

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



TESIS DE GRADO

**LA INCIDENCIA DE LOS MICROCRÉDITOS EN LA
PRODUCCIÓN DE LECHE DEL MUNICIPIO DE
PATACAMAYA (Periodo 2006-2010)**

POSTULANTE : RICARDO JOSÉ TORREZ CANAVIRI

TUTOR : LIC. REYNALDO YUJRA SEGALES

RELATOR : LIC. WALTER GUZMÁN

LA PAZ – BOLIVIA
2013

DEDICATORIA

A Dios, quien me dio fé, la fortaleza, la salud y la esperanza para culminar esta meta.

A mi esposa, quien me brindó su amor, su cariño, su estímulo y su apoyo y comprensión. ¡Gracias!

A mis adorados hijos Stephani y Mateo quienes me prestaron el tiempo que les pertenecía para que pudiera terminar esta meta y me motivaron siempre. Mi triunfo es el de ustedes, ¡los amo!

A mis padres, quienes me enseñaron desde pequeño a luchar para alcanzar mis metas.

A mis hermanos, sin ustedes no hubiese podido hacer realidad este sueño

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Mayor de San Andrés y en especial a la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras Carrera de Economía por permitirme ser parte de una generación, de triunfadores y gente productiva para el país.

Al Lic. Reynaldo Yujra Segales y al Lic. Walter Guzmán por la colaboración incondicional que me brindaron para completar mi formación académica.

INDICE

1	<i>CAPÍTULO I</i>	1
1.1	INTRODUCCIÓN	1
1.2	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.4	FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS	4
1.5	DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	4
1.5.1	Objetivo General	4
1.5.2	Objetivos Específicos	4
1.6	DELIMITACIÓN DEL TEMA	4
1.6.1	Delimitación Temporal	4
1.6.2	Delimitación Espacial	5
1.6.3	Delimitación Temática	5
1.7	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	5
1.7.1	Diseño de Investigación	5
1.7.2	Enfoque Metodológico	5
1.7.3	Metodología de la Investigación	5
1.7.4	Población Objeto de la Investigación	6
1.7.5	Instrumentos de Investigación	7
1.7.6	Procedimientos	8
1.7.6.1	Conformación de grupos	8
1.7.6.2	Determinación del tamaño de la muestra	9
1.7.6.3	Recolección de datos	10
1.7.6.4	Procesamiento de datos	10
1.7.7	Variables de Estudio	11
1.7.7.1	Independiente	11
1.7.7.2	Dependiente	11
	<i>CAPÍTULO II</i>	12
2	<i>MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO</i>	12
2.1	MARCO CONCEPTUAL	12
2.1.1	Crédito	12
2.1.2	Microcrédito	12
2.1.3	Ahorro	12
2.1.4	Riesgo	13
2.1.5	Organizaciones no gubernamentales	13
2.2	MARCO TEORICO	14
2.2.1	TEORÍAS DE DESARROLLO ECONÓMICO PRODUCTIVO	14
2.2.1.1	Teorías de Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional	14
2.2.1.1.1	Los Costos de Transporte	15
2.2.1.1.2	Otros Costos de Producción	15
2.2.1.1.3	Las Teorías del Lugar Central	16
2.2.1.1.4	La Existencia de 'Economías Externas' (Externalidades) y de Aglomeración	16
2.2.1.1.5	Los Modelos de Causalidad Circular y Acumulativa	17
2.2.1.1.6	La Renta de Von Thünen y el Uso de la Tierra	18
2.2.1.1.7	Polos de Desarrollo	18
2.2.1.1.8	La Nueva Geografía Económica y Economías de Escala	19
2.2.1.1.9	Teoría de los Ciclos de Productos	21
2.2.1.1.10	Teoría de la Base Económica e Interdependencia de Sectores	22
2.2.1.1.11	La Teoría Neoclásica del Desarrollo Regional	22

2.2.1.1.12	Modelos de Crecimiento Económico Regional	23
2.2.1.2	Teorías Basadas en Los Comportamientos de los Agentes	23
2.3.3.1	Monto	32
2.3.3.2	Plazo	33
2.3.3.3	Tasa de interés	33
2.3.3.4	Garantías	34
2.3.4.2	Crédito Individual	35
2.3.4.3	Crédito Asociativo	35
2.3.4.4	Bancos Comunales	35
2.3.5.5	Créditos comerciales	38
2.5	RIESGO	43
2.5.1.1	Riesgos financieros	43
2.5.1.1.1	Riesgos de liquidez	44
2.5.1.1.2	Riesgos de mercado	44
2.5.1.1.3	Riesgo de tasa de interés	44
2.5.1.2	Riesgos de crédito	45
2.5.1.2.1	Riesgo de cartera	46
2.5.1.2.2	Riesgos en el análisis del crédito	47
2.5.1.3	Riesgo país	47
2.5.1.4	Riesgo sector	48
2.5.1.4	Riesgo cobranza	48
2.5.2	Manejo Del Riesgo y gestión crediticia	50
2.5.2.1	Evaluación del riesgo	51
2.5.2.2	Vigilancia del riesgo	51
CAPÍTULO III		56
3 MARCO REGULATORIO		56
CAPÍTULO IV		58
4 MARCO REFERENCIAL		58
4.1.1	CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DE MICRO EMPRESA	58
4.1.2	TIPOS DE MICROEMPRESAS	60
4.1.2.1	Microempresas de supervivencias o de subsistencia.	61
4.1.2.2	Microempresas consolidadas o de acumulación	61
4.1.2.3	Microempresas dinámicas	61
4.1.3	Tipos de microempresarios	61
4.2 COMPORTAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA		62
4.2.1	Cartera de las entidades de microfinanzas	62
4.2.2	Evolución de la cartera de créditos y de las captaciones del público	63
4.2.3	Evolución del número de clientes de crédito y de depositantes en las entidades de ASOFIN	67
4.2.4	La tasa de morosidad	68
CAPÍTULO V		72
5 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS		72
5.1	ASISTENCIA CREDITICIA	72
5.1.1	Entidades financieras que brindan servicio de microcrédito al municipio de PATACAMAYA	72
5.1.2	Condiciones y requisitos para acceder a un crédito	73
5.1.3	ENTIDADES FINANCIERAS A LA CUAL ACCEDIERON PARA EL PRESTAMO DEL CREDITO	75
5.1.4	METODOLOGIAS DE SERVICIO DEL MICROREDITO	75
5.1.5	MONTOS DEL CREDITO (\$us.)	76
5.1.6	PLAZOS DEL CRÉDITO	77
5.1.7	FORMAS DE PAGO	77

Fuente: elaboración propia.	78
5.1.8 CUOTA MENSUAL DEL CRÉDITO (\$us.)	78
5.1.9 TASAS DE INTERES	79
Fuente: elaboración propia.	79
5.1.10 GARANTÍAS	79
5.1.11 DESTINO DEL CRÉDITO	81
5.1.12 CALIDAD DE ATENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS (EF)	82
5.1.13 CAPACITACIÓN SOBRE GESTIÓN DE CRÉDITOS	84
5.2 INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL INGRESO DEL PRODUCTOR LECHERO	85
5.2.1 Dedicación a la actividad lechera	85
5.2.2 Factores que influenciaron en el inicio de la actividad lechera	86
5.2.3 Número de cabezas bovina por familia	86
5.2.4 Composición del hato lechero	88
5.2.5 Estratificación del hato lechero	89
5.2.6 Producción de leche	90
5.2.6.1 Producción diaria de leche	90
5.2.6.2 Producción anual de la leche	91
5.2.7 Precio del litro de leche	92
5.2.8 Destino de la leche	93
5.2.9 Ingreso por venta de leche	95
5.2.9.1 Ingreso por la venta a PIL (Planta Industrializadora de leche)	95
5.2.9.2 Ingreso por la venta de derivados lácteos y leche cruda a otros mercados	96
5.2.9.3 Ingreso total	97
5.2.10 Gastos	97
5.2.11 Inversión en la actividad lechera	99
5.2.11.1 Inversión en ganado lechero	100
5.2.12 Ahorro	101
5.2.13 Esfuerzos que realizó el productor para mejorar sus ingresos	102
5.2.13.1 Valor agregado	102
5.2.13.2 Experiencia de la inseminación artificial en la actividad lechera	103
5.2.13.3 Manejo y administración de los productos veterinarios	104
5.2.13.4 Comercialización de productos	105
5.2.13.5 Capacitación sobre manejo de ganado lechero	105
5.2.14 Problemas que enfrenta el productor para mejorar su producción	106
5.2.15 Planteamiento de solución para mejorar la producción	107
5.2.16 Percepción de los productores sin crédito acerca del microcrédito	108
5.2.17 Conocimiento de las entidades financieras que prestan servicio en el sector	108
5.2.18 Solicitud del monto de capital	109
5.2.19 Tasas de interés	109
5.2.20 Forma de pago	110
5.2.21 Metodología del crédito	111
5.2.22 Plazos	111
5.2.23 Garantías	112
5.2.24 Destino del crédito	113
CAPÍTULO VI	118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	118
6.1 CONCLUSIONES	118
BIBLIOGRAFIA	128

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 INTRODUCCIÓN

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en la lucha contra la pobreza. Comenzó en Bangladesh hace más de 25 años, y su eficacia posibilitó su expansión en todo el mundo. Este sistema revolucionó al mundo financiero con su método basado en la *confianza* que posibilitó el acceso al crédito a aquellas personas de muy bajos ingresos.

Bajo el supuesto de que las personas se ven incentivadas por su deseo de progresar, que son motivadas por una profunda conciencia social, se reemplazó al sistema bancario tradicional por un mecanismo que permitió reducir el riesgo de prestarle a la gente pobre y hacer del microcrédito una actividad viable.

El primer gran interrogante que surge ante la aparición de un gran número de programas de microcrédito en Bolivia, es la necesidad de adaptación de la idea original nacida en Bangladesh con la realidad Boliviana, su cultura y sus costumbres.

Además, esta la incertidumbre de cuál es el impacto real del microcrédito en la reducción de la pobreza. En la búsqueda de una respuesta a estas cuestiones se desprende la necesidad de establecer los factores que hacen que un programa de microcrédito sea sustentable en el tiempo. De lo contrario, a programas de corta duración le seguirán efectos transitorios en la lucha contra la pobreza y no se consolidará el impacto positivo del microcrédito en la generación de ingresos.

La intención de este trabajo no es brindar respuestas definitivas sobre estas cuestiones, sino servir de marco para que el lector se pregunte y reflexione. Creo que todavía existen muchas dudas para resolver y el aporte que cada uno pueda hacer desde su conocimiento de la persona humana puede ser muy valioso.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Las microfinanzas constituyen una atractiva estrategia de desarrollo para un amplio espectro de actores, pues combinan los valores de la prestación de servicios orientada por el mercado, el espíritu empresarial, la autoayuda y la asistencia a los pobres. El potencial para llegar a un gran número de hogares y asistirlos en forma sostenible hizo de las microfinanzas una inversión de desarrollo popular en la década de los años noventa.

Los financiadores se encuentran cada vez más presionados para que prueben que sus inversiones en el campo de las microfinanzas han llegado a los pobres y contribuido a la lucha contra la pobreza. USAID quiso responder a este reto comisionando estudios de evaluación longitudinales. A través de tres estudios en el terreno conducidos en Perú, India y Zimbabue se buscó responder a una serie de de preguntas pendientes en materia de impacto:

¿Quién se beneficia de las microfinanzas?

¿Cómo se benefician los clientes de las microfinanzas?

Los beneficios de las microfinanzas ¿se concentran en la empresa o llegan también al hogar?

En el caso boliviano, específicamente en el ámbito microfinanciero lechero del municipio de Patacamaya estas preguntas no fueron respondidas con certeza es por esta razón la justificación de la importancia de nuestro estudio.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Microcrédito significa proveer a familias pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a comenzar o expandir un negocio pequeño. El cliente típico de un programa de microcrédito es aquella persona de bajo nivel de ingresos que o tiene acceso a instituciones financieras formales. Generalmente son personas que no trabajan en relación de dependencia, sino de forma independiente.

Se indica a las personas interesadas que formen grupos de entre 3 y 5 emprendedores de manera de que cada uno garantice que el otro va a pagar. Es decir, si un emprendedor del grupo no paga su cuota los demás deberán hacerlo.

La principal motivación por repagar su microcrédito o la deuda de su compañero está en la posibilidad de recibir un nuevo microcrédito. Comienza recibiendo su microcrédito un emprendedor y a medida que este repaga recibe otra persona del grupo. Se crea así una presión entre los pares que ayuda a disminuir la tasa de incobrabilidad o de atraso. Esto es lo que se denomina un grupo solidario. Los grupos se reúnen semanalmente para realizar el pago de sus cuotas y analizar los planes de negocio de cada uno de sus miembros. Los grupos están formados principalmente por mujeres porque generalmente son más pobres que los hombres y es más común que gasten sus ingresos en el bienestar de los hijos. La actividad agrícola y pecuaria, en la región altiplánica de nuestro país, constituye una de las principales fuentes laborales, y de ingreso económico (Silvestre, 2005).

Las políticas de los gobiernos pasados, han buscado alternativas para promover y fortalecer economías campesinas. Pero han tenido muy poco impacto, debido a la falta de recursos humanos y financieros. En los últimos años, las Instituciones Microfinancieras (IMF's), han impulsado programas de crédito y ahorro, dirigido a las familias del área rural. Por tanto; una de las alternativas de desarrollo para el sector productivo lechero, es acceder a un servicio de financiamiento económico para inyectar capital de inversión.

En el contexto institucional; las diferentes Entidades Financieras, se iniciaron con fines de apoyar, las iniciativas de pequeñas unidades de carácter unipersonal, familiar o asociativo, de los sectores urbano, periurbano y rurales, en asistencia crediticia y capacitación técnica.

Sin embargo; la finalidad de apoyar, promover el desarrollo rural por parte de las Entidades Financieras, que asisten a los productores de leche, son desconocidas por esta razón que nos planteamos la siguiente pregunta:

¿De qué manera el microcrédito otorgado por entidades financieras, ha incidido en la mejora del ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya?

1.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

El microcrédito que ofrecen las entidades financieras está impactando positivamente en el incremento del ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya.

1.5 DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del microcrédito otorgado por las entidades financieras en el incremento del ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar las características de los factores de producción empleados por los productores de leche del municipio de Patacamaya,
- Describir las características de los programas de microcrédito dirigido a productores de leche en el municipio de Patacamaya.
- Establecer el impacto de los programas de microcrédito en la capacidad productiva los productores de leche y su repercusión en el ingreso familiar.

1.6 DELIMITACIÓN DEL TEMA

1.6.1 Delimitación Temporal

La presente investigación fue realizada en el período 2006 – 2010, debido a que en el mismo se incrementó la cantidad de microcréditos otorgados a los productores lecheros por parte de las entidades financieras del país.

1.6.2 Delimitación Espacial

La presente investigación fue realizada en el Municipio de Patacamaya, particularmente con los productores de La Asociación de Productores Lácteos – Patacamaya (APROLPAT), la cual está conformada por 84 productores.

1.6.3 Delimitación Temática

En el desarrollo de la presente investigación se considera concepto tales como crédito, microcrédito, ahorro, etc., los cuales serán parte fundamental del desarrollo de la presente investigación.

1.7 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1.7.1 Diseño de Investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva – correlacional, debido a que en primera instancia se describirán los elementos que intervienen en las variables de estudio, para posteriormente hacer un análisis correlacional de las mismas.

Asimismo, se trata de una investigación no - experimental porque no existe simulación de fenómenos ni se producen ni manipulan en condiciones de laboratorio.

1.7.2 Enfoque Metodológico

El presente trabajo de investigación será realizado bajo un enfoque *transversal*, porque recolectara los datos en un solo momento del tiempo. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (Hernández, 2007).

1.7.3 Metodología de la Investigación

El presente trabajo de investigación tiene dos *enfoques*: cuantitativo y cualitativo. Con relación al primero, el método que se utilizará es la observación directa o trabajo de campo, complementado con la encuesta y su instrumento el cuestionario.

Para el segundo, la entrevista en *profundidad* más una guía de entrevista semi-estructurada, acompañada del método de casos, tratándose de asociaciones de productores lecheros y sus familias, agrupados en torno al CIPCA, y al Municipio de Patacamaya del Departamento de La Paz.

Para la determinación del impacto socioeconómico de los microcréditos, otorgados por Entidades Financieras (EF), es empleara la metodología de grupo control (Finrural, 2003), que consiste en la comparación de dos grupos: uno productores de leche con crédito, y el otro de productores sin crédito, denominado grupo control o testigo. Asumiendo que la muestra de los grupos tienen características similares y que han estado expuestas a los mismos efectos del entorno.

La comparación de los grupos, con intervención del servicio del microcrédito y el grupo control, es factible y viable el análisis de los resultados. (Evaluación de Impactos para el Fomento a Iniciativas Económicas, 2003).

1.7.4 Población Objeto de la Investigación

De acuerdo a las características del enfoque transversal, seleccionado para la atribución de impactos, la población objetivo de la investigación debe cumplir las siguientes condiciones:

A nivel de productores con crédito:

- Productores de leche varones o mujeres, que se dedican a la actividad lechera, la cual es propia de la familia.
- Productores de leche con una antigüedad de participación en programas de microcrédito, de al menos dos años.
- Productores de leche con crédito vigente, pagos de las cuotas no vencidas ni castigados.

A nivel de grupo control:

Productores de leche varones o mujeres, que se dedican a la actividad lechera, al menos generadora de ingresos, la cual es propia de la familia.

- Productores de leche, que no han participado en programas de microcrédito.

- Productores de leche, que habitan en viviendas próximas a los productores con crédito, así mismo operan sus actividades económicas, en las mismas zonas de producción.

1.7.5 Instrumentos de Investigación

El instrumento de medición que medió el impacto fue la “Encuesta de Impacto”. Mediante la aplicación de la boleta de encuesta, se obtuvo datos directamente de la realidad de los productores de leche, sin intermediarios que distorsionen la información.

Este instrumento fue muy útil porque permitió contar con información de la experiencia de los productores de leche en el municipio de Patacamaya en relación a la utilización de microcréditos y su efecto posterior en la mejora de su capacidad productiva y el ingreso.

El formulario de encuesta fue revisado y ajustado con preguntas cerradas y abiertas, estructuradas de manera tal se pueda conocer la asistencia crediticia, el impacto en los factores productivos y la percepción de los productores sin crédito acerca de las Instituciones Microfinancieras (IMF`s).

Para percibir los cambios generados por el programa de microcrédito en la situación económica del productor de leche, primeramente se identificó la actividad primaria y adicionalmente actividades complementarias como son: la agricultura y pequeños negocios; tiempo de permanencia en la actividad lechera y los factores que influyeron para el inicio de esta actividad productiva.

Dentro del hato lechero, se cuantificó la tenencia de ganado por categorías y la clasificación del hato productivo y no productivo.

Para la producción lechera, se tomó en cuenta: la producción individual, producción del hato, producción anual del hato lechero y el destino de la leche.

Para los indicadores del ingreso se determinó; el costo promedio de la leche, ingreso de la venta de leche a la PIL, ingreso por la venta de derivados lácteos y/o leche cruda a otros mercados y el ingreso anual.

En la variable gastos, se determinaron los gastos erogados en el último año en educación, salud, alimentación, servicios básicos, pasajes, ropa de trabajo, muebles y enseres, mantenimiento de maquinarias y otros.

En las inversiones, se tomó en cuenta, la compra de ganado lechero (ganado mejorado y/o criollo), adquisición de maquinarias agrícolas, transporte para el traslado de productos, herramientas de trabajo, productos veterinarios, compra de semillas forrajeras, compra de terreno para la siembra de forrajes, alquiler de pasturas y praderas de alfalfa, a su vez compra de vivienda y/o terreno urbano.

Por otro lado; se determinó la cantidad de productores de leche con ahorro, formas y Entidades Financieras donde tienen su ahorro, y beneficios del ahorro.

Por último se estudiaron los esfuerzos realizados por los productores de leche, para incrementar los ingresos, dar valor agregado a la materia prima, lugares de comercialización de la leche, queso y yogurt, capacitación recibida de las instituciones sobre manejo de ganado, contabilidad y otros. A su vez se identificó los problemas que enfrentaron para mejorar la producción y el planteamiento de solución.

Por otro lado, a través de las encuestas se obtuvo información, sobre la percepción de los productores sin crédito acerca del microcrédito, con el objetivo de plantear una nueva propuesta de tecnología crediticia, con línea de crédito dirigido a los productores de leche del Municipio de Patacamaya, al respecto se consultó sobre el conocimiento de las EF que trabajan en el sector, metodologías de trabajo, solicitud del monto del capital, tasa de interés, plazos, garantías, y destino del crédito.

1.7.6 Procedimientos

1.7.6.1 Conformación de grupos

La Asociación de Productores Lácteos – Patacamaya (APROLPAT), está conformada de 84 productores. Para el presente estudio de investigación, se consideró a todos los socios activos, que participan normalmente en las reuniones, y donde los aportes a la asociación, son de forma regular.

Para definir los grupos con crédito y sin crédito, se averiguó la participación o no de los productores de leche en programas de microcrédito, luego esta información fue individualizada y comparada con reportes del INFOCRED (Informe Confidencial de Créditos).

1.7.6.2 Determinación del tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra fue determinada, sobre la base de productores con crédito, mediante la fórmula de muestreo probabilístico: (Münch y Ángeles, 2003).

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{Z^2 * P * Q + N * e^2} \quad (1)$$

Donde:

- n = Tamaño estimado de la muestra.
- Z = Nivel de confianza = 90% ($Z_{0,9} = 1,645$)
- P = Probabilidad de ser elegido (0,5)
- Q = Probabilidad de no ser elegido (0,5)
- N = Tamaño de la población (59 productores con crédito)
- e = Error de estimación (10% = 0,1)

Realizando el reemplazo de los datos y el cálculo correspondiente se tiene:

$$n = \frac{(1,645)^2 (59) (0,5) (0,5)}{(1,645)^2 (0,5) (0,5) + 59 (0,1)^2}$$

$$n = 32 \quad (\text{productores de leche con crédito}).$$

Por otra parte; la muestra del grupo de productores sin crédito elegidas al azar fue en una cantidad de 21, en cumplimiento al mínimo exigido (Claure, 2001).

Finalmente la muestra de estudio estuvo conformada por 32 productores de leche con crédito y 21 sin crédito.

Cuadro 1 Tamaño de la muestra

Detalle	Total
Total de la población de APROLPAT	84
Productores con crédito	59
Productores sin crédito	25
Muestra de productores con crédito.	32
Muestra de productores sin crédito	21

1.7.6.3 Recolección de datos

En primera instancia se procedió a organizar el trabajo de campo, en predios de APROLPAT (Asociación de productores Lácteos - Patacamaya); con todos los presentes de ambos grupos, se coordinara y se confirmara la fecha de visita en la comunidad, con cada uno de los socios pertenecientes a la muestra aleatoria.

Las boletas de encuesta fueron aplicadas a los productores de leche individualmente, en el lugar donde viven y desarrollan sus actividades con el fin de evitar distorsiones y favorecer la veracidad de la fuente de información, y al final de la encuesta, los componentes de la familia retroalimentaran la información.

Las reuniones de información, fueron muy importantes en predios de la asociación, los productores de APROLPAT, las cuales se realizan el primer viernes de cada mes, en la misma se ocupara un espacio de tiempo, con el fin de socializar el presente trabajo de investigación.

1.7.6.4 Procesamiento de datos

Se diseñó una base de datos, en el Programa Microsoft Office Excel 2007, uno para las variables y la otra para alimentar los datos obtenidos de la encuesta.

Luego de la introducción o captura de datos se exportó al Programa SPSS/PC+ver 11.5 (Programa Estadístico para la Sociedad Científica versión 11.5), la cual estuvo diseñada para el procesamiento de información estadística y su posterior análisis. Este programa

está orientado a estadísticas sociales y todas sus aplicaciones, la misma nos permitirá tener todo el proceso de acuerdo a diferentes requerimientos.

1.7.7 Variables de Estudio

1.7.7.1 Independiente

El microcrédito que ofrecen las entidades financieras.

1.7.7.2 Dependiente

Está impactando positivamente en el incremento del ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya.

Cuadro 2 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES
MICROCREDITO	Microcrédito: oferta de servicios de crédito otorgado a poblaciones, usualmente pobres, que no califican según criterios bancarios tradicionales, montos mínimos otorgados según las políticas de cada institución financiera.	<ul style="list-style-type: none"> - Monto - Monto utilizado en la unidad productiva - Plazo - Metodología - Crédito individual - Crédito grupal.
IMPACTO EN EL INGRESO ECONÓMICO	Variación del ingreso, rentabilidad y desarrollo productivo del productor lechero	<ul style="list-style-type: none"> - Ingreso unidad económica - Productividad - Ganancia - Gastos - Capital rotacional - Patrimonio

CAPÍTULO II

MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO

2.1 MARCO CONCEPTUAL

2.1.1 Crédito

La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, define al “**Crédito**” “como un activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante el cual la institución financiera, asume el riesgo de su recuperación, y donde provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por el prestatario”. Donde las condiciones de plazo, garantías, montos mínimos y máximos a financiar, requisitos de documentación dependerán del tipo de crédito y serán definidas por las instituciones a cargo del crédito.

2.1.2 Microcrédito

Romero (2003), define al “**Microcrédito**” como la oferta de servicios de crédito otorgado a poblaciones usualmente pobres, que no califican según criterios bancarios tradicionales. Y que en Bolivia una de las estrategias de lucha contra la pobreza es el microcrédito, y en el marco de la globalización, reconoce que la integración de la economía campesina a mercados financieros, mejoran el acceso a los demás mercados y, por lo tanto aumenta la capacidad económica de las personas.

2.1.3 Ahorro

El “**Ahorro**” es la proporción del ingreso de una unidad económica cuyo consumo se pospone para el futuro. A su vez, el *ahorro* aumenta la riqueza y posibilita la acumulación del capital. Los *depósitos* son una forma de conservación de los ahorros como activos financieros.

El texto de FONDESIF (2005), define el ahorro: como el acto de separar el dinero excedente de los ingresos (ámbito productivo) y egresos (ámbito de consumo) para ser guardado-depositado y usado en el futuro.

2.1.4 Riesgo

Posibilidad de que ocurra un evento, cuya probabilidad puede ser o no medible¹, generalmente se considera que una decisión está expuesta al riesgo cuando existe una serie de posibles resultados que pueden fluir de ella y a cada uno de estos resultados se les puede asignar una **probabilidad** conocida de manera objetiva a dicho resultado. Según el BID, el riesgo se puede definir como la posibilidad de sufrir un daño para lo que se fijan dos principios:

- i) el daño debe medirse sobre el valor actual de los negocios, carteras o posiciones y
- ii) el daño se refiere a pérdidas inesperadas y no a costos esperados.

Según Arriola “RIESGO es la posibilidad de que ocurra un hecho adverso con potenciales implicaciones negativas para la institución.

2.1.5 Organizaciones no gubernamentales

Wisniwski (1996), señala: se entiende por Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) a las instituciones privadas o personas jurídicas, sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, de carácter religioso o laico, que realizan actividades de desarrollo o asistencia con fondos del Estado o de cooperación externa en el territorio nacional.

¹ SELDON A., PENNANCE F.G.; “DICCIONARIO DE ECONOMÍA”, 2000, pág.487.

2.2 MARCO TEORICO

2.2.1 TEORÍAS DE DESARROLLO ECONÓMICO PRODUCTIVO

2.2.1.1 Teorías de Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional

Una de las teorías iniciales del desarrollo económico regional es la denominada “Teoría de la Base Económica Regional²”. De acuerdo a esta teoría, el desarrollo de una región (o área específica local) depende de los efectos e interacciones que producen en las actividades de la región un grupo de sectores ó actividades denominados sectores básicos sobre el resto de actividades o sectores denominados sectores no básicos. Lo que impulsa el desarrollo de la región es del desarrollo de los sectores básicos cuyos productos son demandados fundamentalmente por regiones externas a la ubicación de los sectores básicos.

El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región. De acuerdo al literatura económica de esta teoría dos conjuntos de factores determinan el desarrollo del sector(es) básico(s) (exportador) de una región específica. El primero es el conjunto de factores internos a la región. Este conjunto incluye: i) los factores del espacio geográfico y dotación de recursos³; ii) la ubicación de: la región, la demanda de los bienes y servicios producidos en esta, la producción de bienes y servicios finales e insumos que se requieren para la producción de dichos bienes y servicios, y la distancia entre estas ubicaciones; iii) los factores asociados a la ventaja competitiva de la localización del sector básico; iv) eventos accidentales e históricos; v) el flujo de entrada y salida de firmas de los sectores básicos y no básicos; vi) los factores asociados a la diversificación (en lugar de la especialización) de los sectores básicos; vii) la existencia y explotación de las economías de escala, de aglomeración y externalidades; y viii) los factores relacionados al desarrollo de los productos (North, 1955; Biles, 2003; Porter, 1995, Mayo-Flynn, 1989; Dissart, 2003; Krugman, 1991, 1995, 1999; Vernon, 1966a,b).

² Los trabajos pioneros de esta teoría fueron presentados por Andrews (1953); Tiebouts (1956, 1962); y Sirkin (1959). Un resumen de los trabajos empíricos iniciales usando esta teoría es presentado por Richardson (1978) y discusiones posteriores se presentan en Gerking-Isseman (1981) y Loveridge (2004).

³ Un caso especial del sector básico es cuando existe un recurso natural que es explotado por una industria o sector que es intensivo en el uso de este recurso natural (Brazzel-Hicks, 1965; Watkins, 1963; Bertram, 1963).

El segundo conjunto de factores son los denominados externos a la región incluyendo aquellos que determinan el desarrollo de las otras regiones que demandan productos del sector base de una región particular y el de los mercados de los productos de exportación (Tiebouts, 1956, 1962; Sirkin, 1959; Blakely, 2001). Las áreas de la geografía económica tradicional o las teorías de localización⁴ y la de la economía regional (urbana y rural) o del espacio⁵ (Meyer, 1963; Cheshire-Duranto, 1998) se concentran en el conjunto de factores internos y son las que en mayor medida han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local. Entre los factores/modelos de espacio, de localización y geográficos, se destacan los siguientes:

2.2.1.1.1 Los Costos de Transporte

La literatura sobre los costos de transporte en sus inicios ha sido dominada por las contribuciones de Launhardt (1882), Weber (1909) e Isard (1956). La esencial característica de los modelos que incorporan estos costos es que la firma elige la “localización” de las actividades productivas en función de la distancia entre el mercado del producto elaborado en la planta de la firma y la localización de los insumos o recursos que se utilizan en la elaboración de los productos de la firma. Precios y cantidades de insumos y productos son asumidos fijos en la decisión de la firma. Desarrollos posteriores a dichos trabajos iniciales toman en cuenta las decisiones simultáneas de las firmas sobre precios, producción, la canasta de insumos y la localización. Un resumen formal de estos dos grupos de modelos es expuesto en Beckmann-Thies (1987).

2.2.1.1.2 Otros Costos de Producción

El desarrollo del sector transporte ha implicado una disminución de los costos de transporte para las empresas y un incremento en la importancia de otros factores de localización utilizados y/o que inciden en los procesos productivos. Los dos usuales factores de costos que inciden en la localización de las actividades de las empresas son: los laborales (incluyendo, salarios, productividad laboral, ambiente y política laboral); y los impuestos locales. Otros factores que inciden en la localización de las actividades

⁴ *Las cuales tienen como objetivo el explicar la ubicación de las actividades productivas en determinadas áreas geográficas.*

⁵ *Las cuales tienen como objetivo el explicar la asignación de recursos y sus cambios en el tiempo en las “regiones”.*

empresariales son: i) el ambiente empresarial; ii) las intervenciones del Estado en las actividades empresariales; iii) los servicios de soporte (tales como comunicaciones, infraestructura pública, educación e instituciones de capacitación) y la calidad de vida; y iv) la inercia de permanecer en la localización de las actividades establecidas. (Blair-Premus, 1993, Blakely-Bradshaw, 2002).

2.2.1.1.3 Las Teorías del Lugar Central

La localización de las actividades productivas requiere ser complementada con la localización, disponibilidad y/o tamaño de: i) diversos productos y servicios (manufactureros, de “marketing”, etc.) que son usados o inciden en dichas actividades; ii) los consumidores que demandan los productos de las actividades productivas; y iii) las áreas de los mercados de los productos de las actividades productivas. Las teorías del lugar central desarrolladas inicialmente por Christaller (1966) y Losch (1954) entre otros⁶ abordan la localización y tamaño de las ciudades y áreas de mercado⁷ que “sirven” a las actividades de las empresas.

Estas teorías han sido criticadas por el uso de supuestos “irrealistas” acerca de la distribución de la demanda y la relación entre costos de transporte y distancia⁸ (Krugman, 1995) y la ausencia de las decisiones de los agentes y sus potenciales interacciones. Avances sobre la determinación de los sectores básicos y no básicos introduciendo a las teorías del lugar central las decisiones de los agentes y sus interacciones han sido recientes (Stahl, 1987; Ishikawa-Toda, 2000).

2.2.1.1.4 La Existencia de ‘Economías Externas’ (Externalidades) y de Aglomeración

Hoover (1948), Isard (1975) y Marshall (1890) fueron los autores pioneros que identificaron la generación de beneficios potenciales para las empresas por estar localizadas o agrupadas en una determinada área geográfica. De acuerdo a Marshall

⁶ Berry (1967); Segal (1977); Evans (1985).

⁷ Donde se realizan las actividades complementarias a las actividades productivas de las empresas y donde residen los consumidores de los productos de las actividades productivas de las empresas.”.

⁸ Así, los principales supuestos “irreales” en los modelos de Losch (1954) son: i) el espacio donde se localizan las actividades es plano; ii) los costos de transporte son iguales independientes de la dirección; iii) los consumidores tienen idénticas preferencias e ingresos y están distribuidos uniformemente en el espacio.

(1890) existen tres aspectos adicionales a considerar para una determinada localización de una industria independientemente de los factores descritos anteriormente (1.1- 1.3). La primera es que la concentración de firmas en una sola localización ofrece un mercado de mayor tamaño a trabajadores de calificaciones específicas. La segunda que las industrias localizadas en una sola área geográfica puede absorber la producción de insumos especializados no transados internacionalmente. La tercera que las firmas agrupadas en una localización pueden generar cambios en las funciones de producción (o tecnologías) debido a los 'efectos externos' (externalidades) de la información provista por estas firmas. Estos aspectos y sus efectos son denominados las *economías de aglomeración* resultantes de la agrupación de firmas produciendo en una misma área geográfica.

2.2.1.1.5 Los Modelos de Causalidad Circular y Acumulativa

Estos modelos iniciados en el trabajo de Myrdal (1957) y revitalizado por Arthur (1990) y Krugman (1991) sostienen que las fuerzas del mercado, en lugar de corregirse por sí mismas, pueden conducir a la economía a una situación que se perpetúa en el tiempo.

Ejemplos de estos mecanismos de causalidad circular y acumulativa abundan. Krugman (1991) presenta el caso de causalidad circular en el sector manufacturero. Mediante un modelo simple muestra que la producción manufacturera tenderá a concentrarse donde existe un mercado grande. Por otro lado, el mercado será grande cuando la producción del sector manufacturero esté concentrada. La concentración de la producción (y de firmas) usualmente induce a que los costos de producción de los bienes y servicios sean menores en las áreas donde esta se localiza. La existencia de eslabonamientos hacia delante y hacia atrás (formulado por Hirschman, 1958) refuerza el argumento de la causalidad circular.

Otro ejemplo de causalidad circular es el que corresponde a los efectos del crecimiento económico. Así, la creación de nuevas plantas (empresas), el descubrimiento de recursos naturales, o la construcción de infraestructura pública (como carreteras, puentes, caminos, etc.) pueden generar círculos virtuosos de crecimiento.

2.2.1.1.6 La Renta de Von Thünen y el Uso de la Tierra

Conjuntamente con Weber (1909) y Losch (1940), Von Thünen (1826)⁹ es otro autor pionero de las teorías de la localización o espacio económico. En adición a la fertilidad de la tierra (productividad de la tierra) como determinante de la renta de la tierra en la teoría de Ricardo, Von Thünen introdujo los costos de transporte. Bajo supuestos simples¹⁰, Von Thünen muestra que los productos que se cultivan cerca de las ciudades son aquellos con menores costos de transporte, alta productividad y rentas altas de la tierra.

Conforme la ubicación de los productos se aleja del centro de la ciudad, la renta de la tierra, y la productividad de la tierra disminuyen con crecientes costos de transporte. En consecuencia, la contribución de Von Thünen a la teoría de la localización radica en la explicación de la distribución de las actividades a lo largo de un espacio geográfico. La explicación del porqué un conjunto de actividades se concentran en lugares específicos de dicho espacio no es abordada por Von Thünen. Krugman (1995) ha denominado las fuerzas centrífugas a los argumentos presentados por Von Thünen. Extensiones del modelo de Von Thünen (1826) son presentados por Takayama-Labys (1987) y Goldberg (1970).

2.2.1.1.7 Polos de Desarrollo

De acuerdo a la hipótesis de Perroux (1983) sobre polos de desarrollo, el crecimiento de una región o área local es determinado por las industrias y firmas de punta u otros actores económicos dominantes en dicha región o área local. Estas industrias, firmas o actores tienen algunas ventajas (tecnológicas, de nivel de riqueza, de influencia política, etc.) que les permiten desarrollarse. Los polos de desarrollo están ligados a otros polos y no necesariamente a las áreas de la periferia alrededor de los centros o ciudades en crecimiento.

Bajo las teorías económicas de localización, geografía económica (tradicional), y del espacio, los factores, modelos y teorías descritos hasta aquí (1.1- 1.7) no solo determinan

⁹ Samuelson (1983) y Dickinson (1969) describen la importancia de la contribución de Von Thünen a la teoría neoclásica.

¹⁰ Entre otros: i) un espacio homogéneo en fertilidad donde se producen diversos productos agrícola; ii) una ciudad centro del mercado; iii) consumidores idénticos en preferencias.

los sectores base de el área locales sino también el desarrollo y crecimiento económico del área local. Así, bajo esta línea de teorías o enfoques, el desarrollo de las regiones o de áreas locales está determinado por los aspectos que inciden en la localización de las industrias. De acuerdo a Malizia-Feser (1999), las teorías de desarrollo económico local basadas en los aspectos de localización también centralizan el análisis sobre si las diferencias en crecimiento entre regiones o áreas geográficas pueden permanecer en el tiempo o agravarse en ausencia de la intervención del gobierno. De otro lado, estas teorías postulan que áreas locales o regiones de menor desarrollo o deprimidas pueden beneficiarse de la difusión del crecimiento industrial de otras áreas locales (o regiones) concentrando las inversiones en infraestructura y en negocios en localizaciones determinadas que posean un mayor potencial de crecimiento.

La mayor limitación de las teorías de localización, de la geografía económica y del espacio, es la incidencia que han tenido el desarrollo tecnológico y las telecomunicaciones en la reducción de los costos resultantes de la localización, en particular la incidencia sobre los costos de transporte. De otro lado, otros factores no relacionados a la ubicación como calidad de la vida comunitaria y las economías de escala están teniendo una mayor importancia¹¹ que los factores tradicionales de localización tales como el tamaño del mercado y la existencia de recursos naturales (Blakely-Bradshaw, 2002). Los trabajos que se fundamentan en la existencia y explotación de las economías de escala han sido introducidos por Krugman (1995) y forman la base de la Nueva Geografía Económica.

2.2.1.1.8 La Nueva Geografía Económica y Economías de Escala

De acuerdo con Krugman (1995) –el pionero de la “Nueva Geografía Económica”– la mayor deficiencia de los modelos de localización y de espacio es la no explicación de las concentraciones de ciudades y mercados o porqué el sector manufacturero es concentrado en pocas regiones de un país¹². Las ideas principales de la nueva geografía económica son descritas en Krugman (1991). Las concentraciones de poblaciones, producción industrial (productos no agrícolas, o productos que dependen de los recursos naturales) y de mercados descansan en dos conjuntos de factores.

¹¹ *En particular en economías desarrolladas*

¹² *La pregunta que trata de ser contestada con la geografía económica tradicional es: porqué una empresa/sector específica(o) se localiza en una determinada área geográfica.*

La dotación inicial de los factores (incluyendo otras condiciones iniciales) de las áreas geográficas (tales como: tamaño de población, recursos, infraestructura, etc.) y el conjunto de aspectos y/o parámetros claves derivados del comportamiento de los agentes y de la tecnología tales como: i) la propensión al consumo de los bienes manufacturados; ii) la intensidad de uso de recursos humanos del sector manufacturero; iii) el grado de economías de escala de los industrias manufactureras; iv) la magnitud de los costos de transporte; iv) el grado de las economías pecuniarias existentes de los sectores industriales; y v) la magnitud de los eslabonamientos hacia atrás y hacia delante de los sectores industriales.

Definido estos dos conjuntos de factores (o condiciones iniciales de las áreas geográficas), la concentración de la industria en ciertas áreas geográficas se explica por la interacción de las economías de escala a nivel de la industria manufacturera y los costos de transporte. Así por ejemplo si se parte de un área geográfica donde existen dos sectores el manufacturero, 'M', no intensivo en el uso de recursos naturales y el otro 'A', intensivo en recursos naturales entonces la localización de la producción del sector 'A' dependerá de la distribución geográfica de los recursos naturales. Sin embargo, la localización del sector M dependerá por un lado, del tamaño y la distribución espacial de la población inicial en el área geográfica. A mayor tamaño de un área local –*ceteris paribus*– la industria se localizará en dicha área local debido a que el mayor tamaño implica una mayor demanda, menores costos de transporte y una mayor explotación de las economías de escala existentes. De otro lado, dependerá del grado de los eslabonamientos hacia atrás, dentro del mismo sector, generado por el propio sector manufacturero. El incremento de la demanda de productos industriales creados por el propio sector –*ceteris paribus*– refuerza el efecto del tamaño del mercado debido al tamaño de la población. Este mayor mercado origina el mecanismo de causalidad circular y acumulativa descrito anteriormente.

En la nueva geografía económica, la localización del sector manufacturero no depende de los factores de localización y distribución de los recursos naturales.

Más bien depende de los costos de transporte, las economías de escala, las dotaciones y/o condiciones iniciales y los aspectos (parámetros) relacionados al comportamiento de los consumidores y la tecnología.

En Krugman (1999), los argumentos y factores identificados en la nueva geografía económica son usados para explicar las diferencias, en desarrollo económico, entre regiones dentro de un país o entre países. Así regiones deprimidas, países menos desarrollados o los llamados países de la periferia están asociados a la dispersión de la producción y de sectores productivos intensivos en el uso de recursos naturales. De otro lado, regiones ricas, países industrializados o los llamados países del centro están asociados a la concentración de la producción y de sectores productivos no intensivos en el uso de recursos naturales. Las fuerzas que afectan la concentración geográfica de la producción manufacturera no intensiva en el uso de recursos naturales de acuerdo con Krugman (1999) son las centrípetas o de atracción (tales como: i. el tamaño del mercado y los eslabonamientos; ii. Grado de concentración del mercado laboral; iii. La existencia de economías externas y de aglomeración) y las centrífugas o de dispersión (tales como: i. inmovilidad de los factores de producción; ii. Las rentas de la tierra; iii) las des-economías externas).

El segundo grupo de modelos de desarrollo económico local que inciden en los factores externos de las regiones y que tienen también como punto de partida la teoría de la base económica regional son las formuladas en el área del desarrollo regional. Los modelos que se destacan en esta área son:

2.2.1.1.9 Teoría de los Ciclos de Productos

Esta teoría fue desarrollada por Vernon (1966b) y se sustenta en las etapas o ciclos de desarrollo de los productos. Estas etapas son tres. La primera etapa es el de la generación del propio producto, o la etapa de los productos nuevos. La segunda etapa es la de maduración del producto el cual es difundido a todos los mercados. La tercera etapa es el de la estandarización de los productos. Las regiones “capaces” de producir la primera etapa de los productos son las que tienen un mayor desarrollo. Esta capacidad depende entre otros factores del grado de la innovación tecnológica, el ingreso, y la dotación de empresarios innovadores de las regiones. El establecimiento de este tipo de productos en regiones menos desarrolladas puede impulsar el desarrollo de estas (Malizia-Feser, 1999).

2.2.1.1.10 Teoría de la Base Económica e Interdependencia de Sectores

La teoría de la base económica ha sido sujeta de diversas modificaciones y extensiones muchas de ellas relacionadas a las herramientas económicas existentes en la desarrollo de la teoría económica. En su versión original, los sectores básicos y no básicos eran independientes y no existía interdependencia entre sectores. Con el uso de la matriz insumo-producto, la matriz de contabilidad social, y la disponibilidad de la información a nivel de regiones (dentro de los países), la teoría de la base económica fue extendida para tomar en cuenta los flujos intersectoriales entre diversos sectores básicos y no básicos. Un segundo grupo de extensiones toma en cuenta la interdependencia entre diversas regiones.

A estos modelos se les denominan modelos de impacto multi-regionales. Herramientas econométricas también ha sido introducidas en estos dos grupos de extensiones con la denominación de modelos integrados econométricos y de matriz insumo productos. Un cuarto grupo de extensiones utiliza las herramientas de modelos computables de equilibrio general. La literatura de las extensiones ha sido resumida por Loveridge (2004), Nijkamp- Rietveld-Snickars (1987) y Hewings-Jensen (1987).

2.2.1.1.11 La Teoría Neoclásica del Desarrollo Regional

El problema de la asignación y distribución de los resultados en una economía de mercado en la teoría neoclásica es que en dicha asignación o distribución no se distinguen las regiones o áreas geográficas. En consecuencia, los conceptos de dicha teoría pueden aplicarse indistintamente a nivel de países, regiones, y áreas locales. Las diferencias en desarrollo regionales o entre áreas geográficas dentro de una economía de acuerdo a la teoría neoclásica se explican por las barreras existentes causadas por las intervenciones de los diferentes estamentos del gobierno y por las distorsiones del mercado existentes en regiones. En ausencia de estas barreras y distorsiones, los flujos interregionales de factores móviles y de bienes y servicios conllevan a la convergencia en: i) los retornos de los factores; ii) la tasa de crecimiento y el nivel de PBI de las regiones (Bingham-Mier, 1993; Blakely-Bradshaw, 2002). El modelo de la base económica bajo la perspectiva de la teoría neoclásica ha sido elaborado por McGregor-McVittie-Swales-Ping Yin (2000).

2.2.1.1.12 Modelos de Crecimiento Económico Regional

Entre los autores que destacan de esta línea de trabajo están: Markusen (1987); Stohr-Taylor (1981); Richardson (1973). Andersson-Kuene (1987) resume los principales desarrollos de este grupo de modelos. Al igual que los modelos neoclásicos de crecimiento a nivel de países, crecimiento en las áreas locales depende de la dotación y acumulación de los factores primarios de producción y de cambios tecnológicos localizados en las regiones y de la movilidad de los factores entre regiones. El crecimiento regional puede ser generado, complementado o apoyado por un planeamiento regional que focalice el *crecimiento territorial* de las regiones (conformadas por ciudades centros e interiores-rural y urbano, Weaver, 1984; Berry, 1972). Alternativamente, el desarrollo de la región puede ser logrado a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores. A este tipo de desarrollo se le denomina *funcional* (Friedmann-Weaver, 1979; Stohr, 1981; Markusen, 1987). La diferencia entre el desarrollo territorial y el funcional es que el primero se focaliza en el desarrollo de las ciudades al interior y en la periferia de las regiones y el funcional se focaliza en el desarrollo de la región en función de la dotación y aprovechamiento de sus recursos. Una tercera perspectiva del desarrollo regional es el desarrollo “Agropolitano” basado en el propio desarrollo económico y social de la región conservando las raíces culturales de esta (Friedmann-Weaver, 1979).

2.2.1.2 Teorías Basadas en Los Comportamientos de los Agentes

Una de la mayores distinciones en el análisis del desarrollo económico local con respecto a la de país es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los ‘agentes económicos’ en el desarrollo de la áreas locales. La firma y su capacidad empresarial, el capital social, las mujeres, los grupos de interés, etc., son sólo ejemplos de tales agentes privados.

La capacidad empresarial, el papel y las acciones-interacciones de las empresas son los aspectos relacionados al ‘agente empresa’ el cual históricamente ha sido el más estudiado incluso desde la perspectiva del desarrollo económico a nivel de país. La importancia de este primer agente-empresa en el desarrollo económico ha sido destacada en la literatura desde los trabajos de Schumpeter (1934, 1962). Los trabajos de Bates

(1993), OECD (2003), Audretsch-Keilbach (2004), Ackenzie (1992), Arzeni-Pellegrin (1997) resumen las diversas formas y mecanismos en que las empresas afectan al desarrollo económico de áreas geográficas locales. Entre las formas y mecanismos destacan la incidencia de las empresas sobre:

- i. el proceso de innovación y difusión tecnológica;
- ii. la introducción de nuevos productos y formas de inversión;
- iii. el stock de capital y el flujo de ahorros;
- iv. la generación y demanda de empleo calificado y no calificado;
- v. los mecanismos de coordinación, asociación y formación de redes de negocios;
- vi. el desarrollo de alianzas con otras empresas y con el sector público;
- vii. El liderazgo de la estrategia DEL;
- viii. la provisión de bienes y servicios de infraestructura y creación de instituciones (por ejemplo, universidades y centros de investigación) relacionadas a las
- ix. actividades productivas; y la política económica y social local.

El segundo agente denominado '*grupo económico o de interés*' ha sido analizado por Olson (1965, 1982) el cual propone una relación negativa entre los grupos de interés y crecimiento económico a nivel de país. Por otro lado, Maitland (1985) y Gray-Lowery (1988) presentan evidencias de esta relación negativa para los Estados Unidos. Los grupos de interés son grupos de agentes de un área local que a través de "presión política (lobbies)" inciden en la política económica y social en función de los intereses del grupo y no en función del interés público o de la sociedad. Mientras los beneficios de las acciones del grupo lo recibe el propio grupo de interés los costos de dichas acciones están distribuidos sobre todos los contribuyentes de un área local.

El tercer agente privado incorporado en la literatura económica y sociológica en las últimas dos décadas es el 'capital social'. Los autores pioneros que argumentan la importancia del capital social en el desarrollo económico local y de los países son Coleman (1988) y Putnam (1993). La relevancia de este agente en el desarrollo regional puede ser deducida de la siguiente afirmación de Durlauf (2002): "Uno de los más notables desarrollos de ciencias sociales en la última década es del concepto de capital social visto como un mecanismo para entender fenómenos socioeconómicos. Este entusiasmo no ha sido limitado a sociólogos, dentro de economía y otras disciplinas el interés sobre el concepto también ha crecido dramáticamente. El capital social ha sido

tratado como la característica clave de: la crisis de mortalidad en Russia (Kennedy y asociados, 1998); participación política (Di Pasquale y Glaeser, 1999), el bienestar de los niños (Putnam, 2000), trampas del desarrollo (Woolcock, 1995), la eficiencia judicial (La Porta, 1997); la extensión de la educación secundaria (Goldin y Katz, 2001) y desarrollo económico (Putnam, 1993, 1995a y b). ” De acuerdo con Fukuyama (1997), el capital social representa el conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. Si existe “confianza” entre ellos este sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Las normas y valores para que se forme el capital social necesariamente requieren incluir virtudes tales como ‘decir la verdad’, ‘cumplir las obligaciones con el grupo’ y ‘reciprocidad’. De otro lado, Durlauf (2002) lo define como el conjunto de relaciones entre individuos (como redes sociales o normas de reciprocidad y de confianza). Una sociedad de individuos virtuosos aislados no es necesariamente rica en capital social. Vargas (2002) presenta una extensa discusión teórica sobre este concepto. Por otro lado, Zabojsnik (2003) presenta un modelo formal de la relación entre capital social y desarrollo.

La evidencia más clara sobre la importancia del capital social en el desarrollo económico ha sido presentada por Knack-Keefer (1997). Ellos encuentran que el capital social (medido como normas y grado de confianza) tiene un mayor impacto en el crecimiento económico cuando los países son pobres debido a que estos tienen un bajo grado de desarrollo de: i) el sector financiero; ii) el grado de defensa, preservación, y seguimiento de los derechos de propiedad; y de ii) la supervisión y cumplimiento de los contratos. La confianza entre la personas parece ser más importante en promover la actividad económica cuando los sustitutos formales no están disponibles. Claire (2003) presenta evidencias que muestran la importancia del capital social en el desarrollo de las comunidades rurales de África del Sur. Un resumen de las investigaciones sobre el capital social ha sido recientemente expuesto por Durlauf y Fafchamps (2004).

El cuarto agente analizado en la literatura del desarrollo económico local es la mujer o el ‘género femenino’. Género y desarrollo es un área que los organismos internacionales (que apoyan al proceso de desarrollo de los países) han dedicado recursos especiales en los últimos años y son parte de la agenda sobre las estrategias de desarrollo en países pobres de dichos entes. Parte de la literatura de género-desarrollo, se enfoca sobre las

desigualdades económicas entre hombres y mujeres en el proceso de desarrollo. Debido a las diversas actividades que realizan las mujeres, un incremento de la productividad de ellas puede conducir al incremento en el crecimiento económico de un área geográfica local y al mismo tiempo reducir la población en situación de pobreza (OECD, 1998; Blumenberg, 1998). Inversión en las actividades de las mujeres (como educación, salud, planificación familiar, acceso a los recursos, etc.) no sólo puede inducir a ganancias en eficiencia económica sino también en ganancias sociales (tales como menores tasas de fertilidad, incremento de la nutrición, y reducidas tasas de mortalidad infantil, de niños y de madres).

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales y países son las instituciones tanto públicas como privadas incluyendo las universidades y centros de investigación. Una diferencia distintiva entre las instituciones para el desarrollo económico local de las de nivel de país es el énfasis de las primeras en los objetivos políticoseconómicos- sociales circunscritos a las áreas locales donde están ubicadas. Blakely- Bradshaw (2002a), y Malizia (1985) presentan la características singulares de las instituciones para el desarrollo económico local. De otro lado, el Banco Mundial (World Bank, 1998) ha establecido un programa sobre instituciones de áreas locales y otro grupo de estudios destaca el papel de las universidades en el desarrollo económico local (entre otros, Cox, 2000; y Weiler, 2000). La literatura de las instituciones para el DEL enfatizan las siguientes actividades de estas instituciones:

- i. Identificación del área geográfica foco de los objetivos institucionales;
- ii. Coordinación de las actividades de los diferentes agentes públicos, privados e institucionales (incluyendo las universidades);
- iii. Actividades de investigación sobre las necesidades de las áreas locales;
- iv. Provisión de información sobre identificadas actividades metas;
- v. Actividades de mercadotecnia específicamente diseñadas para determinadas estrategias de desarrollo;
- vi. Desarrollo de proyectos;
- vii. Provisión de diversos servicios comunitarios incluyendo capacitación y educación.

El sexto agente, el Gobierno, Estado y Desarrollo Económico Local (DEL) ha tenido diversas formas de intervención, las teorías DEL tienen su origen en la práctica de los

gobiernos locales, en los países desarrollados, de incidir en el proceso de desarrollo de las áreas locales en función del desarrollo económico de áreas geográficas específicas.¹³

Sujeto a las limitaciones del método para evaluar la efectividad de las políticas del Estado sobre el DEL (Reese-Rosenfeld, 2001), entre las principales proposiciones que se derivan del análisis de las políticas del gobierno para el DEL destacan las siguientes:

i) Las políticas para el desarrollo económico local (Políticas DEL) requieren tener: objetivos generales y específicos definidos; formas de evaluar o de dar un seguimiento de la efectividad de los instrumentos; y programas implementados por los diversos estamentos del Estado. Los objetivos definidos requieren establecer “metas” de las variables de incidencia del proceso DEL;

ii) Desde inicios del siglo XX, la literatura sobre políticas DEL ha seguido tres tipos de modas o olas de intervención. La primera ola tenía como objetivo general el atraer inversión a las áreas geográficas determinadas en función de la dotación de los factores de localización de dichas áreas. La segunda ola tiene como objetivo general el desarrollo interno de las áreas geográficas en función del crecimiento interno de dichas áreas. La tercera ola tiene como objetivo general incidir en sectores específicos bajo estrategias industriales e internas a las áreas geográficas;

iii) En general no existe evidencia sistemática que sostenga que las políticas DEL han sido efectivas en los países desarrollados y en desarrollo (Meyer-Stamer, 2003);

2.3 CRÉDITO

2.3.1 DEFINICIÓN

Para MARTINET, se tiene un acto de crédito cuando en el intercambio falta la simultaneidad entre la prestación y la contraprestación de bienes, dinero o servicios, y a una prestación económica presente corresponde el compromiso de una contraprestación económica futura. “De una manera general, puede definirse el crédito como el cambio de

¹³ *Los cuales incluyen los trabajos de: Basolo-Huang; Reese-Rosenfeld; Clarke; y Bowman.*

una prestación presente por una contraprestación futura”¹⁴. El intervalo de tiempo entre la prestación y la contraprestación ha de ser económicamente importante en el sentido de que quien cede a otro en préstamo bienes físicos o dinero o le presta servicios, así como el que los recibe, obtiene de ello una ventaja económica; además el intervalo ha de ser superior al que requiere todo acto de cambio según sus características técnicas.

NAPOLEÓN afirma: “Mientras que el tiempo es, el elemento constitutivo del crédito, la confianza es su condición. El nombre mismo del crédito proviene, etimológicamente, de credere, es decir, fiarse, confiar, tener confianza; confianza del acreedor en el cumplimiento de la obligación por parte del deudor. El acreedor cree en la solvencia del deudor; cree que éste estará en situación de efectuar en el futuro la contraprestación convenida. La confianza pueda no ser absoluta, pero ha de ser tal, de todas formas, que induzca al acreedor, en su cálculo económico, a concederle el crédito. El ciclo del crédito se cierra, sin embargo, con la solvencia efectiva del deudor”¹⁵.

Existe el crédito tanto cuando el objeto de la prestación y de la contraprestación es el dinero, como cuando lo son otros bienes económicos y servicios. Las formas de crédito en especie, es decir, el préstamo de bienes económicos de consumo, de bienes de capital necesarios para la producción o de servicios, pertenecen evidentemente a la economía del trueque al faltar en ellos el dinero. Sin embargo, también se dan estas formas en el actual sistema económico, aunque su característica institucional más evidente sea quizá, el predominio que ha alcanzado el dinero. Las formas de crédito en especie son más frecuentes en los lugares económicamente atrasados y en aquellos sectores de la actividad económica donde menos se da la actuación del dinero en el cambio, como ocurre en la agricultura.

El crédito en dinero, surge cuando el prestamista entrega al que toma el préstamo una suma de dinero con la intención de percibir en el plazo convenido una cantidad igual o mayor; nace, además, siempre que un comprador de bienes y servicios en lugar de pagar inmediatamente con dinero la mercancía comprada o los servicios recibidos, pide y obtiene, una dilación en el pago. También en éste caso el acreedor y el deudor lo son, respectivamente. de una suma de dinero. Las dos formas de crédito, ambas monetarias,

¹⁴ MARTINEZ, Roberto. “Curso de Teoría Monetaria y del Crédito”. Ediciones UNAM, México 1970. Pág. 17.

¹⁵ NAPOLEÓN, Claudio. “Diccionario de Economía Política”. Edit. Castilla, Madrid 1962. Pág. 383.

se diferencian en el origen, porque en el de la primera está el préstamo de una suma de dinero y en el de la segunda la dilación del pago de la suma debida por el deudor - comprador.

Continuando con NAPOLEÓN: afirma que “El préstamo incrementa la capacidad de compra del deudor poniéndole en condiciones de procurarse en el mercado los bienes deseados; la dilación del pago permite al que ha obtenido el crédito tener directamente los bienes que desea sin poseer la correspondiente capacidad de compra en dinero, o bien, teniéndola, sin tener que privarse de ella. En el vencimiento se tendrá en ambos casos, a consecuencia del pago de la suma convenida de dinero, una disminución de la capacidad de compra del que toma el crédito”¹⁶

Según ANALY, Casillas, “La palabra crédito viene del latín creditum, que significa tener confianza, tener fe en algo. Es la transferencia de bienes que se hace en un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado, y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos”¹⁷

Para MILLER, “El crédito es el dinero prestado, es capital y es pasivo exigible. El crédito aumenta las posibilidades y riesgos por ser un instrumento que sirve de palanca para lograr mejores resultados al producir y ganar más o en perder más rápido”¹⁸

Según la Ley de Bancos y Entidades Financieras el crédito se define: “ Todo activo de riesgo, cualquiera sea la modalidad de su instrumentación, mediante el cual la entidad de intermediación financiera, asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se compromete a proveer fondos u otros bienes o garantizar frente a terceros, el cumplimiento de obligaciones contraídas por sus clientes”¹⁹

Por tanto, el crédito es un acto de confianza donde se intercambian bienes valores o dinero a cuenta de un reembolso o interés, que lleva implícito un lapso de tiempo y que determina cierto nivel de riesgo. El riesgo aumenta con la duración del préstamo y juega

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ CASILLAS CASTAÑEDA Analy. Disponible en: /www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/C/Casillas%20Analy-Credito%20bancario.htm.

¹⁸ MILLER, Calvin, “El crédito Rural”, De Catholic Relief Service, La Paz - Bolivia Pág.3.

¹⁹ Fuente: Ley de Banco y Entidades Financieras, capítulo I.

el papel de una prima que es añadida a la renta del dinero en función de las garantías ofrecidas por el crédito.

2.3.2 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO

Según Martínez, El crédito se distingue, según el objetivo que se persigue, en productivo y consuntivo²⁰; el objeto del primero es la producción de bienes económicos o de servicios y, cuando es consuntivo, su finalidad es el goce directo e inmediato de bienes de consumo y de servicios por parte del deudor. En el primer caso, éste espera de la actividad productiva a la que destina el objeto del préstamo — industria, agricultura, comercio, etc. — un ingreso que lo permita cumplir su obligación hacia el acreedor; por el contrario, en el segundo caso, no espera rentas futuras superiores a consecuencia del crédito obtenido, y conscientemente efectúa hoy mayores gastos de consumo en detrimento de los futuros, independientemente de la circunstancia de que la renta prevista se mantenga constante o experimente variaciones en sentido creciente o decreciente. Esta distinción entre crédito productivo y crédito consuntivo, distinción a la que normalmente se recurre, es, sin embargo, incierta desde un punto de vista científico. Ya que para NAPOLEÓN, en realidad si por producción ha de entenderse todo incremento de utilidad, también crédito al consumo es productivo, puesto que produce un incremento de la utilidad tanto al que concede el crédito como al, que lo obtiene²¹.

Pero también, desde el punto de vista técnico, el crédito puede ser clasificado de acuerdo al plazo, tasa de interés, fuente de financiamiento o tipo de garantía. Según VEGA, el *plazo* los créditos pueden ser de corto, mediano y largo plazo, entendiéndose como corto plazo los que no son superiores a un año, mediano plazo, de dos a cinco años (según políticas de la entidad financiera) y largo plazo a partir de los cinco años²²

Por el *lugar territorial*, los créditos pueden ser Internos, si son otorgados por prestamistas locales o externos, si los fondos provienen del exterior, aunque pueda a veces figurar como prestamista una entidad local, que actúa como comisionista de la entidad del exterior.

²⁰ MARTINEZ, Roberto. Op. Cit. Pág. 19

²¹ NAPOLEÓN, Claudio. Op. Cit. Pág. 387

²² VEGA, Oswaldo "Algunas Reflexiones sobre el Crédito Agropecuario, La Paz - Bolivia 1989 Pág. 10

Según la *fuerza de financiamiento*, el crédito se clasifica en:

- a) **Crédito de desarrollo o refinanciado**, es el crédito otorgado por el sistema bancario para financiar y fomentar actividades productivas. Los recursos para este fin, son provistos por fuentes de financiamiento, las cuales pueden ser directas (Corporación Andina de Fomento, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, USAID, NAFIBO, VIPFE, FONDESIF, Viceministerio de la Microempresa) , indirectas (Banco Central de Bolivia, UCF), con fondos propios o de cualquier “banquero”.²³

Desde el punto de vista de las entidades financieras privadas (bancos), es el concedido a personas naturales o jurídicas para prolongar el plazo de créditos que a su vencimiento no se hubiesen cancelado.

- b) **De fomento**, revisan los términos en los que fue suscrito inicialmente, para modificar las condiciones de esa obligación. En general, son de corto plazo y se realizan a cambio de un pagaré suscrito por el solicitante del crédito a su nombre o a nombre de un tercer deudor. Como su nombre lo indica son fondos especiales utilizados por el gobierno para incentivar ciertas actividades o sectores económicos, son otorgados a plazos especiales y con tasas de interés más bajas que las del mercado. Indistintamente son conocidos como créditos de producción.

De acuerdo a la *tasa de interés*, se considera como:

- a) **Preferenciales o corporativos**, líneas creadas por la banca para ser aplicadas a clientes potenciales que demandan montos altos de dinero. Son otorgados a tasas de interés especiales o “preferenciales” y mantienen una estrecha relación con la entidad financiera en términos de los denominados “colaterales” que al resto de los clientes.
- b) **De mercado**, se refiere a la clase de préstamos usados para fines individuales, ya sean personales o de uso familiar. Este incluye tanto los bienes de consumo como las compras realizadas con tarjetas de crédito.

²³ Ibidem Pág. 11

Por la *actividad de la empresa solicitante* del crédito o el sector al que se contribuya, puede ser:

- a) **Agrícola**, permite mejores rendimientos al optimizar la combinación de los factores productivos. Se orienta al apoyo financiero al sector agrícola, absorción de los avances tecnológicos y capitaliza la agricultura²⁴
- b) **Comercial**, se destina a financiar la compra de stocks de mercaderías y gastos propios de la actividad comercial²⁵
- c) **Dirigido**, crédito predestinado por la organización prestamista. Es común en programas de gobierno y organizaciones no gubernamentales (ONG's), normalmente tiene un componente de capacitación técnica y supervisión. De igual manera es creado con fines a apoyar políticas de gobierno para la promoción del desarrollo de sectores previamente seleccionados.²⁶

Por el *objeto del crédito*, éste puede ser para:

- a) **Capital de inversión**, aquel que es aportado a una empresa por sus propietarios para la compra de activos netos adicionales a la inversión original.
- b) **Capital de operaciones**, es el exceso de activos corrientes sobre las cuentas del pasivo, que constituye el capital de disposición inmediata necesario para continuar las operaciones de un negocio.

2.3.3 ELEMENTOS DEL CRÉDITO

2.3.3.1 Monto

El monto de un crédito es la cuantía de fondos o capital que un intermediario financiero traslada a propiedad del prestatario para su utilización, en calidad de préstamo. Este monto es solicitado por el cliente y tiene sus límites.

²⁴ FADES, SOS, FAIM "El Crédito y Desarrollo Rural en América Latina, Editorial CID, La Paz-Bolivia. 1994, Pág. 46.

²⁵ VILLEGAS, Carlos Gilberto, "El Crédito Bancario. Universidad Católica Boliviana, La Paz-Bolivia 1993. Pág.11

²⁶ *Ibidem*.

2.3.3.2 Plazo

Según J. Rosemberg, el plazo es el término de tiempo o fecha en la que se debe devolver un crédito o pagar una deuda. Esta fecha de vencimiento establecida contractualmente bajo la costumbre comercial de suponer el año de 360 días, divididos en 12 meses de 30 días cada uno; para la cuenta exacta de los días transcurridos se acostumbra a excluir el primer día e incluir el último día.²⁷

2.3.3.3 Tasa de interés

Para Cevallos, indica que se refiere al precio pagado por la utilización de una cierta suma de dinero durante un período de tiempo determinado. Puede entenderse también como el porcentaje de intereses a pagar por un préstamo.²⁸

Existen diferentes clases de tasas de interés:

- a) **De mercado.** La tasa que se carga a una firma por préstamo de capital.
- b) **Activa.** Intereses que cobra la institución financiera por los créditos concedidos
- c) **Pasiva.** Intereses que paga la institución financiera por las captaciones en cuentas corrientes, depósitos o cuentas de ahorro.
- d) **Spread.** Es la utilidad esperada, ganancia o margen que tiene la institución por las colocaciones, es la diferencia entre la tasa activa menos la pasiva tomando en cuenta los gastos administrativos, organizativos y la utilidad de la empresa.
- e) **Libor (London Inter Bank Offered Rate).** Tasa de interés de punto de referencia usada en un swap de tasa de interés y en un acuerdo de tasas de interés promediadas.

La tasa de interés repercute sobre el comportamiento de los agentes económicos, dada una determinada tasa de interés las familias preferirán convertirse en ahorradoras netas, es decir prestamistas netas, o prestatarias netas, dependiendo de sus preferencias personales para negociar consumo presente con consumo futuro. Asimismo, a esta misma tasa de interés algunas empresas preferirán ser prestamistas o prestatarias netas

²⁷ Veáse: J. Rosemberg, ob.cit, pag. 130; y L. Portus, ob, cit, pag. 19

²⁸ ZEBALLOS, Hernán Ob. Cit. Pág. 37

tomando en consideración que la tasa de retorno sobre sus inversiones es inferior a la tasa establecida que ellos puedan devengar.

2.3.3.4 Garantías

Para RIVAS, se denomina garantía a los bienes tangibles o intangibles que van a asegurar la recuperación del crédito en caso de incumplimiento, por lo cual constituyen una fuente alternativa de pago del crédito.

- a) **Garantía Personal o Fianza.** Es el traspaso eventual de la responsabilidad del pago del préstamo a una tercera persona, la cual está obligada ante el acreedor si el deudor o principal no paga.
- b) **Garantía Real.** Es la constitución de un gravamen sobre bienes muebles o inmuebles, y pueden ser prendarias, hipotecarias o mixtas.²⁹
- c) **Garantía Solidaria y/o Mancomunada.** Un grupo de personas garantiza a los otros miembros y se responsabilizan de la deuda del grupo. Si un miembro no paga, el resto asume la deuda por partes iguales³⁰

2.3.4 TECNOLOGÍAS DE CRÉDITO

Las entidades financieras de Bolivia han desarrollado sus tecnologías crediticias con el objetivo de abaratar los costos de administración en base al tipo de clientes con las que trabajan, y entre las principales podemos citar las siguientes:

2.3.4.1 Microcrédito de Libre Disponibilidad

Las entidades financieras otorgan créditos de libre disponibilidad mediante un “grupo solidario” de tres a ocho personas que se garantizan mutuamente, con la condición de asumir solidaria y mancomunadamente la obligación de devolver el préstamo grupal; en caso de incumplimiento de alguno de los miembros, el grupo hace el seguimiento facilitando su recuperación. Este sistema ha demostrado ser el más adecuado para

²⁹ RIVAS, Hugo. “Estrategias básicas para impulsar la creación de un sistema financiero rural o la implementación de servicios financieros especializados para el área rural en Tarija, Clave consultores, La Paz - Bolivia 1995 Anexo 1.

³⁰ Ibídem

financiar proyectos de generación de ingresos en el corto plazo, porque se apoya en actividades micro empresariales de bajos capitales con alta rotación del capital operativo.³¹

2.3.4.2 Crédito Individual

Tecnología de relacionamiento directo entre el cliente y su intermediario financiero, adicionalmente a la garantía personal se aplican garantías prendarías, la aplicación de este sistema es preponderantemente urbano.

2.3.4.3 Crédito Asociativo

Esta tecnología tiene su origen en las instituciones especializadas que para facilitar la intermediación y bajar costos, ofertan crédito a las Asociaciones para que éstas las canalicen a sus socios, su aplicación es mayormente rural destinado a apoyar proyectos de inversión, generalmente de mediano y largo plazo. El instrumento de solicitud del crédito es un proyecto de factibilidad, exigiéndose un monto de aporte propio en efectivo.

Para Miller, se requiere la existencia de proyectos cuyos estudios establezcan las condiciones sociales, técnicas y económicas que el proyecto debe enfrentar. La asistencia técnica proporcionada por otra ONG o técnicos contratados por la organización, comprende la fase de implementación y gestión empresarial. Esta modalidad opera en base a las ventanillas del sistema bancario³²

2.3.4.4 Bancos Comunales

El Banco Comunal (BC) resulta de la agrupación de 20 a 200 personas, modelo adecuado en base a la experiencia mundial destinado a aumentar los ingresos de las mujeres más necesitadas, uniendo el componente crédito con educación relacionada a la lucha contra el hambre, incluyendo un componente de ahorro educativo. Los recursos son puestos a su disposición por una ONG.

³¹ CLUB DE ECONOMÍA AGRÍCOLA Y SOCIOLOGÍA RURAL (1993) "El Crédito Agropecuario en Bolivia" Editorial CID, La Paz Pág. 40

³² MILLER, Calvin Ob. Cit. Pág.12

2.3.4.5 Fondos Rotativos

Según MARCONI, se dan principalmente en el sector agrícola, surgen con la misión de facilitar la adopción de tecnologías de producción de mayor rendimiento y eficiencia en las explotaciones agropecuarias, especialmente de los pequeños productores. Estos fondos constituyen experiencias valiosas en el campo, el crédito agropecuario y dirigido, estableciendo lecciones sobre factores que deben evitarse en la administración del crédito rural.³³

2.3.5 TIPOS DE CRÉDITO

Los tipos de crédito otorgados por el sistema financiero se basan en simples acepciones monetaristas, resulta imposible tratar el tema sin establecer al menos cuatro categorías diferenciadas y estas son:

2.3.5.1 Crédito formal

Se acepta como tal únicamente el crédito sometido y regulado por la Ley de Bancos, lo primero que se constata es su escasa significación relativa.

El crédito formal, es el más utilizado por la mediana y gran industria nacional, a ello también se suman los grandes productores agrícolas. Ello implica el arriesgar importantes sumas de dinero por parte de la banca privada, por lo cual los requisitos para acceder a este tipo de crédito son los más fuertes, que sólo los propietarios de capital pueden alcanzar, ya que principalmente las garantías exigidas son hipotecarias.

2.3.5.2 El crédito institucional

En lo esencial este tipo de crédito llega directamente al pequeño empresario, tiende a contemplar sus necesidades con una visión más integrada. Al obtener recursos de Organismos No Gubernamentales (ONGs), el crédito institucional puede obviar la mayor

³³ MARCONI, Reynaldo; "ONG's y Crédito Rural en Bolivia, cid Editores, La Paz - Bolivia 1996, Pág.12.

parte de las limitaciones burocráticas del crédito formal lo que le confiere mayor libertad en la elección de los sujetos de crédito, las condiciones y los objetivos del mismo.

El crédito Institucional tiende a ver el problema de la producción de una manera más integral: intenta poner al crédito en función del productor. Esto conduce a financiar etapas anteriores y posteriores al proceso mismo de producción hasta llegar a la comercialización directa de los productos eludiendo las intermediaciones.

Sin embargo el crédito institucional también se inscribe en general, dentro del sector formal de la economía, aún estando al margen de la Ley de Bancos y la tutela de los organismos estatales.

Una de las mayores cualidades del crédito institucional es su mayoritaria preferencia por sujetos de crédito colectivo. El crédito institucional presupone y alienta la organización de los productores, la cooperación y cohesión interna entre numerosas unidades de producción individuales que, de otra manera tendrían que enfrentarse aisladas a las dificultades del crédito y a la producción en su conjunto. En este sentido, "los tipos de garantía exigidos difieren de los habituales en el formal (garantía prendaria individual, retención de los Títulos de Propiedad, etc.) y priorizan la adopción mancomunada o comanditaria de las responsabilidades de los tomadores del crédito."³⁴

2.3.5.3 El crédito informal

Los volúmenes que alcanzarían tal tipo de crédito, así como el conocimiento de sus diversas modalidades operativas no han sido estudiados y apenas si se cuenta con indicios que permitan formarse una idea de su magnitud e importancia.

A diferencia del crédito institucional, el informal se otorga en acuerdo directo y en pie de finca entre prestatario y tomador, sin otras garantías ni requisitos que la mutua palabra o algún recibo.

Siendo el crédito informal una modalidad que puede presentarse en cualquier circunstancia y en diversas formas, el sujeto de crédito puede considerarse a cualquier

³⁴ DEBATE AGRARIO, ILDIS Ob. Cit. Pág. 89

persona que en caso de requerir un crédito recurre a personas que se dedican a prestar dinero como actividad cotidiana o que por casualidad pueden efectuar el crédito en determinadas circunstancias.

2.3.5.4 El microcrédito

El Microcrédito se define como “Todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal fuente de pago es el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados”³⁵.

Este tipo de créditos tiene como principal objetivo el de dotar de recursos monetarios a las micro y pequeñas empresas para que puedan ser utilizados como capital de operaciones o de inversión. Capital de operaciones en lo que se refiere a compra de materia prima para la producción. Capital de inversiones en la compra de maquinaria o bienes inmuebles que sirvan para el giro del negocio.

Esta clase de préstamos, se obtiene normalmente de los Fondos Financieros Privados quienes tienen toda la tuición legal para canalizarlos.

2.3.5.5 Créditos comerciales

Según la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, el crédito comercial se define como “Todo crédito otorgado por una entidad financiera, independientemente de su particular objetivo, con excepción de los créditos hipotecarios de vivienda, de consumo y microcréditos”.

En esta clasificación están todos los préstamos, a excepción de los créditos para construcción o ampliación de vivienda, que no tengan como fuente principal de pago el salario de la persona y que sean a escala mayor a \$us.10.000.-. Normalmente, las

³⁵ Véase TEXTO ORDENADO DE LA LEY N° 1488 DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS (AL 20 DE DICIEMBRE DE 2001)

PYMES pueden obtener este tipo de crédito, cuando los montos de préstamo son mayores a lo indicado anteriormente.

2.3.5.6 El crédito para las unidades productivas

El crédito juega un papel importante para solucionar los problemas financiero-técnicos, con la finalidad de aumentar la producción a través del incremento en la productividad de los factores. Se convierte en un instrumento fundamental para promover el crecimiento y desarrollo económico a través de un mayor impulso de las pequeñas y medianas empresas. El uso de crédito puede obedecer a las siguientes razones:

- 1° Reducir los costos de intercambiar recursos reales (genera y transfiere poder de compra sobre recursos de un servicio proporcionado por el intermediario).
- 2° Inversiones y alternativas de consumo diferentes.
- 3° Genera ganancias al lograr el riesgo.
- 4° Facilita la adquisición de inversiones o bienes de consumo duradero.
- 5° Los ciclos de vida, la capacidad de generar ingresos y las necesidades individuales o familiares están mal sincronizadas, por lo que es más conveniente pedir prestado a intermediarios financieros para cubrir determinados gastos o ahorrar más financieramente. La demanda de estos servicios se expande y sus beneficios son sustanciales³⁶

Los servicios de intermediación financiera deben retornar un excedente a la organización, sin embargo, existen algunas organizaciones donde la tasa de interés no cubre los costos de prestación. La provisión de crédito barato afecta a las organizaciones de formas inesperadas, generalmente existe un exceso de demanda, por lo cual se ve obligada a racionar el crédito a través de mecanismos internos que benefician a clientes potenciales, debilitando de esta forma el interés de los otros clientes que dejan de acudir a estas organizaciones.

Las finanzas tienen un efecto sustancial sobre el monto en los recursos disponibles para los diferentes sectores de la economía, así como sobre la disponibilidad del ingreso.

³⁶ ADAMS Dale, GONZÁLES VEGA, Claudio, VON PISCHKE JD; Crédito Agrícola y Desarrollo Rural, Ohio State University 1990 Pág. 125

Existe una estrecha relación entre el sistema político y el financiero, los gobiernos se ven obligados a regular el funcionamiento de los mercados financieros. Pueden usar programas de crédito con el fin de promover una industria o empresa en particular, o como una forma de alivio en casos de desastre.

La evolución de los mercados formales de crédito en los países de ingresos bajos está caracterizada por el acceso limitado al crédito y la elevada concentración de la cartera de préstamos, el problema se agudiza en el caso de los mercados financieros rurales, con las consiguientes implicaciones en la distribución del ingreso.

Circunstancias asociadas tanto a la demanda y a la oferta de crédito explican el acceso limitado y el alto grado de concentración de las carteras de préstamos. Aún cuando la riqueza inicial es un determinante importante del acceso diferenciado a los préstamos, en mercados de capital fragmentados el acceso altamente restringido al crédito explica una parte significativa de las diferencias en las tasas de crecimiento de la riqueza a través del tiempo. Las tasas de interés, como precio relativo del presente en términos del futuro afectan la distribución del ingreso de varias maneras, las tasas afectan los flujos de ahorro y de inversión, y por tanto afectan la distribución del ingreso entre generaciones presentes y futuras.³⁷

2.4 EL IMPACTO DE UN CRÉDITO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El ingreso de un productor estaría determinado por las oportunidades productivas y por el control sobre los recursos para aprovechar dichas oportunidades, a su vez el control sobre los insumos dependerá de la disponibilidad inicial de recursos propios del productor, que sería el resultado de los esfuerzos previos de ahorro y del acceso a recursos externos a su empresa, es decir del crédito.

En mercados de capital fragmentados, las oportunidades de inversión y el control sobre los recursos se encontrarían poco relacionados, puesto que dichas oportunidades surgirían de las circunstancias individuales y de los bajos niveles de ingreso de cada productor, consecuentemente los ahorros acumulados no serían lo suficientes para financiar esas oportunidades.

³⁷ ADAMS, Dale, W. GONZALES C., VON PICHKE , J. Ob. Cit. Pág. 57

Entonces la fragmentación se presentaría cuando productores con recursos abundantes estarían forzados a invertir en actividades de bajo rendimiento, incluso a tasas negativas en términos reales. Al no existir acceso a los mercados de crédito los productores se verían obligados al autofinanciamiento, lo que originaría una dispersión en las tasas marginales de rendimiento y una mala asignación social de los recursos.

En un contexto dinámico, la disponibilidad inicial de los recursos del productor (es decir, la riqueza inicial que posea), el tamaño del préstamo recibido y la tasa de interés por pagar por el crédito percibido, tendrán influencia considerable en los rendimientos de la producción de la pequeña y mediana empresa, en ese sentido el ingreso neto del productor estaría dado por la siguiente función³⁸:

$$Y = a(N + L) - iL$$

donde:

Y: Ingreso del productor.

a: tasa promedio de rendimiento de los insumos variables empleados,

N: disponibilidad inicial del productor (riqueza)

L: tamaño del préstamo recibido,

i: Tasa de interés pagada por el préstamo

Bajo el supuesto válido de que en cada período de tiempo todo el ingreso neto se le agrega a la riqueza del productor, entonces la tasa de crecimiento(g) de esta disponibilidad inicial estaría en función de la tasa promedio y la tasa marginal de rendimiento de los insumos y la razón de apalancamiento; expresada en la siguiente ecuación³⁹:

$$g = Y/N = a(N+L) - iL / N = a + R(a - i)$$

Donde:

R = razón de apalancamiento:

ax = az = a(V) = disponibilidades iniciales idénticas de los productores X y Z

³⁸ ADAMS, Dale, W. GONZALES C., VON PICHKE, J. Ob. Cit. p. 59.

³⁹ Ibidem. P. 60.

$N_x = N_z = N_0 =$ niveles de insumos dados en el periodo inicial cero (0)

Pero después de (n) periodos la riqueza de estos dos productores estaría dada por:

$$N_n = (1 + g_x)^n N_0 = (1 + a_x)^n N_0$$

$$N_z = (1 + g_z)^n N_0 = [1 + a_z + R(a_z - i)]^n N_0$$

Por lo que el tamaño relativo de sus disponibilidades de recursos (W) se representaría por la siguiente ecuación:

$$W = \frac{[1 + a_z + R(a_z - i)]^n}{(1 + a_x)^n}$$

W estaría indicando el número de veces que la riqueza del productor con acceso al crédito es mayor que la riqueza del productor sin acceso al crédito.

Inicialmente $W = 1$, las diferencias que se puedan presentar después de un tiempo estarían relacionadas con el número de periodos transcurridos (n), con la diferencia entre las tasas de rendimiento promedio (a_x y a_z), con la razón de apalancamiento (R) y con la tasa de interés pagada (y). Esta situación refleja el impacto que el acceso al crédito tiene sobre las tasas de crecimiento de la riqueza y sobre la distribución del ingreso con respecto a las variables anteriormente mencionadas⁴⁰.

Referencia:

a: Tasa promedio de rendimiento en términos reales

r: Tasa de interés, en términos reales

R: Razón de apalancamiento

W: Riqueza relativa (Razón de la riqueza del deudor con respecto a la riqueza del no deudor)

N: Número de periodos

A una tasa de rendimiento promedio constante (a) de 25 por ciento en términos reales, si cada año sólo uno de estos dos productores recibe un préstamo igual a tres veces su disponibilidad inicial de recursos, a una tasa de interés negativa (r) de menos 10 por ciento en términos reales, mientras que el otro productor no tiene acceso al crédito,

⁴⁰ Ibidem. p. 61.

después de cinco años ($n=5$), la riqueza del productor con acceso al crédito será 21 veces mayor que la riqueza del productor sin acceso al crédito.

Las diferencias más dramáticas estarían directamente relacionadas con la razón de apalancamiento (R), es decir que el acceso al crédito en comparación con la disponibilidad inicial de los recursos del productor.

Esta teorización ejemplificadora demuestra que el acceso al crédito trae beneficios positivos en los productores, claro está con ciertas restricciones que no permiten su propia accesibilidad, como son las tasas altas de interés, las elevadas garantías y demasiados requisitos exigidos⁴¹.

2.5 RIESGO

Para muchos resulta indiferente el emplear los términos de riesgo o incertidumbre, sin embargo estas dos palabras no son sinónimos entre ellas, es decir que tienen diferentes acepciones. El primero en definir y diferenciar estos términos fue F.H. Kinght, al decir que la incertidumbre consiste en un conjunto de posibles resultados dado un determinado curso de acción se conoce la forma de cada resultado pero no la probabilidad de alcanzar alguno de ellos. El momento en el cual se conoce la probabilidad de obtener algún resultado, entonces la incertidumbre se transforma en una situación de riesgo.

2.5.1 Los tipos de riesgos

2.5.1.1 Riesgos financieros

Los riesgos financieros comprenden: Riesgos de liquidez, Riesgos de Mercado se presenta sus definiciones a continuación y el concepto de Riesgos de Crédito por ser tema de estudio se define en otro punto.

⁴¹ ADAMS, Dale, W. GONZALES C., VON PICHKE , J. Ob. Cit. p. 62.

2.5.1.1.1 Riesgos de liquidez

“El riesgo de liquidez surge de la incapacidad del banco para acomodar decrementos en las obligaciones o para fondear incrementos en los activos. Cuando un banco tiene una liquidez inadecuada, no puede obtener suficientes fondos ya sea incrementando sus pasivos o convirtiendo prontamente a efectivo sus activos a un costo razonable, lo cual afecta su rentabilidad. En casos extremos, la insuficiente liquidez puede originar la insolvencia del banco”.⁴²

2.5.1.1.2 Riesgos de mercado

Las instituciones financieras enfrentan riesgos de pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance por movimientos en los precios del mercado. Los principios contables establecidos provocan que estos riesgos sean más visibles en las actividades de negociación de valores de los bancos, ya sea con instrumentos de deuda, de capital, o en posiciones en moneda extranjera o mercancías. Un elemento específico del riesgo de mercado es el riesgo cambiario. Los bancos actúan como “creadores de mercados” en moneda extranjera al cotizar tipos de cambio para sus clientes y al asumir posiciones abiertas en divisas. Los riesgos inherentes en el negocio de moneda extranjera, particularmente cuando se acarrean posiciones abiertas en moneda extranjera, se incrementan en períodos de inestabilidad de los tipos de cambio⁴³.

2.5.1.1.3 Riesgo de tasa de interés

“El riesgo de tasa de interés se refiere a la exposición de la condición financiera de la institución a movimientos adversos en las tasas de interés. Este riesgo impacta las ganancias de la institución y el valor económico de sus activos, obligaciones e instrumentos fuera de la hoja de balance. Las formas primarias de riesgo de tasa de interés a las que los bancos están expuestos son:

- riesgo de depreciación, que surge por diferencias temporales en los vencimientos (para tasa fija) o en la depreciación (para tasa flotante) de los activos, obligaciones y posiciones fuera de la hoja de balance del banco;

⁴² Frankel, J.; “ANÁLISIS AND EVALUATION OF FINANCIAL BANKING RISK”; *Journal Of International Economics*, Pág. 18.

⁴³ EL-RIAN, M.; “INTERNATIONAL MONETARY FUND STAFF PAPERS”, 2000.

- riesgo de la curva de rendimiento, que surge de cambios en la pendiente y forma de la curva de rendimiento,
- riesgo de correlación, que surge de la correlación imperfecta entre los ajustes de las tasas percibidas y las pagadas en diferentes instrumentos que por lo demás tienen características de depreciación similares; y
- opcionalidad, que surge de las oposiciones explícitas o implícitas incluidas en muchos portafolios bancarios de activos o posiciones fuera de la hoja del balance”.⁴⁴

Aunque este riesgo es una parte normal de la actividad bancaria, un riesgo de tasa de interés excesivo puede representar una amenaza importante a las garantías y base de capital de un banco. La administración de este riesgo es de creciente importancia en mercados financieros sofisticados en que los clientes activamente administran su exposición a la tasa de interés.

2.5.1.2 Riesgos de crédito

El riesgo de crédito se define como “la posibilidad de sufrir una pérdida si las operaciones de préstamo con clientes o contrapartidas con las cuales trabaja una entidad, presentan la probabilidad de incumplimiento de pago tanto del principal como de interés, ocasionando principalmente por problemas de insolvencia”.⁴⁵

El riesgo de crédito surge de la posibilidad de que un prestatario o contraparte no cumpla con sus obligaciones de acuerdo con los términos pactados. El término contraparte se refiere a la otra parte que participa en una operación interbancaria y en operaciones de inversión, tanto contables como fuera de balance. Herbas J. lo define como la “Incertidumbre derivada de la calidad de los prestatarios, que se materializa en la posibilidad de no recuperar totalmente el capital y los intereses de una inversión”⁴⁶ Los componentes del riesgo de crédito, según el mismo autor son: Riesgo inherente y el riesgo adicional.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ Bannock G., Baxter R.E.; “DICCIONARIO DE ECONOMIA”; Ed. Trillas-México, 2000. Pág. 312

⁴⁶ Herbas, j.; *Op.Cit.*

2.5.1.2.1 Riesgo de cartera

El riesgo de cartera se refiere al riesgo inherente en la composición de la cartera de préstamo en general y ésta altamente influida por la concentración según los siguientes criterios: Área geográfica, sector económico, número de deudores, grupos económicos, tipos de garantías.

Se disminuye mediante: políticas de diversificación, tamaño máximo de crédito, control de los tipos de préstamos y de la estructura de la cartera crediticia⁴⁷.

El otorgamiento de préstamos es la actividad principal de la mayoría de las instituciones financieras. Esta actividad requiere que las entidades hagan juicios con relación a la calidad crediticia de los deudores. Estos juicios no siempre son precisos y la calidad crediticia del deudor puede erosionarse en el tiempo debido a varios factores. Así, un riesgo importante que enfrentan las entidades financieras es el riesgo de crédito o el incumplimiento de una contraparte con el contrato estipulado. Este riesgo se encuentra no sólo en préstamos sino también en otras exposiciones dentro y fuera de la hoja del balance como garantías, aceptaciones e inversiones en valores⁴⁸.

Los préstamos relacionados al otorgamiento de crédito a individuos o empresas relacionadas con el banco mediante participaciones de propiedad o por su habilidad para ejercer control directo o indirecto, si no son controlados apropiadamente, pueden acarrear problemas importantes porque los juicios acerca de la calidad crediticia de los deudores no siempre son objetivos. Las partes relacionadas incluyen la organización matriz del banco, accionistas principales, subsidiarias, entidades afiliadas, directores o funcionarios ejecutivos. Las empresas también están relacionadas cuando son controladas por la misma familia o grupo. En estas circunstancias o similares, las relaciones pueden originar un tratamiento preferencial en los préstamos y por ende un mayor potencial de pérdidas por préstamos.⁴⁹

⁴⁷ *Ibidem*.

⁴⁸ Andersen, Artur; "DICCIONARIO DE ECONOMIA Y NEGOCIOS"; España, Ed. Espasa, 2000, pág. 230.

⁴⁹ *Ibidem*.

2.5.1.2 Riesgos en el análisis del crédito

“Las condiciones de otorgamiento de los créditos es el aspecto más importante de las instituciones especializadas en micro finanzas, se refieren a las condiciones de otorgamiento de los préstamos a los microempresarios: tipo de interés, plazo de devolución comisiones, garantías, período de carencia, frecuencia de las devoluciones, etc. Es frecuente que una misma institución gestione líneas de crédito con diferentes condiciones, dirigidas a distintos tipos de beneficiarios. En este caso, además de las condiciones para cada una de las líneas, es conveniente estudiar los criterios que aplican para discriminar a los distintos perfiles de beneficiarios. Un aspecto que requiere especial atención es la accesibilidad al microcrédito de personas que quieren poner en marcha una microempresa... En muchos casos, estas personas se enfrentan con muchas dificultades para obtener el préstamo que les permita poner en marcha su pequeño negocio”.⁵⁰

2.5.1.3 Riesgo país

El riesgo país es causado por lo diversos medios económicos, sociales y políticos que se desarrollan en una determinada economía, que pueden ser favorables o adversos para la deuda externa o por tanto para las inversiones extranjeras hechas dentro del país.

Según Bulnes “Se refiere a la probabilidad de ver afectada negativamente la generación de la empresa fundamentalmente debido a situaciones macroeconómicas que afectan de una u otra forma a todos los sectores de la actividad económica.

Para detectar este riesgo hay que conocer los fundamentos de la política económica imperante, tratar de anticiparse a cambios en la orientación de esta política, analizando variables como tipo de cambio, ingreso real, tasa de interés, crecimiento P.G.B., balanza de pagos, etc.

Como es imposible que toda persona que tenga relación con crédito sea experto en estas materias, su responsabilidad es mantenerse informado de quienes si son los expertos”⁵¹.

⁵⁰ Campero Cecilia, “El Microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza” *Temas de la Crisis*, Nro. 51, Editorial Imprenta HISBOL S.R.L. La Paz, Bolivia, 1997, pág. 19

⁵¹ Bulnes Zegers, José Migue; “ANÁLISIS DE RIESGO CREDITICIO”; Quinta edición, Ed. Lexis Nexis, 2000, pág.28.

2.5.1.4 Riesgo sector

Es la probabilidad de afectar negativamente la generación de caja de la empresa por problemas de la industria.

Según Bulnes “Un determinado sector puede o no tener ventajas comparativas en un país, o bajo un determinado esquema económico, o ser una industria en vías de extinción (salitre en una época, fábricas de sombreros, reglas de cálculo, etc.), o ser una industria muy afectada por productos sustitutos”⁵².

- **Insuficiente información financiera:** La información financiera base, utilizada para la determinación de la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es insuficiente por la escasa documentación de respaldo, debido a la informalidad de las actividades económicas de los clientes⁵³.
- **Volatilidad del negocio:** Las actividades económicas de muchos prestatarios, son esporádicas, inestables y muy vulnerables a fluctuaciones de los ciclos económicos, lo que incrementa considerablemente el riesgo para las entidades.⁵⁴

2.5.1.4 Riesgo cobranza

En todas las instituciones se presentan algunos casos de clientes que comienzan no devolviendo una de las cuotas y terminan por no devolver una buena parte del préstamo. ¿Qué se debe hacer en estos casos? La mayor parte de los responsables de este tipo de instituciones sostienen que hay que acometer estos casos con todo el rigor necesario y llevar a cabo las acciones previstas. De otra forma, la no devolución del préstamo por parte de algunos microempresarios llevaría consigo un efecto devastador sobre la cartera, ya que provocaría la no devolución por parte de otros muchos microempresarios.

No obstante, no resulta sencillo llevar a cabo las acciones previstas en caso de impago cuando éstas consisten, como suele ocurrir, en embargar aquello que figura como garantía del préstamo, por ejemplo, la TV, el frigorífico, etc. Esto resulta mucho más difícil si se tiene en cuenta que las instituciones de microcrédito son organizaciones que

⁵² Ibídem:

⁵³ Trigo Loubiere, Jacques; “INFORME DE GESTIÓN 1995-2001”.

⁵⁴ Ibídem.

trabajan por ayudar a que las personas de escasos recursos salgan de la pobreza o, al menos, mejoren su calidad de vida⁵⁵.

Inicialmente definamos Mora para comprender el concepto de riesgo de cobranza:

Mora: “Es el atraso del prestatario en el cumplimiento con el plan de pagos pactado, ya sea de capital o de intereses. Para el caso de créditos pagaderos en cuotas, la mora se cuenta desde el día de vencimiento de la cuota atrasada más antigua de acuerdo al cronograma original de pagos y se considera como vencido al saldo total de la operación, hasta el día en que esta sea puesta totalmente al día, tanto en capital como en intereses. Los créditos que no tengan una fecha de vencimiento, se consideran en mora desde su origen.”⁵⁶

Las instituciones tienen sanciones (interés moratorio) para los clientes que no cumplan con los pagos, la consideración de tales sanciones son parte del riesgo ya que pueden ser contraproducentes o difíciles de imponer. Si los beneficiarios de los préstamos saben que no van a recibir ningún tipo de sanción por su incumplimiento, no tienen un incentivo real para cancelar los préstamos que también es parte del riesgo. El desacierto en la administración de los créditos por parte de las instituciones contribuye al descuido en la cancelación por parte de los prestatarios.⁵⁷

La exposición a riesgo de incobrabilidad para ambos casos debe estar adecuadamente compensada con provisiones específicas⁵⁸ para el caso del riesgo inherente y con provisiones genéricas⁵⁹ para el caso del riesgo adicional. El cálculo de provisiones específicas, para operaciones de microcrédito, puede ser realizado de forma automática, considerando y validando la variable días mora que repercute en la calificación del crédito, que a su vez está asociado al porcentaje de previsión. En cambio, las provisiones genéricas no pueden ser automatizadas totalmente por cuanto considera parámetros cuantitativos, cualitativos y probabilísticos.

⁵⁵ Campero Cecilia, “El Microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza” *Temas de la Crisis*, Nro. 51, Editorial Imprenta HISBOL S.R.L. La Paz, Bolivia, 1997, pág. 22

⁵⁶ SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS; “REGLAMENTO DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE CARTERA”; *Op.cit.* artículo N°11.

⁵⁷ Campero Cecilia, “El Microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza” *Temas de la Crisis*, Nro. 51, Editorial Imprenta HISBOL S.R.L. La Paz, Bolivia, 1997, pág. 29

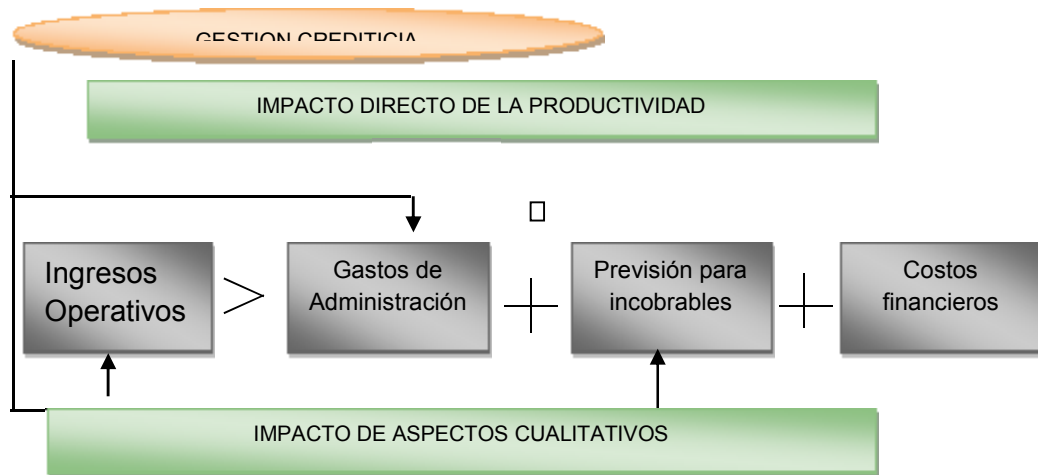
⁵⁸ Provisiones específicas son aquellas que están relacionadas específicamente al crédito, se calculan sobre el saldo y de acuerdo a la calificación del prestatario del crédito.

⁵⁹ Provisiones genéricas, como su nombre lo indica se aplican a la generalidad de la cartera observada en un porcentaje variable que dispone el reglamento de calificación y evaluación de cartera.

2.5.2 Manejo Del Riesgo y gestión crediticia

Es el proceso de manejar la probabilidad o la gravedad de un hecho adverso en un rango aceptable o dentro de los límites establecidos por la institución.⁶⁰

FIGURA Nº 1 IMPACTO DE LA GESTION CREDITICIA



Fuente: ARRIOLA, Pedro; "CONFERENCIA 2 MANEJO DL RIESGO CREDITICIO", Op.Cit.

Todos los riesgos conceptualizados anteriormente influyen en la gestión crediticia y ésta influye directamente en los ingresos y egresos como observamos en la figura Nº 1. Las instituciones financieras están expuestas a distintos riesgos y ello constituye en sí, su negocio, por lo tanto las instituciones deben administrar sus riesgos de tal manera de lograr un equilibrio entre estos y la rentabilidad.

Para lograr una administración efectiva de riesgos se debe entender los objetivos estratégicos de la gerencia y su tolerancia al riesgo; identificar y analizar los riesgos actuales y futuros así como identificar, desarrollar y administrar estándares efectivos en términos de costo que permita actuar de manera proactiva ante los riesgos identificados. En tal sentido es necesario establecer un programa global de administración de riesgos que incluya cuatro componentes: "Tolerancia al riesgo, Evaluación del riesgo, Vigilancia del riesgo y Evaluación de la Administración del riesgo".⁶¹

⁶⁰ Arriola, Pedro; CONFERENCIA 2 MANEJO DEL RIESGO CRIDITICIO", Seminario Taller, Santa Cruz-Bolivia, Mayo 2004.

⁶¹ Alvarado, Rubén; Flores, José; Gemio, Gerson; "RIESGO DE CONTAGIO COMO COMPONENTE DEL RIESGO DE LAS ENTIDADES MICROFINCIERAS"; Tesis presentada a la Escuela Militar de Ingeniería, 2001 pág. 23.

2.5.2.1 Evaluación del riesgo

“La evaluación del riesgo consiste en un análisis relevante de los riesgos asociados a un producto, servicio u operación, así como el establecimiento de controles a límites establecidos y la vigilancia a las excepciones a estos límites.

La evaluación del riesgo tiene cuatro componentes:

- **Identificación del riesgo** que consiste en distinguir los riesgos relevantes que una entidad financiera enfrenta en función a las características propias del negocio;
- **Medición del riesgo** permite el establecimiento y revisión de fronteras de riesgo aceptables de acuerdo a los planes estratégicos del negocio permitiendo priorizar, controlar y vigilar el riesgo;
- **Seguimiento del riesgo** que permite monitorear de manera efectiva y continua los niveles de riesgo en cada área de operaciones a través de la instrumentación de controles y sistemas adecuados para evaluar la estabilidad de los riesgos y los niveles actuales de exposición; finalmente el,
- **Control del riesgo** establece procedimientos para mitigar los riesgos ponderando el costo de mejores controles contra los beneficios de estos”⁶².

2.5.2.2 Vigilancia del riesgo

La vigilancia del Riesgo debe estar a cargo de una unidad independiente, específica responsable de la función de vigilancia del riesgo, que trabaje cerca de las partes involucradas en asegurar que los riesgos presentes y futuros sean identificados y que se desarrollen estrategias efectivas para asumir estos riesgos dentro de los parámetros de tolerancia aprobados.

⁶² *Ibidem*.

2.6 EL SECTOR AGRARIO CAMPESINO Y EL ROL QUE CUMPLE EN LA SOCIEDAD

Es importante hacer una contextualización del sector agrario y el rol que cumple en la sociedad para relieves su importancia en la economía y establecer las categorías teóricas que apoyan al tema de investigación para determinar la importancia del crédito al sector rural.

2.6.1 LA ECONOMIA CAMPESINA Y EL DESARROLLO AGROPECUARIO

A fin de lograr un acercamiento al contexto teórico del crédito campesino se hace análisis de la significancia del aporte del sector campesino a la economía de un país, aspecto que se conoce como economía agrícola. Para tal efecto, los siguientes párrafos definen el rol preponderante de la economía campesina en el contexto nacional e internacional, previa conceptualización de lo que es la economía campesina.

En este sentido, economía campesina es una unidad de producción basada en el trabajo familiar que cuenta con escasos recursos de tierra y capital, que no suele contratar mano de obra asalariada y que desarrolla una actividad mercantil simple.

La economía campesina se diferencia de una "empresa agrícola" en que esta última fundamenta su producción en el trabajo asalariado; se diferencia de una "empresa campesina" en que ésta tiene acceso al mercado de tierras y capitales, y por tanto aunque no contrata mano de obra tiene capacidad de acumulación y crecimiento.

La economía campesina se mueve en el circuito de la producción simple; se diferencia de la "economía natural" en cuanto ésta, por no tener referencia al mercado, es una economía autosuficiente en términos absolutos, mientras la economía campesina básicamente no lo es y depende de las relaciones de intercambio, es una economía mercantil simple.

Al analizar las economías campesinas latinoamericanas nos estamos refiriendo a las grandes masas de campesinos pobres, ya sea de extracción indígena y no indígena. Al ligarse a esta estructura, el concepto de campesino pobre no solo adquiere un carácter

descriptivo y en cierto sentido estadístico (medición de ingresos), sino, por el contrario, el de una categoría social basada en una configuración teórica más amplia y compleja. Nos será de gran utilidad para analizar las clases sociales rurales.

Por lo general se denomina a estos sectores minifundistas, y se habla de "minifundio latinoamericano". Con esto se está remarcando solamente un factor, esto es, la relativa carencia de tierras. No se cree que este factor sea el más importante y definitorio de una estructura agraria; mucho más definitorio es el tipo de relaciones productivas, acumulación y mercado, ya que articulan el conjunto de la unidad económica.

Por otra parte, el criterio de poca tierra es totalmente subjetivo y confuso. Lo que se considera poca tierra en una parte representa mucha en otra; por ejemplo: 25 hectáreas en la región pampeana argentina es considerado minifundio, mientras que la región andina peruana se han expropiado predios de aproximadamente ese tamaño, siendo afectados por la Reforma Agraria. De región a región, de zona a zona, cambian los criterios de tamaño, ya que dependen de muchos otros factores.

Se entiende por campesino al productor agrícola directo que posee, ya sea en propiedad individual, en alquiler o aparcería, sus propios medios de producción. Esta definición nos permite distinguir con claridad al campesino de otro tipo de sujetos sociales rurales.

Se distingue así al campesino del "asalariado rural" que no posee medios de producción aunque es productor directo y vende fuerza de trabajo, haciendo producir medios de producción ajenos. Se distingue del "empresario agrícola" que posee medios de producción pero emplea trabajo asalariado para hacerlos producir. Se distingue el "terrateniente o hacendado" que posee la tierra y la da al campesino o al empresario en el caso del arriendo capitalista a cambio de una renta.

El concepto de campesino es una categoría genérica que cuenta de una clase social de productores articulados al modo de producción dominante en nuestro caso capitalista y que no forman parte de las clases fundamentales de ese modo de producción. Es una clase que es resabio de modos anteriores, producto de la desaparición de un sistema de dominación y de la imperfecta implantación de otro. Por este motivo el campesinado no

es homogéneo, no es una clase social homogénea como el proletariado, por ejemplo, sino que está en permanente proceso de cambio.⁶³

2.6.2 EL PEQUEÑO PRODUCTOR COMO SUJETO DE CRÉDITO

Es evidente que la renuencia de la banca privada al sector rural por las limitadas expectativas de obtención de lucro, no haya considerado como sujeto de crédito a los pequeños productores. Las razones para que el pequeño agricultor no sea considerado como un sujeto activo de crédito parecen relacionarse con aspectos geográficos y sociales de pobreza extrema.

Así por ejemplo, se considera que los sectores de productores agrarios tienen menos capacidad de responder a un crédito, cuanto más alejados se encuentren de las ciudades. En las zonas campesinas, se encuentran en un nivel de pobreza tal, que no se piensa aplicar en ellos programas crediticios.

También se considera que en las zonas campesinas existe un serio problema de minifundio, que consiste en la excesiva fragmentación de la tierra, aspecto que se suma a los otros factores que obstaculizan su desarrollo agropecuario, generando una gran migración hacia las ciudades.⁶⁴

Otra causa para limitar el crédito parece ser la experiencia con la banca privada. Cuando se toca el tema del crédito agropecuario bancario, se afrontan problemas referidos a los precios del producto agropecuario.

El precio del producto agropecuario juega por tanto un rol importante dado que si parte de la garantía es la prenda de cosecha o producción pecuaria, es allí donde la banca tiene la fuente principal o única de repago del préstamo concedido. Pero en la medida en que no hayan políticas coherentes y acertadas de Gobierno sobre precios del sector agropecuario no se puede pedir ni dar una garantía suficiente para que el prestamista otorgue un crédito al beneficiario campesino⁶⁵.

⁶³ PLAZA J.Orlando. 1987. "Economía Campesina". Edit. DESCO. pág. 245-248.

⁶⁴ TALLER DE POLITICA SOCIAL. 1992. "Las Nuevas Metodologías de Acceso al Crédito Para el Pequeño Productor Rural" La Paz-Bolivia. Edit. ILDIS. Pag.10.

⁶⁵ Ibidem. pp. 11.

Lo descrito anteriormente, permite evidenciar la complejidad de la actividad campesina la misma que se traduce en la actividad agropecuaria. Es por ello que dadas las condiciones de rezago del sector campesino, particularmente boliviano, se hace necesario analizar ciertas variables que permitan vislumbrar un mayor desarrollo del sector. En la actualidad, es posible afirmar que si el sector agrario campesino no cuenta con un apoyo decidido de los entes pertinentes, en poco tiempo se verá inmerso en una situación adversa que afectará no sólo a los campesinos sino a la sociedad en general.

CAPÍTULO III

MARCO REGULATORIO

El marco regulatorio de las microfinanzas está conformado por el Decreto 24000 que faculta la creación de FFPs, el Decreto 24439 que define las formas de adecuación del sistema cooperativo de ahorro y crédito y un conjunto de normas que fue dictando la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Todo este cuerpo normativo fue incorporado en la Ley de Bancos de 2001. Como lo señala la SBEF se permitió la conformación de FFPs "... con capital mínimo menor al de los bancos, pero con un régimen más estricto de diversificación de cartera y restricciones para asumir cierto tipo de riesgos en sus operaciones activas y pasivas" Bajo estas consideraciones, las condiciones normativas para las entidades de microcrédito son:

- Se organizan como sociedades anónimas con objeto de que cuenten con estabilidad jurídica y para posibilitar incrementos patrimoniales cuando sea necesario.
- El capital necesario para la constitución es de 630.000 Derechos Especiales de Giro.
- Límites de concentración de créditos menores que los de los bancos.
- Prohibición de otorgar créditos a sus accionistas y administradores.
- Constitución de provisiones por incobrables por el riesgo específico de morosidad y por reprogramaciones. Es decir, en las microfinanzas la reprogramación se considera un riesgo importante, porque implica que el prestatario no ha podido cumplir en su corto ciclo mercantil con los objetivos que se propuso.
- Constitución de provisiones por mora para enfrentar el riesgo de no pago o de la cobranza judicial (salvo que se trate de microcrédito con garantía real). Ello incide en los costos y por lo tanto en la tasa de interés.
- Constitución de provisiones genéricas en relación con las políticas, reglamentos e instrumentos internos de medición del riesgo de cada entidad. Si la SBEF estima que ellas han incumplido de manera parcial estas normas internas, deberá constituirse una provisión genérica equivalente al 3% del total de la cartera. Pero

además si una muestra estadística de la cartera se ha desviado del cumplimiento de estas políticas, la entidad previsionará el 1% por cada 10% de desviaciones.

- Adicionalmente se prevé que en el futuro la normativa podría establecer un rango de provisiones genéricas para los casos de clientes que se encuentren en mora en otra institución financiera.
- Según la Ley de Bancos la tasa de interés se fija en el mercado; sin embargo, los contratos de préstamo deben incluir con claridad todos los pagos a efectuarse y la tasa efectiva convenida, con objeto de evitar cobros no acordados o anatosismo.
- Operación de un Servicio de Atención de Reclamos y Consultas (SARC) en cada institución, con registro de todos los reclamos de los clientes, de modo que si no son atendidos puedan acudir a la SBEF.
- Reglamentos de la función del Síndico, del Comité de Auditoría del Directorio, de la Unidad de Auditoría Interna y de la Unidad de Riesgo en cada entidad.

La restricción más importante de la normativa para las microfinanzas respecto a los bancos es que éstos últimos pueden asumir un riesgo crediticio con un deudor individual o un grupo de deudores vinculados entre sí hasta por el 20% de su patrimonio, mientras que un FFP sólo puede concentrar el riesgo hasta por el 3% de su patrimonio. Si la garantía de estos créditos es personal (no hipotecaria), los bancos pueden asumir un riesgo equivalente al 5% de su patrimonio y las microfinancieras solamente al 1%.

De las diferencias y restricciones de los FFPs respecto a los bancos, la menos justificable es la que se refiere al comercio exterior, pues de alguna manera conlleva implícito el prejuicio de que los pequeños empresarios no realizarían exportaciones e importaciones. A la inversa, establecer límites más severos a la concentración de riesgo en un deudor constituye una fuerte presión para encaminarlas hacia los pequeños prestatarios.

CAPÍTULO IV

MARCO REFERENCIAL

LAS MICROEMPRESAS Y LAS MICROFINANZAS EN EL MUNICIPIO DE PATACAMAYA

4.1 LA MICROEMPRESA

4.1.1 CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DE MICRO EMPRESA

En los países en vías desarrollo, además de los tipos de empresas que son habituales en los países desarrollados, existen otro tipo de unidades económicas, que se denominan microempresas. Estos pequeños negocios, que se desenvuelven en un entorno socioeconómico de pobreza y marginación social, constituyen la principal fuente de empleo para los sectores más desfavorecidos de la población.

Microempresas: “Unidad económica de menos de 10 trabajadores – normalmente el dueño de la microempresa y algún otro miembro de la familia y/o empleado que desarrolla su actividad profesional en el ámbito del sector informal de la economía”⁶⁶.

Las principales características de las microempresas según el mismo autor son:

- ❑ Suelen tener menos de diez empleados. En muchos casos cuenta simplemente con dos o tres personas.
- ❑ Cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con la familia.
- ❑ No existe, en la mayoría de los casos, separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa.
- ❑ Suele haber un alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio (30-60%).
- ❑ Los activos de la microempresa suelen ser menos de 30.000 dólares.
- ❑ El microempresario tiene, habitualmente, escasos conocimientos de gestión
- ❑ Tienen limitados acceso al sector financiero formal.

⁶⁶ *Carpintero Samuel; “TEMA 10 LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO” Curso: La financiación de las entidades sin fines de lucro. Programa de Gestión de Entidades sin ánimo de lucro. UNED_Fundación Luis Vives; s/Ed, s/L.2001. Pág.10*

- ❑ Suelen carecer de registro legal
- ❑ Cuentan con un bajo nivel de tecnología

Según Campero, las microempresas se caracterizan porque sus propietarios son quienes generan su propio empleo, incorporan a miembros de su familia, muchas veces en condiciones no remuneradas y, eventualmente, contratan mano de obra asalariada, cuentan con escaso capital de trabajo, tecnología de producción básica y condiciones de producción altamente vulnerables; en general, tienen ausencia de registros contables y habituales no pagan impuestos, producen y comercializan bienes y servicios generalmente para el mercado local y para el mismo sector social de que provienen, es decir, un mercado de “pobres”. En condiciones más ventajosas que las que ofrece el mercado formal.⁶⁷

En una investigación realizada por H. Rivas se observa en cuadro correspondiente las características de las microempresas, según número de empleados, ventas anuales y activos productivos.

Cuadro 3 CARACTERÍSTICAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

CRITERIOS	RANGO DE VALORES		OTROS CRITERIOS
CUANTITATIVOS	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	CUALITATIVOS
NUMERO DE OCUPADOS	De 1 a 9	De 10 a 29	Nivel de desarrollo empresarial
VENTAS ANUALES (\$U\$)	Hasta 75 000	De 75 001 a 250 000	Potencial de crecimiento
ACTIVOS PRODUCTIVOS (\$U\$)	Hasta 15 000	De 15 001 a 100 000	Ventajas competitivas Nivel organizativo empresarial

FUENTE: RIVAS, Hugo; “CATEGORIZACIÓN MYPE”; Vice Ministerio de la Micro empresa, La Paz, Bolivia, año 2000.

⁶⁷ *Ibidem.*

4.1.2 TIPOS DE MICROEMPRESAS

La diversidad del sector Microempresario implica heterogeneidad en su demanda por crédito. Así, no todos los tipos de demanda son satisfechos por una institución financiera que se concentre en préstamos de gran volumen y de montos pequeños, de corto plazo, para capital de trabajo y orientados a grupos solidarios.

Según el tamaño de empresa, para Waterfield "...las Microempresas y su demanda por productos financieros pueden ser clasificados en actividades generadoras de ingresos aparece como las más pequeñas, las microempresas en el medio, y las pequeñas empresas como las más grandes".⁶⁸

Siguiendo esta clasificación, para León de Cermeño y Schneider, las Microempresas pueden ser:⁶⁹

Actividades Generadoras de Ingresos (AGIs), que se realizan en hogares al borde de la subsistencia, que se dedican a tiempo parcial a actividades estacionales suplementarias. Por lo general, las AGIs emplean sólo al empresario, y poseen menos de U\$\$ 500 en activos. Las unidades de AGIs utilizan préstamos les es accesible y oportuno.

Microempresas, que son más grandes que las unidades involucradas en AGLs. Teniendo usualmente menos de 10 empleados y menos de U\$\$ 10,000 en activos. La microempresa es fuente principal de ingresos para la familia del empresario, y los beneficios son parcialmente reinvertidos, y en parte consumidos. Las Microempresas demandan productos financieros tanto capital de trabajo como capital fijo.

Las microempresas pueden agruparse en los siguientes tipos⁷⁰.

⁶⁸ Waterfield, Charles; "Designig Financial Products for the MSE Sector", trabajo presento en el Seminario de Donantes sobre Micro y Pequeña Empresa, organizado por BID/FUNDES, Washington, D.C. 1994, Traducción propia, pág. 3.

⁶⁹ Leon de Cermeño Janina y SCHNEIDER Mark, "Finalmen tew", 1999.

⁷⁰ *Ibidem*

4.1.2.1 Microempresas de supervivencias o de subsistencia.

Son unidades económicas que han comenzado debido a la falta de cualquier otra alternativa de empleo y suelen ser actividades comerciales o productivas muy simples. Muchas de ellas suelen cerrar después de algunos años de funcionamiento. En la mayoría de los países en vías de desarrollo la mitad de las microempresas pueden englobarse en este primer grupo dentro del cual hay pequeños negocios de muy diverso tipo.

4.1.2.2 Microempresas consolidadas o de acumulación

Se trata pequeños negocios que están algo más consolidados. Este grupo comprende un abanico más amplio que el anterior, que abarca desde autoempleo hasta microempresas con más de cinco trabajadores. Tienen potencial de crecimiento, pero raramente llegan a transformarse en empresas del sector moderno de la economía. A este grupo pertenecen, en promedio para los países en vías de desarrollo, entre un 30 y un 40% de las microempresas.

4.1.2.3 Microempresas dinámicas

Este grupo comprende los pequeños negocios que se encuentran en una zona intermedia entre la microempresa y la pequeña. Tienen potencial de transformación en pequeños empresas del sector moderno. Este grupo es claramente minoritario y no suele exceder del 5% de las microempresas.

4.1.3 Tipos de microempresarios

En muchos casos, la microempresa adquiere la forma de autoempleo, por lo que el microempresario es a la vez empresario y empleado. En otros casos, la microempresa cuenta con varios empleados.

El autor Samuel Carpintero define como *Microempresario* "Persona que está al frente de la microempresa, es decir, el propietario de esa unidad económica. En muchos casos,

además el propietario suele ser el único trabajador, acompañado solamente por algún miembro de su familia”.⁷¹

Dentro de los microempresarios, es decir, las personas que promueven y sacan adelante estas actividades económicas, podemos distinguir los siguientes tipos.

- a) “Microempresa –Gerente: es aquel que dedica la mayor parte de su tiempo a la gestión de la microempresa y cuenta con trabajadores para elaborar la producción o prestar el servicio.

- b) Microempresario – Productor: es el caso de los microempresarios que cambian actividades de gestión administrativa y de producción, pero tienen tendencia a dedicar más tiempo a los procesos productivos que a los aspectos organizativos y de planificación”.⁷²

4.2 COMPORTAMIENTO DE LAS MICROFINANZAS EN BOLIVIA

4.2.1 Cartera de las entidades de microfinanzas

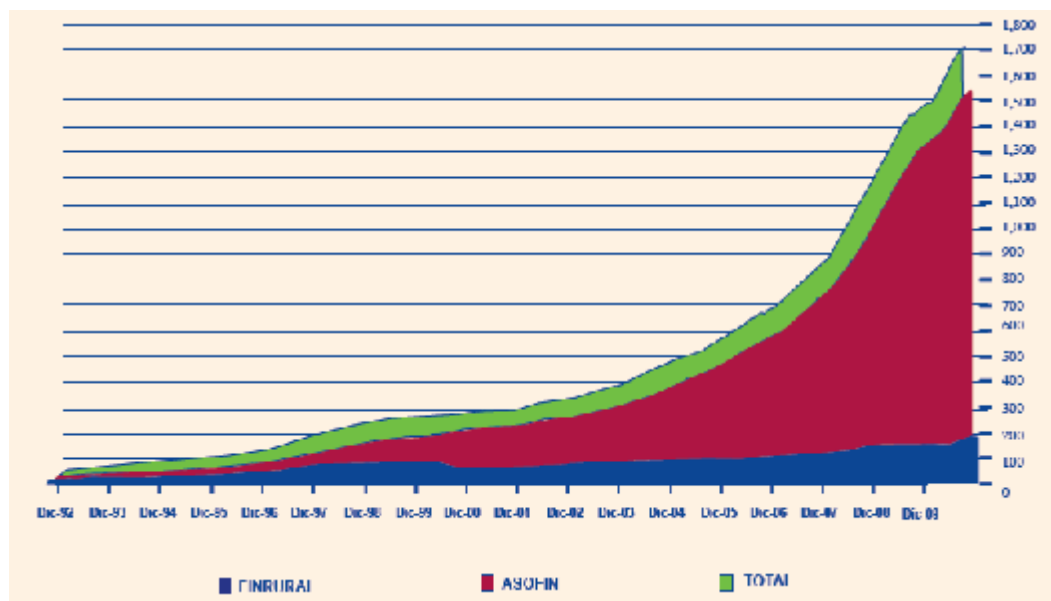
El Gráfico 1 muestra el crecimiento de la cartera bruta de las entidades especializadas en microfinanzas en Bolivia, desde 1992 hasta diciembre del 2009.

Las entidades asociadas a FINRURAL, conocidas como Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) y que no son reguladas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), registraron un crecimiento de cartera (área azul) que, después de estar estancado por algunos años, se incrementó a casi 180 millones de \$US a diciembre de 2009. Las entidades de ASOFIN, por su parte, registraron un crecimiento sostenido que fue más acelerado estos últimos años llegando a más de 1.550 millones (área guinda). Así, la suma total de la cartera de crédito al 31/12/09 de ambos tipos de entidades superó los mil setecientos millones de dólares.

⁷¹ *Ibidem*

⁷² *Ibidem*

**Gráfico 1. Evolución de la cartera de las entidades de microfinanzas
(En millones de \$US).**

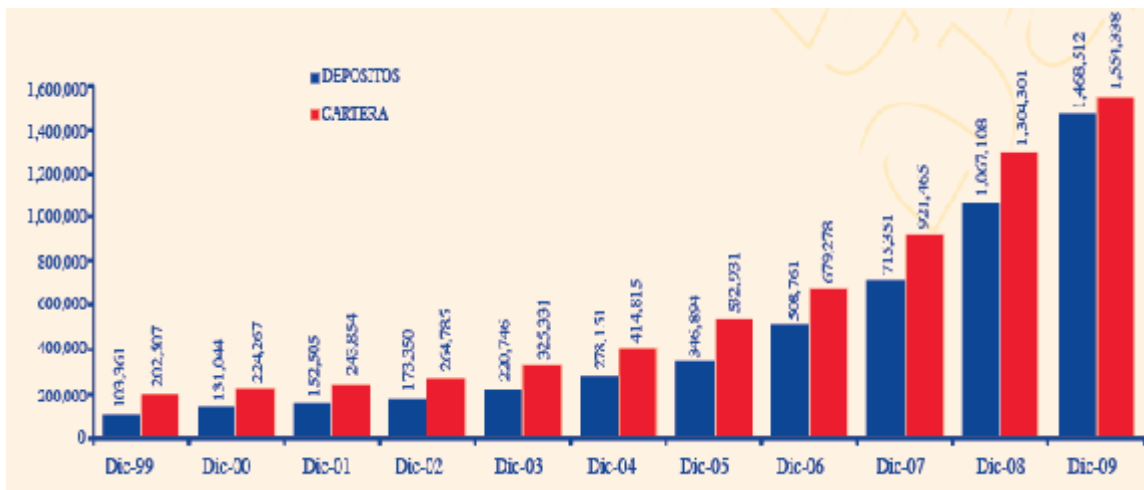


Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

4.2.2 Evolución de la cartera de créditos y de las captaciones del público

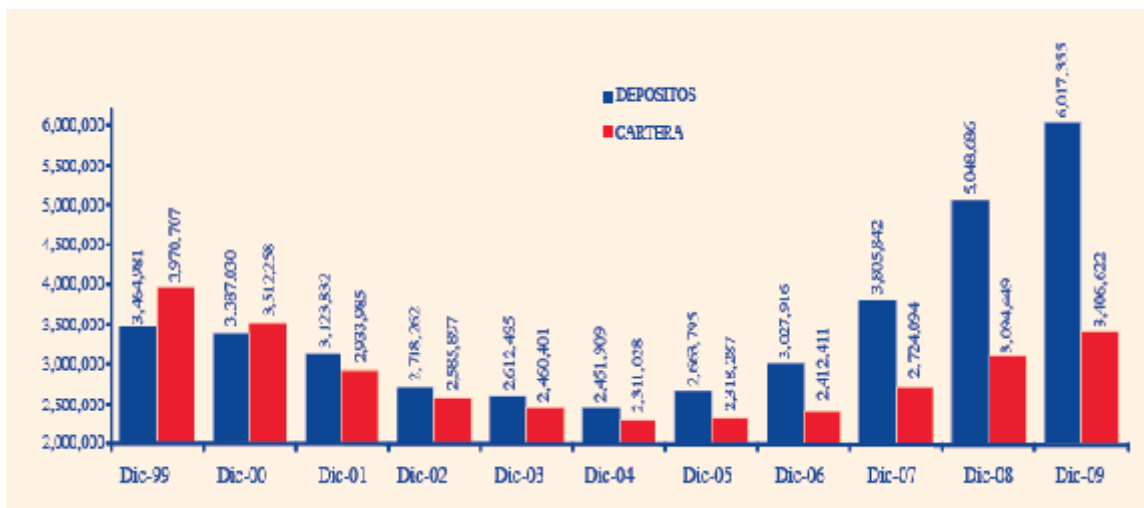
En los siguientes gráficos se muestra la evolución de la cartera de créditos y de las captaciones del público, por tipo de entidades financieras. Se puede observar que hubo un comportamiento distinto, entre los diferentes tipos de entidades, sin embargo, es destacable que, pese a la crisis social, económica y financiera internacional, tanto la cartera como los depósitos del público, han tenido un crecimiento estos últimos años en casi todas, aunque éste ha sido notablemente sostenido en las entidades de ASOFIN, registrando en el lapso de 10 años un crecimiento de 1,352 millones de dólares en cartera y 1,365 millones de dólares en depósitos del público que equivalen al 667% y al 1.321% respectivamente. En los bancos comerciales también se muestra un crecimiento importante este año en ambos rubros, aunque, al igual que en ASOFIN, con mayor énfasis en depósitos.

Gráfico 2. Evolución de los depósitos Asociación de Entidades Financieras Especializadas en Microfinanzas (En miles de \$US).



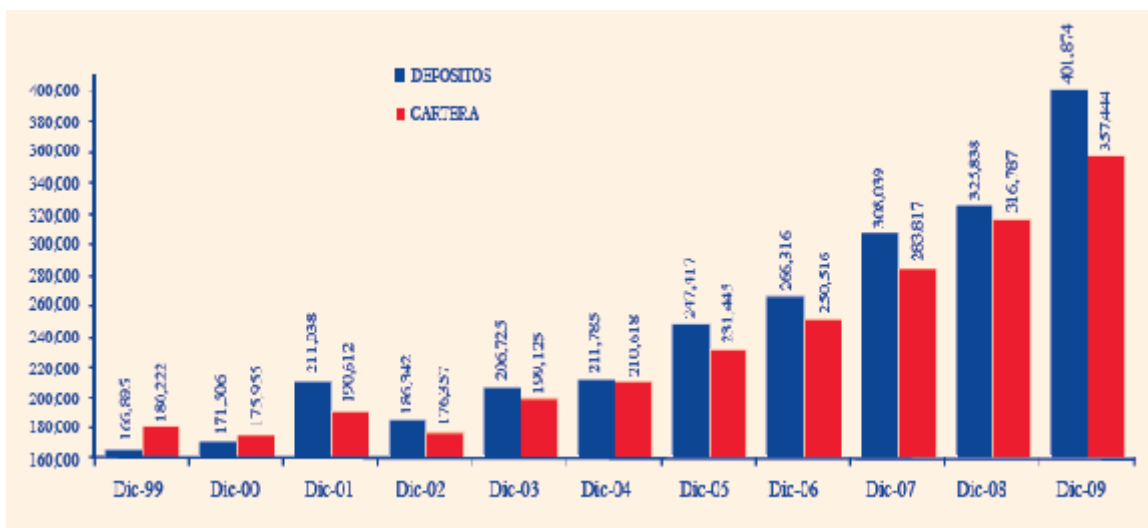
Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

Gráfico 3. Evolución de los depósitos Bancos (En miles de \$US).



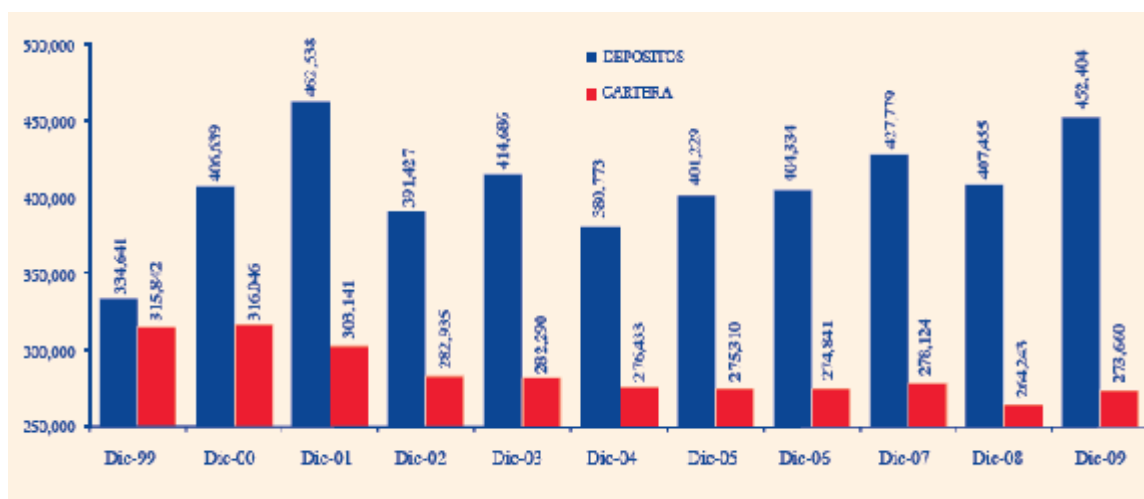
Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

Gráfico 4. Evolución de los depósitos Cooperativas abiertas reguladas por al ASFI (En miles de \$US).



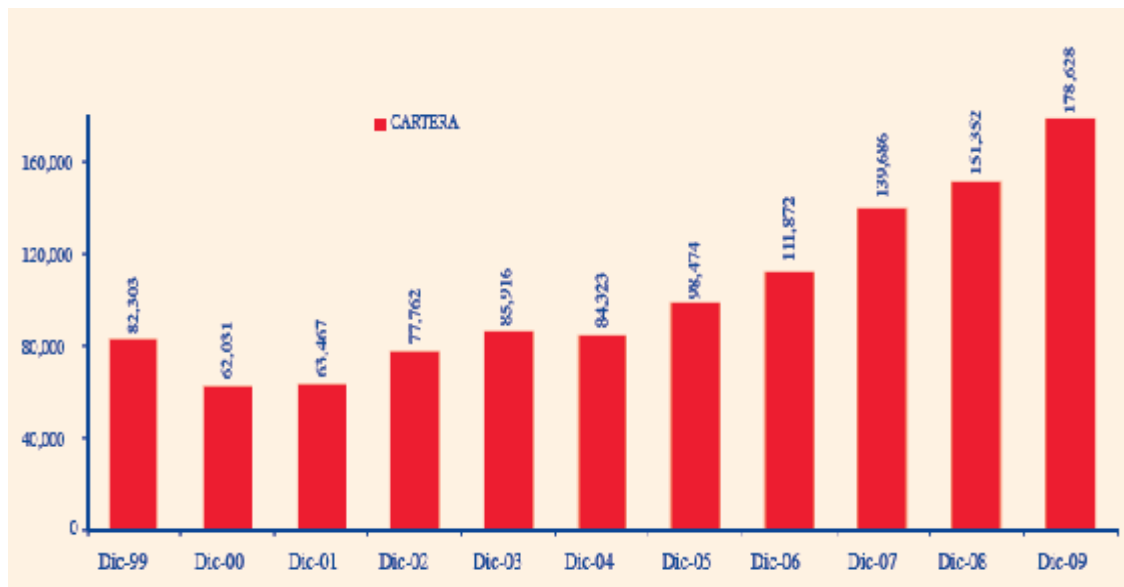
Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

Gráfico 5. Evolución de los depósitos Mutuales de Ahorro y Préstamo (En miles de \$US).



Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

**Gráfico 5. Evolución de los depósitos Instituciones Asociadas a FINRURAL
(En miles de \$US).**



Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

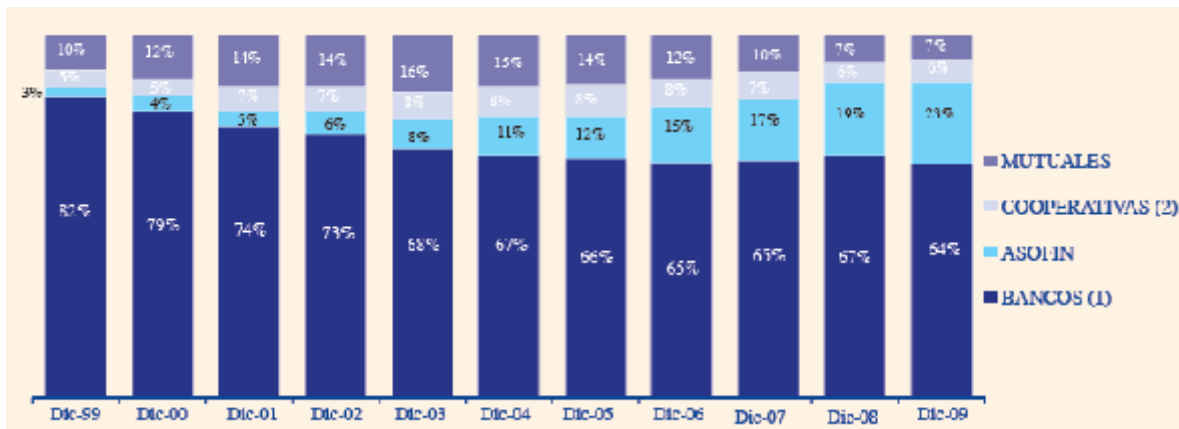
El cuadro y gráfico siguientes muestran la evolución de la cartera bruta de las entidades de todo el sistema financiero nacional. En el periodo de 1999-2009 se muestra un incremento de 1,019 millones en la cartera pudiéndose ver una recuperación desde el año 2005 luego de seis años de caída.

Sin embargo este no fue el caso de ASOFIN cuya cartera bruta siempre creció, siendo notable el aumento de su participación sobre el total del sistema financiero nacional, ya que en el año 1999 representaba tan solo un 4% y al 31/12/09 representa el 27%. Ello se explica, tanto por el crecimiento sostenido de la cartera de sus asociadas en un 668%, como por la disminución de la cartera de la banca y las mutuales en un 14% y 13%, respectivamente.

**Gráfico 6. Evolución de la cartera bruta del sistema financiero
(En millones de \$US).**

	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	VARIACIÓN 1999-2009	
												MONTO	%
ASOFIN	203	224	244	265	325	415	533	679	921	1,304	1,554	1,352	668%
BANCOS (1)	3,971	3,512	2,934	2,586	2,460	2,311	2,318	2,412	2,724	3,094	3,407	-564	-14%
COOPERATIVAS (2)	180	175	191	176	198	211	231	251	281	317	357	177	98%
MUTUALES	316	316	303	283	282	276	275	275	278	264	274	-42	-13%
FINRURAL	82	62	63	75	85	84	98	112	140	151	179	97	117%
TOTAL	4,752	4,291	3,735	3,388	3,363	3,297	3,456	3,730	4,319	5,131	5,771	1,019	21%

Gráfico 6. Participación de las entidades financieras en función al saldo de los depósitos del público en cajas de ahorro y depósitos a plazo fijo

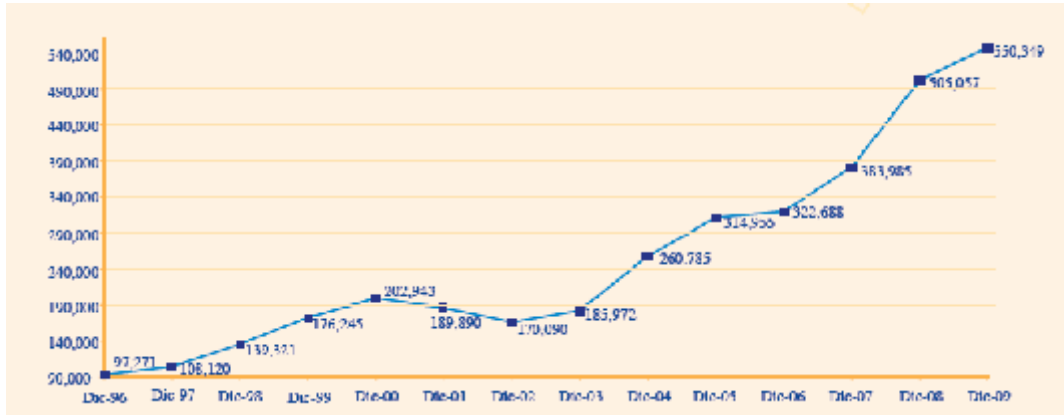


Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

4.2.3 Evolución del número de clientes de crédito y de depositantes en las entidades de ASOFIN

Como se muestra en los siguientes gráficos, el crecimiento de los préstamos no sólo se dio en monto, sino también en número de clientes. En el caso de los clientes de crédito hubo un leve descenso en los años 2001 y 2002 debido a la crisis económica, pero a partir del 2003 su número creció nuevamente hasta sobrepasar los 550.000 a diciembre de 2009.

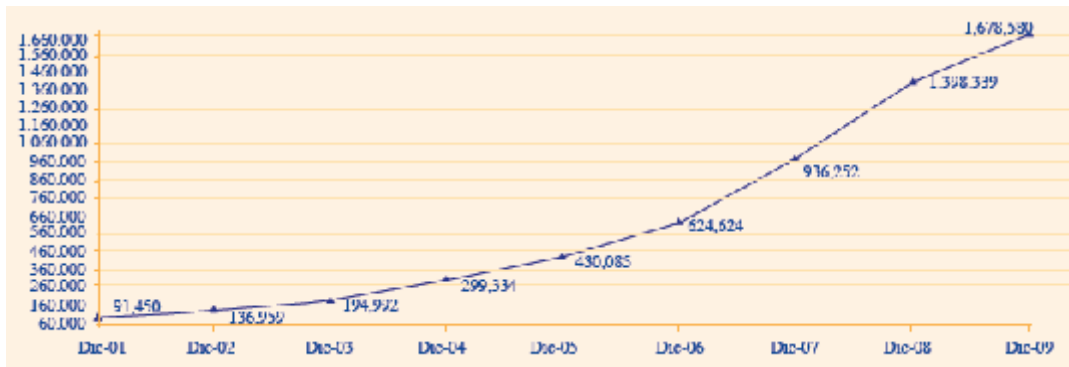
Gráfico 7. Número de clientes de crédito de las entidades de ASOFIN



Nota: A partir de Diciembre 2006, se incluyen sólo a clientes directos, de acuerdo a definiciones de la ASFI.

Como se ve en el Gráfico 8, el número de clientes que abren una cuenta de ahorro o un depósito a plazo fijo cada año, va en aumento. El número de depositantes crece desde 2001 sostenidamente en aproximadamente un 50% respecto al año anterior, notándose sin embargo durante el año 2009 un crecimiento menor en alrededor del 20%. Esto indica que cada vez un mayor número de personas conoce y deposita su confianza en nuestras entidades, habiéndose alcanzado a dic/09 casi al millón seiscientos ochenta mil clientes.

Gráfico 8. Número de clientes depositantes en las entidades de ASOFIN (Cuentas de ahorro y DPF)



Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

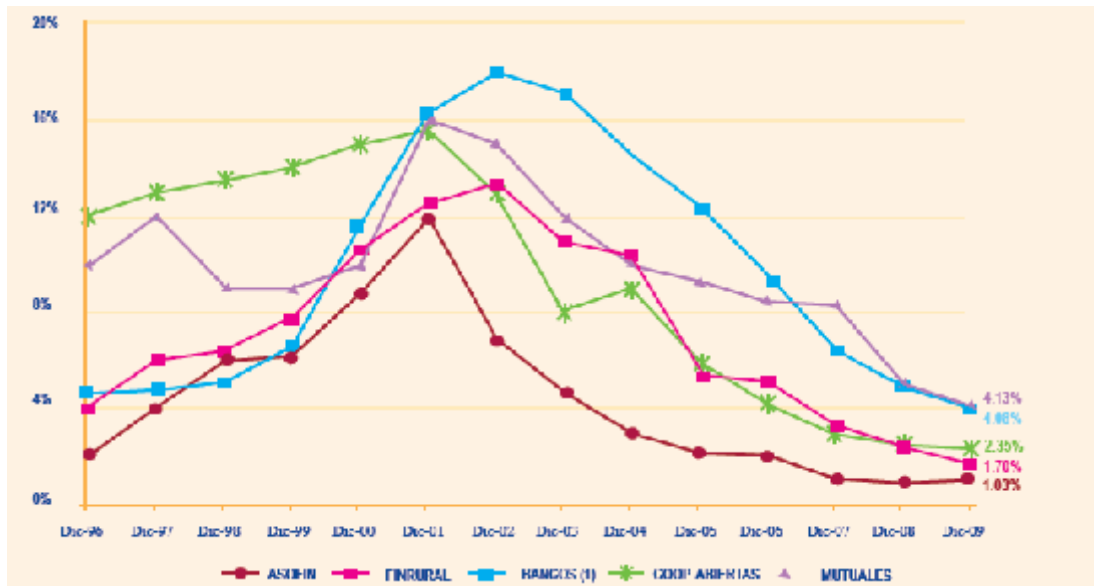
4.2.4 La tasa de morosidad

En el Gráfico 9 todos los tipos de entidades muestran una reducción en su tasa de morosidad. En el caso de ASOFIN, a partir de 2001, año en que la mora de las entidades

asociadas subió a más del 12%, comienza un descenso sostenido hasta llegar a los niveles de mora más bajos de su historia y de todo el sistema financiero.

A partir del 2002, la tasa de morosidad se calcula a partir de los 30 días de atraso (2). Sin embargo, la disminución de la mora en las entidades de ASOFIN no se debe a ello, ya que al 31/12/09, tomando la mora al día siguiente, el indicador registra un 1,38%. Como ya se dijo el nivel de morosidad del 1,03% a 30 días, es uno de los más bajos registrados históricamente.

Gráfico 9. Evolución de la tasa de morosidad de las entidades de ASOFIN y de las demás entidades financieras (en %)



Fuente: Autoridad del Sistema Financiero.

4.3 EL MUNICIPIO DE PATACAMAYA

4.3.1 Características generales

Patacamaya es la quinta sección municipal de la provincia Aroma, ubicada sobre la red troncal del camino La Paz – Oruro, a 109 kms de la capital del departamento. De Patacamaya parte la conexión caminera hacia Tambo Quemado en la frontera con Chile, principal vía de acceso de Bolivia hacia el océano Pacífico. El Municipio está dividido en 11 cantones y 37 comunidades. El clima es predominantemente frío. Por la jurisdicción

atraviesa el río Queto, de caudal estacionario. El origen de la población es aymara, y se hablan los idiomas castellano y aymara. La comunidad está organizada en sindicatos y en juntas vecinales. La fiesta patronal es el 15 de agosto, en la cual participan grupos folklóricos y autóctonos.

La actividad económica principal que se desarrolla en el municipio Patacamaya es la agricultura con cultivos de papa, cebada y quinua, destinados a su comercialización en las ferias locales, mientras que los cultivos de trigo, cañahua, haba, arveja, cebada y grano son para consumo familiar.

En cuanto a la actividad pecuaria, la población se dedica a la crianza de ganado camélido, ovino y vacuno, productos que, en gran medida, son destinados al comercio. Los productos y subproductos del ganado vacuno son los más rentables, los cuales son comercializados en la feria semanal de Patacamaya. Las ferias próximas más concurridas son las de Lahuachaca y Villa Remedios.

La ventaja comparativa que posee el Municipio de Patacamaya es la ganadería de vacunos, para lo cual cuenta con vastas regiones potencialmente aptas para el cultivo de forrajes. El hecho de que por el Municipio atraviere la carretera asfaltada La Paz – Oruro, constituye una ventaja, que posibilita el crecimiento socioeconómico de la población. El Balneario de Vizcachani es otra de las fortalezas de la región, en tanto las aguas termales con las que cuenta, consideradas medicinales, atraen la visita de gran cantidad de gente que se traslada hacia el lugar todos los fines de semana.

En ese contexto, la actividad pecuaria, con la crianza de bovinos y auquénidos, constituye uno de los potenciales que el Gobierno municipal está impulsando, en coordinación con instituciones financieras, con el abastecimiento de insumos para el cultivo de forraje, mejoramiento del ganado y capacitación técnica para el buen manejo y uso de suelos, además de actividades de sanidad animal, para reducir los índices de mortalidad.

El Plan de Desarrollo Municipal define como vocaciones del Municipio: la agropecuaria y los servicios que se desarrollan en el área urbana. En este marco la estrategia de desarrollo se orienta a la creación de mecanismos que generan mayores fuentes de trabajo, acceso de la población a servicios y creación de microempresas.

4.3.2 La producción lechera en Patacamaya

Los productores de Patacamaya son principalmente productores de lácteos con fines comerciales, lo que requiere desarrollar una red relacionada al transporte, pasteurización y conservación del producto. En el municipio existen campos donde se cultivaba alfalfa como alimento para el ganado, ya que ésta mejora la calidad y cantidad de la producción de leche. Los productores ordeñan sus vacas a mano, ya sea en la mañana o por la tarde, cada comunidad ha hecho acuerdos con la empresa PIL (la mayor empresa de lácteos en Bolivia) o Delizia para recoger la leche todas las tardes.

La concesión de créditos a los agricultores que cuentan con una única fuente de ingresos, por supuesto, supone un alto riesgo, pero en este caso es tolerable debido a dos factores. En primer lugar, es el hecho que los ingresos de los agricultores se extienden en el tiempo, dado que la leche se produce a diario y no una vez o dos al año (como en el caso de los ciclos de cultivo).

Del mismo modo, si una vaca se enferma, no tiene un gran efecto sobre la producción total - de nuevo, a diferencia del caso de los cultivos. En segundo lugar, se está demostrando que las cadenas productivas formales e informales son robustas. En el caso de las redes formales, PIL y Delizia han desarrollado distintas rutas a lo largo de las cuales recogen la leche cada día. En cuanto a las redes informales, la oficina local de la organización Sembrar Sartawi (SS), en estrecha colaboración con los representantes de la comunidad, asegura que estos grupos podrían trabajar juntos para desarrollar un plan de negocio viable para adquirir y pagar el préstamo de un tractor.

CAPÍTULO V

DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 ASISTENCIA CREDITICIA

5.1.1 Entidades financieras que brindan servicio de microcrédito al municipio de PATACAMAYA

En el Cuadro 6, se detallan las Entidades Financieras (EF) que brindan servicio de microcrédito, al Municipio de Patacamaya.

Dentro de las *entidades reguladas*, por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, están el Banco Solidario, Fondo Financiero Privado Fie. (Fondo de Iniciativas Económicas) y Fondo Financiero Privado PRODEM (Programa para el Desarrollo de las Microempresas). Por otro lado, están las entidades financieras *no reguladas*: ANED (Asociación Ecuménica de Desarrollo), CRECER (Crédito con Educación Rural), Fundación Diaconía FRIF (Fondo Rotativo de Inversión y Fomento), FONDECO (Fondo de Desarrollo Comunal) y PORVENIR (...). Sin embargo; el Banco Unión, Sartawi, prestaron servicios de crédito en la zona, hace tiempo atrás.

Cuadro 6. Entidades Financieras que brindan servicio de microcrédito al Municipio de Patacamaya.

No	Entidades Financieras
1.	Banco Solidario*
2.	Fondo Financiero Privado Fie* (Fondo de Iniciativas Económicas)
3.	Fondo Financiero Privado PRODEM* (Programa para el Desarrollo de las Microempresas).
4.	ANED** (Asociación Ecuménica de Desarrollo)
5.	CRECER** (Crédito con Educación Rural)
6.	Fundación Diaconía – FRIF** (Fondo Rotativo de Inversión y Fomento)
7.	FONDECO* (Fondo de Desarrollo Comunal)
8.	PORVENIR* ()

* Entidades Financieras: reguladas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

** Entidades Financieras: no reguladas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

5.1.2 Condiciones y requisitos para acceder a un crédito

En el Cuadro 7, se resume las condiciones y requisitos que deben cumplir los productores de leche del Municipio de Patacamaya, para acceder a un crédito.

Cuadro 7. Condiciones principales de las líneas de crédito, ofrecidas por las diferentes Entidades Financieras

Fondo Financiero Privado Fie (Fondo de Iniciativas Económicas)*	
METODOLOGÍA CREDITICIA.	Individual
TASA DE ENTERES.	3,5% mensual
FORMAS DE PAGO.	Mensual
CRÉDITO.	Bolivianos y Dólares americanos.
DEPOSITOS.	Cuenta de ahorro, Crédito ahorro, DPF, Ahorro programado.
SERVICIOS.	Giros, remesas, pago de servicios y otros, tarjeta de debito, renta dignidad.
ANED (Asociación EcuMénica de Desarrollo)**	
METODOLOGIA CREDITICIA.	Individual, grupal, asociativo, leasing.
MONTO DEL CREDITO.	20.000,00
TASA DE INTERS.	16,00% anual.
PLAZO.	Hasta 5 años.
FORMAS DE PAGO	Mensual, bimensual, trimestral.
TIPO DE GARANTIA.	Personal, inmueble.
CREDITO DIRIGIDO A:	Productores de leche, asociaciones de productores, ramas anexas.
CRECER (Crédito con Educación Rural)***	
METODOLOGIA CREDITICIA.	Asociaciones comunales (mínimo: 12 personas).
MONTO DEL CREDITO.	Mínimo \$us. 100; máximo: \$us.1000
TASA DE INTERES.	2,50% mensual.
PLAZO.	6 meses (1º pago), cuatrimestral (2º pago)

	bimestral hasta un tercer pago).
FORMAS DE PAGO.	Quincenal (14) días, mensual.
TIPO DE GARANTIA.	Solidaria mancomunada e indivisible (grupo de socias).
CREDITO DIRIGIDO A:	Mujeres del área rural, mínimo que tenga una actividad económica

Fuente: * En base a datos de requisitos y condiciones del: Fondo Financiero Privado Fie.

** Asociación Ecuménica de Desarrollo (ANED).

*** Crédito con Educación Rural (CRECER)

Tipo de cambio: Bs.7.07

FONDECO (Fondo de Desarrollo Comunal)*	
Línea de crédito: LIBRE DISPONIBILIDAD	
PLAZO.	1° crédito hasta 1 año. A partir del 2° crédito hasta 2 años.
MONEDA	Bolivianos
MONTO MAXIMO	1° crédito: 500Bs.
	2° crédito: 1000Bs
	3° crédito: 1500Bs
	4° crédito: 2000Bs
TASA DE INTERES	30% anual.
Línea de crédito: MICROREDITO RURAL	
CORTO PLAZO.	1° crédito hasta 1 año.
	2° a 6° crédito hasta 2 años.
MEDIANO PLAZO.	Posteriores créditos hasta 5 años.
MONEDA	Dólares americanos.
MONTO MAXIMO	1° crédito 300Bs.
	2° crédito 600Bs.
	3° crédito 900Bs.
	4° crédito 1200Bs.
	5° crédito 1500Bs.
	6° crédito 2000Bs.
	Posteriores créditos depende de la

	actividad.
TASA DE INTERES	18% anual.

Fuente: * En base a datos de requisitos y condiciones del Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO)

5.1.3 ENTIDADES FINANCIERAS A LA CUAL ACCEDIERON PARA EL PRESTAMO DEL CREDITO

En el Cuadro 8, se aprecian las Entidades Financieras (EF), a la cual accedieron los productores para solicitar crédito, en orden de importancia son: CRECER (56,25%), ANED (28,13%), Fondo Financiero Privado Fie. (12,50%) y FONDECO (3,12%).

Las diferentes Entidades Financieras, otorgaron créditos a los productores de leche, evaluando la capacidad de pago y las garantías que presentaron como contraparte del préstamo.

Cuadro 8. Entidades Financieras a la cual accedieron los productores de leche para obtener préstamo del crédito.

Entidades financieras	Porcentaje (%)
CRECER*	56,25
ANED**	28,13
FFP. Fie***	12,50
FONDECO****	3,12
TOTAL	100%

* CRECER (Crédito con Educación Rural),

** ANED (Asociación Ecuménica de Desarrollo)

*** Fondo Financiero Privado Fie* (Fondo de Iniciativas Económicas)

**** FONDECO* (Fondo de Desarrollo Comunal)

5.1.4 METODOLOGIAS DE SERVICIO DEL MICROCREDITO

En el Cuadro 9 se aprecia que el 43,75% de los productores de leche obtuvieron crédito en forma *individual* y 56,25% en *grupos* de Asociaciones Comunales (AACC's).

Las instituciones: Fondo Financiero Privado Fie, ANED y FONDECO, otorgaron créditos en forma individual.

En cambio CRECER, otorgó créditos en asociaciones comunales. Donde las interesadas en pertenecer a una asociación comunal, se organizaban en grupos de 12 socias, como mínimo exigido por la institución microfinanciera.

Los productores de leche de APROLPAT, optaron la metodología crediticia, según sus necesidades de inversión, posibilidades de pago, interés del préstamo y las posibilidades de garantía.

Cuadro 9. Metodología de crédito que optaron los Productores.

	Metodología de crédito	Porcentaje (%)
	Crédito individual	43,75
	Asociaciones Comunales.	56,25
	TOTAL	100%

5.1.5 MONTOS DEL CREDITO (\$us.)

Según el Cuadro 10., se aprecian los montos del crédito que se prestaron, los productores de leche, de la entidad financiera, en dólares americanos (\$us.). Donde el 37,50% de los productores se prestaron montos de dinero que van desde \$us. 62,50 hasta \$us. 300. Mientras; un porcentaje mayor de 40,63% se prestaron dinero, que van desde \$us. 301 hasta \$us. 500. Otro grupo menor de productores se prestaron montos de dinero, que van desde \$us. 501 hasta \$us. 3.000.

El efecto de que ocurra la diferencia de los montos obtenidos del crédito, se atribuyeron a factores inherentes y determinantes, a la entidad financiera y el deudor.

Cuadro 10. Monto del Crédito (\$us.)

	Montos del crédito (\$us.)	Porcentaje (%)
	Desde \$us. 62,50 a 300	37,50
	Desde \$us. 301 a 500	40,63
	Desde \$us. 501 a 800	6,25
	Desde \$us. 801 a 1500	12,50
	Desde \$us. 1500 a 3.000	3,12
	TOTAL	

Tipo de cambio: Bs. 7.07

5.1.6 PLAZOS DEL CRÉDITO

En el Cuadro 11, se observa, que un 9,38% de los productores cancelaron su crédito en un plazo de 6 meses, 46,87% en un plazo de 8 meses, 9,37% en un plazo de 12 meses (1 año), 6,25% en un plazo de 18 meses (un año y medio), 15,62% en un plazo de 2 años, 9,37% en un plazo de 3 años y finalmente 3,12% en un plazo de 5 años.

Los plazos menores a un año correspondieron a los créditos en grupos, donde los periodos no superaban de 6 a 8 meses. En cambio los periodos mayores a un año correspondieron a los préstamos Individuales.

Podemos señalar que los productores lecheros de APROLPAT, un porcentaje mayor accedieron a préstamos en grupos de Asociaciones Comunales y menor porcentaje a los préstamos Individuales.

Cuadro 11. Plazos del crédito

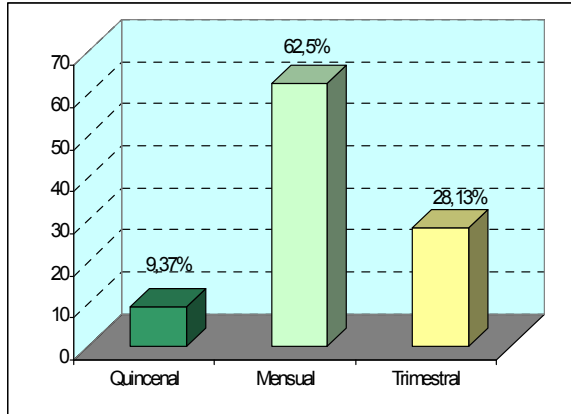
Plazos del crédito	Porcentaje (%)
6 meses	9,38
8 meses	46,87
12 meses (1año)	9,38
18 meses (1 año y medio)	6,25
2 años	15,62
3 años	9,38
5 años.	3,12
TOTAL	100%

Fuente: elaboración propia, 2009

5.1.7 FORMAS DE PAGO

Según el Gráfico 3, el 9,37% de los productores de leche, cancelaron su crédito cada quincenal (14 días), y el 62,50% cada mes, que correspondían a los clientes de CRECER, Fondo Financiero Privado Fie y FONDECO. Por otro lado, el 28,13% de los productores de leche, cancelaron su crédito en forma trimestral (cada tres meses), que correspondieron a los clientes de ANED.

Gráfico 3. Formas de pago del crédito



Fuente: elaboración propia.

5.1.8 CUOTA MENSUAL DEL CRÉDITO (\$us.)

Para el análisis e interpretación, de la cuota mensual del crédito, las unidades se convirtieron en meses y en dólares americanos.

Del cuadro 12, se puede señalar que el 25.00% de los productores cancelaron las cuotas entre \$us. 6.25 a \$us.20, el 34.37% de los productores cancelaron desde \$us. 21 hasta \$us. 60, el 9.38% de los productores cancelaron desde \$us. 61 hasta \$us. 80; finalmente el 31,25% de los productores cancelaron las cuotas desde \$us. 81 hasta \$us. 150.

La cuota mensual del crédito, correspondió a la obligación asumida del deudor con la Entidad Financiera, en el momento de firmar el contrato del préstamo. Cuando el deudor incumplía con los pagos de la obligación, la entidad financiera exigía el cumplimiento a los garantes, y en los casos extremos se ejecutaban las garantías.

Cuadro 12. Cuota mensual del crédito (\$us.)

	Montos del crédito (\$us.)	Porcentaje (%)
	Desde \$us. 6,25 a 20	25,00
	Desde \$us. 21 a 60	34,37
	Desde \$us. 61 a 80	9,38
	Desde \$us. 81 a 150	31,25
	TOTAL	100%

Tipo de cambio: Bs. 7.07

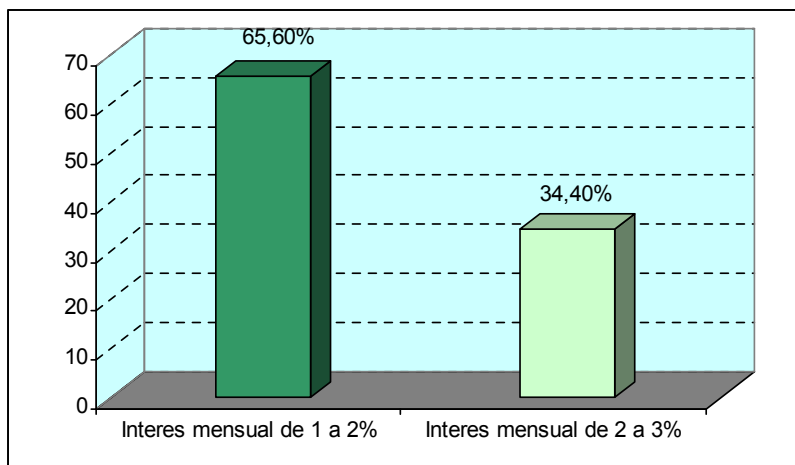
5.1.9 TASAS DE INTERES

Según el Gráfico 4, el 65,60% de los productores se prestaron el crédito bajo una tasa de interés mensual entre 1 a 2% y el 34,40% de los productores bajo un TASA interés mensual entre 2 a 3%.

Las tasas de interés varían según las instituciones, por ejemplo: el Fondo Financiero Privado Fie, aplica a sus préstamos, una tasa de interés mensual del 3,50% y CRECER una tasa de interés mensual del 2,50%.

Por otro lado, ANED aplica una tasa de interés anual del 16% para la línea de créditos de producción y FONDECO una tasa de interés anual, que varía desde 30% anual, para línea de créditos de libre disponibilidad, hasta 18% anual, para la línea de microcrédito rural.

Gráfico 4. Tasas de interés mensual



Fuente: elaboración propia.

5.1.10 GARANTÍAS

En el Gráfico 5, se aprecian las garantías a las cuales recurrieron los productores de leche de APROLPAT, para obtener préstamo del crédito.

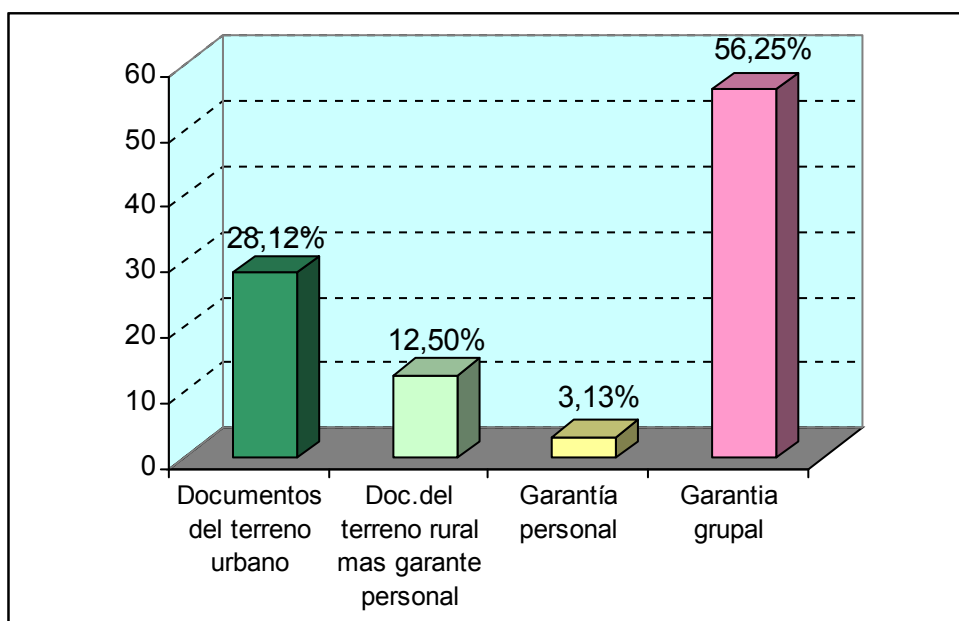
El 28,12% de los productores, dejaron como garantía por el crédito, documentos del inmueble de la ciudad de Patacamaya o El Alto. Por otro lado; el 12,50% de los

productores dejaron como garantía, documentos en custodia del terreno rural, a su vez presentaron un garante personal.

Un menor porcentaje del 3,13%, señaló haber presentado un garante personal. Donde la persona natural o jurídica, en el momento de alguna dificultad de pago, se responsabilizaba del crédito.

Finalmente, el 56,25%, obtuvieron el crédito con la garantía en grupo, denominada *garantía solidaria, mancomunada e indivisible*. Este tipo de garantía asegura a la institución promotora, que financia los Bancos Comunales⁷³, mayor disciplina en cuanto a derechos y obligaciones, aumentando la probabilidad de devolución del préstamo.

Gráfico 5. Garantías que presentó el productor de APROLPAT, para obtener el préstamo de un crédito



Fuente: elaboración propia.

⁷³ “**Bancos comunales**” es la expresión más usada de esta metodología crediticia en el ámbito internacional. Otros términos empleados son: bancos comunitarios, asociaciones de crédito, grupos de préstamo y ahorro con garantía colectiva. En Bolivia, en los últimos años se denominó Asociaciones Comunales (AACC’s), debido a los cambios y mejoras a esta metodología financiera. Los programas que operan bajo el modelo inicialmente promovido por FINCA Internacional, son también considerados como parte del movimiento de bancos comunales. (Paredes, 2001).

De acuerdo con el Cuadro 13, los documentos de propiedad de los productores de leche, contaban de lo siguiente: folio real; una población del 18.75% y 81.25% no tenían; tarjeta de propiedad un 40.62% tenían y 59.38% no tenían; testimonio un 59.38% tenían y 40.62% no tenían; impuestos pagados un 40.62% tenían y 59.38% no tenían, plano de ubicación un 40.62% tenían y 59.38% no tenían.

Los documentos de propiedad, que estaban completos eran en los productores que tenían un bien inmueble en la ciudad de Patacamaya y/o El Alto. Sin embargo, la mayor parte de los productores de leche, solo contaban con el testimonio de propiedad del área rural.

Cuadro 13. Documentos del bien inmueble

Detalle	SI	NO	TOTAL
Folio real	18,75	81,25	100%
Tarjeta de propiedad	40,62	59,38	100%
Testimonio	59,38	40,62	100%
Impuesto pagado	40,62	59,38	100%
Plano de ubicación	40,62	59,38	100%

Fuente: elaboración propia.

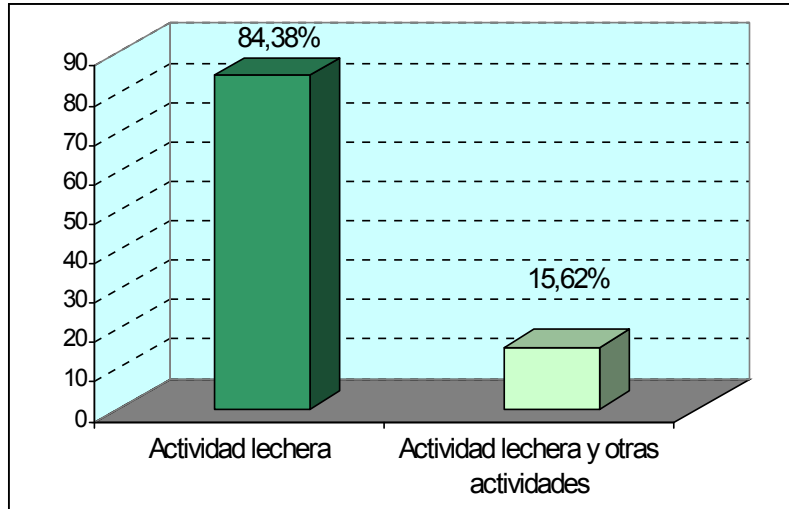
5.1.11 DESTINO DEL CRÉDITO

De acuerdo con el Gráfico 6, el 84.38% de los productores de APROLPAT, manifestaron, haber destinado el crédito en su totalidad a la actividad lechera, principalmente en la adquisición de ganado mejorado, compra de heno para la alimentación en la época seca, compra de terrenos para la siembra de forrajes, arriendo de alfalfares para corte y parcelas para el pastoreo del ganado.

El restante 15.62% de los productores, manifestaron también haber destinado parte del crédito en la actividad lechera y la otra parte en otras actividades como son: compra de terreno y/o vivienda urbana, gastos familiares, deudas y en la educación de los hijos.

Sin embargo, Silvestre (2005) señala: que en los productores de leche del Municipio de Achacachi, existe una marcada preferencia, por la compra de terreno y ganado lechero. Por otro lado, existen otras necesidades a ser cubiertas, como son la adquisición de moviidades, maquinaria agrícola y viviendas, esto se puede apreciar más en aquellos productores de leche que están en la actividad lechera por más de 10 años.

Gráfico 6. Destino del crédito



Fuente: elaboración propia.

5.1.12 CALIDAD DE ATENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS (EF)

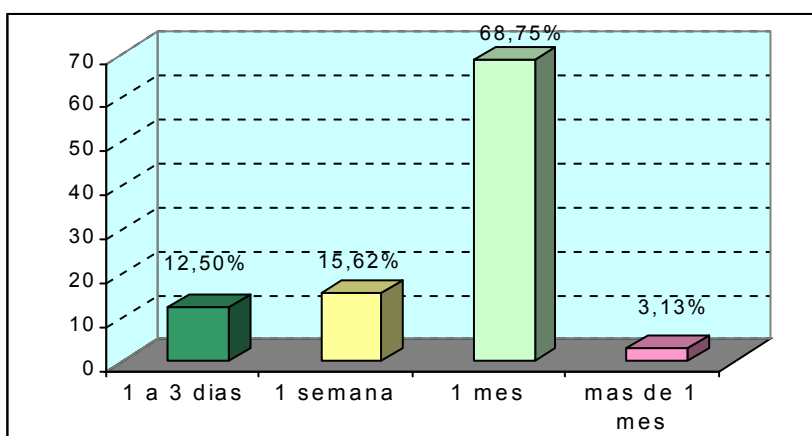
En cuanto a la calidad de atención de los diferentes Instituciones Microfinancieras (IMF's) la respuesta de parte de los productores de leche, fue unánime, con una calificación cualitativa de *buena*.

Lo que significa, cuando una persona acude a una institución, es tratado de la mejor manera posible, sin distinciones de género ni procedencia de las mismas. Este punto es muy favorable para las Instituciones Microfinancieras, que son especializados en el trabajo del área rural, en algunos casos hasta el personal administrativo es altamente capacitado, para recepcionar a clientes procedentes del área rural.

Por otro lado; la calidad de atención, también se refleja en *el tiempo* que tarda la Institución Microfinanciera, en otorgar el crédito.

Según el Gráfico 7, un 68.75% de los productores de leche, señalaron haber obtenido el crédito, en un tiempo de 1 mes, el 12.50% en un tiempo de 1 a 3 días, el 15.62% en un tiempo de 1 semana y el 3.13% en más de 1 mes.

Gráfico 7. Tiempo que tarda el productor de leche en obtener un crédito



Fuente: elaboración propia.

En general, un crédito desde el momento de la solicitud hasta la otorgación del crédito varia dentro de un mes, se atribuye este factor en especial, a la distancia de las comunidades del centro de la ciudad de Patacamaya, y las pocas garantías reales que ofrecen los productores para obtener un crédito.

Según el Cuadro 14, los productores de leche, señalaron las dificultades que se presentaron, la hora de obtener un crédito. Donde el 34.37% de los productores atribuyeron a los factores de garantía, y un 31.25% al factor de la coordinación de la visita, o evaluación en las mismas comunidades donde viven los productores de leche. El 12.50% de los productores señalaron, que el oficial de créditos no visitó el día programado, para el levantamiento de datos y la evaluación económica. Y un 21.88% no tuvo problemas en obtener el préstamo de la Entidad Financiera, a la cual solicito el crédito.

Cuadro 14. Dificultades del productor de APROLPAT, para obtener un crédito.

Dificultades que se presentaron	Porcentaje (%)
Falta de garantía	34,37
No visito el oficial de créditos	12,50
Falta de coordinación del tiempo	31,25
Ninguna	21,88
TOTAL	100%

Fuente: elaboración propia.

5.1.13 CAPACITACIÓN SOBRE GESTIÓN DE CRÉDITOS

En el Cuadro 15, se observa, un 96.87% de los productores que accedieron al crédito, recibieron capacitación y el restante 3.13% no recibió. Del cual, el 56.24%, señalaban que recibieron capacitación de CRECER, el 25.00% de ANED, 12.50% del Fondo Financiero Privado Fie y finalmente el 3.13% de FONDECO. Por otro lado, los productores que no recibieron capacitación (3.13%), atribuyeron a factores como, la distancia que se encuentran las comunidades de la ciudad de Patacamaya y la falta de movilidades. La institución CRECER, es uno de los pioneros en la otorgación de créditos grupales, proporciona servicios financieros y educativos integrados, a mujeres pobres y sus familias en áreas rurales y urbano marginales de Bolivia, para apoyar sus acciones autónomas, en pro del mejoramiento de la salud, la nutrición y la economía familiar (Roth y Velasco, 2001).

La capacitación sobre gestión de créditos a los clientes, es de vital importancia, para que el riesgo de la misma sea mínima. Pocas de las Instituciones Microfinancieras se preocupan de la capacitación de los clientes, debido al tiempo y los elevados costos. En este sentido; las capacitaciones al grupo, se realizaron al empiezo de la formación del grupo, al inicio de cada reunión quincenal, a nuevas integrantes, y en la renovación de cada crédito. En los créditos individuales, se realizaron las capacitaciones, antes de la otorgación de créditos, sobre: misión y visión institucional, manejo de créditos, inversiones de recursos crediticios, riesgos crediticios y otros (Finrural, 2003).

Cuadro 15. Capacitación recibida sobre gestión de créditos e Instituciones Microfinancieras que impartieron los cursos

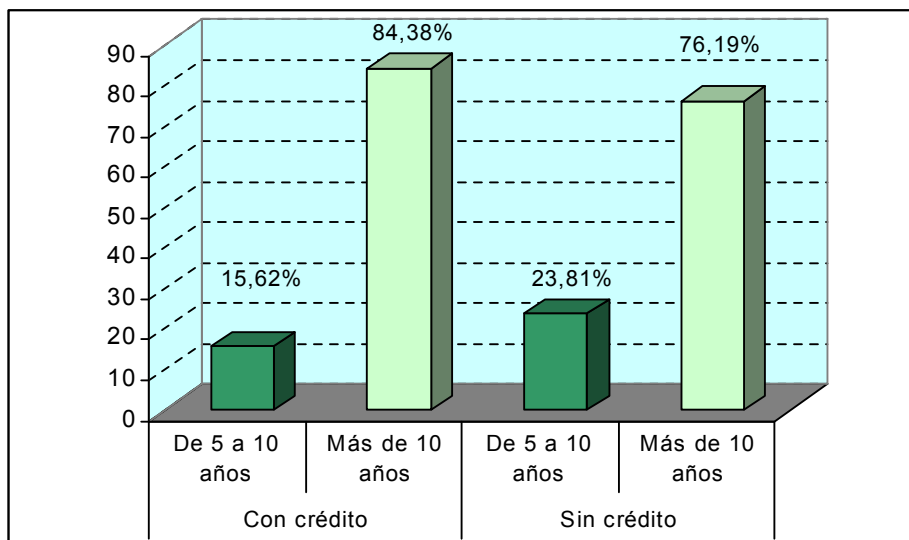
Detalle		Porcentaje (%)
1.- Capacitación sobre gestión de créditos	Si recibió	96,87
	No recibió	3,13
	TOTAL	100%
2.- Instituciones Microfinancieras que impartieron los cursos de capacitación	CRECER	56,24
	ANED	25,00
	FFP. Fie	12,50
	FONDECO	3,13
	Ninguno.	3.13
	TOTAL	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2 INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL INGRESO DEL PRODUCTOR LECHERO

5.2.1 Dedicación a la actividad lechera

Gráfico 11. Tiempo de dedicación en la actividad lechera



Fuente: elaboración propia.

En el Gráfico 11 se observa, que el 15.62% de los productores con crédito y el 23.81% sin crédito se dedicaban a la actividad lechera, como única fuente de ingresos, entre 5 y 10

años aproximadamente. Sin embargo, una mayor población de productores, con crédito 84.38% y un poco menos 76.19% sin crédito, señalaron que la actividad lechera era la única fuente de ingreso y negocio productivo, dentro de la familia hace más de 10 años.

5.2.2 Factores que influenciaron en el inicio de la actividad lechera

Según el Cuadro 34, el 37.50% de los productores con crédito continuaron con la actividad familiar, en cambio un 76.18% porcentaje mayor de los sin crédito.

Entre los factores que más motivaron, continuar con la actividad lechera, estuvieron el contar con un ingreso más seguro, 43.75% de los productores con crédito, en cambio en un porcentaje menor de 14.30% de los productores sin crédito.

Entre las causas menores que motivaron dedicarse a la actividad lechera se menciona la falta de trabajo 3.12% de los productores con crédito; por consejo de familiares 15.63% y 9.52% los que motivaron a los productores con crédito y sin crédito respectivamente.

Cuadro 34. Factores que incidieron para iniciar en la actividad lechera

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Continuo con la actividad familiar	37,50	76,18
Necesitaba tener un ingreso	43,75	14,30
Consejo de familiares o amigos	15,63	9,52
Falta de trabajo	3,12	-
TOTAL	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.3 Número de cabezas bovina por familia

En el Cuadro 35, se observan el número de cabezas del ganado bovino por familia. Donde los productores con crédito tenían en promedio 10.25 bovinos por familia, variando de 6 a 17 cabezas, con una desviación estándar de 3.50 cabezas por familia. En cambio los productores sin crédito en promedio tenían 9.38 bovinos por familia, donde el máximo de cabezas por familia era de 15 y el mínimo 6, y la desviación estándar fue de 2.51 cabezas por familia.

El PDLA (2006), señala en promedio 12 cabezas de bovinos por familia, para la zona de Patacamaya, con relación a los productores con crédito, para la gestión 2009, hubo una disminución de 17.07% y para los sin crédito de 27.93%. Sin embargo la misma fuente, reporta para el año 2005, un promedio de 7.38 bovinos por familia.

Cuadro 35. Número de cabezas bovinas por familia

Parámetros estadísticos	Con crédito	Sin crédito
Media	10,25	9,38
Máximo.	17	15
Mínimo	6	6
Desviación estándar	3,50	2,51

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo al Cuadro 36, hace tres años atrás las familias con crédito tenían menos cantidad de cabezas en relación a lo que poseen a la fecha (gestión 2009), de un promedio de 8.03 pasaron a 10,25 cabezas de ganado vacuno.

En cambio las familias sin crédito aumentaron de un promedio de 6,85 a 9.38 cabezas de ganado vacuno. En ambos casos (con crédito y sin crédito), las familias aumentaron su hato lechero, aproximadamente en dos cabezas.

Se Atribuyó este incremento, al tamaño de superficie disponible para la siembra de forrajes, en segundo lugar al capital de inversión y en tercer lugar están los factores climáticos.

Cuadro 36. Promedio de ganado lechero, hace 3 años

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Hace tres años	8,03	6,85
A la fecha (gestión- 2009)	10,25	9,38

Fuente: elaboración propia.

5.2.4 Composición del hato lechero

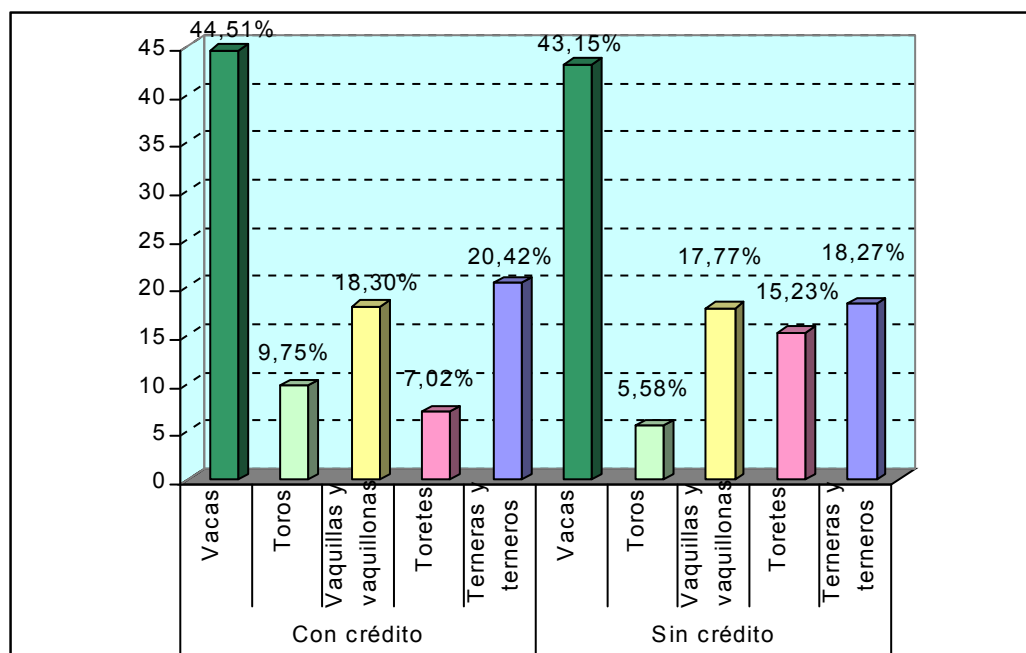
Según el Gráfico 12, del total de la población encuestada; el número de cabezas en vacas hembras fue determinante para la producción lechera, los productores con crédito poseían el 44.51% y los sin crédito el 43.15%.

En ambos grupos de productores con crédito y sin crédito, la relación de reproductores machos fue mínima, el 9.75% y 5.58% respectivamente. Los productores de APROLPAT, manifestaron que era costoso mantener un macho reproductor, por tal razón la mayoría recurrió al alquiler de un macho reproductor.

Las vaquillas y vaquillonas en el hato eran del 18.30%, para el caso de los productores con crédito y el 17.77% para los productores sin crédito. En cambio los toretes representaban el 7.02% en los productores con crédito y 15.23% en los sin crédito. Las terneras nacidas en la última época del año, correspondieron el 20.42% en los productores con crédito y 18.52% en los productores sin crédito.

Los productores de leche de ambos grupos señalaron, que solo mantuvieron en el hato, a las vacas para la producción de leche, así como algunas vaquillonas y crías hembras para el reemplazo del próximo ciclo, descartando para la venta, toros, toretes y crías machos.

Los datos del presente estudio son similares a los promedios de la composición del hato lechero: vacas (47%); toros (4%); vaquillas y vaquillonas (21%); toretes (10%); finalmente para terneras (18%), reportados por el PDLA (2006) para la provincia Aroma. Pero difiere en algunos componentes de la información reportado por Bonifacio (2004), dentro del Municipio de Patacamaya. Indica: 46.36% de vacas, terneras 27.66%, lo que significa un gran potencial para incrementar la población del ganado lechero, los toretes con 16.27% del hato, constituyen fuente potencial de ingresos económicos, puesto que estos animales son vendidos a las ferias porque no son productivos, a más formar la yunta para labores propias en el predio campesino, los toros con 7.32%, son los animales de tracción y también como reproductores. Finalmente las vaquillas son el 2.44% que serán las que próximamente ingresen en producción.

Gráfico 12. Composición del hato lechero

Fuente: elaboración propia.

5.2.5 Estratificación del hato lechero

En el Cuadro 37, se puede apreciar la estratificación del hato lechero, en hato productivo y no productivo, durante el periodo 2009.

Para el caso de los productores con crédito, dentro del hato productivo, las vacas en producción representaban el 35.06% del total y las vacas secas el 9.45% de total del hato lechero. En cambio para los productores sin crédito, las vacas en producción representaban el 30.46% del total, y las vacas secas el 12.69% de total del hato lechero. Por otro lado; dentro del hato no productivo, los toros, toretes, vaquillas, vaquillonas, terneras y terneros, eran el 55,49% para los productores con crédito y el 56,85% para los sin crédito.

Según el PDLA (2002), el índice de eficiencia es la relación de vacas de ordeño y vacas secas, sobre el total de vacas, dicho indicador es ideal cuando el número de vacas en producción es de 80% y 20% de vacas secas. En nuestro caso, este índice estaba por debajo de lo ideal, para los productores con crédito la relación fue de 78.76% y 70.59% para los sin crédito. Una mejora de este indicador aproximándose al ideal, significaría que

existió un crecimiento de la producción en la zona, y una mejora en el manejo del hato, que puede repercutir en un crecimiento de los ingresos del productor. Sin embargo la misma fuente, en el Censo Agropecuario del 2006, para la zona de Patacamaya, reporta un índice de 65%, muy debajo de lo ideal.

Cuadro 37. Porcentaje de vacas en producción y vacas secas

Categorías		Con crédito	Sin crédito
Hato productivo	Vacas en producción	35,06	30,46
	Vacas secas	9,45	12,69
SUB TOTAL		44,51	43,15
Hato no productivo	Toros, toretes, Vaquillas, vaquillonas, Terneros y terneras.	55,49	56,85
TOTAL		100%	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.6 Producción de leche

5.2.6.1 Producción diaria de leche

A nivel de unidad familiar, la cantidad total de leche producida depende del número de vacas en producción y del rendimiento leche/día, señala Soria (2005).

En el Cuadro 38 podemos apreciar, que la producción individual y hato promedio de litros/día, en los productores con crédito fue mayor en relación a los productores sin crédito. El promedio de producción de leche, para los productores con crédito fue de 6.92 litros/día y 24.38 litros/hato/día. En cambio, la producción de leche para los productores sin crédito, el promedio individual fue de 6.51 litros/día y 19.07 litros/hato/día.

El PDLA (2006) para la zona de Patacamaya reportó, una producción individual de 4.70 litros/día y 18.50 litros/hato/día. Entonces con respecto a los datos del PDLA, para la gestión 2009, hubo un incremento, en la producción individual del 32.08% para los productores con crédito y 27.80% para los sin crédito. En cambio, el incremento de la

producción de leche por hato, fue de 24.11% para los productores con crédito, y 2.98% para los sin crédito.

Estas variaciones se debieron principalmente, porque los productores con crédito para la producción de leche, tuvieron mayor cantidad de vacas mejoradas en comparación a los productores sin crédito, introducción de ganado mejorado del Perú (PDLA, 2006), también influyó la mayor producción de forrajes, por lo tanto mayor cantidad de alimento suministrado al ganado lechero.

Cuadro 38. Promedio de producción de leche (litros/día)

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Producción individual (litros/día)	6,92	6,51
Producción hato(litros/día)	24,38	19,07

Fuente: elaboración propia.

5.2.6.2 Producción anual de la leche

Según el Cuadro 39, el promedio de producción anual de leche, para los productores con crédito fue de 8.560,72 litros, con un rango de 18.615,00 litros como máximo y 3.796,00 litros como mínimo, y un desviación estándar de 3.812,50 litros. En cambio para los productores sin crédito, el promedio de producción anual de leche, fue de 6.964,00 litros, con un rango de producción máxima de 10.658,00 litros y el mínimo de 3.942,00 litros, y un desviación estándar de 1.885,65 litros.

Gutiérrez (2006), reporta para cuatro comunidades del Municipio de Patacamaya, promedios menores a los productores con crédito: para la comunidad Irama, una producción promedio anual de 7.384,44 litros; para Pampa 8.071,33 litros, para Churuwata 4.764,11 litros y una producción mayor para Quenaquetara de 9.391,00 litros. Estos resultados comparados a los productores sin crédito fueron mayores, excepto para la comunidad de Churuwata, la producción menor. Sin embargo, se puede señalar, que la producción anual de leche para los productores con crédito fue, mayor en relación a los productores sin crédito, que supera en 18,85% el promedio.

Cuadro 39. Producción anual de la leche (litros/año)

Parámetros estadísticos	Con crédito	Sin crédito
Media	8.560,72	6.964,00
Máximo.	18.615,00	10.658,00
Mínimo	3.796,00	3.942,00
Desviación estándar	3.812,50	1.885,65
Diferencia (%)	18,65	0,00

Fuente: elaboración propia.

5.2.7 Precio del litro de leche

El precio de la leche está fijado especialmente por el mercado (oferta y demanda). El patrón de los precios a nivel nacional, están fijados por la PIL, sin embargo existen otras industrias que fijan otros precios.

En el Cuadro 40, se muestra el promedio del precio, que paga la PIL a nivel nacional, donde en diez años solamente incrementó Bs. 1.16 el litro de leche cruda. También podemos evidenciar, el precio promedio de la leche fresca, que pagó la PIL a los productores de la zona de Patacamaya, de Bs. 1.60 en la gestión 2009.

Por los precios bajos que pagó la PIL, los productores estaban obligados a ofertar sus productos a otras empresas, como Delizia, que para entonces les pagaban entre Bs. 1.80 a 2.00 el litro de leche cruda. Más aun, los productores al verse afectados por los costos de producción, en mantener el ganado, salieron de sus comunidades para ofertar sus productos (leche fresca, queso y yogurt) a ciudades capitales, como Patacamaya, El Alto y la ciudad de La Paz, donde los precios del litro de leche cruda alcanzaban desde Bs. 2.00 a 2.50.

Cuadro 40. Promedio de precios nacionales de la leche cruda (Bs./litro)

Gestiones	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Precio promedio de la leche Bs./litro, PIL – Nacional	1,49	1,55	1,55	1,57	1,62	1,65	1,88	1,99	2,20	2,65	2,65
Precio promedio de la leche Bs./litro, PIL – Patacamaya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,60
Precio promedio de la leche Bs./litro, Delizia – Patacamaya.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,8 – 2,0
Precio promedio de la leche Bs./litro, mercados La Paz, El Alto – Patacamaya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,0 – 2,5

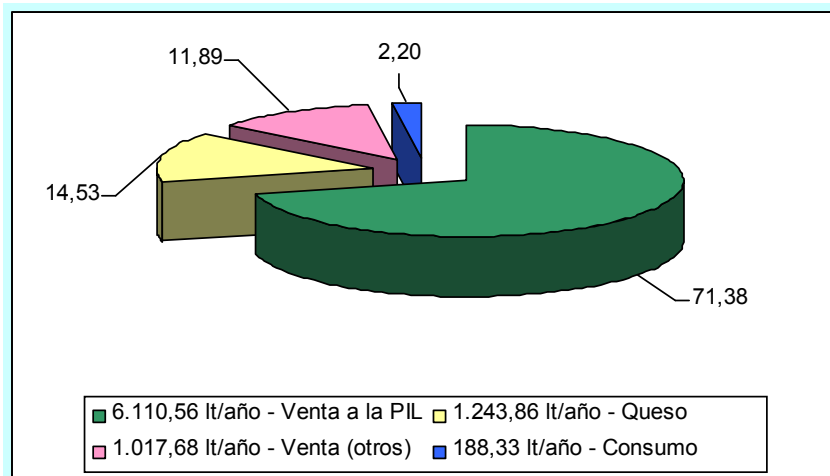
Fuente: En base a datos de la PIL Andina, 2009

5.2.8 Destino de la leche

En el Gráfico 13, se muestran en forma porcentual la distribución del destino de la leche, en la gestión 2009, de los productores con crédito.

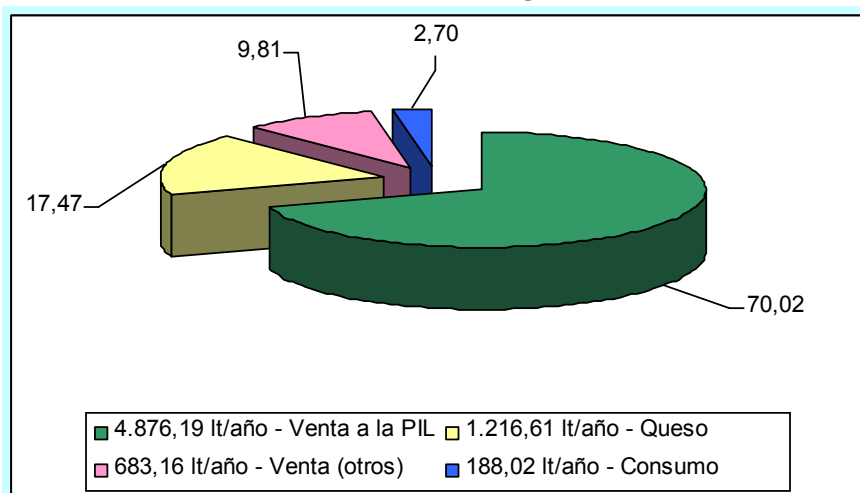
El principal destino, fue la venta a la PIL en un 71.38%, que representó en promedio 6110.56 litros/año, el 11.89% correspondió a la venta de leche cruda a otros mercados como la ciudad de Patacamaya, El Alto, ciudad de La Paz, Delizia y otras pequeñas empresas recolectoras, que en promedio representó 1.017,68 litros/año. El 14.53% fue destinado a la elaboración de quesos y yogures artesanales, que representó en promedio 1.243,86 litros/año, finalmente el 2,20% destinaron al consumo familiar, en promedio representó 188,33 litros/año.

**Gráfico 13. Destino de la leche
(Productores con crédito, gestión -2009)**



Fuente: elaboración propia.

**Gráfico 14. Destino de la leche
(Productores sin crédito, gestión -2009)**



Fuente: elaboración propia.

En el Gráfico 14., se muestran en forma porcentual la distribución del destino de la leche, durante la gestión 2009, en los productores sin crédito. Del total de la producción de leche, el 70.02% se destinaron a la PIL, en promedio representó 4.876,19 litros/año, el 9.81% a la venta de leche cruda a otros mercados, en promedio representó 683,16 litros/año, el 17.47% a la elaboración de quesos en promedio representó 1.216,61 litros/año y finalmente el 2.70% destinaron al consumo familiar que representó en promedio 188,02 litros/año. Sin embargo; según el PDLA (2006) para la provincia Aroma, el principal destino de la leche fue la venta a las diferentes industrias. En comparación a

los dos grupos estudiados (con crédito y sin crédito), este dato fue mayor de 93%, sin especificar las industrias, en cambio fue menor del 5%, para la elaboración de quesos y 2% para el consumo familiar.

Por otro lado, sobre el consumo de la leche, Flores (2004), señala que en nuestro país, se lamenta niveles extremadamente bajos, actualmente el consumo per-cápita apenas alcanza en orden de 35 litros/año/persona muy debajo de lo recomendado por la FAO, que es mínimamente de 150 litros/año/persona.

5.2.9 Ingreso por venta de leche

5.2.9.1 Ingreso por la venta a PIL (Planta Industrializadora de leche)

En el Cuadro 41, se detallan los ingresos anuales percibidos por la venta de leche a PIL, no se toman en cuenta la producción de sábados y domingos, donde los productores destinaban para la elaboración de derivados lácteos y la venta de leche cruda a otros mercados o industrias, se verán con más detalle en el siguiente punto.

En este entendido; los productores con crédito percibieron mayores ingresos, por la venta a PIL, en relación a los productores sin crédito, en un promedio de 9.776,90 Bs./año, donde el máximo de ingreso fue de 21.259,81 Bs./año y el mínimo de 4.335,20 Bs./año y la desviación estándar alcanzó a 4.370,08 Bs./año. En cambio para los productores sin crédito fueron menores, un promedio de 8.247,59 Bs./año y el máximo que percibieron fue de 12.622,48 Bs./año y el mínimo de 4.668,57 Bs./año, con una desviación estándar de 2.233,21 Bs./año.

Se percibe, según los gráficos anteriores (Gráficos: 13 y 14), la mayor cantidad de producción fue destinada a la Industria PIL.

Cuadro 41. Ingreso por venta de leche a la PIL (Bs./año)

Parámetros estadísticos	Con crédito	Sin crédito
Media	9.776,90	8.247,59
Máximo.	21.259,81	12.622,48
Mínimo	4.335,20	4.668,57
Desviación estándar	4.378,08	2.233,21

Fuente: elaboración propia.

5.2.9.2 Ingreso por la venta de derivados lácteos y leche cruda a otros mercados

En el Cuadro 42, se detallan los ingresos percibidos por la venta de derivados de leche y venta de leche cruda a diferentes mercados, zonas de la ciudad de Patacamaya, El Alto, ciudad de La Paz, empresas como la Delizia y otras pequeñas industrias.

Los productores con crédito en promedio percibieron por la venta de derivados (queso – yogurt), un ingreso de 3.109,67 Bs./año, hubo productores que percibieron mayores al promedio de 6.761,89 Bs./año y menores al promedio de Bs. 1.378,87, con una desviación estándar de 1.392,45 Bs./año. En cambio, los productores sin crédito, por la venta de derivados (queso), en promedio percibieron la suma de Bs. 2.743,63, hubo productores con ingresos mayores al promedio de Bs. 4.212,57 y menores al promedio de Bs. 1.396,50, con una desviación estándar de 761,14 Bs./año.

Con respecto a los ingresos percibidos por la venta de leche cruda a otros mercados fueron los siguientes: los productores con crédito tuvieron en promedio un ingreso anual de Bs. 2.544,68, hubo productores que percibieron mayores al promedio de Bs. 5.533,30 y menores al promedio de Bs. 1.128,50, con una desviación estándar de 1.139,43 Bs./año. Por su parte, los productores sin crédito percibieron un ingreso promedio anual de Bs. 1.300,52, en este grupo hubo productores que percibieron mayores al promedio de Bs. 1.990,38, y menores al promedio de Bs. 736,16, con una desviación estándar de 352,14 Bs./año. Las diferencias se dieron porque, los productores con crédito buscaron, con mayor frecuencia, otros mercados para ofertar sus productos. Sin embargo los costos de pasajes y el tiempo que demanda todo ello, fue el gran limitante para los productores sin crédito.

Cuadro 42. Ingreso por la venta de derivados lácteos y leche cruda a otros mercados y/o industrias (Bs./año)

Parámetros estadísticos	Derivados lácteos (queso-yogurt)		Venta de leche cruda a otros Mercados y/o industrias	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
Media	3109,67	2.743,63	2544,68	1.300,52
Máximo.	6.761,89	4.212,57	5.533,30	1.990,38
Mínimo	1.378,87	1.396,49	1.128,50	736,16
Desviación estándar	1.392,45	761,14	1.139,43	352,14

Fuente: elaboración propia.

5.2.9.3 Ingreso total

En el Cuadro 43, se puede apreciar que los productores con crédito en promedio percibieron, un ingreso anual de Bs. 16.480,83 en relación a los sin crédito de Bs. 10.222,31. La amplitud de variación fue mayor para los productores con crédito de 6.910,01 Bs./año, que van desde 33.555,00 Bs./año hasta 6.842,57 Bs./año. En cambio para los productores sin crédito, la amplitud de variación fue menor de 3.345,73 Bs./año, que van desde 18.825,43 Bs./año como mínimo y 6.901,33 Bs./año como máximo.

Cuadro 43. Ingreso total por venta de leche (Bs./año)

Parámetros estadísticos	Con crédito	Sin crédito
Media	15.431,22	12.291,75
Máximo.	33.555,00	18.825,43
Mínimo	6.842,57	6.901,33
Desviación estándar	6.910,01	3.345,73
Diferencia (%)	20,34	0,00

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, se señala que el ingreso anual, fue mayor para los productores con crédito, en relación a los productores sin crédito, que supera en 20,34% el promedio.

5.2.10 Gastos

Cuadro 50. Gastos de la familia, en el último año (2009)					
No.	Detalle	Con crédito	No.	Detalle	Sin crédito
1.	Alimentación	42,20	1.	Alimentación	47,80
2.	Deudas	24,40	2.	Educación de los hijos	20,80
3.	Pasajes	10,70	3.	Salud	12,60
4.	Educación de los hijos	7,70	4.	Pasajes	10,30
5.	Salud	3,90	5.	Deudas	3,20
6.	Mantenimiento de maquinaria	3,60	6.	Vestimenta	2,40
7.	Ropa de trabajo (lechería)	3,40	7.	Ropa de trabajo (lechería)	1,20
8.	Vestimenta.	1,30	8.	En fiestas y/compromisos	1,20

9.	Muebles y/o enseres	1,20	9.	Servicios básicos	0,50
10	En fiestas y/compromisos	1,10	10.	Mantenimiento de maquinaria	-
11.	Servicios básicos	0,50	11.	Muebles y/o enseres	-
TOTAL		100%	TOTAL		100%

Fuente: elaboración propia, 2009

En el Cuadro 44, se detallan los gastos del ingreso erogados según orden de importancia para las familias productores de leche con crédito y sin crédito. Para ambos grupos la alimentación ocupa el primer lugar con 42.20% en los productores con crédito y 47.80% en los productores sin crédito.

En segundo lugar los productores con crédito gastaron en pago de obligaciones con la Entidad Financiera y otras deudas, que corresponde a un 24.40%, sin embargo para los productores sin crédito ocupó los gastos erogados para la educación de sus hijos en un 20.80%.

En tercer lugar de importancia, para los productores con crédito fue el gasto en pasajes y estadía en los viajes a la ciudad, especialmente cuando llevaban a vender sus productos (leche, quesos y yogurt), que representa el 10.70%, y para los sin crédito, la salud de la familia con un 12.60%.

En el cuarto lugar ocupó gastos en la educación de los hijos, de los productores con crédito en un 7.70% de los ingresos, en cambio para los productores sin crédito, ocupó los gastos erogados en los pasajes con el 10,30%.

Los productores con crédito gastaron en menor proporción los ingresos en salud (3.90%), mantenimiento de maquinarias (3.60%), ropa de trabajo (3.40%), vestimenta para los hijos y la familia (1.30%), compra de muebles y/o enseres (1.20%), para fiestas y/o compromisos (1.10%), por último los pagos a servicios básicos (luz, agua, tarjeta de crédito) en un 0.50%. Sin embargo entre los gastos menores que efectuaron los productores sin crédito fueron: deudas con terceras personas y familiares (3.20%), vestimenta para los hijos y la familia (2.40%), para fiestas y/o compromisos (1.20%), servicios básicos (luz, agua, tarjeta de crédito) un 0.50%, y no gastaron en mantenimiento de maquinaria y en muebles y/o enseres.

También tuvieron un gasto mensual de Bs. 5 de aporte a la asociación (ambos grupos: con crédito y sin crédito), esta contribución fue utilizada para el mantenimiento de los predios de la Asociación, mantenimiento de equipos de lechería, material de papelería, pasajes y otros gastos generales.

Los productores de APROLPAT señalaron, cuando adquirieron una obligación con su Entidad Acreedora, minimizaban los gastos de la familia, en cambio los productores que no tuvieron obligaciones con una EF, destinaron las ganancias al ahorro (en la casa), y en muchos casos lo invirtieron en la actividad lechera.

5.2.11 Inversión en la actividad lechera

Cuadro 44. Inversión realizado por los productores de leche de APROLPAT

No.	Detalle	Afirmación	Con crédito (%)	Sin crédito (%)
1.	Transporte: carro y/o taxi, camioneta.	SI	9,37	9,52
		NO	90,63	90,48
2.	Maquinaria agrícola: tractor.	SI	6,25	-
		NO	93,75	-
3.	Activos semovientes: (ganado)	SI	59,38	38,09
		NO	40,62	61,91
4.	Herramientas de trabajo (palas, picotas y otros)	SI	12,50	23,80
		NO	87,50	76,20
5.	Utensilios de la lechería (baldes, jarras, tachos, estacas, sogas, deterg)	SI	18,75	19,04
		NO	81,25	80,96
6.	Semillas de forrajeras	SI	65,62	28,57
		NO	34,38	71,43
7.	Productos veterinarios	SI	46,87	42,85
		NO	53,13	57,15
8.	Compra de terrenos para siembra de forrajes	SI	21,87	9,52
		NO	78,13	90,48
9.	Alquiler de pasturas y/o alfalfar	SI	12,50	-
		NO	87,50	-
10.	Compra de vivienda y/o terreno urbano	SI	21,87	-
		NO	78,13	-

Fuente: elaboración propia.

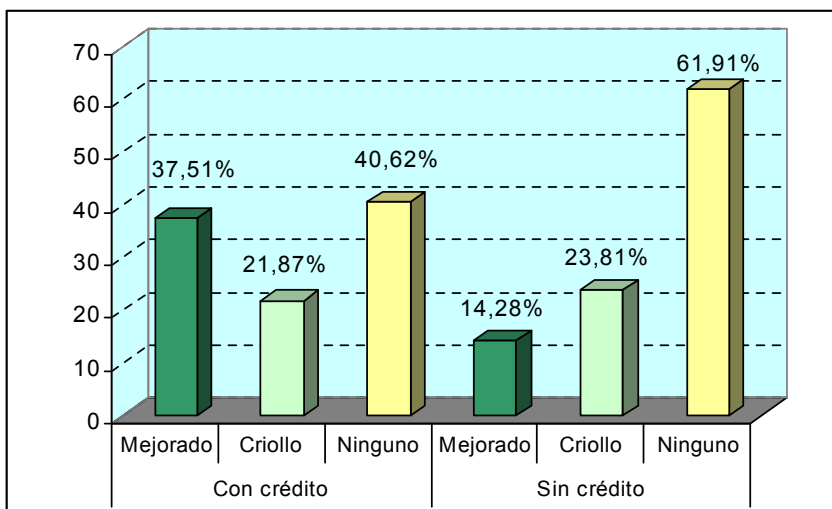
En el Cuadro 44, se detallan las inversiones realizadas por los productores con crédito y sin crédito de APROLPAT.

Donde los productores con crédito, en los últimos años invirtieron en: transporte, carro y/o taxi para el traslado de sus productos, que corresponde a un 9.37% de los productores; en tractor un 6.25%; ganado lechero el 59.38%; herramientas de trabajo el 12.50%; utensilios de lechería el 18.75%; semillas de forrajes el 65.62%; productos veterinarios el 46.87%; compra de terrenos para la siembra de forrajes el 21.87%; alquiler de pasturas y/o alfalfar el 12.50%; finalmente compra de terreno y/o vivienda urbano, una población de 65.62% de los productores con crédito.

En cambio; los productores sin crédito invirtieron: en carro y/o taxi, camioneta el 9.52%; maquinaria agrícola ninguno; ganado lechero el 38.09%; herramientas de trabajo el 23.80%; utensilios de lechería el 19.04%; semillas de forrajes el 28.57%; productos veterinarios el 42.85%; y ninguno en la compra de terrenos para la siembra de forrajes, alquiler de pasturas y/o alfalfar y compra de terreno y/o vivienda urbano.

5.2.11.1 Inversión en ganado lechero

Gráfico 15. Adquisición de ganado: mejorado y/o criollo



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con el Gráfico 15, el 37.51% de los productores con crédito, compraron ganado mejorado, y el 21.87% solamente ganado criollo. En cambio, 14.28% de los

productores sin crédito, compraron ganado mejorado y el 23,81% de los productores compraron ganado criollo. Sin embargo, el 40.62% de los productores con crédito y 61.91% de los sin crédito, no compraron ninguno de estos animales.

5.2.12 Ahorro

Con relación al ahorro, según el Cuadro 45, los productores con crédito, la mayoría que alcanzaba el 68.75%, llegaron a ahorrar y 31.25% no llegaron a ahorrar. En cambio los productores sin crédito, el 4.76% llegaron a ahorrar, y la mayoría 95.24% no llegaron a ahorrar.

Cuadro 45. Relación del ahorro

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Si ahorran	68,75	4,76
No ahorran	31,25	95,24
TOTAL	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

Según el Cuadro 46, el 59.37% de los productores con crédito tenían dinero ahorrado en CRECER, dentro de Asociaciones Comunales (AACC's). Por otro lado el 9.38% de los productores con crédito señalaron que tenían ahorrado su dinero en Caja de ahorros, donde el 6.25% en el FFP Fie y el restante 3,13% en BCP (Banco de Crédito-Procredit). En cambio 4.76% de los productores sin crédito, tenían su dinero en caja de ahorros, en la financiera FFP Fie y el 4.76% señalaron haber prestado dinero a parientes y/o familiares, bajo un interés del 5%.

El ahorro obligatorio y/o ahorro voluntario, dentro de una Asociación Comunal, no eran un ahorro normal, este tipo de metodología consideraba, como una de las principales fuentes de garantía, a su vez se capitalizaba en los prestamos internos, bajo un interés, los cuales al final de cada ciclo, se convertía en dividendos para las integrantes.

Cuadro 46. Formas de Ahorro y Entidad Financiera donde tiene su ahorro

Detalle		Con crédito	Sin crédito
Formas de ahorro:	Asociación comunal	59,37	-
	Caja de ahorros	9,38	4,76
	Préstamos (Pasanaku)	-	4,76
	Ninguno	31,25	90,48
Total		100%	100%
Entidad Financiera	CRECER	59,37	-
	FFP. Fie	6,25	4,76-
	BCP	3,13	-
	Ninguno	31,25	95,24
TOTAL		100%	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.13 Esfuerzos que realizó el productor para mejorar sus ingresos

5.2.13.1 Valor agregado

Según el Cuadro 47, los productores con crédito, elaboraban queso, en un porcentaje de 93.75% de la población, pero también se preocupaban en mejorar los ingresos, dando valor agregado con elaboración de queso y yogurt en un 6.25%. Pero el total de los productores sin crédito solo se preocupaban en la elaboración de queso. Se observó que con la elaboración de queso, la ganancia era menor que con yogurt.

Cuadro 47. Formas de valor agregado

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Queso	93,75	100
Yogurt-queso	6,25	-
Total	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

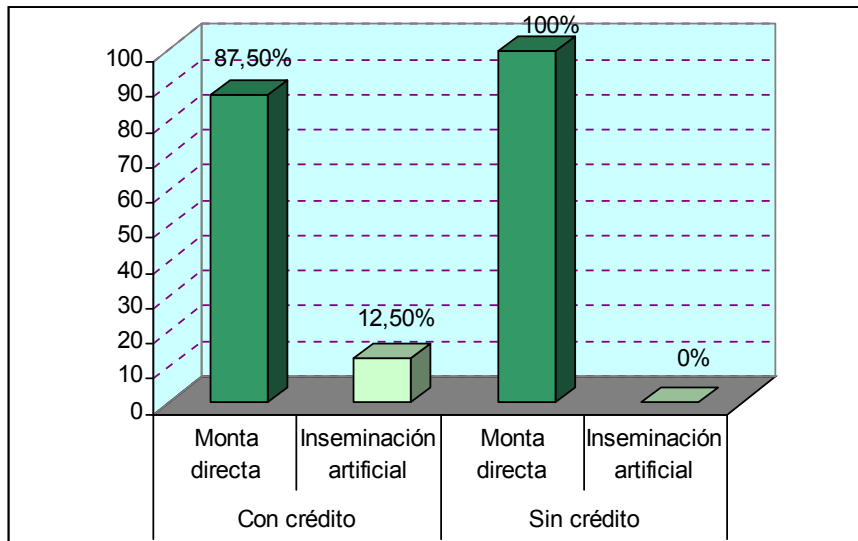
5.2.13.2 Experiencia de la inseminación artificial en la actividad lechera

Según el Gráfico 17, el 12.50% de los productores encuestados con crédito, mostraban su preferencia por el uso de la Inseminación Artificial. Sin embargo el 87.50% productores con participación en programas de crédito y la totalidad de los productores sin crédito, utilizaban la monta directa. A pesar de la experiencia de la *Inseminación Artificial* en otras zonas de producción de leche, la difusión era mínima en los productores de APROLPAT del Municipio de Patacamaya.

Silvestre (2005) señala que la técnica de Inseminación Artificial, contribuye de manera importante en el mejoramiento genético permanente de los ejemplares, y elimina los otros costos de transacción, que implica mantener un semental o el pago por el servicio de cubrición.

Condori (2001) indica que las prácticas de reproducción en todo el Altiplano durante los últimos años tuvieron una tendencia de cruzar ganado criollo con razas introducidas como Holstein y Pardo Suizo, a través de la Inseminación Artificial.

Gráfico 17. Métodos de servicio para el mejoramiento y reproducción del ganado lechero



Fuente: elaboración propia.

5.2.13.3 Manejo y administración de los productos veterinarios

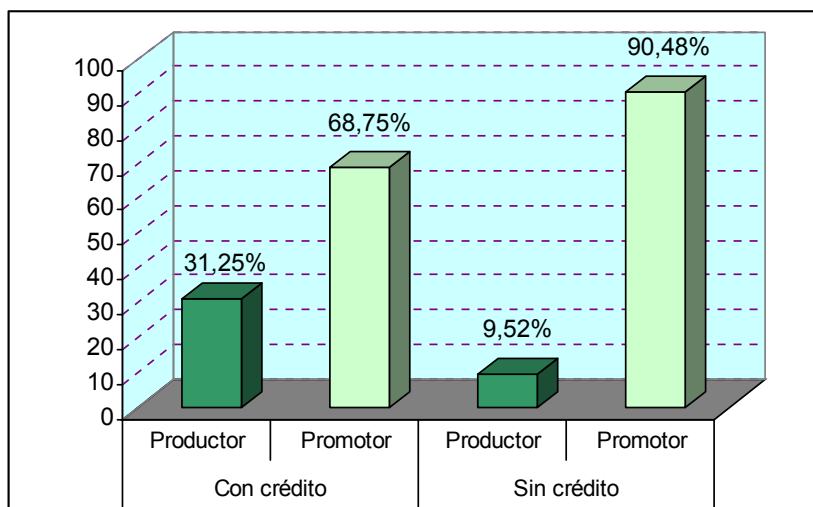
Con relación a este punto se puede señalar que la salud de los animales fue muy importante para la producción lechera.

En el Gráfico 18, se observa la gran deficiencia existente en la intervención de un profesional atendiendo en la misma comunidad. También resalta la intervención de algunos promotores y productores que con énfasis y dedicación eran los únicos que realizaban el diagnóstico y/o curación, la mayoría en forma empírica.

El 31.25% de los productores con crédito administraba productos veterinarios al ganado enfermo con relación a 9.52% de los productores sin crédito. El promotor interviene en un 68.75% de los casos con crédito y en un 90,48% sin crédito. Los productores de leche señalaban que el médico veterinario intervino en casos extremos, en ambos grupos indicaron que son muy escasos los profesionales entendidos en la ganadería, por esta razón preferían personal capacitado que vive en el lugar.

Por otro lado las enfermedades más frecuentes del ganado vacuno, en el sector fueron: la Fiebre aftosa, Fasiola hepática, con mayor incidencia en la zona húmeda (Chonchocorro), Mastitis y Diarrea en los terneros.

Gráfico 18. Administración de los productos veterinarios



Fuente: elaboración propia, 2010.

5.2.13.4 Comercialización de productos

Según el Cuadro 48, los productos como el queso y yogurt son comercializados en la feria de la Ciudad de Patacamaya, que corresponde a un 15,62% de los productores con crédito y acuden el 47,62% de los productores sin crédito. El 37,50% de los productores con crédito y 19,05% que corresponde a los productores sin crédito, vendían sus productos en la ciudad de Patacamaya y La Paz

Así como en la feria de la ciudad Patacamaya, El Alto y La Paz, comercializaban sus productos un 31,26% de los productores con crédito y 9,52% de los sin crédito. Finalmente los productores con crédito, el 15,62% acomodaron sus productos a los, mayoristas y/o rescatistas, en relación al 23,81% de los productores sin crédito.

Cuadro 48. Lugares de comercialización de los derivados de la leche

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Feria local (Patacamaya)	15,62	47,62
Feria local (Patacamaya) - La Paz	37,50	19,05
Feria local – El Alto – ciudad La Paz	31,26	9,52
Otros (entrega a mayoristas)	15,62	23,81
TOTAL	100%	100%

Fuente: elaboración propia, 2010.

5.2.13.5 Capacitación sobre manejo de ganado lechero

Según el Cuadro 49, recibieron capacitación sobre manejo de ganado (alimentación, sanidad y otros), un 93,75% de los productores con crédito y 90,47% sin crédito. Donde el 81,25% con crédito y 71,42% sin crédito recibieron capacitación de CIPCA (Centro de Investigaciones y Promoción del Campesinado). El 12,50% y 9,53% de los productores con crédito y sin crédito respectivamente, recibieron capacitación de CIPCA y UMSA (Choquenayra), sobre elaboración de yogurt, queso y contabilidad, con la intención de de mejorar e incrementar los ingresos.

Finalmente el 6,25% de los productores con crédito y 19,05% de los sin crédito, señalaron haber recibido capacitación de otras instituciones, como ser el PDLA (Programa de Desarrollo Lechero del Altiplano, Radio San Gabriel de Choquenayra entre otros).

Detalle		Con crédito	Sin crédito
Capacitación sobre manejo de ganado	Si recibió	93,75	90,47
	No recibió	6,25	9,53
TOTAL		100%	100%
Instituciones:	CIPCA*	81,25	71,42
	CIPCA – UMSA**	12,50	9,53
	Otras instituciones	6,25	19,05
TOTAL		100%	100%

* CIPCA: Centro de investigación y promoción del campesinado

* UMSA: Universidad Mayor de San Andrés.

5.2.14 Problemas que enfrenta el productor para mejorar su producción

En Cuadro 50, el 65,62% de los productores con crédito y 42,82% de los productores de leche sin crédito, coincidieron en que uno de los problemas que tuvieron para mejorar su producción fue la falta de capital oportuno. Otro de los factores que influye en la producción es la falta de forraje, o alimento suficiente para satisfacer las necesidades de alimentación del ganado bovino, en especial en la época de invierno, atribuyeron al poco conocimiento de la conservación de forrajes, en especial el ensilaje y pocos productores lo practican.

En este sentido correspondieron a un 31,25% de los productores con crédito y 33,33% de los sin crédito. El 9,52% de los productores sin crédito atribuyeron a la poca venta de sus productos.

Entre otros factores se observaron; la disponibilidad de agua suficiente para el riego, de las parcelas con siembra de forrajes, así como la falta de asistencia técnica, que corresponde a un 3,13% y 14,29% de los con crédito y sin crédito respectivamente.

Cuadro 50. Problemas que enfrentó el productor de APROLPAT, para mejorar su producción

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Falta de capital	65,62	42,85
Pocas ventas	-	9,52
Falta de forraje o alimento abundante	31,25	33,33
Otros factores (falta de agua y/o asistencia técnica)	3,13	14,29
TOTAL	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.15 Planteamiento de solución para mejorar la producción

Ante estos problemas descritos anteriormente, los productores plantearon las siguientes soluciones: (Cuadro 51)

1. Solicitar crédito a las Entidades Financieras que trabajan en el sector, donde la línea de crédito sea exclusivamente para la producción lechera, con bajos intereses y a largo plazo, a su vez solicitar al Gobierno créditos para el sector agropecuario, que corresponde al 62,50% de los productores con crédito y 57,14% los sin crédito.
2. Otro grupo de productores, 31,25% con crédito y 33,33% sin crédito, señalaron, aumentar los precios de la venta de leche, a pesar de que este variable está controlada por las industrias procesadoras de leche y por el mercado (oferta/demanda).
3. Finalmente 6,25% y 9,52% que corresponde a los productores con y sin crédito, señalaron como una de las alternativas de mejorar sus ingresos, era de mejorar la calidad de sus productos, como los derivados lácteos (queso, yogurt, etc.),

Cuadro 51. Planteamiento de cómo resolver los problemas de la lechería

Detalle	Con crédito	Sin crédito
Solicitar crédito	62,50	57,14
Aumentar precios de venta	31,25	33,33

Mejorar la calidad de su producto	6,25	9,52
TOTAL	100%	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.16 Percepción de los productores sin crédito acerca del microcrédito

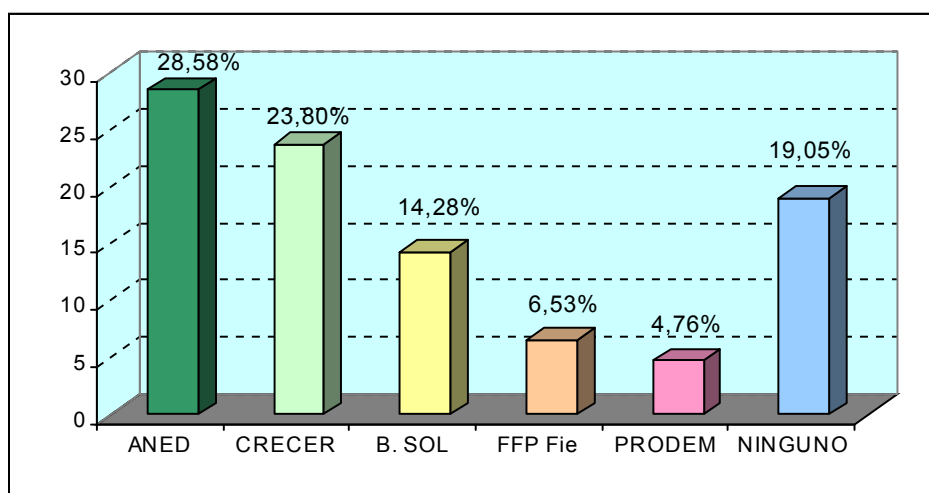
En esta última parte se analizó los resultados alcanzados sobre la percepción de los productores de leche de APROLPAT, que no participaron en programas de microcrédito, donde la única fuente de capital de operación en la producción lechera son los ingresos percibidos por la venta de leche, en algunos casos la venta de productos agrícolas, ingresos de pequeños negocios como la compra y venta de quesos, engorda de ganado, también recurren para fondear sus necesidades a los prestamistas o bien la venta de algún ganado en pie, esto en casos extremos y entre otras actividades que desarrollaron los individuos para poder subsistir en el campo.

5.2.17 Conocimiento de las entidades financieras que prestan servicio en el sector

Según la Gráfico 19, del total de la población muestral el 80,95% tuvieron conocimiento sobre la existencia de instituciones financieras que brindan servicio de microcrédito en el sector, y el 19,05% no mencionaron a ninguna institución financiera.

Las Entidades Financieras (EF), más conocidas por el productor lechero fueron, en orden de importancia: ANED (28,58%), CRECER (23,80%), BANCO SOLIDARIO (14,28%), FFP Fie (6,53%) y finalmente PRODEM (4,76%).

Grafico 19. Entidades financieras que brindan servicio de microcrédito al sector lechero



Fuente: elaboración propia.

5.2.18 Solicitud del monto de capital

Los productores de leche sin crédito, estaban dispuestos a solicitar montos de capital menores a \$us.1000. Según el Cuadro 52, los montos requeridos fueron desde \$us. 100 hasta 300 una población del 38,09%, desde \$us. 301 hasta los 500 una población de 28,57% y finalmente desde \$us. 501 hasta 750 una población de 33,34%.

Cuadro 51. Montos de capital requeridos por los productores sin crédito

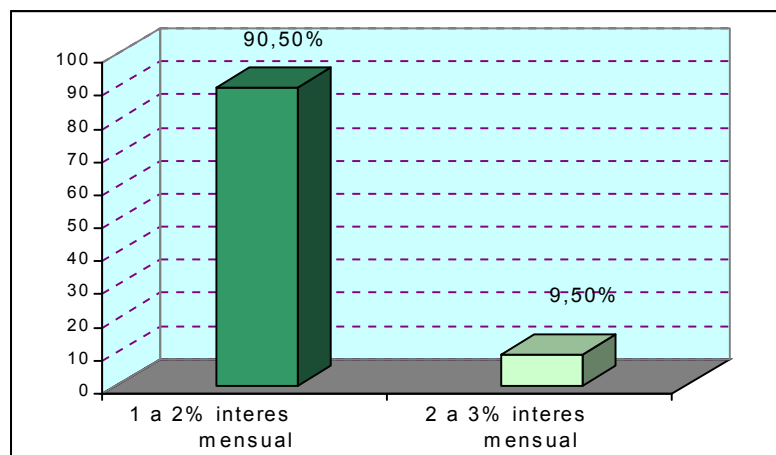
Monto (\$us.)	Porcentaje (%)
Desde \$us. 100 hasta 300	38,09
Desde \$us. 301 hasta 500	28,57
Desde \$us. 501 hasta 750	33,34
TOTAL	100%

Tipo de cambio: 7.07 Bs.

5.2.19 Tasas de interés

En el Gráfico 20, se aprecian las tasas de interés, donde los nuevos solicitantes de crédito estaban dispuestos a pagar una tasa de interés mensual de 1 a 2% que representaba el 90,50% de la muestra, y un 9,50% cancelarían una tasa de interés mensual de 2 a 3% del monto solicitado. La población, antes de solicitar un préstamo, preguntaba la tasa de interés que ofrecían las diferentes entidades microfinancieras, donde no afecte este índice, a los pocos ingresos que perciben de la producción lechera.

Gráfico 20: Tasas de interés



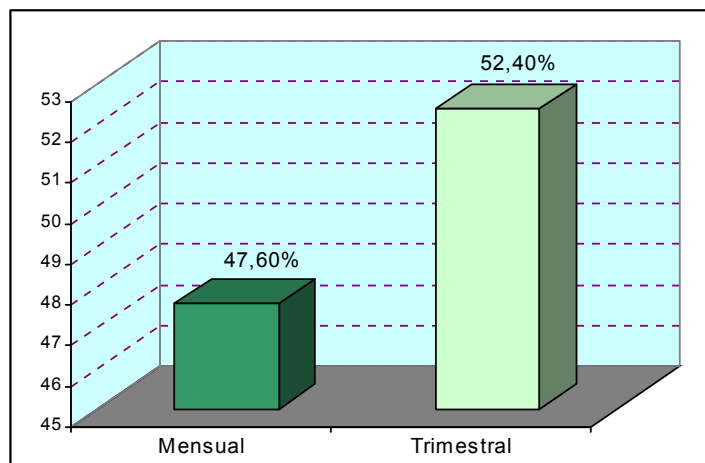
Fuente: elaboración propia.

5.2.20 Forma de pago

Según el Gráfico 21, el 52,40% de los productores sin crédito, señalaron, que cancelarían sus cuotas en forma trimestral (cada tres meses), y un 47,60% cancelarían cada mes.

En este punto, la cultura crediticia es interesante desde el punto de vista de la Entidad Financiera, porque, los balances se realizan cada mes existe los balances. Sin embargo; algunas entidades microfinancieras, tienen sistemas de pago trimestral, por ejemplo: ANED (Asociación Ecuménica de Desarrollo), la forma de pago son trimestrales.

Gráfico 21: Formas de pago



Fuente: elaboración propia.

5.2.21 Metodología del crédito

De acuerdo con el Cuadro 60, el 90,48% de los productores sin crédito, señalaron, optar por un préstamo individual o personal y el 9,52% dentro de una Asociaciones Comunal (AACC'c).

Esta diferencia de sentir se dio generalmente, por los problemas que implica trabajar en grupo (AACC's), cuando uno de los miembros no llega a cancelar su crédito, y la responsabilidad conjunta de los componentes del grupo, y su relación con la solidaridad.

Cuadro 52. Metodología del crédito

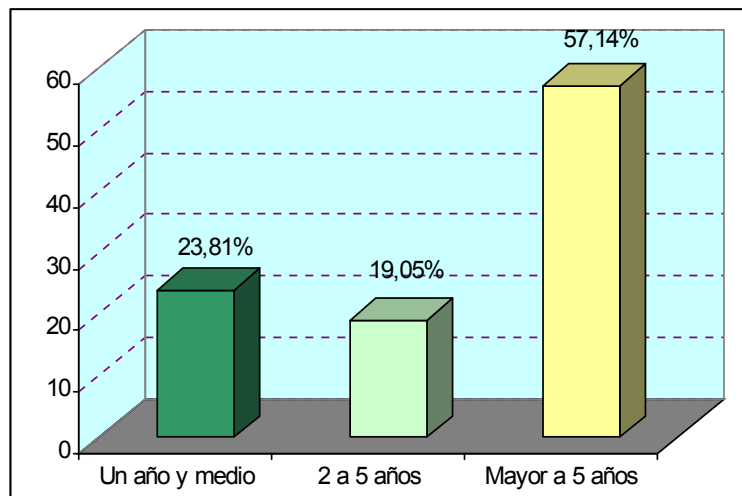
	Metodología	Porcentaje (%)
	Crédito individual	90,48
	Asociaciones comunales (AACC's.)	9,52
	TOTAL	100%

Fuente: elaboración propia.

5.2.22 Plazos

En el Gráfico 22, se observa el tiempo que necesitarían para cancelar el préstamo, un 23,81% de la población muestra respondieron, en un año y medio; 19,05% en un tiempo de 2 a 5 años y el 57,14%, cancelarían en más de 5 años.

Gráfico 22. Plazos de cancelación del crédito



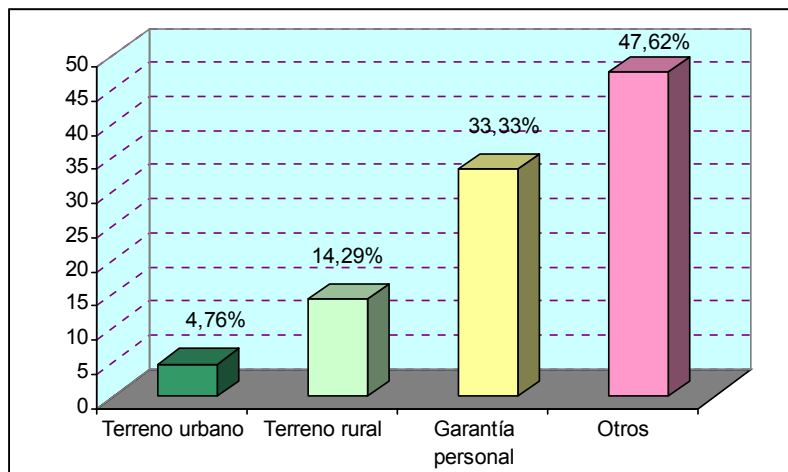
Fuente: elaboración propia.

5.2.23 Garantías

Según el Gráfico 23, el 4,76% de los productores sin crédito, garantizarían el préstamo con los documentos de propiedad, de la ciudad de Patacamaya o El Alto, el 14,29% con documentos del área rural y el 33,33% de los productores, señalaron presentar garante personal.

Finalmente, un mayor porcentaje del 47,62%, señalaron que ofrecería otras garantías, como mantas de vicuña, joyas, prendas, en algunos casos, el ganado lechero y en otros el testimonio de su inmueble.

Gráfico 23. Garantías para obtener el préstamo de un crédito



Fuente: elaboración propia.

5.2.24 Destino del crédito

Cuadro 53. Destino del préstamo, en los productores sin crédito

Detalle	Porcentaje (%)
Aumento de capital en la producción lechera.	61,90
Gastos familiares.	19,05
Construcción de vivienda	19,05
TOTAL	100%

Según el Cuadro 53, los productores de leche sin crédito, destinarían el 61,90% del crédito obtenido para el aumento de capital en la producción lechera, el 19,05% utilizarían para gastos familiares y 19,05% destinaría el crédito para la construcción de vivienda.

5.3 MODELO ECONÓMICO DE LA RELACIÓN ENTRE EL CRÉDITO Y SUS EFECTOS EN EL INGRESO DEL PRODUCTOR

En este capítulo se busca establecer el efecto del microcrédito en el ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya en el periodo 2006 – 2010, en el entendido de alcanzar el comportamiento pasado como proyectado de la relación citada. Inicialmente se describen las variables utilizadas, posteriormente se establecen las ecuaciones utilizadas y a continuación se presentan los resultados encontrados.

5.3.1 Descripción de las variables

Dada la disponibilidad de los datos las series de las variables usadas tienen frecuencia semestral para el periodo 2006 – 2010 (Ver anexo N° 1), las mismas que se encuentran expresadas en bolivianos y porcentajes según el caso.

Ingreso del Productor (YP): Se obtuvo la serie del Ingreso del Productor con base a la fórmula: $Y = a (N + L) - iL$.

donde:

- Y: Ingreso del productor.
- a: tasa promedio de retorno,
- N: disponibilidad inicial del productor (riqueza)
- L: tamaño promedio del préstamo recibido,
- i: Tasa promedio de interés pagada por el préstamo

Estas variables para efectos de la estimación econométrica, se traducen de la siguiente manera:

Tasa de Retorno Promedio (TR): La serie de las Tasa de Retorno Promedio fue construida con base a datos proporcionados por las entidades CRECER y FIE de las evaluaciones de riesgo de los créditos otorgados por estas entidades.

Disponibilidad Inicial del Productor (DP): La serie de la Disponibilidad Inicial del productor fue construida con base a los datos proporcionados por los productores de leche en el Municipio de Patacamaya.

Tamaño Promedio del Crédito (PCR): La serie del Tamaño Promedio del Crédito fue extraída de los informes proporcionados por las entidades microfinancieras FIE, ANED, CRECER Y FONDECO.

Tasa de Interés Promedio Pagada (TI): La serie de la Tasa de Interés Promedio Pagada fue obtenida de los informes proporcionados por las entidades microfinancieras FIE, ANED, CRECER Y FONDECO.

5.3.2. Especificación y estimación del modelo

Lo que se intenta medir es el efecto del microcrédito en el ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya en el periodo 2006 – 2010, por tal razón se puede definir la ecuación para la respectiva estimación del modelo.

$$YP = \alpha_0 + \alpha_1 TR + \alpha_2 DP + \alpha_3 TC + \alpha_4 TI + u$$

Para capturar la razón de cambio en las tres variables así como en la ecuación en conjunto, se aplican logaritmos a las mismas de la siguiente manera:

$$\text{Log } YP = b_0 + b_1 TR + b_2 \text{Log } DP + b_3 \text{Log } TC + b_4 TI + U_t$$

donde:

YP	: Ingreso de los Productores
TR	: Tasa de Retorno Promedio
DP	: Disponibilidad Inicial del Productor
TC	: Tamaño Promedio del Crédito
TI	: Tasa de Interés Promedio Pagada

5.3.3. Regresión

En el modelo no se incluye una variable dummy debido a no ser requerida para la estimación. La correcta especificación del modelo requiere de seleccionar las variables más representativas de la función estimada, por ello el cuadro presentado más adelante solo reporta las variables con mejor ajuste al modelo.

Dependent Variable: LYP				
Sample(adjusted): 2006 2010				
Included observations: 10				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.188410	1.351367	-6.059351	0.0018
TR	0.059193	0.012886	4.593438	0.0059
LDP	1.891933	0.172650	10.95821	0.0001
LPCR	0.284590	0.065338	-4.355631	0.0073
TI	-0.021211	0.014210	-1.492624	0.0957
R-squared	0.999485			
Adjusted R-squared	0.999073			

S.E. of regression	0.017859	F-statistic	2426.440
Durbin-Watson stat	2.563472	Prob(F-statistic)	0.000000

Las variables independientes en el modelo resultan significativas a un nivel de 5%. La respuesta del Ingreso de Productores ante variaciones de la Tasa de Retorno es de 0.06, por su parte, la respuesta del Ingreso de Productores ante variaciones de la Disponibilidad Inicial del Productor es de 1.89, el signo de ambos coeficientes permite advertir que existe una relación indirecta entre las variables independientes respecto de la dependiente, en el caso del Tamaño Promedio del Crédito, la respuesta del YP es de 0.28, es decir que ante el incremento en una unidad del crédito existe un incremento del ingreso del productor en 0.28, mientras que con la Tasa de Interés Promedio Pagada, la respuesta es de -0.02, con signo negativo como corresponde por ser un costo financiero.

En cuanto al R^2 muestra un ajuste adecuado del modelo, dado que su valor alcanza a 99%, por otro lado, el error estándar del modelo posee un nivel reducido, en tanto que el valor del estadístico F es elevado; con todo, es posible afirmar que existe una buena especificación de la estimación.

Los estadísticos del modelo permiten advertir la inexistencia de autocorrelación y heteroscedasticidad; según se puede corroborar con los respectivos tests de residuos.

Los resultados de la estimación son significativos y eficientes por lo que es posible afirmar que: **“El microcrédito que ofrecen las entidades financieras está impactando positivamente en el incremento del ingreso de los productores de leche del Municipio de Patacamaya”**.

5.3.4 Test de los residuos

Para que el modelo precedente se pueda calificar de ruido blanco, es necesario que cumpla con tres requisitos esenciales a saber: 1) Ausencia de autocorrelación; 2) Ausencia de heteroscedasticidad; y 3) normalidad, todas evaluaciones en los residuos.

En tal sentido se reportan los resultados para los residuos:

PRUEBA DE AUTOCORRELACIÓN SERIAL:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	2.073159	Probability	0.271993
Obs*R-squared	5.802034	Probability	0.054967

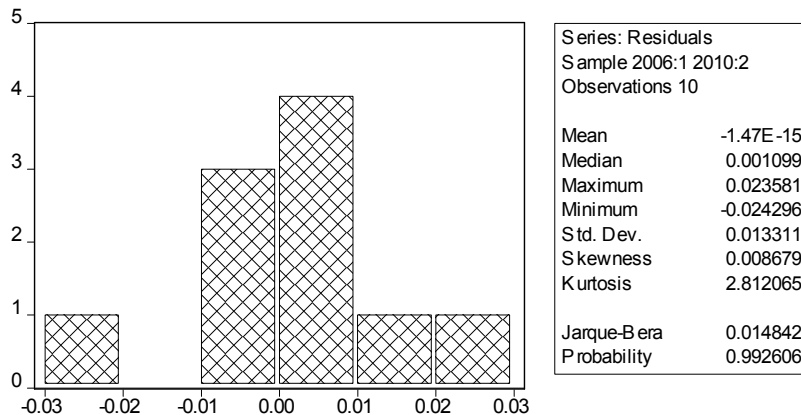
Dado que las probabilidades del estadístico Breusch-Godfrey son mayores al 5%, se asume la ausencia de autocorrelación en los residuos del modelo estimado.

PRUEBA DE HETEROSCEDASTICIDAD:

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	41.97570	Probability	0.123463
Obs*R-squared	9.932394	Probability	0.192437

Dado que las probabilidades del estadístico White son mayores al 5%, se asume la ausencia de heteroscedasticidad en los residuos del modelo estimado.

NORMALIDAD EN LOS RESIDUOS



Dado que la probabilidad del estadístico Jarque-Bera es mayor al 5%, se asume la presencia de normalidad en los residuos del modelo estimado.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

A continuación las conclusiones de la investigación son descritas con base a los objetivos específicos formulados inicialmente.

Diagnosticar las características de los factores de producción empleados por los productores de leche del municipio de Patacamaya.

- La actividad principal en la zona de Patacamaya es la ganadería (crianza de ganado lechero), están en este rubro más de diez años, seguido de agricultura y pequeños negocios. Donde el 43,75% de los productores con crédito iniciaron porque necesitaban tener un ingreso mayor, en relación a un 76,18% de los sin crédito que continuo con esta actividad, y el resto por consejos familiares y la falta de trabajo.
- Los activos semovientes (ganado bovino), son distribuidos de la siguiente forma: los productores con crédito cuentan en promedio con 10,53 bovinos por familia, variando de 5 a 19 cabezas, en cambio los productores sin crédito en promedio cuentan con 8,71 bovinos por familia, donde el máximo de cabezas por familia es 13 y el mínimo 6. Sin embargo los productores con crédito 3 años atrás tenían en promedio 8,03 bovinos por familia y 6,85 los sin crédito.
- El hato lechero en los productores con crédito, está conformado de hato productivo que corresponde el 42,14 % (conformado de 31,76% de vacas en producción VP y 10,38% de vacas secas VS), el hato no productivo corresponde el 57,86%. Sin embargo para los productores sin crédito el hato productivo corresponde el 45,35% (VP: 33,33%; VS: 12,02%) y el hato no productivo del 54,64%.

- La producción promedio individual y por hato para 4 vacas, es mayor para los productores con crédito de 9,37 litros/día y para el hato de 37,50 litros/día. Sin embargo para los productores sin crédito es menor con 6,74 litros/día/vaca y para el hato 26,96 litros/día. Y el promedio general para los productores con crédito es 7,92 litros/día/vaca y 32,28 litros/día/hato, para los sin crédito de 6,46 litros/día/vaca y 19,52 litros/día/hato.

Describir las características de los programas de microcrédito dirigido a productores de leche en el municipio de Patacamaya.

- Las instituciones a las cuales el productor de leche de APROLPAT accedió son en orden de importancia: CRECER (56, 25%), ANED (28,13%), FFP Fie (12,50%) y FONDECO (3,12%).
- En cuanto a la *metodología crediticia* al cual accedieron los productores son a Crédito Individual que corresponde el 43,75% y Asociaciones Comunales el 56,25% por las ventajas que cada una de estas ofrece al productor lechero.
- El 84,38% de los productores obtuvieron de la Entidad Financiera, un monto de capital entre \$us. 62,50 y 800; en cambio el 15,62% un monto entre \$us. 801 a 3.000.
- En cuanto al *tiempo* de cancelación de su crédito un 65,64% cancelaron en un plazo menor o igual a 1 año, el 6,25% en 18 meses, el 9,38% en 3 años y 3,12% en 5 años
- La *formas de pago* fueron: 62,50% mensualmente, seguido de 28,13% trimestralmente y finalmente quincenal 9,37%.
- El 59,37% cancelaron sus cuotas que van desde \$us. 6,25 a 60, y un 40,63% desde \$us. 61 hasta 150.

- Los productores de leche de APROLPAT, cancelaron una *tasa de interés* de 1 a 2% mensual una población de 65,60% y una tasa de interés del 2 a 3% el 34,40% de los productores.
- Las *garantías* que presentaron los productores para obtener un préstamo, del total de la población el 56,25% garantía personal (garantía no real), 28,12% terreno urbano, 12,5% terreno rural y un 3,13% otras garantías.
- Los productores de leche de APROLPAT, destinaron los créditos en un 84,38% en la actividad lechera como son las inversiones y el 15,62% en otras actividades que son los gastos de la familia.
- En cuanto a la calidad de atención de las Entidades Financieras, se pueden concluir una calificación cualitativa de buena, no solo es el trato al cliente si no también la rapidez con el cual necesitan los productores el capital, un 28,12% en un tiempo de 1 semana, el 68,75% en 1 mes y un 3,13% más de 1 mes, atribuyéndose esta dificultad primeramente a la falta de garantía, segundo la falta de coordinación con el oficial de crédito, finalmente no alcanzó a visitar el oficial de créditos, estos factores especialmente se dieron por la distancia de las comunidades donde viven y la oportunidad de las garantías.
- La capacitación sobre gestión de créditos a los clientes, es de vital importancia, el 96,87% de los productores que accedieron a un crédito recibieron capacitación y el restante no recibió. Las instituciones que impartieron capacitación son en orden de importancia: CRECER, ANED, FFP Fie y Fondecó.

Establecer el impacto de los programas de microcrédito en la capacidad productiva los productores de leche y su repercusión en el ingreso familiar.

- El incremento del promedio de producción anual para el G-1 (5 a 9 cabezas de bovino/familia) fue de 0,93% para los productores con crédito en relación a los sin crédito, sin embargo para el G-2 (10 a14 cabezas de bovino/familia) un incremento mayor del 48,11% para los con crédito en relación a los sin crédito. En cuanto al incremento de los ingresos promedio anual, para el G-1 fue de 8,22% para los

productores con crédito en relación a los sin crédito, y para el G-2 un incremento mayor del 51,74% para los productores con crédito en relación a los productores sin crédito.

- El precio del litro de leche es fijado por la PIL, que alcanzó a Bs.2,65 a nivel nacional durante la gestión 2009, sin embargo para los productores de la zona de Patacamaya alcanzó un precio de Bs. 1,6 el litro. En cambio otras empresas como la Delicia alcanzó el precio del litro entre Bs. 1,80 a 2,00 y cuando ofertan los productores a otros mercados (ciudades: Patacamaya, El Alto y La Paz), alcanzó un precio de entre Bs. 2,00 a 2,50 el litro de leche cruda.
- Los resultados del destino de la producción de leche fueron, para productores con crédito: 71,38% para venta a la PIL, 14,53% para la elaboración de quesos y yogurt, 11,89% venta a otros mercados (Patacamaya, El Alto y La Paz) y/o empresas (Delizia y otros), finalmente el 2,20 para el consumo familiar. Sin embargo los productores sin crédito destinaron, el 73,33% para venta a la PIL, el 14,21% para la venta a otros mercados y/o empresas, un 9,36% para la elaboración de quesos y el 3,10% para el consumo familiar.
- Los ingresos percibidos por la venta de leche a la PIL, en promedios alcanzan a 11.401,30 Bs./año para productores con crédito y 7.963,21 Bs./año para los sin crédito. Por otro lado los ingresos percibidos por la venta de derivados lácteos (queso, yogurt), alcanzan a 3.195,20 Bs./año para los productores con crédito y 1.017,97 Bs./año para los sin crédito. Finalmente los ingresos percibidos por la venta de leche cruda a otros mercados fue de 2.238,88 Bs./año para los productores con crédito y 1.174,84 Bs./año para los sin crédito. En total los ingresos (Ingreso Bruto IB) alcanzaron a Bs.16.480,83 al año para productores con crédito y para los sin crédito de Bs.10.222,31 al año.
- Los productores con crédito, los ingresos utilizaron para los siguientes gastos: 42,20% para la alimentación, 24,40% para pagos de deudas, 10,70% pasajes, 7,70% educación de los hijos, en menor proporción para salud, mantenimiento de maquinarias, ropa de trabajo vestimenta, muebles y/o enseres, fiestas, finalmente servicios básicos. En cambio los productores sin crédito gastaron en: alimentación

47,80%, en educación de los hijos un 20,80%, para la salud de la familia un 12,60%, para pasajes un 10,30% y el resto en compra de vestimenta para la familia, ropa de trabajo, fiestas, y pago de servicios básicos.

- Las ganancias de la lechería destinaron para las siguientes inversiones: el 65,62% de los productores con crédito invirtió en la compra de semillas forrajeras, un 65,62% en el ahorro, el 59,38% en la compra de ganado lechero, 46,87% en productos veterinarios, 21,87% en alquiler de pasturas y/o alfalfar, compra de terrenos para siembra de forrajeras, compra de vivienda y/o terreno urbano y una menor población en transporte, maquinaria agrícola, herramientas de trabajo, utensilios de lechería. Sin embargo los productores sin crédito invirtieron en: 42,85% de la población en productos veterinarios, 38,09% en ganado lechero, 28,57% en semillas forrajeras y una menor población en herramientas de trabajo, utensilios de lechería, transporte y compra de vivienda y/o terreno urbano.
- En cuanto a los activos semovientes, los productores con crédito invirtieron en la compra de ganado mejorado el 37,51% de la población y 21,87% en ganado criollo. Sin embargo los productores sin crédito en el último año compraron ganado mejorado una población del 14,28% y 23,81% ganado criollo.
- El ahorro es muy importante para los momentos de déficit económico y/o emprendimiento de nuevos negocios, de cada 32 productores con crédito 21 socios practican el ahorro, donde el 59,37% en AACC's ahorro no formal (ahorro obligatorio), depositaron en CRECER, el 9,38% en cajas de ahorro como FFP Fie y el BCP. Por otro lado de 21 socios 1 practica el ahorro en los productores sin crédito que corresponde a 4,76% de la población, confió su dinero en FFP Fie.
- Dentro de los esfuerzos que realizó el productor se mencionan: todos los productores de leche de la zona de Patacamaya dan valor agregado a la materia prima, si bien la mayoría realizan quesos, un 6,25% de los productores con crédito además elaboran yogurt. El 12,5% de los productores con crédito utilizan la técnica de la inseminación artificial como una de las alternativas de reproducción y mejoramiento del hato lechero. Por otro lado las enfermedades más frecuentes del ganado vacuno, en el sector son la Fiebre aftosa, Fasiola hepática, con mayor

incidencia en la zona húmeda (Chonchocorro), Mastitis y Diarrea en los terneros, donde el 31,25% de los productores administra productos veterinario al ganado, frente a un 9,52% de los sin crédito, el restante administra el promotor encargado. Al verse afectados por los precios bajos que les paga la PIL, los productores se ven obligados a ofertar sus productos (leche, queso, yogurt, etc.) en otros lugares como Patacamaya, ciudad de El Alto y La Paz.

- Los productores de leche de APROLPAT, recibieron capacitación sobre manejo de ganado lechero, conservación de forrajes. Las instituciones que impartieron estos conocimientos fueron CIPCA (Centro de Investigaciones y Promoción del Campesinado) y el Centro experimental de Choquenayra dependiente de la UMSA (Universidad Mayor de San Andrés).
- Los problemas que encuentran los productores de leche son la falta de capital oportuno, falta de forraje o alimento suficiente para satisfacer las necesidades de alimentación del ganado, otros atribuyeron a la poca venta de sus productos y riego para sus parcelas forrajeras.
- Ante estas dificultades los productores plantean las siguientes soluciones, solicitar crédito a una EF y al Gobierno nacional, créditos que serán pagados con bajos intereses y a largo plazo, otro grupo señala, ofertar en mayores cantidades los productos a otros mercados, para romper el monopolio de la PIL, finalmente mejorar la calidad del producto y su diversificación (quesos frescos, maduros y otros).

6.2 RECOMENDACIONES

A los productores de leche.

- Deben capacitarse en forma constante sobre el manejo de ganado, administración de productos veterinarios, gestión de créditos como el manejo adecuado de las inversiones, esto conlleva a manejar adecuadamente los ingresos.

- Tanto el sector productivo lechero del Municipio de Patacamaya como a APROLPAT, deben implementar un sistema contable de la venta de leche al mercado, tener un registro propio de producción de leche diaria, mensual y anual, para proyectarse como una mini-empresa a futuro, en este aspecto contar con un técnico entendido en contabilidad y un técnico en el campo pecuario.
- Realizar estudio de mercado para los derivados lácteos, para obtener mejores ingresos con relación a la venta de leche que por hoy son mínimas que no compensa los costos elevados de producción.
- Con el afán de disminuir los costos de producción de la leche, los productores del Municipio de Patacamaya, deben aprovechar el carácter de organizado para la adquisición de insumos de producción al por mayor de esta manera abaratar los gastos.
- Se recomienda practicar el ahorro, porque es una forma de asegurar la estabilidad económica de la familia y de sus hijos.

A las Entidades Financieras y productores de leche:

La realización de una alianza estratégica entre productores de leche y entidades financieras crédito-obligación, se benefician ambos con el control interno, minimizando el riesgo del crédito y paralelamente fidelizar la relación comercial.

- Es muy importante que las Instituciones Microfinancieras que brindan servicios crediticios al sector productivo lechero, como las ONG`s, Fondos Financieros Privados, Bancos y otras adecuen sus políticas de crédito. La misión y visión de estas EF se enmarca en servir a la gente más necesitada en especial en el área rural, donde las condiciones son de alto riesgo, también ayudar para apalear la pobreza y contribuir en el mejoramiento de la calidad de vida de los productores como de sus familias.
- Deben flexibilizar las garantías para acceder a un crédito, existen instituciones que toman los activos de los productores como garantía y repago mediante un

- compromiso en un documento de privado, tomando en cuenta que la mayoría de los productores de leche del sector no acceden a un préstamo por falta de garantías reales como los documentos de propiedad, que en algunos casos están en largo proceso de saneamiento y otros tan solo cuentan con testimonios de la Reforma Agraria en mancomunidad (pro-indiviso) o simplemente desconfían de sus bienes o los documentos de propiedad, en este punto las EF deben tomar en cuenta la potencialidad del sector productivo lechero y la organización como es APROLPAT. (Asociación de Productores Lácteos Industrial - Patacamaya).
- Al área rural deberían brindar una asistencia completa como es el servicio de: microcréditos, giros, transacciones, ahorros, servicios, como también en la planificación de proyectos de lechería, porque la estacionalidad de las lluvias y la época seca prolongada, hace que el productor requiera mayor atención en estos periodos.
 - Para obtener información sobre el historial del cliente deben recurrir a las organizaciones, tienen al menos datos de asistencia entre otros, porque es muy importante para la otorgación de los créditos y así no correr el riesgo de las mismas.
 - Si bien el destino del crédito es para la actividad lechera, algunos clientes invierten en gastos familiares o cumplir obligaciones pendientes, por esta razón las EF's deben preocuparse que efectivamente que el préstamo debe ser dirigido a inversiones de la lechería, lo que implica este caso al riesgo del crédito.
 - Deben contar con personal capacitado, oficiales de crédito entendido en la otorgación del crédito rural (sector de alto riesgo), calificación crediticia, capacidad de pago y otros, conocimiento de la producción lechera y el ciclo productivo.
 - Para los productores de leche, en términos de créditos vencidos como ejecutados, programar los re-pagos en tiempos cortos y sean flexibles.

A Instituciones:

- Como CIPCA (Centro de Investigación y Promoción del Campesinado), Choquenayra (UMSA), Radio San Gabriel entre otros, facilitar cursos a bajos costos sobre el manejo del ganado bovino como es la lechería, alimentación, conservación de forrajes, contabilidad, emprendimiento micro-empresarial, tecnologías sobre derivados de la leche, área veterinaria, seguridad alimentaria y otros.

Al Estado Nacional:

- Apoyar en la perforación de pozos subterráneos para obtener agua para riego de las parcelas con sembradíos de forrajeras, la mecanización agrícola así también con el estudio de los suelos, subvencionar semillas forrajeras de calidad garantizada.

Propuesta tecnológica crediticia:

1. Para mejorar la “*calidad del crédito como una oportunidad*”; se debe mejorar, ampliar y flexibilizar las garantías, para los futuros clientes y productores que desean salir adelante con la lechería, por tanto se plantea una nueva propuesta tecnológica crediticia desde dos puntos, uno desde el punto de vista ***institución*** → ***cliente*** y el otro desde el punto de vista ***cliente*** → ***institución***, ya que ambos se enmarca en el crecimiento de las utilidades económicas.
2. Se plantea reforzar las dos prioridades Oportunidad - Potencialidad de ambos lados, por lo que se sugiere aplicar interés del préstamo menor a 16% anual, en base al ejemplo la ONG Aned, cuyos intereses anuales van desde los 16 a 18%, la mayoría de los productores está dispuesta a pagar intereses de 1 a 2% mensual, que es una tasa moderada y adecuada a la realidad de los productores, las inclemencias del tiempo en la mayor parte del año, la baja disponibilidad de alimento, las bajas temperaturas, el decremento del peso y la cantidad de leche, como también las inundaciones en años con mayor precipitación pluvial, afectan a los sembradíos de forrajeras y por ende el brote de enfermedades en el ganado.

3. En cuanto al monto del crédito como capital de inversión, los requerimientos van desde los 100 \$us. hasta los 750 \$us., que son adecuados para el productor de leche, sin tener que afectar las obligaciones (deuda contraída) en el bienestar de la familia, con el monto de capital pueden comprar de 1 a 2 lecheras mejoradas (promedio de costo de una vaca lechera en la zona: \$us. 500 ó 625), el resto podrían invertir en semillas forrajeras, alquiler y/o compra de pastizal o terreno.

4. Las cuotas, forma de pago para este sector debería variar entre 4 a 5 meses y la cancelación de la totalidad de la deuda en un plazo no mayor a 5 años, lo ideal sería pagar todo al final, como lo practican algunas ONG`s en otros sectores, con buenos resultados hasta el momento, asegurándose el pago o repago de las mismas con la organización de los productores.

BIBLIOGRAFIA

- ASOBAN. Boletín informativo No 39. La Paz, Bolivia. 2000.
- CIMARESEARCH Y CIES. Ahorro Popular, FONDESIF, PASA/CE, PROFIN-CONSUDE. La Paz - Bolivia. 2005.
- CLAURE MARTINEZ, PATRICIA. Evaluación de Impacto del Programa Integrado de Capacitación y Crédito de Pro-mujer (Programas para la Mujer). La Paz - Bolivia. 2001.
- CLAVIJO ARISPE, MARIO FRANCISCO. Bancos Comunales, una metodología de acceso a Servicios Financieros para el Sector Informal. Tesis de Grado. U.C.B. Facultad de Economía. La Paz –Bolivia. 1995.
- INE. (Instituto Nacional de Estadística). Atlas Estadístico de Municipio, PUND. Producción Plural Editores. Bolivia 2005.
- FINRURAL. Compendio Sobre el Ahorro Rural en Bolivia., Editorial TRAMA S.R.L. La Paz - Bolivia. Primera Edición, 2004.
- FINRURAL (ASOCIACION DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO RURAL). Impactos Agregados de las Microfinanzas en Bolivia. Editorial TRAMA S.R.L. La Paz, Bolivia. Primera Edición. 2003.
- FUNDAPRO (FUNDACION PARA LA PRODUCCION). Microempresa vs. Pobreza, *¿un desafío imposible?* Viceministerio de la Microempresa. 1998.
- FUNDAPRO (FUNDACION PARA LA PRODUCCION). Metodologías de Evaluación de Impacto del Microcrédito en Bolivia: Sistematización de Experiencias Institucionales. Primera Edición. La Paz, Bolivia. 1999.
- HERNANDEZ SAMPIERI, ROBERTO Y OTROS, Metodología de la Investigación, 2007

- MARCONI OJEDA, REYNALDO. ONGs y Crédito Rural en Bolivia. Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural, FINRURAL. Plural Editores. La Paz Bolivia. 1996.
- MICROFINANZAS. Boletín Financiero. Junio 2000. La Paz, Bolivia.
- MÜNCH LOURDES Y ÁNGELES ERNESTO. “Métodos y Técnicas de Investigación”. Editorial Trillas. México 2003.
- PARKIN, MICHAEL. Microeconomía. Editorial Mexicana. México. Quinta Edición, 2001.
- ROMERO CASTELLANOS, VIVIANNE. Microfinanzas y Capital Humano. Editorial Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural. FINRURAL. La Paz, Bolivia. Enero del 2003.
- WISNIWSKI, SILVIA. Formas de Crédito y Demanda Potencial para Crédito. Fondo de Desarrollo Campesino. Mayo 1996.
- WISNIWSKI, SILVIA. Demanda Potencial Para Servicios Financieros. Febrero 2006.
- WISNIWSKI, SILVIA. Mercados Financieros Rurales en Bolivia. Fondo de Desarrollo Campesino. Marzo. 1996.
- ZORRILLA SANTIAGO Y TORRES MIGUEL. “Guía para Elaborar Tesis”. México. Editorial Fuentes impresores S.A. 1998.