

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



TESIS DE GRADO

“EL MICROCREDITO Y LOS GRUPOS SOLIDARIOS”

POSTULANTE: ALEJANDRO JAVIER CUEVAS ESPEJO

DOCENTE TUTOR: LIC. MARLENE BRIEGER ROCABADO

DOCENTE RELATOR: LIC. BORIS QUEVEDO CALDERON

LA PAZ – BOLIVIA

2012

Este trabajo lo dedico a mi Padre Rolando Cuevas y a mi Madre Ana Maria Espejo quienes me dieron la oportunidad a la vida, al amor, y a la sabiduría, por ser un hombre de bien y obtener una formación profesional y digna.

A mi hermano Rolando y a mi novia Lizeth Quisbert a quienes los quiero mucho y por su apoyo.

Alejandro Javier Cuevas Espejo

BIBLIOTECA L

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios infinitamente, porque nunca me abandono, por brindarme la sabiduría necesaria para llevar adelante este trabajo llevándome a una formación profesional, en bien de la sociedad y de mi familia.

A mis catedráticos quienes me impartieron nuevos conocimientos y que gracias al enriquecimiento de la formación se hizo realidad este proyecto.

Finalmente agradezco a mi familia, hermanos y amigos que han puesto un granito de arena para que este sueño se haga realidad.

Gracias

El Autor

PRESENTACION

EL MICROREDITO Y LOS GRUPOS SOLIDARIOS

El presente trabajo presentara un marco introductorio donde se muestran las justificaciones correspondientes del tema como la teórica y económica,

El propósito de este trabajo es enriquecer el análisis de las situaciones que se presentan en el sector de las microfinanzas en el país.

Mostraremos la experiencia en Bolivia de lo que se ha demostrado que puede ser un poderoso instrumento de desarrollo: las microfinanzas. los éxitos alcanzados en este campo en Bolivia a lo largo de los últimos años demuestran que este instrumento puede convertirse en una poderosa herramienta de lucha contra la pobreza, de promoción de un auténtico desarrollo económico que conlleve a la generación de empleo y riqueza que incida especialmente en la población de rentas bajas.

ÍNDICE

DEDICATORIA
AGRADECIMIENTOS
PRESENTACION

Capítulo I Aspectos Generales

1.1. Introducción	1
1.2. Planteamiento del Problema	3
1.3. Formulación del Problema	4
1.4. Hipótesis	4
1.5. Objetivos de la Investigación	5
1.5.1. Objetivo General	5
1.5.2. Objetivos Específicos	5

Capítulo II Marco Teórico

2.1. El Origen de los Microcréditos	6
2.2. Shumpeter la Teoría del desenvolvimiento Económico y el Microcrédito	7
2.3. El desplazamiento campo - ciudad	10
2.4. El desarrollo de Microcrédito	10
2.4.1. La primera operación de microcréditos en América Latina	11
2.4.2. En la Otra mitad del Mundo	12
2.4.3. La metodología del Grameen Bank - Bangladesh (Asia)	12
2.4.4. El Modelo del Banco rural en América Latina	13
2.5. Otra Alternativa de las metodologías de Microcrédito	14
2.6. Los programas de microfinanciación	15
2.7. Las Tasas de interés activas de las IMF's bolivianas	17
2.8. El Subempleo	17
2.9. Otra definición de subempleo	19

Capítulo III Marco Referencial

3.1. Microcrédito	21
3.2. Grupos Solidarios	24
3.2.1. Características Generales	24
3.2.2. Forma de Operación	25

3.3. Crédito Individual	25
3.3.1. Características Generales	25
3.3.2. Forma de Operación	26
3.4. Crédito Asociativo	26
3.4.1. Características Generales	26
3.4.2. Forma de Operación	26
3.5. Bancos Comunes	27
3.5.1. Características Generales	27

Capítulo IV Marco Normativo

4.1. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras	28
4.1.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras	28
4.2. Banco Central	29
4.2.1. Ley del Banco Central	30

Capítulo V Contratación de Hipótesis

5.1. Diagnostico General	31
5.2. Base Empresarial	37
5.2.1. Base Empresarial por Departamento	38
5.2.2. Base Empresarial por tipo societario	40
5.3. Mercado de Microcréditos	43
5.4. Importancia de la tasa de interés para los clientes de micro finanzas	48
5.5. Resultado de las Encuestas	51

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

GRÁFICOS

Grafico Nº 1	Participación en el empleo de los clientes	34
Grafico Nº 2	Microcrédito	35
Grafico Nº 3	Monto de crédito	36
Grafico Nº 4	Cantidad de Empresas en la Base Empresarial	37
Grafico Nº 5	Cantidad de Empresas por Departamento 2007	39
Grafico Nº 6	Porcentaje de Empresas por Departamento 2007	40
Grafico Nº 7	Base Empresarial por tipo de Sociedades 2007	41
Grafico Nº 8	Base empresarial por Actividad Económica	42
Grafico Nº 9	Cartera y prestamos por Tipo de Crédito	44
Grafico Nº 10	Variación en la Calidad de Cartera	45
Grafico Nº 11	Evolución de la cartera de las entidades de Microfinanzas	45
Grafico Nº 12	Histograma (Edad)	51
Grafico Nº 13	Diagrama (Edad)	51
Grafico Nº 14	Histograma (Sexo)	52
Grafico Nº 15	Diagrama (Sexo)	52
Grafico Nº 16	Histograma (Como surgió la idea)	53
Grafico Nº 17	Diagrama (Como surgió la idea)	53
Grafico Nº 18	Histograma (Con quien vive usted)	54
Grafico Nº 19	Diagrama (Con quien vive usted)	54
Grafico Nº 20	Histograma (Su ingreso es el único de su familia)	55
Grafico Nº 21	Diagrama (Su ingreso es el único de su familia)	55
Grafico Nº 22	Histograma (Personas que dependen de usted)	56
Grafico Nº 23	Diagrama (Personas que dependen de usted)	56
Grafico Nº 24	Histograma (Que hace falta para mejorar)	57
Grafico Nº 25	Diagrama (Que hace falta para mejorar)	57
Grafico Nº 26	Histograma (Cuanto vende semanalmente)	58
Grafico Nº 27	Diagrama (Cuanto vende semanalmente)	58
Grafico Nº 28	Histograma (Cuantas horas a la semana trabaja)	59
Grafico Nº 29	Diagrama (Cuantas horas a la semana trabaja)	59
Grafico Nº 30	Histograma (Como adquirió sus primeros recursos)	60
Grafico Nº 31	Diagrama (Como adquirió sus primeros recursos)	60
Grafico Nº 32	Diagrama (Siempre ha sido independiente)	61
Grafico Nº 33	Diagrama (Siempre ha sido independiente)	61
Grafico Nº 34	Histograma (Ha buscado trabajo en los últimos 10 años)	62
Grafico Nº 35	Diagrama (Ha buscado trabajo en los últimos 10 años)	62
Grafico Nº 36	Histograma (Hace cuanto tiene su negocio)	63
Grafico Nº 37	Diagrama (Hace cuanto tiene su negocio)	63
Grafico Nº 38	Histograma (Cuál es su grado de escolaridad)	64
Grafico Nº 39	Diagrama (Cuál es su grado de escolaridad)	64

Grafico Nº 40	Histograma (Alguna vez ha pedido un crédito)	65
Grafico Nº 41	Diagrama (Alguna vez ha pedido un crédito)	65

CUADROS

Cuadro Nº 1	Cartera (Microcrédito)	35
Cuadro Nº 2	Enfoques	37
Cuadro Nº 3	Número de empresas por Departamento	38
Cuadro Nº 4	Composición en porcentaje	39
Cuadro Nº 5	Tipo societario	41
Cuadro Nº 6	Por Actividad	42
Cuadro Nº 7	Categorización/Institución	47
Cuadro Nº 8	Categorización	48

TABLAS

Tabla Nº 1	Distribución de frecuencias Edad	51
Tabla Nº 2	Distribución de frecuencias Sexo	52
Tabla Nº 3	Distribución de frecuencias como surgió su idea	53
Tabla Nº 4	Distribución de frecuencias con quien vive usted	54
Tabla Nº 5	Distribución de frecuencias su ingreso es el único de su familia	55
Tabla Nº 6	Distribución de frecuencias cuantas personas dependen económicamente de usted	56
Tabla Nº 7	Distribución de frecuencias que le hace falta para mejorar su negocio	57
Tabla Nº 8	Distribución de frecuencias Cuanto vende semanalmente	58
Tabla Nº 9	Distribución de frecuencias cuantas horas a la semana trabaja	59
Tabla Nº 10	Distribución de frecuencias Como adquirió sus primeros recursos	60
Tabla Nº 11	Distribución de frecuencias Siempre ha sido independiente	61
Tabla Nº 12	Distribución de frecuencias a buscado alguna vez trabajo en alguna empresa en los últimos 10 años	62
Tabla Nº 13	Distribución de frecuencias Hace cuanto tiene su negocio	63
Tabla Nº 14	Distribución de frecuencias Cuál es su grado de escolaridad	64
Tabla Nº 15	Distribución de frecuencias Alguna vez ha pedido un crédito	65

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO I

Capítulo I

Aspectos Generales

1.1. Introducción

Todo surge por iniciativa de varias organizaciones de desarrollo, especialmente en Asia, con la intención de apoyar las actividades económicas de las personas pobres del sector rural y urbano. Se fundamentó en una estrategia de formación de grupo como un medio para canalizar pequeños préstamos, entrenamiento y otros servicios a esta población.

El concepto de Grupos Solidarios reflejaba no sólo una manera de promover el desarrollo dirigiendo recursos a los más necesitados para incrementar su capacidad de forjar su propio futuro, sino una manera de atender a la creciente población necesitada permitiéndoles el acceso a programas sencillos y accesibles para que respondan a sus demandas y a la vez aprendan a administrar sus recursos escasos.

Microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes.

Los estudios realizados sobre microcrédito son aún muy incipientes por las expectativas de sustentabilidad que pueden tener las distintas metodologías que caracterizan a este tipo de financiamiento. Las experiencias que han habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistán, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la

banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas.

Existe amplia experiencia internacional de prestar recursos financieros con la modalidad de microcrédito. Las instituciones que desarrollan esta modalidad, tienen diferencias una de otras porque depende del propósito que persiguen sus promotores.

Un microcrédito consiste en prestar recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente menor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés menor a la tasa de interés comercial y con vencimientos a corto plazo, en su mayoría menor a un año. Algunas de las características de Microcrédito son:

- El financiamiento se otorga a los más pobres y se le da prioridad a las mujeres (por ejemplo: amas de casa), por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos.
- El monto de los préstamos son pequeños, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.
- La tasa de interés es generalmente similar a la que ofrece la banca comercial, lo que permite disminuir los riesgos.
- Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos, esto queda a criterio de la institución.

1.2. Planteamiento del Problema

Los efectos del microcrédito en el empleo de la microempresa, si bien marginal, existe, y este sería diferenciado por rubro. El productivo parece estar en mejores condiciones para generar nuevos puestos de trabajo que el de comercio como efecto del crédito. Se reconoce que un aspecto relevante es la *creación de valor agregado* como la variable explicativa de gran parte de los otros efectos del crédito, ya que la creación de valor agregado en éstas unidades tendría directa relación con el crédito al que tuvieron acceso pero diferenciable por rubro. En efecto, el sector productivo, junto con actividades de servicios, presentarían una mayor diferencia de valor agregado entre el estado inicial del apoyo y el fin de éste. El sector comercio por su parte, en general, muestra muy poca creación de valor agregado y éste se mantendría estable a lo largo del apoyo.

Las microempresas comerciales apoyadas por microcréditos generen relativamente menos empleo, radicaría en que absorben más subempleo que las productivas, teniendo como consecuencia que el impacto del crédito en el empleo de estas unidades se exprese más en el mejoramiento de los ingresos de las personas ya ocupadas que en la generación de una nueva plaza laboral.

Las familias demandan microcrédito para financiar inversiones que les permitan alcanzar un mayor bienestar. La demanda de crédito de los hogares depende de la inversión y el ingreso. Si la rentabilidad de ahorrar recursos en una actividad es mayor que la tasa de interés activa, las familias decidirán ahorrar menos recursos en la entidad financiera, disminuyéndose el monto de los fondos destinados al microcrédito.

Es importante distinguir entre las unidades familiares que tienen exceso de liquidez, y las unidades familiares con déficit de liquidez.

Usualmente, en el mercado de microcrédito comunal existen agentes que ofrecen recursos para crédito provenientes de entes internacionales como ONGs, entidades multilaterales (BID. BM), gobiernos extranjeros, o entes nacionales como el gobierno nacional con sus programas de fomento y emprendimiento.

1.3. Formulación del Problema

Tomando en consideración la problemática Nacional en términos de ocupación laboral; los crecientes índices de subempleo; la incidencia de la escasa cobertura del sistema financiero tradicional como limitante para la conformación de nuevas empresas en Bolivia, y la relación directa de estas dificultades con la percepción de malestar y la pocas mejoras en términos de crisis de pobreza en el país, surge como interrogante principal **¿Pueden los microcréditos en grupos solidarios coadyuvar a reducir el índice de pobreza?**

1.4. Hipótesis

Los microcréditos en grupos solidarios absorben gran parte de la población subempleada (comerciantes) siendo el mejor acceso a recursos de capital y una alternativa para paliar la pobreza.

1.5. Objetivo de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

- Describir las características particulares del microcrédito en grupos solidarios que lo exaltan como una alternativa viable para paliar la pobreza.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Analizar el concepto de microcrédito en Bolivia, determinando la estructura y marco regulatorio.
- Analizar los indicadores financieros inherentes a las actividades de las entidades microcrediticias.
- Analizar y evaluar la actividad microfinanciera en nuestro medio.
- Conocer las alternativas del Microcrédito en grupos solidarios
- Análisis creación de empleo formal en el periodo y participación en el empleo de los integrantes de los grupos solidarios.
- Establecer relaciones entre pobreza, desempleo y subempleo.
- Comparar las iniciativas del Estado y las de la Empresa Privada, con el fin de diferenciar sus objetivos y obligaciones en términos de Responsabilidad Social.
- Llevar a cabo un análisis del sistema bancario boliviano en relación con el microcrédito.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO II

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. El Origen de los Microcréditos

La devastación causada por la Segunda Guerra Mundial origino una oleada en la demanda financiera para construir muchas partes del mundo con el objetivo de recuperar sus anteriores niveles de productividad y prevenir las circunstancias que ocasionaron aquella guerra.

Uno de los primeros programas de ayuda fue dirigido a pequeños agricultores, otorgándoles créditos subsidiados que les permitieron adquirir insumos tales como semillas y equipos.

El especialista en crédito Theodore Schuitz en 1964¹, describió que aun cuando los agricultores eran pobres, eran al mismo tiempo extremadamente eficientes. Otras investigaciones manifestaron que los sectores financieros estaban “reprimidos” y que si la intermediación financiera llegara a los niveles más pobres de la población esto podría tener un efecto positivo inesperado en la economía. Así se determino que la falta de acceso de capitales se convertía en un cuello de botella que impedía que los sectores marginados de la población pudieran romper la cadena de la pobreza.

Lo que impedía a las instituciones financieras formales otorgar servicios a un gran porcentaje de la población de escasos recursos económicos, eran los mecanismos tradicionales de financiamiento utilizadas para minimizar el riesgo, lo que significaba que la documentación y las garantías convencionales utilizadas para cubrir el crédito no se adecuaban a las posibilidades de los micro prestatarios.

¹ Banco Sol S.A. – Bolivia del Microcrédito a las Microfinanzas

2.2. Schumpeter la Teoría del desenvolvimiento económico y el Microcrédito

Según Joseph A. Schumpeter el desenvolvimiento es: *“Un cambio espontaneo y discontinuo en los causes de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con autoridad”*². Son cambios en la vida económica que tienen un origen interno en la economía. Es decir, utilizar los mismos recursos existentes de otra forma a la actual. Ahora si partimos de una situación de equilibrio con desempleo, donde existe una gran cantidad de recursos ociosos, podemos considerar la puesta en práctica de nuevas combinaciones de los factores productivos existentes, aunque desempleados, como una forma de desenvolvimiento. Así, nuevos agentes serán introducidos en la corriente circular como gerentes o trabajadores. Pero debemos excluir como forma de desenvolvimiento el caso en que se produzca una adaptación de la economía al crecimiento de población.

Schumpeter distingue cinco casos de desenvolvimiento:

- 1) Introducción de un bien o de una nueva calidad de bien.
- 2) Introducción de un nuevo método de producción que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico y puede consistir en una forma de mejorar comercialmente una mercadería.
- 3) Apertura de un nuevo mercado.
- 4) Conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semifabricados.
- 5) Creación de una nueva organización de cualquier industria.

² Schumpeter, Joseph, Teoría del desenvolvimiento económico. Cap. 2 Fondo de Cultura Económica

El primer caso puede darse en cualquier y en todos los niveles de ingreso, ya que siempre existirá alguien que pueda producir un mismo bien con una mejor calidad por el simple hecho de poseer una mayor habilidad natural.

Hay dos factores fundamentales en la teoría de desenvolvimiento:

- a) El crédito
- b) El empresario, que es quien lleva adelante la realización de nuevas combinaciones.

La función de un microempresario no está relacionado con la posesión de riquezas, mientras que el microemprendedor que solicita un microcrédito es una persona pobre o de muy bajos ingresos. Por lo tanto se considera al microemprendedor que toma un microcrédito para emprender una actividad o negocio, como al empresario del modelo de Schumpeter que realiza una combinación, motivado por el deseo de cambiar, de progresar, de salir de la pobreza en que se encuentra con la ayuda del crédito, creo que podríamos relacionar el desenvolvimiento económico de Schumpeter y el microcrédito.

Dentro de la Teoría Schumpeteriana es solamente el empresario quien necesita un principio del crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para poder llevar a cabo las nuevas combinaciones. Tanto el futuro empresario como el microemprendedor no cuentan con el poder de compra derivado de ventas anteriores, por lo tanto pueden convertirse en agentes de cambio adquiriendo primeramente el carácter de deudores. Ambos requieren poder adquisitivo antes de necesitar cualquier clase de bienes. Son los deudores típicos de la sociedad capitalista.

Suponiendo que es más probable que muchas personas tengan ideas innovadoras a que una sola persona tenga más de una idea innovadora y

aceptando el supuesto de la acumulación del capital, queda claro la necesidad de un mercado de capitales. La función de este mercado de capitales o de dinero según Schumpeter: *“es el tráfico en crédito con el propósito de financiar el desenvolvimiento”* y en el curso del desenvolvimiento lo convierte *“en el mercado de las propias fuentes de ingreso”*³.

Todo empresario que quiere liderar el desenvolvimiento necesita emplear los servicios de los distintos factores de la producción. Estos pueden estar empleados en otra actividad o desempleados. El empresario debe comprarlos o contratarlos, pero para eso necesita poder de compra. Cuando el empresario es un pobre se hace más evidente su imposibilidad de adelantar bienes de consumo a los dueños de los factores de producción de sus servicios. Sin embargo, la posesión de riqueza no está relacionada con la función del empresario. Por tanto, lo normal del empresario es necesitar del crédito, aunque accidentalmente puede gozar de la ventaja de poseer riquezas. Entonces si los empresarios dependen del crédito y los pobres pueden ser empresarios, los pobres también deberían gozar del acceso al crédito y los pobres pueden ser empresarios, los pobres también deberían gozar del acceso al crédito para poder realizarse. Muhammad Yunus dice al respecto *“Esa gente no era pobre por estupidez o por pobreza. Trabajaban el día entero, cumpliendo tareas físicas de gran complejidad. Eran pobres porque las estructuras financieras del país no tenían la vocación de ayudarlos a mejorar su suerte”*⁴. *Si los pobres no tienen acceso al crédito no podrán dejar de serlo nunca.*

En la Teoría del desenvolvimiento se establece que el empresario precisa del crédito y se distingue entre *crédito normal* y *crédito normal*. El primero *“crea un derecho a una parte del dividendo social, que representa y puede ser*

³ Schumpeter, Joseph, Teoría del desenvolvimiento económico. Cap. 3 Pág. 189

⁴ Yunus. Muhammad, Hacia un Mundo sin pobreza. Ed. Andres Bello, 1999 Pág. 27

considerada como servicios prestados, con entrega previa de bienes existentes”. El Segundo “crea también derechos al producto social que, en ausencia de servicios productivos pasados, solamente pueden describirse como certificados de servicios futuros, o de bienes por producirse”⁵.

Es evidente que el microcrédito se acerca más a la segunda categoría. El microemprendedor, al igual que el empresario de Schumpeter, necesita del crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para llevar a cabo sus nuevas combinaciones. Como no poseen la venta de lo producido en periodos anteriores no disponen de ese poder de compra y deben obtenerlo en préstamo.

2.3. El desplazamiento campo – ciudad

El engaño del espejismo del empleo industrial y la percepción de una mejor vida en la ciudad a miles de inmigrantes rurales cada año ocasiono que de repente, el número de desempleados urbanos casi duplico, lo cual ocasiono que se desarrollen segmentos de extrema pobreza en las ciudades.

Con limitadas oportunidades de empleo formal, estos individuos optaron por lo único que podían optar, crear por si mismos oportunidades de empleo, iniciando su pequeño negocio. Con el tiempo estas personas fueron denominadas “Microempresarios”.

2.4. El desarrollo del Microcrédito

A continuación se presentaran importantes organizaciones de Microcrédito de diferentes regiones, otorgando servicios financieros a grandes sectores de población.

⁵ Schumpeter Joseph, Teoría del desenvolvimiento Económico. Cap. 3 Pág. 155

2.4.1. La primera operación de Microcréditos en América Latina.

La primera organización de microcréditos en América Latina, Acción Internacional, fue creada en 1961, por un estudiante de derecho de nombre Joseph Blatchford que deseaba reducir la pobreza que descubrió en las ciudades de este continente⁶.

Blachpord y algunos de sus compañeros de estudios reunieron fondos de compañías privadas para financiar su proyecto de desarrollo originalmente dirigido a proyectos de desarrollo comunitario.

En 1973, los accionistas en Recife, Brasil, observaron que un gran sector de empresas informales se constituía en la única fuente de ingresos de muchas familias, ante esta situación, promovieron la idea de que si estas pequeñas empresas pudiesen acceder al capital con tasas de interés comerciales en vez de intereses exorbitantes de prestamistas informales, podrían hacer crecer sus negocios y salir de la pobreza.

Como experimento, Acción comenzó a otorgar pequeños préstamos a estos negocios, denominados "Microempresas", estos primeros créditos sembraron el campo de microcrédito en todo el mundo, el experimento tuvo un enorme éxito y en 4 años Acción Internacional pudo proveer 885 créditos ayudando así a crear o estabilizar 1386 nuevos empleos.

Proporcionando financiamiento para grupos marginados, Acción Internacional descubrió al menos una respuesta parcial o como crear bienestar y oportunidades de empleo para los trabajadores de escasos recursos de América Latina.

⁶ Banco Sol S.A. – Bolivia del Microcrédito a las Microfinanzas

2.4.2. En la otra Mitad del Mundo

El Profesor Muhammad Yunus, un economista de Bangladesh, se entrevistó con una mujer nativa que fabricaba sillas de bambú; a través de su conversación comprendió que esta pequeña productora tenía que recurrir al crédito de un comerciante (prestamista) para poder contar con los insumos necesarios de fabricación, la tasa de interés que utilizaba el comerciante era del 10% por semana o 3000% anual, lo que ocasionaba que la fabricante se quedara con muy poca utilidad (equivalente al valor de 20 centavos de Boliviano).

Muhammad Yunus otorgó 42 microcréditos a los fabricantes de canastas de bambú, financiándolos el mismo. Descubrió así, que con un pequeño capital era posible no solamente ayudarlos a sobrevivir y reunir el capital de trabajo que necesitaban, sino también encender una luz de esperanza para las iniciativas personales que podría sacar afuera a estas personas de la pobreza⁷.

En unos años, la mujer mencionada anteriormente obtenía por fin utilidades, y al cabo de un tiempo, después de cubrir todos sus costos operativos, pudo ser capaz de contratar a otra persona para ayudarla en su negocio. Durante los próximos años el profesor Yunus continuó con sus experimentos en microcrédito expandiendo continuamente el número, las áreas y los tipos de proyectos para proveer créditos.

2.4.3. La Metodología del Grameen Bank – Bangladesh (Asia)

Grameen Bank significa “Banco del Pueblo”, Desde sus inicios, se convirtió en una de las más conocidas instituciones de Microcrédito en el mundo,

⁷ Banco Sol S.A. – Bolivia del Microcrédito a las Microfinanzas

caracterizándose principalmente por cubrir las necesidades financieras de los más pobres entre los pobres.

En la primera etapa del crédito solamente dos de un grupo de cinco personas son seleccionados para recibir los préstamos, estas dos personas deben pagar el crédito más los intereses en un lapso de 50 semanas; como consecuencia existe una presión social de los miembros del grupo para que quienes obtuvieron el crédito lo paguen, mientras que ellos esperan su turno para recibir un crédito.

Los montos de los créditos son generalmente muy pequeños, pero suficientes como para financiar proyectos de micro escala, los grupos del área se reúnen una vez por semana con un funcionario del Grameen, durante estas reuniones, los clientes son capacitados en habilidades de gestión para el desarrollo de sus microempresas. Los objetivos sociales de desarrollo del Grameen han hecho que este banco incursione en varios proyectos como los de pesca, irrigación, con el fin de proveer servicios a numerosas comunidades rurales.

“Hoy en día en Bangladesh solamente, Grameen Bank tiene 1084 agencias con 12500 funcionarios y 2.1 millones de prestatarios en 37 mil pueblos y tiene proyectos en 58 países alrededor del mundo”⁸.

2.4.4. El Modelo del Banco Rural en América Latina

John Hatch, pionero del modelo de los bancos rurales y con una metodología similar a la del Grameen, funda en 1984 la Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA) la cual nace con el propósito de proveer pequeños préstamos de capital de trabajo a familias de bajos ingresos⁹.

⁸ Banco Sol S.A. – Bolivia del Microcrédito a las Microfinanzas

⁹ Banco Sol S.A. – Bolivia del Microcrédito a las Microfinanzas

Cada unidad de banco rural está integrada de 10 a 35 miembros, generalmente madres, a quienes se les otorgan pequeños préstamos que les permiten expandir sus negocios, se les ofrecen incentivos para el ahorro y la posibilidad de convertirse en un soporte de la comunidad.

Este método promueve la cooperación sobre la competencia, de hecho si un integrante tiene éxito en su negocio y atrae más clientes al área, todos los miembros de la comunidad son beneficiados.

Sin duda el mayor éxito de este sistema ha sido alcanzar áreas olvidadas por el sistema financiero formal; sin embargo este modelo es extremadamente dependiente de donaciones para su crecimiento y aun cuando muchos bancos rurales son lo suficientemente eficientes como para cubrir sus costos de operación, aun no han podido cubrir sus costos totales.

2.5. Otra alternativa de las Metodologías de microcrédito

Mientras que las metodologías de microcrédito consideraban la participación de grupos y la creación de servicios financieros localizados en el crecimiento desde abajo, el Proyecto Internacional Consult GmbH (IPC) de origen alemán fundado en 1981¹⁰, comenzó a trabajar en instituciones financieras comerciales ya existentes, como un esfuerzo por expandir sus servicios incluyéndose los créditos a micro y pequeñas empresas. Esta forma de trabajo considera 3 puntos:

- Cooperar con bancos comerciales a ingresar a sectores más bajos.
- Apoyar a Instituciones de Microcrédito semi – formales en la transición a instituciones formales reguladas.
- Crear bancos dedicados específicamente a proveer servicios financieros a pequeños y medianos empresarios.

¹⁰ F.I.E. La competencia en el sector de las microfinanzas

2.6. Los programas de microfinanciación

Los programas de microfinanciación para el empleo tienen sentido (económicamente hablando) en los países industrializados si los gastos presupuestarios superan las compensaciones por ahorros en las prestaciones en concepto de asistencia, desempleo y otras transferencias, unidas al incremento de la recaudación fiscal y otros ingresos.

Mientras la reestructuración de las empresas y la privatización supongan el despido de un gran número de trabajadores, mientras la pobreza se imponga en muchas partes del mundo, se seguirán ejerciendo presiones políticas y sociales sobre los gobiernos. Hay dos planteamientos fundamentales: poner en marcha unos programas que faciliten la transición al empleo por cuenta propia y garantizar que los mercados financieros respondan a la demanda de capital por parte de las pequeñas empresas y las microempresas. Sin embargo, las repercusiones políticas son muy distintas en los países desarrollados y en los que están en desarrollo: los primeros requieren planteamientos más intervencionistas, al tiempo que una cierta permisividad ha sido más eficaz en los últimos.

En los países en desarrollo, el enorme volumen de la economía informal y su insaciable demanda de servicios financieros ha permitido que muchas instituciones microfinancieras crezcan exponencialmente, generalmente fuera del ámbito de las autoridades reguladoras.

Aunque los gobiernos han tratado de promover las microfinanzas por medio de la creación de instituciones de «financiación al por mayor» o de organismos de coordinación, los resultados están bastante contrastados. Más importante que fomentar la microfinanciación es la creación de un entorno positivo, comprendida la autorización de instituciones de depósito, la eliminación de los controles sobre el tipo de interés, la descripción clara de

los derechos de propiedad y los ajustes a las normas prudenciales para tener en cuenta las características singulares de las metodologías de los micropréstamos. Además, muchos países necesitan mejorar la infraestructura de su sector financiero (oficinas de crédito, registros de garantía y procedimientos judiciales para urgir los contratos de préstamos) para mejor ajustar el gran volumen y las pequeñas transacciones de la microfinanciación.

En los países industrializados, la microfinanciación es primariamente un servicio para prestar asistencia a los grupos desfavorecidos, pero si se la compara con otros instrumentos del mercado de trabajo, se verá que los gobiernos han asignado unos recursos bastante modestos a la microfinanciación y al fomento del empleo por cuenta propia.

Si bien es cierto que las opciones políticas deberían adoptarse contando con una información suficiente, muchos interrogantes siguen abiertos en relación con los efectos de la microfinanciación en el empleo, costos y beneficios, clientes, mercados y agentes, éxitos y fracasos. Y como la experiencia en materia de microfinanciación sigue siendo muy reciente en los países desarrollados, la experimentación en materia de políticas públicas se justifica plenamente.

En ambos contextos, resulta fundamental que las instituciones de microfinanciación se vean como iniciativas privadas. En la mayoría de los casos, los programas gubernamentales de préstamo adolecen de dos defectos de consecuencias funestas. En primer lugar, los solicitantes pueden percibir un préstamo gubernamental como un regalo y no sentirse obligados a reembolsarlo, lo que podría perjudicar la sostenibilidad del fondo de préstamos. En segundo lugar, la participación activa del Gobierno en el proceso de préstamo suele conducir a unas decisiones crediticias adoptadas con fines políticos, lo cual significa que los recursos correspondientes

pueden terminar en manos de los más influyentes más bien que en las de los más necesitados.

2.7. Las tasas de interés activas de las IMF's bolivianas

Las instituciones microfinancieras, dependiendo de su posición de liderazgo en el mercado, utilizan diferentes metodologías para determinar la tasa de interés activa:

- Determinación de intereses en función al cumplimiento de metas en indicadores de crecimiento y rentabilidad.
- Análisis de punto de equilibrio, considerando que sus activos productivos generen ingresos suficientes para cubrir todos los costos proyectados, incluso los de capital.
- Entidades que son seguidoras y toman como referencia las tasas de interés establecidas por las entidades líderes.
- Estrategias de competencia por precios para los préstamos de monto más elevados, que generan menores costos administrativos y permiten un crecimiento más rápido de la cartera.

2.8. El Subempleo

El subempleo existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible.

De acuerdo con la definición internacional, las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o con empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar, que durante el período de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional.

Esto significa que el subempleo visible se define como una subcategoría del empleo, y que existen tres criterios para identificar, entre las personas ocupadas, a las visiblemente subempleadas:

- Trabajar menos de la duración normal.
- Lo hacen de forma involuntaria.
- Desea trabajo adicional y están disponibles para el mismo durante el período de referencia.

Para considerar a una persona en situación de subempleo visible, los tres criterios deberán ser satisfechos simultáneamente.

Los criterios por tanto se refieren a todas las personas que forman parte de la población con empleo, tanto con empleo asalariado como independiente, y no solo a las personas que trabajan actualmente, sino también a las que se encuentran temporalmente ausentes del trabajo. Y de acuerdo con el marco conceptual adoptado por las normas internacionales, una persona desempleada o económicamente inactiva no puede ser subempleada.

La OIT marca claros lineamientos para determinar los items que caracterizan al subempleo.

Muy resumidamente, con relación a éstos, se anota lo siguiente.

En cuanto a la duración normal, se indica que la misma se harán “a la luz de las circunstancias nacionales, en especial de la legislación en la materia, cuando exista, o de las prácticas corrientes, o en términos de una norma convencional uniforme”.

Contra esa duración normal debe compararse la duración particular de la jornada de cada trabajador. Esto, no deja de ser complicado para los trabajadores no asalariados, cuya relación laboral no se rige como la de los dependientes por la legislación laboral nacional, por convenios colectivos o al

menos por un contrato de trabajo escrito o verbal. En cuanto a la naturaleza involuntaria, se indica que se debe estudiar atendiendo a la causa por la cual la persona trabajó menos de la duración normal. Y solo atendiendo a éstas puede determinarse con exactitud si se satisface la condición requerida para determinarlo como subempleado. Como se desprende de lo anterior el trabajo voluntario a tiempo parcial no integra, bajo ningún modo, el concepto de subempleo.

Por último, en cuanto a la búsqueda de empleo adicional y disponibilidad para el mismo, se marca que se deben estar realizando gestiones concretas para obtenerlo o no pueden existir impedimentos que comprometan la disponibilidad para el mismo.

Aquí también se debe precisar que la imposibilidad de trabajar más horas adicionales, no faculta a que se considere a esa persona como subempleado.

Se debe dejar expresa constancia que la OIT realiza un pormenorizado detalle de cómo lograr cada uno de estos aspectos, los que hemos resumido en los párrafos anteriores.

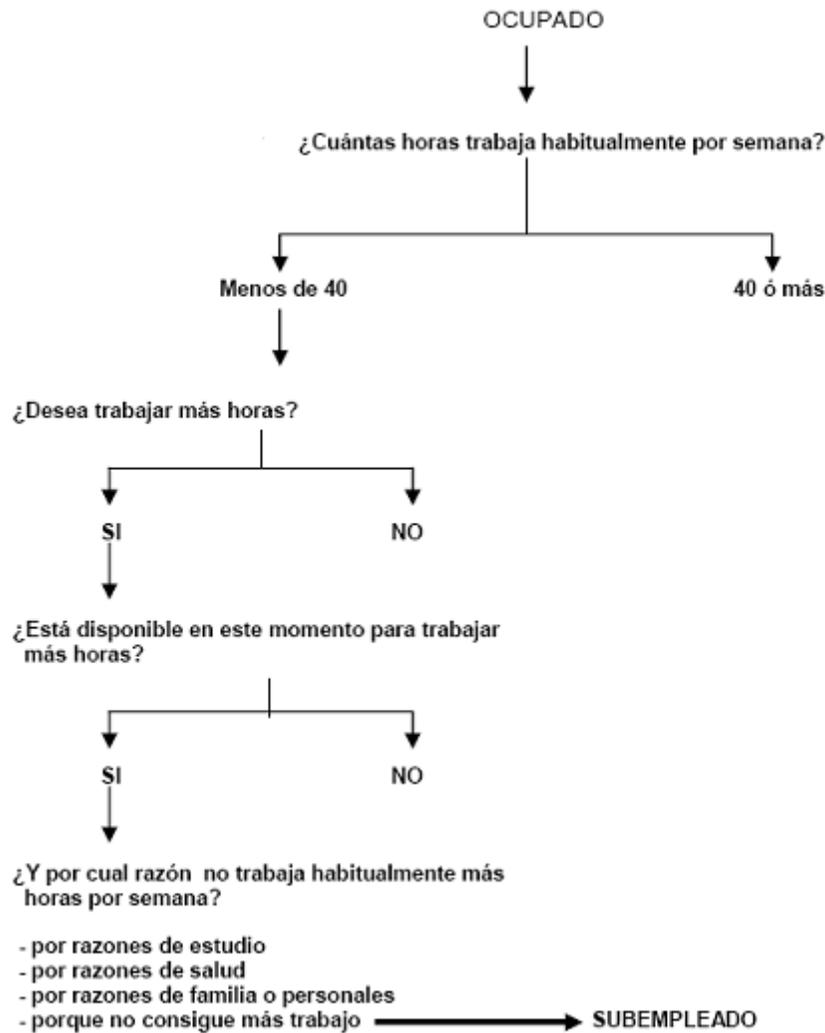
2.8.1. Otra Definición de Subempleo

La definición de subempleo es:

Ocupados que trabajando menos de 40 horas a la semana, manifiestan el deseo de trabajar más horas y están disponibles para hacerlo.

En primer lugar se debe indicar que se asumió un límite horario uniforme para todas las actividades y categorías ocupacionales, marcándose a éste en 40 horas semanales.

Con el siguiente diagrama se pretende ilustrar de una forma más adecuada cuales son las preguntas que determinan que una persona sea considerado o no subempleado.



Como se desprende de la secuencia de preguntas que deben cumplirse para considerar a una persona como subempleado, se respetan las disposiciones de las recomendaciones internacionales. Sólo se realiza a la población ocupada, determinándose quienes de ellos trabajan por debajo de lo que se estimó como jornada normal (40 horas/semana). Se indaga acerca de la voluntad de trabajar más horas y se determina la disponibilidad, considerándose exclusivamente como subempleado aquel cuya respuesta se corresponda con el no conseguir más trabajo.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO III

Capítulo III

Marco Referencial

3.1. Microcrédito

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80¹¹. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional, las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Este, entre otros factores, fueron decisivos para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992. Desde entonces, Banco Sol es el único banco boliviano con servicios dirigidos exclusivamente al sector microempresarial.

Además de PRODEM, se han creado otras ONGs para atender a este mercado microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias. Como ejemplos tenemos a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobretodo reconocida por el uso de su metodología de “crédito asociativo” y al 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.

¹¹ Existen en Bolivia instituciones que han estado trabajando con microcrédito desde una década anterior a la fecha mencionada, por ejemplo la Asociación Nacional Ecuménica de Desarrollo (ANED) fue fundada el año 1978 y empezó a operar con microcrédito desde 1979. A pesar de ello, las innovaciones en términos de garantías se inician el año mencionado.

Por otro lado está 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. IDEPRO, al igual que algunas instituciones, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

También en 1986 se creó PRO-CREDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo “individual”. El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP)¹² en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adoptó FIE al crear FIE, FFP en 1997.

En 1991 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de “bancos o asociaciones comunales” como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

El crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica 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 ONGs financieras en instituciones reguladas y autosostenibles, constituidas en FFPs. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Además, se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

Sin embargo, no todas las instituciones siguieron el patrón establecido por el modelo mencionado. En 1996 nació FA\$\$IL, institución que nació como FFP

¹² El Fondo Financiero Privado fue reglamentado por el Decreto Supremo 24000 de abril 12 de 1995, y tiene el propósito principal de regular a las entidades financieras no bancarias que están atendiendo a la microempresa.

para ofrecer sus servicios a los microempresarios del departamento de Santa Cruz.

Por otro lado, también se han desarrollado metodologías de “segundo piso”, es el caso de 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 hacia diferentes sectores económicos de la economía a través de instituciones crediticias intermediarias. FUNDA-PRO, que es la entidad más antigua entre ellas, ha puesto énfasis en otorgar servicios financieros a entidades dedicadas a la actividad microempresarial.

En el ámbito privado, se han organizado dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: 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 ha encontrado la manera de normar la intermediación financiera en el mercado microcrediticio 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.

Con el gobierno instaurado en agosto de 1997, se ha establecido que el nuevo Viceministerio de la Microempresa y el FONDESIF coordinen sus labores para atender las necesidades de capacitación, asistencia técnica y financiamiento de la microempresa.

Concretamente, en lo que respecta a financiamiento se ha diseñado un programa denominado Fondo de Microcrédito que define la estrategia y las políticas que orientaran la labor del Gobierno en este campo.

Los organismos internacionales, por su parte, han jugado un rol muy importante en el desarrollo de la actividad microfinanciera, concentrando su apoyo principalmente en fortalecimiento institucional, desarrollo gerencial y fortalecimiento de cartera, soporte que fue otorgado a la mayoría de las instituciones de microfinanzas.

3.2. Grupos Solidarios

3.2.1. Características Generales

Seguramente es la metodología más conocida en el ámbito nacional como internacional. PRODEM ha sido la pionera de este tipo de servicios, y a la fecha ha sido adoptada por varias instituciones, aunque en varios casos esta metodología es combinada con otras de tipo individual y asociativo, o con otros servicios no financieros, como PRO MUJER.

La característica principal de los grupos solidarios es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada. Este tipo de garantía se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. En tal caso, el sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. Además, se trata de un crédito de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que él considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo

empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

3.2.2. Forma de Operación

El proceso se inicia cuando los asesores de crédito identifican los clientes potenciales, para luego otorgarles una explicación breve acerca de las características del financiamiento. Ello permite invitar a los interesados a una “sesión informativa”, donde se imparte una explicación más detallada de la metodología, haciendo uso de material de apoyo para asegurar la comprensión. Una vez concluida esta sesión, se procede a la formación de grupos (entre 4 a 8 personas), quienes realizan su solicitud de crédito.

3.3. Crédito Individual

3.3.1. Características Generales

Esta metodología fue introducida gracias al impulso de la cooperación internacional, sobretudo la proveniente de Alemania. Su característica principal es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Así mismo, esta metodología es también utilizada para aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

En otros casos, algunas de las instituciones que solo trabajaban con la metodología de grupos solidarios se han visto forzadas a introducir la metodología individual, como es el caso de PRODEM, en respuesta a la demanda de sus propios clientes. Existen instituciones como Los Andes, que únicamente ofrecen recursos mediante esta metodología.

3.3.2. Forma de Operación

En casi todas las instituciones, el proceso se inicia con la promoción de los servicios de la institución, utilizando diferentes medios de difusión como ser los volantes. En otros casos, como por ejemplo Los Andes, la promoción de sus servicios se realiza solo cuando la demanda disminuye.

3.4. Crédito Asociativo

3.4.1. Características Generales

El desarrollo de esta metodología está basada en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros.

En los casos estudiados, estos recursos se utilizan para lograr mejoras en las actividades realizadas por los asociados, mayormente productores, constituyéndose generalmente en capital de inversión. Este tipo de servicios financieros son prestados por instituciones como ANED, FONDECO, IDEPRO y FADES. Algunas veces, el crédito es complemento a otro tipo de servicios (como ser asistencia técnica) que pueden ser proporcionados por la misma institución o por otro tipo de ONG que desarrolla sus servicios en la misma región.

3.4.2. Forma de Operación

Cuando una organización o asociación de productores presenta su solicitud de financiamiento, la entidad financiera procede a su evaluación. En algunos casos, previamente a la evaluación, la asociación debe conformar un fondo de garantía, depositándolo en una cuenta bancaria para poder tener acceso al crédito, como por ejemplo en IDEPRO.

En el caso de FADES, se asigna un oficial de créditos para realizar la evaluación de la factibilidad del proyecto conjuntamente con un equipo multidisciplinario, que

se encarga de aspectos no financieros del proyecto. Una vez realizada la evaluación y comprobada su factibilidad, los posibles beneficiarios presentan la solicitud de financiamiento.

3.5. Bancos Comunales

3.5.1. Características Generales

La base de funcionamiento es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Esta última es la que organiza la asociación comunal también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito.

Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora, y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco.

Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal, que es un requisito para poder acceder al crédito, y se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del Banco Comunal. La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses.

Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses, recursos que son represtados a los clientes, permitiendo de esta forma la capitalización de la cuenta externa.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO IV

Capítulo IV

Marco Normativo

4.1. Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) empezó a jugar un rol más activo en el mercado microfinanciero desde el año 1995, cuando se autorizó la creación de los FFPs.

Las normas que se aplican a estas entidades son similares a las que se utilizan para regular entidades bancarias, pero con porcentajes distintos, adecuados a las características y volúmenes de operaciones que los FFPs manejan.

Las acciones de control de la SBEF no otorgan ventajas a las instituciones por ser microfinancieras y procuran evitar la entrada de factores que distorsionen el mercado, asegurando así una competencia leal y transparencia en términos de información. En opinión de la SBEF, deben aplicarse normas similares a estas entidades, sobretodo en cuanto a criterios para evaluación de cartera, calificación por antigüedad de la mora (que se relaciona estrechamente con el destino del crédito) y garantías permitidas.

En este sentido la SBEF creó una Intendencia de Entidades no Bancarias a finales de 1997, que tiene el objetivo de introducir un marco regulatorio para contar con un sistema competitivo, equitativo y transparente en el cual puedan trabajar las diferentes instituciones microfinancieras.

4.1.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras

La Ley de Bancos y Entidades Financieras de abril 14 de 1993 es la culminación del proceso de reforma institucional que se realizó en Bolivia desde 1987 cuyo objetivo era el fortalecimiento del sistema bancario y la

ampliación de su función de asignación de recursos a los diversos sectores de la economía. Para alcanzar estos objetivos la Ley se concentra en asegurar la estabilidad monetaria y fijar los parámetros para un desenvolvimiento adecuado de las entidades financieras.

En cuanto a lo concerniente a las microfinanzas, la Ley de Bancos y Entidades Financieras está permitiendo un desarrollo armónico institucional de este mercado, ya que establece las bases para crear otro tipo de entidades financieras (FFPs) que puedan intermediar recursos, de una manera sostenible, a pequeñas y microempresas.

4.2. Banco Central

La misión del Banco Central de Bolivia (BCB) es la de fijar las regulaciones para procurar el desarrollo de los servicios financieros en toda la geografía del país, para así satisfacer la demanda de la población por dichos servicios.

Para cumplir con este objetivo, la Ley del Banco Central de Bolivia de octubre 31 de 1995, establece que el BCB es la única autoridad monetaria y cambiaria del país y por tanto el órgano rector del sistema de intermediación financiera nacional.

Aunque el BCB no tiene normas, ni reglamentos dirigidos exclusivamente al sector microfinanciero, actualmente está trabajando en la reglamentación de entidades de segundo piso para facilitar la canalización de recursos hacia diversas instituciones intermediarias, entre las que se encuentran las involucradas en la actividad microfinanciera.

4.2.1. Ley del Banco Central

La Ley del Banco Central, promulgada en octubre 31 de 1995 define a esta entidad como la única autoridad monetaria y cambiaria del país, cuyo propósito es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.

De acuerdo al artículo 31 de la mencionada Ley, el Banco Central de Bolivia se constituye en el único ente normador. Además, en su calidad de órgano rector del sistema financiero nacional, el Banco Central está facultado para ejecutar la política monetaria y regular la cantidad de dinero y el volumen de crédito de la economía de acuerdo con su programa monetario.

Por otro lado, los Artículos 84 y 85 de la Ley del Banco Central, aprueban la creación de NAFIBO, como Sociedad Anónima Mixta, donde la participación del Estado alcanza a 270 millones de bolivianos.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

CAPITULO V

Capítulo V

Contrastación de Hipótesis

5.1. Diagnostico General

El mercado microempresarial cobija a un amplio espectro que incluye tanto empresas y/o personas cuya actividad no se encuentra legalmente establecida, es decir sin domicilio permanente, hasta aquellas que cuentan con el respectivo registro mercantil, sistema contable, local de funcionamiento y se hallan reguladas por el régimen tributario diseñado para organizaciones de su naturaleza. Es así como pueden establecerse las siguientes características propias de un microempresario:

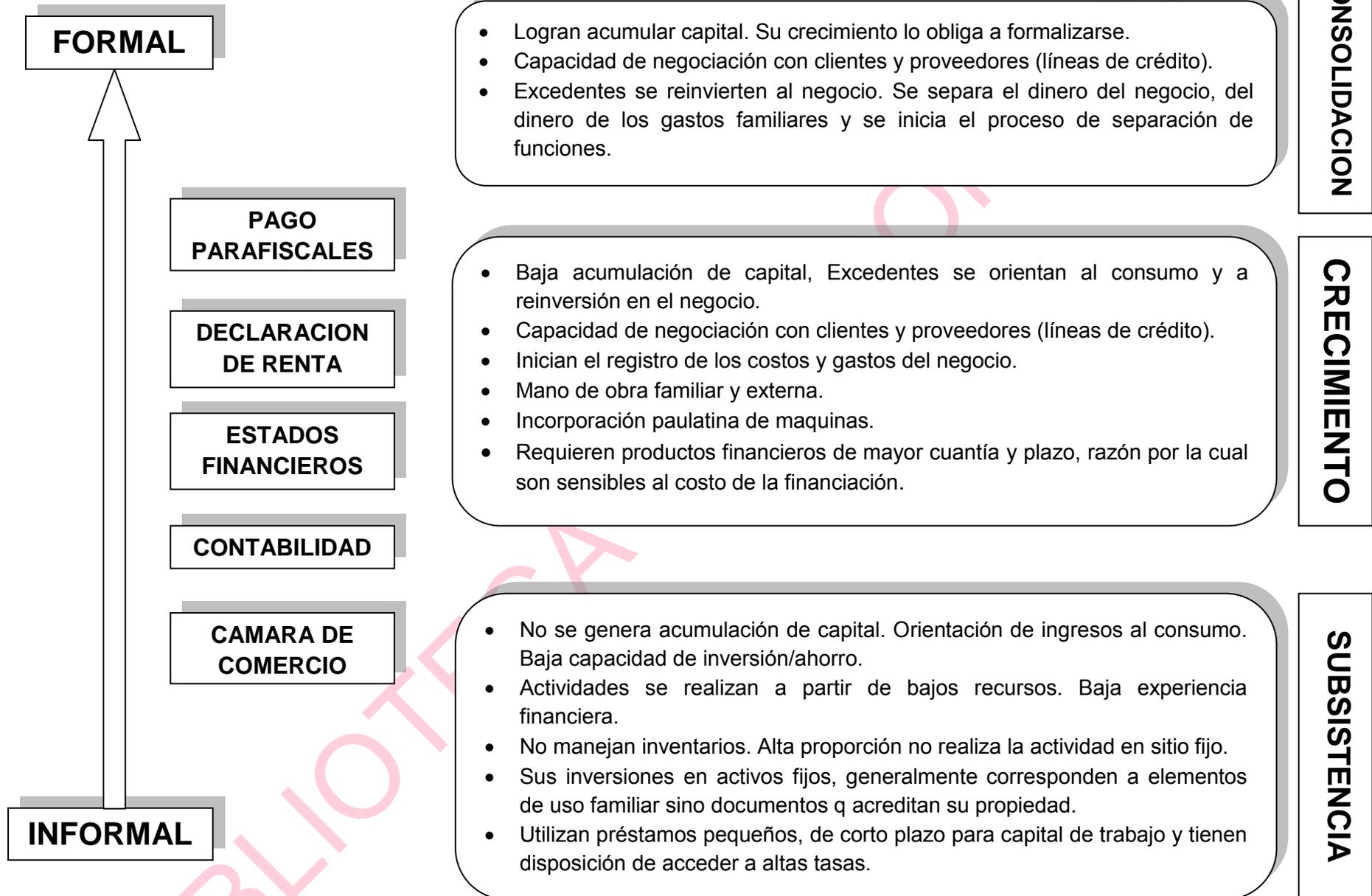
- Personas que trabajan por cuenta propia (unipersonales) o son dueños de unidades económicas que emplean máximo 10 personas, tanto remuneradas como no remuneradas incluyendo al propio microempresario y a sus familiares.

Las microempresas en Bolivia se caracterizan por:

- Emplear personal poco calificado y realizar una producción a baja escala.
- Ser altamente informales, lo que se traduce en la escasa existencia de registros contables, inscripción en Cámara de Comercio, pago de impuestos y vinculación del empleador o de sus empleados al sistema de seguridad social.

- En general los propietarios de los negocios no tienen claridad frente a la diferencia entre el dinero producto de la actividad de la empresa y el de la familia. Ahora bien, en la medida en la que los ingresos se incrementan y por ende se formalizan las actividades de la empresa en cuestión, esta situación cambia y se comienza a establecer límites entre las finanzas producto de la actividad comercial y las personales.
- Son empresas relativamente jóvenes y tienen una tasa de mortalidad importante en los primeros años.
- Presentan dificultad para acceder al financiamiento bancario, por lo cual deben recurrir a agentes extra bancarios como prestamistas “gota a gota” o prenderías.

Teniendo en cuenta lo anterior, las microempresas pueden a su vez subdividirse de acuerdo con sus características entre lo informal y lo formal, presentando cada unas necesidades diferentes:



La participación de los clientes en el empleo

Grafico N° 1



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Es importante notar que las micro y pequeña empresas constituyen más de un 90% de las empresas totales en el país y forman un 88% del empleo total. Sin los servicios financieros es muy difícil para estos negocios pequeños desarrollar y crecer.

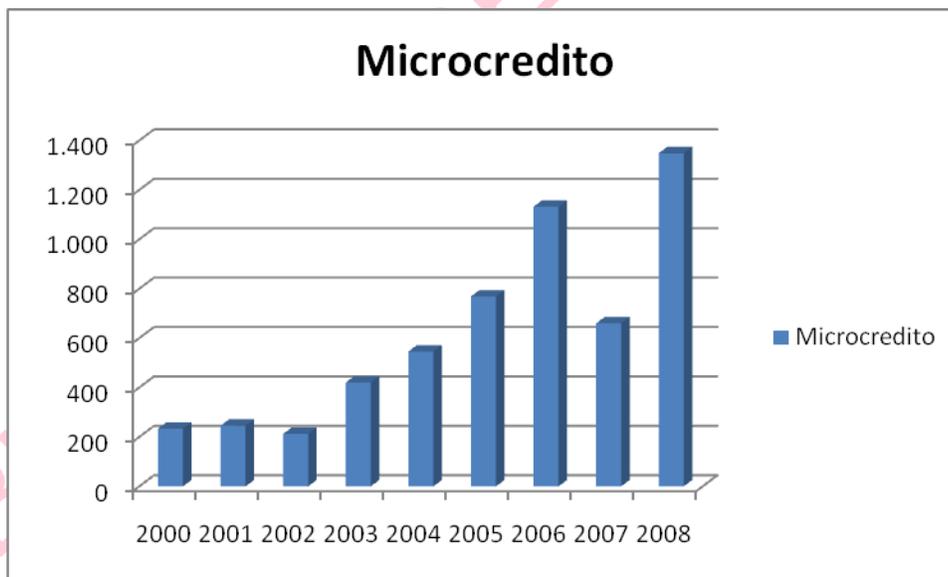
Las microempresas se inician con personas que habiendo permanecido en la actividad, buscan generar algún ingreso complementario para soportar los gastos familiares. Este grupo incluye a los trabajadores desplazados del resto de la economía y migrantes del área rural que se convierten en informales.

Cuadro N° 1

CARTERA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TIPO DE CRÉDITO										
Microcrédito	498	234	246	213	421	546	769	1.132	660	1.349
MONTO DE CRÉDITO										
Entre US\$ 1.001 y US\$ 5.000	1.559	1.282	1.141	1.056	1.028	1.129	1.569	1.950	2.356	2.987
Entre US\$ 501 y US\$ 1.000	252	201	155	161	142	151	249	283	298	330
Menores a US\$ 500	129	104	721	178	266	294	302	266	283	201

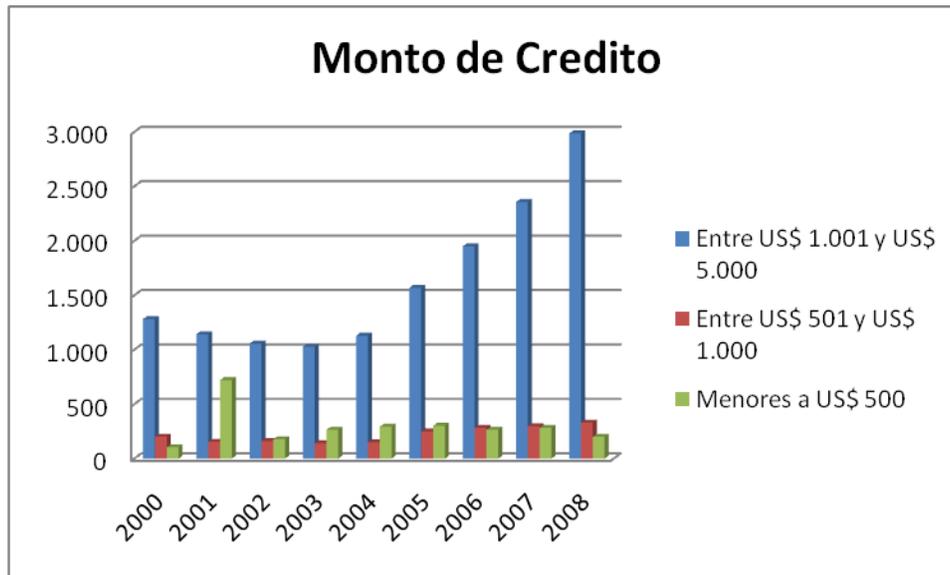
Fuente: **Instituto Nacional de Estadística**
(En Miles de Bolivianos)

Grafico N° 2



Fuente: **Instituto Nacional de Estadística**
(En Miles de Bolivianos)

Grafico N° 3



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Los montos de los créditos a grupos solidarios guardan una gradualidad creciente y entre uno y otro crédito se deberá evaluar siempre la capacidad de pago de las personas integrantes de los grupos.

En todos los casos el crédito deberá ser utilizado para el fortalecimiento de un proyecto productivo o negocio y se deberá constar por escrito que así sea.

Actividades factibles de crédito, Comercial, Microempresa, Servicios, Industrial, Agropecuario.

Nivel	Monto \$	Interés %	Plazo
1º a 4º ciclo	Bs. 1,000. ⁰⁰ a Bs. 3,000. ⁰⁰	3.8 s/s inicial	4 a 6 meses
5º ciclo en adelante	Bs. 5,000. ⁰⁰ hasta Bs. 20,000. ⁰⁰	4.8 s/s insolutos	4 a 9 meses

Los créditos que se otorguen tienen restricciones dependiendo de su modalidad y fuente financiera.

Cuadro N° 2

Enfoque	Énfasis (Eliminación de la Pobreza/Sostenibilidad)	Énfasis (Crédito/Ahorro)	Tamaño de grupo de clientes
Grameen Bank	Eliminar la Pobreza	Crédito	Entre 3 y 10
Banco Comunal	Eliminar la Pobreza	Crédito	Más de 100
BRI-UDS	Sostenibilidad	Ahorro	No disponible
Sistemas Financieros	Sostenibilidad	Crédito y otros productos	Acción entre 3 y 10 IPC-individual

Elaboración Propia

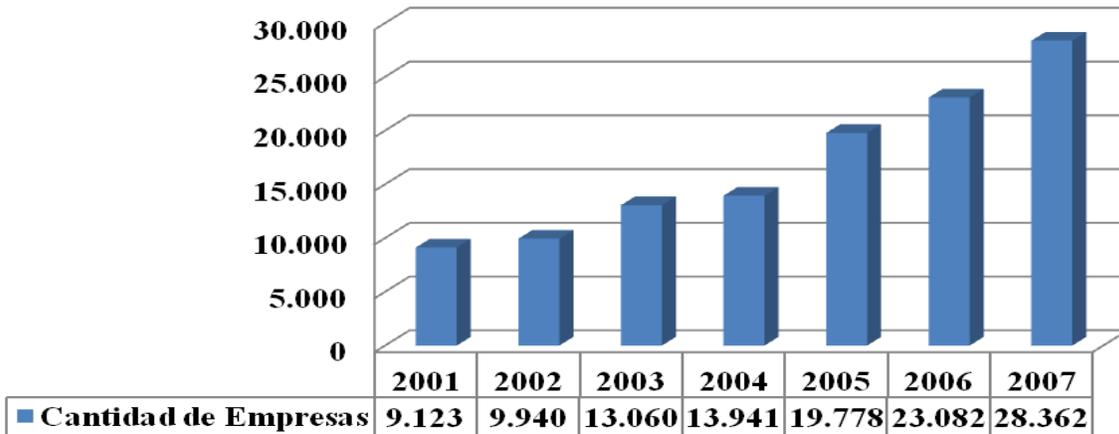
5.2. Base Empresarial

La Base Empresarial del Registro está compuesta básicamente por tres tipos de categorías:

- Las empresas que tienen su matrícula vigente.
- Las empresas que actualizan su matrícula.
- Las empresas que se inscriben u obtienen su matrícula por primera vez.

Grafico N° 4

Cantidad de Empresas en la Base Empresarial



Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración Propia

La Base Empresarial el año 2007 asciende a 28.362 empresas, superior en 5.280 empresas respecto a la gestión 2006, equivalente a un crecimiento de 23%. Ver gráfico N° 6.

5.2.1. Base Empresarial por Departamento

Al 2007, la Base Empresarial cuenta con 28.362 empresas, de las cuales 9.310 corresponden al Departamento de La Paz y representan el 32,8%, 8.025 empresas corresponden a Santa Cruz con 28,3% de participación, 4.447 a Cochabamba con 15,7%, y 2.174 empresas que pertenecen al Departamento de Tarija con 7,7% de participación porcentual, el resto de Departamentos concentra alrededor del 15% de empresas a nivel nacional. Ver Cuadro N° 3, gráficos N° 7 y 8.

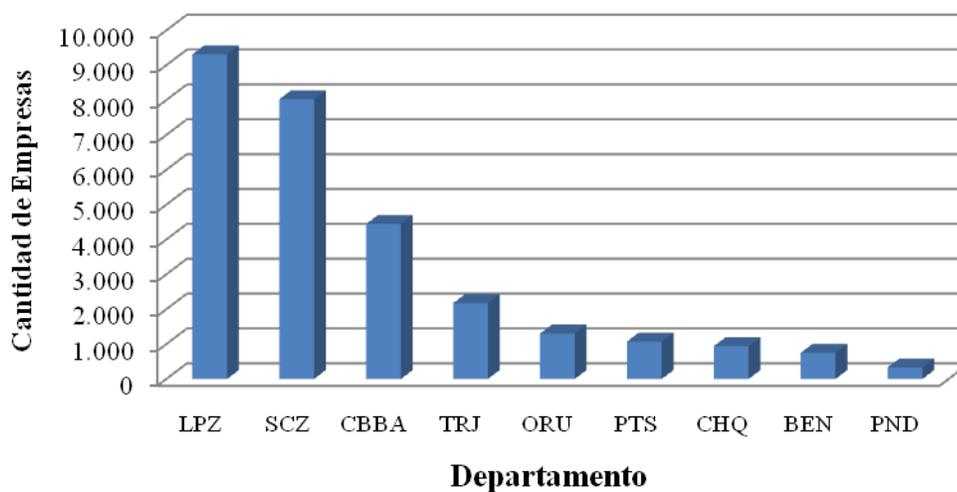
Cuadro N° 3

Departamento	Número de Empresas						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
La Paz	3.973	4.103	5.096	5.213	6.879	7.686	9.310
Santa Cruz	2.462	2.618	3.400	3.790	5.605	6.488	8.025
Cochabamba	1.346	1.664	2.064	2.080	3.172	3.775	4.447
Tarija	317	373	577	858	1.358	1.642	2.174
Oruro	248	294	561	600	832	1.020	1.304
Potosi	257	296	577	549	680	814	1.073
Chuquisaca	323	359	451	472	676	790	943
Beni	162	190	277	294	417	569	752
Pando	35	43	57	85	159	298	334
Total	9.123	9.940	13.060	13.941	19.778	23.082	28.362

Fuente: FUNDEMPRESA

Grafico N° 5

Cantida de Empresas por Departamento 2007



Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración Propia

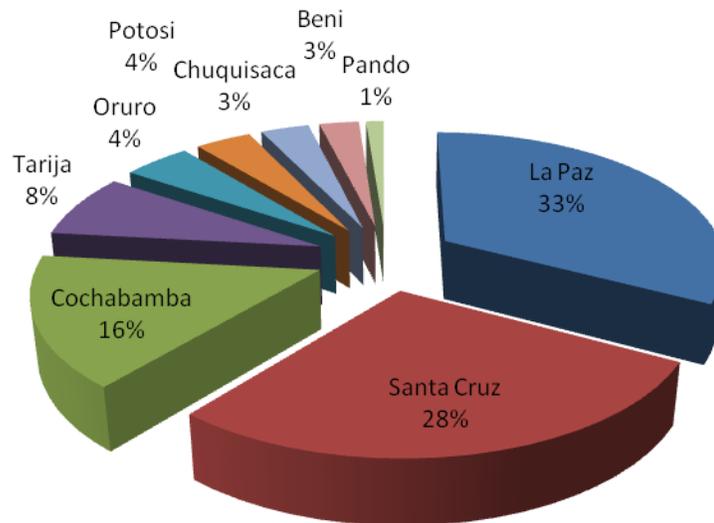
Cuadro N° 4

Departamento	Composicion en Porcentaje						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
La Paz	43,5%	41,3%	39,0%	37,4%	34,8%	33,3%	32,8%
Santa Cruz	27,0%	26,3%	26,0%	27,2%	28,3%	28,1%	28,3%
Cochabamba	14,7%	16,7%	15,8%	14,9%	16,0%	16,4%	15,7%
Tarija	3,5%	3,8%	4,4%	6,2%	6,9%	7,1%	7,7%
Oruro	2,7%	3,0%	4,3%	4,3%	4,2%	4,4%	4,6%
Potosi	2,8%	3,0%	4,4%	3,9%	3,4%	3,5%	3,8%
Chuquisaca	3,5%	3,6%	3,6%	3,4%	3,4%	3,4%	3,3%
Beni	1,8%	1,9%	2,1%	2,1%	2,1%	2,5%	2,7%
Pando	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%	0,8%	1,2%	1,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: FUNDEMPRESA

Grafico N° 6

Porcentaje de Empresas por Departamento 2007



Fuente FUNDEMPRESA
Elaboración Propia

5.2.2. Base Empresarial por tipo societario

Al año de referencia, las empresas Unipersonales cuentan con 18.191 empresas dentro la Base empresarial representando un 64,14%, mientras que la cantidad de las Sociedades de Responsabilidad Limitada es de 8.901 empresas representando un 31,38%, el resto de tipos societarios representan alrededor del 4,48%. Ver cuadro N° 5 y Gráfico N° 9.

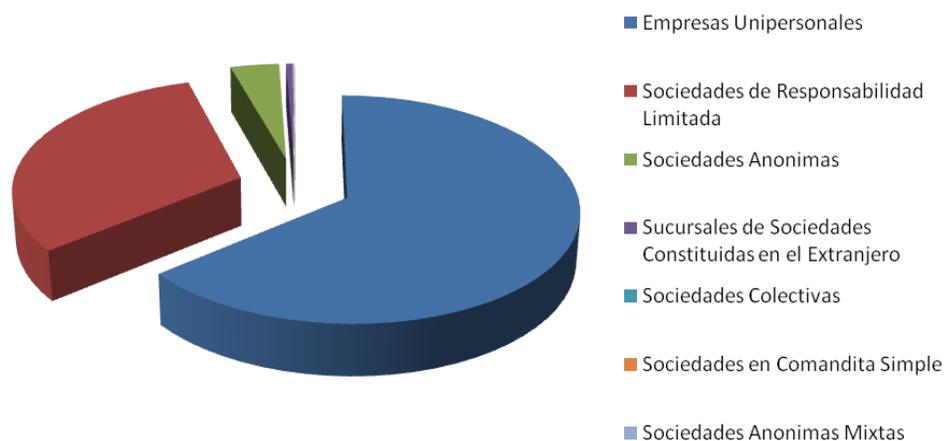
Cuadro N° 5

TIPO SOCIETARIO	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Empresas Unipersonales	4.440	4.838	6.311	7.541	11.654	14.337	18.191
Sociedades de Responsabilidad Limitada	3.885	4.234	5.665	5.546	7.019	7.592	8.901
Sociedades Anónimas	675	740	921	778	959	996	1.097
Sucursales de Sociedades Constituidas en el Extranjero	60	72	113	66	132	140	154
Sociedades Colectivas	52	48	41	6	10	6	8
Sociedades en Comandita Simple	5	3	4	0	1	4	4
Sociedades Anónimas Mixtas	6	5	5	4	3	7	7
Total	9.123	9.940	13.060	13.941	19.778	23.082	28.362

Fuente: FUNDEMPRESA

Grafico N° 7

Base Empresarial por Tipo de Sociedades 2007



Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración Propia

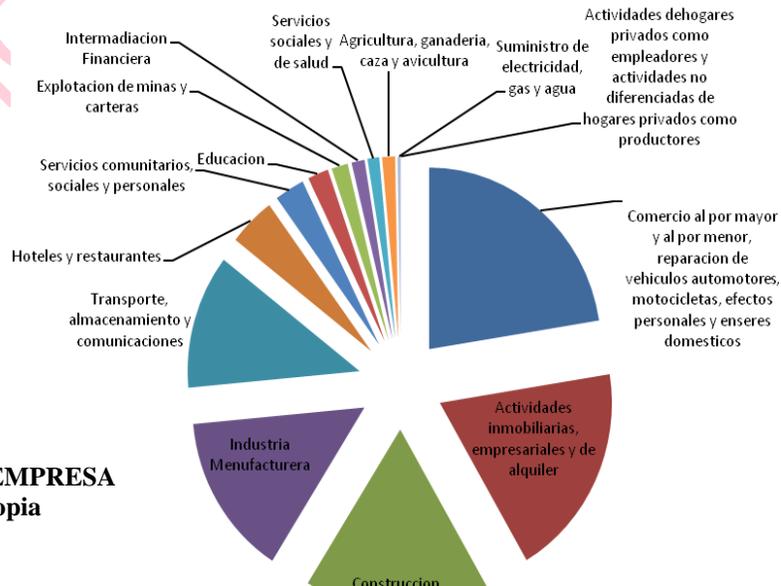
Cuadro N° 6

ACTIVIDAD	2005	2006	2007
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	4.850	5.275	6.375
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3.896	4.473	5.422
Construcción	3.184	4.087	4.944
Industria Manufacturera	2.738	3.006	4.119
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.844	2.784	3.386
Hoteles y restaurantes	1.032	1.009	1.243
Servicios comunitarios, sociales y personales	618	668	794
Educación	481	460	555
Explotación de minas y carteras	332	369	437
Intermediación Financiera	238	318	348
Servicios sociales y de salud	249	285	312
Agricultura, ganadería, caza y avicultura	246	271	344
Suministro de electricidad, gas y agua	70	74	80
Actividades de hogares privados como empleadores y actividades no diferenciadas de hogares privados como productores	0	3	3
TOTAL	19.778	23.082	28.362

Fuente: FUNDEMPRESA

Grafico N° 8

**Base Empresarial por Actividad Economica
- 2007**



Fuente: FUNDEMPRESA
Elaboración Propia

La Base Empresarial de 2007, cuenta con 6.375 empresas dedicadas al Comercio al por mayor y al por menor con una participación de 22.48%, le sigue las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler con 5.422 empresas con una participación de 19.12% y las empresas dedicadas a la construcción con 4.944 correspondiente al 17.43%. Ver cuadro N° 6.

5.3. Mercado de Microcréditos

“El mercado de microfinanzas en Bolivia se distinguió en América Latina por su alta competitividad y madurez. Con un cartera agregada de US\$ 776.9 millones en 607,567 préstamos al final de 2006, Bolivia obtuvo uno de los niveles de penetración de mercado más alto de América Latina (7%)”¹³. A diferencia de otros países de la región, la mayoría de las instituciones de microfinanzas bolivianas se mostraron grandes y operaron a nivel nacional, creando un ambiente altamente competitivo sin la segmentación geográfica en zonas menos competitivas vistas en otros países.

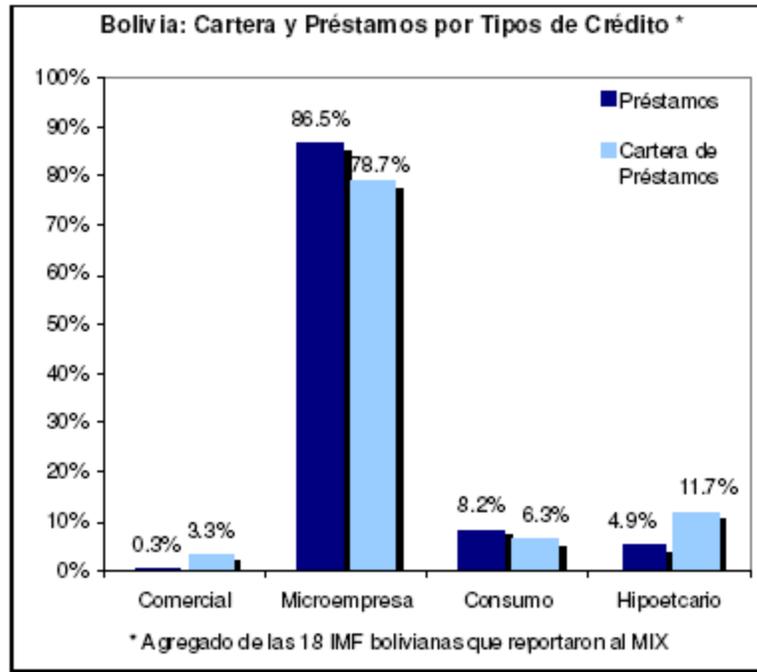
Además, existieron importantes diferencias en el desempeño entre instituciones reguladas y no reguladas. A diciembre de 2006, las IMF reguladas bolivianas captaron US\$ 488,3 millones en depósitos voluntarios en 644,348 cuentas de ahorro¹⁴. Sin embargo, la intermediación financiera no fue un requisito para lograr escala en Bolivia, con algunas IMF no reguladas contando entre las más grandes en escala y alcance del país.

A pesar de la madurez de su mercado, la diversificación por tipos de productos en Bolivia fue menor que en otros países latinos: las IMF bolivianas mantuvieron su fuerte enfoque en proveer servicios financieros principalmente para capital de trabajo con más de 85% de sus préstamos a microempresarios en 2006.

¹³ Benchmarking de las Microfinanzas en Bolivia

¹⁴ Benchmarking de las Microfinanzas en Bolivia

Grafico N° 9

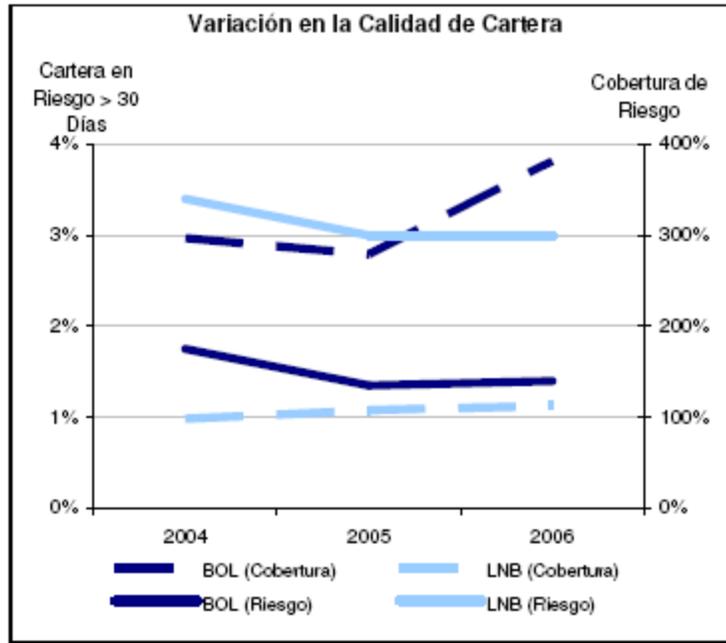


Fuente: Microfinance Information Exchange

Aunque no hubo grandes cambios en el desempeño en Bolivia durante el periodo, sus tendencias sólidas reflejaron la madurez de su mercado.

El crecimiento en escala y alcance en Bolivia siguió el patrón del resto de la región con un fuerte crecimiento en cartera y préstamos de mayor a 20% por año. Cabe notar el balance entre su cartera bruta de préstamos y su número de prestatarios durante el periodo, con sus saldos promedios por prestatario y préstamo incrementándose alrededor de solo 5% anualmente.

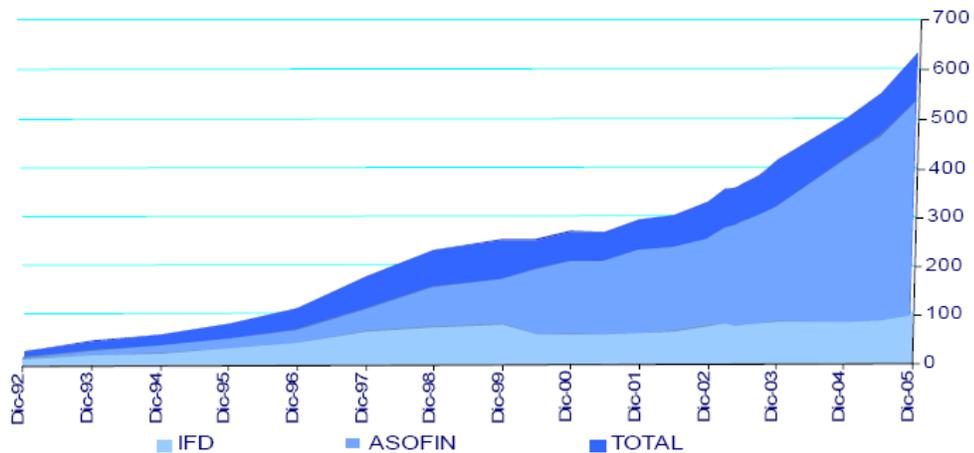
Grafico N° 10



Fuente: Microfinance Information Exchange

Grafico N° 11

EVOLUCION DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS (EN MILLONES DE \$US)



Fuente: Microfinanzas en Bolivia

Para respaldar esta afirmación usaremos los datos consolidados de las cuatro mayores entidades que se han formalizado (Bancosol, Banco Los Andes ProCredit, Fie y Prodem) comparando la situación antes de su formalización con la situación actual.

- Se incrementó enormemente la cobertura tanto en cantidad de clientes atendidos como en volumen de recursos financiados, lo cual no hubiera sido posible de no tener el acceso a fondos que permite ser una entidad financiera supervisada. Las cuatro entidades antes de la formalización sumaban un cartera de US\$ 41,8 millones con 90.121 clientes, a diciembre del 2004 alcanzaron un cartera de US\$ 362,9 millones atendiendo a más de 234.000 clientes.

- Las tasas de interés bajaron significativamente para los clientes producto de la mayor eficiencia lograda por las entidades, al aprovechar mejor sus economías de escala intermediando un mayor volumen de recursos. La tasa de retorno bruto de la cartera promedio para las cuatro entidades antes de su formalización era de 37,2% y a diciembre del 2004 dicha tasa está alrededor del 22%.

- Se amplió notablemente el alcance y la diversidad de los servicios financieros ofrecidos a los clientes y los segmentos de mercado atendidos.

- Miles de personas de bajos ingresos hoy tienen la posibilidad de depositar de forma segura y rentable sus ahorros, a diciembre del 2004 cuentan en su conjunto con más de 276.500 depositantes.

Los servicios financieros dejaron de ser en Bolivia un privilegio de unos pocos, para ser una oportunidad de desarrollo para los sectores mayoritarios de la población.

El gráfico muestra la evolución del volumen de la cartera de créditos de las entidades de microfinanzas de Bolivia desde 1992 hasta 2005, donde se incluyen solamente a los fondos financieros privados especializados en microcrédito, el Bancosol, también especializado en microcrédito y las ONGs financieras más importantes. Sin embargo, el volumen real de la cartera destinada a financiar la microempresa en Bolivia es mucho mayor, ya que no se consideran las entidades bancarias tradicionales formales que otorgan crédito de consumo dentro de los cuales se incluyen gran cantidad de créditos que han sido destinado a financiar actividades microempresariales, ni tampoco las cooperativas de ahorro y crédito y mutuales que tampoco están incluidas.

Cuadro N° 7

Categoría/Institución	Fundado	Metodología	Sector de Foco
Desarrolladores de empresas:			
Banco Solidario	1986	Préstamo colectivo	Servicio/Comercio
FIE	1985	Préstamo individual	Manufactura
IDEPRO	1991	Préstamo colectivo	Manufactura
Caja Los Andes	1992	Préstamos individual	Misceláneos
Préstamos sociales			
PROMUJER	1990	Banco Comunal	Mujeres pobres
CRECER	1990	Banco Comunal	Alivio del hambre
Créditos Rurales			
SARTAWI	1988	Banco Comunal	Desarrollo rural
FADES	1986	Préstamo colectivo	Desarrollo rural

Fuente: **Banco Sol**

Cuadro N° 8

Categoría	Grupo Par	Definición	IMF Participantes
Escala	GRA	Grande, Cartera Bruta de Préstamos > US\$ 15 millones	Agrocapital, BancoSol, COOP Fátima, CRECER, Ecofuturo FFP, FADES, FIE FFP, Fortaleza FFP, ProCredit - BOL, PRODEM FFP
	MED	Mediana, Cartera Bruta de Préstamos entre US\$ 4 y 15 millones	Diaconia, Fassil, FUNBODEM, ProMujer - BOL
	PEQ	Pequeña, Cartera Bruta de Préstamos < US\$ 4 millones	Emprender, FONCRESOL, IDEPRO, IMPRO
Regulación	REG	Regulada, IMF bajo supervisión bancaria	BancoSol, COOP Fátima, Ecofuturo FFP, Fassil, FIE FFP, Fortaleza FFP, ProCredit - BOL, PRODEM FFP
	NRE	No Regulada, IMF sin supervisión bancaria	Agrocapital, CRECER, Diaconia, Emprender, FADES, FONCRESOL, FUNBODEM, IDEPRO, IMPRO, ProMujer - BOL
Comparación Internacional	BOL	Todas las IMFs de Bolivia	Agrocapital, BancoSol, COOP Fátima, CRECER, Diaconia, Ecofuturo FFP, Emprender, FADES, Fassil, FIE FFP, FONCRESOL, Fortaleza FFP, FUNBODEM, IDEPRO, IMPRO, ProMujer - BOL, ProCredit - BOL, PRODEM FFP
	LNB	Resto de IMFs de América Latina y El Caribe	210 IMFs del Resto de América Latina y El Caribe
	LAC	Todas las IMFs de América Latina y El Caribe	228 IMFs de América Latina y El Caribe

Fuente: **Microfinance Information Exchange**

5.4. Importancia de la tasa de interés para los clientes de microfinanzas

Los clientes de bajos ingresos no tienen otras alternativas mejores que las instituciones microfinancieras para lograr financiamiento, e incluso llegan a pagar tasas por encima del 10% mensual cuando recurren a fuentes informales.

Los clientes de las instituciones microfinancieras están en la capacidad y dispuestos a pagar -por sus préstamos- tasas de interés superiores a las ofertadas por las entidades bancarias, siempre que reciban un adecuado nivel de servicio que combine agilidad, oportunidad, buena atención del

personal, claridad en la explicación de las condiciones de préstamo y otros aspectos relacionados con la transparencia de la información.

Respecto al costo del préstamo, podríamos dividir a los clientes en dos segmentos de microprestatarios, en función al tamaño del crédito. Por un lado, clientes que son grandes –en el sentido que solicitan montos mayores– y, por otro lado, clientes pequeños o microempresas que demandan préstamos menores.

Con relación al primer grupo, estos clientes son empresas medianas o empresas pequeñas que han crecido en sus actividades, y son las que más interesadas están en lograr que las entidades les cobren tasas más bajas. Para estos clientes, el monto que deben pagar por intereses resulta importante, dado que el monto de su préstamo es también mayor. Por ello, beneficiarse con una menor tasa implicaría menores cargas financieras o la posibilidad de contar con mayor capital de trabajo en lugar de destinar esos recursos al pago de intereses.

Sin embargo, al parecer lo que más preocupa a estos clientes no es tanto la tasa de interés, sino el costo total de su endeudamiento, el cual contempla varios otros factores adicionales a las tasas de interés. Estos clientes, en la mayor parte de los casos, son más sensibles a las comisiones por desembolso, cobranzas por recuperación de gastos administrativos, cobranza por uso de formularios y otros cargos adicionales.

Respecto al segundo grupo, estudios de campo han demostrado que este tipo de clientes valoran enormemente los procedimientos diseñados para ahorrarles tiempo; son clientes que asignan una alta importancia al poco volumen de documentos que deben presentar para obtener un financiamiento.

En este sentido, la "tecnología crediticia" debe estar enfocada a brindar un acceso rápido y oportuno al demandante de crédito, reduciendo el tiempo de trámite y la exigencia de requisitos legales o tributarios.

Otra consideración importante, es que la rentabilidad marginal del capital de la microempresa es tan alta que el costo financiero de un préstamo obtenido de una institución microfinanciera puede pagarse sin mayores complicaciones. Por ello, la tasa de interés puede no ser el factor más importante a la hora de tomar la decisión de obtener un crédito.

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

5.5. Resultado de las Encuestas

Para realizar la base de datos, se utiliza un patrón de conversión, es decir se le asigna valores numéricos a las variables cualitativas.

Edad de los encuestados:

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2.28
Mediana	2
Moda	3
Desviación Típica	0,85

Tabla N° 1
Distribución de frecuencias Edad

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos				
15 - 25	20	21%	0,21	21
26 - 36	34	35%	0,35	56
37 - 49	37	39%	0,39	95
Mayor de 50	5	5%	0,05	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 12

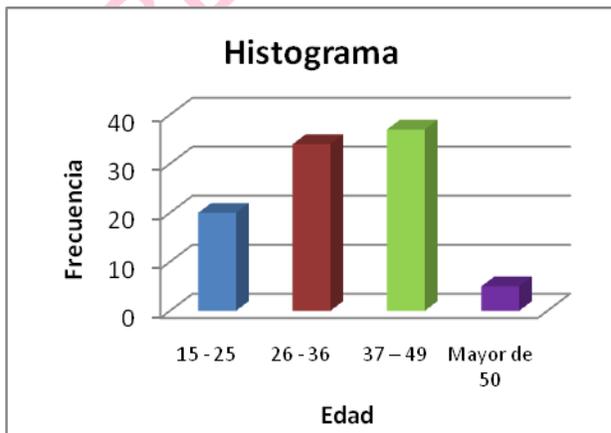
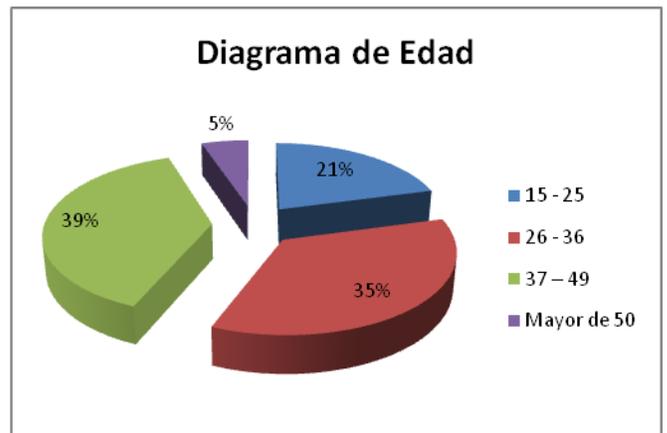


Grafico N° 13



Sexo de los encuestados:

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,12
Mediana	1
Moda	1
Desviación Típica	0,33

Tabla N° 2
Distribución de frecuencias Sexo

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos Femenino	84	87%	0,87	87
Masculino	12	13%	0,13	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 14

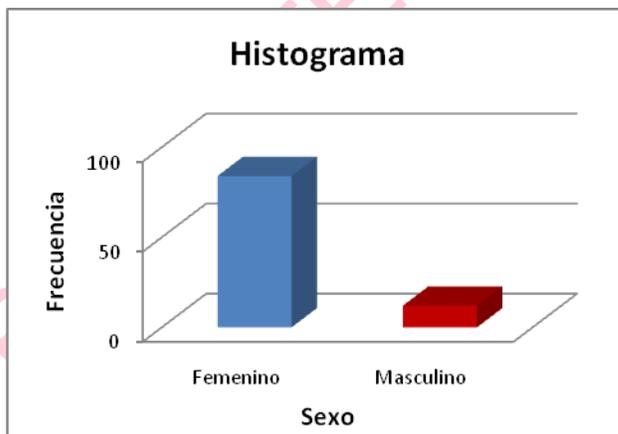
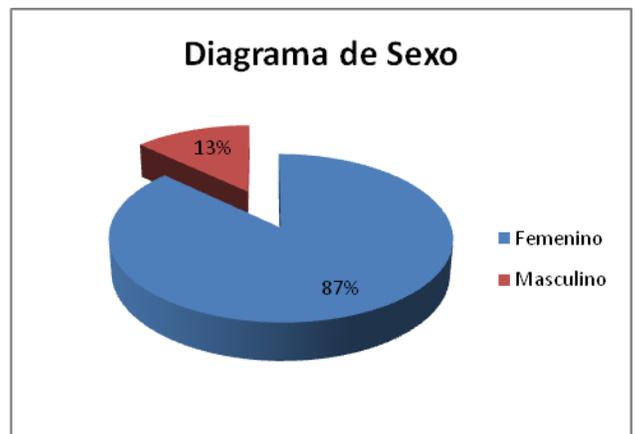


Grafico N° 15



¿Cómo surgió la idea de crear su negocio?

Patrón de transformación.-Para realizar la base de datos, se utiliza un patrón de conversión, es decir se le asigna valores numéricos a las variables cualitativas.

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2,45
Mediana	2
Moda	2
Desviación Típica	1,06

Tabla N° 3
Distribución de frecuencias cómo surgió la idea

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Propia	22	25%	0,25	25
	Por un amigo	29	33%	0,33	58
	Por un familiar	25	29%	0,29	87
	Otro	11	13%	0,13	100
	Total	87	100%	1	

Grafico N° 16

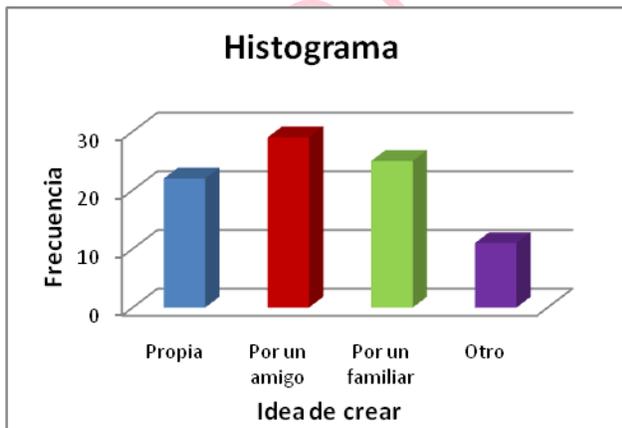
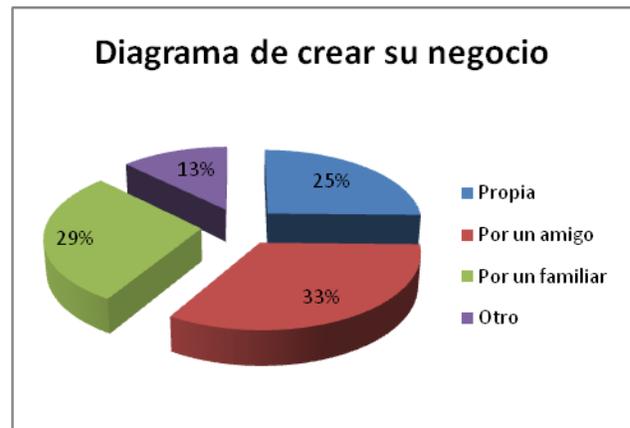


Grafico N° 17



¿Con quien vive usted?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2,86
Mediana	3
Moda	4
Desviación Típica	1,00

Tabla N° 4
Distribución de frecuencias Con quien vive usted

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos Solo	10	11%	0,11	11
Con mis Hijos	25	26%	0,26	37
Con esposo	29	30%	0,3	67
Con esposo/a e hijos	32	33%	0,33	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 18

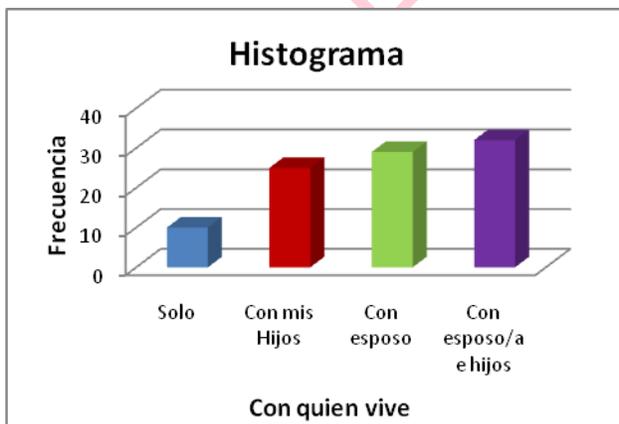


Grafico N° 19



¿Su ingreso es el único de su familia?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,5
Mediana	1,5
Moda	2
Desviación Típica	0,50

Tabla N° 5

Distribución de frecuencias su ingreso es el único de su familia

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Si	48	50%	0,5	50
	No	48	50%	0,5	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 20

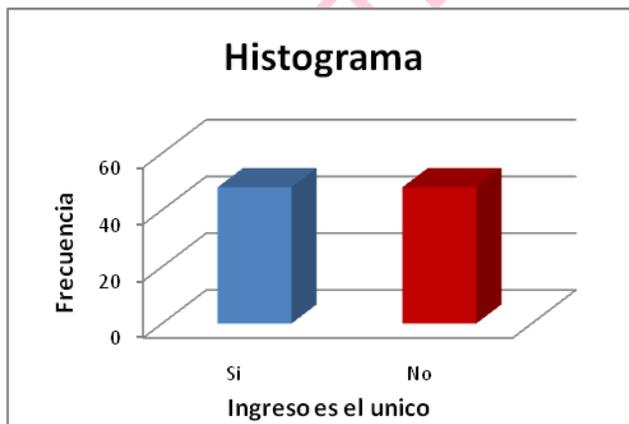
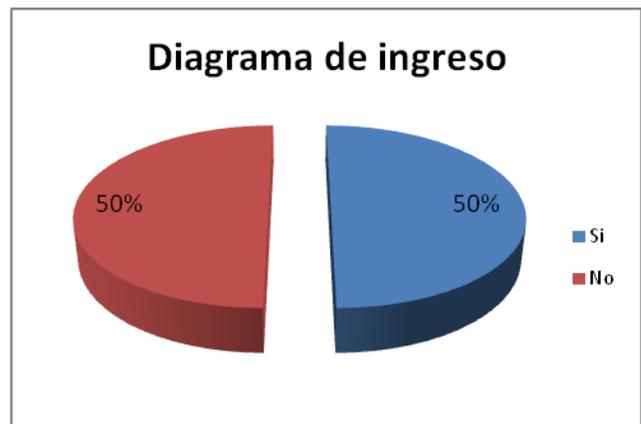


Grafico N° 21



¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,99
Mediana	2
Moda	2
Desviación Típica	0,67

Tabla N° 6

Distribución de frecuencias Cuantas personas dependen económicamente de usted

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Ninguna	22	23%	0,23	23
	1 - 2	53	55%	0,55	78
	3 - 5	21	22%	0,22	78
	Más de 5	0	0%	0	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 22

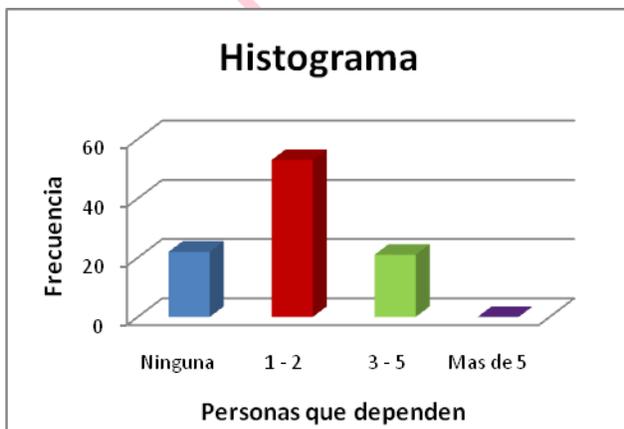
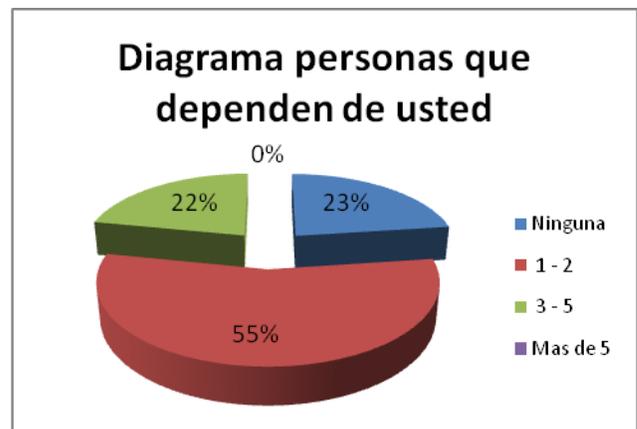


Grafico N° 23



¿Qué le hace falta para mejorar su negocio?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2,31
Mediana	1,5
Moda	1
Desviación Típica	1,44

Tabla N° 7

Distribución de frecuencias que le hace falta para mejorar su negocio

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Dinero	48	50%	0,5	50
	Ganas	4	4%	0,04	54
	Salud	17	18%	0,18	72
	Tiempo	20	21%	0,21	93
	Otro	7	7%	0,07	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 24



Grafico N° 25



¿Cuánto vende semanalmente?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2,51
Mediana	2
Moda	2
Desviación Típica	0,83

Tabla N° 8

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	500 - 1000	8	8%	0,08	8
	1500 - 2500	44	46%	0,46	54
	3000 - 3500	31	32%	0,32	86
	Mas de 3500	13	14%	0,14	100
	Total	96	100%	1	

Distribución de frecuencias Cuanto vende semanalmente

Grafico N° 26

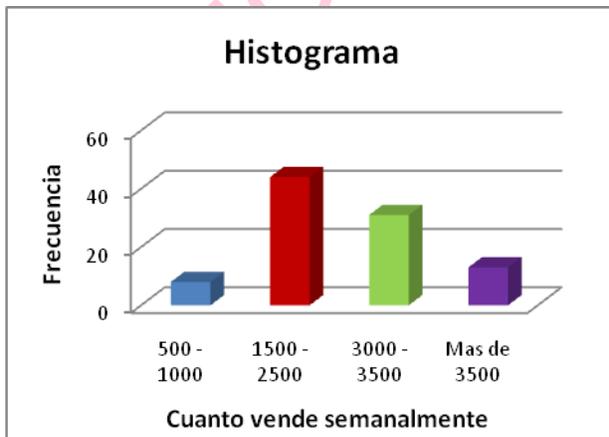
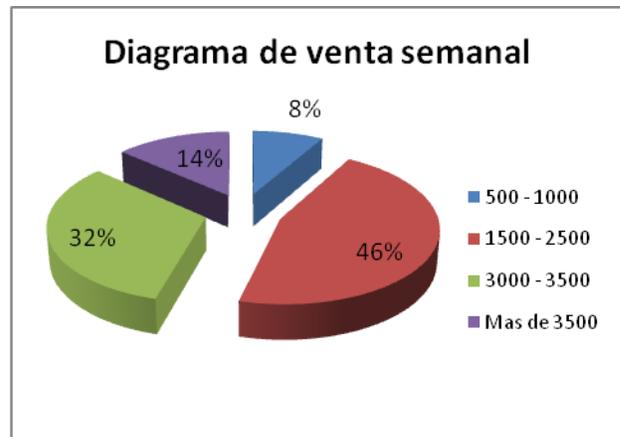


Grafico N° 27



¿Cuántas horas a la semana trabaja?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	45,52
Mediana	50
Moda	50
Desviación Típica	16,91

Tabla N° 9

Distribución de frecuencias cuantas horas a la semana trabaja

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	10	4	4%	0,04	4
	20	8	8%	0,08	12
	30	14	15%	0,15	27
	40	17	18%	0,18	45
	50	28	29%	0,29	74
	60	11	11%	0,11	85
	70	11	12%	0,12	97
	80	3	3%	0,03	100
Total		96	100%	1	

Grafico N° 28

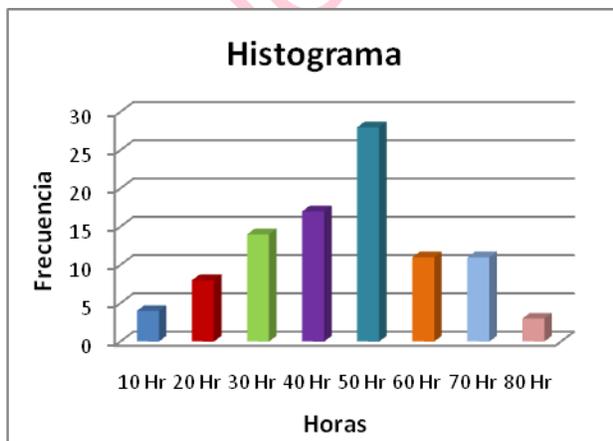
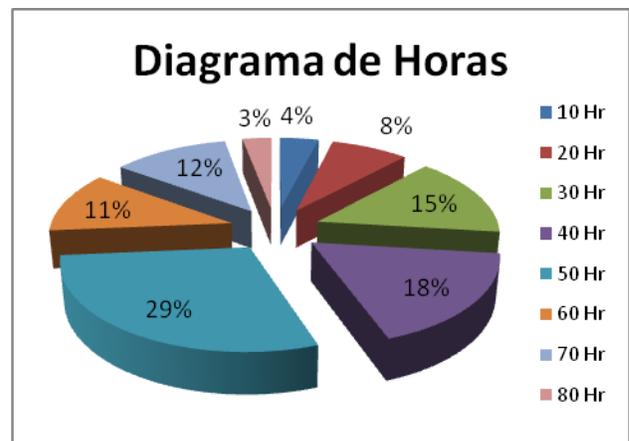


Grafico N° 29



¿Cómo adquirió sus primeros recursos?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	3,35
Mediana	3
Moda	5
Desviación Típica	1,64

Tabla N° 10

Distribución de frecuencias Como adquirió sus primeros recursos

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos Ahorros	16	17%	0,17	17
Préstamos Bancarios	24	25%	0,25	42
Préstamos de Amigos	11	11%	0,11	53
Todas las Anteriores	0	0%	0	53
Prestamos en microempresas	45	47%	0,47	100
Otro	0	0%	0	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 30

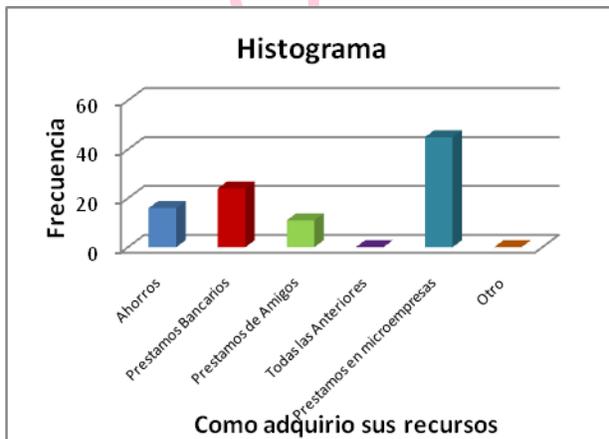
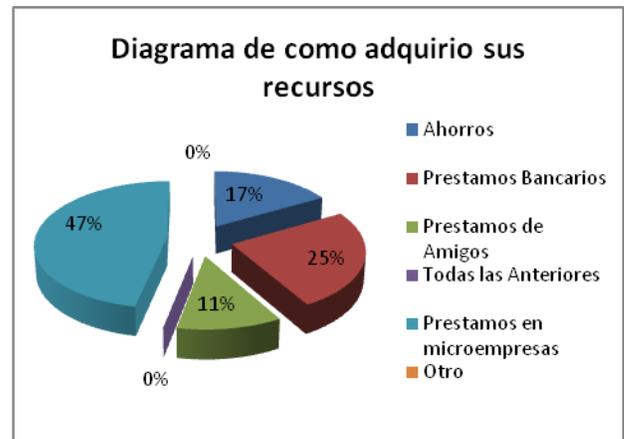


Grafico N° 31



¿Siempre ha sido independiente?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,42
Mediana	1
Moda	1
Desviación Típica	0,49

Tabla N° 11

Distribución de frecuencias Siempre ha sido independiente

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Si	56	58%	0,58	58
	No	40	42%	0,42	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 32

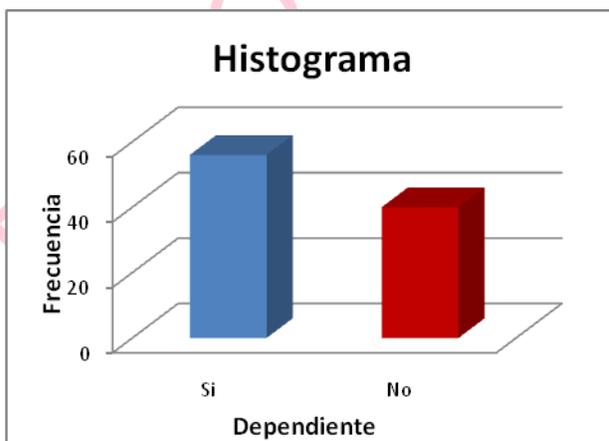
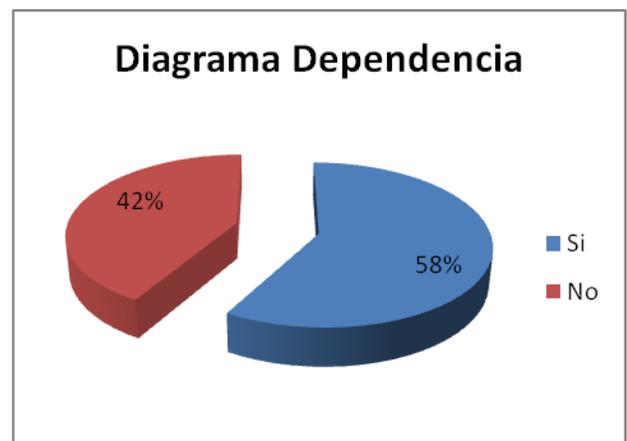


Grafico N° 33



¿Ha buscado alguna vez trabajo en alguna empresa en los últimos 10 años?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,54
Mediana	2
Moda	2
Desviación Típica	0,50

Tabla N° 12

Distribución de frecuencias Ha buscado alguna vez trabajo en alguna empresa en los últimos 10 años

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos Si	44	46%	0,46	46
No	52	54%	0,54	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 34

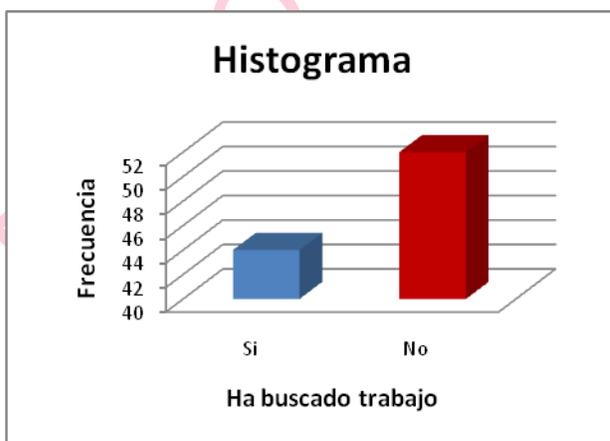


Grafico N° 35



¿Hace cuanto tiene su negocio?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	2,51
Mediana	2,5
Moda	2
Desviación Típica	0,97

Tabla N° 13

Distribución de frecuencias Hace cuanto tiene su negocio

	Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos Menos de 1 Año	16	17%	0,17	17
de 1 a 3 años	34	35%	0,35	52
de 4 a 7 años	31	32%	0,32	84
Más de 8 años	15	16%	0,16	100
Total	96	100%	1	

Grafico N° 36

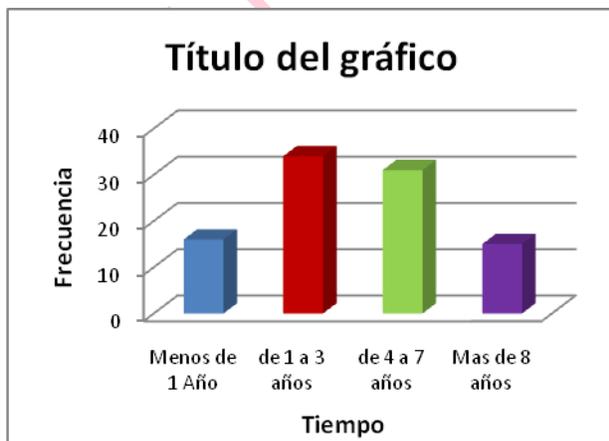


Grafico N° 37



¿Cuál es su grado de escolaridad?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	3,02
Mediana	3
Moda	3
Desviación Típica	0,81

Tabla N° 14

Distribución de frecuencias Cuál es su grado de escolaridad

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Ninguno	4	4%	0,04	4
	Primaria	18	19%	0,19	23
	Bachillerato	46	48%	0,48	71
	Universitario	28	29%	0,29	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 38

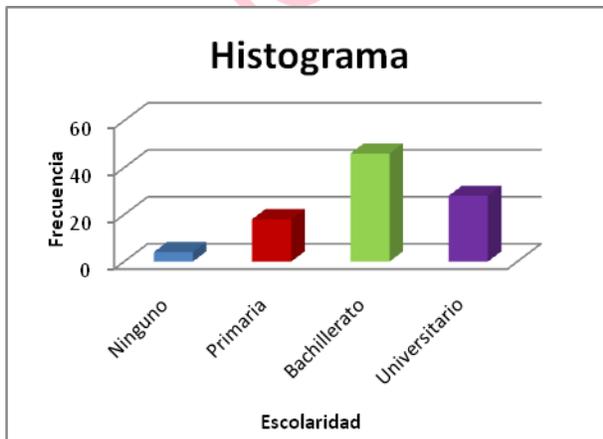
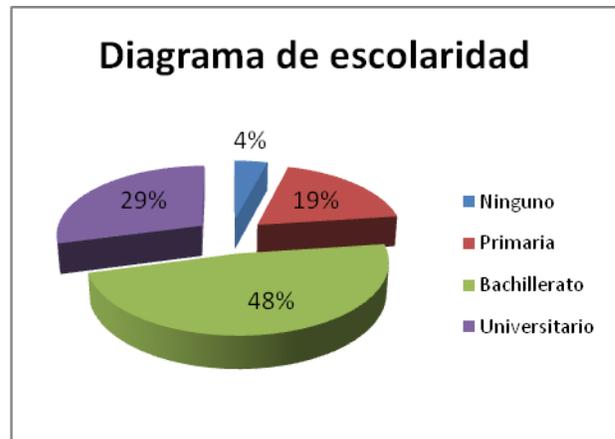


Grafico N° 39



¿Alguna vez ha pedido un crédito?

DESCRIPCION	VALOR
Número de encuestados	96
Media	1,22
Mediana	1
Moda	1
Desviación Típica	0,42

Tabla N° 15

Distribución de frecuencias Alguna vez ha pedido un crédito

		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	Si	75	78%	0,78	78
	No	21	22%	0,22	100
	Total	96	100%	1	

Grafico N° 40

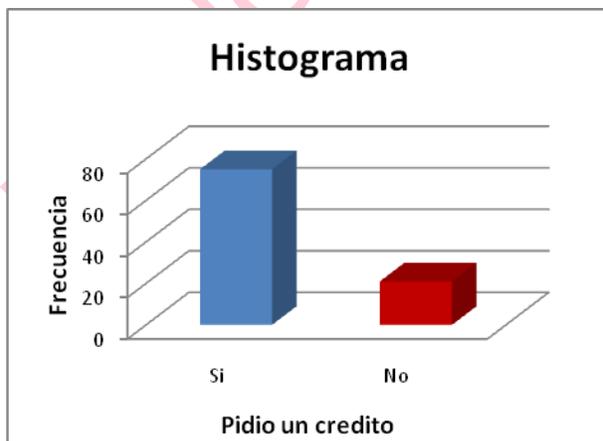


Grafico N° 41



El primer dato que nos sorprende en la encuesta por géneros, es el mayor grado de implicación en mujeres que en hombres, haciendo referencia, quizás, a un mayor conformismo de los hombres, a una mayor resistencia a implicarse en un programa que pueda modificar su rutina particular. Quizás también es debido al mayor sacrificio de las mujeres que, como dicen muchas entidades concesionarias de microcréditos, se arriesgan y sacrifican por la familia mucho más que sus maridos. De todas formas, no podemos extraer conclusiones claras.

Si nos fijamos un 50% de los encuestados necesitan más dinero para progresar ya que lo que ganan ahora o producen solo lo hacen como una forma de subsistencia a pesar de la pocas horas o horas extras que emplean en su negocio.

La apreciación del sistema está muy equilibrada con la hipotética implicación, lo que muestra seguridad y confianza hacia los programas de microcréditos un 47% de los encuestados consideran los microcréditos como un buen sistema.

Pero existe una gran desconfianza hacia el sistema de financiación, además de escepticismo y miedo. Sin embargo, debemos analizar los factores por los cuales no se implicarían todos estos individuos para valorar de forma más rigurosa las diferencias.

CONCLUSIONES

Bolivia en Microcrédito es considerado (junto con India y Bangladesh) como uno de los pioneros en las microfinanzas en el mundo.

El microcrédito ha demostrado en los últimos años ser una herramienta eficaz en la lucha contra la pobreza. Sin embargo, medir una rentabilidad económica y comprobar su éxito no es una tarea fácil. Los distintos programas de microcrédito en el mundo nos indican cómo es posible su funcionamiento y sustentabilidad en el tiempo. Sin duda la idea del profesor Yunus no ha perdido validez.

Somos conscientes que aun cuando el microcrédito está dirigido a aquellas personas de menores recursos, no es un instrumento eficaz para ayudar a los más pobres entre los pobres, ya que requiere de ciertas capacidades mínimas para poder emprender una actividad.

Debido a la tecnología crediticia que maneja y la especialización del sector al que atiende, existe una evolución de la morosidad más bajo del sistema financiero.

Es evidente que las entidades de microfinanzas han alcanzado un mayor protagonismo dentro del mercado boliviano mediante los grupos solidarios, tanto en su rol de intermediarios financieros como en la prestación de otros servicios.

Este sistema basado en la confianza como estímulo para el desarrollo de las microempresas, ha dado resultado como motor generador de riqueza. Y por consiguiente ha demostrado que existen medios más eficientes para disminuir la pobreza, o la subsistencia.

Las entidades crediticias representan para los emprendedores bolivianos una oportunidad de formalizar sus acciones de sustento.

Atender los requerimientos de las clases populares sugiere a los prestamistas la implementación de nuevas formas de gestión claramente más elaboradas, cuyo ápice debe ser la relación cercana con el cliente potencial y el seguimiento estrecho de la operación, para ello es necesario la aplicación de tecnologías innovadoras que faciliten el acceso a la información por parte de los usuarios, y a la vez reduzcan los altos costos de operación que los canales tradicionales demandan.

La economía informal requiere de servicios financieros integrales que incluyan no solamente soluciones de crédito, sino un paquete total de servicios financieros donde cuente adicionalmente con opciones de ahorro, inversión, seguros, etc. Esta población se encuentra en capacidad de sufragar el costo asociado a estos servicios, los microempresarios, siempre y cuando cuenten con esquemas de préstamos adecuados a las características propias de su actividad, son buenos pagadores tanto de intereses como de capital, y simultáneamente, con una educación financiera adecuada pueden desarrollar una cultura de ahorro y de utilización de otros productos como los seguros y los provisionales.

Aun existen segmentos de la población emprendedora, especialmente aquellos que no cuentan con un lugar fijo de asentamiento para el desarrollo de sus actividades comerciales (vendedores ambulantes, taxistas, etc.), quienes no han sido conseguido beneficiarse de los servicios prestados por las entidades financieras, y para los que se requiere el desarrollo de esquemas novedosos que faciliten el proceso de inclusión.

En nuestro país las fuentes de información para conocer el nivel de desempleo son los censos de población, sin embargo la información resulta ser deficiente debido a que las encuestas solo reflejan un instante en el tiempo, es decir, el momento en que las persona fueron encuestadas, por lo que las tasas no tienen mucha vigencia.

Por otra parte tenemos el subempleo que puede ser considerado como un fenómeno importante en Bolivia, no se conoce con exactitud su magnitud y sus características. Esto es, no hay encuestas ni ningún otro estudio que explique detalladamente el subempleo. La obtención de estas tasas en Bolivia no es cosa fácil ya que es costoso y requiere mucho tiempo, pero definitivamente lo que reflejarían estas tasas sería muy importante para la planeación económica y social.

Clientes en el umbral de la pobreza, los cuales la estabilización de sus ingresos resulta de mayor importancia que el crecimiento de la empresa. Aun cuando por término medio estas empresas no creen muchos empleos nuevos, mejoran sin embargo la calidad del empleo independiente para el microempresario.

Una mejora en el bienestar social causado por microcrédito depende no sólo de la profundidad del alcance sino también de su valor, costo, amplitud, duración y ámbito. La duración importa porque el esfuerzo por lograr mayor duración cree incentivos que promueven mejoras en otros aspectos.

Las organizaciones en La Paz tienden a atender no a los más pobres sino a aquellos cerca de la línea de pobreza.

Los más pobres son menos probables de tener capacidad de ser sujetos de crédito y de demandar préstamos, y muchos de los no pobres tienen acceso a otras fuentes de crédito.

Las organizaciones que prestan a Grupos Soidarios en La Paz tuvieron un alcance más profundo que las organizaciones que prestan a individuos. En general, las tecnologías grupales tienen más potencial para un alcance profundo porque sustituyen el colateral físico con la garantía solidaria.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

ANEXOS

Cuadro Nº A1

BOLIVIA: CARTERA MICROFINANCIERA ASOFIN, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2002 - 2008

(En miles de dólares estadounidenses)

DEPARTAMENTO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BOLIVIA	249.055	325.331	414.813	532.931	679.278	921.464	1.304.301
Chuquisaca	11.589	16.564	19.987	26.959	34.249	44.112	62.804
La Paz	99.150	128.755	160.211	188.193	234.718	311.560	440.360
Cochabamba	43.266	59.189	75.230	102.504	137.253	183.586	250.183
Oruro	8.504	8.381	8.447	10.551	13.493	18.365	33.375
Potosí	5.015	6.804	10.761	15.073	20.539	31.724	51.290
Tarija	12.109	12.606	17.046	22.493	30.520	40.880	63.479
Santa Cruz	59.842	78.430	103.094	142.226	181.889	254.726	348.049
Beni	8.271	12.641	17.588	21.896	23.406	30.570	41.928
Pando	1.309	1.961	2.449	3.036	3.211	5.941	12.833

Fuente: ASOFIN

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

Cuadro N° A2
BOLIVIA: CARTERA Y CONTINGENTE DEL SISTEMA BANCARIO, SEGÚN PLAZO, TIPO DE CRÉDITO
Y MONTO DE CRÉDITO, 1999 - 2008
(En millones de bolivianos)

CARTERA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PLAZO										
Cartera Bruta ⁽¹⁾ y Contingente	29.272	26.850	24.228	23.716	23.595	23.052	24.480	25.798	28.926	30.841
Corto Plazo	8.890	7.474	6.022	5.561	6.096	5.931	6.259	6.873	8.298	7.999
Mediano Plazo	12.385	10.455	8.437	7.863	6.607	6.060	6.732	7.252	8.485	10.264
Largo Plazo	7.997	8.922	9.769	10.292	10.892	11.061	11.490	11.673	12.143	12.578
TIPO DE CRÉDITO										
Cartera Bruta ⁽¹⁾ y Contingente	29.272	26.850	24.228	23.716	23.595	23.052	24.480	25.798	28.926	30.841
Crédito Comercial	22.822	21.220	19.015	18.737	18.458	17.511	17.214	17.149	18.633	17.420
Crédito Comercial Calificado por Días Mora ⁽²⁾										1.286
Crédito Hipotecario de Vivienda	2.232	2.661	2.278	2.734	2.916	3.296	3.906	4.441	4.955	5.370
Microcrédito	498	234	246	213	421	546	769	1.132	660	1.349
Microcrédito debidamente Garantizado	1.355	578	1.028	467	77	84	971	1.176	2.496	2.928
Microcrédito debidamente Garantizado con Garantía Real	0	0	0	54	339	192				
Crédito de Consumo	1.411	1.257	997	856	854	898	1.066	1.359	1.775	2.020
Crédito de Consumo debidamente Garantizado	955	901	664	656	530	526	555	541	406	469
MONTO DE CRÉDITO										
Cartera Bruta ⁽¹⁾ y Contingente	29.272	26.850	24.228	23.716	23.595	23.052	24.480	25.798	28.926	30.841
Mayores a US\$ 2.000.001	8.928	7.828	5.000	5.520	5.973	5.141	6.337	6.321	7.368	7.196
Entre US\$ 1.000.001 y US\$ 2.000.000	3.323	2.820	2.644	2.893	2.612	2.673	2.475	2.594	2.425	2.612
Entre US\$ 500.001 y US\$ 1.000.000	2.812	2.674	2.626	2.665	2.603	2.444	2.065	2.045	2.261	2.243
Entre US\$ 200.001 y US\$ 500.000	3.115	2.988	3.169	2.995	2.940	2.915	2.570	2.412	2.521	2.659
Entre US\$ 100.001 y US\$ 200.000	2.024	1.989	2.082	2.012	1.875	1.838	1.833	2.022	2.197	2.412

Entre US\$ 50.001 y US\$ 100.000	2.113	2.078	2.072	1.911	1.866	1.903	1.991	2.137	2.445	2.549
Entre US\$ 30.001 y US\$ 50.000	1.508	1.516	1.470	1.396	1.393	1.475	1.583	1.783	2.030	2.122
Entre US\$ 20.001 y US\$ 30.000	1.056	1.041	1.013	985	977	1.024	1.136	1.268	1.439	1.510
Entre US\$ 15.001 y US\$ 20.000	700	647	617	570	575	644	675	718	785	853
Entre US\$ 10.001 y US\$ 15.000	750	730	663	616	603	627	731	811	1.019	1.188
Entre US\$ 5.001 y US\$ 10.000	1.003	953	855	758	743	794	963	1.188	1.498	1.978
Entre US\$ 1.001 y US\$ 5.000	1.559	1.282	1.141	1.056	1.028	1.129	1.569	1.950	2.356	2.987
Entre US\$ 501 y US\$ 1.000	252	201	155	161	142	151	249	283	298	330
Menores a US\$ 500	129	104	721	178	266	294	302	266	283	201

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(1) Las diferencias con los saldos registrados en los estados financieros, se deben a que en estos últimos se contabilizan saldos netos en las cuentas por venta de bienes a futuro y leasing.

Cartera Bruta comprende: Cartera Vigente, Cartera con Atraso de 30 días, Cartera Vencida y Cartera en Ejecución.

(2) A partir del año 2008, se incluye crédito calificado por días mora.

Cuadro N° A3

LA PAZ: ESTADÍSTICAS E INDICADORES DE POBREZA, SEGÚN PROVINCIA Y SECCIÓN MUNICIPAL, 2001

DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y MUNICIPIO	POBLACIÓN CENSADA (OBJETO DE ESTUDIO)	CATEGORÍAS DE POBREZA								
		Población No Pobre				Población Pobre				
		Población con Necesidades Básicas Satisfechas	Población en el Umbral de Pobreza	Total Población No Pobre	Porcentaje de Población No Pobre	Pobreza Moderada	Indigente	Marginal	Total Población Pobre	Porcentaje de Población Pobre
BOLIVIA	8.014.380	1.328.873	1.990.043	3.318.916	41,41%	2.742.319	1.738.130	215.015	4.695.464	58,59%
LA PAZ	2.285.907	352.133	420.586	772.719	33,80%	819.956	645.954	47.278	1.513.188	66,20%
Pedro Domingo Murillo	1.439.943	345.215	368.682	713.897	49,58%	526.631	193.527	5.888	726.046	50,42%
Sección Capita - La Paz	765.237	297.482	203.972	501.454	65,53%	201.346	61.430	1.007	263.783	34,47%

Cuadro N° A4
BOLIVIA: INDICADORES DE POBREZA, SEGÚN ÁREA, 1999 -
2007

INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	1999	2000	2001	2002	2005	2006	2007
BOLIVIA (a)								
Incidencia de pobreza (FGT ₀)	Porcentaje	63,47	66,38	63,12	63,33	59,63	59,92	60,10
Brecha de pobreza (FGT ₁)	Porcentaje	35,99	40,16	34,55	34,88	33,30	32,39	30,52
Magnitud de pobreza (FGT ₂)	Porcentaje	25,62	29,31	23,88	24,24	23,36	21,79	20,11
Población total	Personas	8.000.798	8.274.803	8.248.404	8.547.091	9.366.312	9.600.809	9.850.513
Población pobre	Personas	5.078.106	5.492.814	5.206.393	5.412.566	5.584.772	5.752.902	5.919.766
Área Urbana (a)								
Incidencia de pobreza (FGT ₀)	Porcentaje	51,36	54,47	54,28	53,91	48,18	50,27	50,90
Brecha de pobreza (FGT ₁)	Porcentaje	22,19	25,40	24,60	23,81	20,25	21,81	21,23
Magnitud de pobreza (FGT ₂)	Porcentaje	12,75	15,36	14,65	13,76	11,14	12,22	11,66
Población total	Personas	5.035.535	5.268.526	5.148.771	5.330.045	6.001.837	6.065.496	6.418.450
Población pobre	Personas	2.586.251	2.869.766	1.682.481	2.873.265	2.891.635	3.049.317	3.266.991
Área Rural (a)								
Incidencia de pobreza (FGT ₀)	Porcentaje	84,00	87,02	77,69	78,80	80,05	76,47	77,29
Brecha de pobreza (FGT ₁)	Porcentaje	59,37	65,39	50,95	53,08	56,58	50,55	47,90
Magnitud de pobreza (FGT ₂)	Porcentaje	47,43	54,62	39,10	41,44	45,16	38,22	35,92
Población total	Personas	2.965.263	3.006.277	3.099.633	3.217.046	3.364.475	3.535.313	3.432.063
Población pobre	Personas	2.490.821	2.616.062	4.000.080	2.535.037	2.693.137	2.703.585	2.652.775

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

Nota: Corresponde a indicadores obtenidos por el método de línea de pobreza, calculados a partir del ingreso.

No se calcularon estos indicadores para la Encuesta Continua a Hogares 2003 - 2004, por tanto no existe información para ese período.

(a) No se incluyen empleadas/os del hogar, ni parientes de las/os empleadas/os del hogar

Definición de Indicadores

CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES

Número de IMFs	Tamaño de la muestra
Edad	Años de existencia
Activo Total	Activo Total, Ajustado por inflación, por provisión para préstamos atrasados y castigos estandarizados
Número de Oficinas	Nº (incluso las oficinas centrales)
Número de Personal	Nº total de empleados

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Patrimonio / Activos	Patrimonio Total Ajustado/ Activo Total Ajustado
Razón de Obligaciones Comerciales	(Depósitos Voluntarios y a Plazo + Obligaciones a Tasas Comerciales)/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio
Razón Deuda/ Capital	Pasivo Total Ajustado/ Patrimonio Total Ajustado
Depósitos sobre Cartera Bruta	Depósitos Voluntarios/ Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Depósitos sobre Activo Total	Depósitos Voluntarios/ Activo Total Ajustado
Cartera Bruta sobre Activo Total	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Activo Total Ajustado

INDICADORES DE ESCALA

Número de Prestatarios Activos	Número de Prestatarios con Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	Número de Prestatarias (mujeres) Activas/ Número de Prestatarios Activos Ajustado
Número de Préstamos Vigentes	Número de Préstamos Vigentes, Ajustado por Castigos Estandarizados
Cartera Bruta de Préstamos	Cartera Bruta de Préstamos, Ajustada por Castigos Estandarizados
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Número de Prestatarios Activos Ajustado
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ INB per Cápita	Saldo Promedio de Créditos por Prestatario Ajustado/ INB per cápita
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	Cartera Bruta de Préstamos Ajustada/ Número de Préstamos Vigentes
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	Saldo Promedio de Préstamos Vigentes Ajustado/ INB per cápita
Número de Depositantes Voluntarios	Número de depositantes voluntarios con cuentas corrientes, cuentas de ahorro y depósitos a plazo
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	Número de cuentas de depósito voluntario y depósitos a plazo
Depósitos Voluntarios	Total de las cuentas de depósitos a la vista y los depósitos a plazo
Saldo Promedio por Depositante	Depósitos Voluntarios Total/ Número de Depositantes Voluntarios
Saldo Promedio por Cuenta de Depósito	Depósitos Voluntarios Total/ Número de Cuentas de Depósito

INDICADORES MACROECONÓMICOS

INB per Cápita	Ingreso total generado por los residentes de un país, no importando su localización/ Población Total
Tasa de Crecimiento del PIB	Crecimiento anual en la Producción total de bienes y servicios en el territorio de un país dado
Tasa de Depósito	Tasa de Interés ofrecida a los residentes para depósitos a la vista, ahorro o plazo
Tasa de Inflación	Variación Anual en el Índice de Precios al Consumidor promedio
Penetración Financiera	Agregado monetario incluyendo el efectivo, Depósitos y Dinero electrónico (M3) / PIB

DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL

Retorno sobre Activos	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Activo Total Promedio Ajustado
Retorno sobre Patrimonio	(Resultado Operacional Neto Ajustado - Impuestos)/ Patrimonio Total Promedio Ajustado
Autosuficiencia Operacional	Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta + Gastos operacionales)
Autosuficiencia Financiera	Ingresos financieros Ajustados/ (Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados + Gastos operacionales) Ajustados

INGRESOS

Ingreso Financiero/ Activo Total	Ingresos financieros Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Margen de Ganancia	Resultado de operación neto Ajustado/ Ingresos operacionales Ajustados
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	Ingresos Financieros por Cartera Bruta de Préstamos/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	(Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta - Tasa de inflación)/ (1 + Tasa de inflación)

GASTOS

Gasto Total/ Activo Total	(Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta + Gastos operacionales) Ajustado/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Financiero/ Activo Total	Gastos Financieros Ajustados/ Activo Total Promedio
Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados/ Activo Total	Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados, neta Ajustada/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Operacional/ Activo Total	(Gastos operacionales + Donaciones en Especie)/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Personal/ Activo Total	Gasto de Personal / Activo Total Promedio Ajustado
Gasto Administrativo/ Activo Total	Gastos Administrativos Ajustados/ Activo Total Promedio Ajustado
Gasto de Ajustes/ Activo Total	(Resultado Operacional Neto - Resultado Operacional Neto No Ajustado)/ Activo Total Promedio Ajustado

EFICIENCIA

Gasto Operacional / Cartera Bruta	Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Gasto de Personal/ Cartera Bruta	Gasto de Personal Ajustado/ Cartera Bruta de Préstamos Promedio Ajustada
Salario Promedio/ INB Per Cápita	Gasto de Personal Promedio Ajustado/ INB per cápita
Gasto por Prestatario	Gastos Operacionales Ajustados/ Prestatarios Activos Promedio Ajustado
Gasto por Préstamo	Gastos Operacionales Ajustados/ Préstamos Vigentes Promedio Ajustado

PRODUCTIVIDAD

Prestatarios por Personal	Número de Prestatarios Activos Ajustado/ Número de Personal
Préstamos por Personal	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Personal
Prestatarios por Oficial de Crédito	Número de Prestatarios Activos/ Número de Oficiales de Crédito
Préstamos por Oficial de Crédito	Número de Préstamos Vigentes Ajustado/ Número de Oficiales de Crédito
Depositantes Voluntarios por Personal	Número de Depositantes Voluntarios/ Número de Personal
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	Número de Cuentas de Depósito/ Número de Personal
Razón de Distribución de Personal	Número de Oficiales de Crédito/ Número de Personal

RIESGO Y LIQUIDEZ

Cartera en Riesgo > 30 Días	Saldo de Préstamos Atrasados > 30 días/ Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Cartera en Riesgo > 90 Días	Saldo de Préstamos Atrasados > 90 días/ Cartera Bruta de Préstamos Ajustada
Razón de Préstamos Castigados	Valor de Préstamos Castigados Ajustado/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Tasa de Préstamos Incobrables	Préstamos Castigados Ajustados, Neto de Recuperaciones/ Cartera Bruta Promedio Ajustada
Razón de Cobertura de Riesgo	Provisión para Préstamos Atrasados/ Cartera en Riesgo > 30 días
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	Caja y Banco Ajustado/ Activo Total Ajustado

Benchmarks por Tipo de Crédito y Escala

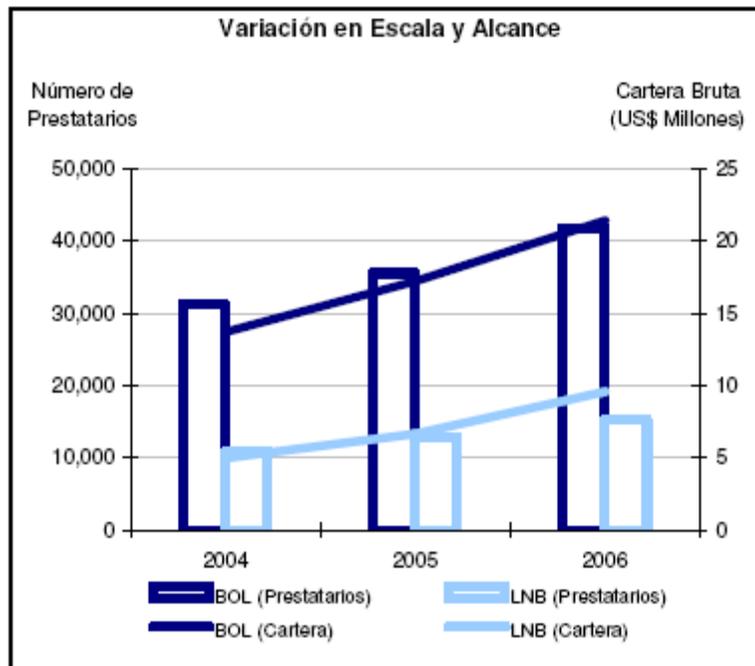
	Tipo de Crédito		Escala		
	Micro	Solo Micro	Grande	Media	Pequeña
	Empresa	Empresa			
CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONALES					
Número de IMFs	10	7	10	4	4
Edad	14	15	14	14	10
Activo Total	31,984,148	16,470,789	38,362,352	17,114,151	1,429,606
Número de Oficinas	12	19	36	13	6
Número de Personal	211	154	282	197	30
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO					
Patrimonio / Activos	11.5%	40.6%	10.9%	44.5%	50.2%
Razón de Obligaciones Comerciales	106.0%	54.9%	104.5%	59.3%	32.7%
Razón Deuda/ Capital	7.7	1.5	8.2	1.3	1.1
Depósitos sobre Cartera Bruta	67.5%	0.0%	67.5%	0.0%	0.0%
Depósitos sobre Activo Total	51.6%	0.0%	51.6%	0.0%	0.0%
Cartera Bruta sobre Activo Total	77.4%	85.9%	77.3%	83.2%	92.3%
INDICADORES DE ESCALA					
Número de Prestatarios Activos	13,366	19,892	41,784	19,416	2,697
Porcentaje de Prestatarias (Mujeres)	50.3%	62.6%	47.0%	68.5%	57.2%
Número de Préstamos Vigentes	13,717	20,615	45,584	19,767	2,697
Cartera Bruta de Préstamos	23,687,582	13,561,700	27,701,154	13,189,573	1,324,733
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1,583	318	1,662	788	423
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario/ INB per Cápita	156.7%	31.4%	164.6%	78.0%	41.9%
Saldo Promedio de Créditos Vigentes	1,505	318	1,662	718	423
Saldo Promedio de Créditos/ INB per Cápita	149.1%	31.4%	164.6%	71.1%	41.9%
Número de Depositantes Voluntarios	13,266	0	16,415	0	0
Número de Cuentas de Depósito Voluntario	14,870	0	16,961	0	0
Depósitos Voluntarios	24,056,428	0	26,980,364	0	0
Saldo Promedio por Depositante	793	0	793	0	0
Saldo Promedio por Cuenta de Depósitos	793	0	793	0	0
INDICADORES MACROECONÓMICOS					
INB per Cápita	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010
Tasa de Crecimiento del PIB	4.1%	4.1%	4.1%	4.1%	4.1%
Tasa de Depósito	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
Tasa de Inflación	4.3%	4.3%	4.3%	4.3%	4.3%
Penetración Financiera	51.6%	51.6%	51.6%	51.6%	51.6%
DESEMPEÑO FINANCIERO GENERAL					
Retorno sobre Activos	1.9%	4.9%	1.9%	5.2%	2.8%
Retorno sobre Patrimonio	13.3%	8.7%	14.5%	11.3%	4.8%
Autosuficiencia Operacional	115.3%	125.0%	114.3%	127.8%	123.8%
Autosuficiencia Financiera	114.4%	120.7%	112.0%	127.8%	113.1%
INGRESOS					
Ingreso Financiero/ Activo Total	20.4%	24.6%	19.6%	24.0%	23.5%
Margen de Ganancia	12.5%	17.1%	10.7%	21.8%	11.5%
Rendimiento Nominal sobre la Cartera Bruta	22.2%	24.9%	21.7%	24.5%	23.6%
Rendimiento Real sobre la Cartera Bruta	17.2%	19.8%	16.7%	19.4%	18.6%
GASTOS					
Gasto Total/ Activo Total	17.6%	19.7%	16.8%	18.8%	20.8%
Gasto Financiero/ Activo Total	4.9%	4.1%	4.5%	3.5%	4.7%
Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados/ Activo Total	1.1%	0.7%	1.2%	0.5%	1.1%
Gasto Operacional/ Activo Total	12.1%	15.4%	11.0%	14.3%	16.7%
Gasto de Personal/ Activo Total	6.1%	8.9%	5.9%	8.3%	9.9%
Gasto Administrativo/ Activo Total	4.8%	6.5%	5.1%	6.1%	8.7%
Gasto de Ajustes/ Activo Total	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
EFICIENCIA					
Gasto Operacional / Cartera Bruta	13.6%	19.5%	13.8%	16.9%	23.8%
Gasto de Personal/ Cartera Bruta	7.5%	11.1%	7.4%	9.8%	10.8%
Salario Promedio/ INB Per Cápita	962.4%	724.8%	993.6%	666.5%	642.3%
Gasto por Prestatario	219	67	219	104	70
Gasto por Préstamo	210	67	210	96	70
PRODUCTIVIDAD					
Prestatarios por Personal	72	153	71	127	86
Préstamos por Personal	74	153	74	135	85
Prestatarios por Oficial de Crédito	112	245	107	183	189
Préstamos por Oficial de Crédito	118	245	115	192	189
Depositantes Voluntarios por Personal	65	0	85	0	0
Cuentas de Depósito Voluntario por Personal	71	0	88	0	0
Razón de Distribución de Personal	56.3%	60.0%	65.1%	63.2%	49.7%
RIESGO Y LIQUIDEZ					
Cartera en Riesgo > 30 Días	1.2%	1.4%	1.5%	0.7%	1.8%
Cartera en Riesgo > 90 Días	0.8%	1.0%	0.8%	0.5%	1.1%
Razón de Préstamos Castigados	1.4%	1.8%	2.0%	0.8%	1.9%
Tasa de Préstamos Incobrables	0.8%	1.8%	1.2%	-0.2%	1.9%
Razón de Cobertura de Riesgo	286.6%	718.0%	347.8%	570.0%	968.8%
Activos Líquidos No Prod. sobre Activo Total	8.9%	5.0%	6.8%	5.9%	4.7%

Microfinanciación en los países desarrollados y en desarrollo: comparación

	<i>Países en Desarrollo</i>	<i>Países Desarrollados</i>
<i>Objetivos</i>	Prestación de servicios financieros a los pobres sobre una base sostenible	Concesión de crédito (y prestación de servicios de formación) para asistir a grupos destinatarios específicos (por ejemplo, desempleados, inmigrantes, progenitores, solteros)
<i>Tamaño del mercado</i>	La mayoría de la población entre el 60 y el 80 por ciento de los hogares	La población destinataria que reúne las condiciones es una minoría en la población activa.
<i>Densidad del mercado</i>	A menudo alta lo que disminuye los costos de transacción	Baja densidad de la clientela: costos de transacción más elevados
<i>Acceso a los servicios financieros</i>	La mayoría de la población no posee en general una cuenta bancaria; financiación informal generalizada	A pesar del sector financiero competitivo, desaparición gradual de bancos comerciales accesibles
<i>Alternativas de Ingresos</i>	Grupos de ingresos con recursos limitados e importante inestabilidad (transferencias, sueldos, ingresos empresariales)	Grupos de ingresos a un nivel superior con una gama de recursos más amplia; red de seguridad social; un mayor margen para la planificación
<i>Reglamentación</i>	Menos definida. Generalmente menos obligatoria	Compleja
<i>Costos de explotación</i>	Relativamente bajos para los clientes y para las IMF	Relativamente elevados
<i>Monto de los préstamos</i>	Nominalmente reducidos pero relativamente elevado: a menudo superior al PIB anual <i>per cápita</i>	Nominal y relativamente reducido a menudo inferior al 5 por ciento del PIB anual per cápita
<i>Economías de Escala</i>	Si	Difíciles de lograr
<i>Posibilidades de recuperación total de los costos</i>	Más de 60 instituciones de microfinanzas en todo el mundo son rentables	Poco probables

Fuente: Calmeadown Metrofind: A Canadian Experiment in Sustainable Microfinance, 2001

Grafico N° A1



Fuente: Microfinance Information Exchange

Las instituciones bolivianas mostraron una tendencia en rentabilidad opuesta al resto de la región. Las IMF bolivianas incrementaron su retorno sobre patrimonio debido en gran parte a los continuos incrementos en apalancamiento de las instituciones reguladas.

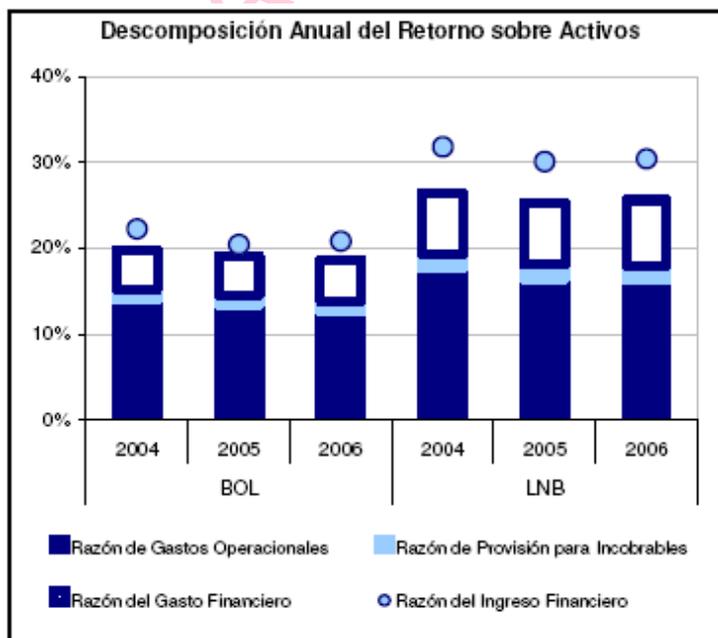
Los ingresos y gastos de las instituciones bolivianas disminuyeron levemente durante el periodo. El cambio en ingresos fue el producto de un leve decremento en la productividad de activos ya que las tasas activas en Bolivia casi no disminuyeron más allá de sus ya bajos niveles. Los gastos de las microfinancieras bolivianas también disminuyeron levemente en línea con las tendencias de toda la región, pero a niveles más bajos. Estos menores

cambios tanto en ingresos y gastos en Bolivia resultaron en la menor variación en ROA en el año 2006.

También la eficiencia de las IMF bolivianas medida por gastos operacionales sobre la cartera bruta se mantuvo más o menos constante durante los últimos dos años. Sin embargo, el gasto por prestatario subió rápidamente durante el mismo periodo. Este fenómeno no fue tan bien explicado por una rápida expansión en el saldo promedio por prestatario en Bolivia como en otros países de la región, sino más bien fue un síntoma de una caída constante en la productividad del personal de las IMF Bolivianas.

Las IMF de Bolivia siguieron siendo las menos riesgosas en América Latina. Después de reducir su cartera en riesgo en el año 2005, la mantuvieron a un nivel muy bajo durante 2006. Además, las IMF bolivianas incrementaron su nivel de cobertura de riesgo a casi 4 veces, superando el resto de la región latinoamericana.

Grafico N° A2



Fuente: Microfinance Information Exchange

Encuesta

1. Edad:

- a. 15-25 b. 26-36 c. 37-49 d. Mayor de 50

2. Sexo:

- a. Femenino b. Masculino

3. ¿Cómo surgió la idea de crear su negocio?

- a. Propia b. Por un amigo c. Por un familiar d. Otro (especificar)
-

4. ¿Con quién vive usted?

- a. Solo b. Con mis hijos c. Con esposo/a d. Con esposo/a e hijos

e. Otro

(Especificar) _____

5. ¿Su ingreso es el único de su familia?

- a. Si b. No

Si contesto No en la pregunta anterior, especifique los otros ingresos de su familia:

6. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?

- a. Ninguna b. 1-2 c. 3- 5 d. Más de 5

7. ¿Qué le hace falta para mejorar su negocio?

- a. Dinero b. Ganas c. Salud d. Tiempo e. Otro

8. ¿Cuánto vende semanal?

- a. 500 - 1000 b. 1500 - 2500 c. 3000 - 3500
d. Más de 3500

9. ¿Cuántas horas a la semana trabaja?

- a. 10 b. 20 c.30 d. 40 e.50 f. 60
g. 70 h. 80

10. ¿Cómo adquirió sus primeros recursos?

- a. Ahorros b. Préstamos Bancarios c. Préstamos de Amigos d. Todas las anteriores
e. Préstamos en Microempresas (Grupos Solidarios) f. Otro

11. ¿Siempre ha sido independiente?

- a. Si b. No

12. ¿Ha buscado alguna vez trabajo en alguna empresa en los últimos 10 años?

- a. Si b. No

13. ¿Hace cuanto tiene este negocio?

- a. Menos de 1 año b. De 1 a 3 años c. De 4 a 7 años
d. Más de 8 años

14. ¿Cuál es su grado de escolaridad?

- a. Ninguno b. Primaria c. Bachillerato d. Universitario

15. ¿Alguna vez ha pedido un crédito?

- a. SI b. No

Nº	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

MATRIZ DE ENCUESTADOS

1	3	1	4	2	2	2	1	2	40	1	1	2	3	3	1
2	3	1	4	2	2	2	1	2	40	1	1	2	3	3	1
3	3	1	4	2	2	2	1	2	40	1	1	2	3	3	1
4	3	1	2	3	2	2	1	2	50	1	1	2	3	3	1
5	2	1	2	3	2	2	1	3	50	5	1	2	3	3	1
6	1	1	1	1	2	1	1	3	50	5	1	2	2	3	1
7	2	1	3	4	1	1	3	2	50	5	1	2	2	3	1
8	2	1	1	4	1	1	3	2	50	5	1	2	2	3	1
9	2	1	3	4	1	2	4	2	50	5	1	2	2	3	1
10	1	2	3	1	1	2	4	2	40	5	1	1	2	3	1
11	3	1	4	2	1	2	4	2	40	5	1	1	1	3	1
12	3	1	2	2	2	2	4	3	40	2	2	1	1	3	1
13	3	1	2	3	2	3	4	2	60	2	2	1	1	3	1
14	1	1	3	4	1	3	1	2	60	2	2	1	1	3	1
15	1	1	4	4	1	2	1	3	60	2	2	1	2	2	1
16	4	2	1	4	2	2	1	3	50	2	2	2	2	2	1
17	3	1	1	4	2	2	1	2	50	5	2	2	2	2	1
18	3	1	3	4	2	2	1	3	50	5	2	2	2	2	2
19	3	1	2	3	2	2	4	3	70	5	2	2	2	2	2
20	2	1	1	2	2	1	1	4	70	5	1	2	2	2	2
21	2	1	1	3	1	1	1	4	70	5	1	1	3	2	2
22	2	1	1	3	1	1	1	4	70	5	1	1	3	2	1
23	3	1	1	3	1	1	4	4	70	5	1	1	3	3	1
24	2	1	1	2	1	1	1	3	70	5	2	1	3	3	1
25	3	1	2	1	1	2	1	3	70	3	2	2	4	3	1
26	2	1	2	1	1	2	1	3	50	3	2	1	4	3	1
27	2	1	3	4	2	2	1	3	50	3	2	1	4	3	1
28	2	1	4	1	2	2	1	3	50	3	2	1	4	3	1
29	3	1	4	1	2	2	4	3	60	3	2	1	3	4	1
30	3	1	3	2	1	2	4	2	60	3	2	1	3	4	1
31	3	1	3	2	1	1	1	2	60	3	2	1	3	4	1
32	1	1	3	2	2	1	1	2	60	5	1	1	3	4	1
33	1	2	4	3	1	1	1	2	30	5	1	2	3	4	2
34	1	1	1	3	2	1	1	1	30	5	1	2	4	4	2
35	4	1	2	4	1	1	1	1	30	5	1	2	4	4	2
36	3	1	2	3	2	1	2	1	20	5	1	2	4	3	2
37	3	2	2	3	1	3	2	1	20	1	1	2	4	3	1

38	3	1	2	3	2	3	2	2	20	1	1	2	3	3	1
39	2	1	4	3	1	3	2	2	20	1	1	2	3	3	1
40	1	1	3	4	2	2	3	2	20	1	2	2	3	4	1
41	3	1	2	2	2	2	3	2	20	1	2	2	3	4	1
42	3	1	2	2	1	2	3	2	20	1	2	2	3	4	1
43	1	1	1	2	1	2	3	2	20	5	2	2	2	4	1
44	2	1	3	2	1	2	3	3	30	5	2	1	2	4	1
45	2	2	3	4	1	2	3	3	30	5	1	1	2	4	1
46	2	1	3	3	1	2	3	3	30	5	1	1	2	4	1
47	3	1	2	3	1	2	3	3	30	5	1	1	2	2	1
48	2	1	4	3	2	3	3	3	10	5	1	1	1	2	1
49	3	2	3	4	2	3	5	3	10	5	2	1	1	2	1
50	2	1	3	4	2	3	5	3	10	2	2	1	1	2	1
51	2	1	3	3	2	3	5	3	10	2	2	2	3	2	1
52	2	1	2	4	1	2	5	4	30	2	2	2	3	2	1
53	2	1	2	4	2	2	5	4	30	2	1	2	3	2	1
54	2	1	1	3	2	2	5	4	30	2	1	2	2	3	1
55	1	1	1	3	1	2	5	4	30	2	1	2	2	3	1
56	1	1	1	4	1	3	4	3	50	2	1	1	1	3	2
57	3	1	1	4	2	3	4	3	50	2	1	1	1	3	2
58	3	1	1	4	1	3	4	3	50	2	1	1	1	3	2
59	3	1	3	4	2	3	4	1	50	5	1	1	1	3	2
60	3	1	3	4	1	2	1	2	60	5	1	1	3	3	2
61	3	1	4	2	1	2	1	2	60	5	1	1	3	4	2
62	3	1	1	2	2	2	1	2	60	5	1	1	4	4	1
63	1	1	4	2	1	2	1	2	60	5	1	2	4	4	1
64	2	1	4	3	1	2	1	2	70	5	2	2	4	4	1
65	2	1	4	4	1	2	1	2	70	5	2	2	4	4	1
66	2	1	2	4	1	1	4	2	70	3	2	2	4	4	1
67	2	1	1	4	1	1	4	3	70	3	1	2	2	4	2
68	1	1	1	1	1	1	4	3	80	3	1	2	2	4	2
69	4	2	3	2	2	1	1	3	80	3	1	2	2	4	2
70	4	2	2	2	2	2	1	2	80	5	1	2	2	3	2
71	3	1	1	2	2	2	1	2	50	5	2	2	2	3	2
72	3	1	4	2	1	2	3	2	50	5	2	2	2	3	2
73	3	2	3	4	2	2	3	2	50	5	2	2	2	3	1
74	3	1	2	4	1	2	3	3	50	5	2	1	2	3	1

75	2	1	1	4	1	3	3	3	40	5	2	1	2	3	1
76	2	1	4	3	1	3	3	3	40	5	2	1	3	2	1
77	1	1	3	3	1	3	3	2	40	5	1	1	3	2	1
78	3	1	2	3	1	3	1	2	40	2	1	1	3	2	1
79	1	1	2	1	1	3	1	2	30	2	1	1	3	4	1
80	2	1	2	2	1	2	1	1	30	2	1	1	3	4	1
81	1	1	4	1	1	2	1	1	30	2	1	2	3	4	1
82	2	1	2	4	1	2	1	1	50	2	1	2	4	3	1
83	3	2	2	3	2	3	4	2	50	2	2	2	1	3	1
84	1	1	3	4	2	3	4	2	50	1	2	2	1	3	1
85	3	1	2	3	2	3	1	2	50	1	2	2	1	1	1
86	2	1	1	3	2	2	4	2	50	1	2	2	1	1	1
87	2	1	4	3	2	2	1	4	50	1	2	1	1	1	1
88	2	1	2	4	2	2	1	4	50	1	2	1	2	1	1
89	4	1	3	2	2	2	1	4	40	1	1	1	2	4	1
90	3	1	2	2	2	1	1	2	40	2	1	2	2	3	1
91	3	1	4	2	2	1	1	2	40	2	1	2	2	3	2
92	2	2	2	3	2	1	1	2	40	2	1	2	2	3	1
93	2	1	3	4	2	2	1	2	40	2	1	1	4	3	1
94	1	1	2	3	1	2	1	4	40	5	1	1	4	4	1
95	1	1	4	4	2	2	4	4	40	5	1	1	4	3	1
96	1	2	3	1	2	1	1	3	50	5	1	2	3	3	1

BIBLIOTECA