

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMIA



TESIS DE GRADO

**UNA EVALUACION DE IMPACTO ECONÓMICO, EN EL
CAPITAL DE OPERACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE
USUARIAS DE PROMUJER**

UNIVERSITARIA : Evelin Vicenta Condorena Huayta

TUTOR : Lic. Marcelo Montengro

La Paz - Bolivia

2009

INTRODUCCION

La otorgación de microcrédito dirigido hacia los sectores que no son considerados como prestatarios con capacidad de pago por parte de la banca, genero en la década de los ochenta un sin número de ONG's y posteriormente AFP's, para acceso crediticio. Siendo importante la otorgación del crédito más que el desarrollo de las actividades de los y las usuarias de microcréditos, siendo que de este último se preocuparían los propios dueños de las actividades consideradas no rentables por sector Bancario. De tal manera que instituciones microfinancieras creadas bajo el objetivo de apoyo a los estratos sociales pobres en pos de la mejora de su situación, no se observa mejoras en la reducción de la pobreza y solo se mantiene el estado de subsistencia de las familias a través de estas IMF's. En tal sentido se toma como caso de estudio a la institución de Promujer, en el que a través de una evaluación a usuarias determinar el impacto económico que produce en las actividades de usuarias pobres en el área urbana de la ciudad de La Paz. Se toma en cuenta, por prestar servicios financieros desde el año de 1991 mediante grupos solidarios, dirigidas a mujeres en condición de exclusión socioeconómica, desarrollando sus destrezas administrativas innatas.

De esta manera se determina que la el 99 por cien son del sector informal, y 75 por cien se dedica al comercio y servicios, pormenorizándose las usuarias dedicadas al sector productivo. De las cuales 111 encuestadas mencionaron que no le reportaba buenos ingresos sus actividades antes de ingresar a Promujer pero mejoraron según mencionaron 98 encuestadas al ingresar a los créditos solidarios en Promujer gracias a una buena administración de los créditos accedidos y las capacitaciones recibidas. Y un aspecto relevante es que un 27% empezó con un capital de operación menor a los mil bolivianos y 44% con menos de 500 Bs., sin embargo bajo la buena administración de créditos a pesar de ser las administradoras de los recursos del hogar, lograron incrementar sus capitales de operación inicial. Mejorando el desempeño de sus actividades (73%) y los ingresos de su familia (51%).

AGRADECIMIENTOS

Por el apoyo que me brindaron, por la paciencia que me tuvieron, por recordarme que todo esfuerzo tiene su recompensa les doy gracias al Lic. Marcelo Montenegro.

DEDICATORIA

*A mi familia y amigos por apoyarme en el
proceso de elaboración de tesis.*

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACION

1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.3 OBJETIVOS	5
1.3.1 OBJETIVO PRINCIPAL	5
1.3.2 OBJETIVO SECUNDARIOS	5
1.4 PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS	6
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.6 ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.6.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL	8
1.6.2 DELIMITACIÓN TEMPORAL	8
1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.7.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	8
1.7.2 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	8

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1 ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LA INTERMEDIACIÓN	9
2.2 LA TASA DE INTERÉS EN EL MERCADO	10
2.3 SECTOR FINANCIERO FORMAL Y NO INFORMAL	11
2.4 LAS INSTITUCIONES MICRO FINANCIERAS	12
2.4.1 LAS MICRO FINANZAS Y LA REDUCCIÓN DE LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA	15
2.4.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES MICRO FINANCIERAS	19
2.4.3 TECNOLOGÍAS CREDITICIAS DE LAS IMF	22
2.4.3.1 GRUPOS SOLIDARIOS	23
2.4.3.2 BANCOS COMUNALES	23
2.4.3.3 CRÉDITO INDIVIDUAL	24
2.4.3.4 CRÉDITO ASOCIATIVO	25
2.4.3.5 LOS FONDOS ROTATORIOS	26
2.5 MERCADO DE LAS MICRO FINANZAS	26
2.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE MICRO FINANZAS	27
2.5.1.1 GRUPO DE POBLACIÓN	27
2.5.1.2 TIPO DE MICROEMPRESAS	29
2.6 TEORÍA SOBRE GÉNERO Y PAPEL DE LAS MUJERES EN EL DESARROLLO FINANCIERO	30
2.7 MICRO CRÉDITO	32

2.8 LA INFORMALIDAD DE LAS ACTIVIDAD ECONÓMICA MICROEMPRESARIA	34
2.8.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES	35
2.9 MICROEMPRESAS	36
2.9.1 CARACTERÍSTICAS DE MICROEMPRESA	36
2.9.2 PROBLEMAS COMUNES DE MICROEMPRESAS	37
2.9.3 LOS CAPITALES DE MICROEMPRESAS	38
2.10 ANÁLISIS DE IMPACTO	41
2.10.1 MODALIDADES DE IMPACTO	43
2.10.2 TIPOS DE ANÁLISIS DE IMPACTO	44
2.10.3 MÉTODOS DE EVALUACIÓN	45
2.10.3.1 ENFOQUE CUALITATIVO	45
2.10.3.2 ENFOQUE CUANTITATIVO	45

CAPITULO III METODO DE INVESTIGACION

3.1 MÉTODO EMPLEADO	48
3.2 TÉCNICAS EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN	49
3.2.1 EL MUESTREO COMO TÉCNICA	50
3.2.1.1 MUESTREO ALEATORIO SIMPLE	50
3.2.1.1.1 CALCULO MUESTRA PREVIA	51
3.3 LA TÉCNICA DEL CUESTIONARIO	52
3.3.1 VARIABLES E INDICADORES DEL CUESTIONARIO	52
3.4 LA TÉCNICA DEL ANÁLISIS ECONOMÉTRICO	55
3.4.1 ESPECIFICACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO	55
3.5 TRATAMIENTO DE DATOS	58
3.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	59

CAPITULO IV DESCRIPCION DATOS DE SOCIAS DE PRO MUJER

4.1 TRAYECTORIA DE PRO MUJER	60
4.2 MISIÓN Y OBJETIVO INSTITUCIONAL	61
4.2.1 SERVICIOS OFERTADOS	62
4.2.1.1 SERVICIOS FINANCIEROS	62
4.2.1.2 CARACTERÍSTICAS SERVICIOS FINANCIEROS	62
4.2.1.3 SERVICIOS NO FINANCIEROS	63
4.3 ANÁLISIS FINANCIERO DE PRO MUJER	65
4.3.1 INDICADORES FINANCIEROS	66
4.3.1.1 INDICADORES DE RENTABILIDAD	66
4.3.1.2 CALIDAD DE CARTERA	67
4.3.1.3 COLOCACIÓN DE CARTERA POR SECTOR ECONÓMICO	68
4.3.1.4 COLOCACIÓN DE CARTERA POR MONTOS	69
4.4 CLIENTES ATENDIDOS POR PRO MUJER	69

4.5 DESCRIPCIÓN DE LA ENCUESTA	70
4.5.1 SECCIÓN I: DATOS GENERALES	70
4.5.2 SECCIÓN II: DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	74
4.5.2.1 RESPECTO DE LOS TRABAJADORES	77
4.5.2.2 RESPECTO DE LOS INGRESOS DE LA ACTIVIDAD	78
4.5.2.3 RESPECTO DE LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS	79
4.5.2.4 RESPECTO DE LAS COMPRAS DE PRODUCTOS	80
4.5.3 SECCIÓN III: DATOS ECONÓMICOS DE LA ACTIVIDAD	81
4.5.4 SECCIÓN IV: DATOS DE CRÉDITO	86
4.5.5 SECCIÓN V: PERCEPCIONES GENERALES	90
4.6 MARCO LÓGICO DE LA DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS	93
4.7 DESCRIPCIÓN DEL MODELO ECONOMETRICO	95
4.7.1 FUNCIÓN DEL MODELO ECONOMETRICO EN EL TRABAJO	98
4.7.2 ESTIMACIÓN DEL MODELO ECONOMETRICO	99
4.7.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS DEL TRABAJO INVESTIGATIVO	101
CAPITULO IV CONCLUSIONES	
5.1 CONCLUSIONES	103
5.2 CONCLUSIONES ESPECIFICAS	103
BIBLIOGRAFIA	105
ANEXOS	107

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: ESTADÍSTICAS CLAVES - DICIEMBRE DE 2007. CIFRAS EN US\$	3
CUADRO 2: RASGOS DISTINTIVOS DE LAS MICROFINANZAS	19
CUADRO 3: MUESTRA PREVIA DE USUARIAS DE PROMUJER	51
CUADRO 4: MODELO ECONOMÉTRICO	56
CUADRO 5: VARIABLES DUMMY	57
CUADRO 6: CUADRO DE CARTERAS POR AÑOS	60
CUADRO 7: INDICADORES DE CALIDAD DE CARTERA	67
CUADRO 8: INDICADORES DE CALIDAD DE CARTERA	70
CUADRO 9: SITUACIÓN DE APOORTE A INGRESOS DE FAMILIA	72
CUADRO 10: INFORMACIÓN DE LA SITUACIÓN DE TRABAJADORES	77
CUADRO 11: INFORMACIÓN DE INGRESOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	79
CUADRO 12: INFORMACIÓN DE ACTOS ADMINISTRATIVOS	79
CUADRO 13: INFORMACIÓN DE INGRESOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	80
CUADRO 14: EXPERIENCIA EN LOS CRÉDITOS	86
CUADRO 15: NÚMERO DE CICLOS CREDITICIOS	87
CUADRO 16: INGRESOS FAMILIARES	90
CUADRO 17: BENEFICIOS DE LA CAPACITACIÓN	90
CUADRO 18: VARIABLES DUMMY DEL MODELO	97
CUADRO 19: RESULTADOS DEL MODELO E-VIEWS	99
CUADRO 20 DEMOSTRACION DE LA HIPÓTESIS	

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: INTERÉS EN UN MERCADO FINANCIERO (BAJO COMPETENCIA PERFECTA)	10
FIGURA 2: MODELO DE MICRO FINANZAS	15
FIGURA 3: SHOCK DE DEMANDA Y ACCESO AL CRÉDITO	17

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: ESTADO DE RESULTADOS DE PROMUJER (A DIC DE 2007; EN BS.)	65
GRAFICO 2: INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERA	67
GRAFICO 3: INDICADORES DE COLOCACIÓN DE CARTERA	68
GRAFICO 4: COLOCACIÓN DE CARTERA POR MONTOS	69
GRAFICO 5: EDAD DE LAS CLIENTAS ATENDIDAS	70

GRAFICO 6: SITUACIÓN CONYUGAL	71
GRAFICO 6: NÚMERO DE MIEMBROS QUE VIVEN AUN EN EL HOGAR	72
GRAFICO 8: NÚMERO DE MIEMBROS DEL HOGAR QUE TRABAJAN	73
GRAFICO 9: NÚMERO DE MIEMBROS DEL HOGAR QUE TRABAJAN	73
GRAFICO 10: NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR	74
GRAFICO 11: NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR	75
GRAFICO 12: ACTIVIDAD FORMAL	75
GRAFICO 13: FORMAS DE DESARROLLO DE ACTIVIDAD	76
GRAFICO 14: NÚMERO DE AÑOS QUE DESARROLLO LA ACTIVIDAD	76
GRAFICO 15: CAPITAL DE OPERACIÓN INICIAL	81
GRAFICO 16: MONTO DE CAPITAL FIJO Y CAPITAL DE OPERACIÓN	82
GRAFICO 17: MONTO DE VENTAS	83
GRAFICO 18: TIEMPO DE RETORNO DE INGRESOS	83
GRAFICO 29: VENTAS EN DÍA POR SEMANA	83
GRAFICO 20: DESTINO DE LAS GANANCIAS	85
GRAFICO 21: AUMENTO DE CAPITAL FIJO Y/O CAPITAL DE OPERACIÓN	85
GRAFICO 22: RAZONES DE ELECCIÓN DE PRO MUJER COMO INSTITUCIÓN CRÉDITO	87
GRAFICO 23: DESTINO DEL CRÉDITO	87
GRAFICO 24: MONTO DE CRÉDITO	88
GRAFICO 25: MONTO DE AHORRO	89
GRAFICO 26: DESTINO DEL AHORRO	89
GRAFICO 27: AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE VENTAS	91
GRAFICO 28: INICIO DE OTRAS ACTIVIDADES CON CRÉDITO	92
GRAFICO 29: VALORACIÓN FAMILIAR DE PRESTATARIA	92
GRAFICO 30: BENEFICIOS EN GENERAL POR ACCESO A CRÉDITO EN PRO MUJER	92

UNA EVALUACION DEL IMPACTO ECONOMICO EN EL CAPITAL DE OPERACIONES DE LAS ACTIVIDADES DE USUARIAS DE PROMUJER

El presente trabajo se concentra a estudiar a la Organización No Gubernamental Financiera denominada Programas para la Mujer (PROMUJER), que realiza sus actividades crediticias otorgando Micro crédito en apoyo a las mujeres, a partir del año 1991; cumpliendo la misión de contribuir al desarrollo de las actividades económicas que desempeñan las beneficiarias.

Es una investigación explicativa, interpretativa. El aporte consiste evaluar el impacto económico del acceso al Micro crédito PROMUJER sobre actividades económicas que realizan las beneficiarias.

Las múltiples actividades económicas se desarrollan bajo inversiones de dos fuentes el uso de recursos familiares y el uso de recursos de intermediación financiera para invertir en capital fijo o capital operacional del micro negocio.

El surgimiento del Micro crédito es producto de las necesidades de acceso a los recursos económicos de sectores sociales con menor capacidad de pago, quienes fueron excluidos y calificados como estratos no bancables por el sistema bancario tradicional.

El impacto económico se traduce en la sucesión de ocurrencias con efectos financieros: incremento de capital de operaciones, lo cual genera aumento de ingresos familiares, estos a su vez permiten mejorar las condiciones de vida.

El micro crédito Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de negocios comerciales.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES

Los programas de micro crédito en Bolivia bajo esquemas de apoyo a las actividades de pobres, iniciaron sus actividades a principios de la década de los años 80, bajo el impulso de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional, quienes promovieron la creación de la Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986¹.

Además de PRODEM, se han creado Organizaciones no Gubernamentales - ONG's para atender a un mercado creciente de acceso al crédito por clientes pobres. Cada una aplica diferentes metodologías crediticias. Como ejemplos de ello tenemos a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y su metodología de "crédito asociativo". El Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985, como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios no financieros. El Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros.

También en 1986 se creó PRO-CRÉDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología "individual". El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adoptó FIE al crear FIE, FFP en 1997.

¹ El desarrollo de la Microfinanzas en Bolivia

El crecimiento del mercado de micro finanzas, tanto en lo institucional, en metodología y normativamente, ha permitido a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países. En el "modelo Boliviano" se resalta la transformación que han sufrido algunas ONG's financieras en instituciones reguladas y auto sostenibles, constituidas en FFP's. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Así mismo, se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

En el macro legal del sistema financiero se crean la Fundación para la Producción (FUNDA-PRO) y Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO SAM). La primera ha desarrollado un programa de crédito institucional desde 1993 con una variedad de entidades financieras, principalmente no bancarias, y la segunda ha sido creada como entidad especializada de financiamiento en 1996 para atender los requerimientos crediticios de las entidades financieras reguladas. Ambas instituciones han llegado a establecer una metodología propia para procurar una eficiente canalización de recursos.

En el ámbito privado, se organizaron dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones micro financieras: la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa (CIPAME), para instituciones que atienden el área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) para aquellas del área rural.

En términos de regulación, se cuenta con normar la intermediación financiera en el mercado micro crediticio mediante la constitución de FFPs. Además, se ha creado una Intendencia de Entidades Financieras No Bancarias, que forma parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), y cuya función central es precisamente regular las actividades de dichas instituciones.

A pesar de los crecimientos auto sostenibles que se presencian en las distintas instituciones micro financieras creadas a partir de los años 80, todas y cada una bajo el objetivo de apoyo a los estratos sociales pobres para la mejora de su situación, no

se observa mejoras en la reducción de la pobreza puesto que más al contrario da una percepción de haberse incrementado. Puesto que las estadísticas del INE en Bolivia afirman que actualmente existen solo un 75% de pobres, no convence porque en las calles la indigencia se palpa y las familias pobres se notan a diario con niños desnutridos. Sin embargo en la pobreza como tal los créditos de las IMF's no parecen haber sido mayores que mantener el nivel de subsistencia de las familias.

En tal sentido, el presente trabajo se enfoca a estudiar a la Organización No Gubernamental Financiera denominada Programas para la Mujer (PRO MUJER), que realiza sus actividades crediticias en apoyo a las mujeres, a partir del año 1991.

Cuadro 1

Estadísticas Claves - diciembre de 2007.

Cifras en US\$

Número de clientes	99,561
Cartera bruta	\$21,403,000
Prestamistas por oficial de crédito	334
Cartera en riesgo > 30 días	0.8%
Crecimiento de cartera desde Dic. 06	51%
Promedio de cartera por cliente	\$236
Ahorros de clientes	\$7,555,000

Fuente: pagina web pro mujer

Se enfoca en esta institución, porque su actividad la desarrolla en función a un grupo focal que son las mujeres, combinando metodologías crediticias de grupo con las individuales. PRO MUJER Bolivia es una institución que presta servicios de Desarrollo Humano (Salud y Capacitación) y servicios financieros (Micro – crédito y Micro - Ahorro).

En los servicios de Desarrollo Humano, se tiene salud (con 40 consultorios propios), realizando a las clientas diferentes exámenes y/o controles de ella y sus hijos. Así

mismo cuenta con capacitaciones en diversos temas (Derechos, decisiones, higiene, alimentación, Salud Familiar, de Salud Sexual y Reproductiva y Desarrollo Infantil).

Capacitación de manera general es la que otorgan, para mejorar habilidades en gestión de negocios, en pos de la mejora de destrezas de negocios para un incremento en los ingresos de las clientas. Al 30 de junio del 2005 capacitaron a 67.110 clientas, se realizaron 45.750 controles de salud sexual reproductiva, 5.000 controles prenatales, 22.374 controles de niños menores de 5 años y 6.967 clientas que realizaron un plan de negocios (Informe Pág. web).

Como elemento principal, se encuentra el otorgar micro-créditos bajo la metodología de Bancos Comunales con una adaptación de Grupo Solidario, denominadas Asociaciones Comunales. Y como una forma de implementar el ahorro generan el micro-ahorro en forma obligatoria para ser partícipes de los micro créditos. Ambos aspectos lo demuestra el cuadro Nro. 1, en términos de cartera en mora, vigente y ahorros generados.

PRO MUJER Bolivia, si bien es una institución pionera en la aplicación de la metodología de los bancos comunales. Todavía no existe clara muestra de que las directas beneficiarias que son partícipes de Institución Microfinanciera, han mostrado mejoras en su familia y la actividad económica en la que se desempeñan.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ante el análisis previo, de la forma evolutiva de las microfinanzas, en el ámbito boliviano, si bien se pueden generalizar en sus informes los beneficios que generan que no se observan en la realidad. Ante ello cabe plantearse de manera general ¿Cómo impacta económicamente el acceso a créditos micro financieros en las beneficiarias de Promujer?. Sin embargo para un análisis más objetivo de la realidad en forma más cercana con los clientes, en relación a su actividad económica cabe plantearse:

¿Qué impacto económico produce el acceso al micro crédito Pro mujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas, en el área urbana del Departamento de La Paz?

En otras palabras, el microcrédito otorgado por PRO MUJER Bolivia se menciona que ayuda al beneficiario o cliente a proveerse de medios como insumos, maquinas, herramientas, etc. Que le brindan la posibilidad de obtener mayores ingresos económicos, con el mejor desempeño de su actividad económica y por lo tanto mejorar la capacidad de los ingresos de su familia. Si bien, el microcrédito ha permitido acceder a aquellos sectores que no podían ser calificados como sujetos de crédito por la banca privada tradicional, como es que se plasma los impactos en las clientes de PRO MUJER en el Departamento de La Paz.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO PRINCIPAL

“Evaluar el impacto económico del acceso al micro crédito Pro mujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas”.

1.3.2 OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Analizar las actividades económicas de las usuarias de Promujer en las que se desempeñan, con los micro financiamientos.
- Investigar los cambios registrados en los ingresos de la actividad económica de usuarias.
- Investigar los cambios registrados en el movimiento de sus actividades económicas, operación y las ventas.
- Investigar el destino que tienen los créditos percibidos por las usuarias de Promujer.
- Investigar los cambios registrados en las familias con respecto a las usuarias y los ingresos familiares.

1.4 PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

“El impacto económico del acceso al micro crédito Pro mujer de las prestatarias, es el incremento de capitales de operación”.

Es decir, que Promujer al otorgar créditos para las actividades económicas de sus usuarias, sugiere que aporta a mejorar sus capitales de operación, denotando con ello mejoras en el desempeño de su actividad, con el consecuente aumento de las ventas de los productos o servicios, influyendo como tales a los ingresos de su actividad, y el pago continuo de pagos a la entidad Pro mujer, como a sus proveedores de materias primas, insumos o productos para el desarrollo de su actividad. Por tanto la rotación de capitales de operación se torna más continua ante un cambio registrado en las ventas. Por tanto se aclara que la unidad de análisis es el impacto económico, en sus variables acceso a micro financiamiento y capital de operación. Entre los que se advierte una relación de dependencia. Demarcándose lo siguiente:

Variable dependiente:

Capital de operaciones actual que poseen las prestatarias de Promujer.

Variable independiente:

Microcrédito Promujer obtenido por las prestatarias, que son destinados a las actividades económicas de menor escala.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACION

Se plantea una solución a priori con el planteamiento de la hipótesis, puesto que se evidencia que en la mayoría de las actividades de usuarias pobres el principal capital con el que dan inicio a sus micro-actividades es el capital de operaciones, por las mismas actividades que desarrollan y es en el mismo al que afecta el acceso a un crédito.

La presente investigación realiza un estudio especialmente sobre la mujer que vive en condiciones de exclusión socioeconómica. Puesto que en el hogar son las que menores ingresos poseen por el mayor destino de los mismos a los gastos familiares de alimentación, educación y salud. En el presente estudio los servicios del microfinanciamiento, son de vital importancia para lograr el empoderamiento de la mujer en su familia y comunidad, porque la mujer vive marginada y discriminada en las distintas áreas de la vida en sociedad, especialmente en la económica, por lo que posee niveles bajos de confianza en si misma para mejorar su vida.

Los servicios crediticios especializados en financiamiento para las mujeres independientemente de la actividad económica en la que se incursionan, sirve para aumentar sus grados de destreza administrativa innatos, direccionando sus capacidades del hogar hacia un negocio.

La disponibilidad y acceso a microfinanciamiento por usuarias aumenta su capital de inversión inicial. Factor positivo que coadyuva al sostenimiento de micro y pequeños negocios. La mayoría de las usuarias cuentan con fuentes de financiamiento que no soportan sus operaciones, las que habitualmente provienen del financiamiento familiar. Por ello, en la mayoría de usuarias sus actividades sirven únicamente como sostén del hogar. Lo que se transformaría bajo un acceso a créditos en actividades sumamente lucrativas, bajo un uso adecuado de recursos crediticios.

1.6 ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se realiza en las agencias de Pro mujer, ubicadas en el departamento de La Paz, por lo que sus interpretaciones deben referirse únicamente a sus ciudades de La Paz y El Alto.

Los resultados no se aplican al área rural porque el análisis se realiza a nivel urbano, debido a que sus mismas agencias son de tipo urbano.

El análisis se realiza entorno a una población de usuarias mujeres, por el mismo enfoque de la institución.

No se toma en cuenta a ex – usuarias por que para el análisis deben tener vinculación con la institución. De lo contrario emitirá juicios que no corresponden y que no son objetivos.

1.6.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL

El ámbito de estudio tiene prioridad en el Departamento de La Paz, en sus dos ciudades La Paz y El Alto, tomando en cuenta sus zonas peri urbana y urbana, donde se encuentran ubicadas las filiales de pro mujer.

1.6.2 DELIMITACION TEMPORAL

El estudio es de corte transversal y no de series de tiempo, por lo que toma en cuenta la encuesta realizada en el periodo de enero 2008, debido a que en ese periodo no presentó problemas o disturbancias exógenos que influyan en sus actividades económicas.

1.7 MÉTODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN

1.7.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método a emplearse en la investigación, es tipo deductiva el cual se explica en mayor detalle, en la parte de metodología de la investigación. Los cuales se traducen en la recopilación de encuestas por medio de entrevistas a usuarias de pro mujer, preseleccionadas a partir de delimitaciones establecidas en las variables a ser analizadas.

1.7.2 TÉCNICAS DE INVESTIGACION EMPLEADAS

En la recopilación de información se recurrió a fuentes primarias que esta constituida por datos a través de entrevistas con cuestionarios y documento referente a las mujeres microempresarias, como documentos investigativos de microcrédito, microfinanzas y otros. También se recopilan información de la institución micro financiera Promujer a través de las fuentes de organismos reguladores.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Las múltiples actividades económicas que tienen lugar en una economía, se desarrollan bajo inversiones, plasmadas a través de dos fuentes: a) el uso de recursos familiares tanto para infraestructura y equipamiento, como capital de trabajo, b) el uso de recursos la intermediación financiera. Y de entre las dos fuentes de financiamiento el segundo es de mayor importancia por el tema de capital de trabajo en el desarrollo de una empresa, en particular el micro empresarial.

En un entorno económico con normal desenvolvimiento existen inversionistas y ahorradores, entre quienes se produce una relación a través de bancos quienes desarrollan la intermediación financiera. De esta manera si los inversionistas desean ampliar o iniciar una actividad económica, lo hacen consumiendo una menor parte de sus ingresos y negociando sus activos fijos por bienes de inversión. Y a medida que las demandas de inversión se desarrollan, se desarrolla el sistema financiero².

Los inversionistas obtienen crédito bajo un precio, por uso en un tiempo determinado de dinero de prestamistas, generando los mercados de créditos. Debido a: i) que las familias poseen distintas preferencia de consumo en el tiempo (Presente Vs. futuro), ii) las empresas pueden hacer inversiones de ampliación y/o equipamiento que sean suficientemente rentables para permitirles devolver el interés³. (Banca y Finanzas Roger Leroy).

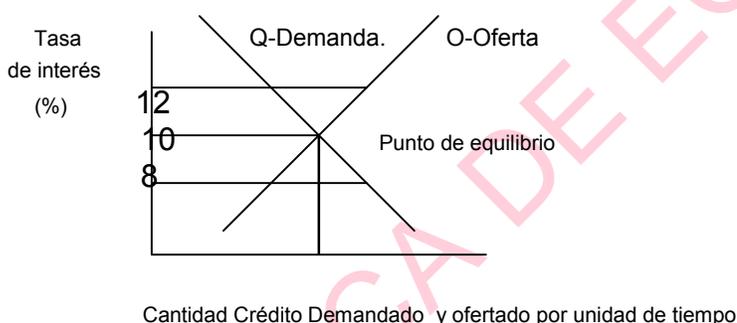
² Banca y finanzas, Roger Leroy, pág. 34.

³ IBIDEM pág. 35

2.2 LA TASA DE INTERÉS EN EL MERCADO

La tasa de interés nace del poder adquisitivo que tendrá en el presente y/o futuro una determinada cantidad de dinero. La tasa de interés se transforma en dicho entender en el precio que se paga por uso del crédito. La tasa de interés suministra información a la familia ahorrista para negociar su poder adquisitivo presente por poder adquisitivo futuro. De esta manera si la convence la tasa de interés de 5% del mercado crediticio, por cada \$us 100 obtendrá \$us 5, en una año, 10 en 2 años y así sucesivamente, entonces preferirá consumir a futuro. Y al contrario los inversionistas si deciden prestarse a esa tasa es porque suponen obtener una tasa mayor al 5% como tasas de ganancia y prestará si obtienen una tasa mayor al 5%.

**Figura 1: interés en un mercado financiero
(Bajo competencia perfecta)**



Fuente: Banca y Finanzas, Roger Leroy

En la oferta de créditos, en mercado crediticio, a tasas más altas las familias y las empresas desearán convertirse en prestamistas netos, encontrando que es mejor ahorrar más de sus ingresos para mayores ingresos futuros. Las empresas ven que no podrán pagar altas tasas de interés. La demanda de crédito, en la que a medida que disminuye la tasa de interés un mayor número de personas prefieren ser prestatarios netos, prefiriendo consumir en el presente que a futuro. Para empresas significa más proyectos de inversión en los que obtendrán ganancias y pagaran el interés, si otros factores se mantienen constantes. Por tanto en un mercado crediticio (grafica 1), si la tasa de interés sube de 10% a 12%, la cantidad ofertada de créditos excede a la demanda, existiendo exceso de créditos en mercado. Y la competencia entre prestamista para obtener ingresos en intereses fuerza al mercado a bajar la

tasa de interés al 10%. Al contrario si baja de 10% a 8%, la cantidad de demandada de créditos supera cantidad ofertada, sin embargo la competencia entre prestatarios por acceder a un crédito elevará la tasa al 10%. Estableciéndose dicha tasa eventualmente como punto de equilibrio porque no existen incentivos para demandantes ni oferentes en cambiar su comportamiento.

2.3 SECTOR FINANCIERO FORMAL Y NO FORMAL

En la historia del sistema financiero se entiende que ante la dificultad de los procedimientos y requisitos del sistema financiero que se enmarcan en un marco regulado, su cobertura no llega a los estratos pobres de la población. Las bases son que para los pobres los créditos suelen ser mucho más caros, no solo en tasas de interés, cuotas, sino en costos de tiempo, inconvenientes, costos de viaje y otros para cliente que usa el servicio. Y entre muchos de los requisitos es la exigencia de garantía, pero pobres carecen generalmente de garantía aceptable. Y aunque tengan tierras el problema del título de propiedad causa problemas de garantía⁴. Así como la reunión de información de calidad crediticia de clientes potenciales supone una elevación de tasas para cubrir costos. Apreciaciones de Stiglitz y Weiss⁵ demuestran que en ausencia de información perfecta de pobres, el sistema financiero regulado para la optimización de utilidades imponen tasas por encima del mercado para cubrir la probabilidad de incumplimiento de de pagos que reduzca sus utilidades.

Ante tales hechos la recurrencia de los pobres es a servicios financieros informales, porque sus actividades se desenvuelven en ámbitos extralegales, sin autorización, sin supervisión, libre de impuestos y por lo general inadvertida en los registros y datos oficiales. De esta forma se diferencian dos tipos de sistemas financieros:

- i) *formal* en los que se enmarcan operaciones, servicios, mercados o instituciones de tipo financiero que son respaldados por sistema legal. Son Institucionalizados y organizados destinados a cubrir necesidades del sector moderno monetarizado.

⁴ Begoña Gutiérrez Nieto, Microcrédito y desarrollo local, pág. 15.

⁵ STIGLITZ, J., and Weiss, A., "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, pág. 71, 393-410.

- ii) *Informal* en el que se enmarcan actividades financieras, caracterizadas por la buena fé, presión de grupo, amenaza de pérdida de relaciones comerciales y laborales, intimidación física ó violencia, que en resumen son actividades no respaldadas por el sistema legal. Son no institucionalizados y desorganizados abocados a intervenir en esferas tradicionales, rurales, de subsistencia (No monetarizados) de la economía.

El dualismo se presenta porque el sistema financiero formal con techos en tasas, montos de préstamos, etc., restringen el acceso a una mayoría de la población que no califica los estrictos criterios crediticios para ser sujetos de crédito, aunque exista gran potencial de cliente con necesidad de acceso a crédito y ahorro, para el desarrollo de sus actividades económicas, consumo o vivienda⁶.

2.4 LAS INSTITUCIONES MICRO FINANCIERAS⁷

Desde el punto de vista del costo, el riesgo y la comodidad, los servicios financieros para pobres suelen ser limitados. El crédito de prestamistas (vivanderos, vecinos, comerciantes, terratenientes, etc.) son de altos intereses. Las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio son poco seguras y no suelen ser muy flexibles en cuanto al monto, los plazos de los depósitos y los préstamos.

Frente a ese vacío, en las últimas tres décadas han surgido Instituciones Micro financieras⁸ (IMFs) que atienden a clientes de pocos ingresos⁹. En un principio, la mayoría funcionaba como organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y con vocación social. Al ritmo de crecimiento y requerimiento de microfinanciamiento se acoplan y transforman en instituciones que actúan paulatinamente bajo un

⁶ Yunus, M. - "Hacia un mundo sin pobreza"; Alarcón Cossta, C. , *Sector Informal*

⁷ Guzmán, Tatiana (1997): "El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia". Foro de Microfinanzas, FUNDA- PRO. La Paz, Bolivia, Diciembre. Pág 56

⁸ "...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres" Tales servicios incluyen financiamiento, instrumentos de ahorro y de pago, entre otros.

⁹ Daley Harris S., Informe del estado de la campaña de la cumbre del microcrédito; Ferrari C. 2004, "Conferencia, Desarrollo y microcréditos: el graemen Bank y su Replicación. Pág. 134

sistema regulado acorde a sus características. El microfinanciamiento no satisface más que una pequeña fracción de la demanda estimada de los hogares pobres.

La experiencia de las IMFs (Bank Graemen, Banco Sol, Prodem y Pro Mujer) ha demostrado que los pobres devuelven fielmente los préstamos sin garantía y están dispuestos a absorber el costo total de otorgarlos. Los pobres necesitan y utilizan una amplia variedad de servicios financieros, como cuentas de depósito, seguros y transferencias de fondos a sus familias en el extranjero. Cientos de instituciones han demostrado que es posible ofrecerles servicios sostenibles a gran escala, pero aun así la mayoría es frágil, depende mucho de los donantes y tiene pocas probabilidades de crecer o independizarse.

El estudio de las microfinanzas dentro de la teoría económica es muy reciente y está enmarcado en la teoría de los contratos. Las instituciones financieras en si se basan en conjunto de normas para operar e interactuar con sus clientes en el acceso a una fuente de financiamiento, necesitando de mecanismos formales para llevar este proceso. Los contratos son el instrumento ideal, en vista de que puede promover y bloquear la cooperación en el intercambio. Precisamente en éstos se especifica que tipo de derechos de propiedad pueden ser transferidos, y en que términos. Por otra parte también deben reflejar las ganancias y el costo de la cooperación mutua entre los individuos o agentes, lo que no siempre se alcanza fácilmente porque existen distintas posibilidades de establecer el contrato para compartir costos y beneficios¹⁰.

En general, existen tres tipos de contratos en el área de los Micro créditos¹¹ (Morduch, 1999): préstamo grupal, incentivos dinámicos y repago regular. El contrato más popular es el crédito grupal y se entiende como el préstamo de una institución financiera a una persona que forma parte de un grupo de vecinos (constituido voluntariamente) y en donde todas son responsables de pagar los préstamos individuales: si una persona es deudora morosa, entonces el resto del grupo tiene la obligación de pagar su parte a la institución.

¹⁰ Gonzalez-Vega, Claudio. - "Pobreza y microfinanzas: Lecciones aprendidas. Pág 125-135.

¹¹ Morduch, La promesa de las microfinanzas, pág 63

El préstamo grupal ayuda a disminuir o eliminar los problemas de asimetrías de información y de riesgo moral que surgen en el contrato tradicional de crédito (Ghatak y. Guinnane, 1999). Bajo un contrato convencional, el banco desconoce los riesgos del prestatario (“selección adversa”), ya que éste puede ocultar información sobre su capacidad de pago¹². El “riesgo moral” se genera cuando, después de que el prestatario obtiene el crédito, el banco desconoce si será usado para los fines especificados en el contrato. Por eso, en caso de incumplir con el pago del préstamo, el banco tiene que incurrir en “costos de auditoria” para evaluar el desempeño del proyecto, y en su defecto encontrar los “métodos para hacer efectivo el pago”. El préstamo al grupo ayuda a mitigar esos problemas, porque la gente del grupo por lo regular son vecinos de una comunidad, se pueden obligar socialmente entre ellos a repagar el crédito (ejerciendo sanciones sociales con bajo costo), vigilar el desempeño de los proyectos de inversión y evitarle mayores costos y pérdidas económicas a la institución financiera.

El contrato de incentivos dinámicos consiste en prestar pequeñas cantidades y después incrementar el tamaño del crédito si el prestatario cumplió satisfactoriamente con los términos del contrato, y cortar cualquier línea de crédito disponible en caso de que se incurra en deuda morosa. Al igual que el préstamo grupal, este tipo de contrato ayuda a mitigar los problemas de asimetrías de información. Por último, el contrato con repagos regulares se refiere a que el prestatario debe comenzar a reembolsar el préstamo inmediatamente después de adquirirlo y realizar pagos frecuentes. Del contrato en cuestión Murdoch ilustra algunas ventajas¹³ (Morduch, 1999): (a) aquellos individuos indisciplinados salen del sistema rápidamente; (b) dan señales rápidas a los prestamistas sobre los riesgos de los prestatarios; y (c) permite a la institución financiera apropiarse del efectivo obtenido de los proyectos antes de que sea utilizado para el consumo u otros fines.

Los fundamentos teóricos apuntan en general al beneficio percibido tanto por las instituciones de microfinanzas como para la gente pobre que adquiere los créditos.

¹² Ibidem pág 66 -71

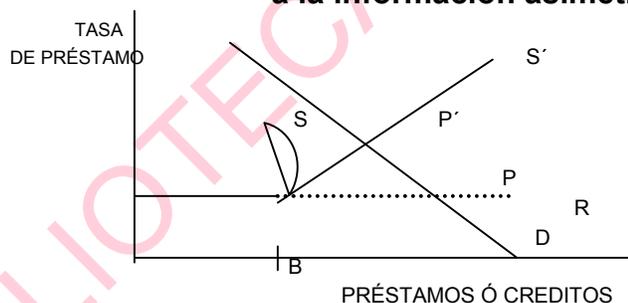
¹³ Ibidem pág 84-93

Sin embargo, actualmente muchos de esos beneficios pronosticados no se cumplen (Morduch, 1999 y Wright, 1999). En primer lugar, si bien es cierto que la teoría predice que las instituciones podrían recuperar los créditos y obtener al mismo tiempo altos rendimientos, se ha observado que muchas de ellas no han logrado la autosostenibilidad financiera y dependen más de donaciones y cooperaciones. Y segundo lugar, ha sido difícil analizar con bases econométricas la relación causal entre micro créditos y pobreza por la falta de datos confiables usados en las metodologías que miden el impacto de los micro créditos en el bienestar económico alcanzado por las familias. Y no siempre existe una información verídica de al encuestar a familias que accedieron al préstamo.

2.4.1 LAS MICROFINANZAS Y LA REDUCCIÓN DE LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA¹⁴

Brevemente se analizarán algunos modelos sobre los que se basa el examen de las IMF y el mercado de las microfinanzas.

Figura 2: Modelo de Microfinanzas
Respuesta de los mercados de crédito formal y microfinanciero
a la información asimétrica



. Fuente: Microfinanzas Rurales Horacio Esquivel Martínez Ulises Hernández Ramos

La figura 2 permite dar una explicación gráfica de la respuesta del enfoque de microfinanzas al esquema tradicional y sus efectos finales como el racionamiento de crédito. El punto P es el punto óptimo de inversión, representa la oferta y demanda de fondos bajo información perfecta. Se tiene una curva de oferta perfectamente

¹⁴ Microfinanzas Rurales Horacio Esquivel Martínez Ulises Hernández Ramos, pág 215-230

elástica y poca demanda de las empresas en la medida que experimentan una disminución del incremento marginal de las tasas de retorno de los proyectos.

El punto R representa la tasa de riesgo y el premio por cualquier riesgo sistémico. La curva cóncava S representa el caso con información imperfecta. Esta es elástica hasta el punto B en que se llega al límite del colateral que puede otorgar el acreditado.

A partir de ese punto, la curva se incrementa en la medida en la que los acreedores suben los intereses para compensar el riesgo moral. En cierto punto, la curva se hace negativa, reflejando la selección adversa que atrae acreditados riesgosos con altas tasas y la disminución de la oferta de fondos hasta llegar al racionamiento de crédito.

En el caso de las microfinanzas, representan una oferta de recursos S' que crece establemente, minimizando la selección adversa, el riesgo moral y evitando el racionamiento de crédito. (La falta de recursos de préstamo por parte de la banca tradicional). El punto P' representa un nivel más alto de inversión con información imperfecta.

En virtud de la metodología empleada, las microfinanzas ayudan (en el punto P') a abatir los costos de adquisición de información a través de esquemas como el de grupo solidario, elevando así el nivel de inversión.

Lo anterior se explica porque a diferencia de los bancos comerciales que emplean una metodología de análisis crediticio basado en la experiencia previa de los acreditados, en la entrega de garantías y colaterales, y en la exigencia de estados financieros, las microfinanzas utilizan el conocimiento acumulado que la comunidad tiene de cada persona.

Los bancos utilizan una metodología de crédito muy costosa que los acreditados deben pagar mediante elevadas comisiones. En efecto, para la autorización de un crédito, se analiza todo antecedente crediticio del solicitante a través de un buró de

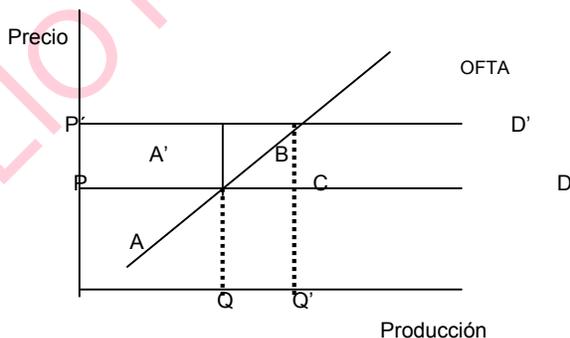
crédito, se realiza un estudio del mismo basado en los estados financieros, se revisa que las garantías se encuentren libres de gravamen, éstas deben ser en proporción de dos a uno respecto al monto del crédito; se exige también que los solicitantes tengan relación previa de negocios con la institución bancaria.

Para quienes soliciten créditos de gran tamaño, estos gastos representan sólo una pequeña proporción del total. Sin embargo, para los usuarios del microcrédito, estas comisiones equivalen a una cantidad superior a los montos solicitados, lo que hace inviable el acceso al crédito bancario y a los servicios financieros tradicionales.

El siguiente gráfico ilustra claramente esta idea, por ejemplo, cuando un pequeño empresario ve que sus productos se venden en gran medida por efecto de un shock de demanda favorable, es muy posible que sienta la necesidad de incrementar sus capacidades productivas.

El shock de demanda favorable induce a que el precio de los productos se incremente en el mercado (de P a P'), lo que provocará un aumento en el nivel de beneficios para este pequeño empresario (pasando del rectángulo A al rectángulo A' en la figura). Sin embargo, para obtener estos beneficios tendrá que hacer frente con un mayor nivel de producción (de Q a Q').

Figura 3: Shock de demanda y acceso al crédito



Fuente: Micro finanzas Rurales Horacio Esquivel Martínez Ulises Hernández Ramos

Como se puede observar este nuevo rectángulo viene dividido por los triángulos B y C ; la parte B representa los beneficios indirectos por la expansión de la producción, la cual sólo se logrará por la disponibilidad en el acceso al crédito de las instituciones

financieras, mientras que la parte C representa las externalidades potenciales adicionales. El total de beneficios ($A' + B + C$) se encontrará dividido entre productores, consumidores y los agentes comerciales.

En otras palabras, si en el mercado existe una favorable demanda de productos y servicios que oferta el estrato social pobre, los beneficios se aumentan en la medida que aumenta su capacidad productiva, dicha expansión necesita de un acceso a créditos que solo podrán ser provistos en el mercado Micro financiero, pero estos dependen de forma inversa a los costos y disponibilidad de dichos recursos, así como de las capacidades productivas. Y si existiese un aumento en los precios es más favorable para el microempresario en la obtención de beneficios siempre y cuando no exista un aumento en los costos de producción para ofertar sus servicios o productos.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

2.4.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS¹⁵

Cuadro 2: Rasgos Distintivos de las Microfinanzas *

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
Metodología Crediticia	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en una garantía - Requiere documentación formal - En promedio es poco intensiva en mano de obra - Cancelación de préstamos en cuotas mensuales, trimestrales o anuales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en las características personales. - Escasa o nula documentación - En general requiere muchas horas- hombre por préstamo concedido - Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales ó quincenales.
Cartera de Préstamos	<ul style="list-style-type: none"> - Préstamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos - Con garantías físicas - Cartera diversificada - Atraso de la cartera comparativamente estable 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera compuesta por montos pequeños - A falta de una garantía física, se emplean técnicas específicas que generan garantías implícitas. - Cartera con baja diversificación - Carteras con atrasos volátiles
Costos Operativos	<ul style="list-style-type: none"> - Relativamente bajos - Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos, cuadruplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales - Principalmente gastos de personal
Estructura del Capital y Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro - Institución privada autorizada por el órgano regulador existente - Organización centralizada con sucursales en las ciudades 	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro - Surgen generalmente por conversión de una ONG - Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil
Fondeo	<ul style="list-style-type: none"> - Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Principalmente subsidios ó préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (generalmente de bajo monto)
Cientela	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio - altos 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresarios e individuos de bajos ingresos, firmas familiares;

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996)

¹⁵ Microfinanzas: concepto y características generales

Por lo general, la metodología crediticia aplicada por las IMF es intensiva en trabajo e información y depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contratos de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal. El uso de contratos de responsabilidad solidaria o deuda conjunta (créditos a un grupo de personas donde todos se ven afectados en caso de incumplimiento en el pago) permite atenuar los efectos de la selección adversa (los deudores de una comunidad pequeña saben quién es un deudor riesgoso) y el riesgo moral (los deudores pueden monitorearse entre ellos fácilmente). Sin embargo esta técnica tiene sus limitaciones ya que con el tiempo las actividades de los miembros del grupo van creciendo a tasas distintas y, en consecuencia, requieren montos diferentes de capital. Los miembros del grupo con tasas de crecimiento mayores van sintiéndose restringidos por los restantes miembros y aquellos con lento crecimiento se ven obligados a garantizar sumas cada vez más importantes. Adicionalmente, a medida que los miembros del grupo desarrollan una historia crediticia a través del tiempo, la necesidad de una garantía colectiva desaparece.

Sin embargo, la existencia de imperfecciones en los mercados (intervención de créditos financiados) con lleva a que la situación competitiva ideal existe, en mayor o menor medida, de las estructuras de mercado existentes, permitiendo a los oferentes fijar tasas de interés más elevadas y así, obtener ganancias extraordinarias. En este entorno el cobro de tasas de interés de IMFs en forma inicial superaban al sector Bancario por sus menores préstamos, y altos costos, a estimaciones de estudios diversos en promedio las situaban entre el 40% y 120% anual. Actualmente los estudios los sitúan entre 20% y 40% anual, de acuerdo al mercado objetivo al que se dirigen. Las nuevas tecnologías están reduciendo el costo y el riesgo de atender a los pobres. La calidad y comparabilidad de los informes, calificaciones y auditorías financieras están mejorando, y los inversionistas nacionales e internacionales están encauzando fondos al sector.

En lo que hace a las carteras de préstamos, la naturaleza del negocio de las IMF les imprime características particulares. Dado que los préstamos otorgados vencen por

lo general en un tiempo relativamente corto, el índice de rotación de la cartera es bastante elevado. Además, las carteras suelen ser menos diversificadas que las carteras convencionales en cuanto a producto, tipo de cliente, sector y área geográfica. El repago de los préstamos frecuentemente se produce de manera semanal debido al ciclo económico subyacente del microempresario, cuyos ingresos y gastos suceden en intervalos semanales o quincenales.

El capital de los donantes e inversionistas sociales extranjeros disminuye a medida que maduran las instituciones y los mercados. Por eso cada vez más instituciones micro financieras tramitan la habilitación como bancos o sociedades financieras especializadas, lo que les permite autofinanciarse ingresando a los mercados de capital y captando depósitos de grandes inversionistas institucionales y también de clientes pobres.

En el plano tecnológico, existen IMFs que están trabajando en servicios bancarios de bajo costo por telefonía celular para clientes pobres. Como la utilización de tarjetas inteligentes, lectores de huellas digitales y asistentes digitales personales.

Veinte años atrás, el principal reto era metodológico: encontrar técnicas para conceder y cobrar préstamos no garantizados a “microempresarios” y hogares pobres. El reto actual es más bien sistémico: lograr una mejor integración entre los variadísimos servicios de microfinanciamiento y los sistemas y mercados financieros tradicionales. En algunos países se están derrumbando la muralla que separa al microfinanciamiento del sector financiero formal. El éxito comercial de algunas instituciones micro financieras ha comenzado a atraer a operadores tradicionales. Se están forjando alianzas y se está aprovechando y compartiendo la infraestructura y los conocimientos del sector público y privado.

2.4.3 TECNOLOGÍAS CREDITICIAS DE LAS IMF¹⁶

En relación a las finanzas tradicionales en lo que respecta fundamentalmente a las garantías y la información de prestatarios, las IMF han desarrollado diversas tecnologías de otorgamiento de créditos adecuándose a las características particulares de los pobres. Puesto que los microempresarios no poseen estados financieros, ni garantías hipotecables y menos referencias de personas reconocidas socialmente.

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que el acreedor adopta para resolver los problemas de información incompleta y riesgo moral, reduciendo los costos de transacción a todos los involucrados¹⁷ (González Vega, 1997). Las tecnologías predominantes en mercado financiero formal son las basadas en garantías hipotecables, estados financieros auditados y requerimientos de documentación oficial. Los cuales resultan inadecuados para atender la demanda crediticia de la pequeña y microempresa. La tecnología basada en el seguimiento del ciclo completo del crédito, esto es, la evaluación de clientes potenciales, su captación, el otorgamiento del crédito, el monitoreo del proyecto y finalmente su recuperación realizados por una sola persona o área, es utilizada por las entidades micro financieras.

Si bien las tecnologías micro crediticias difieren en su implementación entre instituciones y países, todas comparten un conjunto de características generales. Estas tecnologías sin embargo van acompañadas de metodologías crediticias para una efectiva aplicación del proceso completo de otorgación, seguimiento y recuperación crediticia. Las metodologías micros crediticios más utilizados en ausencia de información son:

¹⁶ Metodologías del microcrédito, *YOSKIRA NAYLETT CORDERO CORREA*; Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación *Miguel Delfiner, Cristina Pailhé y Silvana Perón*

¹⁷ Gonzalez-Vega, Claudio, Pobreza y microfinanzas: Lecciones y perspectivas, pág. 215.

2.4.3.1 GRUPOS SOLIDARIOS

Esta metodología nace en los años 70's, consiste en que:

- i) un grupo de tres a diez microempresarios se juntan con el fin de acceder a un crédito y paralelamente recibir capacitación y mejorar como conjunto;
- ii) el grupo solidariamente garantiza el crédito. Estos créditos son diseñados en el tamaño, propósito y términos adecuados al grupo, con el fin de atender masivamente a los clientes;
- iii) es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

No todo es ventaja. Entre las desventajas se encuentra que los más pobres no se incorporan a los programas porque temen no poder pagar el préstamo, la estricta aplicación puede en ocasiones ser contraproducente en incentivar aún más un incumplimiento de pagos, una presión excesiva del grupo a que pague el moroso, el bajo nivel de alfabetismo concentra el liderazgo en pocos, poca solidez, gran deserción.

2.4.3.2 BANCOS COMUNALES

Los bancos comunales (Nace en los 80's) se caracterizan por:

- i) Ser comunidades que buscan que sus asociados obtengan préstamos y logren ahorros.
- ii) Cada grupo está conformado entre 30 y 50 miembros. Es dirigido fundamentalmente a gente muy pobre.
- iii) Todos los miembros firman un acuerdo de préstamo en la que todos garantizan el financiamiento. 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.

- iv) 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- los que 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.
- v) 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 represtados a los clientes¹⁸.

2.4.3.3 CRÉDITO INDIVIDUAL

Esta metodología se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema micro financiero mediante la tecnología de los grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Asimismo, es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

Esta tecnología se caracteriza por:

- i) Emplear la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de negocios acorde con la actividad que realiza.
- ii) La responsabilidad recae en el propio individuo, no perteneciendo a otros grupos que deban responder por él como en los casos anteriores. Con este tipo de préstamos al contrario que los anteriores, se reduce el riesgo de insolvencia de algún miembro en caso de pertenecer a un grupo, pero también hay un riesgo evidente por el hecho de no contar con mecanismos

¹⁸ 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.

solidarios que puedan hacer frente al pago del préstamo, en caso de el prestatario haya tenido problemas para efectuar el pago.

Esta tecnología es aplicable a aquellos clientes que inicialmente conformaron un grupo solidario, demostrando ser buenos sujetos de crédito a lo largo de su trayectoria crediticia y que debido al crecimiento de su actividad microempresarial requieren montos y plazos mayores, pudiendo ofrecer en esas condiciones otro tipo de garantías.

2.4.3.4 CRÉDITO ASOCIATIVO

El desarrollo de esta metodología se basa en la existencia de grupos de personas reunidas en una organización establecida (asociación o cooperativa), quienes se organizan y toman decisiones propias acerca de la gestión del dinero. Sus características son:

- i) Otorgar acceso financiero mediante fondos de otras instituciones financieras o a través de ahorros de los mismos miembros.
- ii) Cada miembro debe tener una cuenta de ahorro de forma obligatoria para pertenecer a la cooperativa, lo cual constituye en sí, una garantía a la hora de conceder un préstamo.
- iii) Canalizar financiamiento crediticio hacia las necesidades de financiación de otros agentes con los que mantienen un vínculo común, consiguiendo así un desarrollo económico del sector o localidad a la que los miembros de la cooperativa pertenecen.
- iv) Como cooperativas, son propiedad de sus miembros y están dirigidas por miembros electos de forma democrática. Los miembros, poseen una cuenta de ahorro en la institución y por tanto pueden solicitar un préstamo, y son los que toman las decisiones sobre las tasas de interés, los plazos y el resto de políticas.

2.4.3.5 LOS FONDOS ROTATORIOS

Es la metodología utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS). Sus características principales son:

- i) En este tipo de metodología, un grupo de personas con un nexo común se unen cada cierto tiempo, una vez a la semana o una vez al mes, para aportar a un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual acumulada a las anteriores aportaciones se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación.
- ii) Existe un responsable o líder del grupo, el cual se tendrá que ocupar de recolectar y cuidar los fondos. Lo normal, es que el líder del grupo sea el primero en recibir los fondos.
- iii) Existe una autoalimentación del fondo, gracias a la devolución de los préstamos concedidos junto con los intereses causados, el fondo, si está correctamente gestionado, podrá tener una duración ilimitada

En general, las diferencias entre los distintos tipos de metodologías no son tan grandes. Todas ellas descansan en un factor común: la búsqueda de métodos innovadores para reducir los costes administrativos y de operación, y para continuar con el acercamiento a clientes que califican para sistemas financieros formales.

2.5 MERCADO DE LAS MICROFINANZAS¹⁹

El área de microfinanzas es amplia en cuanto a los productos y/o servicios financieros que abarca para satisfacer las necesidades de microfinanciamiento del potencial cliente. Al momento de satisfacer una necesidad financiera una IMF cualquiera sea su forma legal (ONG u otros), establecerá un mercado objetivo el cual es referido a que segmento del potencial mercado de demandantes abarcará, identificando las características de clientes (nivel de pobreza, genero, etc) y tipo de actividad empresarial (existentes o en desarrollo). Así como realizar una evaluación

¹⁹ Joanna Ledgerwood, BM pag. 115

de sostenibilidad financiera alcanzable en algún momento del tiempo para cubrir sus costos financieros.

La meta de las IMFs es atender los mercados no atendidos o sub-atendidos como objetivo de desarrollo, persiguiendo: reducir la pobreza, potenciar a las mujeres, crear empleos, coadyuvar a empresas existentes a crecer y diversificar sus actividades para promover el desarrollo de nuevas empresas. En este marco se reduce el objetivo de operación de IMFs²⁰ (Joanna Ledgerwood, BM) a dos:

- a) Una cuando donantes o cooperantes plantean atender determinados sectores económicos o grupos de personas, imponiendo criterios de elegibilidad ó perfiles, para que solo dicho mercado tenga acceso a un servicio o producto financiero, inclusive financiando costos operacionales.
- b) Dos cuando se diseñan productos y/o servicios financieros apropiados a actividades de personas o sectores económicos que poseen actividades económicas que posean capacidad de pago para obtener financiamiento más allá de lo normal.

2.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE MICROFINANZAS²¹

La identificación de mercados objetivos para IMFs implica identificar que desean los clientes, observando su capacidad de pago, para ofertar productos y servicios financieros apropiados para ello es necesario entender las características del mercados objetivo (población y/ actividad económica) para atraer al grupo o sector del mercado al que se desea llegar (Joanna Ledgerwood, BM).

2.5.1.1 GRUPO DE POBLACIÓN

Las IMFs deben conocer que la población a atender cumpla con requisitos para que exista entendimiento entre prestamistas y prestatarios, entre la deuda que adquieran y lo que deben pagar, entre lo que están dispuestos a otorgar de garantía y lo que el

²⁰ Ibidem 116

²¹ Ibidem 121-135

prestamista solicita de garantía, entre las actividades que se financian y lo que el cliente desea financiar. Por tanto deben tomar en cuenta:

- a) **Nivel de Alfabetismo**, por lo menos deben poseer instrucción básica tanto en lectura, escritura y lo aritmético, para que no exista problemas de cobrar más allá de lo pactado.
- b) **Género de Población**, estudios demuestran que la confianza se otorga a los hombres en relación a las mujeres porque: i) al contrario de mujeres no poseen roles domésticos y son quienes están más al mando de la empresa; ii) a pesar de su pobreza pueden cumplir sus pagos; iii) tienen acceso a propiedades y poseen más garantías. Sin embargo esta comprobado que los un aumento en los ingresos de las mujeres beneficia al hogar. En relación a los hombres poseen un gran sentido de responsabilidad y demuestran pago de prestamos e índice de ahorro más elevados que los hombres. Sin embargo son sus actividades económicas las mujeres tienden a dar más importancia al mantenimiento del hogar reduciendo riesgos en sus estrategias empresariales, y no dan mayor importancia al crecimiento empresarial. En general se dedican a actividades de comercio, servicio y manufactura liviana. Empezando con empresas menores y permanecer siempre pequeñas durante toda su vida.
- c) **Nivel de Pobreza**, las IMFs atienden las demandas de sectores pobres entre los que existen indigentes, pobres medios y pobres superiores. Y la experiencia de IMfs es atender a pobres económicamente activos que a los más pobres entre los pobres, puesto que deben minibar costos y riesgos, para alcanzar la autosuficiencia financiera en el tiempo más corto. Lo que al contrario de IMFs que atienden a los más pobres entre los pobres deben recibir apoyo durante un periodo de tiempo más prolongado.
- d) **Atención geográfica**, las IMFs determinan si trabajan en el área urbana o rural. Las ventajas del primero es: costos de transacción menores para clientes; clientes con mayor probabilidad de lecto-escritura; y existe mayor probabilidad de pago. Las desventajas son: mayor riesgo de potencial incumplimiento de pago por concentrarse en unas cuantas actividades. La segunda, sus ventajas ante mayor pobreza en lo rural los servicios micro

financieros son mejor medio de llegar a un gran número de hogares. La desventaja: sus actividades económicas son menos diversificadas; aumenta el riesgo si presta a una misma especialidad de actividad económica (agricultura o cría de animales), por las externalidades que se producen en el entorno (desorden climático como sequías o enfermedades de salud de animales como fiebre aftosa); atender a población que se encuentra muy dispersa conlleva mayores costos de transacción.

2.5.1.2 TIPO DE MICROEMPRESAS

Las actividades económicas en los que se desenvuelve las IMF's varían en antigüedad, estabilidad y sector al cual se dirigen.

a) Empresas existentes o nuevas, el capital trabajo es la limitación más común en microempresas existentes, y fuente de financiamiento lo informal (Familia, amigos, prestamistas locales) con altos intereses. El acceso a préstamo a costos más razonables de una IMF aumenta las ganancias de microempresas y las necesidades de capital de trabajo. Empresas con historial de éxito disminuyen los riesgos para las IMF o al contrario aumentarlos si están endeudados con otras IMF's o prestamistas. Las nuevas poseen menor probabilidad de éxito y por tanto de pago aumentado riesgo de IMF's, por la inexperiencia, comercial y administrativas.

b) Nivel de desarrollo empresarial, existen tres niveles de desarrollo empresarial:

- I. *sobrevivientes inestables*, son empresas que tienden a ser muy inestables y poseen característica de riesgo de fracaso. Prefieren créditos pequeños y generalmente necesitan créditos de consumo y no de generación de ingreso.
- II. *Sobrevivientes estables*, son medios de vida para propietarios y rara vez crece. Solicitan créditos de consumo y producción, y en general es préstamo a mujeres por ser esta su característica. Sus ganancias bajas por reinversiones menores, por tanto son altamente vulnerables.

III. *Empresas en Crecimiento*, son empresas que se vuelven dinámicas. Parecidas a empresas formales en activos fijos, sus créditos son para producción neta. Por ofrecer garantías físicas y análisis más completo de su actividad.

c) **Tipo de actividad económica**, existen tres sectores primarios: producción, servicios y agricultura. Al centrarse en un solo sector tienen la ventaja de especialización de oficial de crédito y resolver problemas que se presentan en sector; un productor de servicios podría ser suficiente para todos y disminuir costos de transacción.

2.6 TEORÍA SOBRE GÉNERO Y PAPEL DE LAS MUJERES EN EL DESARROLLO FINANCIERO

“La teoría de género se posiciona en el debate teórico sobre el poder, la identidad y la estructuración de la vida social. Esto equivale a decir que el género no se restringe a una categoría para denotar las relaciones sociales de hombres y mujeres, al contrario, en su desarrollo actual este cuerpo teórico permite ir más allá del análisis empírico y descriptivo de estas relaciones. De este modo, la teoría de género contribuye al desarrollo del concepto y del instrumental analítico del desarrollo humano. Ofrece elementos para una comprensión sistémica, procesal e histórico-comparativa de la estructuración de las diferenciaciones y de las jerarquías sociales, en sus dimensiones simbólico- culturales, normativas e institucionales. Así, previene los riesgos de una reactualización - muchas veces no percibida por los analistas de una visión iluminista, liberal, del sujeto humano universal.

Tiene como punto de partida común el reconocimiento de la subordinación social y política de las mujeres. Sus análisis se inscriben en diversas corrientes que difieren en su visión en cuanto a la naturaleza de esta subordinación y estrategias de cambio. También se diferencian en la manera de teorizar los conceptos claves como el género y en los esquemas conceptuales e instrumentos analíticos y metodológicos que ofrecen para el estudio de las dinámicas sociales desde esta perspectiva.

La utilidad de la categoría de género es amplia, implica no solamente el modo como la simbolización cultural de la diferencia sexual afecta las relaciones entre hombres y mujeres, sino también como estructura la política, la economía, el sistema jurídico legal, las instituciones del Estado, la vida privada, la intimidad, las ideologías, las ciencias y otros sistemas de conocimiento, etc.

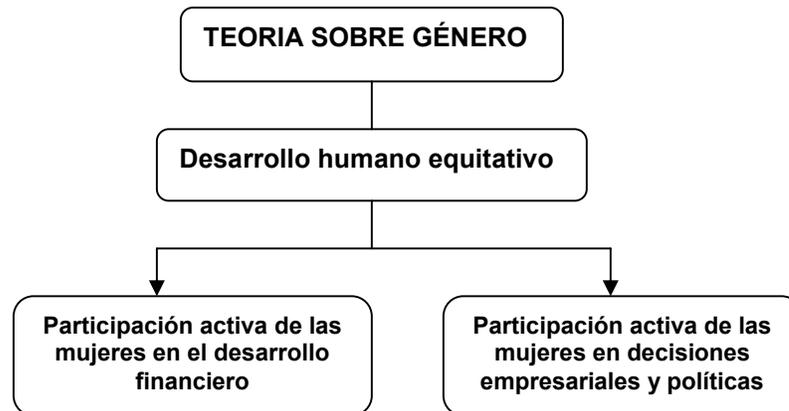
El género como un elemento constitutivo de las relaciones sociales, basado en la diferenciación significativa entre los sexos y el género como forma primaria de significar el poder. El género opera dialécticamente en varias dimensiones de la vida social humana: en el orden simbólico y relacional, en el orden normativo que expresa las interpretaciones de los significados de los símbolos, en el orden institucional y en el orden de la identidad y subjetividad. Para esta teórica, el género provee un modo de decodificar los significados que las culturas otorgan a la diferencia entre los sexos y comprender cómo esos significados impregnan las complejas conexiones que existen entre varias formas de interacción humana.

De acuerdo a Laqueur: “ser hombre o ser mujer se definía por los papeles y los lugares en la sociedad y en el orden del universo y no por la diferencia corporal. Al contrario la diferencia sexual era determinada por un orden social y universal”. La representación dual del género en el orden pre moderno engendraba lo que Laqueur denominó un *modelo de sexo único*²².

La teoría sobre género abre las posibilidades de incorporación de elementos complementarios como forma de dar una integridad a este enfoque. Bajo esta perspectiva funcional, inmediatamente surge la idea de presentar el esquema tridimensional de la teoría sobre género como la base ampliatoria del tema.

²² Guzmán, Virginia. APORTES DE LA TEORÍA DE GÉNERO A LA COMPRESIÓN DE LAS DINÁMICAS SOCIALES. Madrid – España. 2003.

ESQUEMA TRIDIMENSIONAL DE LA TEORIA SOBRE GENERO



FUENTE: Elaboración propia.

Según el esquema presentado, la teoría sobre género contribuye a la construcción de desarrollo humano equitativo con todos los elementos sustanciales particulares de una sociedad conformada por hombres y mujeres. Una vez encontrado los consensos teóricos para ambas partes, se da lugar a la definición con una clara clasificación, que favorece ampliamente a la participación de las mujeres en el desarrollo financiero y también en las decisiones empresariales y políticas.

La participación activa de las mujeres en las iniciativas empresariales, constituye la principal fuerza motriz del crecimiento y desarrollo de un país. Esta teoría moderna sobre género, impulsó con mayor fuerza la incorporación de las mujeres en la conducción y protagonismo en las decisiones productivas de menor y gran escala.

2.7 MICRO CRÉDITO²³

Micro crédito significa proveer a las familias pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a comenzar ó expandir un pequeño negocio. El cliente por lo general es el de bajos ingresos no aceptados por instituciones crediticias formales. Son personas que trabajan en forma independiente o no dependiente.

²³ Microcrédito y Cooperación al Desarrollo Ideas para un debate necesario Carlos Gómez Gil José Ramón González Parada J.L. pag 5-18, 39-42, 72-74

Los préstamos están generalmente otorgados a las mujeres, en términos de grupos solidarios, porque son más pobres que los varones ya que destinan más de sus ingresos a los gastos familiares.

Los micro créditos ayudan a desarrollar los negocios de personas o familias pobres, haciéndolo viable, mejorando sus ingresos, y se reduce su vulnerabilidad del individuo ante cualquier shock externo. Y hay quienes afirman que los micro créditos funcionan mejor que las asistencias sociales porque fomenta la iniciativa antes que la dependencia y tiene devoluciones de crédito que harán sostenibles a entidades que administren bien donaciones.

En los micro créditos se observa que las prestatarias están dispuestas a pagar altas tasas, a cambio de crédito, puesto que coadyuva a generar ingresos. Se ha evidenciado en general que lo principal para acceder a micro créditos es que se encuentren generando ingresos a diario aunque no cuenten con una actividad propia.

Los Micro créditos están dirigidos a los pobres, pero se diferencian porque no todos los pobres están con la posibilidad de cargar una deuda. Puesto que no todos poseen la habilidad para usar un préstamo en forma rentable. Existen experiencias de personas que destinaron el crédito a otras actividades distintas a lo solicitado, porque tenían un gasto extra y podían pagar pero no iniciaron ningún emprendimiento.

El microcrédito va asociado a la creatividad puesto que la subsistencia genera nuevas formas de apalear la misma y si es rentable la idea el crédito no solo es devuelto sino también aumenta la actividad y por tanto la solicitud de nuevos créditos es mayor. Por ello las mayores empresas comienzan en pequeñas ideas que revitalizan una economía. Entre la gente joven y necesitada es donde se produce esas ideas por ello el microcrédito es una fuente importante de aumento de ingresos y generación de empleo, para los pobres.

En los países en vías de desarrollo, el microcrédito se encuentra ligado al concepto de informalidad porque la mayor parte de los destinatarios de los préstamos se encuentran en el sector informal de la economía.

2.8 LA INFORMALIDAD DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS MICROEMPRESARIAL²⁴

La Economía Informal es un fenómeno social, económico, político, que conlleva a la usurpación de los derechos de terceros, ocupación ilegal de espacios públicos, desorden y congestión de espacios urbanos, conflictos de intereses que dificultan el diálogo y propicia situaciones delictivas, produciendo inseguridad al ciudadano.

El término economía informal²⁵ se generalizó en los 70 para definir actividades económicas que tienen lugar fuera de las estructuras usuales para la empresa pública y privada. En definición²⁶, las actividades del sector informal son esencialmente las que, siendo al mismo tiempo lícitas pero ilegales, se desarrollan en unidades económicas que no han sido registradas por los censos y encuestas, o en actividades registradas pero que pueden asimilárseles debido a factores tales como: la organización de la producción y la comercialización (inexistencia de contabilidad, de facturación, de contribución al sistema de Seguridad Social, etc.), la pequeña escala y el tamaño (medido en número de trabajadores), y el nivel tecnológico (estimado en el consumo de energía por trabajador y las calificaciones profesionales del personal ocupado).²⁷

Las características de la economía informal son diversas en cada país y para cada ciudad, están directamente relacionadas con el tipo de ordenamiento vigente, la situación socioeconómica, legal, política y estructural, que establecen los marcos políticos institucionales vigentes.

²⁴ Alarcón Cossta, C., *Sector Informal: ¿Problema o solución?*, Pág 76

²⁵ Gerhard Reinecke *Economía Informal, Sindicalismo y Trabajo decente*

²⁶ *Ibidem*

²⁷ Miguel Delfiner, Cristina Pailhé y Silvana Perón *Microfinanzas, un análisis de experiencias y alternativas de regulación.*

La economía informal constituye una respuesta cultural y de tradición familiar al problema del desempleo y gradualmente mantienen una vinculación complementaria y de servicio al sector formal. La cultura urbana vecinal también propicia la consolidación de la venta callejera.

En su gran mayoría las micro, pequeñas y en menor medida las medianas empresas en Latinoamérica son informales. Las actividades desarrolladas por las personas y empresas no están reconocidas por la ley. Si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada o imponer costos excesivos.

2.8.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES²⁸

- Empresas sin ningún registro, permiso o licencia exigidos legalmente para operar.
- Empresas con uno o algunos registros o permisos del gobierno central, regional o descentralizados (tarjeta empresarial); Patente; Registro Patronal de Empleadores; registros sectoriales (industrial, comercial, artesanal, farmacéutico, de turismo), etc.
- Empresas con los registros y permisos anteriores, pero sin licencias municipales, de funcionamiento, operación o permisos de alcaldía.
- Empresas con licencias municipales provisionales, pero sin los registros y permisos del gobierno central, regional o sus dependencias autónomas, desconcentradas, o descentralizadas.
- Empresas no organizadas como persona jurídica o legal, y sin responsabilidad limitada, como los comerciantes individuales; las personas físicas con actividad empresarial; las empresas unipersonales; las sociedades o asociaciones no registradas, de hecho o irregulares.
- Empresas sin libros contables o de planilla laboral, exigidos por la ley.
-

²⁸ Global Labour Institute, Reseña sobre la Informalidad y su organización en América Latina

2.9 MICROEMPRESAS²⁹

En los países del continente americano existen diversas definiciones de micro y pequeñas empresas y varían, por la inclusión de conceptos de ventas, empleo, ingresos, activos, salarios etc. Pero la mayoría de países latinoamericanos la definición sigue basada en la cantidad de trabajadores.

Sin embargo la definición más cercana es la que proviene de asociar la microempresa con un micro negocio y como tal, son unidades económicas de baja productividad y de bajo capital que por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. La definición incluye a la **microempresa** que trabaja con mano de obra asalariada hasta 5 incluyendo al propietario, y al **autoempleo**, son los que trabajan por cuenta propia, no contratan mano de obra asalariada y eventualmente emplean a miembros de la familia³⁰.

2.9.1 CARACTERÍSTICAS DE MICROEMPRESAS

- a) Facilidad de entrada en la actividad, con poco capital comprometido y escasa habilidad exigida. En el que la división del trabajo es casi inexistente porque uno o dos realizan todas las actividades.
- b) La principal característica es que no persiguen como las empresas capitalistas maximizar sus utilidades, sino que el propietario persigue ganar un salario mayor al promedio.
- c) Se encuentran principalmente en las siguientes actividades: i) comercio, en su mayoría son vendedores ambulantes de bienes y servicios, organizados y cuya demanda principal es la seguridad, pues necesitan un lugar protegido; ii) otros se ubican en lo productivo, con escasa tecnología y más mano de obra familiar; iii) otros prestan servicios, abriendo talleres informales, o siendo propietarios de un automóvil o camión.
- d) En su gran mayoría son empresas familiares, unipersonales, o pequeñas sociedades de hecho que tienen como objetivo principal la obtención de

²⁹ Gómez, Tarazona Y Londoño, *La Microempresa Urbana*, pág 85-130.

³⁰ AMPRES y Otros , Libro Blanco de la Microempresa, pág 78-90.

utilidades basadas en la explotación de las habilidades personales de sus titulares, ó trabajan con algunos empleados.

- e) Una de las características más importantes de las Mypes, es la de estar a cargo de un emprendedor que conoce las tareas o que se atreve a ejecutarlas en ciertas condiciones. Por lo general, se toma al negocio como un arte, sin una planificación a largo plazo y orientado a un nicho de mercado.
- f) Lo constituyen negocios de reciente creación.
- g) Son de escala reducida, es decir al no contar con recursos amplios no amplían su actividad y se quedan en lo que iniciaron.
- h) Se mueven por lo general en las actividades de tipo informal.
- i) Reducida dotación de activos fijos, por la poca capacidad de ingreso no pueden adquirir capital fijo, y si lo adquieren ingeniosamente amplían su vida útil para evitar gastos de reposición.

2.9.2 PROBLEMAS COMUNES DE MICROEMPRESAS³¹

- a) **Problemas financieros:** Un principal problema es la escasez de capital al inicio y durante el desarrollo de su actividad. La mayor parte de los créditos disponibles en plaza no se adecuan a sus necesidades específicas, ya que normalmente los plazos de devolución que se ofrecen son demasiado cortos, prácticamente no existen períodos de gracia y los que hay son breves, las tasas de interés son elevadas y las garantías exigidas no guardan relación con las posibilidades de los beneficiarios.
- b) **Problemas de gestión financiera:** Los pequeños empresarios carecen de habilidades técnicas de administración eficiente de sus recursos. Y se manejan por intuición, dado que no poseen herramientas adecuadas para la toma de decisiones.
- c) **Problemas de planificación:** Las microempresas no cuentan con una adecuada planificación a corto y mediano plazo que contemple objetivos que le permitan proyectar las actividades a desarrollar y los resultados esperados,

³¹ Ansoff Igor . La dirección estratégica en la práctica empresarial, pág 121-125.

minimizando así el riesgo empresarial. Esto redundará en una ineficiente administración del tiempo y las prioridades.

d) Problemas de gestión: La mayoría de micro-emprendedores desconoce técnicas gerenciales y administrativas que le permitan optimizar su rentabilidad.

e) Problemas técnicos: al no poseer recursos tecnológicos, demandan de mano de obra no calificada que genera baja productividad, con la consiguiente reducción de los ingresos.

2.9.3 LOS CAPITALES DE LAS MICROEMPRESAS

En las familias pobres el hecho de la subsistencia le genera ideas para la obtención de ingresos como se explicó anteriormente. Su inicio como tal no es simple debido a que los capitales no cuentan para llevar a cabo la idea es demasiado pobre, por lo que antes de ingresar a los créditos de las entidades micro financieras deben recurrir a los ingresos del hogar³². Los que se conforman por la suma de ingresos de los miembros activos o empleados en algún trabajo eventual.

Los ingresos de hogar para los micro negocios son el principal factor de inicio y operación de la actividad. En la mayoría de las ocasiones se evidenció que en el hogar no se cuenta con los ingresos suficientes para financiar una actividad y sus gastos personales o familiares. Generándose una información de la idea de negocio a otras personas en búsqueda de financiamiento, provocándose por la inexperiencia en la solicitud de un préstamo la copia de las ideas por las personas con recursos para una actividad, y la pérdida de la idea de la oportunidad en la generación de un ingreso.³³

La cuantificación de la necesidad de capital inicial, se determina por varios factores y entre ellos, la propia actividad que se requiere iniciar o ampliar. Así un emprendedor de comida rápida podría necesitar de mesas, sillas, menaje en general ó un pequeño zapatero máquinas de costura, cueros, etc. Ó alguien establecido en textil necesita la

³² La Razón, Edición Digital, Las Mypes necesitan apoyo en 4 áreas para aportar más al país.

³³ Alvarado Merino, Gina . Las ONG y el crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el desarrollo.

parte legal de su actividad, ó aumentar la mano de obra ó un comerciante requiere aumentar el stock de sus mercaderías.

A más de ello las necesidades de capital se diferencia en dos modalidades: a) El capital en herramientas, instrumentos de trabajo y maquinas, que comúnmente es denominado Capital fijo; y b) El capital en mercaderías, materia prima o insumos necesarios para el desarrollo de la actividad, que comúnmente es denominado capital de operaciones. Y generalmente la gran mayoría de micro negocios comienza por iniciar con el capital de operaciones a más del capital fijo. Porque si poseen capital fijo no poseen para capital de operaciones. Y al contrario la posesión de capital de operación da lugar a la continuidad de la actividad porque se dan formas para contar con las herramientas, maquinas o instrumentos de trabajo, con base en el alquiler ó el préstamo de alguien que tiene la misma actividad o dejo de realizar dicha actividad.³⁴

En si el capital de operaciones es el elemento principal con el que determinan la generación de sus ingresos de sobre vivencia del hogar. Puesto que la venta de productos significa generar una ganancia aunque mínima y reponer el capital de operación que utilizaron. Por ello muchos autores mencionan que los micro negocios son redundantes al no ampliar su capital, es decir no se capitalizan, y en la mayor de las veces se consumen su capital. Sin embargo esta evidenciado que los emprendedores que ven la oportunidad de crecer con pequeño capital, restringen los gastos familiares, y aumentan sus capitales de operación inicial, determinando así su capital de operaciones actual, es decir cuentan con un capital inicial que aumentado con los nuevos ingresos se transforma en el nuevo capital de operación de la actividad.³⁵

Al contar un microempresario con una actividad inicial y observa la necesidad de ampliar su actividad por la demanda de sus productos o servicios, requiere contar con más capital de operación o aumentar su capital fijo, por lo que nuevamente

³⁴ Carreón Rodríguez, Víctor, Evaluación de resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

³⁵ Littlefield, Elizabeth y Rosenberg, Richard. Las microfinanzas y los pobres: Hacia la integración entre las microfinanzas y el sector financiero formal.

recurre a los ingresos del hogar y al no ser suficientemente grande es cuando ingresan a las actividades del microcrédito. De esta manera se confirma que solo aquellos emprendedores con un buen tino en los negocios, además de otros factores que se explican más adelante, es quién amplía sus actividades.

El ingreso a los micro créditos en forma individual no es aceptado por las garantías solicitadas en las entidades formales. Por lo que al no aceptar los intereses altos de prestamistas locales recurren a las entidades micro financieras por medio de grupos solidarios³⁶. La captación de un ingreso por créditos para un emprendedor significa decidir el destino de los mismos acorde a las necesidades de su actividad. De esta manera puede destinar todo a capital fijo o destinar todo a capital de operaciones o combinar entre ellas, sin embargo la decisión personal se base en la demanda de productos y la propia actividad económica que ejerce el emprendedor. Puesto que un empleo de recursos crediticios en actividades no propias de su actividad económica le generará pérdida de ingresos en su micro negocio. Por tanto la mayor permanencia de una persona como prestatario en una entidad microfinanciera no determina que su actividad tienda al crecimiento, puesto que tal hecho lo provoca el mejor uso de los recursos crediticios de manera rentable.³⁷

Sin embargo a más del destino del ingresos, captados a través de la familia o el crédito, sea a capital fijo o de operaciones la mejora de dichos capitales y la propia actividad depende de otros factores. En ese entender si el propietario no se hace cargo en forma personal de su actividad o no realiza seguimiento ante contratación de mano de obra provocará pérdida de ingresos. En ello coadyuva también el no llevar registros diferenciados de su actividad económica. Puesto que se evidenció que en una microempresas el no registrar gastos de actividad y de familia lleva a faltas de capital de operaciones no repuestas y pérdida de ventas con sus consecuencias en sus ingresos. La dedicación no exclusiva a la actividad con delegación a otro familiar en búsqueda de otros ingresos determina la disponibilidad de nuevos ingresos para el hogar y la actividad sin embargo determina también las

³⁶ Cabezas Elizondo, Dora . Las instituciones microfinancieras como medio de inserción de las mujeres a la actividad económica.

³⁷ León de Cermeño Janina y Schreiner Mark, Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas.

fluctuaciones de ingreso de la actividad. Las ventas son un determinante principal en la generación de ingresos de la actividad, sin embargo las formas en que las efectúan determinan el volumen de las mismas. Es decir, que si desarrollan la actividad con una localización fija, las ventas serán determinadas por las innovaciones y creatividad en las ventas. Por el contrario si las efectúan en forma ambulante las ventas las determinan los permisos de las organizaciones gremiales del lugar de ventas puesto que si no permiten los asentamientos de otros no afiliados significa vender por unas cuantas horas, que la mayor de las veces es de dos a tres horas afectando a sus ingresos diarios. Por lo tanto la localización es factor de mejora de la actividad económica.

2.10 ANÁLISIS DE IMPACTO

La intervención de IMFs por un largo periodo de tiempo conlleva a preguntarse ¿cual es el efecto de la intervención Microfinanciera?. Al diseñar productos y/o servicios financieros adecuados para un mercado objetivo, la consideración del impacto que esperan lograr con su intervención se hace imprescindible. De lo contrario no se justifica la actuación de IMFs en estratos poblacionales pobres. Un análisis de impacto con objetividad y consistencia lleva un sin numero de dificultades derivados de los métodos de investigación. En otras palabras depende de establecer modelos de investigación que sean capaces de aislar efectos de las múltiples variables o factores que dependen la actividad económica empresarial y la economía de la población.

La definición de impacto lo esclarece mas puntualmente FINRURAL "...todo cambio positivo o negativo, tangible o intangible, de carácter significativo y sostenido, que las organizaciones de microfinanzas generaron en sus clientes, así como en su unidad económica y en su unidad familiar."

"...para lograr un impacto significativo en la pobreza, la inclusión es una meta necesaria pero no suficiente... sin embargo, los servicios inapropiados pueden dar como resultado que clientes muy pobres experimenten dificultades y no se beneficien

tanto como los otros clientes o incluso experimenten impactos negativos.” (Anton Simanowitz y Alice Walter, ensayo).

Las IMFs poseen distinto enfoque de trabajo en si trabajar con clientes pobres y muy pobres y/o clientes no pobres o activos. Por lo que su análisis de impacto difiere unas de otras. Así si el objetivo clave de una IMF es la reducción de la pobreza entonces el diseño de monitoreo de profundidad del alcance e impacto del programa la reducción de la pobreza es lo central. En otras IMFs pueden enfocarse a impactar en las empresas constituidas para generar empleo. Otras en ver la mejora de ingreso en el hogar. Otras IMFs otorgan créditos mixtos, combinando créditos con servicios de educación, salud, o nutrición, buscando cambiar la posición de la mujer en el hogar. Empoderando a la mujer con su contribución en ingresos del hogar. Otras a mantener el ingreso actual que poseen en una familia.

Sin embargo se ha comprobado que el mayor impacto de los hogares que acceden al crédito son la estabilización de ingresos y suavización de gastos, puesto que un crédito lo pueden usar para pagar la educación, la salud u otros gastos de hogar que en su actividad económica, y pagar más moderadamente y administrar sus ingresos, que conseguir altos préstamos en otros lugares a más interés y en un periodo de pago mucho menor a las IMFs, lo que significa disponer de sus bienes y bajar a un más la línea de la pobreza. Así mismo, aún donde no hay ingresos con margen de ganancia, se pueden lograr impactos significativos en la reducción de la vulnerabilidad mediante el establecimiento de fuentes de ingresos más regulares, confiables, diversificados y seguros, la suavización del consumo, el incremento del ahorro y los bienes, la expansión de las opciones de crédito y la mejor administración del ingreso familiar.

La manifestación de un impacto en la reducción de la pobreza es más significativa con la sinergia de crédito y servicios no financieros a nivel familiar (Educación, salud, etc.) ó a nivel de actividades Económicas (Capacitación en Administración, contaduría, etc.), puesto que el impacto es mayor en el estrato más pobre que en el activo.

La mayoría de análisis de impacto suelen ser estudios que pueden arrojar, impactos más positivos que negativos. El crédito, así como lleva a muchos estratos pobres a superar problemas de negocio o de familia, es deuda y conlleva también el potencial de conducir a impactos negativos substanciales. En las distintas literaturas con información sobre impactos negativos, muestran que es debido a negocios fallidos, endeudamiento múltiple, creciente vulnerabilidad, tensiones sociales y entre los hogares cada vez mayores, e impactos negativos en el empoderamiento de la mujer por conflictos familiares.³⁸ Estos efectos ocurren, pero no parece que sea lo común que proliferen. Es también de manera discontinua encontrar salida de clientes de IMFs, por razones de experiencias negativas de negocios fallidos, creciente carga de trabajo para las mujeres, conflicto en la familia o en el programa y problemas con la deuda. Altos índices de salida pueden, entonces, ser una indicación de impacto negativo.

Bajo precedentes, las IMF al servir a clientes pobres, entre pobres activos y muy pobres los beneficios e impactos que alcanzan pueden ser positivos o negativos, tanto con servicios financieros netos o con servicios financieros mixtos. El analizar y observar el tipo de impacto, según la meta planteada dará lugar a que las IMFs continúen con su labor o redireccionen sus acciones.

2.10.1 MODALIDADES DE IMPACTO

Las IMFs establecen sus propias formas, herramientas y tiempos para realizar el seguimiento a programas de créditos, para verificar los impactos que se presentan. En este marco existen dos modalidades (FINRURAL):

- a) Muchas IMFs perciben la medición del impacto a manera de proceso continuo más parecido al monitoreo que permita el seguimiento de las unidades de análisis a lo largo del tiempo, facilitando la verificación de la evolución del indicador en función a los objetivos o metas que se desprende permitiendo inferir el impacto del programa o proyecto.

³⁸ Rebecca M. Vonderlack y Mark Schreiner, Mujeres, Microfinanzas, y Ahorro: Lecciones y Propuestas.

- b) Otras organizaciones no cuentan con las condiciones necesarias para efectuar evaluaciones continuas, realizan estudios de manera circunstancial, siguiendo la modalidad de medición transversal, comparando resultados de información de un grupo aleatorio de un primer estudio con otro posterior independiente de la primera, bajo reglas de análisis ex -ante y ex -post.

2.10.2 TIPOS DE ANÁLISIS DE IMPACTO

Varían según cual es el objetivo que ha perseguido con su intervención en mercado objetivo. Es decir, en si incidir en lo económico, en cultural o lo personal³⁹ (Joanna Ledgerwood, BM).

- a) Impacto Económico**, las IMF's pueden buscar: i) resultados de expansión o transformación de empresas; ii) aumentar sus ganancias netas de sector informal; iii) aumentar la acumulación agregada de riqueza en la comunidad o el hogar; iv) proteger los ingresos o recursos económicos (a través de créditos para el consumo).
- b) Impacto Sociopolítico o Cultural**, las IMF's pueden buscar cambiar las condiciones económicas y políticas de un subsector, a través de: i) un proyecto dirigido aun sector esperando mejorar sus actividades en conjunto a través de asociaciones o cambiar políticas a su favor; ii) un cambio de habitantes rurales sumidos en la economía del trueque a una economía monetarizada, iii) programas para lograr redistribuir actividades a nivel de hogar; iv) programas para cambiar la educación o nutrición de niños, de madres involucradas en el micro crédito.
- c) Impacto personal o psicológico**, cuando la IMF logra desarrollar conciencia de si mismos en los clientes, que se muestran en i) una mayor adquisición de poder en el hogar o su comunidad o ii) mayor confianza en si mismo dispuestos a arriesgarse a expandir o crear una nueva actividad.

³⁹ Joanna Ledgerwood, BM.

2.10.3 MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE IMPACTO

Los enfoques en el análisis de impactos micro financieros implican tratar de ver resultados mediante un análisis desde puntos de vista empresarial o individual o institucional, observándolos bajo métodos de enfoque cuantitativos o cualitativos. Sin embargo el establecimiento restringido de la meta o misión dará lugar a cual enfoque utilizar, para el análisis de impacto.

2.10.3.1 ENFOQUE CUALITATIVO

En este enfoque se realiza énfasis en una continua interacción social con el cliente, empleando la observación directa de acontecimientos, entrevistas formales e informales y un final sobre cual es el rumbo que adopta el estudio (método antropológico). Sus características son⁴⁰ (Joanna Ledgerwood, BM):

- i) *Intensidad*, presencia continua entre los clientes, profundizando conocimiento de lo que sucede y desarrolla confianza en la persona entrevistada.
- ii) *Observación estructural*, es combinar un cuestionario con la actividad de observación como control de investigación.
- iii) *Triangulación*, es revisar datos con la persona entrevistada y cotejarlos con otras personas sobre el fenómeno para tener distintos puntos de vista.
- iv) *Final abierto*, estar preparados para ir a donde los datos conduzcan aunque estos no tengan correlación con la hipótesis planteada.

2.10.3.2 ENFOQUE CUANTITATIVO

Hace énfasis en cosas medibles como gastos, ingresos y salarios. Como tal la probabilidad⁴¹ es una de las más importantes entre sus reglas. El enfoque cuantitativo para microfinanzas depende de cuestionarios diseñados y probados con anterioridad. Este enfoque por sus cifras ofrece confianza y fiabilidad porque supone

⁴⁰ Ibidem 128.

⁴¹ La teoría de la probabilidad exige que los números de las unidades a estudiarse sean relativamente grandes y generalizadas para garantizar su validez estadística.

que representan medidas verdaderas. Por lo general existen tres métodos cuantitativos disponibles:

- i) *Método experimental*, es cuando un grupo seleccionado al azar recibe la intervención de análisis de un experimento de control, cuyos resultados son comparados con un grupo de control seleccionado al azar.
- ii) *Los métodos cuasi experimentales*, intentan imitar los análisis de experimentos controlados, grupos de control y tratamiento a partir de personas diferentes. Su selección no es aleatoria.
- iii) *Métodos no experimentales*, utilizan datos de encuestas no experimentales (no aleatorios) para estudiar la diferencias de conducta entre las distintas personas existe ausencia de grupos de control.
- iv) *Econometría*, selecciona un modelo en base variables independientes y dependientes. Son modelos lineales de dos variables o multi-ecuacionales. Para armar dichos modelos necesitan de muestras de variables dependientes e independientes. La muestra debe estar en un mismo punto en el tiempo.

Así mismo en la evaluación de impacto se observar que se por cuestiones de análisis minucioso y por su costo. Se prefiere analizar el impacto desde un punto de las equivalencias⁴² (Joanna Ledgerwood, BM), como forma de evaluar el impacto que tuvo el servicio microfinanciero en cliente, centrándose el análisis en la IMF, a partir de indicadores de acceso a los servicios financieros. Y entre estos, la disposición a pagar se considera como un equivalente de impacto en el cliente. Puesto que los servicios financieros requieren que clientes paguen el costo de adquisición de servicio y otros costos de transacción. En el que si los clientes hacen uso y pago repetido de servicios crediticios, entonces valoran el servicio más que el costo. Por tanto el cliente considera que los beneficios del servicio excede el costo. Los índices de altos pagos y atrasos bajos se toman como evidencia de que de la disposición a pagar. Sus debilidades son: que la magnitud de impacto es difícil de determinar, los efectos intradomésticos no son captados y el impacto de reducción de la pobreza es indefinido.

⁴² Ibidem pag 129.

IMFs que desean análisis mas minuciosos costean el servicio, sea en forma individual o por encargo de donantes. Estos análisis se refieren a evaluar los impactos directos. Es decir si el objetivo de IMF es la reducción de la pobreza entonces su análisis de evaluación de impacto debe ser necesariamente humano. Pero requiere considerar los tipos de impactos a evaluar, así como la honestidad de clientes al responder a cuestionarios formales y usos de recursos, intereses del equipo de evaluación y sobre todo la atribución de cambios en ingresos conociendo fuentes y usos de recursos, que es problemático por la honestidad no clara de cliente.

La evaluación de impacto de intervención de una IMF en las unidades económicas, en las familias o en el individuo, requiere para una confiabilidad de datos y resultados una combinación de enfoques y métodos, para de esta forma obtener mejor información sobre el impacto de los programas o proyectos de microcrédito. En pos de una mejora de servicios financieros y mayor inclusión de estratos poblacionales pobres. Así como requerirá en muchos casos la combinación de servicios financieros con servicios no financieros no en términos de capacitación sino de apoyo al desarrollo de actividades económicas de las familias prestatarias (como la implementación de guarderías, control y evaluación de actividades económicas de clientes, etc.).

CAPITULO III

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

MÉTODO EMPLEADO

“La investigación es un proceso que se inicia con el planteamiento de un problema que requiere solución, y para encontrarla el investigador tiene que construir un diseño que le permita”... llegar a descubrir, explicar y, si es posible predecir probabilísticamente determinadas situaciones.” (Santiago Zorrilla Arena, Introducción a la metodología de la investigación, p. 44).

La metodología representa la manera de organización el proceso de investigación, de controlar los resultados, y de presentar soluciones posibles aun problema que conlleva la toma de decisiones”.

Con base en dichas definiciones, Hasta esta etapa se ha observado que el procedimiento utilizado para la elección del tema se basa, en ir de lo general a lo particular. Por lo tanto el método a emplearse es el de la deducción. A definición de Zorrilla y Torrez, se menciona que “la deducción es el que parte de datos generales aceptados como válidos y que, por medio del razonamiento lógico pueden deducirse varias suposiciones...la deducción es la combinación de juicios que llevan a la inferencia...lo que significa obtener una conclusión” (Santiago Zorrilla y Miguel Torrez, Guía para elaborar tesis, p. 33).

Sin embargo también se harán uso complementario de los métodos de descripción “...especificación de propiedades importantes de cualquier fenómeno sometido al análisis...”(Sampieri Metodología de la investigación, p 60), síntesis “rehacer, recomponer, decir o representar muchos un poco de manera fiel, justa y clara” (Zorrilla y Torrez, Guía elaboración tesis, P 38), el mismo que va acompañado del análisis porque ambos se dependen. Es decir no hay síntesis sin análisis y viceversa.

Su empleo se debe a la existencia de informes de varias instituciones, que aseveran en los beneficios del microfinanciamiento están en proveer créditos sin garantías reales traducidas en mejoras en sus hogares. Además de que entre las socias de la entidad Promujer, las mejoras no se dilucidan con gran fuerza. A través de dicha información se plantea la investigación, y se procede a un caso particular como lo es Promujer.

TÉCNICAS EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Como afirma Eli de Gortari en su libro el método de las ciencias, “la técnica, es un procedimiento o conjunto de procedimientos, regulado y previsto de una determinada eficacia”. Los procedimientos son diversos para la obtención de información de un problema de investigación y la hipótesis de trabajo: la observación, la entrevista, cuestionarios, test, recopilación documental, etc.

En la presente investigación el uso de técnicas se basa en tres partes en el cliente, la entidad y la investigación:

El cliente, como la hipótesis se basa en un análisis del impacto en el cliente por el acceso a microfinanciamiento, se uso la técnica de la entrevista con cuestionarios. Según zorrilla y torres, la entrevista “...se considera como una interrelación entre el investigador y las personas que componen el objeto de estudio.”. Por lo tanto, debido a que la mayoría de usuarias poseen escasos conocimientos sobre el llenado de cuestionarios, se procede a solicitar el llenado de cuestionarios tipo cerrado, explicando las preguntas con las pautas de cordialidad entre entrevistador y entrevistado. Y así obtener todas las preguntas respondidas a través de dudas absueltas. Una copia se adjunta a la presenta investigación como muestra del cuestionario aplicado (**ver Anexo A**).

La institución, para no tergiversar información en la institución sobre los reportes de pagos, ante posible prejuicio o susceptibilidad de que existirá una mala señal con informes reales ante donantes y cooperantes que posiblemente analicen la investigación. Ante ello se usa la técnica de recopilación documental. Se

obtuvieron datos financieros que se reportan a la institución FINRURAL, así como datos propios de la institución.

La investigación, se hace uso de la técnica de recopilación documental, revisándose gran cantidad de libros y artículos sobre microcrédito, microfinanzas, microempresas, informalidad, análisis de impactos, boletines mensuales de Finrural, métodos de investigación y otros relacionados al tema, y se vaciaron datos relevantes en fichas de investigación. Los cuales se analizaron, y se presentan en síntesis analítica.

3.2.1 EL MUESTREO COMO TÉCNICA

Para una congruente elaboración de la investigación se procedió a la elaboración de una muestra a ser encuestada, a partir del cual se analizarán los datos. El método para la selección de muestra empleado es el muestreo aleatorio simple, con el que todos tienen la probabilidad de ser tomados en cuenta.

3.2.1.1 MUESTREO ALEATORIO SIMPLE (MAS)

Para obtener un tamaño de muestra probabilística dada una población se determinan en dos pasos (según Sampieri):

a.1) con $n' = \frac{S^2}{V^2}$ es un tamaño de la muestra provisional (*)

(*) Se corrige con otros datos, ajustando el tamaño de la población

a.2) con $n = \frac{n'}{1 + (n'/N)}$

Donde: n' = Tamaño de la muestra sin ajustar

n = Tamaño de muestra ajustada

N = Tamaño de la población

S^2 = Varianza de la muestra, la cual se determina en

términos de Probabilidad. Donde $S^2 = p(1 - p)$

V^2 = Varianza de la población. Su definición (Se) cuadrado del error estándar

Se = es determinada por nosotros.

3.2.1.1.1 CALCULO DE MUESTRA PREVIA

Inicialmente se realiza la selección de una muestra en forma aleatoria de 75 personas en base a una pregunta cualitativa, relacionada con el proceso investigativo *¿mejoro los ingresos de sus actividad económica desde que participó como usuaria de PROMUJER?*, con dos respuestas posibles, SI ó NO. Las respuestas posibles se toman en cuenta para calcular las probabilidades que se usan en las formulas descritas, para una concordancia empírica y científica.

Cuadro 3

Muestra previa de Usuaris de PROMUJER

De mejoras en su ingreso

Tipos de respuesta a la Pregunta	Frecuencia de Respuestas	(%)	Ocurrencia de Probabilidad
SI, Mejoro sus ingresos	49	65	P
NO, Mejoro sus ingresos	26	35	(1 - P)
TOTALES	75	100	P + (1 - P)

Fuente: Elaboración propia en base encuesta de muestra previa

En correspondencia con las formulaciones teóricas, el cálculo empírico del tamaño de la muestra se lo efectúa haciendo uso de **a.1**, **a.2**, las probabilidades de ocurrencia y con una probabilidad de error de 0.035 es decir que con un 99.965 de probabilidad la muestra sea la correcta. Una población de Promujer para la ciudad de La Paz de 32619 según informes de FINRURAL.

$$\text{a.1) } N^{\circ} = \frac{0.65 * 0.35}{(0.035)^2} = 185.7$$

$$\text{a.2) } n = \frac{185.7}{(1 + (185.7 / 32619))} = 185$$

La muestra tiende a ser de distribución normal por tener más de cien elementos de análisis, lo que servirá para el propósito de la inferencia estadística. Denotar que la aplicación de encuestas se efectuó en las ciudades de El Alto y la ciudad de La Paz, en términos de cincuenta y cincuenta, para mayor referencia e inferencia posterior con los resultados a obtenerse.

LA TÉCNICA DEL CUESTIONARIO

Los cuestionarios son técnicas frecuentes en la recolección de datos. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. En una encuesta pueden existir preguntas cerradas o abiertas o combinación de ellas según requerimiento.

Las preguntas cerradas se plantean en categorías de respuestas a los que deben responder. Pueden ser de dos o más respuestas. Se plantean cuando se posee información que pueden responder los encuestados. Las preguntas abiertas en cambio son útiles cuando no tenemos información sobre las posibles respuestas de las personas o cuando esta información es insuficiente.

Para plantear las preguntas se deben delimitar las variables a medir con sus indicadores.

3.3.1 VARIABLES E INDICADORES DEL CUESTIONARIO

Al análisis de encuestas requiere que sean planteadas las variables de análisis, con sus respectivos indicadores. “Las variables son la propiedades o características principales que se desean investigar en la unidad de análisis... deben ser medibles...”. “Los indicadores son herramientas que permiten demostrar resultados, operan como medidas de rendimiento...”. (Metodología de evaluación de impacto Micro crediticio en Bolivia, Mónica Velasco, Pág. 45).

El análisis teórico de impacto económico, nos da las pautas para determinar las variables e indicadores, para de esta manera cuantificar los cambios económicos percibidos por los clientes en su actividad económica (comercio, servicio y/o

producción) y consecuentemente en su familia a rasgos generales. Sin embargo las variables que se plantean se miden tanto cuantitativamente como cualitativamente. Por tanto, para la investigación existe correspondencia en el uso de las siguientes variables a partir del cual se establecen los indicadores de análisis:

Ingresos.- Los indicadores de esta variable se deben entender, en términos de la actividad económica, como todo monto monetario derivado de la operación de una actividad económica, por las ventas de productos y/o prestaciones de servicios. En términos de la familia, como el monto monetario generado por los miembros activos de una familia. Puesto que en teoría es la mejor fuente inicial para comenzar una actividad económica, a sí como una forma de aumentar sus requerimientos de capital, en tanto no afecten a sus gastos familiares. Los indicadores que se emplean son: **ventas cuantificadas, ingreso valorado cualitativamente e Ingresos familiares.**

Empleo.- Se la debe entender en la actividad económica como la generación de empleo sea a través de los microcréditos o a través de la propia actividad económica. El indicador de aplicación es el **Número de mano de obra** que se desempeñan en su actividad incluida la propia dueña si trabaja en su actividad.

Gasto.- Se la debe entender en términos de la actividad económica como empleo de dinero generado por una actividad económica, para satisfacer necesidades elementales (salud, Educación y alimentación), mejoras para calidad de vida en el hogar (bienes), y/o para generar nuevo capital de operación en su actividad económica. Los indicadores que se usan son: **gasto familiar valorado cualitativamente.**

Inversiones de capital.- Se debe entender en la actividad económica, como los recursos destinados a generar cambios en el volumen de producción. En este caso a través de los créditos captados. Compra de activos fijos (mesas, sillas, sombrillas, maquinas, etc.), y/o capital de operación, para aumentar su capacidad de producción y mejorar el desempeño de su actividad económica. Los indicadores que se aplican son: **valor total de herramientas, instrumentos trabajo y maquinas de actividad**

económica, valor total de mercaderías, materia prima e insumos de actividad económica, valoración cualitativa de compra de mercaderías (Stock).

Crédito.- En términos de la actividad económica, se debe entender como monto monetario percibido y empleado en la actividad económica. Si a través de ello se genera ahorro, entonces destino del ahorro por cuestión de créditos. Los indicadores son: ***Monto del último crédito, ciclos crediticios, monto de ahorro, experiencia crediticia, destino de los créditos y ahorros generados.***

Con base en dichos indicadores es que se elaboran los cuestionarios como instrumento de medición, con preguntas precisas y relacionadas entre si. Se divide en cinco secciones:

- 1°. Datos generales**, que incluyen datos la socia y la familia.
- 2°. Datos de la actividad económica**, que incluye ramo de la actividad económica, personas que se desempeñan en su actividad, antigüedad, ocupación en la actividad, forma de compra de bienes e información valorada de ingresos.
- 3°. Datos económicos de la actividad**, que incluye datos económicos sobre capital de operación, capital fijo y ventas.
- 4°. Datos de créditos**, que incluye ciclos de crédito, montos de crédito, destinos del crédito y los ahorros.
- 5°. Datos de Percepciones generales**, que incluye cambios observados y valorados cualitativamente en los ingresos de actividad y la familia, beneficios de capacitación social y económica, y beneficios en general todos valorados positiva o negativamente según su percepción.

Los cuestionarios aplicados, poseen la característica de emplear preguntas cerradas y abiertas, de forma que permitan el análisis posterior en forma descriptiva. Admitiendo respuestas cualitativas y respuestas numéricas puntuales.

LA TÉCNICA DEL ANÁLISIS ECONOMÉTRICO

Como se observa en el capítulo primero la investigación lleva un análisis de dependencia entre las principales variables de la unidad de análisis (Microfinanciamiento). Sin embargo, los resultados que se observan en subsiguiente capítulo, no es al azar sino debido a la selección de variables e indicadores que demuestran que el impacto económico en las actividades económicas de usuarias son observables y por tanto medibles.

ESPECIFICACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO

Tal como se plantea en libro de Ernesto Rivero (1993), en el que respecto a la econometría se menciona que se “ocupa de la medición y la verificación empírica de las relaciones económicas. Sus elementos pivótales son: Teoría, Observación e inferencia”⁴³. Por tanto los modelos econométricos son instrumentos de rama económica para identificar y analizar relaciones de causalidad y determinación entre variables. En estos modelos existe una variable dependiente (explicada ó endógena), la cual viene determinada por otra(s) variables independientes (explicativas o exógenas).

En la modelación econométrica existen dos formas la regresión simple y la regresión múltiple. En la presente investigación se emplea la segunda. El cual posee las siguientes características:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_K X_K + E_i \quad \text{Donde: } i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Supuestos:

- a) Variable aleatoria Observable
- b) X_2, X_3, \dots, X_K son variables no aleatorias.
- c) $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_K$ son parámetros a estimarse a partir de las observaciones.
- d) E_i , son disturbancias y sus supuestos son:

⁴³ Ernesto rivero, principios de econometría, pág. 4.

- i. $E(E_i) = 0$ para todos (1,2. ...n), es decir existe distribución normal
- ii. $V(E_i) = \sigma^2$ para todos (1,2. ...n), es decir existe homoscedasticidad
- iii. $E(E_i E_j) = 0 \quad i \neq j$ para todos, es decir son independientes las distribuciones, en otras palabras no existe multicolinealidad perfecta.

Bajo el planteamiento de la investigación se conforma el modelo econométrico de regresión lineal con corte transversal, por ser una investigación en un momento en el tiempo. El modelo trata de evaluar en concordancia con la teoría previamente planteada, los determinantes que inciden en el impacto económico sobre las usuarias.

La validación empírica de los indicadores del modelo, es sobre la base de información primaria que son las encuestas. El modelo contiene cinco variables explicativas fundamentales, asociadas cada una a la teoría previamente planteada. De los indicadores que se usan para la aplicación de la encuesta se emplean en el modelo los siguientes: **ventas cuantificadas**, **ingresos familiares**, Capital de operación anterior, capital de operación actual, destino de los créditos y stock de productos.

El siguiente cuadro ayuda a clarificar el modelo econométrico que se plantea:

Cuadro 4: Modelo econométrico

Variable	Indicador (Variable Explicativa Independiente)	Variable Explicada (Dependiente)
Ingreso	* Ingreso familiar * Ventas cuantificadas	Capital de operación actual
Capital de inversión	* Capital de operación inicial * Stock de Productos	
Créditos	* Destino de los créditos	

Fuente: Elaboración propia

En otras palabras, la iniciación de la actividad económica de las usuarias pobres se realiza a través de la familia y prestamos entre familiares, al cual el acceso a microfinanciamiento coadyuva en los aumentos del capital de operación, que en cierta medida mejora las ventas, dependiendo destino de los créditos hacia la compra de productos (stock), que emplea en su actividad económica. Con el incremento del capital de operación mejoran el desempeño de sus actividad en parte y por tanto los ingresos de las usuarias y los ingresos familiares. Significando que las usuarias a partir de más ingresos pueden cubrir sus gastos familiares, sus cuotas a la institución microfinanciera de la cual participa y desenvolverse continuamente en su actividad económica.

Cuadro 5: Variables Dummy

VARIABLES	VALOR	INTERPRETACIÓN
STOCK	F = 0	Compra en el día los productos (no almacena)
	F = 1	Compra con anterioridad Los productos (Almacena)
	F = 0	No, destina los créditos a mejorar el capital de operación
DEST		Si, destina los créditos a mejorar el capital de operación
	F = 1	

Fuente: Modelo de variables Dummy

Sin embargo en la especificación del modelo se debe tomar en cuenta que existe la presencia de variables dummy o también llamadas variables ficticias, puesto que en la especificación del modelo las variables cuantificables no ejercen mucha influencia sobre variable a explicarse. Estas variables son de tipo cualitativo su medición esta establecida en el cuestionario.

En ese entender el modelo econométrico se especifica matemáticamente de la siguiente manera con respecto al cliente:

$$\mathbf{Koper} = F(\mathbf{Veta}, \mathbf{Ifliar}, \mathbf{Kopant}, \mathbf{Dest}, \mathbf{Stock}, \mathbf{Dest})$$

La especificación de la forma funcional se toma en cuenta las distribuciones de los datos mediante una dispersión grafica, en el que se observó que la mejor forma adaptable es la forma semilogarítmica, con especificación de la siguiente forma:

$$Koper = \beta_1 Veta + \beta_2 Iliar + \beta_3 Kopant + \beta_4 Stock + \beta_5 Dest + u_t$$

Aplicando Logaritmos se obtiene lo siguiente:

$$\text{Log}(Koper) = \beta_1 \text{Log}(Veta) + \beta_2 \text{Log}(Iliar) + \beta_3 \text{Log}(Kopant) + \beta_4 \text{Stock} + \beta_5 \text{Dest} + u_t$$

Donde:

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ y β_5 conforman el espacio paramétrico

Y = Koper : Es el Capital de Operación actual

$X_1 = veta$: Ventas mensuales estimadas

$X_2 = Iliar$: Total de Ingresos en el hogar

$X_3 = Kopant$: Capital de Operación anterior a ingreso a Promujer

$X_4 = Stock$: Compra de mercaderías ex-ante las ventas

$X_5 = Dest$: Destino del Crédito

u_t : Todas las perturbación externa al modelo

TRATAMIENTO DE DATOS

La información en forma teórica recolectada se distribuyó y uso según las necesidades de análisis de la investigación en cada capítulo.

Los datos recolectados a través de encuestas se codificaron y analizaron, bajo un estricto rigor estadístico, con aplicación de paquete econométrico Eviews y excel. Así

como el uso de las tablas estadísticas de la chi cuadrado, la F, la T-student y la tabla de Durbin Watson, como instrumentos de evaluación de cada uno de los resultados vertidos por el paquete estadístico Eviews.

Los resultados se presentan en sus mismos formatos, para su análisis correspondiente.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

La estadística aplicada a las respuestas vertidas por las usuarias a las distintas preguntas del cuestionario, se analizan conforme los requerimientos de la investigación, respetando todas y cada una de las respuestas. Las respuestas se emiten en términos generales y no por ciudades, puesto que interesa los cambios que captaron las propias clientas independientemente de si viven en El Alto o La Paz.

Afortunadamente no existieron preguntas sin responder, por la técnica de conjunta de cuestionario y entrevista aplicada.

Los resultados, se analizaron tanto en términos de datos tabulados cuantitativamente como cualitativamente, identificando y concluyendo de acuerdo a cada sección, en forma relacional con las otras preguntas respecto de una misma pregunta si lo existiese, y sino de acuerdo al comportamiento de respuestas de cada indicador.

En términos de los resultados vertidos por Eviews se analizan conforme a los cumplimientos de requerimientos de cada supuesto de un modelo econométrico: Significación del modelo, significación de cada variable, análisis de correlación, análisis de heterocedasticidad, análisis de multicolinealidad y finalmente análisis de normalidad.

Los resultados de la tabulación de información se muestran en capítulo siguiente.

CAPITULO IV

DESCRIPCION DATOS DE SOCIAS DE PRO MUJER

4.1 TRAYECTORIA DE PROMUJER

La trayectoria de Promujer se enmarca bajo la concepción de otorgar ayuda a personas de escasos recursos o pobres, con enfoque en las mujeres⁴⁴. En 1990, se funda Pro Mujer, como una red microfinanciera que ofrece crédito, acceso a cuentas de ahorro, atención en salud y capacitación a mujeres empresarias de pocos recursos en América Latina. Pro Mujer se modeló según experiencias del Banco Grameen de Bangladesh, que trabaja con una probada metodología microfinanciera grupal que muestra que el acceso al capital es la clave para estabilizar los negocios de las mujeres y crear un futuro financieramente más seguro para ellas y sus familias. Pro Mujer desarrolló su metodología de crédito junto a capacitación integrados en Bolivia en 1990, y replicó en Nicaragua (1996), Perú (1999), México (2001) y Argentina (2005). PRO MUJER Bolivia, es una organización dedicada a las microfinanzas y el desarrollo de la mujer. Y trabajan con clientes residentes de ciudades pequeñas y dedicadas a actividades comerciales, muy a menudo en mercados locales o vendiendo bienes producidos en negocios caseros.

Cuadro 6: Cuadro de cartera por años (expresado en Dólares)

Bolivia	2004	2005	2006	2007
Número de clientes	63,547	82,737	81,517	99,561
Número de bancos comunales	2,704	3,617	4,241	5,425
Cartera de préstamos en \$us	7,150,438	11,156,000	13,561,700	21,403,000
Cartera de ahorros en \$us	3,992,745	4,515,000	5,035,512	7,555,000

Fuente: Página web de Pro Mujer.

⁴⁴ Fundadoras de promujer son Lynne R. Patterson (maestra de escuela en EEUU) y Carmen Velasco (psicóloga infantil Bolivia), con una donación de Estados Unidos.

Pro Mujer, coadyuva en los países en los que trabaja a combatir la pobreza estableciendo organizaciones micro financieras, a través del que proporcionan servicios financieros y no financieros de desarrollo personal que las mujeres necesitan para construir y mejorar sus pequeños negocios. Apoyándolas con los temas de salud personal y familiar, y el fortalecimiento de autoestima.

4.2 MISIÓN Y OBJETIVO INSTITUCIONAL

Misión: “Apoyar a la mujer que vive en condición de exclusión socio económica a través de servicios integrales participativos, para que logre sostenibilidad personal, familiar y comunitaria”⁴⁵.

Objetivo: “Con la mujer porque una causa importante para que los países del tercer mundo no desarrollen a plenitud es la falta de la inclusión de la mujer y sus potencialidades en todos los procesos”⁴⁶.

- Exclusión socio económica, porque la mujer vive marginada y discriminada en las distintas áreas de la vida en sociedad: económica, participación, política, educación y salud; por lo tanto tiene niveles bajos de confianza en si misma para poder controlar y mejorar su vida
- Con servicios integrales participativos, que incluyen elementos de economía a través del crédito y el ahorro, y componentes sociales a través de la capacitación, el servicio de salud y la asistencia técnica en administración de negocios.
- Con una sostenibilidad personal, familiar y comunitaria, PRO MUJER tiene el firme convencimiento que la mujer a través de una mayor autoestima, destrezas, conocimientos y participación alcanzará independencia económica y social, lo cual le permitirá desenvolverse satisfactoriamente en la familia y la comunidad”⁴⁷.

⁴⁵ Página web de Pro Mujer.

⁴⁶ Ibidem Pro Mujer

⁴⁷ Ibidem Pro Mujer

4.2.1 SERVICIOS OFERTADOS

La oferta de sus servicios son de dos formas una financiera y otra no financiera. Sin embargo ambos van vinculadas, es decir crédito con educación.

4.2.1.1 SERVICIOS FINANCIEROS

Para acceder a los créditos otorgados por Pro Mujer, las usuarias deben cumplir con determinadas características, para ser seleccionadas como sujetas de crédito:

- La edad de socia debe oscilar entre 18 (mínimo) y 65 (máximo) años.
- Cada socia debe tener una actividad económica propia.
- Se acepta hasta cuatro familiares en una Asociación Comunal, con actividades económicas independientes y en diferentes Grupos Solidarios.
- Las personas que conformen la Asociación Comunal deben conocerse muy bien; vivir y/o tener su negocio en la misma zona o comunidad donde esta Pro Mujer.
- Las socias no deben tener antecedentes negativos de crédito.

4.2.1.2 CARACTERÍSTICAS DE SERVICIOS FINANCIEROS

Microcrédito a Asociaciones Comunales.- PRO MUJER Bolivia posibilita el acceso a créditos a través de Asociaciones Comunales, conformadas por 5 ó 6 grupos solidarios. Compuestos entre 18 a 30 mujeres. Para mejor Organización se dan capacitaciones sobre administración de Asociaciones, puesto que a través de esta asociación todas las socias se garantizan para acceder a los micro créditos⁴⁸, y los administran a través de su Directiva y Comité de Crédito. Los ciclos crediticios varían de 3 a 7 meses de plazo. Los montos son secuenciales desde 100 a 1.000 dólares. La frecuencia de pagos es semanal, hasta la consolidación de la asociación, y luego se vuelven quincenales.

⁴⁸ La garantía es solidaria, mancomunada e indivisible y la solicitante debe estar consciente y segura de que asume esa garantía.

Tasa de Interés.- en dólares, el interés del crédito regular es 2.5% mensual sobre saldos. Cobran una comisión del 2% al otorgar cada nuevo crédito. **En Bolivianos,** el interés del crédito regular es 3.5% mensual sobre saldos. Cobran una comisión del 1% al otorgar cada nuevo crédito.

Ahorro.- La otorgación de microcrédito incluye un ahorro que se plasma a través de un ahorro obligatorio o programado y el ahorro voluntario o extra. El primero es como un requisito de la metodología crediticia de PRO MUJER. En esta parte deben ahorrar el 20% de sus préstamos como protección contra emergencias (enfermedades u otros). El segundo es porque las clientas tienen la posibilidad de depositar ahorros voluntarios. Es aplicada de esta forma por cualquier situación de impagos que se generen por una socia o más socias.

Micro crédito Individual.- Se otorga, como respuesta a las necesidades de las clientas con historial de pagos continuos y el hecho de acceder a montos mucho mayores que los ofrecidos bajo la metodología de Asociaciones Comunales. Su acceso por este medio es desde 150 a 15.000 dólares. El Plazo de pago es de 6 a 48 meses. Su frecuencia de pago es quincenal o mensual conforme a la capacidad de pago de la clienta. Las garantías son personales, prendarias o hipotecarias.

Micro seguro de vida y desgravamen. A través de un nexo con institución de seguros La Vitalicia, Ofrecen a sus clientes un micro seguro de vida vinculado al crédito. A través de este micro seguro, se asegura dos aspectos: por un lado las familias de las clientas que fallecen pueden contar con una prima para enfrentar las dificultades económicas, y por otro lado y Pro Mujer Bolivia se asegura la recuperación del saldo no cobrado de la aseguradora.

4.2.1.3 SERVICIOS NO FINANCIEROS

Para acceder a los servicios no financieros (capacitaciones), las clientas deben ser socias de Pro Mujer, puesto que el acceso a crédito está vinculado con educación familiar o personal, o para los negocios.

Capacitación en empoderamiento de la Mujer.- En la consideración como factor clave del empoderamiento de la mujer para terminar con la pobreza, Pro Mujer Pro Mujer alienta a las mujeres a desarrollar plenamente su potencial, hacer valer sus derechos humanos básicos y acceder a servicios y recursos en sus comunidades. Por ello las prepara emocional y económicamente para mejorar su vida y la de sus hijos.

Les otorga capacitación, sobre violencia doméstica, aptitudes comunicacionales y derechos de las mujeres, usando talleres y discusiones grupales para concienciarlas en liderazgo, problemática de género y autoestima.

Capacitación en Salud.- Consideran que la salud es vital para su bienestar y éxito sus hogares, en sus fuentes laborales y su comunidad. Si no existe atención en salud puede generar agotamiento de ahorros y otros activos familiares y alejarlas de su negocio. Ante ello introduce el enfoque de atención en salud y servicios financieros. A más de establecer atención en salud, otorgan talleres con propios médicos, enfermeras y capacitadores. La capacitación que imparten es educación básica en salud, discutiendo temas de nutrición, higiene, atención prenatal y postnatal, planificación familiar y otros referidos a salud reproductiva. Para prestar apoyo en atención en salud, Pro Mujer opera clínicas o se asocia con otros proveedores de servicios médicos.

Capacitación en Desarrollo de Negocios.- La característica general de las clientas de Pro Mujer, es que son ingeniosas, trabajadoras y tenaces. A ello solo les hace falta la capacitación en negocios. En ello, Pro Mujer enseña a las mujeres los fundamentos para administrar un pequeño negocio, para crecer junto a su actividad económica.

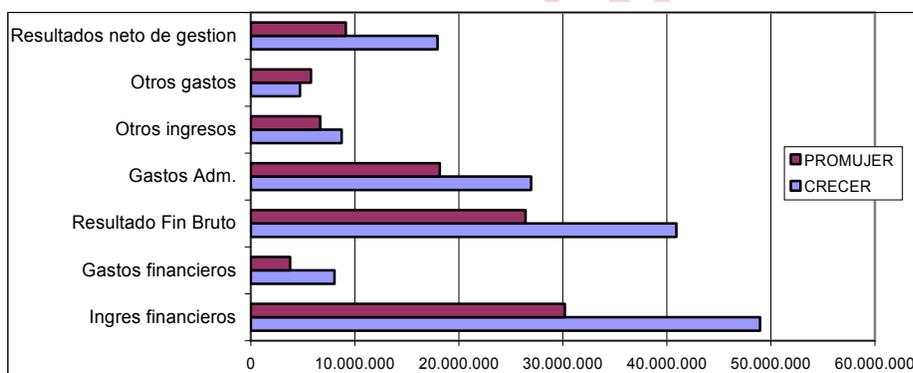
Ex –ante la entrega de un préstamo, Pro Mujer muestra a las mujeres cómo desarrollar un plan de negocios simple, para ayudarles a hacer un mejor uso del crédito. Las reuniones periódicas de las socias de un grupo solidario, sirven para enseñar a las mujeres aptitudes para los negocios: fijar el precio de lo que venderán, llevar cuenta de ingresos y gastos, evaluar y abrirse paso entre la competencia. La

capacitación en negocios les permite a las mujeres a creer en sí mismas y alcanzar su pleno potencial administradoras innatas.

4.3 ANÁLISIS FINANCIERO DE PROMUJER

En esta sección del capítulo se analiza comparativamente los datos de entidad micro financiera, con otra de similares características. Se realiza este análisis para observar su comportamiento financiero. De esta forma se describe analíticamente a PROMUJER con la entidad CRECER, por ser ambas ONG's y prestar servicios crediticios con educación, con enfoque de mujer.

Gráfico 1: Estado de Resultados de PROMUJER
(A DIC DE 2007; en Bs.)



Fuente: Boletín Mensual de FINRURAL

En toda institución crediticia ante una colocación de cartera⁴⁹ de préstamos existe la generación de ingresos financieros. Por tanto, la relación es a mayor número de colocaciones de crédito mayor ingreso. Por medio de cuadro 1, a priori se observa un crecimiento de la cartera colocada por Promujer en clientes hasta 2007, ante ello los ingresos financieros debieran ser en la misma tendencia. Ahora bien, al observar la gráfica 1, se visualiza que los ingresos de Promujer son inferiores a los de la entidad Crecer, lo que conlleva a expresar que si bien hubo incremento de clientes también es todavía inferior a crecer. Así mismo se denota que en ambas entidades el mayor

⁴⁹ Cartera "Conjunto de valores, obligaciones o acciones emitidos por diferentes entidades financieras.." Pagina Web FINRURAL.

destino de sus gastos es para lo administrativo. Cabe resaltar, sin premura alguna, que otros gastos por tema de gastos por cartera incobrable y desvalorización de activos financieros, existe una diferencia relativamente alta, lo que ha interpretación de personeros de FINRURAL, significa la existencia de gastos excesivos en la recuperación de cartera en mora. En final de cuentas se registra marcada diferencia entre los resultados financieros brutos y los resultados netos.

4.3.1 INDICADORES FINANCIEROS

Primeramente aclarar que los indicadores proporcionan información acerca de la proporción de valoración que se obtiene en una variable respecto de otra. Es decir si mido mi rentabilidad de generar ingresos en función de lo que gasto para obtenerlas, entonces si es positivo aunque sea mínimo tendré la certeza de que estoy siendo rentable porque genero ingresos por encima de mis gastos. Lo contrario sucederá si el resultado es negativo. Por lo mismo utilizan distintos indicadores financieros la institución FINRURAL, para observar su eficiencia en el manejo de recursos. Los indicadores que se toman en cuenta para el presente análisis son calculados por FINRURAL, y solo servirán para análisis: los indicadores de rentabilidad, Indicadores de la calidad de la cartera y colocación de cartera.

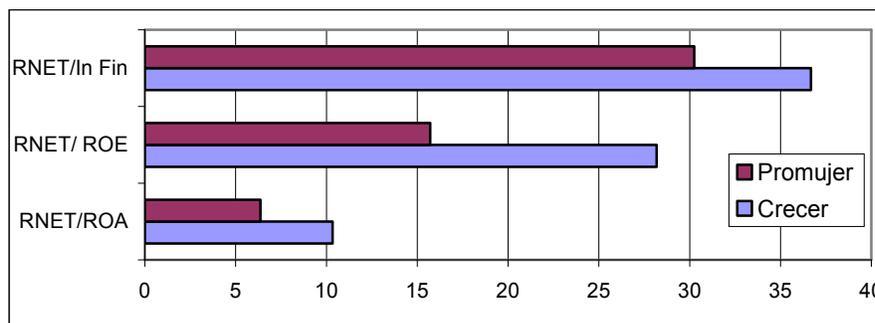
4.3.1.1 INDICADORES DE RENTABILIDAD

La rentabilidad, es la proporción que mide los resultados obtenidos por una entidad en un período económico en relación con sus recursos patrimoniales o con sus activos. Al respecto FINRURAL toma como variables de medición a la rentabilidad neta como principal variable respecto de los ingresos financieros, el ROA y el ROE⁵⁰. En ambas instituciones la rentabilidad se aprecia una existencia de márgenes superiores al 15% con respecto a los ingresos financieros y el ROE (rentabilidad del patrimonio), e inferiores respecto al ROA (rentabilidad de los activos). Sin embargo la mayor explicación de rentabilidad esta más asociada entre ambas instituciones a los

⁵⁰ **Rendimiento Operativo sobre Activo – ROA**, mide la rentabilidad de los activos. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa; **Rendimiento sobre Patrimonio – ROE**, Mide la rentabilidad del Patrimonio. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa. Glosario de términos, pagina web de FINRURAL.

ingresos financieros. Por tanto su grado de rentabilidad es frágil puesto que una disminución de la clientela en ambas instituciones financieras afecta a sus ingresos financieros, y por lo tanto a su rentabilidad.

Grafico 2: Indicadores de rentabilidad Financiera (A Dic. De 2007; en Porcentaje)



Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007; RNET: resultados netos

4.3.1.2 CALIDAD DE CARTERA

La cartera vigente es aquella que se encuentra en manos de las clientes y que poseen continuidad en sus pagos. En cambio la cartera vencida son las obligaciones que presentan más de un día de incumplimiento de pago. La cartera en ejecución son préstamos realizados por la vía judicial en razón del incumplimiento de pago. Y la cartera en mora es la cartera vencida más la cartera en ejecución. La cartera bruta, es el total de la Cartera de Crédito de una institución financiera sin deducir la provisión para créditos incobrables.

Cuadro 7: Indicadores de Calidad de cartera (A Dic. de 2007; en Porcentaje)

Calidad de cartera	Crecer	Promujer
Cartera Vigente/ cartera bruta	98,94	98,37
Cartera Vencida/ cartera bruta	0,16	1,08
Cartera ejecución/ cartera bruta	0,91	0,54
Previsión Cartera incobrable/ Cartera en mora	309,92	212,17

Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007

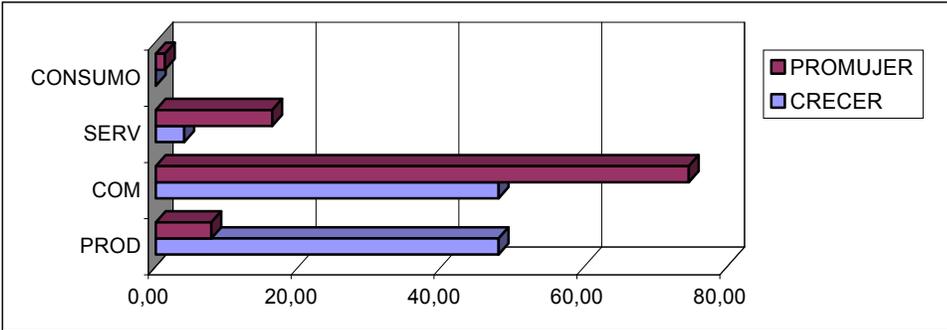
Por cuadro se observa que los retornos son similares para ambas instituciones, así lo demuestra el primer indicador de calidad, y son altas las colocaciones. Más los créditos que poseen retraso en pago por más de un día son más altos en Promujer (1.08) que en la entidad Crecer (0.16). Así mismo existe una mayor proporción de colocación de créditos por la entidad Crecer (0.91) que en la entidad Promujer (0.54), mediante la vía judicial. Lo que resalta con mayor proporcionalidad es la previsión de cartera incobrable, puesto que en la entidad Crecer es de 309% y 212% en la entidad Promujer. Rescatando y explicando a su vez que los gastos excesivos en cobrar la mora le resultan efectivos a la entidad Promujer.

4.3.1.3 COLOCACIÓN DE CARTERA POR SECTOR ECONÓMICO

Al respecto la grafica resalta que la entidad Crecer coloca los créditos en mayor proporción en las actividades comerciales y producción que en los de servicio. Al contrario la entidad Promujer coloca sus créditos en mayor proporción en los sectores comerciales que en sectores productivos y de servicio. Lo que explica el grado de retorno inmediato en mayor proporción que la entidad crecer, según se denotó en sección anterior.

Grafico 3: Indicadores de colocación de cartera

(A Dic. De 2007; en Porcentaje)



Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007

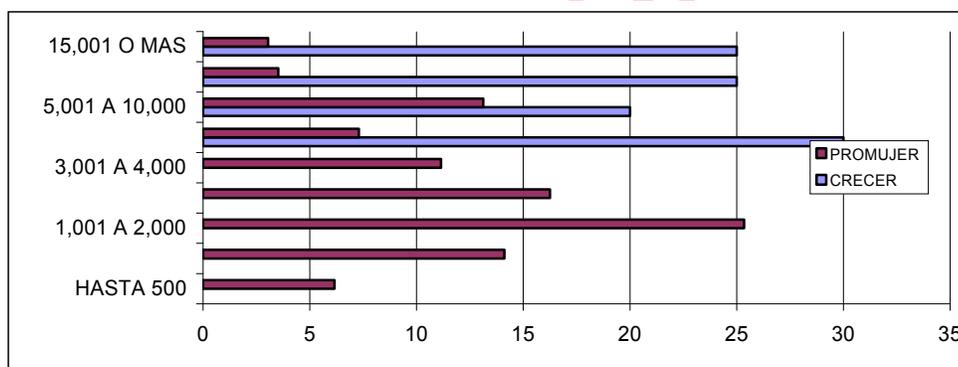
A diferencia de la entidad Crecer, en la entidad Promujer también existe la otorgación de créditos para consumo. La que se otorga de dos formas, una primera es la

entrega de recursos en forma directa y la otra la entrega de productos a crédito, el que también contempla un monto de interés.

4.3.1.4 COLOCACIÓN DE CARTERA POR MONTOS

Por las características de colocación de cartera por la entidad Crecer, se denota la colocación de cartera en montos superiores 4000 Bs. Con mayor preponderancia entre Bs. 4000 a 5000 (Ver Grafica 4). Los créditos en Promujer al contrario son otorgados desde montos menores de Bs. 500 hasta más de Bs. 15000, estos montos últimos solo llegan a percibir los clientes con gran capacidad de pago y grado de antigüedad elevado.

Grafico 4: Colocación de cartera por montos



Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007

Cabe resaltar sin redundar, que las mayores colocaciones se encuentra entre los montos de Bs. 1000 a 2000. Lo que explica en mayor medida la generación de ingresos financieros en menor proporción en relación a la entidad Crecer, aparte del factor clientes.

4.4 CLIENTES ATENDIDOS POR PROMUJER

Ambas instituciones como se puede observar en cuadro 3, se encuentra la similitud de atención en mayor proporción a mujeres que ha varones. Tales características se deben a que las clientas son más accesibles y no reacias a recibir las capacitaciones

que se imparten en ambas instituciones. Y por los objetivos y misión institucionales ambas fueron diseñadas con una orientación de atención de las necesidades crediticias de las mujeres. Sin embargo hace la excepción a la regla que también incluyen a hombres en la atención crediticia.

A diferencia de la entidad crecer la entidad Promujer posee mayor preponderancia de atención de clientas en el área urbana y nula en el área rural.

Cuadro 8: Indicadores de Calidad de cartera

(A Dic. de 2007; en Porcentaje)

CLIENTES	URBANOS		RURALES		TOTALES	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
CRECER	2.708	40.225	1.162	46.729	3.870	86.954
PROMUJER	4.184	82.931	0	0	4.184	82.931

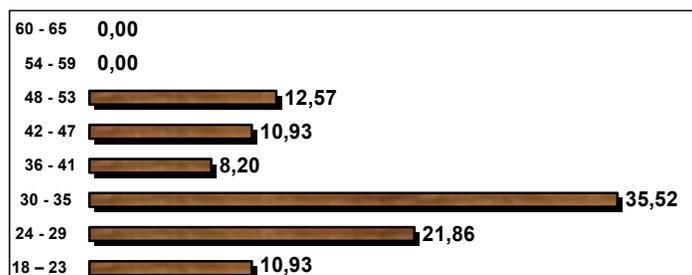
Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007

4.5 DESCRIPCIÓN DE ENCUESTA

La descripción de la encuesta realizada se realizará a analizando, los datos de 186 clientas encuestadas. Las cuales respondieron en forma articular a cada una de las preguntas realizadas.

4.5.1 SECCION I: DATOS GENERALES

Grafico 5: Edad de las clientas atendidas (EN PORCENTAJE)



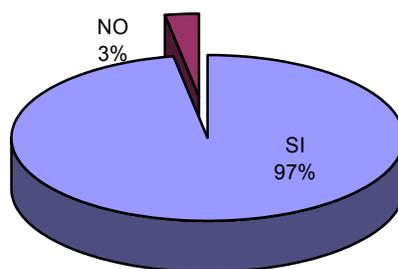
Fuente: Boletín Mensual Finrural, Dic. 2007.

Respecto de la primera pregunta ¿Qué edad tiene? Es relevante para la investigación puesto que la edad límite establecido por PROMUJER es de 65 años. Además de que trabajar con clientes de edad avanzada no garantiza el cumplimiento de pagos. A más de ello es necesario tener en cuenta entre que edades se encuentra su población de prestatarias, porque existen aseveraciones de que en edad plena (20 a 35), es cuando una persona tienen más entusiasmo y ganas de superación.

La grafica refleja, que el 21% de encuestados se encuentra entre las edades de 24 a 29, el 35% respondieron encontrarse entre las edades de 30 a 35. Resaltando clientes con mayor frecuencia de atención por la entidad Promujer. Existe la otorgación de créditos entre los 18 a 23 años (10%). Y al parecer la edad límite que atienden realmente es de 53 años.

Pregunta 2.- ¿A más de su estado civil vive actualmente con su cónyuge?

Grafico 6: Situación Conyugal
(EN PORCENTAJE)



En la pregunta dos de esta sección, el 97% de los encuestados respondieron que si viven actualmente con su cónyuge, y el 3% respondió que no. En complemento a lo anterior para observar el comportamiento de aportes a gastos, se hicieron preguntas relacionadas con las respuestas al si. De esta manera del total de respuestas afirmativas,(178), respondieron que su cónyuge se encuentra trabajando en 160 encuestados y 18 expresaron que no se encuentran trabajando. Así mismo de los cónyuges que trabajan (160), 135 cónyuges si aportan a los gastos familiares y 25 no

lo hacen, por lo que se asume que su destino es para otras actividades de tipo personal. El cual afecta al grado de rentabilidad asociado a la actividad económica a la que se dedica la clienta de Promujer.

Cuadro 9: situación de aporte a Ingresos de Familia

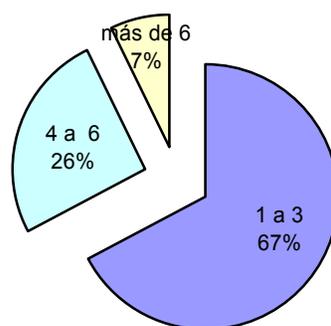
	Si	no	total
Se encuentra trabajando su cónyuge	160	18	178
Aporta a los gastos familiares su cónyuge	135	25	160

Pregunta 5.- Actualmente su hogar ¿De cuántos miembros se compone?

En esta pregunta se visualiza, que el 67% de encuestados respondió que entre uno a tres miembros aún viven en su hogar, el 26% expresaron que entre cuatro a ocho miembros aún viven en su hogar. Y solo el 7% respondió que viven más de 6 miembros en el hogar.

Grafico 7: Número de Miembros que viven aun en el hogar

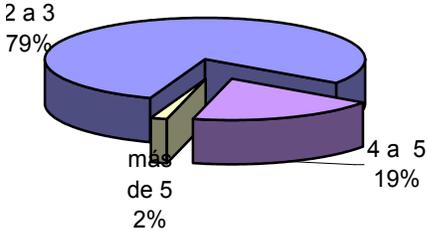
(EN PORCENTAJE)



En complemento, a la pregunta 5, el grafico 7 verifico, a través de la pregunta 6, que el 79% de encuestados respondieron que del total de miembros que componen su hogar trabajan entre uno a dos tres miembros. Y 19% mencionaron que trabajaban entres 4 a 5 miembros. Y solo el 2% respondió que trabajaban más de 5% por ciento.

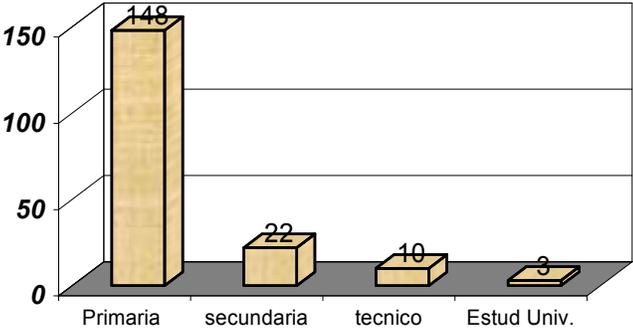
Entonces se concluye que la mayor proporción de clientas atendidas por Promujer tienen gastos menores en el hogar, que no afectan en mucho a los ingresos de sus actividades económicas. Y una menor proporción de clientas atendidas por la entidad Promujer posee gastos altos.

Grafico 8: Número de miembros del hogar que trabajan



Pregunta 7.- ¿Cuál es el nivel de instrucción educativa de usted?

**Grafico 9: Número de miembros del hogar que trabajan
(En Numero de Respondientes)**



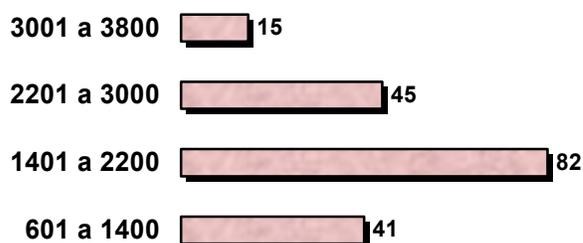
A la pregunta respondieron 148 encuestados que cursaron apenas la primaria, 22 respondientes marcaron secundaria como respuesta, 10 encuestados mencionaron que son poseen estudios a nivel técnico y otras 3 encuestadas poseen estudios a nivel universitario. Por tanto concluimos que el grado de superación personal esta acompañada en buena manera por los créditos con capacitación, puesto que las clientas atendidas por Promujer, poseen un grado de lecto-escritura y entienden los

contratos de pagos que firman con la entidad, así como las capacitaciones que se les otorga. Puesto que solo se requiere un nivel mínimo de comprensión en lecto-escritura.

Pregunta 9.- ¿Aproximadamente a cuanto llegan en total los ingresos de su hogar, con el total de miembros que trabajan?

Grafico 10: Nivel de ingresos del hogar

(En Numero de respuestas)

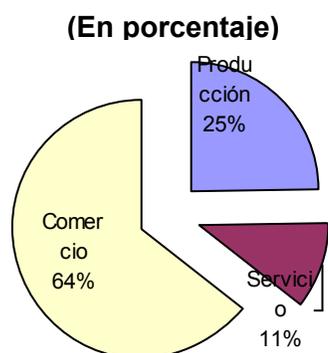


A la última pregunta de la sección de datos generales, 82 encuestados respondieron que el total de sus ingresos del hogar se encuentran entre Bs. 1400 a 2200, y 45 respondientes dijeron que los ingresos se encuentran entre Bs. 2201 a 3000. 41 encuestados respondieron en total sus ingresos se encuentran entre Bs. 600 a 1400. Lo que más resalta es que 15 encuestados respondieron encontrarse con ingresos entre Bs. 3000 a 3800. Por la tanto se puede inferir que de buena manera las casi en un 80% de clientas que participan de los créditos no poseen problemas de pago de deudas puesto que los gastos familiares se encuentran cubiertos por otros miembros más que y trabajan en su hogar, y no es la única que sostiene el hogar. Así mismo se puede inferir que ante la falta de ingresos operativos pueden en buena manera recurrir a los ingresos de hogar, con reposición posterior.

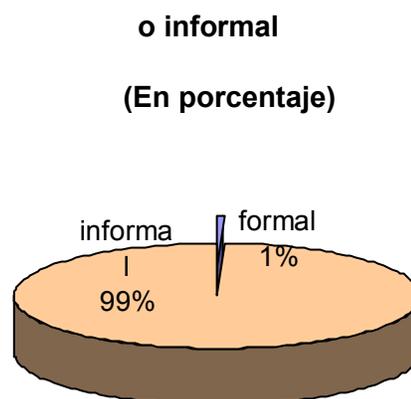
4.5.2 SECCIÓN II: DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Pregunta 1.- ¿En que actividad Económica se Desempeña?

Grafica 11: Nivel de ingresos del hogar



Grafica 12: Actividad formal o informal



A la pregunta 1 de la sección II, el 64% de los encuestados respondieron que su actividad esta ligada al comercio, 25% a la producción y solo el 11% a los servicios. Estos datos son conducentes con lo expuesto anteriormente respecto de la cartera por sectores económicos, puesto que se observa que existe una mayor proporción de comerciantes que clientas dedicadas a la producción o servicio.

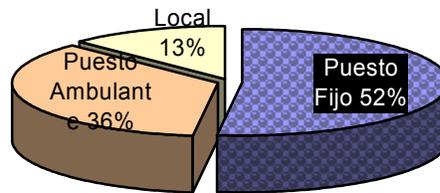
Pregunta 2.- Una actividad es formal si paga impuestos, paga aportes laborales, esta registrado en Fundaempresa, aporta a la caja nacional de salud y cumple otras leyes más. Y lo informal es lo contrario. Entonces usted ¿Considera que su actividad económica se encuentra en lo formal?

Los datos de encuesta reportan, en relación a la pregunta, que el 99% de las clientas que son atendidas por la entidad Promujer, tienen sus actividades desarrollándolas de manera informal. Y sola un uno por ciento expresó encontrarse dentro lo formal. Al respecto solo se concluye que por las características de sus negocios de poseer capitales menores, y no tener personal amplio y renumerado, y el hecho de ahorrar costos por pagos a AFP's, la caja, el pago de impuestos nacionales y otros que piden las diferentes normativas vigentes, supone un elemento imprescindible para la continuidad de su actividad.

Pregunta 3.- ¿En que forma desarrolla su actividad?

Grafica 13: Formas de Desarrollo de actividad

(En Porcentaje)



Las socias encuestadas respondieron en un 87% que se desempeñan en puestos en la calle, de las que 52% tienen puesto fijo y 36% es en puesto ambulante. También se verificó que un 13% de socias poseen local, ya sean propios, en anticrético o alquiler. En consecuencia los ingresos de un 65%, se encuentran asegurados a través de la venta de sus productos, en lugares de ubicación fija. En cambio un 36% de las socias deben realizar maravillas para poder realizar sus ventas diarias, puesto que dependen de la buena voluntad de sus pares vendedoras para que las alojen en las calles y puedan vender por unas horas.

Pregunta 4.- ¿Cuántos años lleva realizando su actividad económica?

Grafica 14: Número de años que desarrollo la actividad

(En porcentaje)



Por los datos recogidos de las encuestas se denotan que, 32% de los encuestados respondieron que su actividad esta operando hasta cuatro años; un 31% de

encuestados responde que su actividad realiza por más de 6 años; y da minoría cuenta que su actividad la lleva efectuando entre uno a dos años. Por lo expresado por las clientas encuestadas se infiere que las usuarias de Promujer poseen experiencia en el desarrollo de su actividad en más de 60%, y solo en una 10% se puede inferir que todavía se encuentran en proceso de consolidación de su experiencia y actividad.

4.5.2.1 RESPECTO DE LOS TRABAJADORES

Las preguntas cuatro a la siete (ver cuadro 5), de la segunda sección se elaboraron para obtener, para obtener información sobre quines trabajan en su actividad, y si perciben remuneración.

CUADRO 10: Información de la situación de trabajadores

Preg.	<u>RESPECTO DE LOS TRABAJADORES</u>	si		no			Ajen	Int	si		no	
5.-	En su actividad económica trabaja solo usted	15	168	2	3	4						
6.-	Cuántas personas trabajan en su Activad. Econ.			128	33	7						
7.-	Son ajenas o integrantes de la familia						45	123				
8.-	Perciben remuneración alguna								93	75		

La actividad económica de las prestatarias en raras ocasiones necesita del apoyo de uno o más personas para desenvolverse sin problema alguno, ello va acorde al tipo de actividad que desarrollan fuera de si se los tipifica en los sectores de comercio, servicio o producción. De acuerdo a los datos proporcionados por las encuestas, se denota que 15 del total de encuestados respondieron que se desempeñan solo ellas en su actividad económica; y 168 respondieron que aparte de ellas también reciben apoyo o tienen personal para su actividad económica.

Del total (168) de encuestados que respondieron que no trabajan solo ellas, 128 respondieron que trabajan entre dos personas, otras 33 encuestadas respondieron

que trabajan entre tres personas en su actividad, y siete respondieron que trabajan entre cuatro personas. Se debe tomar en cuenta que las personas que trabajan son tomando en cuenta a la prestataria y el resto de apoyo. Así mismo las personas que trabajan para ellos, 45 encuestados respondieron que son ajenos a la familia las personas con los que trabajan y 123 respondieron que son integrantes de la familia. Y en consonancia con lo anterior, respondieron también, en 93 encuestados que pagan una suma por mínima que sea. En cambio 75 mencionaron que no pagan a las personas con las que trabajan, a ello se supone que son los integrantes de familia (Hijos (as) o sobrinos (as)).

4.5.2.2 RESPECTO DE LOS INGRESOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las Preguntas ocho a la once del cuestionario (ver cuadro 6), de la segunda sección están redactadas en sentido de recopilar información sobre los ingresos de la actividad económica, en términos de percepción. Y al respecto respondieron del total de encuestados en 72 que si obtenían buenos ingresos de su actividad económica, y 111 que no lo obtenían.

Y cuando ingresaron a los créditos del total de encuestados respondieron en 98 que aumento sus ingresos, 63 expresaron que se mantuvieron, es decir ni aumento ni bajo, y 22 encuestados respondieron que sus ingresos disminuyeron. En consecuencia si registraron aumentos que coadyuvo a tal situación, de los que respondieron que aumento (98) aseveran, en 12 encuestados que fue por razones de obtener el crédito, 13 respondieron que por razones de capacitación, 26 respondieron que coadyuvaron las capacitaciones y los créditos, y en 47 encuestados expresan que fue por otros aspectos sean estos el apoyo familiar, las ventas u otros aspectos distintos a los créditos y capacitación.

Cuadro 11: Información de ingresos de la actividad económica

Pregunta	RESPECTO DE LOS INGRESOS	Si	no	AU	MAN	DIS	
9.-	Antes de ingresar a Promujer su actividad económica le generaba buenos ingresos.	72	111				
10.-	Ahora que participa de los créditos de PROMUJER ¿Qué cambios registraron sus ingresos?			98	63	22	
11.-	¿Qué es lo que más ayudó a aumentar sus ingresos?						
	Crédito						12
	Capacitación						13
	Crédito y Capacitación						26
	Otros aspectos						47
12.-	Fuera de los ingresos que percibe de su actividad económica, ¿Percibe ingresos de otras fuentes de trabajo, otros negocios u otras actividades?	96	87				

4.5.2.3 RESPECTO A LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS

Las preguntas trece a la quince (ver cuadro 7) se elaboran con el propósito de obtener información de los actos administrativos en forma simplificada y no tan ampliada, pero si fundamentales.

Cuadro 12: Información de Actos administrativos

Pregunta	RESPECTO DEL MANEJO DE EMPRESA	SI	NO	2 a4	5 a7
				Días	Días
13.-	Dedica tiempo a su Actividad Económica	165	18		
14.-	Cuantos días a la semana trabaja en su Actividad Económica			53	112
15.-	Lleva registros de Actividad Económica	135	48		

Al respecto los encuestados respondieron en 165 que si le dedican tiempo a su actividad económica. Y dieciocho respondieron que no. Y de los que le dedican tiempo 53 respondieron que son de dos a cuatro días a la semana, por que resto de tiempo realizan otras actividades. Y 112 encuestados respondieron que le dedican entre cinco a siete días. De ello se deduce que según la teoría administrativa es bueno delegar las funciones de la actividad económica pero cuando se deja a la libre decisión de otros no propietarios de la actividad económica, la actividad solo servirá

de subsistencia y no de crecimiento económico familiar, en el extremo perder el negocio. Estos casos se asocian a las dieciocho personas que no le dedican tiempo a su actividad. Pero el resto de encuestados al dedicar tiempo podrán más que crecer su actividad económica. Pero la diferencia radica en llevar los registros de cada acción de la actividad económica. Por lo tanto, del total de encuestados 135 mencionaron que si llevan registros de su actividad económica. Y 48 mencionaron que no llevan registros. Estos hechos generan las perdidas en la actividad económica. Puesto que no saben a que dedicaron los ingresos generados. Por tanto, se deduce que los actos administrativos realizados de buena manera por las clientes atendidas por Promujer, obtienen su compensación accediendo a mayores préstamos porque saben que pueden cumplir, pero otras en cambio por más ciclos crediticios que se encuentren no acceden a montos mayores, ello se debe al crecimiento familiar y la falta de registros de los movimientos económicos.

4.5.2.4 RESPECTO DE LA COMPRA DE PRODUCTOS

Las preguntas dieciséis y diecisiete nos responden información sobre la forma de prever los requerimientos de productos y las formas de pago. Por tanto, del total de encuestas se observa que 134 respondieron que compran los productos con anticipación puesto que su actividad económica a si lo pide (Telas, manufacturas, etc.), en cambio 49 encuestados expresan que los compran en le día, es el caso de las que vendan hamburguesas, alimentos, etc. Porque si compran en otro momento sucede la perdida de capital de operación.

Cuadro 13: Información de ingresos de la actividad económica

Pregunta	RESPECTO DE LA COMPRA DE PRODUCTOS	Stock	Día	Cred	Cont
16.-	Forma de previsión de productos	134	49		
17.-	Forma de pago			91	92

En términos de pago de los productos adquiridos, respondieron en un total de 91 que pagan al crédito y 92 respondieron que pagan al contado. Lo que da a entender que

el capital de operaciones que poseen los encuestados, en un cincuenta por ciento lo poseen a crédito y el otro cincuenta por ciento al contado.

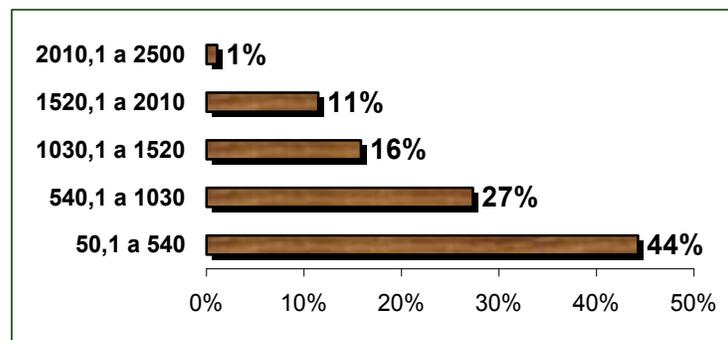
4.5.3 SECCION III: DATOS DE ECONOMICOS DE LA ACTIVIDAD

En esta sección se diseñaron las preguntas para ver los valores reales de los capitales de inversión fija, capital de operación, monto de ventas, y como punto final la percepción sobre cual capitales el que tuvo cambios.

Pregunta 1.- Antes de ingresar a Promujer ¿En un principio con cuanto empezó a trabajar en su capital en mercaderías, materia prima o insumos?

Grafico 15: Capital de operación Inicial

(En porcentaje)

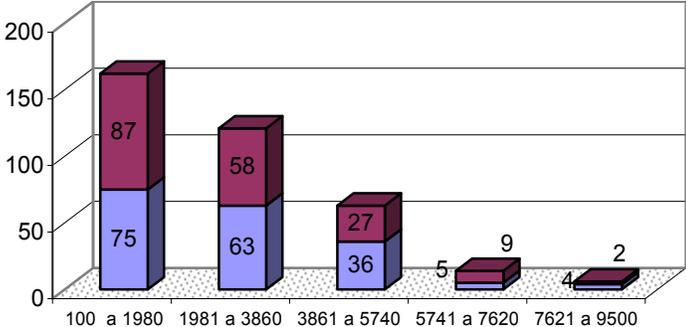


Bajo la grafica las respondientes, mencionaron en 44% que comenzaron antes de ingresar a Promujer con montos ubicados entre Bs. 50 a Bs. 540, entre los cuales solo tres se evidenció que comenzaron con Bs. 50 a 80, resto arriba de cinco bolivianos. Un 27% tuvieron capitales entre Bs. 540 a Bs. 1000. Entre Bs. 1500 a 2000 un 11% se ubicó. Y solo un 1% empezó entre los encuestados con capital de Bs. 2000 a Bs. 2500. Por lo que se evidencia que las socias de Promujer en su mayoría iniciaron con capitales menores, y hoy se esfuerzan por seguir aumentando los mismos, en esto les coadyuva el acceso a los créditos de Promujer. Puesto que para la rancia comercial no son sujetos de crédito con dichos montos de capitales iniciales.

Pregunta 2 y 3.- ¿A cuanto asciende en total, el Monto de su capital invertido en Maquinas, Herramientas o instrumentos de trabajo?; Y ¿A cuanto asciende en total, el Monto de su capital en mercaderías, materia prima o insumos?

Grafica 16: Monto de Capital Fijo y capital de Operación

(En Nro. de encuestados)



Como se observa en el grafico, las mayores proporciones de capital fijo (compra de maquinas, herramientas, instrumentos de trabajo y si acaso algún local comercial) como de capital de Operaciones (compra de mercaderías, compra de materias primas y compra de insumos para el desempeño de su actividad económica), se encuentran entre Bs. 100 a 3860. Y en menores proporciones se encuentran entre montos de Bs. 5741 a 9500. Interpretándose que la mayor parte de las prestatarias que acceden a créditos de Promujer poseen capitales de inversión y de operación aún menores, pero suficientes para desenvolverse. Y los que poseen grandes capitales de operación y de inversión son unos cuantos. Sin embargo como se observa en la grafica y lo que se capto de las encuestas se advierte que los capitales de operación y de inversión difieren en montos de unos a otras prestatarias, dependiendo de la actividad económica a la que se dedica. De esta manera si una prestataria vende objetos de plástico (bañadores, Valdes, etc.) puede tener un capital fijo mucho menor y poseer un gran capital de operaciones, en manufactura tener gran inversión en maquinas o herramientas y poseer menores capitales de operación, o a la inversa. Pero como muestra los datos no se presenta de uno a uno, es decir montos iguales, en la relación entre capital fijo y de operación.

Pregunta 4, 5 y 6.- ¿A cuánto ascienden las ventas de su o sus productos? La respuesta a la misma esta relacionadas con las preguntas cuatro y cinco, de la sección. ¿En porcentaje cuánto de sus ganancias destina a los créditos?

Grafico 17: Monto de Ventas

(En Nro. de encuestados)



Grafico 18: Tiempo

de retorno de ingresos

(En Porcentaje)

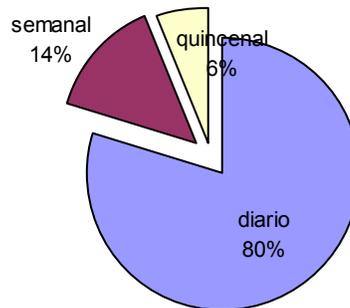
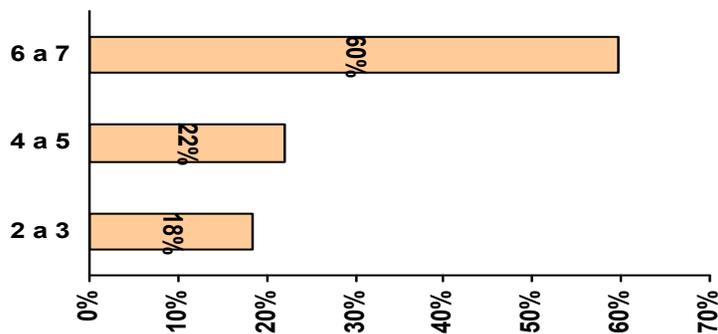


Grafico 19: Ventas en día por semana

(En Porcentaje)



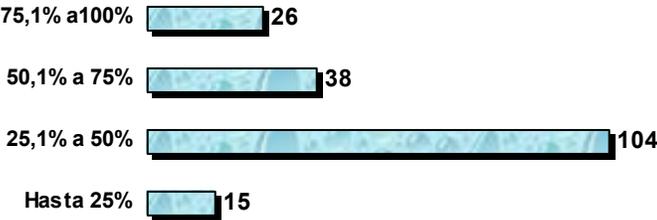
Los resultados que se presentan en forma mensual son estimativos, lo más reales posibles. Obtenidos a partir de los datos otorgados por las encuestadas. De esta forma mensualmente se puede inferir que, a la pregunta del total de encuestados 50 respondieron que sus ingresos mensuales estimados son encuentran entre Bs. 4000 a 6000. Treinta encuestados expresaron que se encuentran entre montos de Bs. 6000 a 8000. Veintiuno encuestados respondieron que sus ventas mensuales se encuentran entre montos de Bs. 8000 a 9000. Y como observamos en grafico 17, en una cantidad de 76 encuestados respondieron que sus ventas mensuales se encuentran entre montos de Bs. 500 a 4000. Por lo que se observa, en la grafica se resalta que aproximadamente 146 encuestados en total, obtienen ingresos por más allá de los dos mil bolivianos mensuales y 37 obtienes por debajo de los dos mil bolivianos. Por tanto, debieran ser capaces de autofinanciar sus capital de operación y de inversión y otros gastos relacionados con sus actividades económicas, pero como se observó anteriormente los recursos obtenidos en un 50% de los encuestados lo dirigen a pagar las deudas por el hecho de adquirir los productos a crédito de sus proveedores. Así mismo cumplen obligaciones de pago de algún pequeño salario a las personas que trabajan para ellas. Y la diferencia o saldo los destinan, entre reponer y/o aumentar sus montos menores de operación y gastos familiares. Por lo que necesariamente deben acceder a los créditos para seguir operando sus actividades económicas.

Sin embargo como observamos la gran mayoría de los encuestados dieron cuenta de que obtienen sus ingresos a diario (un 80%), un 14% en forma semanal y un 6% en forma Quincenal. Y de los que obtienen a diario sus ingresos, el 60% respondió que sus vende entre 6 a 7 días a la semana. El 22% de los encuestados respondió que vende de 4 a 5 días. Y 18% de 2 a 3 días. Por lo que la reposición de capital es a diario para un 80%, como también la generación de ganancias.

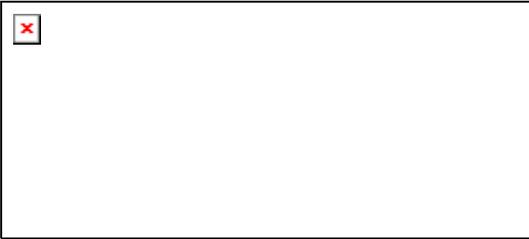
Al respecto de las ganancias (ver gráfica 18) mencionar que del total de encuestadas 104 socias destinan entre el 25% al 50%, 38 socias respondieron que los destinan entre 50% a 75%, y son solo 26 socias que lo destinan entre el 75% al 100% de sus ganancias. Por tanto, se puede aseverar que aproximadamente un 65% (119) de

socias encuestadas, destinan menos ingresos a sus gastos familiares (hasta el 50%), destinando el saldo a su actividad económica. Y aproximadamente un 35% (64) de socias, destinan entre el 50 al 100% de sus ingresos a gastos familiares, no reinyectando a los capitales de su actividad. Por tanto se asume que sus ganancias no son tan altas. Concluyéndose que si es alto en parte lo destinan a aumentar su capital de operación y parte a gastos familiares, y si es bajo solamente a gastos familiares. Así lo demuestra el grafico 21 (Pregunta 6, de Sección III) en el que a percepción de las propias prestatarias expresaron en un 85% que aumento su capital de operaciones, y un 15% respondió que aumentó su capital de inversión.

Grafica 20: Destino de las ganancias a su actividad
(En número de respuestas)



Grafica 21: aumento de Capital fijo y/o Capital de Operación
(En Porcentaje)



4.5.4 SECCION IV: DATOS DE CREDITO

Esta sección se diseñó para obtener datos, en cuanto hace a los créditos de las prestatarias de Promujer. Sopesando datos respecto al monto de crédito y ahorro, destinos, y porque elige a Promujer como fuente acceso a créditos.

Pregunta 1 y 2.- Antes de ingresar a los créditos de PROMUJER ¿Tenía experiencia en la solicitud de créditos?; y ¿Actualmente aparte de los créditos de PROMUJER tiene ha obtenido de otras instituciones?

Cuadro 14: Experiencia en los créditos

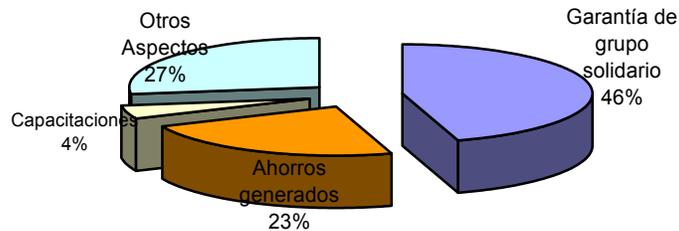
Pregunta.-	RESPECTO DE LOS CREDITOS	si	no
1.-	Experiencia en solicitud de créditos	170	13
2.-	Crédito de otras instituciones	75	108

En esta sección se advierte por datos de cuadro, que del total de los encuestados 170 respondieron tener experiencia en la solicitud de créditos. Y solo 13 encuestados respondieron no tener experiencia. Por lo que se infiere que las prestatarias que han obtenido crédito antes, saben como deben administrar los mismos para que no ocurran faltas de pago de cuotas, y por lo mismo los que no tienen experiencia son los que destinan los recursos a gastos sin prever con cautela los pagos de las cuotas quincenales.

También, se observa que los que tienen experiencia son los que mayormente trabajan con más de una entidad crediticia o préstamo externo, de esta forma se denota que 75 encuestadas respondieron tener créditos de otras instituciones. Y 108 expresaron solo trabajar con Promujer.

Pregunta 3.- ¿Usted para acceder a un crédito, porque eligió a PROMUJER?

Grafico 22: Razones de elección de Promujer como institución crédito
(En Porcentaje)



El Grafico 22, nos otorga la información de que los encuestados respondieron en un 46%, aceptar ingresar a los créditos de Promujer porque se obtiene garantía solidaria que en otras entidades no admiten fácilmente. Un 23% de encuestados expreso que eligió a Promujer por los ahorros que se generan al final de cada ciclo. Un 4% por las capacitaciones que se otorgan en lo social y lo económico. Y un 27 % respondió por otros aspectos, como la sugerencia de una amiga, la necesidad de capital y la discriminación de género.

Pregunta 4, 5 y 6.- ¿De cuántos son los ciclos crediticios de los que participa en PROMUJER?; ¿Cuál es el monto de su crédito actual?; Cuando percibe el crédito ¿Usted a que los destina?

Cuadro 15: Número de ciclos crediticios

ciclo	Frecuencia
1 a 4	89
5 a 8	47
9 a 12	32
Más de 12	15
total	183

Grafico 23: Destino del Crédito

(En Porcentaje)

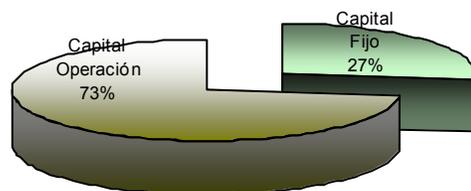
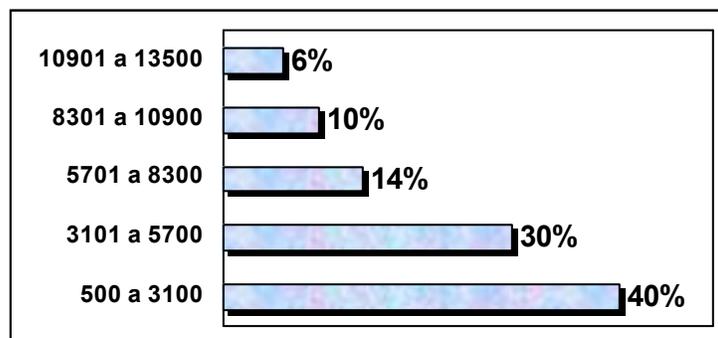


Grafico 24: Monto de crédito

(En Porcentaje)



Respecto de los ciclos crediticios, respondieron en total 89 personas encontrarse entre uno a cuatro ciclos, 47 encuestados expresaron entre cinco a ocho ciclos, 32 personas mencionaron que participa hasta la fecha de nueve a doce ciclos, y quince mencionaron que más de 12 ciclos. Por tanto la mayores frecuencia en otorgación de créditos se encuentran entre uno a ocho ciclos crediticios, es decir entre montos de Bs. 500 hasta Bs. 6000, tal como se observa en la grafica 18. Y las prestatarias que solicitan crédito a mayores montos de hasta Bs. 13,000.00 se encuentran en la opción de más de 12 ciclos, lo demuestra también la grafica 18. Estas últimas son prestatarias de mayor antigüedad y generación de ingresos en sus actividades económicas.

Por otra parte, en cuanto a los destinos del capital, del total de encuestadas, el 73% respondieron destinar a capital de operaciones, y el restante 27 % respondió que su destino fue al capital de inversión. Los destinos bajo comentarios de encuestadas los efectúan según la necesidad de su actividad económica, para hacer uso de los créditos para mejorar sus ingresos.

Pregunta 7 y 8.- Los ahorros por ciclo en PROMUJER son de 20% sobre el monto de préstamo, ¿Fuera de dichos ahorros posee otros ahorros en la institución?; Al

término de cada ciclo crediticio en PROMUJER, obtiene un monto de ahorro ¿Usted a que los destina cuando los percibe?

Grafico 25: Monto de Ahorro

(En Porcentaje)

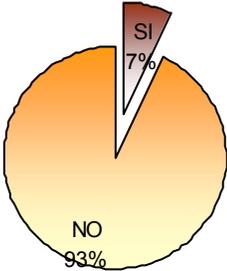
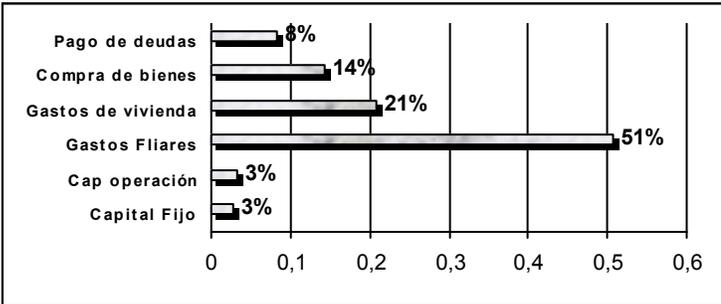


Grafico 26: Destino del ahorro

(En Porcentaje)



A las pregunta 7 las encuestadas respondieron, en un 93 por ciento que aparte de los ahorros que obtienen en Promujer no tienen otros ahorros en otras instituciones, y un 7% respondió que si tiene ahorros en otros entidades aparte de Promujer. Las prestatarias al obtener sus ahorros al final de cada ciclo, su destino es distinto para cada una de ellas y en ello influye las necesidades que posean (como salud, educación, bienes u otros aspectos), el monto que obtengan y el tamaño de composición de miembros del hogar. En la encuesta realizada ante respuestas puntuales, 51% expresaron que después de obtener sus ingresos por ahorro generalmente lo destino a gastos familiares (que incluye gastos de educación, gastos de salud y gastos de alimentación), el 21 % lo destino a gastos de vivienda (que incluye arreglo de vivienda, compra de algún material menor de construcción, etc.), el 14% lo destino a comprar bienes para su hogar. Un 8% lo destino a pagar las deudas (sea con la instituciones, sus proveedores u otros), y en un porcentaje de 3 destinan a comprar maquinas, herramientas o instrumentos de trabajo como a la compra de más mercaderías, materia prima o insumos que necesitan en su actividad económica.

4.5.5 SECCION V: PERCEPCIONES GENERAL

Pregunta 1 y 2.- Con su acceso a los créditos de PROMUJER ¿Usted observó mejoras en los ingresos de su familia? Si mejoró. ¿Usted dispone de más ingresos para gastos familiares de salud, educación y alimentación?

Cuadro 16: Ingresos familiares

Pregunta	RESPECTO DE INGRESOS FAMILIARES	SI	NO	TOTAL
1.-	Mejoro los ingresos familiares	94	89	183
2.-	Dispone de más ingresos para gastos familiares (Rpta al si)	85	9	94

A la pregunta 1 de esta sección, respondieron en 94 encuestadas que si mejoro sus ingresos, y un 89 por ciento menciona que no mejoró, ello no implica que haya empeorado sino que sus ingresos se mantuvieron. Por otra parte a la pregunta 2, relacionada con la pregunta uno, respondieron 85 que si dispone de más ingresos para gastos familiares, lo extraño es encontrar que nueve prestatarias mencionaron que no disponen de más ingreso para gasto familiar, aún teniendo en cuenta la mejora de sus ingresos.

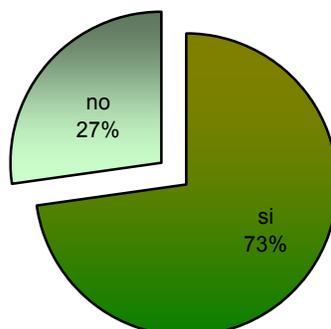
Pregunta 3, 4, 5 y 6.- ¿Las capacitaciones sobre empoderamiento y salud fueron beneficiosos y aplicables para Usted y su familia?; Las Capacitaciones en áreas de negocio en combinación con el crédito, ¿Ayudaron a mejorar el desempeño de su actividad económica?; Con su participación en los créditos de PROMUJER, inicio otros negocios?.

Cuadro 17: Beneficios de la Capacitación

Pregunta	RESPECTO DE CAPACITACION SOCIAL	SI	NO	total
3.-	Fue beneficioso para Usted y su familia	148	35	183
RESPECTO DE CAPACITACION SOCIAL				
4.-	Los créditos y capacitación en negocio mejoraron su desempeño de su actividad económica.	98	85	183

Grafico 27: Aumento de la Capacidad de Ventas

(En Porcentaje)

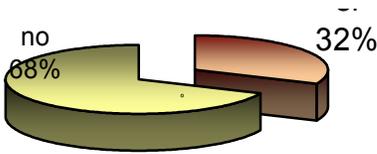


En relación a la pregunta 3, respondieron 148 prestatarias que si ha sido beneficioso, y 35 respondieron que no fue beneficioso. En cuanto a la Pregunta 4, 98 respondieron que si ayudo a mejorar el desempeño de su actividad económica, entre tanto que 85 respondieron que no ayudo a mejorar el desempeño de su actividad económico. Respecto a la pregunta 5, respondieron en un 73% que si aumento la capacidad de ventas, entendida en comercio como más productos para la venta, en servicio más capacidad de atender a clientes y en producción como más capacidad de producción y ventas de los productos que realiza. Y solo un 27 % respondieron que no aumentó.

Por lo tanto se infiere que del total de capacitaciones otorgadas a las prestatarias que atiende la entidad, es más beneficioso las capacitaciones sociales, que las capacitaciones en los negocios ello significa un problema para la entidad puesto que o están fallando en la forma de otorgar las capacitaciones o están fallando en seleccionar los temas para la capacitación en los negocios. Las preguntas cuatro y cinco en sus respuestas se encuentran en cierta medida, aunque no única, relacionadas con la pregunta 6, para que las prestatarias respondan en un 68% no haber iniciado otros negocios con los créditos que les otorgaron. Pero si resalta que sean o no las capacitaciones que un 32% responda que si inicio otras actividades con los créditos que accedió a Promujer. Sin embargo la dedicación a sus negocios es determinante como menciona la teoría como el uso de forma rentable de los

recursos de crédito. Por lo que la ampliación de capacidad de las ventas se puede notar que un 73% de las socias son realmente emprendedoras con su actividad, tratando de mejorarla la misma, haciendo usos adecuados de los recursos de crédito solicitados.

Grafico 28: Inicio de otras actividades con crédito
(En Porcentaje)



Pregunta 7 y 8.- ¿Por los esfuerzos que realiza en prestarse y pagar la deuda, además de colaborar en la diversificación de los ingresos familiares ¿Es más valorada?

Grafico 29: Valoración Familiar de Prestataria (En Porcentaje)

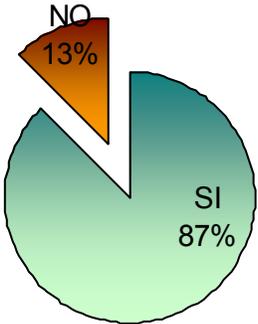
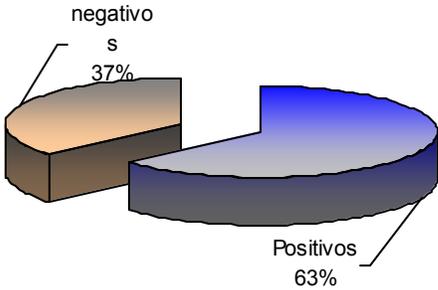


Grafico 30: Beneficios en General por acceso a crédito en Promujer (En Porcentaje)



Las respuestas a la Pregunta 7, de parte de las prestatarias encuestadas en un 87% son afirmativas, y solo en un 13% no son valoradas en sus familias, por lo esfuerzos que realizan al prestarse y tratar de otorgar otra fuente de ingreso más a su familia. Ello se puede adjudicar a varios estereotipos sociales, como la mujer deben atender a la familia, el que sea del genero femenino no le otorga la posibilidad de ejercer un negocio u otros. Sin embargo se debe suponer que si bien las capacitaciones

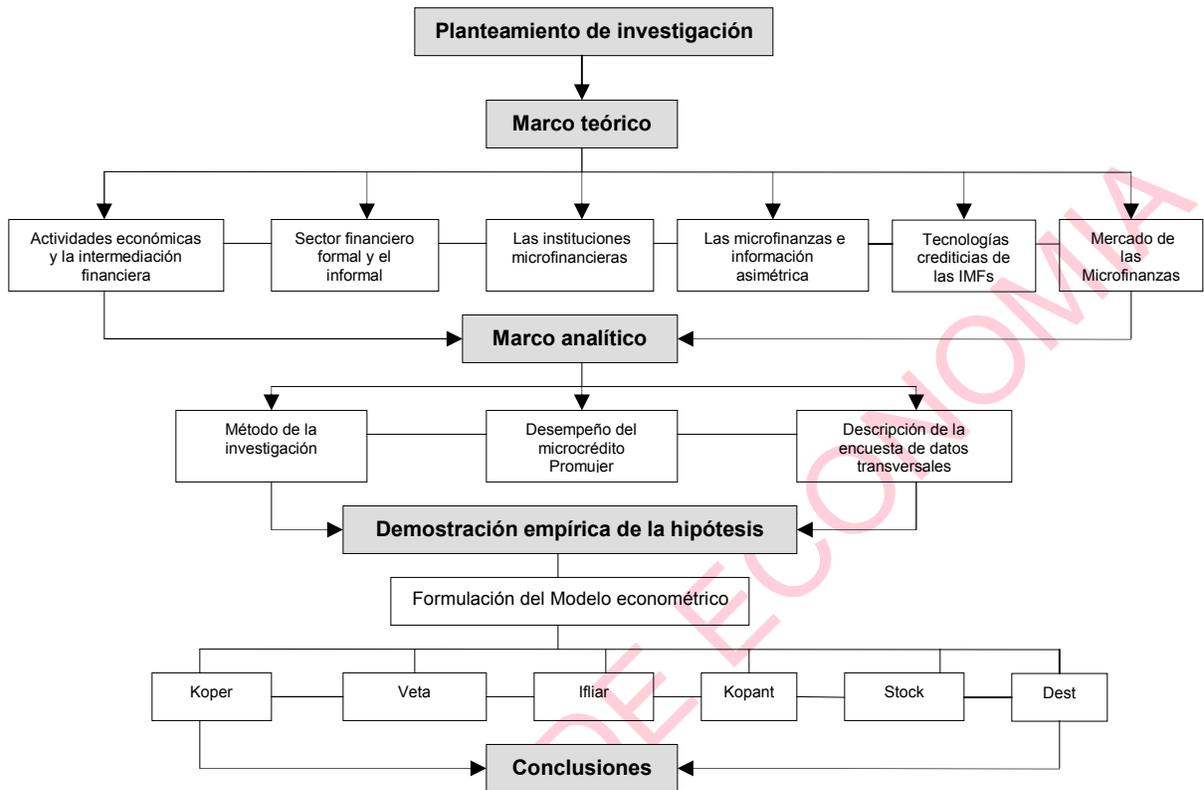
sociales son más valoradas por las mujeres es precisamente por estos estereotipos sociales, y por tratar de combinar su esfuerzos laborales con los de la familia. Siendo un doble esfuerzo de parte de las prestatarias para convivir con los problemas de su familia y la actividad que pudiera iniciar.

Para terminar con la descripción y análisis de las encuestas aplicadas, se realizó la pregunta en forma ¿Cómo percibe que fueron los beneficios que recibió, en su actividad económica y su familia, por acceder a un crédito en PROMUJER?, las respuesta de parte de las prestatarias fueron en un 63% positivos, comentando de que realmente les abrió los caminos para iniciar una nueva forma de pensar y actuar, y de verse así mismas más fuertes por la información que reciben. En cambio un 37 % respondió que fueron negativas los beneficios en general, comentando de que se da mayor preferencia en las capacitaciones a las más destaca en expresarse, las activas y se relegan a las otras, a demás de que en cierta medida para ellas significa pagar más intereses que en otras entidades financieras, por cada ciclo económico. Entonces debemos asumir que las prestatarias que realmente desean superar las barreras del hogar e incursionarse como emprendedoras entonces se tornan activas, a su vez que reciben apoyo de sus familias, en cambio las prestatarias que ven como negativo se debe asumir que es porque son pasivas, y esperan que todo se solucione por si mismas a lo que se agrega el hecho de que no deben recibir apoyo de parte de su familia, dejándolas solas con todo el peso del crédito, el hogar y su actividad económica.

4.6 MARCO LÓGICO DE LA DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS

Se refiere a los pasos sucesivos que se efectuaron para llegar a las conclusiones, aportes teóricos y síntesis del trabajo. Dicho proceso, ha sido estructurado bajo una lógica metodológica que permitió determinar los lineamientos concretos para una satisfactoria culminación de la presente investigación y evitar los contratiempos que suelen generar costos innecesarios. Sin mayores consideraciones, en seguida se muestra esquemáticamente el marco lógico de la demostración de hipótesis.

ESQUEMA N° 1 MARCO LÓGICO DE LA DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS

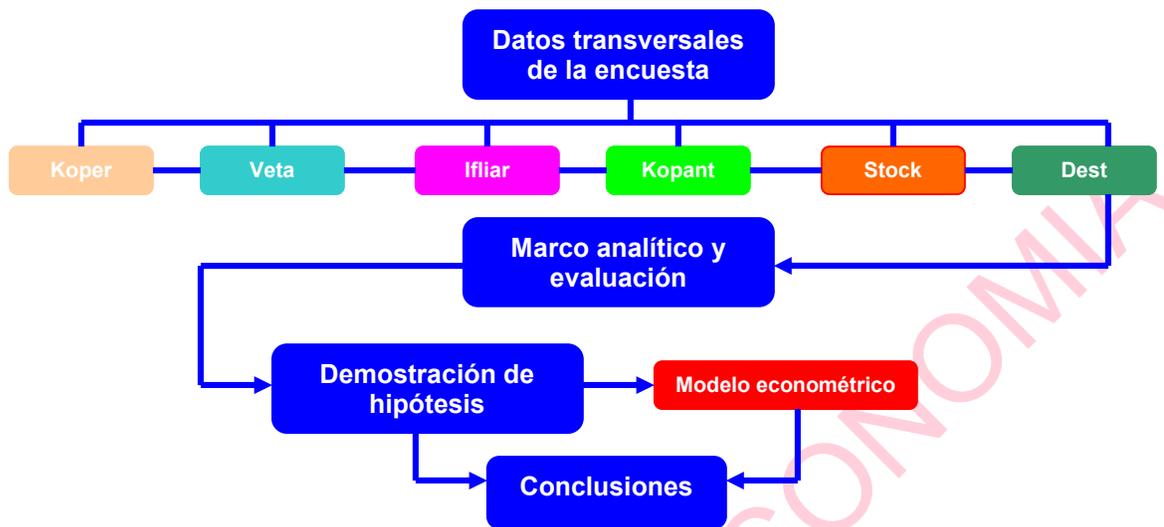


FUENTE: Diseño propio en función del desarrollo de la investigación

De esta forma, el **Esquema N° 1** muestra los pasos sucesivos en la demostración de hipótesis. Esta investigación se desarrolla sobre tres pilares básicos: 1) Planteamiento de investigación, 2) Marco teórico, y 3) Datos transversales de la encuesta. Estos elementos mencionados son como materia prima e insumos para diseñar todo el marco analítico, con ello se prepara la demostración de hipótesis mediante modelo econométrico hasta llegar a las conclusiones, aportes teóricos y síntesis del trabajo. Se trata de un plan único para este tipo de trabajo realizado.

Este trabajo es una investigación cuantitativa, y los datos de seis variables intervinientes son vitales para conformar consistente y coherentemente las conclusiones finales como apartes teóricos a la temática microfinanciera encabezado por la entidad Promujer. En síntesis, el análisis de las encuestas y evaluación del cruce de datos, son elementos que dieron la tónica final al trabajo investigativo.

ESQUEMA N° 2
MARCO PRACTICO DE LA DEMOSTRACIÓN DE HIPÓTESIS



FUENTE: Es una adaptación de Hernández Sampieri, Roberto. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. Cuarta edición, año 2007. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. C.P. 01376, México, D.F. Pág. 292.

Según el **Esquema N° 2** los datos transversales de la encuesta con seis variables Koper, Veta, Iffiar, Kopant, Sock y Dest constituyen el material de trabajo para desarrollar la investigación que permitieron realizar el marco analítico y evaluación, después con ello se procede a la demostración de hipótesis hasta llegar a las conclusiones finales producto del procesamiento de información.

4.7 DESCRIPCIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO

Para estimar el impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas, se opta por método cuantitativo del modelo econométrico. Este instrumento matemático permite correlacionar las variables involucradas en este trabajo investigativo.

Para el manejo adecuado del modelo econométrico, antes es importante conocer su definición, lo cual abre las posibilidades para comprender mejor en la estimación del impacto económico, siendo una principal función que debe cumplir. De esta forma, “un modelo econométrico es la representación simplificada de una determinada

realidad económica, utilizando para esto instrumental estadístico matemático y teniendo muy en cuenta las características peculiares de la ciencia económica como ciencia social⁵¹. Sin duda alguna, se requiere especificar un estudio concreto con sus respectivos componentes que son variables dependientes e independientes, las cuales deben correlacionarse para estimar el impacto económico deseado.

De esta forma, el modelo econométrico del trabajo investigativo tiene seis variables, de las cuales una es dependiente y cinco independientes. La relación entre ellas tiene la siguiente expresión implícita:

$$\mathbf{Koper} = \mathbf{F} (\mathbf{Veta}, \mathbf{IFliar}, \mathbf{Kopant} , \mathbf{Dest} , \mathbf{Stock})$$

Donde se pueden clasificar las variables como dependiente e independientes, tanto cuantitativas y cualitativas que componen el modelo econométrico.

Variable dependiente:

Koper = Capital de operaciones actual (en Bolivianos)

Variables independientes:

Veta = Ventas mensuales estimadas (en Bolivianos)

IFliar = Total de ingreso familiar (en Bolivianos)

Kopant = Capital de operaciones anterior al microcrédito Promujer (en Bs)

Dentro de las cinco variables independientes, existen dos cualitativas denominados también como Dummy. La definición y significado se encuentran en el **Cuadro 18**.

Stock = Compra de mercaderías (valores 0 y 1)

Dest = Destino del crédito (valores 0 y 1)

⁵¹ Otárola Bedoya, Manuel. *ECONOMETRIA TEORIA Y PROBLEMAS PROPUESTOS*. Primera edición. Universidad de Lima – Facultad de Economía. Lima – Perú, Octubre 1993. Pág. 9.

CUADRO 18: VARIABLES DUMMY DEL MODELO

VARIABLES	VALOR	INTERPRETACIÓN
STOCK	F = 0	Compra en el día los productos (no almacena)
	F = 1	Compra con anterioridad Los productos (Almacena)
DEST	F = 0	No, destina los créditos a mejorar el capital de operación
	F = 1	Si, destina los créditos a mejorar el capital de operación

Efectuando sucesivas pruebas de estimación una vez introducido las seis variables en el paquete econométrico EViews, se logra obtener la expresión del siguiente tipo:

$$Koper_t = Veta_t^{\beta_1} \cdot Ifliar_t^{\beta_2} \cdot Kopant_t^{\beta_3} \cdot e^{\beta_4 Dest_t + \beta_5 Stock_t + u_t} \quad (1)$$

La expresión (1) se denomina “Modelo matemático potencial”, que es una adaptación de la “función de producción de Cobb-Douglas”⁵². Para estimar β_1 , β_2 , β_3 , β_4 y β_5 se transforma este modelo mediante función logaritmo:

$$\begin{aligned} \text{Log}[Koper_t = Veta_t^{\beta_1} \cdot Ifliar_t^{\beta_2} \cdot Kopant_t^{\beta_3} \cdot e^{\beta_4 Dest_t + \beta_5 Stock_t + u_t}] \\ \text{LogKoper}_t = \text{log}[Veta_t^{\beta_1} \cdot Ifliar_t^{\beta_2} \cdot Kopant_t^{\beta_3} \cdot e^{\beta_4 Dest_t + \beta_5 Stock_t + u_t}] \\ \text{LogKoper}_t = \beta_1 \text{logVeta}_t + \beta_2 \text{logIfliar}_t + \beta_3 \text{logKopant}_t + \beta_4 Dest_t + \beta_5 Dest_t + u_t \quad (2) \end{aligned}$$

Esta última expresión (2) se denomina “modelo doble logarítmico”⁵³, se asemeja a un “modelo de regresión log-lineal”⁵⁴ definitivamente. Por consiguiente, la función (2) es modelo econométrico identificado y definido para estimar el impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas.

Por otro lado, la teoría econométrica exige que un modelo econométrico debe cumplir con ciertas propiedades las variables que componen, donde el termino de error u debe tener las características de ruido blanco.

⁵² Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Cuarta Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 06450 México, D. F. Año 2004. Pág. 215.

⁵³ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Cuarta Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 06450 México, D. F. Año 2004. Pág. 50.

⁵⁴ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Cuarta Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 06450 México, D. F. Año 2004. Pág. 51.

Para completar la idea del modelo econométrico, es importante agregar algunos elementos que dan integridad al método cuantitativo, en este caso “el modelo de Gauss, modelo clásico de regresión lineal, el cual es el cimiento de la mayor parte de la teoría econométrica, plantea 10 supuestos”⁵⁵. Bajo este criterio, el ruido blanco se explica a partir de 4 de los 10 supuestos, considerados más relevantes al momento de comprobar los resultados y su respectiva retroalimentación:

- 1) $E(u_t) = 0$ Esperanza nula, $t = 1, 2, \dots, T$
- 2) $V(u_t) = \sigma^2$ Homoscedasticidad (estabilidad)
- 3) $E(u_t, u_j) = 0$ Incorrelacionado $t \neq j$
- 4) $E(u_t, X_{it}) = 0$ Incorrelacionado $i = 1, 2, \dots, k$

Donde E es un operador del valor esperado, X_{it} representa a las variables independientes: Veta, Iliar, Kopant, Stock y Dest respectivamente. Con este conjunto de consideraciones muy necesarias al momento de especificar el modelo econométrico del trabajo “Una evaluación del impacto económico en el capital de operación de las actividades de usuarias de Promujer”.

4.7.1 FUNCIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO EN EL TRABAJO

En pocas palabras, la función del modelo econométrico radica en estimar el impacto económico para lo cual ha sido formulado dicho instrumento cuantitativo. Para cumplir este propósito, ha sido necesario conformar y sistematizar las seis variables con sus respectivos valores que conducen hacia las conclusiones esperadas.

En síntesis, el modelo econométrico tiene dos funciones básicas: 1) estimar la magnitud o porcentaje del impacto económico que produce el acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas en el incremento del capital de operaciones e ingresos familiares con el consiguiente

⁵⁵ Gujarati, Damodar N. *ECONOMETRIA*. Cuarta Edición. McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. 06450 México, D. F. Año 2004. Pág. 63.

mejoramiento del bienestar social, y 2) comprobación empírica de la hipótesis de trabajo.

4.7.2 ESTIMACIÓN DEL MODELO ECONOMÉTRICO

Para la estimación del modelo econométrico (2) primero se introducen las seis variables al paquete EViews, cada uno con 183 datos de la encuesta. De esta forma, la estimación del instrumento cuantitativo se presenta en el **Cuadro 19** con sus respectivos indicadores que son útiles para realizar pruebas correspondientes a los coeficientes, residuos y de estabilidad.

Cuadro 19: Resultados del modelo econométrico (2)

Dependent Variable: LOG(KOPER)				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/08 Time: 18:46				
Sample(adjusted): 2 183				
Included observations: 182 after adjusting endpoints				
Convergence achieved after 6 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(VETA)	0.174970	0.049944	3.503313	0.0006
LOG(IFLIAR)	0.262608	0.054409	4.826537	0.0000
LOG(KOPANT)	0.643814	0.041415	15.54526	0.0000
STOCK	0.164661	0.065364	2.519158	0.0127
DEST	-0.130636	0.057095	-2.288046	0.0233
AR(1)	0.265880	0.072821	3.651129	0.0003
R-squared	0.853777	Mean dependent var	7.617270	
Adjusted R-squared	0.849623	S.D. dependent var	0.868979	
S.E. of regression	0.336977	Akaike info criterion	0.694806	
Sum squared resid	19.98539	Schwarz criterion	0.800432	
Log likelihood	-57.22733	Durbin-Watson stat	2.063004	
FUENTE: Cuadro procesado por EViews.				

De acuerdo al **Cuadro 19**, lo primero que se observa son los coeficientes correspondientes a cinco parámetros del modelo econométrico. La interpretación de las estimaciones resulta imprescindible que contribuyen notoriamente a las conclusiones del trabajo investigativo; de esta forma, se presenta la siguiente síntesis:

$$\text{LogKoper}_t = 0,174970\text{logVeta}_t + 0,262608\text{logIfliar}_t + 0,643814\text{logKopant}_t + 0,164661\text{Stock}_t - 0,130636\text{Dest}_t \quad (3)$$

De acuerdo al modelo econométrico estimado, en cuanto a las **ventas**, un movimiento en forma ascendente en el monto o nivel repercute de la misma manera en los ingresos del micro negocio, lo cual determina un aumento significativo en 17.50 % sobre el capital de operaciones actual.

Sin embargo en todo micro negocio que se da inicio o continuidad, se torna de gran importancia los **ingresos familiares**, puesto que siempre se transforman en la fuente que recurren una y otra vez hasta el momento en que la propia actividad genera ingresos que cubre sus propios gastos y se hace rentable el negocio, lo cual determina un aumento de 26.26 % sobre el capital de operaciones.

La prueba contundente está en el incremento **del capital de operaciones anterior** al microcrédito PROMUJER, lo cual determina un aumento significativo del 64.38% sobre el capital de operaciones actual; además, tiene una importancia individual más alta entre las cinco variables independientes . Es el factor fundamental que influye en toda actividad de esta forma un manejo adecuado (re inversión) o inadecuado (despilfarro) de las ganancias y capitales de operaciones, significa una mejora continua o la quiebra de la actividad.

Es de vital importancia tener en cuenta la forma en que prevé un micro negocio los productos, insumos que emplea en su actividad diaria, lo que se denomina **stock**, lo cual determina un aumento significativo del 16.47 % sobre el capital de operaciones actual.

El **destino** del crédito a otros fines, es decir fuera de la actividad disminuye los ingresos de la propia actividad, y por lo mismo al capital operaciones actual en 13.06%.

4.7.3 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS DEL TRABAJO INVESTIGATIVO

Es la segunda función del modelo econométrico en esta investigación. Para cuyo efecto, es importante considerar algunos elementos puntales que permiten demostrar econométricamente la hipótesis del presente trabajo.

$$\hat{\theta} = \sum \hat{\beta}_j = 0,174970 + 0,262608 + 0,643814 + 0,164661 - 0,130636$$

$$\hat{\theta} = 1,115417 \cong 111,54\% \text{ porcentaje de impacto global}$$

$$\text{Valor probable (VP)} = 0,0006 + 0,0000 + 0,0000 + 0,0127 + 0,0233 = 0,0366/5 \\ = 0,0073 \text{ (según el Cuadro 19)}$$

Con este conjunto de datos adicionales, se demuestra la hipótesis del trabajo mediante la siguiente prueba econométrica:

CUADRO 20
DEMOSTRACION DE LA HIPOTESIS DEL TRABAJO

<p>Formulación de hipótesis</p> <p>◆ Hipótesis nula $H_0: \theta = 0$ El impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias, es inexistente y no tiene efecto sobre capitales de operación.</p> <p>◆ Hipótesis alternativa $H_a: \theta > 0$ El impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias, es el incremento de capitales de operación.</p> <p>Nivel de significancia: NS = 5% = 0.05 Valor de probabilidad: VP = 0.0073</p> <p>Regla de decisión: Si VP > 0.05 Se acepta H_0 y se rechaza H_a Si VP < 0.05 Se rechaza H_0 y se acepta H_a 0.0073 < 0.05 Es rechazada la H_0 y aceptada su H_a</p> <p>Conclusión Es rechazada la hipótesis nula y aceptada su hipótesis alternativa al nivel de significación del 5%.</p> <p>Interpretación final: Por consiguiente, se verifica que el impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias, es el incremento de capitales de operación.</p>
--

FUENTE: Elaboración propia según el Cuadro 19.

Según la prueba realizada en el Cuadro 20, es rechazada la hipótesis nula y aceptada su hipótesis alternativa al nivel de significación del 5%. Con estas operaciones econométricas, queda completamente demostrada la hipótesis de trabajo que textualmente señala: “El impacto económico del acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias, es el incremento de capitales de operación”.

Por otro lado, el coeficiente de determinación (R^2) mide el grado de dependencia de la variable dependiente respecto del conjunto de las variables independientes, sin olvidar el concepto de asociatividad existente entre las variables del modelo econométrico (2).

$$R^2 = \frac{\hat{\beta}^T X^T Y - n(\bar{Y})^2}{Y^T Y - n(\bar{Y})^2} = 0.853777 \cong 85\%$$

Significa que el comportamiento del capital de operaciones actual, en un 85% está explicado por las ventas mensuales estimadas, ingresos familiares, capital de operaciones anterior a PROMUJER, compra de mercaderías anticipadas y destino del crédito. El porcentaje restante del 15% se encuentra determinado por otras variables que no necesariamente son capturadas por modelo econométrico, mas bien forman parte de las perturbaciones aleatorias que corresponden a las situaciones imprevistas.

En síntesis, el modelo econométrico cumplió satisfactoriamente las dos funciones asignadas. Este método cuantitativo adoptado para procesar la información de las seis variables; sin duda, ha sido muy útil para deducir las conclusiones que respondieron a los objetivos formulados al principio. De esta forma, los resultados logrados son coherentes y esperados con una seguridad del 85%, lo cual permite afirmar que el microcrédito Promujer está cumpliendo una función social destacable, contribuyendo a las mujeres en mejorar su nivel de vida.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

5.1 CONCLUSIÓN PRINCIPAL

El impacto económico. Significa que el acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas, permitió incrementar capital de operaciones actual .

Por consiguiente, el impacto económico se traduce en la siguiente sucesión de ocurrencias con efectos de carácter financiero: incremento de capital de operaciones, lo cual genera aumento de ingresos familiares, estos a su vez permiten mejorar las condiciones de vida, con esta situación favorable se observan los primeros excedentes; y finalmente, se ingresa a crear ahorro y riqueza. Este es un proceso lógico del micro crédito Pro mujer como meta financiera con el nicho de mercado que trabaja. Constituye la respuesta a la parte de evaluación que tiene el trabajo.

El micro crédito Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de grandes negocios comerciales, y que este fenómeno financiero corrobora con la teoría moderna de las microfinanzas que surgió desde los años 80s.

5.2 CONCLUSIONES ESPECÍFICAS

Los micro créditos son recursos destinados a los pobres en particular a las mujeres, por ser las que en el hogar no poseen ingresos por su dedicación a los quehaceres del hogar, y el hecho de buscar formas de generar ingresos propios, las hace acceder al crédito por lo tanto el uso de los de los créditos, destinado al fortalecimiento de sus capitales, en particular como se observa en la muestra a los capitales de operación como factor fundamental para un incremento de sus ventas y en consecuencia de los ingresos de sus actividades económicas.

Las actividades económicas de las socias de pro mujer se encuentran en diversas áreas en la mayoría en los sectores comercio, servicio y producción. En los que los montos en el capital fijo y capital operacional varia acorde al tipo de actividad por lo que para desarrollar en forma normal sus actividades deben realizar provisiones de los productos que necesitan para su actividad, puesto que la no previsión de productos perjudica el desenvolvimiento de sus actividades generando el decrecimiento de las ventas.

Los micro negocios son actividades desarrolladas por una persona que quiere obtener un fuente de ingreso de subsistencia para la familia. Y como se observo existe un 35% de las socias, de las ganancias que obtienen se lo consumen quedando estancadas en el crecimiento y las socias con visión, reinventen las ganancias en su actividad aumentando su capital fijo o su capital operacional para obtener mayores ingresos de su actividad

En los micro negocios de las socias de pro mujer el capital operacional posee mayor preponderancia, debido a que en la mayoría los puestos son en la calle en forma fijas o ambulantes, y una minoría en un local ya sea propio o en anticrítico o alquiler.

BIBLIOGRAFIA

Alarcón Cossta, C. (1990), *Sector Informal: ¿Problema o solución?*, Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, 2ª Ed., Quito.

Ampres y Otros (1997), Libro blanco de la microempresa, Editorial Fommi, El Salvador.

Ansoff Igor (1997). La dirección estratégica en la práctica empresarial. Addison-wesley iberoamericana. Estados unidos.

Armendariz de Aghion B. y. Morduch, J, (2005), la economía de las microfinanzas", Londres, Inglaterra.

Avila, J. (1997), Convertibilidad, fundamentación y funcionamiento, Buenos Aires, CEMA, Instituto Universitario.

Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1995) El desarrollo ausente, Buenos Aires, Editorial Tesis.

Bianchi. Patricio (1996), Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las pymes. Aprendiendo de la experiencia europea. Cepal. Documento de trabajo No 72. Tomado de www.cepal.org

Dora argentina cabezas elizondo (2008), Las instituciones microfinancieras como medio de inserción de las mujeres a la actividad económica, facultad de economía universidad de colima, México.

Eli de Gortari (1972), El metodo de las ciencias (nociones preliminares). México, Grijalbo, 2a ed.,.

FINRURAL, Boletín mensual NRO 38 (2007), AUTOREGULACION, reporte de las instituciones financieras de desarrollo.

Gerhard Reinecke (2004) Economía Informal, Sindicalismo y Trabajo decente., extraído de la Organización Internacional del Trabajo <http://www.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/proyectos/ppt/r einecke.ppt#524,1>, Diapositiva 1

Global Labour Institute, "Reseña sobre la Informalidad y su organización en América Latina" extraído de http://www.global-labour.org/la_economía_informal.htm

Gómez, Tarazona Y Londoño (1997), *La Microempresa Urbana*. Ediciones Grupo Social 4, Bogotá

Gulli, H. (1999), *Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* Banco Interamericano de Desarrollo. New York.

La Razón, Edición Digital (2007) Las Mypes necesitan apoyo en 4 áreas para aportar más al país, extraído de: http://www.la-razon.com/Versiones/20070225_005828/nota_268_394992.htm

Lindenboim(1990), En torno al concepto de microempresa CEUR. Buenos Aires, Argentina 1990.

Miguel Delfiner, Cristina Pailhé y Silvana Perón Microfinanzas (2006), un análisis de experiencias y alternativas de regulación, Colombia.

Morduch, J. (1999): La promesa de las microfinanzas, Literatura de jornal económico.

Peter Drucker (1986), *La innovación y el empresario innovador*. Editorial Sudamericana.

Santiago Zorrilla Arena (1988), Introducción a la metodología de la investigación, ed.Melo S.A, México DF.

Yunus (1997), *Hacia un mundo sin pobreza*, Ed. Andres Bello, Santiago de Chile

ANEXOS 1

PRUEBAS DE CONVALIDACION ECONOMETRICA

4.7.2.1 PRUEBA DE SIGNIFICACIÓN INDIVIDUAL

Hipótesis.-

H₀: Variables independientes **NO** explican las variaciones del Capital de Operación

H₁: Variables independientes **SI** explican las variaciones del Capital de Operación

Coefficiente de significación:

$$\alpha = 5 \%$$

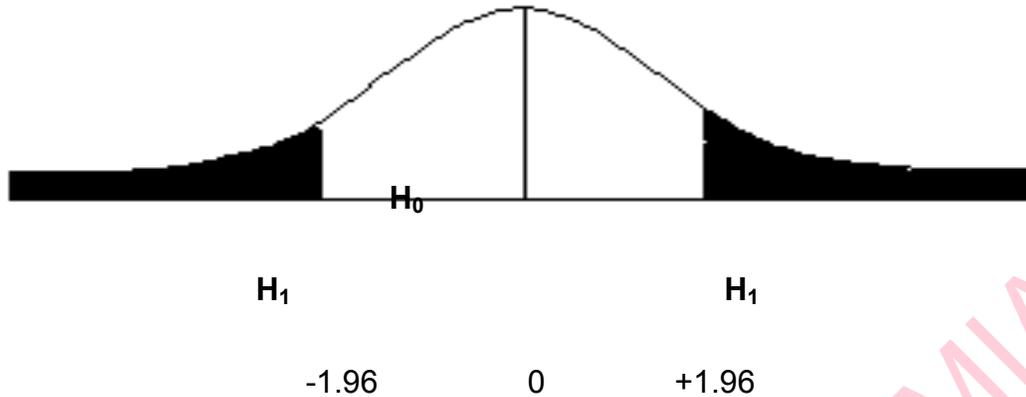
Estadístico de prueba de E-views:

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(VETA)	0.174970	0.049944	3.503313	0.0006
LOG(IFLIAR)	0.262608	0.054409	4.826537	0.0000
LOG(KOPANT)	0.643814	0.041415	15.54526	0.0000
STOCK	0.164661	0.065364	2.519158	0.0127
DEST	-0.130636	0.057095	-2.288046	0.0233
AR(1)	0.265880	0.072821	3.651129	0.0003

Estadístico de decisión, según tablas:

$$T(\alpha \% ; n - k) = T(5\% ; 183 - 5) = T(0.975\% ; 178)$$

$$= 1.96 \text{ (Valor crítico)}$$



Decisión:

Las variables Log(Veta), Log(IFliar), Log(Kopant) y Stock son mayores a +1.96, en tanto que la variable Dest es menor a -1.96, siendo que todos se encuentran en la zona de rechazo. Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Concluyéndose que las variables independientes todas y cada una sirven para explicar las variaciones del Capital de Operaciones de las actividades económicas de las clientes mujeres de Promujer, bajo un nivel de confianza del 5%.

4.7.2.2 PRUEBA DE ANALISIS DE VARIANZA

Hipótesis:

$H_0: \beta_i = 0$: El modelo **NO** esta adecuadamente especificado

$H_1: \beta_i \neq 0$: El modelo **SI** esta adecuadamente especificado

Coficiente de significación:

$$\alpha = 5 \%$$

Estadístico de prueba de E-views:

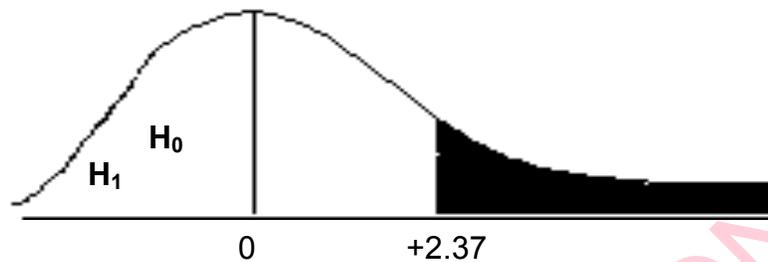
R-squared	0.853777	Mean dependent var	7.617270
Adjusted R-squared	0.849623	S.D. dependent var	0.868979
S.E. of regression	0.336977	Akaike info criterion	0.694806
Sum squared resid	19.98539	Schwarz criterion	0.800432
Log likelihood	-57.22733	Durbin-Watson stat	2.063004

$$R^2 \cdot n - k = 0.853777 \cdot 183 - 5 = 259.8296$$

$$1 - R^2 \quad K - 1 \quad 1 - 0.853777 \quad 5 - 1$$

Estadístico de decisión, según tablas:

$$F(\alpha; K - 1; n - k) = F(5\%; 5-1; 183 - 5) = F(5\%; 4; 178) \\ = 2.37 \text{ (valor crítico)}$$



Decisión:

Bajo los estadísticos de prueba y de tabla calculados, otorgan la información de que la prueba da un valor de 259.8296 por lo que es mayor al estadístico de tablas (2.37) encontrándose en la zona de rechazo, y por tanto se rechazan la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa de que el modelo si esta adecuadamente especificado, bajo un nivel de confianza del 5%.

4.7.2.3 PRUEBA DE AUTOCORRELACION (Prueba Durbin Watson)

Hipótesis:

$H_0: \rho = 0$: **NO** existe autocorrelacion positiva ni negativa

$H_1: \rho \neq 0$: **SI** existe autocorrelacion positiva ni negativa

Coefficiente de significación:

$$\alpha = 5 \%$$

Estadístico de prueba de E-views:

R-squared	0.853777	Mean dependent var	7.617270
Adjusted R-squared	0.849623	S.D. dependent var	0.868979
S.E. of regression	0.336977	Akaike info criterion	0.694806
Sum squared resid	19.98539	Schwarz criterion	0.800432
Log likelihood	-57.22733	Durbin-Watson stat	2.063004

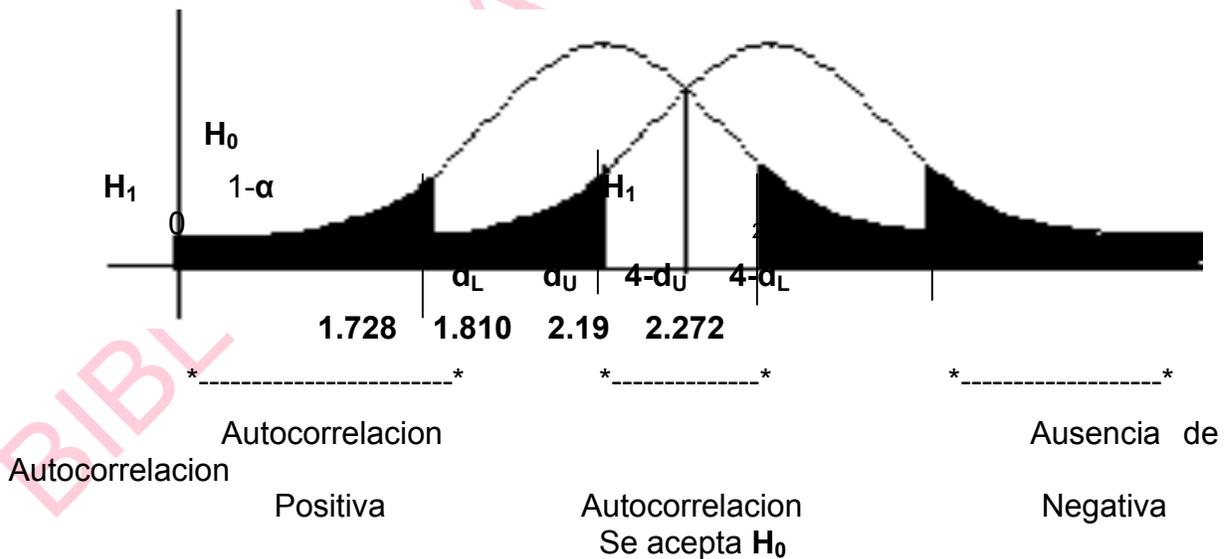
Datos de estudio: $n = 183$ $k = 5$ $\alpha = 5\%$

Según tabla Durbin Watson:

$d_L = 1.728$ $d_U = 1.810$

Calculando: $4 - d_U = 4 - 1.728 = 2.272$

$4 - d_L = 4 - 1.789 = 2.19$



Decisión.-

Los cálculos estadísticos de la prueba y de E- views y la tabla Durbin Watson nos dan a conocer, que el valor de prueba **DW = 2.063004** se encuentra entre los valores

de $d_L=1.728$ y $4-d_U= 2.19$, por lo que rechazamos la hipótesis alternativa y aceptamos la hipótesis nula, determinando por pruebas que no existe autocorrelacion positiva ni negativa, al 5% de nivel de confianza.

4.7.2.4 PRUEBA DE AUTOCORRELACION DE ORDEN SUPERIOR (Prueba Breusch Godfrey ó TEST LM)

Hipótesis:

$H_0: \rho = 0$: **NO** existe autocorrelación positiva ni negativa

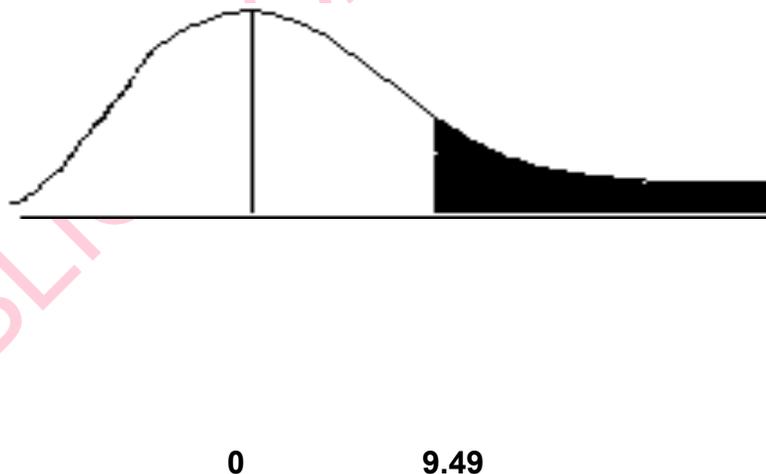
$H_1: \rho \neq 0$: **SI** existe autocorrelación positiva ni negativa

Coefficiente de significación:

$$\alpha = 5 \%$$

Estadística de tablas

$$X^2(\alpha\%;k - 1) = X^2(5\%; 5-1) = X^2(5\%;4) = 9.49$$



Estadístico de prueba de E-views:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
F-statistic	2.002418	Probability	0.138108	
Obs*R-squared	4.087752	Probability	0.129526	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/08 Time: 19:36				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(VETA)	0.002009	0.049674	0.040442	0.9678
LOG(IFLIAR)	0.011002	0.054437	0.202107	0.8401
LOG(KOPANT)	-0.016473	0.042042	-0.391810	0.6957
STOCK	0.010715	0.065636	0.163247	0.8705
DEST	0.007632	0.057267	0.133261	0.8941
AR(1)	0.728002	0.443366	1.641987	0.1024
RESID(-1)	-0.770448	0.452851	-1.701328	0.0907
RESID(-2)	-0.113282	0.140094	-0.808613	0.4198
R-squared	0.022460	Mean dependent var	-0.002074	
Adjusted R-squared	-0.016866	S.D. dependent var	0.332283	
S.E. of regression	0.335074	Akaike info criterion	0.694028	
Sum squared resid	19.53575	Schwarz criterion	0.834864	
Log likelihood	-55.15659	Durbin-Watson stat	1.998611	

Decisión.-

Bajo el cálculo de los estadísticos de Prueba y de Las tablas, se establece que la prueba del Tests Lm = 4.087 es menor al estadístico de tablas (9.49), por lo que se encuentra en la zona de aceptación de H_0 , por tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa, concluyendo mediante pruebas que no existe autocorrelación ni negativa ni positiva, a un nivel de significación del 5%. Avalando la probabilidad asociada al estadístico R - Squared y la f-Statistic de la validez del modelo auxiliar que son mayores al 5%.

4.7.2.5 PRUEBA DE NORMALIDAD

Para el análisis de la prueba mediante Eviews, se presenta, el resultado de un contraste de tipo Jarque-Bera para analizar la normalidad de la distribución de

errores. El test de Jarque-Bera, analiza la relación entre los coeficientes de apuntamiento y curtosis de los residuos de la ecuación y los correspondientes a los de una distribución normal, de forma tal que si estas relaciones son suficientemente diferentes se rechazaría la hipótesis nula de normalidad de los residuos.

Hipótesis:

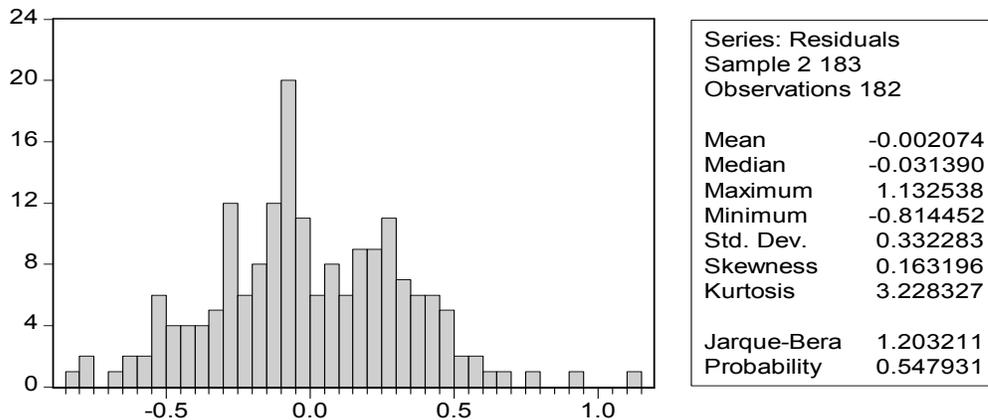
H₀: Los residuos **SI** están distribuidos normalmente

H₁: Los residuos **NO** están distribuidos normalmente

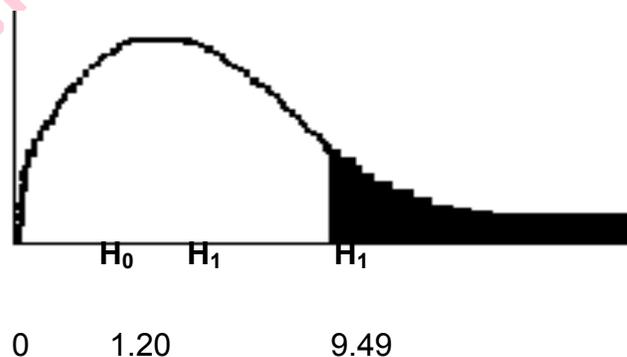
Coefficiente de significación:

α = 5 %

Estadístico de prueba de E-views:



$$X^2(1-\alpha \% ; k - 1) = X^2(95\% ; 5 - 1) = X^2(5\% ; 4) = 9.49$$



DECISIÓN.-

El valor del contraste viene acompañado con el correspondiente nivel de probabilidad asociado al rechazo de la hipótesis nula, siendo cierta, de forma tal que si dicho valor de probabilidad fuera inferior al 5%, rechazaríamos la hipótesis nula, con el 95% de confianza, y deberíamos admitir la no normalidad del residuo. En la investigación la probabilidad es alta (0,54) por lo que debemos asumir la hipótesis nula y afirmar que la distribución de residuos es normal. Ya que según el estadístico de tablas el valor de Jaquer Bera se encuentra dentro la zona de aceptación de H_0 . Siendo válidas las pruebas en que se utilizaron las t y las F.

4.7.2.6 PRUEBA DE HETEROCEDASTICIDAD (Prueba White)

Hipótesis:

H_0 : Existe homocedasticidad

H_1 : Existe heterocedasticidad

Coefficiente de significación:

$$\alpha = 5 \%$$

Estadístico de prueba de E-views:

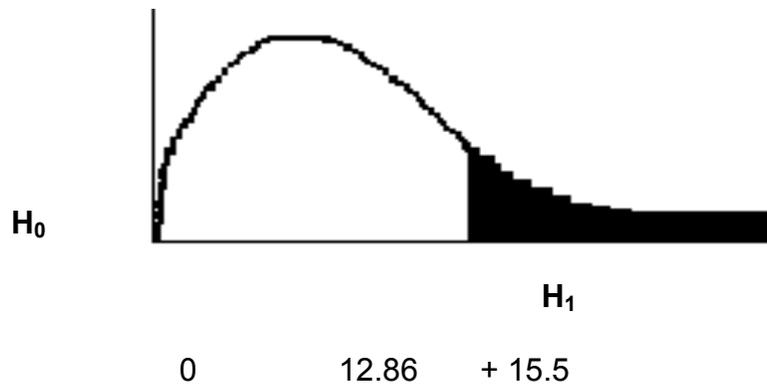
White Heteroskedasticity Test:				
F-statistic	1.645521	Probability	0.115161	
Obs*R-squared	12.86971	Probability	0.116412	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/08 Time: 19:44				
Sample: 2 183				
Included observations: 182				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.740265	3.184985	-1.174343	0.2419
LOG(VETA)	0.025381	0.425525	0.059647	0.9525
(LOG(VETA))^2	-0.002765	0.026470	-0.104441	0.9169
LOG(IFLIAR)	1.225787	0.825372	1.485132	0.1393
(LOG(IFLIAR))^2	-0.082922	0.055681	-1.489243	0.1382
LOG(KOPANT)	-0.197752	0.145429	-1.359786	0.1757
(LOG(KOPANT))^2	0.013930	0.012040	1.156938	0.2489
STOCK	-0.006551	0.030916	-0.211887	0.8324
DEST	0.021600	0.027625	0.781890	0.4353
R-squared	0.070713	Mean dependent var	0.109810	
Adjusted R-squared	0.027740	S.D. dependent var	0.164220	
S.E. of regression	0.161927	Akaike info criterion	-0.755162	
Sum squared resid	4.536097	Schwarz criterion	-0.596722	
Log likelihood	77.71970	F-statistic	1.645521	
Durbin-Watson stat	1.914639	Prob(F-statistic)	0.115161	

Estadístico de decisión, según tablas:

Para el estadístico de White se toman en cuenta todas las variables explicativas que produce más las existentes. Entonces $K = 9$, por tanto para las tablas es :

$$X^2(1 - \alpha \%; k - 1) = X^2(95\%; 9 - 1) = X^2(95\%; 8)$$

$$= 15.5 \text{ (Valor critico)}$$



Decisión.-

Según las pruebas estadísticas y las tablas de decisión, el valor de la prueba E - views es Obs*R-Squared es 12.86 el cual es menor al valor crítico (15.5), encontrándose en la zona de aceptación de hipótesis nula, con lo que aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alternativa. Demostrándose que el modelo es Homocedástico. Bajo un nivel de confianza del 5%, confirmada por los probalidades de F-statistic y Obs*R-squared del resultado de E-views.

4.7.2.7 PRUEBA DE ESTACIONARIEDAD (TEST DICKEY FULLER)

Hipótesis:

H_0 : **SI** existe raíz unitaria, entonces el modelo no es estacionario

H_1 : **NO** existe raíz unitaria, entonces el modelo si es estacionario

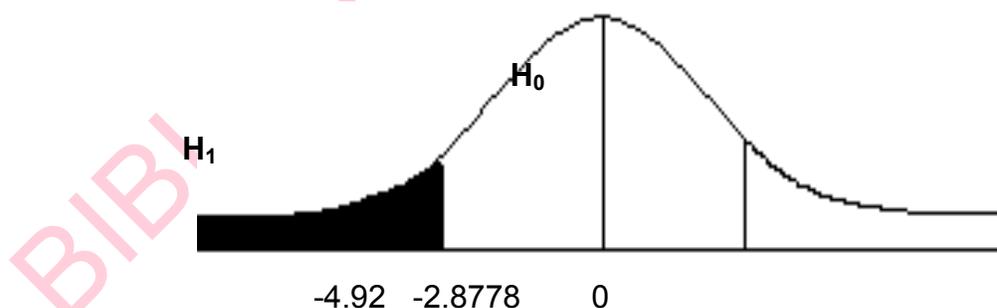
Coefficiente de significación:

$\alpha = 5 \%$

Estadístico de prueba de E-views:

ADF Test Statistic	-4.927763	1% Critical Value*	-3.4684	
		5% Critical Value	-2.8778	
		10% Critical Value	-2.5754	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(RESID03)				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/08 Time: 20:30				
Sample(adjusted): 7 183				
Included observations: 177 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID03(-1)	-0.832461	0.168933	-4.927763	0.0000
D(RESID03(-1))	-0.201925	0.148307	-1.361536	0.1751
D(RESID03(-2))	-0.122701	0.127516	-0.962242	0.3373
D(RESID03(-3))	-0.176060	0.105811	-1.663910	0.0980
D(RESID03(-4))	-0.207384	0.073115	-2.836409	0.0051
C	0.003266	0.024376	0.133984	0.8936
R-squared	0.554360	Mean dependent var	-0.003547	
Adjusted R-squared	0.541330	S.D. dependent var	0.478578	
S.E. of regression	0.324118	Akaike info criterion	0.617892	
Sum squared resid	17.96396	Schwarz criterion	0.725558	
Log likelihood	-48.68340	F-statistic	42.54361	
Durbin-Watson stat	1.980340	Prob(F-statistic)	0.000000	

Estadístico de Tablas: $T(\text{Mackinon}) = -4.9277$



Decisión:

Nuevamente en la parte superior aparecen los resultados correspondientes al test de raíces unitarias, presentando el valor del estadístico t asociado a dicha raíz unitaria,

junto con los valores de referencia al 1%, 5% y 10% de significatividad respectivamente obtenidos a partir de las superficies de respuesta estimadas por MacKinnon.

Los calculo estadísticos de prueba y de tabla demuestran, que el valor de la prueba (-4.92), para un 5% de confianza se encuentra dentro de la zona de de rechazo, entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa, de que no existe raíz unitaria y el modelo si es estacionario.

4.7.2.8 PRUEBA DE COLINEALIDAD

La colinealidad es un factor fundamental que afecta a la eficiencia del modelo planteado. En Eviews se detecta observando los estadísticos conjuntos (R2 y F) muy significativos, junto con unos resultados individuales muy pobres (test t poco significativos). Luego se realiza un análisis más detallado del nivel de colinealidad utilizando el Coeficiente de Correlación obtenido a partir del Coeficiente de determinación. Puesto que se constituye en una medida del grado de asociación lineal entre dos variables. Se calcula $r = \pm \sqrt{R^2}$, sus valores se encuentran entre $-1 < r \leq +1$. entonces si $r_{ij} > r$ existe colinealidad.

Hipótesis:

H₀: $r_{ij} > \sqrt{R^2}$: **SI** existe Multicolinealidad

H₁: $r_{ij} > \sqrt{R^2}$: **NO** existe Multicolinealidad

Raiz cuadrada del coeficiente de determinación:

R-squared	0.853777	Mean dependent var	7.617270
Adjusted R-squared	0.849623	S.D. dependent var	0.868979
S.E. of regression	0.336977	Akaike info criterion	0.694806
Sum squared resid	19.98539	Schwarz criterion	0.800432
Log likelihood	-57.22733	Durbin-Watson stat	2.063004

$$r = \sqrt{R^2} = \sqrt{0.853777} = 0.9224$$

Estadístico de prueba de E-views:

CUADRO 15: MATRIZ DE CORRELACION

	LOG(KOPER)	LOG(VETA)	LOG(IFLIAR)	LOG(KOPANT)	STOCK	DEST
LOG(KOPER)	1.000000	0.681210	0.698104	0.888557	0.461921	-0.063716
LOG(VETA)	0.681210	1.000000	0.586041	0.610353	0.350453	0.078122
LOG(IFLIAR)	0.698104	0.586041	1.000000	0.620852	0.327340	0.038823
LOG(KOPANT)	0.888557	0.610353	0.620852	1.000000	0.441156	-0.018175
STOCK	0.461921	0.350453	0.327340	0.441156	1.000000	-0.108133
DEST	-0.063716	0.078122	0.038823	-0.018175	-0.108133	1.000000

Decisión.-

En el cuadro 15, se comprueba que los valores de correlaciones de las variables independientes combinadas ninguna es cercana valor al coeficiente de correlación (0.9224), solo se observa una fuerte relación Log(koper) y Log(kopant) pero son menores al Coeficiente r. Con dichos resultados rechazamos la hipótesis nula de que existe multicolinealidad puesto que los r_{ij} no son significativos ni mayores a la raíz cuadrada del coeficiente de determinación.

Por lo tanto, en resumen el modelo cuantificado del capital de operaciones, como factor clave en la que coadyuva el microcrédito, y a los que retornan los ingresos de la actividad para la mejora la misma, con todos los resultados anteriormente obtenidos es que las variables capital de operación anterior, ventas, destino del crédito y stock, explican adecuadamente el comportamiento de los capitales de operación y por tanto la ecuación ajustada a los datos sirve para describir la relación existente entre las variables y para explicar el comportamiento de las variaciones del capital de operaciones de las actividades de las usuarias.

$$LOG(KOPER) = 0.1749*LOG(VETA) + 0.2626*LOG(IFLIAR) +$$

$$0.6438*\mathbf{LOG(KOPANT)} + 0.1646*\mathbf{STOCK} - 0.1306*\mathbf{DEST}$$

Por tanto cuando la variable Logveta aumenta en una unidad, el capital de operación aumenta en 0.1749, y cuando el ingreso familiar aumenta en una unidad el capital de operación aumenta en 0.2626. Entre las variables logveta, logfliar, logkopant y stock se verifica una relación positiva, en cambio con la variable destino del crédito, posee un relación inversa puesto que un destino a otras gastos distintos a capital de operación afecta al capital de operación de la actividad.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

ANEXO II

LOS BENEFICIOS DEL CREDITO

Buenos Días (tardes).

Se realiza la encuesta para conocer si el crédito le ha beneficiado de alguna manera. Para ello le pido sea amable de contestar unas preguntas con la mayor sinceridad posible. Sus respuestas serán confidenciales y anónimas. Su selección fue al azar. Antes de contestar por favor lea bien las preguntas. Los resultados servirán únicamente para fines de análisis.

SECCION I: DATOS GENERALES

1.- ¿Qué edad tiene?

- (1) 18 – 23 [] (3) 30 - 35 [] (5) 42 - 47 [] (7) 54 - 59 []
(2) 24 - 29 [] (4) 36 - 41 [] (6) 48 - 53 [] (8) 60 - 65 []

2.- ¿A más de su estado civil vive actualmente con su cónyuge?

- (1) Si [] (continúe) (0) No [] (Pase a la Pregunta 5)

3.-¿Actualmente se encuentra trabajando su cónyuge, sea como asalariado o independientemente?

- (1) Si [] (Continúe) (0) No [] (Pase a la pregunta 5)

4.- Al trabajar su cónyuge ¿Aporta a los gastos familiares?

- (1) Si [] (0) No []

5.- Actualmente su hogar ¿De cuántos miembros se compone?

- (1) 1 -3 [] (2) 4-6 [] (3) más de 6 []

6.- Actualmente ¿Del total de miembros que componen su hogar cuantos son los que trabajan renumeradamente, sea en forma independiente o asalariada?

- (1) 2 -3 [] (2) 4-5 [] (3) más de 5 []

7.- ¿Cuál es el nivel de instrucción educativa de usted?

- (1) Primaria [] (2) Secundaria [] (3) Técnico [] (4) Estudios Univ. []

8.- ¿Aproximadamente a cuanto llegan a sumar en total los ingresos de su hogar, con el total de miembros que trabajan, independientemente de aportan a los gastos familiares?
_____ Bs.

SECCION II: DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

1.- ¿En que actividad Económica se Desempeña?

- (3) Producción [] (2) Servicio [] (1) Comercio []

Por favor Especifique la actividad: _____

2.- Una actividad es formal si paga impuestos, paga aportes laborales, esta registrado en Fundaempresa, aporta a la caja nacional de salud y cumple otras leyes más. Y lo informal es lo contrario. Entonces usted ¿Considera que su actividad económica es formal?

(1) Si [] (0) No []

3.- ¿En que forma desarrolla su actividad?

(1) Puesto fijo [] (2) Puestos ambulantes [] (3) Local (Propio o Anticrético o Alquiler) []

4.- ¿Cuántos años lleva realizando su actividad económica?

(1) 1 -2 [] (2) 3 - 4 [] (3) 5 - 6 [] (3) Más de 6 []

5.- ¿En su actividad económica trabaja solo usted?

(1) Si [] (Pase a la Pregunta 8) (0) No [] (Continúe)

6.- ¿Cuántas personas trabajan en su Actividad Económica? _____ Personas

7.- Las personas que trabajan en su actividad económica son:

(1) Ajenas a la Familia [] (2) Integrantes de La Familia []

8.- ¿Perciben renumeración por más mínima que sea, los que trabajan en su actividad económica?

(1) Si [] (0) No []

9.- ¿Antes de ingresar a los créditos de PROMUJER, su actividad económica le generaba buenos ingresos?

(1) Si [] (0) No []

10.- Ahora que participa de los créditos de PROMUJER ¿Qué cambios registraron sus ingresos?

(3) Aumentaron [] (2) Se Mantuvieron [] (1) Disminuyeron []
(continúe) (Pase a la Pregunta 11) (Pase a la Pregunta 11)

11.- ¿Qué es lo que más ayudó a aumentar sus ingresos?

(4) Crédito [] (2) Crédito y capacitación []
(3) Capacitación [] (1) Otros Aspectos (Incluye Ventas, Familia y otros) []

12.- Fuera de los ingresos que percibe de su actividad económica, ¿Percibe ingresos de otras fuentes de trabajo, otros negocios u otras actividades?

(1) Si [] (0) No []

13.- ¿Le dedica tiempo a su actividad económica?

(1) Si [] (0) No [] (Pase a la pregunta 14)

14.- ¿Cuántos días a la semana trabaja en su actividad económica? _____ días

15.- ¿Lleva registros de gastos de su actividad económica y los gastos de su familia?

(1) Si [] (0) No []

16.- Para realizar su actividad económica Usted, ¿Como prevé los Productos que necesita?

- (1) Los almacena [] (0) Los Compra en el Día []
(Compra anticipadamente)

17.- Los productos que adquiere para su actividad económica de comercio, servicio o producción, ¿Cómo los adquiere de sus proveedores?

- (1) A crédito [] (0) Al Contado []

SECCION III: DATOS ECONOMICOS DE LA ACTIVIDAD

1.- Antes de ingresar a Promujer ¿En un principio con cuanto empezó a trabajar en su capital en mercaderías, materia prima o insumos? _____ Bs.

2.- ¿A cuanto asciende en total, el Monto de su capital invertido en Maquinas, Herramientas o instrumentos de trabajo? _____ Bs. (Incluye Local Comercial y kioscos).

3.- ¿A cuanto asciende en total, el Monto de su capital en mercaderías, materia prima o insumos? _____ Bs.

4.- En esta pregunta de las ventas, no responda con estimaciones mensuales, sino de acuerdo a su actividad y aproximadamente. Si vende cada día ponga diario y monto por día; si es semanal ponga semanal y monto por semana; si es quincenal ponga quincenal y monto por quincena. Entonces ¿A cuánto ascienden las ventas de su o sus productos?
(diario o semanal o quincenal) _____ Bs _____

5.- (Responda as esta pregunta solo si vende diariamente, sino pase a la pregunta 5) Si su venta es diaria ¿cuantos días a la semana vende? (coloque Numero de días) _____

7.- En cada negocio se obtiene una ganancia, a más del monto de su ganancia, ¿En porcentaje cuánto de sus ganancias destina a los créditos?

- (1) Hasta 25% [] (2) 25.1% a 50 % [] (3) 50.1% a 75% [] (4) 75.1% a 100% []

6.- Con su participación en los créditos de PROMUJER ¿Que capital aumento?

- (1) Capital de maquinas, herramientas o instrumentos de trabajo []
(0) Capital de mercaderías, materia prima o insumos []

SECCION IV: DATOS DE CREDITO

1.- Antes de ingresar a los créditos de PROMUJER ¿Tenía experiencia en la solicitud de créditos?

- (1) Si [] (0) No []

2.- ¿Actualmente aparte de los créditos de PROMUJER tiene crédito de otras instituciones?

- (1) Si [] (0) No []

3.- ¿Usted para acceder a un crédito, porque eligió a PROMUJER?

- (4) Garantía de grupos solidarios [] (2) Las capacitaciones que otorgan []
(3) Ahorros que se generan [] (1) Otros Aspectos (necesidad de ingreso) []

4.- ¿De cuántos son los ciclos crediticios de los que participo hasta la fecha en PROMUJER?
(1) 1 – 4 [] (3) 5 - 8 [] (2) 9 - 12 [] (4) Mayor a 12 []

5.- ¿Cuál es el monto de su crédito actual? _____Bs.

6.- Cuando percibe el crédito ¿Usted a que los destina?

- (1) Comprar maquinas, herramientas o instrumentos de trabajo []
(0) Comprar mercaderías, materia prima o insumos []

7.- Los ahorros por ciclo en PROMUJER son de 20% sobre el monto de préstamo, ¿Fuera de dichos ahorros posee otros ahorros en otra institución?

- (1) Si [] (0) No []

8.- Al término de cada ciclo crediticio en PROMUJER, obtiene un monto de ahorro ¿Usted a que los destina cuando los percibe?

- (6) Compra de maquinas, herramientas o instrumentos de trabajo []
(5) Comprar mercaderías, materia prima o insumos []
(4) Gastos familiares (Incluye salud, educación alimentación, vestimenta y otros) []
(3) Gastos de vivienda (Comprar de material de construcción, alquiler, etc.) []
(2) Compra de bienes para la familia []
(1) Pago de deudas []

SECCION V: PERCEPCIONES GENERALES

1.- Con su acceso a los créditos de PROMUJER ¿Usted observó mejoras en los ingresos de su familia?

- (1) Si [] (Continúe) (0) No [] (Pase a la Pregunta 3)

2.- Si mejoró. ¿Usted dispone de más ingresos para gastos familiares de salud, educación y alimentación?

- (1) Si [] (0) No []

3.- ¿Las capacitaciones sobre empoderamiento y salud fueron beneficiosos y aplicables para Usted y su familia?

- (1) Si [] (0) No []

4.- Las Capacitaciones en áreas de negocio en combinación con el crédito, ¿Ayudaron a mejorar el desempeño de su actividad económica?

- (1) Si [] (0) No []

5.- Con el acceso a los microcréditos ¿Aumentó la capacidad de ventas de sus productos o la prestación de servicio?. Capacidad se debe entender como ampliación de la actividad.

- (1) Si [] (0) No []

6.- Con su participación en los créditos de PROMUJER, ¿Inicio otros negocios?

- (1) Si [] (0) No []

7.- ¿Por los esfuerzos que realiza en prestarse y pagar la deuda, además de colaborar en la diversificación de los ingresos familiares ¿Es más valorada?

(1) Si [] (0) No []

8.- En general ¿Cómo percibe que fueron los beneficios que recibió, en su actividad económica y su familia, por acceder a un crédito de PROMUJER?

(1) Positivos [] (0) Negativos []

😊 ¡ **GRACIAS POR SU COLABORACION !**

BIBLIOTECA DE ECONOMIA