promedio de ingresos oscila entre menos de 50 bolivianos por feria o por día esto equivale al 42% de los encuestados, este ingreso representa una utilidad líquida, es decir aquel que no es considerado para compensar la mercadería invertida. Es considerable el incremento de los ingresos de las mujeres comerciantes que accedieron a un microcrédito, y mencionar que el comercio informal de alguna manera puede ser un gran respaldo para personas que deseen acceder a un crédito en las Organizaciones financieras.

El 23% tiene un ingreso que va desde los 51 a 100 bolivianos por feria. El 13% oscila entre los 101 a 150 bolivianos, dentro del rango de 151 a 200 bolivianos están el 6% de los encuestados. Y el 13% obtiene un ingreso de 200 bolivianos para adelante.

**6.3.19. Influencia del microcrédito en la actividad comercial**

\* Entre las respuestas varias que nos dieron las mujeres comerciantes están, en que el préstamo mejoro su nivel en su actividad comercial y de alguna manera en lo familiar; en "lo básico" vale decir para sus necesidades básicas (alimentación principalmente).

\* Otra respuesta fue: en que el incremento de su mercadería ayudo a la manutención de sus hijos y en sus estudios.

\* Ayuda a su esposo en el sustento familiar.

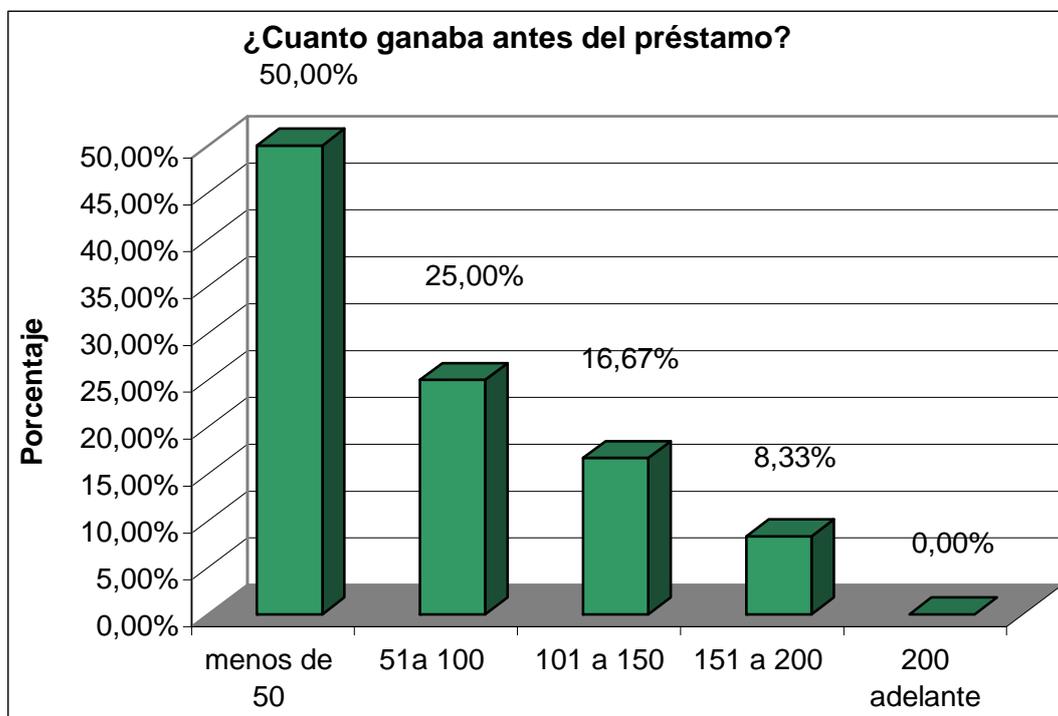
\* Otra de las respuestas indicaba que con este ingreso compra material escolar para sus hijos, los cuales están en la escuela y de alguna manera ayuda a que los niños no dejen su educación primaria.

En general la respuesta va dirigida a la mejora en las necesidades básicas, como ser la alimentación, ropa (de la misma feria), y salud, esta última es una colaboración por parte de las ONG´s que muy aparte de otorgar el crédito brindan accesoria en el área de salud familiar.

**6.3.20. Ganancias antes del crédito**

Para esta pregunta la totalidad de las encuestadas hizo constancia de que el monto indicado no era una ganancia liquida sino que también constaba parte del capital al cual debía reponer.

Grafico No. 6.17



Elaboración Propia

Antes del préstamo el 50% ganaba menos de 50 bolivianos. El 25% ganaba entre 51 a 100 bolivianos a la semana. Un 16% de las encuestadas ganaba un promedio de 101 a 150 bolivianos, y el 8% percibía un monto que oscilaba entre los 151 a 200 bolivianos.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

La ciudad de El Alto es una de las urbes que presenta mayores niveles de pobreza y desempleo, en virtud a esto; el comercio informal se hace necesario para poder sobrevivir a las diferentes faltas de oportunidad de empleo.

El comercio informal representa una forma de salida a la falta de empleo, y principalmente a mujeres que con esfuerzo y esperanza quieren lograr un ingreso que les permita sobrevivir y de alguna forma mantener a la familia.

La mujer comerciante busca en el microcrédito una forma de ayuda y apoyo, necesariamente para poder subsistir y principalmente poder comenzar una actividad.

Muchas mujeres que no cuentan con recursos económicos y tienen la necesidad de trabajar, son colaboradas por sus amigas o familiares que se dedican al comercio informal, estas con la ayuda y comprensión de las demás, se colaboran y forman un grupo comunal, esto con la finalidad de poder acceder a un microcredito, y así puedan de alguna manera comenzar con alguna actividad (comercial) para generar sus propios ingresos.

A lo largo de la feria 16 de Julio existe, una gran cantidad de mujeres que han accedido al microcrédito. Lo ven como una opción para poder seguir con el comercio e incrementar su capital de trabajo, en otros casos para poder comenzar una actividad comercial. Destacar; que a pesar de vender en esta feria los jueves y domingos, buscan otras ferias ya sea en la ciudad de El Alto (otra principal feria se encuentra en la avenida Tiahuanacu donde salen todas las tardes), o bajan a la ciudad de La Paz y ofrecen su mercaderías por las noches en diferentes partes de la ciudad (como ser en el paseo del Prado), y esto lo hacen por que es la única actividad que realizan y también para poder mejorar sus ingresos.

## *Conclusiones y recomendaciones*

---

Al acceder al microcrédito, el destino de este, es para la compra de "mercadería", es decir que compran fardos de la misma Feria 16 de Julio o de la ciudad de Oruro. Al adquirir un fardo, el precio es totalmente accesible para cualquier persona que tenga la necesidad de iniciarse en el comercio, si uno desea incrementar su ingreso entonces compra el fardo de primera, y si quiere invertir poco adquiere el de segunda calidad. Claro está que la ganancia depende de un factor importante:

- Depende del lugar donde este asentado el comerciante. Por ejemplo si está ubicado en el sector de las rieles, el precio de la prenda (ropa) varía de 1 a 10 bolivianos, esto debido a que mayormente la gente, que va a comprar a este lugar, son gente pobre y de recursos escasos. Por otro lado si vende cerca de la avenida 16 de Julio y alrededores (también si cuenta con un local comercial) el precio de la prenda oscila entre 10 a 60 bolivianos.

La tecnología crediticia de Banco Comunal, es una herramienta útil para aquellos sectores rurales y peri urbanos que mejoren de alguna manera su actividad comercial, en especial las mujeres que tienen una virtud primordial, que es buscar la manera de sobrevivir y mantener a su familia, son en su mayoría el motor generador de los ingresos familiares.

Al formar un grupo Comunal de 20 o más personas (mujeres), estas así mismas se ayudan o se apoyan y de alguna forma se presionan para poder cancelar sus cuotas. Esto es con la finalidad de poder acceder a un microcrédito mayor, y de alguna manera; la antigüedad en el crédito hace que cada una pueda pasar a la tecnología de crédito individual, esto; claro está supeditado a como se ha incrementado el capital propio.

Uno de los factores que limitan el desarrollo de las mujeres en las actividades comerciales en la Feria 16 de Julio, está indudablemente en la afiliación a la respectiva asociación, que consiste en pagar una patente de funcionamiento (35 bolivianos anuales), la respectiva credencial (250 bolivianos en general), y otros

gastos que tengan que cancelar, esto según la asociación. Entre otras cosas si son comerciantes ambulantes estas tienen que pagar por circular en una determinada calle (varia de 5 a 10 bolivianos por feria). Si bien algunas comerciantes no quieren cancelar o no tienen recursos para afiliarse, buscan sectores aledaños o calles cercanas a la feria para asentarse, esto también depende de los dueños de casa si les permiten o no su asentamiento.

### **RECOMENDACIONES**

Al ingresar a la modalidad de Bancos Comunales; entran a un proceso de capacitación; en lo que es la administración de sus microcréditos, pero también son asesorados en el tema de salud y educación, y les inculcan la cultura del ahorro, con el fin de contar en un futuro con un capital propio o de prevención. A pesar de todo este proceso, existe poca iniciativa al momento de aplicar estos conocimientos inculcados hacia las mujeres comerciantes, ya que como única prioridad, están sus necesidades básicas, es decir:

\* Las condiciones socioeconómicas de las familias, de alguna manera se beneficia con el microcrédito, pero no todas aplican lo expuesto en materia de salud y educación por las entidades microfinancieras. Debido a que son más importantes las necesidades básicas como la alimentación y de alguna manera la educación de sus hijos. Dejando para el final la salud o para cuando sea necesario.

\* Un problema para las mujeres comerciantes que entran en esta tecnología crediticia, es la obligatoriedad de asistir a reuniones constantes impuestas por la Entidad microfinanciera y por el mismo grupo comunal, ya sea semanal o quincenal. Esto debido a que; el de ambular de feria en feria y el tratar de recuperar el capital invertido sufren de un desgaste físico y mental, lo cual incide en la debida atención que deberían tomar en las reuniones periódicas con la entidad y con su mismo grupo comunal. Talvez las entidades deberían reunirse solamente con los representantes de cada grupo y que estos expongan las dudas o

## *Conclusiones y recomendaciones*

---

las dificultades que tienen y en posteriores reuniones con el grupo en general. Por otra parte también se podría aprovechar las reuniones con las entidades bancarias y después de la misma continuar con la reunión grupal, de esta manera se reduciría los días de reuniones periódicas.

El acceso al microcrédito de la mujer es muy importante desde el punto de vista en que la mujer al tener una fuente de ingresos aporta a la economía familiar, que en muchos casos son el sostén principal de la familia; por esta razón las instituciones financieras deben colaborar y facilitar el acceso al crédito valorando el trabajo de la mujer en estos días.

Las instituciones microfinancieras deberían considerar el cumplimiento de los pagos puntuales, haciendo una revisión del historial de estos grupos comunales más puntuales y premiar de alguna manera con la reducción de la tasa de interés en un próximo préstamo, de esta manera incentivaría a que estos grupos se comprometan más con la institución.

Por otra parte el Banco de Desarrollo Productivo por medio del Banco Unión otorga microcréditos a sectores del comercio minorista y mayorista, solamente. Tal vez a la larga pueda coadyuvar al sector del comercio informal, ya que cuenta con un número amplio de comerciantes informales.

Es necesario reconocer que el microcrédito ha elevado la condición de la mujer, permitiéndole contribuir más al ingreso y los activos del hogar y dándole así más control de las decisiones que afectan a su vida.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- ASOFIN, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Estado de cartera por actividades económicas. Boletín Informativo No.41.
- Banco Interamericano de Desarrollo taller sobre "Regulación y Supervisión de Microfinanzas: temas de segunda generación". 2004.
- Biblioteca de consulta. Microsoft Corporation. ENCARTA 2002.
- Cambio cultural- Microcrédito y finanzas, Octubre 2002. Argentina. p. 2-3-4. MENA 2002. Disponible en:  
<http://www.cambiocultural.com.ar/investigación/microcrédito.htm>.
- CENSO DE ASOCIACIONES DE LA FERIA 16 DE JULIO DE EL ALTO. 1999.
- Constitución Política del Estado. (Aprobada en la estación en grande).
- Diccionario Larousse Ilustrado. Tomo I.
- Evaluación del Sistema Bancario y No Bancario a diciembre de 2005". Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. [www.planetrating.com](http://www.planetrating.com)
- Estrategia boliviana de reducción de la pobreza. La Paz Bolivia. GOBIERNO DE BOLIVIA 2001.
- El vertiginoso ascenso de las Microfinanzas. La Paz, Junio de 2004. Nueva Economía.
- El reto del Crecimiento en organizaciones de microfinanzas. p.8. Gonzales c. Meyer L. Meza J. Schreiner M. y Navajas S. 1996. Banco Sol.
- Gaceta Oficial de Bolivia. Plan Nacional de Desarrollo. Lineamientos Estratégicos 2006-2011.

## *Bibliografía*

---

- Género e Instituciones de Desarrollo. Convenio Editorial. Secretariado rural Perú-Bolivia. Centro de información para el desarrollo. La paz Bolivia. p. 138-141. Jiménez G. 1994.
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Feria>
- <http://www.fondesif.gov.bo/Enlaces.htm>
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS) "Bolivia Visiones de futuro". Friedrich Ebert Stiftung.. 2002.
- ILO Organización Internacional de Labor. Doc. Informativo.
- Indicadores de Pobreza. Dirección de Estadísticas Sociales, Demográficas y Ambientales. Programa de Medición de condiciones de vida. Venezuela p. 3. INE. 2002.
- Las microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual. Pedro Arriola Bonjour. Banco Los Andes Procredit. 2004.
- La competencia en el Sector de las Microfinanzas. Roberto Pérez Llanes. F.I.E.
- La Participación de la Mujer en las Economías Campesinas. Grupo de Investigaciones Agrarias. Academia de Humanismo Cristiano. Largo M. 1981. Santiago de Chile. P. 23.
- La dimensión de Género en la Planificación y Evaluación de Proyectos Forestales. Ministerio de Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente. Documento técnico No. 12 La Paz Bolivia. Haberlas B., 1995.
- "Las estimaciones de población están en función a la tasa de crecimiento establecida por el CENSO de 1992, 9.23% la más alta del país". SINDICATO DE TRABAJADORES DE LA PRENSA EL ALTO. "¡Surge El Alto Tenaz...!" en folleto Cívico Alteño 1999. Pag. 11.

## *Bibliografía*

---

- Más allá del silencio. CIASE/, HISBOL, La Paz Bolivia. Arnold D. 1997.
- Metodología de la investigación. Mcgraw – Hill, 3<sup>a</sup>. Ed.
- Microfinanzas 2003 Revista d finanzas. Banco Solidario S.A. Julio 2003. La Paz Bolivia.
- Microfinanzas 2002 Boletín financiero No. 11 Finrural. Diciembre 2002 La Paz Bolivia.
- Microfinanzas y capital Humano, FOCET Boliviana Ltda. EDABOL; La Paz Bolivia. Romero V. 2003.
- Microfinanzas, Tecnología y Diseño Organizacional, el reto de las Microfinanzas en América Latina. La visión Actual. Caracas, CAF, 1997. Gonzales Vega Claudio.
- Microsoft Corporation. ENCARTA 2004. Biblioteca de consulta.
- Muce-Bolivia. ONG destinado a Microcréditos en la modalidad de Bancos Comunales. Lic. Guillermo Alarcón.
- ONGs y crédito rural en Bolivia. La Paz, Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL), 1996. Marconi, Reynaldo.
- Revista de finanzas. Del 16 al 22 de Julio 2001. La Paz Bolivia. p 4. NUEVA ECONOMÍA 2001.
- Resumen preparado por intercambio del documento. Berger M. 1989. <http://www.intercambio.org.pe/pdf/int-6.PDF>.
- Resumen preparado por intercambio del documento: Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as Tool for Alleviating Poverty. p. 1. Berger M., 1989 Disponible en: <http://www.intercambio.org.pe/pdf/int-6.PDF>.

## *Bibliografía*

---

- Servicio Financiero Rural "SARTAWI", La paz Bolivia p. 4-16. Memorias. 1998.
- [www.pro-mujer.org](http://www.pro-mujer.org) Pag. Principal
- [www.monografias.com/trabajos16/comercio](http://www.monografias.com/trabajos16/comercio)

## ANEXOS