

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE ECONOMÍA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS



MEMORIA LABORAL (PETAENG)

“EL APORTE DE LOS MICROCRÉDITOS EN FAVOR DE LAS MUJERES”

POSTULANTE: AMALIA SABINA ARAMAYO OCHOA
TUTOR: LIC: JAVIER LOAYZA AYALA

LA PAZ – BOLIVIA
2014

Dedicatoria

La presente investigación la dedico muy especialmente a mis hijos Martin y Leonardo por ser mi fuerza y razón.

A mi mama y hermanos Juan, Miguel, Carol y Grissel quienes siempre me apoyaron, me dieron cariño y estuvieron a mi lado.

Las personas que me inspiraron a seguir este camino María López, Judith Trujillo.

Con su ejemplo y liderazgo a las fundadoras de Pro Mujer Carmen Velasco y Lynne Patterson.

Por su apoyo y motivación a Patricia Claire y Denise Ferreyra.

A mis compañeras de trabajo y amigas Teresa Delgado, María Elena Machaca.

Y a las mujeres alteñas de lucha y entereza por salir adelante que con su ejemplo forjaron en mí la fuerza de mirar un futuro mejor.

Gracias por ayudarme a lograrlo.

“Una nación no debe juzgarse por cómo trata a sus ciudadanos con mejor posición, si no como trata a los que tienen poco o nada”

Nelson Mandela

Agradecimiento

Al final del presente trabajo Memoria Laboral quiero demostrar mi gratitud a

La siguiente persona:

Al docente **Lic. Javier Loayza Ayala** como tutor por haberme dedicado parte de su valioso tiempo, sus buenos consejos, aportes, experiencias y colaboración en la presente memoria laboral.

RESUMEN EJECUTIVO

La memoria laboral está dirigida a definir la contribución del microcrédito en favor de la mujer frente a la creciente incidencia de la misma en el aporte económico desarrollando actividades económicas generadoras de ingresos para mejorar su situación familiar y sus condiciones de vida en general.

Se efectúan acciones para definir el número de clientes, montos desembolsados, edad promedio, medir la cartera y las alternativas de inversión. Desde la estrategia de expansión por la demanda de los servicios de mujeres del distrito cuadro de la ciudad de El Alto.

La demanda de microcrédito nos lleva a la implementación de la tecnología de bancas comunales organizando grupos que acceden a un crédito para invertirlo en una actividad económica con la oportunidad de recibir una capacitación en negocios y apoyo en salud.

Amalia Sabina Aramayo Ochoa

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I	Pág.
1. MARCO METODOLÓGICO	
1.1. Identificación del tema	1
1.2. Delimitación del tema	1
1.2.1. Delimitación Temporal	1
1.2.2. Delimitación Espacial	1
1.3. Delimitación de Categorías y Variables	2
1.3.1. Delimitación de las variables	2
1.3.2. Delimitación de las Categorías	2
1.4. Identificación de Problema	2
1.5. Solución del problema	2
1.6. Objetivo General	3
1.7. Objetivos Específicos	3
1.8. Justificación de la Investigación	5
1.8.1. Justificación Económica	5
1.8.2. Justificación Social	5
1.8.3. Justificación Personal	5
1.9. Metodología	6
1.9.1. Método de Investigación	6
1.9.2. Tipo de investigación	6
1.9.3. Fuente de Investigación	6
1.9.4. Procesamiento de Datos	6
1.9.5. Universo y Muestreo	7
1.9.6. Unidad de estudio	7
1.9.7. Población	7

CAPÍTULO II**2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL****2.1. MARCO TEÓRICO**

2.1.1. La influencia de Santo Tomas de Aquino	10
2.1.2. Los Escolásticos	12
2.1.3. La Doctrina Mercantilista	14
2.1.4. Neo Keynesianos	15
2.1.5. Irving Fisher	16
2.1.6. Escuela Marxista	17
2.1.7. Pensamiento Neoclásicos	18
2.1.8. Muhammad Yunus	19
2.1.9. Amartya Sen	21
2.1.10. Análisis Teórico	22
2.1.11. José Baldivia	24

2.2. MARCO CONCEPTUAL 52**2.3. MARCO INSTITUCIONAL 56****2.4. MARCO LEGAL 57****CAPÍTULO III****3. MARCO PRÁCTICO**

3.1. Evaluación del comportamiento de las variables	72
3.1.1. Número de clientes	73
3.1.2. Monto desembolsado	74
3.1.3. Promedio de edad	76
3.1.4. Resultado de la cartera	78
3.1.5. Alternativa de inversión	82
3.2. Resultados de las Variables Aplicadas de las Encuestas	84
3.2.1. Características de las Clientes	86
3.2.2. Efectos del Crédito	96

3.2.3. La Situación Actual Individual y/o familiar	111
3.2.4. Comportamiento de otras ofertas	112

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RESULTADOS

4.1. Conclusiones Generales	116
-----------------------------	-----

4.2. Conclusiones Específicas	117
-------------------------------	-----

5. BIBLIOGRAFÍA

119

6. ÍNDICE DE CUADROS

125

7. ÍNDICE DE GRÁFICOS

127

8. ÍNDICE DE ANEXOS

129

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Acciones para determinar los objetivos específicos	4
CUADRO N° 2: Descripción y valores variables tamaño de la muestra	9
CUADRO N° 3 De organización no gubernamental a empresas de micro finanzas	35
CUADRO N° 4: Principales organizaciones no gubernamentales financieras	37
CUADRO N° 5: Rasgos distintos de la micro finanzas	44
CUADRO N° 6: Grupos solidarios vs. Crédito individual	46
CUADRO N° 7: Previsiones por calificación de cartera de microcrédito	48
CUADRO N° 8: Diferencia entre bancos y fondos financieros privados	50
CUADRO N° 9: Número de clientes	72
CUADRO N° 10: Monto de desembolsado (expresado en Bolivianos)	74
CUADRO N° 11: Edad promedio de los clientes	76
CUADRO N° 12: Cartera total de las Instituciones Financieras de Desarrollo	79
CUADRO N° 13: Cartera según datos de la Asociación de instituciones financieros de desarrollo (FINRURAL)	80
CUADRO N° 14: Alternativa de inversión	82
CUADRO N° 15: Género	84
CUADRO N° 16: Edad de los clientes	85
CUADRO N° 17: Estado civil	87
CUADRO N° 18: Número de hijos	88
CUADRO N° 19: Nivel de instrucción	90
CUADRO N° 20: Situación de la vivienda	91

CUADRO N° 21: Servicios básicos	93
CUADRO N° 22: Zona donde habitan	94
CUADRO N° 23: Financieras donde obtienen otros créditos	96
CUADRO N° 24: El servicio de Pro Mujer microcrédito	98
CUADRO N° 25: Montos de desembolso por cliente	99
CUADRO N° 26: Rubro	100
CUADRO N° 27: Actividades específicas en las que invierte el crédito	102
CUADRO N° 28: Ferias donde efectúan la actividad económica	103
CUADRO N° 29: Característica de la necesidad del acceso al crédito	104
CUADRO N° 30: Actividades que efectuaban antes de obtener el crédito	106
CUADRO N° 31: Capital disponible antes de obtener el crédito (expresado en bolivianos)	107
CUADRO N° 32: Ingreso disponible antes de obtener el crédito	108
CUADRO N° 33: Gastos mensuales (expresado en bolivianos)	109
CUADRO N° 34: La situación actual individual y/o familiar del cliente	110
CUADRO N° 35: Número de clientes de otras instituciones	112
CUADRO N° 36: Evolución del porcentaje de la mora	113
CUADRO N° 37: Evolución en % de mora en Bancas Comunales nuevas distrito cuatro	114

ÍNDICE DE GRÁFICO

GRÁFICO N° 1: Crédito a microempresas proveniente de instituciones de microcrédito en (%)	25
GRAFICO N° 2: Número de clientes	73
GRÁFICO N° 3: Monto desembolsado (expresado en bolivianos)	74
GRÁFICO N° 4: Edad promedio	76
GRÁFICO N° 5: Cartera según datos de la asociación de instituciones financieras de desarrollo (FINRURAL)	81
GRÁFICO N° 6: Alternativas de inversión de los cliente	82
GRAFICO N° 7: Género	84
GRÁFICO N° 8: Edad de los clientes	85
GRÁFICO N° 9: Estado civil	87
GRÁFICO N° 10: Número de hijos	88
GRÁFICO N° 11: Nivel de instrucción	90
GRÁFICO N° 12: Situación de la vivienda	92
GRÁFICO N° 13: Servicios básicos	93
GRÁFICO N° 14: Zona donde habitan	95
GRÁFICO N° 15: Financieras donde obtienen otros créditos	96
GRÁFICO N° 16: El servicio de pro mujer microcrédito	98
GRÁFICO N° 17: Monto desembolsado por cliente	99

GRÁFICO N° 18: Rubro	101
GRÁFICO N° 19: Actividades específica en las que invierten el crédito	102
GRÁFICO N° 20: Ferias donde efectúan la actividad económica	103
GRÁFICO N° 21: Característica de la necesidad del acceso al crédito	105
GRÁFICO N° 22: Actividades que efectuaban antes de obtener el crédito	106
GRÁFICO N° 23: Capital disponible antes de obtener el crédito (expresado en bolivianos)	108
GRÁFICO N° 24: Ingreso disponible antes de obtener el crédito	109
GRÁFICO N° 25: Gastos mensuales (expresado en Bolivianos)	110
GRÁFICO N° 26: La situación actual individual y/o familiar del cliente	111
GRÁFICO N° 27: Evolución del porcentaje de la mora	113
GRÁFICO N° 28: Evolución en % de mora en Bancas Comunales nuevas distrito cuatro	114

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1: Encuesta aplicada	125
ANEXO N° 2: Mapa de la ciudad de el alto	126
ANEXO N° 3: Mapa distrito cuatro de la ciudad de el alto	127

INTRODUCCION

En Bolivia durante los últimos años las entidades especializadas en micro finanzas han experimentado un crecimiento y expansión acelerado, tanto en volumen de operaciones como en número de clientes atendidos, adquiriendo cada vez una mayor relevancia dentro del sistema financiero nacional. Esta actividad tiene su origen desde los años ochenta donde Organizaciones no Gubernamentales (ONG) de asistencia social, financiadas con donaciones de la cooperación internacional para la atención de diferentes sectores de la población de bajos recursos, ofrecieron créditos y otros servicios no financieros, con ámbito de operaciones en el área urbana como rural para promover el desarrollo social y económico.

Existiendo una transición de Organización no Gubernamental (ONG) a Fondos Financieros Privados y a prestar servicios integrales en el marco de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y la normativa regulatoria, entidades que se encuentran en un proceso paulatino para la obtención de Licencia de Funcionamiento para estar habilitadas a la captación de ahorros del público. La incorporación de este tipo de intermediarios financieros para atender un sector vulnerable representa un paso necesario hacia el logro de una mayor profundización del sistema financiero boliviano.

En todo este proceso se ha desarrollado esfuerzos para la emisión de normativa ajustada, donde entre otros aspectos, se incorporaron nuevas tecnologías crediticias como banca comunal, crédito asociativo y solidario, para permitir el ingreso ordenado de estas entidades que cuentan con características particulares y tienen procedimientos menos formales o estrictos, con el objetivo de propiciar condiciones favorables que aseguren la solidez y transparencia de este sector.

De esta forma las entidades especializadas en microfinanzas en Bolivia han mostrado un crecimiento importante, con un alcance y cobertura que en muchos

casos supera al obtenido por las entidades de intermediación financiera tradicionales.

El rápido desarrollo alcanzado por el segmento micro financiero y su destacado desempeño es reconocido no sólo a nivel nacional sino también a nivel mundial, donde Bolivia ocupa el segundo lugar de acuerdo a estudios de evaluación internacionales, gracias a la mejor transparencia de los precios y a las reglas sobre divulgación de información.

Dentro de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) esta Pro Mujer, Crecer, Diaconía y otras instituciones las cuales desarrollan sus actividades a nivel nacional, Pro Mujer es una institución social de desarrollo con enfoque de género que tiene la misión de proporcionar a las mujeres de bajos recursos los medios para generarse el sustento a través de servicios integrales y uno de ellas son las micro finanzas, capacitación en negocios y apoyo en salud.

En la presente memoria laboral nos centramos en la parte de microcrédito y la estrategia de expansión en el área periurbana, población meta a la se dirige Pro Mujer. Para tal efecto también se ha confeccionado y aplicado una encuesta a las clientes del distrito cuadro de El Alto donde las mismas mencionan cambios y situaciones de mejora.

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO

1.1 Identificación del Tema

“EL APORTE DE LOS MICROREDITOS EN FAVOR DE LAS MUJERES”

1.2 Delimitación del Tema

1.2.1 Delimitación Temporal

El presente trabajo de investigación comprenderá el periodo de 2007- 2013, iniciando los ajustes de las normas de la institución para ser partícipe del proceso de adecuación que exige la normativa a Autoridad de Supervisión Financiera (ASFI). También se mencionara la referencia histórica institucional y los objetivos más adelante.

1.2.2 Delimitación Espacial

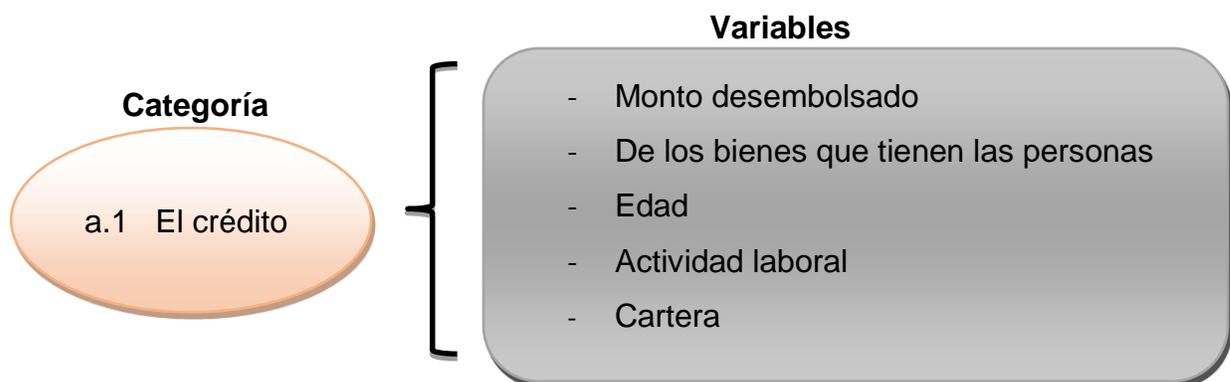
En la ciudad de El Alto existe 14 oficinas en diferentes distritos y la investigación se realizó en el distrito 4 donde hay una oficina (Centro Focal Panamericana).

1

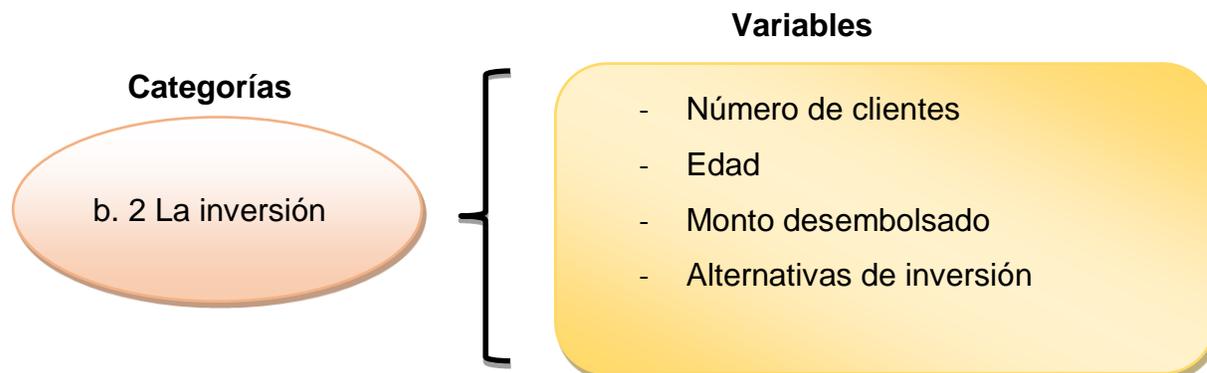
1.3 Delimitación de Categorías y Variables Económicas

1.3.1 Delimitación de las Categorías

La categoría **CRÉDITO** considera las siguientes variables:



Las categorías **INVERSIÓN** consideran las siguientes variables:



1.3.2 Delimitación de Variables

Las variables consideradas en la categoría de crédito para el presente estudio son las siguientes:

- b.1 Número de clientes
- b.2 Monto de desembolso
- b.3 Cartera
- b.3 Edad

2

La variable que se consideró en la categoría de inversión es la siguiente:

- b.4 Alternativas de inversión

1.4 Identificación del Problema

“No existe acceso al crédito de inversión de pequeños emprendimientos de las mujeres”

1.5 Solución del problema

“Crear la Banca Comunal con tecnología para el otorgamiento de microcrédito a grupos de mujeres”

1.6 Objetivo General

- **Demostrar los resultados de la implementación del microcrédito destinado a actividades económicas por parte de las mujeres en el distrito IV de la ciudad de El Alto.**

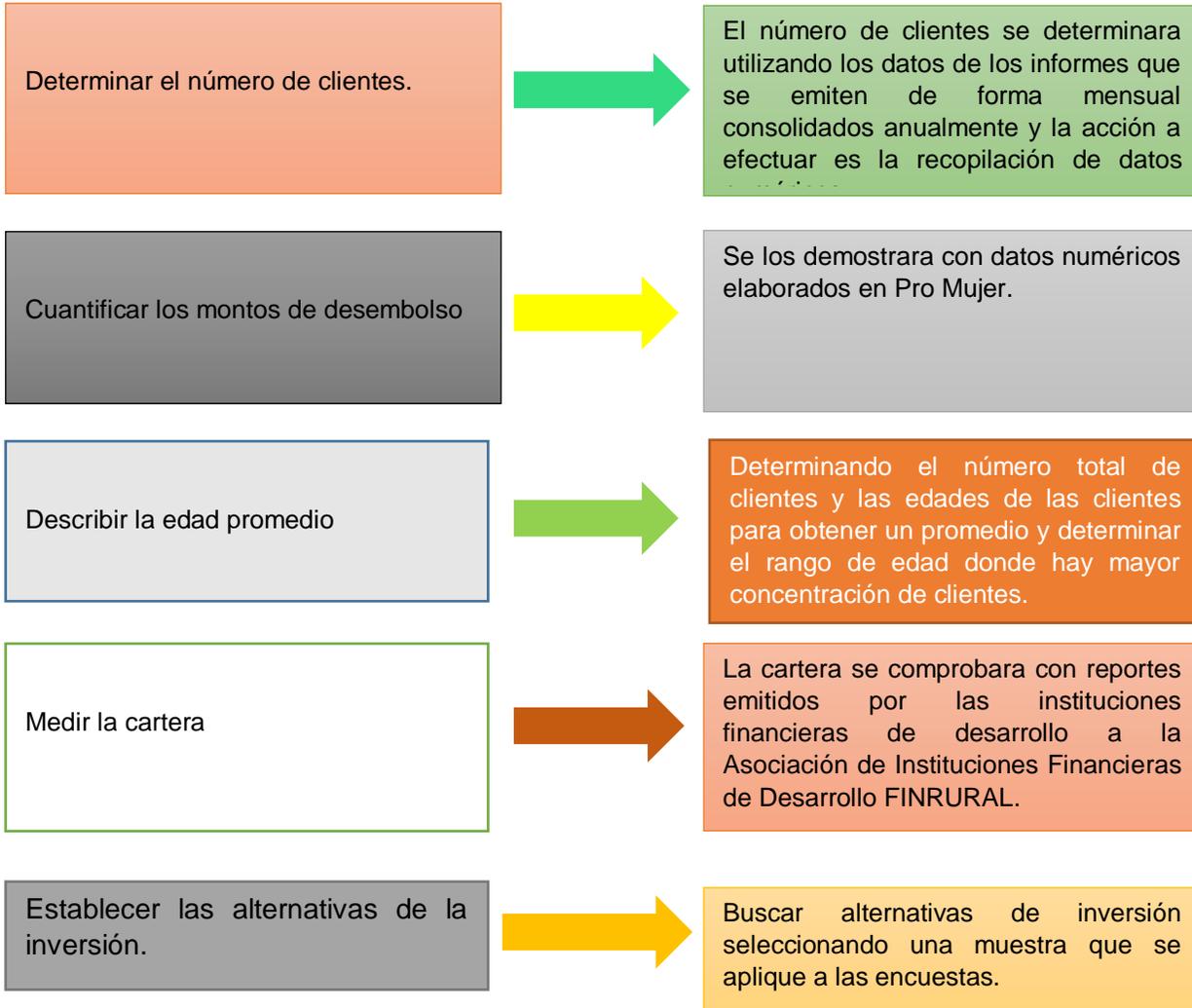
1.7 Objetivos Específicos

- Determinar el número de clientes.
- Cuantificar los montos de desembolso.
- Describir la edad promedio.
- Medir la cartera.
- Establecer las alternativas de la inversión.

CUADRO Nº 1:

Acciones para determinar los objetivos específicos

ACCIONES



1.8 Justificación de la Investigación

1.8.1 Justificación Económica

No hay duda de que el microcrédito ha logrado posibilitar el acceso al crédito de sectores que antes se encontraban excluidos como la mujer.

Al tener un nivel de desarrollo bajo en la educación las mujeres difícilmente pueden trabajar en el sector formal, y las cuales necesitan un dinero para estar en condiciones de participación en actividades de generación de ingresos.

1.8.2 Justificación Social

Muchas mujeres han encontrado en el microcrédito una fuente de mejora de sus ingresos con actividades económicas, aportando con la generación de ingresos en sus familias y una participación más activa en la toma de decisiones mejorando el bienestar y la calidad de vida de la unidad familiar. El acceso al microcrédito es generador de cambios para que las mujeres aprovechen mejor su tiempo y sus talentos, para transformarse a sí mismas, sus familias y sus economías.

5

1.8.3 Justificación Personal

La MISION en Pro Mujer dice:

“Pro Mujer proporciona a las mujeres de escasos recursos de América Latina los medios para generarse el sustento y labrar un futuro para sus familias, a través de las microfinanzas, la capacitación en negocios y el apoyo en salud”

El aporte que hago con esta investigación es que las mujeres de El Alto del Distrito cuatro demandan los servicios y son la población meta a las cuales nos dirigimos y en las cuales cumplimos la misión.

1.9 Metodología

Comprende la definición de todos los elementos para la realización del presente estudio, como; método empleado, tipo de investigación, fuentes de información y procesamiento de datos.

1.9.1 Método de Investigación

El método de investigación con el cual se desarrolló la memoria laboral fue el deductivo partiendo de datos generales a particulares y también se utiliza el método cuantitativo, experimental para obtener los datos necesarios se recolecta información numéricos del objetivo de estudio. El análisis cuantitativo fragmenta los datos en aportes para responder al planteamiento del problema y la interpretación constituye una explicación. Al final de los estudios cuantitativos se pretenden demostrar lo investigado y aplicación que se efectuó.

El sustento de la investigación para la memoria laboral es la escuela del pensamiento Neoclásicos (marginalista) que como representantes mencionamos a Alfred Marshall, Jevons, Carl Menger, Warras.

6

1.9.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se utiliza es la cuantitativa, que responde al problema económico, a partir del análisis de datos históricos. (Experimentos)

1.9.3 Fuente de Investigación

Las fuentes de investigación que se utilizaran como fuentes de investigación son las siguientes:

1.9.4 Procesamiento de Datos

La fuente primaria empleada, fue: la encuesta, destinada a socias de las Bancas Comunes en dependencias de las organizaciones microfinancieras.

El objetivo de éste se tradujo en la obtención de información sobre los beneficios económicos como sociales que los clientes (socias) sus grupos y sus

comunidades habían obtenido como productos de la Banca Comunal. Las preguntas utilizadas fueron tanto cerradas como abiertas, mismas que respondían a variables e indicadores previamente establecidos con base en los objetivos de la investigación.

1.9.5 Universo y Muestreo

El universo y la muestra se determinaron por la cantidad de clientes en la oficina Panamericana ubicada en el distrito cuadro de El Alto.

1.9.6 Unidad de Estudio

La unidad de análisis fueron las socias que se encuentran dentro de las bancas comunales de la Fundación Pro Mujer del Distrito cuatro de la ciudad de El Alto.

1.9.7 Población

La población sujeto a la investigación estuvo conformada por socias de primer a tercer ciclo con 1 año y medio de experiencia.

7

1.9.8 Muestra

La muestra estuvo conformada por los clientes (socias) que participan en grupos que pertenecen al distrito cuatro y son clientes de la oficina Panamericana.

Para la selección de la muestra se empleó el método probabilístico, dentro del cual se tomó en cuenta el 'muestreo por conglomerado', por ser el más adecuado para este tipo de investigación, en el cual se tomará en cuenta a las asociaciones comunales.

- a) Tamaño de la muestra:** Se hizo un muestreo aleatorio estratificado, donde el criterio para elaborar los estratos fue la pertenencia a diferentes bancas de primeros y segundo ciclo.

b) Selección de la muestra: Se realizó la selección de grupos de primer a segundo ciclo, aplicando el cuestionario a la cliente (socia).

Es oportuno aclarar que dentro del presente capítulo el total de sujetos de investigación (socias) o también denominadas clientes, se constituyen en mujeres que vienen desempeñando diferentes actividades. Para determinar la muestra se inició como un primer paso, con el cálculo del número total de clientes que se encuentran en las oficinas de Panamericana (Centro Focal) bajo la fórmula genérica (Cocra, "Técnicas de muestra "capitulo muestra aleatoria simple 1998:55)¹

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{\epsilon^2}$$

N = Tamaño de la muestras

Z = Valor de la normal para un nivel de

p = Es la proporción de la variable de

q = Es la proporción de la variable

E = Error máximo permitido

Aplicando los datos a la fórmula utilizada:

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,91 \times 0,09}{0,059^2}$$

$$n = \frac{3,84 \times 0,91 \times 0,09}{0,059^2}$$

¹COCRA, Juan. 1998. TÉCNICAS DE MUESTRA. muestra aleatoria simple (1) Pág. 55 Cap.II

0,003481

$n = 90.34$

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

$n = 87$ es el tamaño de la muestra existiendo una variación a 90,34

CUADRO N° 2

Descripción y valores variables tamaño de la muestra

VARIABLE	DESCRIPCION	VALOR
N	Tamaño de la muestra	2049
Z	Valor de la normal para un nivel de confianza del (95%)	1,96
p	Es la proporción de la variable de (mujer)	0.91
q	Es la proporción de la variable	0,09
E	Error máximo permitido	5,9
n	Tamaño de la muestra	87

Fuente: Aplicación de la fórmula de Cocra pagina 55 1988
Elaboración: Propia – prueba piloto

Luego de determinar el tamaño de la muestra se efectúa la aplicación de la encuesta con algunas observaciones por lo que se efectúa una prueba piloto y ajustar las preguntas para luego aplicarlas. (Ver Anexo N° 1) Encuesta.

CAPITULO II

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1 Marco Teórico

Para el desarrollo de la memoria laboral se menciona a los siguientes autores:

2.1.1 La influencia de Santo Tomas de Aquino

En el siglo XIII el desarrollo de las “fuerzas Productivas de la Sociedad “en Europa eran en extremo diferentes a las prevalecientes en los siglos VI, VII, que se citan como comparación.

La filosofía de los primeros padres de la iglesia, la patrística, inspirada en el pensamiento de platón, condenaba a la propiedad privada, el comercio, el uso del dinero, el consumo santuario, etc. como medios que solo servían para deformar el espíritu de justicia en las gentes y abrían las puertas al egoísmo y el cultivo de una cultura violenta como resultado de las desigualdades económicas, el islam controlaba las rutas del norte de Europa pueblos gentilicios estaba matando a la forma de organización feudal, y las relaciones comerciales todavía nos prosperaban, en consecuencia, el capital dinerario era incipiente, se había reducido de aquellos montos gigantes que se acumularon durante la expansión del mundo esclavita, en ese momento los metales preciosos estaban en poder del Islam.

Reducía el capital mercantil, el dinero se aplicó para el préstamo destinado al consumo en este caso, el carácter improductivo que se da al capital dinerario origino una deducción intelectual aceptable, pues el préstamo con interés para el consumo era una expoliación que empobrecía aún más a las familias de bajos recursos, por esa razón se convirtió en un pecado, Así la moral del siglo VI, VII, VIII; condenaba toda forma de injusticia económica y se pregonaba al contrario, la

vida en comunidad, la cultura de la pobreza, la simplicidad, la solidaridad en su forma caritativa, etc.²

Pero en el siglo XIII, las cosas habían cambiado, la vida era diferente, la filosofía de la iglesia aun con las enseñanzas de la patrística no correspondía a la realidad, era necesario adecuar la política de la iglesia a las nuevas necesidades que imponían el cambio material que se vivía.

Fue Tomas de Aquino, el ilustre pensados de este siglo, el llamado para cumplir esta sublime tarea de adecuar el desenvolvimiento de la iglesia en un mundo donde el proceso de cambio estaba enterrando al feudalismo y abriendo las puertas de al desarrollo del mercantilismo. Para Santo Tomas, el comercio ya no es pecado, siempre que la ganancia comercial se justifique por el transporte de la mercancía de su lugar de producción al mercado, se cubra el riesgo de este trabajo e incluso se debe reconocer las mejoras incorporadas a la mercancía original.

11

Sin embargo en el mercado deben aplicarse para la transacción de mercancías el denominado “precio justo”, por tanto, vender una mercancía por encima de su valor es pecado y a la vez, comprar una mercancía por debajo de su valor también lo es. Se puede comprender la categoría “precio justo” como un precio promedio, en este caso, es en el mercado donde compradores y vendedores ajustan los precios obteniendo por la práctica, valores promedio que forman el precio justo, Pro también se puede inferir que el “el precio justo” de una mercancía tiene relación con la cantidad de trabajo que se emplea en su producción y en el cuesta llevarlo hasta el mercado.

Este mundo comercial es el mismo que vivió Aristóteles, siglos atrás, y su pensamiento es traducido por Santo Tomas, así se comprende las razones para justificar la importancia de la propiedad privada, desde luego bajo ciertos límites

²BEJARANO BECERRA, Freddy (1999)HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS Pag.321-322(2) Cap. III

que eviten la formación de cuantiosas riquezas. Santo Tomas, resolvió el problema de la justificación del gran patrimonio que acumulo la iglesia hasta ese siglo³

2.1.2 Los Escolásticos

Temas económicos tratados por los escolásticos es el de la usura etimológicamente, la palabra usura proviene del latín usus (uso), que significa la cantidad de dinero pagada por el uso de una cosa. Pero al reservar esta palabra usura para designar el contrato de préstamo con interés, Aristóteles y los escolásticos le dieron un sentido ilícito, con una connotación peyorativa, porque según su doctrina no era lícito cobrar interés por el uso del dinero.

El préstamo con interés fue conocido desde las sociedades muy antiguas y admitidas por las más diversas legislaciones, como el Código de Hammurabi, las leyes de Solón, el derecho romano, etc. El concepto de los escolásticos referente a la usura proviene de las enseñanzas de Cristo, en las que el enriquecimiento mediante el préstamo de dinero era considerado la peor forma de obtener ganancias. En opinión de Santo Tomás, la usura es injusta y, por tanto, condena de manera general el cambio injusto. No obstante, en la Baja Edad Media la Iglesia era la única que recibía grandes cantidades de dinero en una época en que los tributos feudales a los señores y a los reyes se pagaban principalmente en especie. Cuando se prestaba dinero, por lo general era a personas necesitadas y con fines de consumo. Los reyes y los príncipes que requerían dinero podían recurrir a los judíos, que no contaban con otros medios de vida y carecían de una autoridad doctrinal central, puesto que la prohibición originaria del Antiguo Testamento en cuanto a prestar dinero iba perdiendo fuerza, ya que ahí se les prohibía prestar a judíos con interés, a causa de los lazos de raza y de religión que los unían en una misma comunidad y también por la obligación de la misericordia hacia los necesitados; pero se permitía que los judíos prestaran dinero a los extranjeros con un interés moderado.

12

³ BEJARANO BECERRA, Freddy (1999) HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS Pag.328(3) Cap. III

La base de la doctrina escolástica sobre el préstamo con interés se encuentra en la división de los bienes en dos tipos: bienes consumibles y no consumibles.

Los bienes consumibles son los que se destruyen por el primer y único uso que se hace de ellos; como ejemplo están el pan, el vino, el aceite, etc. En este tipo de bienes es absolutamente imposible separar la permanencia y el uso de la cosa, puesto que usar el bien es lo mismo que destruirlo⁴

Para que haya un contrato justo de préstamo de un bien consumible, en un contrato mutuo debe haber equivalencia entre lo que se da y lo que se recibe. Lo que se presta es el bien consumible, puesto que éste se destruye por el primer uso. Por consiguiente, lo que se devuelve debe ser una cosa igual, en cantidad y calidad, a lo que se recibió. No se puede cobrar una cantidad⁵ adicional por el uso, ya que éste es inseparable de la cosa. No se puede exigir, en el contrato de préstamo, la devolución del bien y el pago de una cantidad adicional (interés) por el uso del mismo. Si el dinero no servía sino para conseguir otros bienes y los bienes que se querían conseguir Mediante el dinero prestado eran únicamente los consumibles, el dinero era también un bien consumible. Por consiguiente, prestar dinero era lo mismo que prestar bienes consumibles. Como en el préstamo de estos bienes no podía cobrarse interés, tampoco se podía en el préstamo de dinero. El cobro de un interés quedaba así terminantemente prohibido.

13

En el caso de los bienes no consumibles o duraderos, a diferencia de los Consumibles, no se destruyen por el primer uso que se hace de ellos. Por consiguiente, el uso es separable del bien mismo. Así, por ejemplo, si rento una casa yo sigo siendo el dueño de la casa, pero el inquilino disfruta del uso de ella sin que la casa se consuma: el deterioro que sufra puede ser reparado, pero el bien no se destruye.

En el contrato de préstamo o arrendamiento de un bien duradero, también conocido como comodato, el prestamista o arrendador entrega el bien y el uso del

⁴ BEJARANO BECERRA, Freddy (1999) HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS Pag.309(4) Cap. III

⁵ Ibid 4

mismo. El prestatario debe, por tanto, devolver el bien que recibió en préstamo más una cantidad equivalente al uso que hizo de la cosa (interés o renta). A partir de esas ideas, el escolasticismo encuentra en la usura una utilidad social, dependiendo del tipo de bien para el que se obtenga el préstamo. No obstante, la condena al contrato de usura de los teólogos escolásticos pasó a la legislación eclesiástica, pero en la práctica esas leyes condenatorias eran muy difíciles de cumplir porque los escolásticos descubrieron varios títulos extrínsecos al contrato que podían permitir el cobro de una suma adicional, aunque en los títulos derivados de un contrato el interés quedaba terminantemente prohibido

2.1.3 La doctrina Mercantilista

Las actividades comerciales introdujeron técnicas de control financiero, manejo de costos de exportación e importación, la contabilidad de almacenes era adecuadamente conocida por los pueblos, incluso las practicas del monopolio ya se tenían como una referencia negativa para el bien del consumidor.

Este proceso debe ser comprendido tomando el periodo de rotación del capital dinero que, constituye la base para las actividades comerciales.

14



D = Capital dinero (al principio del periodo de rotación)

M = Capital mercantil (materializado en la forma de mercancía)

D' = Capital dinerario incrementado o ampliado al final del periodo de rotación.

$$D' = D + \Delta D$$

$$\Delta D = B_c$$

B_c = Beneficio o ganancia comercial

El ciclo de rotación comienza con el capital dinero que se transforma en un conjunto de mercancía con cual surge el capital mercantil, este necesita la realización o venta de las mercancías en el mercado para que adquiera otra vez la

forma de capital dinero pero con su incremento que resulta la ganancia comercial en consecuencia el mercantilismo toma como centro de su análisis económico la esfera de la circulación de mercancías⁶

2.1.4 Neo Keynesianos

Keynes se interesó primordialmente por los grandes agregados económicos nacionales, en especial por el efecto de la demanda agregada sobre el nivel de los ingresos, y por la atención que prestó a la proporción del ahorro total destinada a la inversión. Surgida en una época de grave crisis económica la economía keynesiana se preocupó especialmente por dos temas centrales: la estabilidad de una economía de mercado fundamentalmente en cuanto a mantener el pleno empleo y el rol del dinero, o de las variables monetarias, en el conjunto del sistema.

En la perspectiva keynesiana la inestabilidad de una economía de mercado es atribuida a la diferencia entre la propensión al consumo y la propensión al ahorro a medida que aumentan las rentas de los individuos, así como la trampa de liquidez, una situación en la cual el incremento de la oferta monetaria no hace descender los tipos de interés. La solución encontrada por la mayoría de los keynesianos consiste en un cambio del papel del Estado: su política económica debe encaminarse a impedir los períodos recesivos mediante un aumento del gasto público que estimule la demanda agregada, lo cual produce un déficit fiscal. Posteriores aplicaciones prácticas de estas ideas, especialmente en Latinoamérica, llevaron a recurrentes presupuestos deficitarios que estimularon el fenómeno de la inflación, para Keynes no es correcta la concepción de dinero como medio de cambio pues él piensa que el tipo de interés es una variable totalmente monetaria. La parte de la renta que destinan al consumo depende de su propensión al consumo, lo que queda para Keynes es un residuo, que es lo que se ahorra; el ahorro depende de la renta, por tanto, el ahorro está en función de la renta por que cuanto mayor sea la renta mayor

15

⁶BEJARANO BECERRA, Freddy (1999) HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONÓMICAS Pag.326-327(6) Cap. III

será el ahorro, de manera que, la propensión media al ahorro será creciente y la propensión media a consumo será decreciente.

Según Keynes una vez que se decide ahorrar y consumir se deberá centrarse en qué hacer con el ahorro, se puede dejarlo como dinero o poner una parte en bonos, cuando el tipo de interés es bajo no importa tener el dinero en líquido pero cuando el tipo de interés es muy alto es preferible tener el ahorro en bonos. Cualquiera que sea el destino posterior del dinero, los consumidores deciden guardar o ahorrar parte de su ingreso en vez de consumirlo todo. Al ahorrar, retiran una porción del ingreso del flujo circular, por lo que dicha porción constituirá una salida. Cuando la empresa no reparte utilidades a los accionistas, sino que los retienen para gastarlos al cabo del tiempo, también sustraen una parte del ingreso del flujo circular. Así pues, el ahorro(A) es una salida del flujo circular⁷

2.1.5 Irving Fisher

16

Fisher contribuyó a desarrollar el análisis de las tasas de interés e inflación. Según él, si por alguna razón sube la Demanda De Dinero, el interés suele no subir lo suficiente. Esto hace que sea más barato para las empresas endeudarse, lo que necesariamente termina generando Inflación, la cual, aunque dañina para la economía, es beneficiosa para las empresas. Fisher decía que "la Inflación es viento a favor para las empresas y viento en contra para los bancos". La única forma que tiene la autoridad para frenar el proceso inflacionario sería subiendo la tasa de interés de forma tal que compense el aumento de los Precios. En definitiva, se debían preocupar del Interés monetario, porque controlar la masa monetaria era demasiado difícil.

Permite que el agente pueda consumir más con la posibilidad de obtener un préstamo, esto es consumir más de lo que realmente produce, significa entonces que cuando el consumidor pide un préstamo, está consumiendo hoy, parte de sus futuros ingresos (renta). La recta presupuestaria constituye también la primera

⁷ KEYNES (1940). "TEORIA GENERAL DEL EMPLEO Y EL INTERÉS Y LA MONEDA" Pag 209-223 (7) Cap. IV

barrera al consumo, de los individuos económicos, así; el ingreso puede ser transitorio, anticipado o permanente otros individuos, cuyo consumo estará limitado por el crédito que puedan conseguir en el mercado financiero y cumplen con la restricción crediticia⁸

2.1.6 Escuela Marxista

El desarrollo del crédito actúa de una manera inversa frente a la masa de dinero necesaria para la circulación, al incrementarse el crédito se requiere menor cantidad de dinero porque muchos pagos se compensan mutuamente, en el momento en el que se disminuya el crédito se requerirá de más dinero para la circulación por el incremento de las transacciones que ocurrirían de forma independiente. De la misma forma, a mayor plazo del crédito se requerirá de menor cantidad de dinero y a menores plazos de mayor cantidad, sin dejar de tener en cuenta que, de todas maneras, el crédito como tal hace que se requiera de menor cantidad de dinero para la circulación. Marx lo comentó de la siguiente forma:

17

“ ...Al desarrollarse la circulación de mercancías, se interponen una serie de factores que separan cronológicamente la venta de una mercancía de la realización de su precio. ... Por tanto, unos poseedores de mercancías pueden actuar como vendedores antes que los otros actúen como compradores....El vendedor se convierte en acreedor, el comprador en deudor. ...La masa de dinero necesaria para realizar esta suma de precios depende, ante todo, del ritmo circulatorio de los medios de pago. Este se halla condicionado por dos circunstancias: la concatenación de las relaciones entre acreedores y deudores, por la cual A recibe el dinero de su deudor B y paga con él a su acreedor C, etc., y el lapso que media entre los diferentes plazos de pago”⁹

⁸ FISHER, Irving 1930 “TEORÍA DEL INTERÉS EN LOS ESTADOS UNIDOS” Pág. 65-75 (8) Cap.

⁹ MARX, Carlos 1867 EL CAPITAL Pág. 82 (9) Vol. I

2.1.7 Pensamiento Neoclásico

William Stanley Jevons es uno de los fundadores de la Teoría de la Utilidad Marginal (Umg), El enfoque de Jevons es considerado como psicológico y hedonista, relacionando la actividad económica con el placer y el dolor, aumentar el primero y disminuir el segundo era lo importante. Considera que los hombres tratan de satisfacer sus necesidades con el mínimo de esfuerzo. La utilidad es definida como la cualidad de satisfacer una necesidad, y varía en sentido inverso a la escasez, mientras más abundante es un bien su utilidad es menor y, mientras más escaso es ese bien, su utilidad es mayor. Las leyes de la economía pueden ser reducidas a unos cuantos principios en términos matemáticos y que deben derivarse de los "los grandes resortes de la acción humana, los sentimientos de placer y dolor" (ver leyes de Gossen). Otro principio es que las leyes económicas tienen que tener un carácter general y ser capaces de expresarse en modelos matemáticos como las leyes de la física. Jevons afirma que el valor depende por entero de la utilidad (la capacidad que posee para alcanzar el máximo de satisfacción, subjetiva). Su punto de partida es el individuo y sus necesidades. Podemos decir que el neoclasicismo se apoya en una filosofía hedonista, define al ser humano como una máquina de placer y cuyo fin es llevar ese placer al máximo.

Alfred Marshall el más destacado de los neoclásicos, representa a la escuela inglesa, continuó, a la muerte de sus iniciadores, el análisis de la utilidad marginal (Umg), usó el método matemático, el álgebra y la geometría para mostrar y teorizar sobre las relaciones económicas exactas entre las diferentes variables definidas, mostró a la economía como una disciplina fructífera, con la capacidad de predecir y explicar el proceso económico por medio de hipótesis, teorías, y leyes. Marshall dio más importancia a la oferta que sus colegas dedicados al estudio de la demanda, considera que la oferta y la demanda son como las dos hojas de un tijera, es inútil discutir cuál de las dos es la que corta; sí detrás de la demanda están los consumidores, la utilidad marginal, reflejada en los precios de demanda de los compradores; detrás de la oferta está el esfuerzo de los

productores, y el sacrificio marginal, reflejados en los precios de oferta. El análisis del excedente del consumidor fue iniciado por este pensador, utilizado para demostrar los efectos de los impuestos sobre las mercancías. Construyó la economía como una ciencia separada con una precisión científica que se pretendía tan exacta como las ciencias físicas o biológicas. Su pensamiento expresa "La economía no constituye un cuerpo de verdades concretas, sino una máquina para el descubrimiento de la verdad concreta".

Carl Menger: sitúa al individuo en el centro de su método (al igual que Jevons y Gossen). El punto de vista atomístico. Así como entender la naturaleza requiere conocer su unidad primaria (el átomo), entender las conductas económicas de una sociedad requiere llegar a su elemento básico, el individuo. La economía es definida como la ciencia de la escasez. Sólo le van a interesar los bienes escasos. Menger utiliza el valor subjetivo para explicar el intercambio de mercado. Uno puede desprenderse de algo que le ocasiona menor placer a cambio de otra que le da mayor placer. El intercambio es una actividad útil y los que participan obtienen más utilidades. Investigar temas económicos. Desarrolla el aspecto teórico sobre la formación de los precios a partir de la investigación de las necesidades humanas. Con respecto a la utilidad dice que lo más importante no es la utilidad en general de los bienes, sino la utilidad de un bien específico para una necesidad en concreto, la fuente del valor económico es la relación entre una necesidad y los bienes disponibles¹⁰

19

2.1.8 Muhammad Yunus

Las responsabilidades sociales y familiares de las mujeres pobres se multiplican ya que muchas veces están solas para obtener el pan para sus hijos y asumir el manejo de sus pobres viviendas. Ciertamente es que el medio social y la cultura de cada situación sobre determina su actitud frente al problema. Sin embargo, para Yunus, la mujer es la base de la familia, de su reproducción en la sociedad. Asume compromisos y responsabilidades y para el autor su trabajo la convierte en un actor privilegiado del desarrollo económico social.

¹⁰ <http://sitioeconomico.blogspot.com/2009/06/PENSAMIENTO-NEOCLASICO.html>

Las mujeres son económica y socialmente desfavorecidas, víctimas del subempleo y el desempleo, constituyen la mayoría de los pobres, y como están más cerca de los niños, constituyen y encarnan el futuro de casa sociedad. En términos relativos, el hambre y la pobreza son asuntos de mujeres más que de hombres. Si algún miembro de la familia debe sufrir hambre, se admite tácitamente, que debe ser la madre. Como lo sostiene Yunus, ser pobre es duro para todos pero aún más cuando se es mujer. Y cuando se les ofrece una posibilidad para salir adelante, por modesta que sea, ellas resultan más combativas que los hombres.

La idea básica de Yunus es que los bancos comerciales solo prestan dinero al que lo tiene, al que dispone de activos y su grado de cobrabilidad es muy bajo. Inclusive planteo una fuerte crítica a los Organismos Financieros Internacionales que prestan millones de dólares pero al sujeto de crédito, generalmente los más pobres, solo llega el 20% del total. Ello explica la inoperancia de los Bancos Internacionales para rescatar al mundo de la pobreza extrema en que actúa cada día con mayor virulencia. Posteriormente el Banco Mundial, a partir de las fuertes críticas del autor, dispone del total del capital prestable, una pequeña parte destinado a los más pobres de los países de menor nivel de ingreso relativo. Pero su lógica es la de rentabilidad del capital prestado y no la solidaridad social¹¹

20

La idea del individuo que solicita un microcrédito repaga debido a la fuerte responsabilidad colectiva construidos en los niveles de los pequeños grupos, cinco personas, a los que cada deudor pertenece implica que: a) solo aprobara y se hará responsable de los préstamos a individuos que tienen mayor probabilidad de repagar y; b) en el caso que se produzca un default individual, el grupo asumirá el pago de esas obligaciones. El sistema de grupos se presenta como una solución para los altos costos de transacción que posee los programas de Microcrédito para identificar a aquellas personas confiables y para asegurar el repago. Según Yunus es esencial formar grupos para el éxito de la empresa y agrega: Individualmente los pobres se sienten expuestos a todo tipo de peligros.

¹¹ MUHAMMAND, Yunus 1998 "HACIA UN MUNDO SIN POBREZA" Edit. Andrés Bello Pág. 55-56 (11) Cap. 3

En un grupo se benefician del apoyo y de la emulación de todos, su conducta se torna más regular y es más fiable en materia de préstamo¹²

2.1.9 Amartya Sen

El aporte central de Sen a la Teoría del Desarrollo tiene que ver con cómo mira Sen el bienestar, es decir, con las cuestiones acerca de qué es el bienestar y quién es el sujeto del bienestar. Respondiendo a estas preguntas, Sen redescubre que el sujeto del bienestar es el ser humano y que el bienestar es el cómo este ser humano se encuentra. Este punto, que parece obvio, le conduce de forma inmediata al cuestionamiento de la forma de entender, concebir y, por ende, medir el bienestar que ha venido manejando la Teoría del Desarrollo. Este enfoque nos lleva a la fijación de las políticas para el desarrollo humano. No es suficiente con ampliar el primer conjunto de la función: los bienes. Es necesario, igualmente, aumentar las condiciones que convierten dicho conjunto de bienes en capacidades de realización.

21

Las condiciones de transformación de un individuo en un conjunto de bienes determinado en capacidades de realización tienen una limitación personal, que podríamos llamar "condiciones individuales", y otra limitación de carácter comunitario o social. El conjunto de instituciones, formales e informales, que condicionan, coartan, impulsan, incentivan o promueven la conversión de las características de los bienes en capacidades es virtualmente el todo de la sociedad. Desde pautas familiares, que condicionan el orden de la alimentación y las raciones así como la prevalecía en la educación, hasta instituciones como los mercados que definen quién y en qué condiciones se puede actuar, pasando por costumbres sociales que establecen la vergüenza en una determinada forma de vestir o la forma de constituir matrimonios. Si bien la apertura económica contribuye al desarrollo, ésta por sí sola no bastaría si no se toman medidas en el campo de la educación y la salud, las cuales son esenciales en la lucha contra la pobreza. Sen distingue cinco tipos de derechos y oportunidades que capacitan al individuo para alcanzar el ejercicio de las libertades que definen al desarrollo:

¹² SEAN, Amartya 1198 "DESARROLLO CON LIBERTAD" Pág. 80-82 (12) Cap.

libertad política, facilidades económicas, oportunidades sociales, garantías de transparencia y seguridad. Un importante factor en las estrategias para el desarrollo es la aportación de la mujer a la economía en los grupos comunitarios de micro ahorro-crédito en actividades rurales productivas y en pequeñas industrias.

La mujer debe ser capacitada para participar en asuntos sociales y públicos. La mujer con preparación, es un elemento determinante para realizar una política demográfica eficaz. Donde la mujer está más educada es donde se registran menores índices de crecimiento poblacional.

La educación es, pues, el mejor control demográfico. La decisión tomada en ciertos estados de retirar ayuda o acceso a posiciones políticas a las madres de más de dos hijos no es lo mejor¹³.

2.1.10 Análisis Teórica

22

Para el desarrollo de la memoria laboral se considera los conceptos de los siguientes autores:

Santo Tomas de Aquino menciona que en el mercado deben aplicarse para la transacción de mercancías el denominado “precio justo”, por tanto, vender una mercancía por encima de su valor es pecado y a la vez, comprar una mercancía por debajo de su valor también lo es.

Los mercantilista mencionan que el ciclo de rotación comienza con el capital dinero que se trasforma en un conjunto de mercancía con cual surge el capital mercantil, este necesita la realización o venta de las mercancías en el mercado para que adquiera otra vez la forma de capital dinero pero con su incremento que resulta la ganancia comercial en consecuencia el mercantilismo toma como centro de su análisis económico la esfera de la circulación de mercancías.

¹³ SEAN, Amartya 1198 “DESARROLLO CON LIBERTAD” Pág. 80-82 (12) Cap. IV

Según Keynes una vez que se decide ahorrar y consumir se deberá centrarse en qué hacer con el ahorro, se puede dejarlo como dinero o poner una parte en bonos, cuando el tipo de intereses bajo no importa tener el dinero en líquido pero cuando el tipo de interés es muy alto es preferible tener el ahorro en bonos.

Fischer dice que el permite que el agente pueda consumir más con la posibilidad de obtener un préstamo, esto es consumir más de lo que realmente produce, significa entonces que cuando el consumidor pide un préstamo, está consumiendo hoy, parte de sus futuros ingresos (renta).

La escuela Marxista menciona que desarrollo del crédito actúa de una manera inversa frente a la masa de dinero necesaria para la circulación, al incrementarse el crédito se requiere menor cantidad de dinero porque muchos pagos se compensan mutuamente, en el momento en el que se disminuya el crédito se requerirá de más dinero para la circulación por el incremento de las transacciones que ocurrirían de forma independiente.

23

El pensamiento neoclásico que como representantes mencionaremos a los siguientes autores: Menger, Jevons, Alfred Marshal y Carl Menger Relaciona la actividad económica con el placer y el dolor, aumentar el primero y disminuir el segundo era lo importante. Considera que los hombres tratan de satisfacer sus necesidades con el mínimo de esfuerzo. La utilidad es definida como la cualidad de satisfacer una necesidad

Carl Menger Con respecto a la utilidad dice que lo más importante no es la utilidad en general de los bienes, sino la utilidad de un bien específico para una necesidad en concreto.

Alfred Marshall el más destacado de los neoclásicos, representa a la escuela inglesa, continuó, a la muerte de sus iniciadores, el análisis de la utilidad marginal (Umg), usó el método matemático, el álgebra y la geometría para mostrar y teorizar sobre las relaciones económicas exactas entre las diferentes variables definidas

Jevons Las leyes de la economía pueden ser reducidas a unos cuantos principios en términos matemáticos y que deben derivarse de los "los grandes resortes de la acción humana, los sentimientos de placer y dolor" (ver leyes de Gossen).

Muhammad Yunus dice que las mujeres son económica y socialmente desfavorecidas, víctimas del subempleo y el desempleo, constituyen la mayoría de los pobres, y como están más cerca de los niños, constituyen y encarnan el futuro de casa sociedad. En términos relativos, el hambre y la pobreza son asuntos de mujeres más que de hombres.

Amartya Sen distingue cinco tipos de derechos y oportunidades que capacitan al individuo para alcanzar el ejercicio de las libertades que definen al desarrollo: libertad política, facilidades económicas, oportunidades sociales, garantías de transparencia y seguridad. Un importante factor en las estrategias para el desarrollo es la aportación de la mujer a la economía en los grupos comunitarios de micro ahorro-crédito en actividades rurales productivas y en pequeñas industrias. La mujer con preparación, es un elemento determinante para realizar una política demográfica eficaz. Donde la mujer está más educada es donde se registran menores índices de crecimiento poblacional.

24

2.1.11 José Baldivia

2.1.11.1 Microfinanzas, reformas y desarrollo rural

Si se le puede dar crédito a los grandes, por grandes sumas de dinero, ¿por qué no resultaría más fácil dárselo a los pequeños en pequeñas sumas? He ahí la pregunta que se hace el profano para obtener casi siempre respuestas fáciles en torno a la tasa de interés que se cobra en las microfinanzas.

¿Darles crédito a los artesanos, campesinos y pequeños comerciantes informales? Cuestiona el experto financiero, para responder con frecuencia que ello no es viable ni sostenible porque esa gente no tiene el hábito de cumplir sus

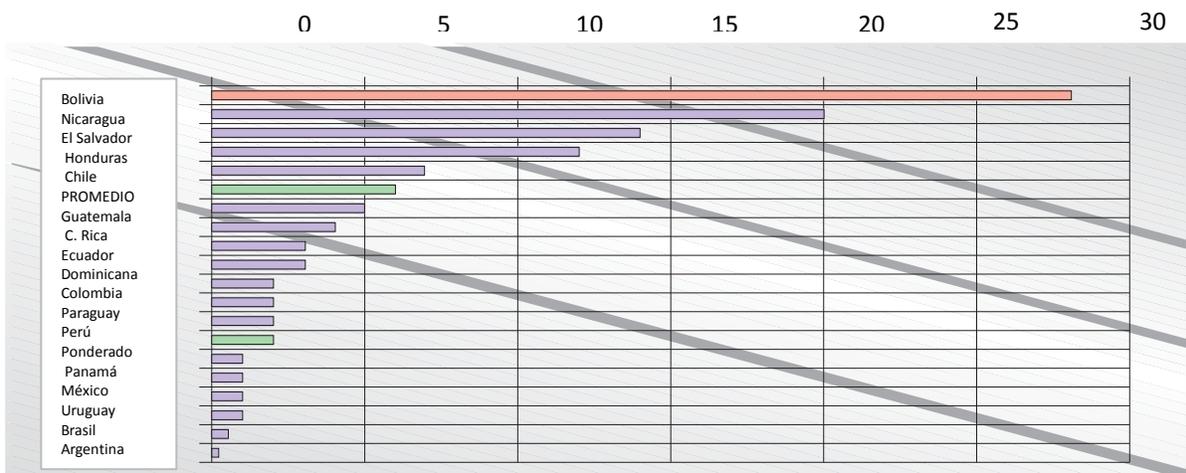
compromisos formales, no hay forma aparente de medir su capacidad de pago, carece de garantías y no existe mecanismo legal para hacer que pague.¹⁴

¿Darles crédito a los pobres? Se interroga el político, para concluir que no es posible ni justo porque no podrán cumplir con las amortizaciones y los intereses con tasas de mercado.

Bolivia exhibe como uno de sus productos de exportación un conjunto de tecnologías financieras exitosas que abarcan servicios de crédito, ahorro, giros y transferencias, ofertados a una masa creciente de micro y pequeños empresarios (MyPEs) prestados por instituciones privadas rentables (por tanto sostenibles), las principales de las cuales son fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos. Las estadísticas internacionales ya dan cuenta de esta realidad ¹⁵(Gráfico 9)

Gráfico 1
Crédito a Microempresas Proveniente de
Instituciones de Microcrédito en (%)

25



instituciones de microcrédito durante 1998 y 1999 (excluyendo a las cooperativas) sobre un universo estimado de 1.5 millones de microprestatarios, casi todos pobres.

Bolivia aparece de lejos como el país de mejor cobertura, junto con afirmaciones

¹⁴ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 19(14) Cap. I

¹⁵ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 20(15) Cap. I

como las siguientes:

“...En Bolivia, donde se encuentra el mercado de microcrédito más desarrollado de América Latina, las instituciones financieras más rentables en los años 1999 y 2000 no fueron los bancos tradicionales, sino las instituciones de micro- crédito transformadas. Otros países están siguiendo el ejemplo...”

En el caso de Bolivia, país que tiene el marco regulatorio del microcrédito más avanzado de la región, el gobierno creó el fondo financiero privado (FFP)

En un país donde los éxitos suelen ser vistos con recelo, la afirmación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre las instituciones de microcrédito probablemente podría inducir a la afirmación de que en Bolivia algunos están haciendo grandes negocios a costa de los pobres. Parece por ello importante conocer algo de la historia de estas instituciones, la misión que se han asignado, su diversidad, su composición accionaria y finalmente hacer algunas comparaciones.

26

La experiencia internacional pionera más importante de las microfinanzas fue la del “Grameen Bank” de Bangladesh, impulsada por un académico que sostenía que el crédito es un “derecho humano fundamental” que permite a los pobres particularmente las mujeres- desarrollar sus propios negocios, ser autosuficientes y mejorar su autoestima. El Grameen Bank inició actividades en 1983 con el 60% de las acciones del Gobierno y 40% de los “pobres sin tierra”.¹⁶

En Bolivia los orígenes fueron diferentes pero la mentalidad parecida. Gran parte de las Organización no Gubernamentales (ONGs) que durante el prolongado periodo dictatorial se habían abocado a un trabajo de promoción de derechos y libertades entre la población rural, con el advenimiento de la democracia en 1983 redefinieron su rol y se encaminaron hacia el apoyo a las actividades productivas de los campesinos, el estrato social más pobre del país.

¹⁶ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 21(16) Cap. I

Las actividades de capacitación y asistencia técnica realizadas por estas instituciones enfrentaron muy pronto la evidencia de que las nuevas prácticas productivas requerían insumos y equipos que los campesinos no poseían y que no tenían capacidad de adquirir. Nacieron así los fondos rotativos y los programas de crédito vinculados a las acciones de desarrollo que impulsaban las Organización no Gubernamentales ONGs, la mayoría de las cuales estaban vinculadas a organizaciones religiosas y recibían financiamiento de sus similares de Europa. Virtualmente ningún proyecto de desarrollo dejó de contar con su componente de crédito.

Paradójicamente, desde el Estado se hacían cosas parecidas. La renaciente democracia había merecido el apoyo de la comunidad internacional, por lo que los organismos bilaterales y multilaterales empezaron a apoyar proyectos de desarrollo rural ejecutados por el Estado, todos ellos con su componente de crédito. Ello equivalía a reconocer la inoperancia del Banco Agrícola y de la denominada banca estatal de fomento.

27

Partiendo de discursos ideológicos diferentes, las Organización no Gubernamentales ONGs y el Estado terminaron realizando el mismo tipo de prácticas y con los mismos resultados: subsidio a los productores a través de fondos rotativos agotados por incumplimiento en repago y de carteras de crédito reprogramadas en forma reiterada y finalmente condonadas o transferidas en cobranza (el 2000 el Estado terminó por condonar pequeñas deudas que se arrastraron por casi 15 años).¹⁷

Estado y Organización no Gubernamentales ONGs promocionaban paquetes tecnológicos (semillas o insumos mejorados, innovaciones mecánicas, etc.), capacitaban a los productores en su manejo y finalmente los inducían a endeudarse para aplicarlos. Virtualmente todos los programas culminaron con la pérdida total de la cartera de crédito; el argumento de los beneficiarios para eludir el pago fue casi siempre que los beneficios de la oferta tecnológica nunca se

¹⁷ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 22(17) Cap. I

produjeron.

Esta fase de gestación concluyó con el cierre del Banco Agrícola en 1990 y el languidecimiento de las líneas de crédito de los proyectos estatales. De varias Organización no Gubernamentales ONGs, en cambio, emergió la crítica a su propia práctica, para proponer una nueva:

“En los últimos años han surgido Organización no Gubernamentales ONGs especializadas ... pero predominan aún las de enfoque multidisciplinario... Existen acciones que, como el crédito, requieren de atención especializada”

El crédito ha sido subvencionado, lo que supone una o varias de las consideraciones siguientes:

- “Se trabaja con recursos de donación sobre los cuales no existe la obligación de reposición; por lo tanto la eficiencia de su administración es pobre y existe siempre la duda de brindar un servicio permanente (lo que a su vez impide créditos de más largo plazo)”
- “Se están inflando artificialmente determinadas actividades productivas, las mismas que no podrán competir en el mercado tal cual éste es en el momento que por cualquier razón no exista la subvención”
- “No se tiene un diagnóstico preciso del proyecto, de la unidad involucrada... y en general se carece de sistemas que permitan establecer si el crédito es o no factible. Lo que a su vez supone el grave hecho de que se involucra en programas de crédito a productores no excedentarios que no pueden soportar crédito”.¹⁸
- “El crédito inducido ... lleva a un fracaso casi inexorable, en la medida en que el asumir una deuda no obedece a la determinación libre y calculada del beneficiario, sino al criterio de la Organización no Gubernamentales”

28

¹⁸ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 24(18) Cap. I

A mediados y fines de los 80 habían surgido Organización no Gubernamentales ONGs especializadas en crédito Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), Asociación Nacional Ecuménico de Desarrollo (ANED), Fondo de Desarrollo Comunal (FONDECO), Sembrar Sartawi (SARTAWI), Fondo Financiero Privado Prodem S.A (PRODEM) y otras que si bien prestaban también servicios de capacitación y asistencia técnica Fondo Financiero Fie S.A. (FIE), Instituto de Desarrollo Empresarial (IDEPRO) operaban su brazo financiero como centro de costos y de ingresos diferenciado. Aun así los temas de discusión eran los siguientes:

- Cobrar o no tasas de intereses reales. Respecto a ello se concluyó que la continuidad institucional permitía que la población meta continuara siendo atendida de manera estable y permanente. Se dejaron de lado entonces los fondos rotatorios y se trabajó con grupos solidarios, crédito individual, crédito asociativo y bancos comunales en una tendencia de acercarse a tasas reales.
- Si el nivel de las tasas de interés debía ser tan bajo como fuera posible a fin de no desincentivar el acceso ni lucrar con los pobres o lo suficientemente altas como para cubrir los costos operativos y garantizar la sostenibilidad institucional. Paulatinamente se impuso el segundo criterio.
- Si las tasas activas en áreas rurales debían ser iguales o menores a las urbanas dado que no existía actividad agropecuaria que soporte las tasas urbanas. Poco a poco se concluyó que el crédito debía operar en condiciones de mercado.

Si la comercialización es una actividad especulativa que se beneficia de spreads en detrimento de los productores o constituye un eslabón fundamental de la cadena, sin la cual no es posible la realización de la producción. La comprensión cabal del rol de la comercialización y de los servicios permitió que las operaciones de las Organización no Gubernamentales ONGs urbanas crecieran, pues en las

ciudades es más rápida la rotación del pequeño capital de los empresarios y ello permite tasas de interés mayores para cortos periodos

2.1.11.2 Nace el mundo de las microfinanzas (1990 – 1997)

El convencimiento de que la sostenibilidad es la base para la persistencia del servicio a los excluidos del sistema financiero formal, llevo a las organizaciones no gubernamentales ONGs a un conjunto de prácticas que se tradujeron paulatinamente en su filosofía de trabajo.

- La misión institucional es el servicio a una población conformada por pequeños agentes económicos que no tienen acceso al sistema financiero formal; parte importante de la cual está conformada por mujeres que en muchos casos son cabezas de familia y carecen de oportunidades y servicios. Esta misión puede ser cumplida con eficacia si se logra la sostenibilidad de las instituciones, lo que a su vez supone capacidad para cubrir costos administrativos, financieros y previsionales y generar excedentes para expandir los servicios y lograr crecimiento.
- Eliminar las distorsiones que supone a) iniciar al cliente en el crédito, promover el despegue de sus actividades, para luego abandonarlo por no poder continuar con el servicio
 - b) generar en los prestatarios la ilusión de competitividad mediante tasas subvencionadas, para que luego del agotamiento de los recursos donados deba enfrentar la realidad de su inviabilidad frente a los costos financieros del mercado.¹⁹
- Orientar el crédito en función de la demanda y de la capacidad de pago del cliente en lugar de inducir líneas de crédito dirigido hacia determinadas actividades.

30

¹⁹ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 24-25(19) Cap. I

- La fuente de la sostenibilidad debe ser fundamentalmente la tasa de interés activa pagada por los clientes.
- Las operaciones se hacen sostenibles (rentables) cuando se logra una importante escala; a su vez, la expansión más allá del punto de equilibrio permitirá lograr economías de eficiencia para encaminarse a la paulatina reducción de la tasa de interés.
- Los servicios financieros constituyen una actividad especializada, que requiere recursos humanos capacitados de diferente manera que los de la banca: a) deben evaluar a cada cliente por su flujo de caja y no por sus garantías b) deben tener conocimiento del mercado regional y local, sus potencialidades, idiosincrasia, cultura, etc.
- Los servicios financieros a la microempresa y a las unidades campesinas requieren celeridad y oportunidad, pues se trata de agentes económicos que actúan con rapidez y flexibilidad frente a las oportunidades que se producen en el mercado o dependen de ciclos de gran estacionalidad, como los de siembra y cosecha.

31

Finalmente, las Organización no Gubernamentales ONGs concluyeron que la mejor forma de enfrentar los desafíos de la sostenibilidad y las economías de escala era acceder a fuentes de financiamiento de mayor envergadura, pues no era posible lograr fondos de largo plazo en volúmenes suficientes con los recursos donados de las agencias de cooperación. Sin embargo, su estructura de instituciones sin fines de lucro, no sujetas a la fiscalización de la autoridad financiera, las inhabilitaba para captar ahorros del público y para intermediar recursos del Estado²⁰.

2.1.11.3 El proceso de creación de empresas financieras

Sobre la base de su experiencia crediticia y de sus reflexiones analíticas, las

²⁰ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 25(20) Cap. I

Organización no Gubernamental ONGs tomaron la iniciativa y buscaron la forma de ser fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos sin abandonar a su población meta.

La reacción inicial del ente regulador y de las autoridades fue de desconfianza y cautela, debido a que acababan de enfrentar el colapso de las denominadas “financieras”, que pagaban elevados intereses por los depósitos y otorgaban créditos a sola firma. Sin embargo, el éxito del microcrédito se evidenciaba ya en el crecimiento de las carteras y las coberturas, a pesar de la restricción de los recursos.

Finalmente, en 1990 la Fundación Fondo Financiero Privado Prodem S.A. PRODEM lanzó la propuesta de constitución de un banco especializado en microfinanzas. De esta manera, en 1992 nació el Banco Solidario S.A. (Banco Sol) mediante una alianza entre quienes contaban con una tecnología financiera y la misión de permitir el acceso a los servicios financieros a la población de bajos ingresos y algunos empresarios que compartían esa visión y estaban dispuestos a invertir en un proyecto rentable pero riesgoso.

32

Luego de la apertura de este Banco, la Superintendencia de Bancos e entidades Financieras (SBEF) se mostró reticente a autorizar la conversión de otras Organización no Gubernamental ONGs, ante la incertidumbre de los resultados y el desconocimiento de las dimensiones del mercado. El gremio bancario, por su parte, expresó su temor de que se contaminase al sistema con instituciones de dudosa eficiencia.

Tras un complicado proceso de negociación y la persistente oposición de la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN), el Estado lanzó varios proyectos para permitir la conversión de las Organización no Gubernamentales ONGs financieras de asociaciones²¹ civiles sin fines de lucro a sociedades anónimas reguladas por la Supervisión de Bancos y Entidades Financieras SBEF: en 1991 la figura fue la de Casas Bancarias, en 1993 de Bancos

²¹ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 26(21) Cap. I

Departamentales, hasta que a principios de 1995 el Decreto 24.000 posibilitó la constitución de sociedades anónimas denominadas Fondos Financieros Privados (FFPs) a partir de las Organización no Gubernamentales ONGs financieras.

Los cinco años de este proceso implicaron para las Organización no Gubernamentales ONGs gastos importantes en estudios de factibilidad para cada una de las figuras jurídicas que el Estado proponía y en algunos casos un deterioro de las relaciones entre los grupos humanos que las conformaban; pero también se hizo posible una maduración de las tecnologías financieras, en la medida en que durante todo ese tiempo continuaron operando con crédito, con carteras crecientes. De ahí en adelante, se habilitaron varios Fondos Financieros Privados FFPs.

Como puede apreciarse en el Cuadro 3, tanto Banco Sol como los Fondos Financieros Privados FFPs. iniciaron sus actividades teniendo a la Organización no Gubernamentales ONG impulsora como accionista mayoritaria.

33

La idea subyacente en esa hegemonía era garantizar que se mantuviese la filosofía de atención a la población marginada de los servicios financieros tradicionales.

La necesidad de recursos para patrimonio era y es un desafío de los Fondos Financieros Privados FFPs y constituye una diferencia fundamental con su pasado de Organización no Gubernamentales ONGs, cuando podían acudir a recursos de donación, en pequeños montos. A partir de su transformación en Fondos Financieros Privados FFPs tuvieron la necesidad de aportar a la sociedad con patrimonio propio y renunciar definitivamente a fondos donados. De ahí en adelante, los recursos para ampliar cartera vinieron de líneas de crédito con costo financiero; el mismo que incide en la tasa de interés cobrada a la clientela.²²

²² BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 27(22)
Cap. I

Por otra parte, destaca la presencia de organismos internacionales de cooperación como la Cooperación Andina de Fomento (CAF), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Agencia Suiza para el Desarrollo (COSUDE), que acompañaron el proceso de creación de sociedades anónimas por las Organización no Gubernamentales ONGs y que con su presencia buscaban apoyar el desarrollo de un mercado financiero menos segmentado y accesible a los pequeños agentes económicos. Desde un punto de vista más instrumental, la participación de estas agencias sirvió para fortalecer patrimonialmente a los Fondos Financieros Privados FFPs en sus orígenes y apoyar su imagen.

Desde el principio la participación de estos organismos fue planteada como temporal (entre 5 y 10 años), hasta que las entidades se consolidasen en el mercado. De hecho, así ha venido sucediendo, pues en algunos casos las agencias de cooperación procedieron ya a la venta de sus paquetes accionarios.

La presencia de socios privados fue minoritaria en un principio, con objeto de que los intereses contingentes no perturbasen la misión de servicio de estas instituciones, pero la intención subyacente aunque al parecer nunca escrita fue la de transferirlas a capitales privados en el largo plazo, una vez que se encuentre comprobado que la atención de los microempresarios es sostenible y rentable.

En rigor de verdad, la presencia de capitalistas privados se debió a la exigencia de las autoridades financieras, en sentido de que entre los accionistas se contara con “capital doliente” De ahí que estos inversores ingresaran a las nuevas empresas en condición de socios minoritarios²³

²³ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 27-29 (23) Cap. I

CUADRO Nº 3

De organizaciones no Gubernamentales a Empresas de Microfinanzas

ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL	NOMBRE	ONG	CAF	CODUCE	ONGS EXTRANJEROS	BID	FONDOS ESPECIALIZADOS	PRIVADOS
PRODEM	Banco Sol (1992)	20.16			37.32		23.18	19.34
	PRODEM S.A FFP(2000)	71.72						28.28
FIE	FIE S.A, FFP(1998)	73.11	11.73	7.31	2.85			5.00
ANED-FADES-CIDRE-IDEPRO	ECOFUTURO S.A FFP (1999)	75.21	16.19					2.77
Pro - crédito	Caja los andes S.A. FFP (1995)	42.58	19.99	4.31		15.17	11.54	6.41

Fuente: Elaboración propia sobre Riva y Rojas "Microfinanzas, reformas y desarrollo rural" pp28, 2013 Red de Organizaciones no Gubernamentales Financieras

La combinación de estos actores (Organización no Gubernamentales ONG impulsora, Agencias de Cooperación y privados) parece haber sido la adecuada, pues los Fondos Financieros Privados lograron consolidarse en el mercado. Al ser solamente una la Organización no Gubernamentales ONG impulsora en cada caso, se produjo un evidente esmero en transferir al Fondo Financiero Privado (FFP) la cartera más saneada y mejor calificada (Cartera A) a fin de evitarle problemas a la nueva sociedad, donde ella misma sería socia mayoritaria.

En cambio, destacan las dificultades de consolidación que ha tenido Fondo Financiero Eco futuro S.A (ECO- FUTURO), el último de los Fondo Financiero Privado FFPs incorporado y que contó con cuatro Organización no

Gubernamentales ONGs impulsoras, todas ellas compitiendo por la hegemonía, tratando de transferir carteras que a la postre resultaron de difícil manejo y pugnando por sobrevivir como Organización no Gubernamentales ONGs financieras. Ello se ha venido reflejando en los resultados e indicadores de la empresa por varias gestiones.

Finalmente la figura de los Fondos Financieros Privados fue también utilizada por dos tipos de instituciones privadas:

- Los fondos de consumo Acceso y Fondo Financiero Privado Fassil S.A. FASSIL que entre 1996 y 2000 actuaron en el mercado financiero con crédito masivo de inmediata y libre disponibilidad, hasta que saturaron la capacidad de endeudamiento de los microempresarios. Una debilidad regulatoria de la Supervisión de Bancos e Instituciones Financieras (SBEF) permitió esta situación hasta que finalmente Acceso salió del mercado en virtual quiebra y Fondo Financiero Privado Fassil (FASSIL) inició un difícil camino de reorientación hacia la micro y pequeña empresa.
- Los fondos orientados a la pequeña y mediana empresa Fortaleza y de la Comunidad que operan con montos intermedios entre los de las microfinanzas y los de la banca.²⁴

36

2.1.11.4 Las que permanecen como organización no gubernamental ONGs

Las organizaciones no gubernamentales (ONGs) que no se transformaron en entidad regulada permanecen operando como entidades financieras que no captan ahorros del público y tienen carteras de crédito mucho menores que las plenamente formalizadas, pero que son proporcionalmente más grandes que las de muchas de las Organización no Gubernamentales ONGs crediticias de América Latina y con mejor manejo técnico como se observa en el siguiente (Cuadro N° 4)

²⁴ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 30(24) Cap. I

CUADRO N° 4

	Principales Organizaciones no Gubernamentales ONGs Financieras
	AGROCAPITAL
2	ANED
3	CIDRE
4	CRECER
5	DIAKONIA
6	FADES
7	FONDECO
8	FUMBODEM
9	IDEPRO
10	PROMUJER
11	SARTAWI

Fuentes: Boletín La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo
Elaboración Propia "Microfinanzas Reformas y Desarrollo Rural" 2013 pp. 30

La mayor parte de estas instituciones se agruparon en torno a la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL) y ponen énfasis en atender a la población del área rural, donde las entidades reguladas (salvo Fondo Financiero Privado Prodem S.A. PRODEM que está presente desde sus épocas de Organización no Gubernamentales (ONGs) tienen dificultades para expandirse debido a los altos costos operativos que ello supone.²⁵ Sin embargo, tienen también carteras urbanas y en el área rural una proporción importante de las mismas está colocada entre comerciantes y prestadores de servicios de los centros poblados. Es decir, que no existe una estricta división del trabajo entre los Fondos Financieros Privados FFPs y las Organización no Gubernamentales ONGs y ello genera a veces tensiones con las primeras, que entienden estar siendo objeto de competencia desleal cuando estas últimas operan con tasas que consideran inferiores a las de mercado.

Las principales fortalezas de estas instituciones pueden resumirse así:

²⁵ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 30(25)
Cap. I

- En su mayoría tienen un buen manejo técnico, contable y administrativo e incluso utilizan el manual de cuentas de la Supervisión de Bancos e Instituciones Financieras SBEF, lo que les permite llevar indicadores de eficiencia que, en general, son destacables.
- Tienen carteras crediticias importantes, pero sobre todo un número de clientes elevado.
- Intermedian recursos del Estado (FONDESIF) y otros fondos de segundo nivel Fundación para la Producción (FUNDAPRO) asumiendo costos financieros y con la obligación de repagarlos. Acceden también a un mercado internacional de capitales solidarios alimentado en lo fundamental por Organización no Gubernamentales ONGs europeas.
- Tienen un nivel de agremiación importante la Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL) a través de la cual desarrollan sistemas estadísticos agregados y los publican, comparten y debaten sus vicisitudes técnicas y de mercado, realizan interlocución con el Estado y vienen buscando la autorregulación de sus actividades.
- La autorregulación consiste en normas administrativas, financieras y contables tendientes a regular las operaciones de las Organización no Gubernamentales ONGs financieras bajo una supervisión institucional superior. Estas normas autoimpuestas y consensuadas buscan facilitar la operación en condiciones competitivas, de solidez, transparencia y crecimiento. Se trata por tanto de un proceso de adecuación a las normas de regulación existentes que debe emitir señales de transparencia, eficiencia y eficacia al público, al Estado y a los entes financiadores, mediante mecanismos de información confiables. Requiere para funcionar un mecanismo de convalidación de las normas, un sistema de Monitoreo, un “rating” (Agencia de calificación especializada a instituciones de microcrédito)

o sistema de evaluación de indicadores y un sistema de difusión.²⁶

- Han tendido puentes hacia las instituciones reguladas, con las cuales comparten publicaciones, debaten sus desencuentros, promueven alianzas estratégicas y desarrollaron un buró de información crediticia de utilidad para reguladas y no reguladas, que permitirá integrar los registros de los prestatarios de todas las Organización no Gubernamentales financieras y de esa manera reducir los riesgos de morosidad.
- Siguiendo su tradición y aprovechando que no tienen la presión de la rentabilidad, continúan desarrollando y experimentando innovaciones como el micro leasing, el capital de riesgo, la incubación de empresas, bancos comunales, etc.
- Varias de ellas han logrado la autosostenibilidad operativa, entendida como la capacidad de generar ingresos propios a través del tiempo para cubrir los costos de operación, con independencia de los subsidios.

39

Por el lado de las debilidades pueden destacarse:

- No pueden captar ahorros del público, pues no están conformadas por accionistas inversores que puedan responder por ellos, sino que constituyen fundaciones o asociaciones civiles no sujetas a supervisión de la autoridad financiera.
- No siempre cumplen su compromiso implícito de no competir con tasas subvencionadas en áreas donde intervienen las microfinancieras reguladas, especialmente en contextos de ruralidad. Casi siempre el Estado es el inductor de esta actuación a través de financiamiento dirigido y con tasas límite.

²⁶ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 31(26)
Cap. I

- Son más vulnerables a las presiones del Estado, de las agencias donantes y de las organizaciones sociales.
- Tienen dificultades para alcanzar el auto sostenibilidad financiera.

El tema del auto sostenibilidad financiera de estas Organización no Gubernamentales ONGs es un debate de fondo puesto que al parecer cada vez habrá menos donantes dispuestos a colocar recursos sin retorno para operaciones de crédito y microcrédito. No es esa la voluntad expresa de estas instituciones, por lo que el análisis es importante.

- La auto sostenibilidad financiera es la capacidad de generar a través del tiempo y sin subsidios, ingresos suficientes para cubrir los costos operativos y financieros (costo del dinero, reserva para incobrables, costos por inflación y de oportunidad) y finalmente cubrir las obligaciones de los pasivos. En principio, casi todos los elementos que componen este auto sostenibilidad pueden ser cumplidos por las Organización no Gubernamentales ONGs financieras, con excepción del costo de oportunidad del capital, tema que es natural y tensionante para cualquier inversor privado pero trasplantado para las Organización no Gubernamentales ONGs financieras²⁷.

40

Ciertamente, estas entidades evalúan constantemente el costo de oportunidad de tal o cual tasa de interés o de cada colocación; sin embargo, no lo pueden hacer respecto a la que han definido como su función social: dar crédito a los pobres. Es decir, no existen en ellas propietarios o inversionistas cuya motivación sea intrínsecamente financiera y que decidan salir del negocio o vender sus acciones en función de un costo de oportunidad de su dinero.

En cambio, para una entidad con fines de lucro que opera en las microfinanzas no

²⁷ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 32(27)
Cap. I

basta con alcanzar el punto de equilibrio y ser rentable, sino que esa rentabilidad debe ser igual o mayor a la de otras actividades en las que eventualmente pudiera invertir sus limitados recursos un propietario o accionista. Algunos elementos de esta despreocupación por el costo de oportunidad afectan también a los inversionistas institucionales de los Fondos Financieros Privados FFPs.

2.1.11.5 Las microfinanzas, nuevo concepto en el mercado

No existe todavía una definición conceptual de las microfinanzas, pero puede decirse que es el conjunto de actividades financieras orientadas al servicio de la micro y pequeña empresa. Comprenden al menos tres actividades fundamentales: el microcrédito, la captación de pequeños ahorros, giros y transferencias que hacen las pequeñas unidades empresariales y las familias, además de otros servicios complementarios.

Según la definición de la Supervisión de Bancos e Instituciones Financieras SBEF, microcrédito es “todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados”.²⁸

De esta manera, la Supervisión de Bancos e Instituciones Financieras SBEF introdujo en la normativa la práctica que venían realizando las instituciones de microfinanzas, práctica que se inició con tecnologías muy sencillas y que evolucionó hasta anticiparse a las recomendaciones de Basilea que señalan la necesidad de calificar los créditos en función del flujo de caja del cliente y no solamente de las garantías. En realidad, un nuevo concepto hizo irrupción en el mercado financiero nacional, con marcadas diferencias respecto a la oferta tradicional. Sus peculiaridades son:

²⁸ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 33-34 (28) Cap. I

- Se trata de colocaciones masivas de créditos, dispersas en miles de pequeñas operaciones, lo que a su vez evita la concentración del riesgo que afecta a la banca. Los préstamos son pequeños, con plazos más cortos y tasas de interés más altas.
- La clientela en gran parte es propietaria de negocios informales y rudimentarios, por lo que la evaluación de su capacidad de pago supone un cuidadoso relevamiento de información en el mismo local o puesto de los solicitantes, ya que carecen de información financiera y garantías reales. En casi todos los casos, el oficial de crédito debe realizar personalmente el flujo de caja del cliente para verificar su capacidad de pago futura. Incluso en caso de ser rechazado el crédito, este ejercicio constituye todo un aprendizaje para el solicitante.

42

Esta particularidad supone un importante esfuerzo de parte de las entidades, pues deben recopilar una documentación mínima del prestatario y de sus ingresos familiares, acudir a otras fuentes de referencia y cruzar información. Esta situación se complica más aun por la permanente adaptación de los clientes al mercado y su flexibilidad para cambiar incluso de actividad.²⁹

- La información asimétrica es más pronunciada en el mercado crediticio de la micro y la pequeña empresa, debido a que i) los instrumentos para evaluar, medir y predecir su éxito empresarial apenas están en desarrollo, como se demuestra en el capítulo anterior de este trabajo ii) sus propietarios mezclan los recursos y gastos empresariales con los familiares iii) carecen de una historia crediticia registrada en la central de riesgos iv) tienen movilidad geográfica y de rubro.

²⁹ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 34(29)
Cap. I

Por ello, atender a este segmento de mercado implica asignar recursos a la evaluación de sus flujos de caja y planes de negocio, lo que se traduce en incremento de costos fijos en personal, infraestructura, capacidad operativa (vehículos, agencias cercanas) y construcción de una base de datos a partir de un sistema de garantías basado en la reputación de cumplimiento del cliente.

- Las operaciones crediticias rotan con gran celeridad, pues se trata de operaciones de corto plazo, que en conjunto presentan gran volatilidad. Ello supone un estrecho seguimiento de la gerencia al trabajo de cada oficial de negocios, ya que una cartera normal puede deteriorarse en un periodo de tiempo muy corto, a su vez una cartera morosa tiene un impacto inmediato muy fuerte en la rentabilidad, debido a los altos costos administrativos, a las reservas previsionales impuestas por la Supervisión de Bancos e Instituciones Financieras SBEF y a la ausencia de garantías. A diferencia de lo que acontece en la banca, donde un oficial de negocios administra a lo sumo una decena de créditos de montos elevados, en las microfinanzas un oficial tiene a su cargo cientos de pequeñas operaciones.
- Miles de pequeñas operaciones difícilmente pueden tener un control y seguimiento centralizado; por lo que la mayoría de las entidades de microfinanzas cuenta con estructuras administrativas descentralizadas, con personal local entrenado en el manejo de la tecnología financiera y dispuesta a un trabajo de campo en los barrios periféricos de las ciudades y en las áreas rurales. Debido a ello, pocas veces reclutan personal emigrado de los bancos y prefieren acudir a costosos procesos de capacitación.³⁰
- La estructura de propiedad de las instituciones es diferente a la de los bancos, pues se mantiene el rol de la Organización no Gubernamentales ONG respecto al mandato de servicio, aunque restringido por la necesidad de rentabilidad.

³⁰ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 35(30)
Cap. I

En síntesis, se trata de una industria que dispersa el riesgo en miles de pequeñas operaciones, pero que también lo incrementa debido a la volatilidad de los negocios; requiere mucho personal, con alto entrenamiento y mantener un contacto permanente con los clientes; ello implica, elevados costos administrativos. El Cuadro Nº 5 muestra algunos rasgos característicos de las microfinanzas en el mundo, aunque debe decirse que las instituciones bolivianas tienen una complejidad mayor, debido a su mayor desarrollo.³¹

CUADRO Nº 5

RASGOS DISTINTOS DE LA MICROFINANZAS

Categoría	Operaciones bancarias	Microcrédito
Propiedad y Gobernabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Accionistas Institucionales e individuales maximizadores de ganancia • Decisiones centralizadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Principalmente accionistas institucionales sin fines de lucro • Decisiones descentralizadas
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas formales y personas individuales Asalariadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresarios de bajos ingresos con negocios familiares rudimentarios y documentación formal limitada
Metodología crediticia	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías y documentación formal • Incentivos constituyen la menor parte del salario del oficial de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de flujo de caja a través de inspecciones en el lugar • Incentivos constituyen la mayor parte del salario del oficial de crédito (en algunos casos)
Característica del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Monto más alto • Plazo más largo • Tasa de interés más baja 	<ul style="list-style-type: none"> • Monto más bajo • Plazo más corto • Tasa de interés más alta

44

Fuente: Tomado de BID. Principios y Prácticas para la Regulación y Supervisión de las Microfinanzas, página 36
Libro "Microfinanzas, reformas y desarrollo rura" 2013

2.1.11.6 Tecnología micro crediticia

Las instituciones de microfinanzas desarrollaron una tecnología para la atención especializada a este tipo de prestatarios de pequeña escala, carentes de registros

³¹ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 35-36(32) 30

contables y garantías y en la mayoría de los casos incluso de formalización.³² De ahí que no les resulta fácil a los bancos cuya tecnología se orienta a atender unidades económicas formales realizar un “downscaling” (instituciones financieras reguladas que agregaron microcrédito como una nueva línea de negocio) para la atención de estos estratos y los intentos de algunas financieras como Acceso redundaron en un sobreendeudamiento peligroso de este mercado. La tecnología del microcrédito, en una apretada síntesis, consiste en lo siguiente:

- Elaborar los estados financieros de los clientes, con objeto de evaluar el flujo de ingresos y egresos de la unidad de riesgo conformada por una “empresa-familia” que no separa sus movimientos económicos. A diferencia de la banca que le solicita los datos al cliente, la recopilación de información es realizada por el oficial de crédito mediante visitas a la empresa y al hogar del solicitante. Todo ello sirve para evaluar la capacidad de pago, fijar el monto del crédito y adecuar el plan de pagos al flujo de ingresos del cliente.
- Estimar la voluntad de pago del cliente, mediante información recopilada en su entorno social y económico, con objeto de evaluar su credibilidad. Esta información se obtiene de vecinos, proveedores, clientes, dirigentes de su gremio y finalmente se procesa mediante métodos estandarizados
- Se calcula el monto del crédito como una proporción entre los activos y pasivos (patrimonio) y el cronograma de pagos en función del flujo de caja elaborado.
- El oficial de crédito presenta la propuesta al comité respectivo en la sucursal; sólo acudirá a las gerencias centrales si los montos son altos.
- Los oficiales de crédito tienen en algunos casos un sueldo fijo relativamente bajo, pero importantes comisiones por colocación de créditos, las mismas

45

³² Ibid.31

que son penalizadas en caso de que sus créditos entren en mora, pues ellos mismos deben hacer el seguimiento y la recuperación de sus colocaciones. Otras instituciones tienen sistemas de incentivos diferentes, pero el seguimiento permanente es general en todas.³³

- Los clientes cumplidores pueden lograr un trato preferencial que les permite nuevos préstamos en el futuro por montos cada vez mayores, aunque cuidando no rebasar nunca su flujo de caja. En el cuadro N° 6 se observan la diferencia de tecnología grupal y tecnología Individual.

CUADRO N° 6
Grupos Solidarios vs. Crédito Individual

Tecnología Grupal	Tecnología Individual
A nivel de los clientes	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crédito condicionado a que los clientes se garanticen mutuamente en forma solidaria, pues se conocen. ➤ Los miembros del grupo son fuente de apoyo, consejo y respaldo. ➤ La garantía solidaria evita las garantías reales, por lo que es útil para gente pobre o que inicia su negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acepta garantías diversas, incluso prendas simbólicas de gente pobre. ➤ Clientes carecen de grupo y por lo tanto no tienen costos de organización y mantenimiento y sólo responden por sus deudas. ➤ Montos, plazos y fechas ajustados a necesidad y capacidad de cada individuo.
A nivel de las Instituciones	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La garantía solidaria incentiva el repago; es más fácil evaluar a los clientes pues el propio grupo lo hace. ➤ El costo administrativo por prestatario es más bajo. ➤ Los costos de transacción son menores al ser grupales. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La combinación de garantías prendarias y personales induce al repago a los Individuos. ➤ Se conoce mejor a los clientes por una Evaluación individual detallada de su actividad y capacidad de pago. ➤ Se detecta a los mejores clientes sin tener que buscarlos dentro del grupo.

46

Fuente: Tomado de boletines emitidos por Jansson, Tor, página 37
Libro "Microfinanzas, reformas y desarrollo rural" pp37, 2013

2.1.11.7 Una regulación más exigente para una industria de mayor riesgo

El marco regulatorio de las microfinanzas está conformado por el Decreto

³³ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 37(33)
Cap. I

24000 que faculta la creación de Fondos Financieros Privados 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 Superintendencia de Bancas e Entidades Financieras (SBEF) se permitió la conformación de Fondos Financieros Privados 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.³⁴
- 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.

47

³⁴ BALDIVIA, José. 2013. “MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL” Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 39(34)
Cap. I

- Constitución de provisiones por mora en la escala que muestra el Cuadro N° 7 para enfrentar el riesgo de no pago o de la cobranza judicial (salvo que se trate de microcrédito con garantía real).

CUADRO N° 7

Previsiones por Calificación de Cartera de Microcrédito

Días de atraso y/o reprogramación	Calificación	% de Provisiones
1 a 5	1.Normales	1
6 a 30	2.Problemas Potenciales	5
31a 60 o una reprogramación	3.Deficientes	20
61a 90 o dos reprogramaciones	4.Dudosos	50
Más de 90 o tres o más reprogramaciones	5.Perdidos	100

48

Fuente: Libro "Microfinanzas, reformas y desarrollo rural" página 39 , 2013 www.sbef .gov.bo

- La constitución de provisiones genéricas en relación con las políticas, reglamentos e instrumentos internos de medición de riesgo de cada entidad. Si la SBEF estima que ellas han incumplido de manera parcial esas normas internas, deberá construirse una previsión 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 provisionará 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 anatocismo.

- 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 Superintendencia de Bancos e entidades Financieras (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.³⁵

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 Fondo Financiero Privado 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%. (Cuadro N° 8)³⁶

³⁵ BALDIVIA, José. 2013. "MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO RURAL" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 40(35)

Cap. I

³⁶ *Ibíd.* 35

CUADRO N° 8

Diferencia entre bancos y fondos financieros

	Fondos Financieros Privados (FFPs)	Bancos
Objetivo	Recursos a pequeños y microprestataarios	Intermediación integral
Capital mínimo	630.000 DEGs	5.500.000 DEGs
Operaciones restringidas	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio exterior y cartas de crédito • Inversión en entidades que emitan valores • Inversiones en seguros • Fideicomiso • Cuentas corrientes y tarjetas de crédito sólo mediante autorización expresa de la Superintendencia de Bancos e Entidades Financieras (SBEF) 	No tienen restricciones
Restricciones respecto a riesgo	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito a un deudor máximo por el 3% del patrimonio del FFP • Crédito a un deudor con sólo garantías personales, máximo hasta el 1% del patrimonio del Fondo Financiero Privado (FFP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito a un deudor máximo por el 20% del patrimonio del Banco. • Crédito a un deudor con sólo garantías personales, máximo hasta el 5% del patrimonio del banco

2.2 Marco Conceptual

Para el marco conceptual se utilizarán los siguientes términos y conceptos extraídos de la Autoridad de Supervisión de Financiera (ASFI)³⁷:

Crédito

Es un activo de riesgo, cualquiera que sea la instrumentación, mediante el cual el Entidad de Intermediación Financiera (EIF), asumiendo el riesgo de su recuperación, provee o se comprometen a proveer fondos u otros bienes o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas por su cliente

Microcrédito

Todo crédito otorgado a una persona natural y jurídica, o en grupos de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados de dichas actividades. Por el tamaño de la actividad económica se encuentra clasificado en el índice de microempresas, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2 sección 8 del presente anexo.

51

De acuerdo a la tecnología crediticia utilizada por la EIF en el microcrédito puede ser clasificado como:

a) Microcrédito individual

Microcrédito concedido a un prestatario sea personal o jurídica, con garantía o sin garantía

b) Microcrédito solidario

Microcrédito concedido a un grupo de prestatarios, conformado por personas naturales, con garantía mancomunada y solidaria.

³⁷ ASFI, EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LA CARTERA Y CRÉDITO 2009, Pag.1 (36) Título I CAP III, libro 2

c) Microcrédito Banca Comunal

Microcrédito sucesivo además del microcrédito servicios complementarios con el fin de lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados

Tecnología de Banca Comunal

Se refiere a la tecnología crediticia que provee acceso a servicios de crédito, ahorro, y otros servicios complementarios de salud y desarrollo humano a través de grupos formados dentro de una comunidad y que son organizados en grupo

Crédito Externo

Es el microcrédito sucesivo y escalonado que otorga la Entidad Supervisada a la Banca Comunal en función de sus políticas y procedimientos crediticios, el cual debe ser cancelado durante la vigencia del ciclo del microcrédito, de acuerdo al plan de pagos

Crédito Interno

Es un microcrédito adicional al crédito externo, otorgado por la Banca Comunal a favor de los asociados de la misma con el asesoramiento y monitoreo de la Entidad Supervisada, cuyos fondos provienen de los recursos propios de la Banca Comunal conforme a su Reglamento Interno

Directiva

Son los representantes de la Banca Comunal que son elegidos por sus asociados conforme a su Reglamento Interno

Escalonamiento

Grado en el que se incrementa el monto de la operación de microcrédito a ser otorgado en cada ciclo de la Banca Comunal, en función a las políticas internas establecidas al respecto por la Entidad Supervisada

Reunión de La Banca Comunal

La reunión de la banca comunal son las sesiones en las que la Entidad Supervisada realiza labores de promoción, capacitación, organización,

desembolso, seguimiento y recuperación del microcrédito otorgado bajo la tecnología de Banca Comunal, y brinda servicios complementarios

Servicio Complementario

Son los servicios directamente relacionados al microcrédito que la Entidad Supervisada oferta de manera adicional a la otorgación del microcrédito a todos los asociados de la Banca Comunal

Asociación De una Banca Comunal

Es la persona natural componente de la Banca Comunal que ha sido aceptada por la entidad supervisada

Banca Comunal

Es una agrupación de personas, conformadas con el fin de obtener microcréditos, servicios complementarios al microcrédito y disciplina de ahorro, para lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados

Destino del Crédito

Es la actividad económica en la cual se aplica el crédito

Capacidad de Pago

La capacidad de pago constituye el principio fundamental de la evaluación de los deudores, la cual se determina sobre la base del análisis financiero, la capacidad de generación de flujos de cada proveniente de las actividades propias del giro del negocio, su estabilidad, su tendencia, la suficiencia de las mismas en relación con la estructura de pasivo del deudor ajustados al ciclo productivo del negocio y los factores internos y externos que podría motivar una variación de la capacidad de pago tanto en el corto como en el largo plazo

Cartera

Comprende Créditos otorgados por una EIF a terceros, que se originan en la actividad principal de intermediación financiera

Actividad Económica

La principal actividad del deudor que genera la fuente de repago del crédito

Ciclo

Es el plazo otorgado por la entidad supervisada para el pago total de un microcrédito otorgado bajo la tecnología de Banca Comunal

Ahorro de la Banca Comunal

Es el ahorro de cada asociado de la Banca Comunal al “inicio” y/o “durante” el ciclo del microcrédito, en la entidad supervisada.

Genero

El valor del concepto de género consiste en la aclaración explícita, que las diferencias no son innatas por naturaleza según sexo, sino construidas socialmente por determinantes dinámicas (culturales, ideológicas, religiosas, económicas, jurídicas, etc.). Por consecuencia los géneros no tienen valor universal y pueden cambiar en el tiempo³⁸ El tema de género no sólo se refiere a los hombres y a las mujeres, sino a la relación entre ambos y, en consecuencia al modo como estas relaciones se construyen socialmente. Lo más importante es tener en cuenta que en estos días, se puede identificar el sexo de la gente, pero no el género en las personas, puesto que como es una categoría social, su constitución varía de una sociedad a otra y/o de una clase a otra.

54

2.4 Marco Institucional

Pro Mujer es una Organización No Gubernamental (ONG) sin fines de lucro, constituido en los Estados Unidos de Norte América, donde radica la sede legal de su Directorio.

Inicio sus actividades, aun antes de constituirse como Organización No Gubernamental ONG, realizando reuniones informales con grupos de mujeres de áreas empobrecidas de Bolivia que habían participado en programas de

38 Haberlans B.1995 LA DIMENSIÓN DE GÉNERO EN LA PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS FORESTALES. Pág. 2-6
Ministerio de desarrollo sostenible y medio ambiente. Doc.Tec. Nro. 12 La Paz Bolivia Cap. II

alimentación donados. En forma conjunta se buscaban alternativas de solución a la marginalidad y la exclusión en la que estas mujeres Vivian. Con estos antecedentes, Pro Mujer nace en 1990, centrando sus actividades en la ciudad de El Alto, con la visión de “Potenciar a la Mujer”, eliminando su actitud de dependencia a programas asistencialistas. Par ello, se trabajó en encontrar de manera participativa estrategias y programas que mejoren la condición de vida de las mujeres.³⁹

La demanda de más de 1.500 mujeres, que ya participaban en el programa, por acceder a recursos financieros, motivo la búsqueda y el ensayo de una metodología que viabilizara su acceso a fuentes de crédito. En 1994 la metodología de crédito basada en el modelo de bancas comunales es reformulada y alineada con los principios básicos de la eficiencia y la autosostenibilidad, adoptando medidas recomendadas por financiadores y consultores externos. Ese mismo año, Pro Mujer⁴⁰ expande sus servicios a tres nuevos departamentos de Bolivia: Chuquisaca, Tarija y Cochabamba, incrementando su área de influencia y el número de participantes del programa y manteniendo su enfoque en la población femenina y en la población de menores recursos.

En 1996, en busca de mayor eficiencia y menores costos, Pro Mujer inicia la estrategia de atención a clientes en Centros Focales, la cual ha permitido la provisión de servicios a un número significativo de mujeres en forma simultánea y aprovechar al máximo los recursos materiales y humanos de la institución.

En 1999 se realiza una evaluación de impacto en las dos regionales más grandes de la institución y se identifica también la satisfacción de los clientes y sus necesidades y expectativas con relación a los servicios de Pro Mujer. Los hallazgos obtenidos orientaron a mejorar los servicios financieros ofertados y a desarrollar nuevos productos financiero y de desarrollo humano. En el campo de Servicios Financieros, se instaura el crédito individual para socias que mostraron un crecimiento en su capacidad de pago, demanden créditos mayores y ofrezcan

³⁹ La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL,2003., “**EVALUACIÓN DE IMPACTOS DE PROGRAMAS PARA LA MUJER**” primera edición FINRURAL, Pág. 5 (39) La Paz Bolivia Cap. I

⁴⁰ Ibid. 39

garantías adicionales a la mancomunada y solidaria. En el área de desarrollo humano se formula un programa de Desarrollo Empresarial, ajustado a las necesidades y a la realidad de los clientes, cuyo objetivo es apoyar a las mujeres para que logren mejorar sus ingresos sobre la base del mejoramiento de sus destrezas empresariales. Además, se implementaron servicios de salud básica para los clientes de la institución y sus familias, incluyendo los componentes de IEC (Información, Educación, Capacitación).

En el 2002 se amplía los servicios a las ciudades de Potosí y Santa Cruz, logrando una presencia en seis de los nueve departamentos de Bolivia, con más de 35.000 clientes activas recibiendo los servicios de la institución.

Actualmente, Pro Mujer como institución se ha extendido a otros tres países: Nicaragua, Perú y México, utilizando la metodología desarrollada aplicada y validada en Bolivia. Su visión es lograr el desarrollo pleno de las naciones a través de la inclusión de los valores y las potencialidades de la mujer, haciendo que ella ejerza roles activos en todos los procesos de desarrollo personal y de su comunidad.

56

Su población meta está constituida por personas de escasos recursos, preferentemente mujeres, que no han tenido la oportunidad de desarrollar las destrezas necesarias para competir en el mercado laboral del sector formal. Sus opciones de generación de ingresos se reducen a crear sus propios negocios para lo cual necesitan adquirir las destrezas necesarias y contar con acceso a fuentes de financiamiento.

Su **MISIÓN** institucional es: Proporcionar a las mujeres de bajos recursos de América Latina los medios para generarse el sustento y labrar un futuro para sus familias a través del micro finanzas, la capacitación en negocios y el apoyo en salud. En línea con su misión, ha desarrollado un paquete de servicios que permiten satisfacer las necesidades de sus clientes de manera integral. Estos servicios se definen como: Servicios Financieros y Servicios de Desarrollo Humano. Los servicios financieros incluyen el crédito solidario y el ahorro en

Asociaciones Comunales y el crédito individual. Los servicios de desarrollo humano parten de un principio de cambio de conocimientos, actitudes y practicas e incluyen los servicios de salud integral y desarrollo empresarial.

PRO MUJER⁴¹ no considera a la prestación de sus servicios como un fin en sí mismo, sino como un medio para lograr que las mujeres adquieran mayor eficiencia e independencia en el manejo de su vida y su entorno socio económico⁴² (Rural, 2003)

Actualmente la **VISIÓN** menciona lo siguientes:

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

Donde potencializar a la mujer es impulsar el desarrollo de una nación haciendo que ejerza roles.

57

La organización marca la diferencia partiendo de un proceso de capacitación enfocado en que las participantes conozcan sus responsabilidades en gestión de Banca Comunal; además reconozcan sus necesidades y soliciten servicios que coadyuven a mejorar su calidad de vida. Este entrenamiento se constituye en un proceso de afirmación de sus capacidades y su valor como mujeres. Una vez que la cliente ha desarrollado sus destrezas y ha aumentado sus fortalezas económicas y sociales en la Banca comunal, está lista para acceder a otro tipo de servicios financieros dentro de la institución.

La política es prudente en materia de riesgos de crédito y de una cuidadosa administración de los recursos, se alcanza a 771 funcionarios, de los cuales, el 75% son mujeres. Destaca nuestra capacidad para tener reservas para incobrables y el nivel de prudencia - prácticas enfocadas en riesgos.

⁴¹ La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL,2003., "**EVALUACIÓN DE IMPACTOS DE PROGRAMAS PARA LA MUJER**" primera edición FINRURAL, Pág. 6 (41) La Paz Bolivia Cap. I

⁴² *Ibíd.* 41

La capacitación a clientes durante 2012 nos permitió realizar un total de 46.193, el valor de nuestras acciones al cierre de 2012 llegó a 316.702 con el 90% recibió formación en sus Centros Focales y 10% en zonas remotas.

A lo anterior se añade, 25.086 sesiones correspondieron a educación financiera y 21.107 capacitaciones abarcaron el tema salud e incrementaron su alcance en examen de mama, glicemia y Papanicolaou. Pro Mujer atendió 190,000 consultas, entre casos de salud de la mujer, atenciones de salud del menor de 5 años y en campañas solidarias.⁴³

a) Cobertura nacional

Pro Mujer en Bolivia tiene presencia nacional. Ofrece sus servicios de Microcrédito Capacitación y Salud en 66 Centros Focales repartidos por todo el territorio nacional, al cierre de diciembre de 2012.

La institución mantuvo su posición privilegiada en el mercado y participación en la industria. El 94% de los clientes son mujeres su edad promedio es de 37 años, 71% están casadas o son convivientes. Para el 58% Pro Mujer Bolivia fue su primera experiencia crediticia formal.⁴⁴

58

b) Evolución de los clientes en miles

En los últimos tres años el crecimiento en clientes ha sido sostenido, mostrando un incremento del 36% de la gestión 2009 al 2012.

c) Evolución de Cartera

El crecimiento de la cartera continúa ascendente. La cartera se concentra en Banca Comunal con un 80% de participación al cierre de gestión.

d) Cobertura de cartera en mora

⁴³ <http://promujer.org/wp-content/uploads/2013/04/MEMORIA-2012-final.pdf>, **MEMORIA DE PRO MUJER**, 2012 Pág. 5-10 (43) Cap. I.

⁴⁴ *Ibid.* 43

La cobertura sobre la cartera en riesgo es de Bs. 5 por cada Bs. 1 de mora. La cobertura sobre la cartera bruta es de 5%. Es importante destacar la capacidad institucional de tener reservas para incobrables y el nivel de prudencia adoptado⁴⁵

e) Logros en salud 190.000 consultas atendiendo:

- casos de salud de la mujer
- casos de salud del menor de 5 años
- clientes y familiares en campañas solidarias⁴⁶

f) Logros en Capacitación a clientes

La educación financiera incluye sesiones de “pre-crédito”, temas de fortalecimiento de la banca comunal, educación financiera y destrezas en negocios. Son impartidas por los asesores de crédito. 5.470 de estos participantes recibieron información de salud en estas sesiones.

Las sesiones de salud son impartidas por enfermeras y médicos. En los primeros ciclos de banca comunal, se da información sobre el cáncer de la matriz, la planificación familiar, la violencia intrafamiliar y la nutrición o elección de alimentos. Estos clientes representan el 23% de las participantes. En los siguientes ciclos (77% de los clientes), se da un tema según el ciclo⁴⁷

59

2.5 Marco de Política

El objetivo de las políticas tiene por objetivo establecer los lineamientos y buenas prácticas enmarcadas en las definiciones establecidas por la ley de Bancos y entidades financieras y las disposiciones emitidas por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) orientada a la otorgación de préstamos, la administración de la cartera de créditos y alcanzar la estandarización de los criterios rectores en el cumplimiento de la Misión de Pro Mujer.⁴⁸

⁴⁵ <http://promujer.org/wp-content/uploads/2013/04/MEMORIA-2012-final.pdf>, **MEMORIA DE PRO MUJER**, 2012 Pág. 5-10(45) Cap. I.

⁴⁶ *Ibíd.* 45

⁴⁷ *Ibíd.* 45

⁴⁸ *Ibíd.* 45

a) Mercado meta

En la otorgación de los servicios integrados se da preferencia a las mujeres y sus familias cuyos ingresos no cubran mínimamente sus necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud y educación que se encuentran localizados en el área urbano, periurbano y rural (cerca del área periurbano) y requieren un financiamiento para nuevos emprendimientos y/o actividades de producción, comercio, servicio u otras inversiones.

“El mercado meta de Pro Mujer está constituido por: Mujeres y sus familias cuyos ingresos no les permite cubrir necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud y educación, incluyendo aquellas que las cubren mínimamente pero que están expuestas a eventos de riesgo que les impediría hacerlo”

b) Criterios de elegibilidad

- **Género:** El cliente que ingresa a Pro Mujer cumple con los siguientes criterios de elegibilidad: Mujeres prioritaria y mayoritariamente se otorgan productos y servicios a mujeres con necesidad de financiamiento para capital de trabajo o inversión de su microempresa, la participación de los varones debe ser menor o igual \leq al 15%.
- **Edad:** Al momento de solicitar una operación crediticia, la solicitante del crédito, deberá ser mayor de edad por ley según establece el código civil.
- **Identificación:** Nacionalidad Boliviano la documentación que se requiere es la cedula de identidad vigente.
- **Estabilidad económica/domiciliaria:** Se determina conforme los instrumentos de evaluación establecidas.
- **Historial crediticia:** Consulta de antecedentes crediticios y endeudamiento de los clientes en los buros de información crediticia (interna y externa).

- **Montos de préstamo:** En la tecnológica grupal los montos de crédito son secuenciales, educativos y escalonados en función al ciclo en el que se encuentra el cliente.
- **Consulta de antecedentes crediticios y endeudamiento de clientas en buro de información:** Se realiza la consulta de antecedentes crediticios previa autorización del cliente, conforme a lo exigido por la Recopilación de Normas y Entidades Financieras en su título II Riesgo Crediticio, Capítulo II Reglamento del sistema de central de información de Riesgo Crediticio⁴⁹. La consulta de antecedentes y nivel de endeudamiento de los clientes se realiza a partir de dos instancias: Consulta interna y consulta externa
- **Plazos y objetivos:** En Banca Comunal hasta 12 meses
- **Frecuencia de pago:** Semanal, catorcenal, mensual y trimestral.
- **Garantía:** Solidaria mancomunada e indivisible en banca comunal (Banca comunal indivisible)
- **Interés:** La tasa de interés nominal para créditos en Moneda Nacional (*bolivianos*) estará directamente relacionada con el número de cuotas, frecuencia de pagos siendo que el interés es del 2%⁵⁰

61

2.6 Marco Legal

Pro Mujer desarrolla sus actividades dentro del marco legal y para el estudio de la memoria laboral se considera **la Constitución Política del Estado** donde menciona que toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condiciones que no perjudiquen al bien colectivo.

⁴⁹ <http://promujer.org/wp-content/uploads/2013/04/MEMORIA-2012-final.pdf>, **MEMORIA DE PRO MUJER**, 2012 Pág. 12-14, (49) Cap. I.

⁵⁰ *Ibid.* 49

2.6.1 La constitución Política de Estado

En el Artículo 331 establece que, “Las Actividades de Intermediación financiera, prestación de servicios Financieros y otra actividad relacionada con el Manejo Aprovechamiento del ahorro solo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado “⁵¹

Con respecto a la supervisión y regulación nos sujetamos a las disposiciones emitidas por la Autoridad de supervisión del sistema financieros (ASFI) donde las Entidades de Intermediación Financiera – bancarias y no bancarias

2.6.2 Autoridad y Supervisión del Sistema Financiero (ASFI)

La autoridad de supervisión del sistema financiero (ASFI), está encargada de regular y supervisar el funcionamiento de las entidades bancarias, cooperativas, mutuales, fondos financieros y entidades que operan con valores y seguros. Las que conforman el sistema financieros del estado plurinacional de Bolivia.

62

La autoridad de supervisión del sistema financiero ASFI es una institución estratégica, que tiene por objeto proteger los ahorros del público y velar por la estabilidad, solidez y confianza del sistema financiero, como también ser un actor protagónico y activo en la estructura de protestas técnicas orientadas a mejorar las condiciones para que el sistema financiero asuma el rol de impulsador del crecimiento y desarrollo económico del país.

La autoridad de supervisión del sistema financiero ASFI realiza una supervisión preventiva e integral mediante un proceso continuo de vigilancia de todas las actividades que realizan las entidades financieras bajo su control, esta labor se lleva a cabo con un enfoque de riesgos, dirigido a evaluar la forma en que las entidades administran los riesgos en los cuales está incurriendo al prestar los servicios financieros.

En el capítulo IV: reglamento para las instituciones de desarrollo

⁵¹ CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA Parte I Pág. 131(51)_Cap. III Políticas económicas.

El presente Reglamento tiene por objeto normar el proceso de adecuación, incorporación, la forma de constitución, obtención de licencia y funcionamiento de las Instituciones Financieras de Desarrollo⁵² (IFD), organizadas como fundaciones o asociaciones sin fines de lucro, en el marco de la Resolución SB N°034/2008 de 10 de marzo de 2008.

En la sección 2: Microcrédito otorgado bajo la tecnología de banca comunal

- Artículo 1° - (Características) El microcrédito otorgado bajo la Tecnología de Banca Comunal tiene las siguientes características⁵³:
 - a) Es otorgado por la Entidad Supervisada a la “Banca Comunal”, cuyos asociados deben conocerse entre sí y generalmente pertenecer a la misma área geográfica (zona, barrio o comunidad).
 - b) La organización de la Banca Comunal es realizada bajo la responsabilidad de la Entidad Supervisada mediante la participación de un funcionario de la misma.
 - c) Es otorgado con garantía solidaria, mancomunada e indivisible de todos los asociados.
 - d) Promueve la disciplina de ahorro entre los asociados de la Banca Comunal. Ahorro que puede ser realizado al “inicio” y/o “durante” el ciclo del microcrédito.
 - e) Permite la otorgación de créditos internos a los asociados de la Banca Comunal.
 - f) Posibilita la provisión de servicios complementarios integrados al microcrédito, con el propósito de mejorar la calidad de vida de los asociados a la Banca Comunal.
 - g) Requiere autogestión al interior de la Banca Comunal.

63

⁵² Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I **Colocación Capítulo** III Pág. ½(52)Cap. III

⁵³ Ibid. 52

h) Requiere de reuniones previas de inducción sobre la tecnología aplicada y otros servicios complementarios al microcrédito, y reuniones periódicas de carácter obligatorio.

i) Promueve el traspaso de los asociados a otro tipo de tecnología crediticia.

- Artículo 2° - (Requisitos para la otorgación de microcrédito bajo la tecnología de Banca Comunal)⁵⁴ Para la otorgación de microcréditos bajo la tecnología de Banca Comunal, la entidad supervisada debe cumplir como mínimo con los siguientes requisitos:

a) Contar con personal especializado y capacitado para la gestión de microcréditos otorgados bajo la tecnología de Banca Comunal.

b) Contar con instrumentos que le permitan medir el desempeño social.

c) Contar con políticas para la conformación de Bancas Comunales.

d) Implementar mecanismos de identificación, medición, control, monitoreo, mitigación y divulgación del riesgo crediticio tanto para créditos externos como para créditos internos. Mecanismos que deben considerar al menos la estimación de los factores de riesgo inherente a la actividad de los asociados a la Banca Comunal y la obtención del Informe de Riesgo de la CIRC de ASFI y de un Buró de Información Crediticia.

e) Establecer un criterio de asociación de la Banca Comunal que garantice el conocimiento de los asociados entre sí pudiendo existir relaciones de parentesco de consanguinidad o afinidad en la conformación de la misma, siempre y cuando la fuente de pago sea independiente.

f) Establecer que la Banca Comunal esté conformada por un mínimo de 8 asociados y un máximo de treinta (30), agrupados en al menos dos (2) grupos

⁵⁴ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I Colocación Capítulo III Pág. ½(54)Cap. III

solidarios, al interior de los cuales no debe existir relación de parentesco de consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado entre los miembros.

g) Capacitar y difundir, a los posibles asociados de la Banca Comunal en forma previa a su conformación, sobre temas relacionados a las condiciones del microcrédito, el concepto de la garantía solidaria, mancomunada e indivisible y sobre la gestión de la Banca Comunal.

h) Establecer lineamientos para la elaboración del Reglamento Interno con el que debe contar la Banca Comunal.

i) Establecer los requisitos para la conformación de su Directiva así como el período de su mandato de manera que garantice un manejo adecuado y transparente de la Banca Comunal. No debiendo existir al interior de la misma, relación de parentesco de consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado.

j) Incorporar en sus sistemas procedimientos para el registro y seguimiento de los créditos internos de manera individual.

65

- Artículo 3° - (Ahorro de la Banca Comunal)⁵⁵ La entidad supervisada debe establecer en su Reglamento específico para la otorgación de microcrédito bajo la tecnología de Banca Comunal, lo siguiente:

a) Los porcentajes de ahorro de “inicio” y/o ahorro “durante” cada ciclo del microcrédito que podrán ser requeridos a los asociados de la Banca Comunal.

b) La obligatoriedad de efectuar el depósito, en una Entidad Supervisada, del monto de ahorro recaudado y no utilizado en cada reunión de Banca Comunal. Dicho depósito debe ser realizado en un plazo no mayor a cuarenta y ocho (48) horas en la cuenta de la Banca Comunal.

⁵⁵ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I **Colocación Capítulo** III Pág. ½(55)Cap. III

c) La Banca Comunal debe establecer en su Reglamento Interno el destino del ahorro y la forma de devolución de los mismos incluidos sus intereses, los que no podrán estar en contravención a las disposiciones legales vigentes.

- Artículo 6° - (Reuniones de la Banca Comunal) La entidad supervisada debe establecer en su reglamento específico para la otorgación de microcrédito bajo la tecnología de Banca Comunal la obligatoriedad de realizar reuniones para:

a) Información y promoción, al menos dos (2).

b) Capacitación en gestión de la Banca Comunal, al menos dos (2).

c) Desembolso, seguimiento y recuperación, las necesarias para el desembolso y las recuperaciones parciales de las cuotas del microcrédito dentro de la Banca Comunal.

d) Brindar servicios complementarios. Por la importancia que implican estas reuniones la entidad supervisada debe establecer procedimientos que garanticen el adecuado desarrollo de las mismas.

66

- Artículo 7° - Servicios complementarios⁵⁶.- La Entidad Supervisada puede ofertar servicios complementarios con el propósito de:

a) Atender las necesidades de los asociados.

b) Potenciar el resultado del microcrédito.

c) Propiciar el desarrollo humano, económico y social de los asociados.

Dichos servicios deben estar orientados a:

1) La educación del asociado (Ej. Educación financiera, gestión de la Banca Comunal, capacitación técnica, salud, etc.)

⁵⁶ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I Colocación Capítulo III Pág. ½(56)Cap. III

2) La protección del asociado (Ej. Micro seguro de desgravamen, micro seguro de accidentes personales, etc.)

En ningún caso el costo y financiamiento de los servicios complementarios, deberá afectar la viabilidad financiera de la entidad supervisada⁵⁷

Con respecto a la ley 393 de servicios financieros se consideramos los siguientes artículos.

2.6.3 Ley 393 de Servicios Financieros

El estado es rector del sistema financiero donde el Artículo 4. (Función social de los servicios financieros)⁵⁸.

I. Los servicios financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población.

II. El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta Ley, deben velar porque los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:

- a) Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
- b) Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.
- c) Proporcionar servicios financieros con atención de calidad y calidez.
- d) Asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos.
- e) Optimizar tiempos y costos en la entrega de servicios financieros.
- f) Informar a los consumidores financieros acerca de la manera de utilizar con eficiencia y seguridad los servicios financieros.

Y en la sección VI artículo 273 mencionamos que:

I. La Institución Financiera de Desarrollo es una organización sin fines de lucro, con personalidad jurídica propia, creada con el objeto de prestar servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social, buscando incidir

⁵⁷ Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I **Colocación Capítulo** III Pág. ½(57)Cap. III

⁵⁸ Ley 393 **LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS**, (58)Artículos 4- 282-283-59-62

favorablemente en el progreso económico y social de personas y organizaciones, así como contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agro pecuario, piscícola y forestal maderable y no maderable, y de la micro y pequeña empresa, principalmente del área rural y periurbana.

II. La Institución Financiera de Desarrollo se constituye con duración indefinida; sin embargo, procederá su disolución y liquidación en caso de enfrentar situaciones sobrevinientes que determinen la imposibilidad de lograr sus fines.

Artículo 274 (Constitución y personería jurídica)

Consideramos los siguientes artículos con respecto a las operaciones y gestión social.

- Artículo 282. (Operaciones).

La Institución Financiera de Desarrollo iniciará su funcionamiento con un nivel de operaciones básicas que deberá establecer la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI mediante norma regulatoria; nivel que no comprenderá la captación de depósitos. Cuando la Institución Financiera de Desarrollo alcance parámetros de niveles patrimonial, tecnológico, institucional y otros establecidos por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI, esta entidad Autorizará la captación de depósitos y realización de otras operaciones pasivas, activas y contingentes.

- Artículo 283. (Gestión social).

La Institución Financiera de Desarrollo en forma complementaria a la prestación de servicios financieros deberá desarrollar en el marco de tecnologías crediticias integrales una gestión social que contemple objetivos sociales, estrategias e indicadores de desempeño social, los cuales estarán sujetos al control y medición de cumplimiento por parte de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI.

Con respecto a las tasas de interés, comisiones y otros cobros y asignación mínima de cartera se consideran los siguientes artículos de la sección I

- Artículo 59. (Régimen de control de tasas de interés).

I. Las tasas de interés activas serán reguladas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo, estableciendo para los financiamientos destinados al sector productivo y vivienda de interés social límites máximos dentro de los cuales las entidades financieras podrán pactar con sus clientes en el marco de lo establecido en la presente Ley.⁵⁹

- Artículo 62. (Modificación de las tasas de interés).

Las entidades de intermediación financiera no podrán modificar unilateralmente las tasas de interés pactadas en los contratos de operaciones de intermediación financiera cuando esta modificación afecte negativamente al cliente.

En la sección III en el artículo 111 (Prohibición de postura dominante).

69

I. Se prohíbe a las entidades financieras ejercer postura dominante con prácticas comerciales individual o colectivamente concertadas, que impidan o restrinjan el acceso a determinados servicios financieros, limiten el derecho de elegir alternativas de productos o servicios financieros a consumidores financieros, o dificulten la sana competencia entre entidades financieras⁶⁰

La investigación menciona a las mujeres que acceden a un microcrédito y que según la ley también hay un mandato que seguir.

2.6.3 Ley Integral para Garantizar a la mujer una vida libre de Violencia

- Artículo 1 (Marco constitucional)⁶¹ La presente Ley se funda en el mandato constitucional y en los Instrumentos, Tratados y Convenios Internacionales de Derechos Humanos ratificados por Bolivia, que garantizan a todas las

⁵⁹ Ley 393 **LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS**, (59) Artículos 4- 282-283-59-62

⁶⁰ *Ibíd.* 72

⁶¹ Gaceta oficial del Estado Plurinacional de Bolivia, Ley 348 **LEY INTEGRAL PARA GARANTIZAR A LAS MUJERES UNA VIDA LIBRE DE VIOLENCIA** Pág. 3-4 (61) aprobado 9 de marzo 2013.

personas, en particular a las mujeres, el derecho a no sufrir violencia física, sexual y/o psicológica tanto en la familia como en la sociedad.

- Artículo 2. (Objeto y finalidad). La presente Ley tiene por objeto Establecer mecanismos, medidas y políticas integrales de prevención, atención, protección y reparación a las mujeres en situación de violencia, así como la persecución y sanción a los agresores, con el fin de garantizar a las mujeres una vida digna y el ejercicio pleno de sus derechos para Vivir Bien.

- Artículo 3. (Prioridad nacional).
 - I. El Estado Plurinacional de Bolivia asume como prioridad la erradicación de la violencia hacia las mujeres, por ser una de las formas más extremas de discriminación en razón de género.

- Artículo 4. (Principios y valores). La presente Ley se rige por los siguientes principios y valores:
 1. **Vivir Bien.** Es la condición y desarrollo de una vida íntegra material, espiritual y física, en armonía consigo misma, el entorno familiar, social y la naturaleza.

 2. **Igualdad.** El Estado garantiza la igualdad real y efectiva entre mujeres y hombres, el respeto y la tutela de los derechos, en especial de las mujeres, en el marco de la diversidad como valor, eliminando toda forma de distinción o discriminación por diferencias de sexo, culturales, económicas, físicas, sociales o de cualquier otra índole.

 3. **Inclusión.** Tomar en cuenta la cultura y origen de las mujeres, para adoptar, implementar y aplicar los mecanismos apropiados para

resguardar sus derechos, asegurarles el respeto y garantizar la provisión de medios eficaces y oportunos para su protección.

4. Trato Digno. Las mujeres en situación de violencia reciben un trato prioritario, digno y preferencial, con respeto, calidad y calidez.

- Artículo 7. (Tipos de violencia contra las mujeres).⁶²

En el marco de las formas de violencia física, psicológica, sexual y económica, de forma enunciativa, no limitativa, se consideran formas de violencia.

Violencia Patrimonial y Económica. Es toda acción u omisión que al afectar los bienes propios y/o gananciales de la mujer, ocasiona daño o menoscabo de su patrimonio, valores o recursos; controla o limita sus ingresos económicos y la disposición de los mismos, o la priva de los medios indispensables para vivir.

- Artículo 85. (Delitos contra la familia). Se modifica el Título VII del Código Penal “Delitos contra la familia”, incorporando el Capítulo III denominado “Delitos de violencia económica y patrimonial”.
- “Artículo 250 bis. (Violencia económica).⁶³ Será sancionada con pena privativa de libertad de dos (2) a cuatro (4) años, la persona que incurra en alguna de las siguientes conductas:

a) Menoscabe, limite o restrinja la libre disposición del ingreso económico de la mujer.

b) Destruya u oculte documentos justificativos de dominio, de identificación personal, títulos profesionales o bienes, objetos personales, instrumentos de trabajo de la mujer que le sean indispensables para ejecutar sus actividades habituales.

⁶² Gaceta oficial del Estado Plurinacional de Bolivia, Ley 348 **LEY INTEGRAL PARA GARANTIZAR A LAS MUJERES UNA VIDA LIBRE DE VIOLENCIA** Pág. 3-4 (62) aprobado 9 de marzo 2013.

⁶³ *Ibíd.* 76

c) Restrinja o suprima el cumplimiento de sus obligaciones económicas familiares que pongan en riesgo el bienestar de su cónyuge, hijas e hijos, como medio para someter la voluntad de la mujer

CAPITULO III

MARCO PRÁCTICO

3.1 Evaluación del Comportamiento de las Variables

3.1.1 Número de clientes

CUADRO Nº 9

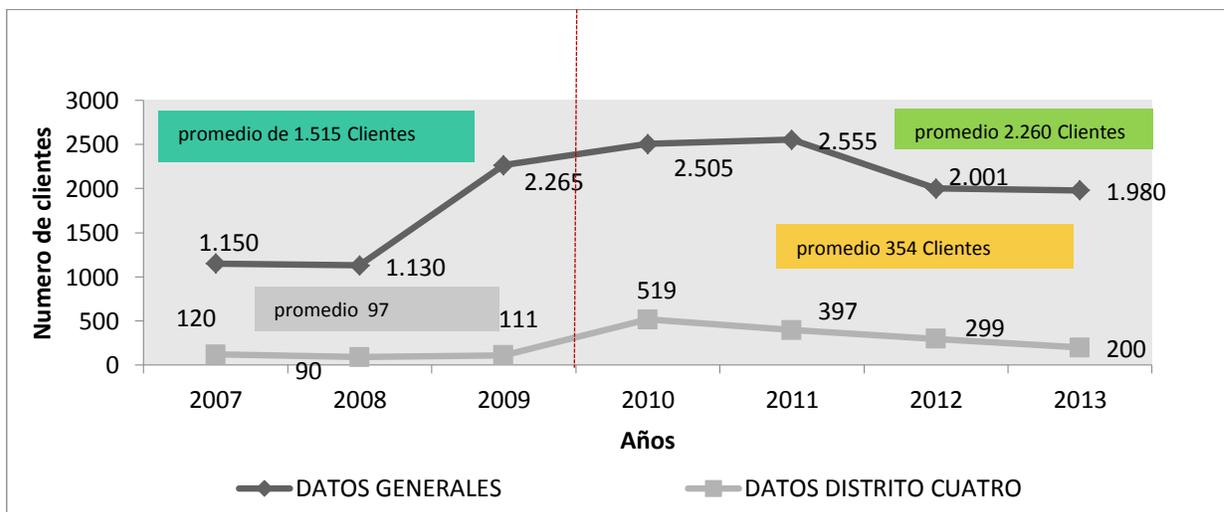
Número de clientes

Años	Datos generales El Alto	Datos distrito cuatro
2007	1150	120
2008	1130	90
2009	2265	111
2010	2505	519
2011	2555	397
2012	2001	299
2013	1980	200

Fuente: Informe mensuales de Pro Mujer
Elaboración: Propia – Prueba piloto

GRÁFICO N° 2

Número de clientes



Fuente. Informes mensuales de Pro Mujer
 Elaboración: Propia- Prueba piloto

El promedio de clientes de la gestión del 2007 al 2009 es de 1515 y para las gestiones del 2010 al 2013 hay un crecimiento del 49% en el número de captación de clientes nueva.

73

Para el distrito cuatro de la ciudad de El Alto el promedio de las gestiones del 2007 al 2009 es de 97 y para el 2010 al 2013 el promedio se incrementa a 354 con un crecimiento del 265%.

DESDE LA INFLUENCIA DE SANTO TOMAS DE AQUINO HASTA LA EVALUACION DE LA VARIABLE NUMERO DE CLIENTES SE CUMPLE EL PRIMER OBJETIVO AL INICIAR LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN EN EL DISTRITO CUADRO CON LA IMPLEMENTACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE BANCA COMUNAL (CREDITO) SE LOGRAN IDENTIFICAR LOS CAMBIOS MOSTRADOS EN EL CUADRO N° 3 DETERMINADO DE ESTA MANERA LA VARIABLE DE NÚMERO DE CLIENTES DE LAS GESTIONES 2007 AL 2013.

3.1.2 Monto Desembolsado

Con respecto a los resultados obtenidos de los montos desembolsados de la gestión 2007 al 2013 se observa el siguiente cuadro:

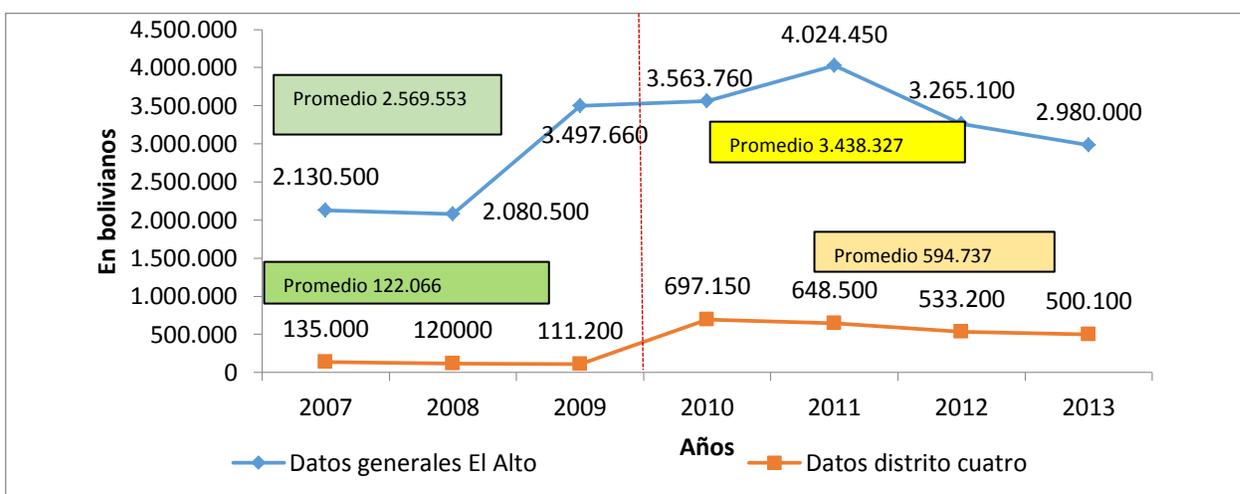
CUADRO N° 10
Monto de desembolsado (Expresado en bolivianos)

Años	Datos generales El Alto	Datos distrito cuatro
2007	2,130.500	135.000
2008	2,080.500	120.000
2009	3,497.660	111.200
2010	3,563.760	697.150
2011	4,024.450	648.500
2012	3,265.100	533.200
2013	2,980.000	500.100

74

Fuente: Informe anual de Pro Mujer
Elaboración: Propia- Prueba piloto

GRÁFICO N° 3
Monto desembolsado (Expresado en bolivianos)



Fuente. Informes mensuales de Pro Mujer
Elaboración: Propia - Prueba piloto

El promedio de monto desembolsado de la gestión del 2007 al 2009 es de 2.569.553 en bolivianos y de la gestión 2010 al año 2013 se desembolsa 3.438.327, existiendo un crecimiento del 34%

En el distrito cuatro el promedio de la gestión 2007 al 2009 es de 122.066 y de la gestión 2010 al año 2013 se desembolsa 594.737, con crecimiento del 387%.

DESDE LA DETERMINADO EL NUMERO DE CLIENTES HASTA EL MONTO DESEMBOLSADO ESPRESADO EN BOLIVIANOS SE CUMPLE EL OBJETIVO DE CUANTIFICAR EL MONTO DESEMBOLSADO Y CON LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN APLICADO SE PLANTEA LA EFECTIVIDAD COMO SE PUEDE OBSERVAR EN EL CUADRO Nº 4 DE LAS GESTIONES 2007 AL 2013.

3.1.3 Promedio de Edad

Se ha recabado datos de la edad de los clientes que responden al objetivo específico.

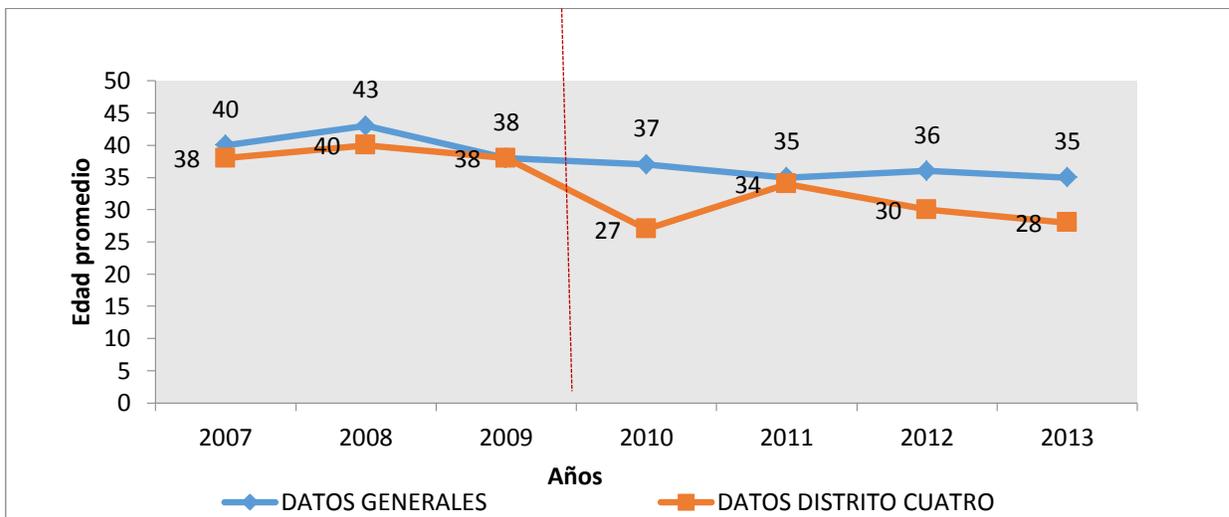
CUADRO N° 11
Edad promedio

Años	Datos generales El Alto	Datos distrito cuatro
2007	40	38
2008	43	40
2009	38	38
2010	37	27
2011	35	34
2012	36	30
2013	35	28

Fuente: Informes mensuales de Pro Mujer
Elaboración: Propia- Prueba piloto

76

GRÁFICO N° 4
Edad promedio



Fuente: Informes mensuales de Pro Mujer
Elaboración: Propia - Prueba piloto

En el caso de los datos del distrito cuadro los promedios de edad de los años 2007 al 2009 es de 39 años y desde la implementación de las estrategia de expansión año 2010 la media de edad es de 30 años lo que significa que las clientes que son parte de la institución son captadas más jóvenes.

El promedio de edad en general es de 18 a 65 años conforme establece el código civil y lo reglamentado en la política de la institución (ver Cuadro N° 11).

DESDE EL MONTO DESEMBOLSADO HASTA EL PROMEDIO DE EDAD SE CUMPLE EL OBJETIVO DETERMINADO EL PROMEDIO DE EDAD Y CON LOS DATOS DE LAS EDADES DE LAS CLIENTES DE LA GESTIÓN 2007 AL 2013

SE HA DESCRITO QUE EL PROMEDIO BAJA DE 39 A 30 AÑOS LO QUE SIGNIFICA QUE LOS SERVICIOS QUE BRINDA PRO MUJER SON A MUJERES MÁS JÓVENES.

3.1.4 Resultado de la Cartera

Para la Autoridad y Supervisión de sistema Financiero (ASFI) la Fundación Pro Mujer es una Institución Financieras de desarrollo sin certificado de adecuación que está en proceso de regulación y bajo la supervisión de la misma.

Según los datos de La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL) que es una organización especializada en Microfinanzas que agrupa las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) bolivianas que fueron incorporadas al ámbito de la Regulación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras el año 2008.

Las Instituciones Financieras de Desarrollo o IFD, son entidades de intermediación financiera no bancaria incorporadas al ámbito de la Ley de Bancos y Entidades financieras mediante la Resolución de la Superintendencia de Bancos y entidades Financieras N° SB 034/2008 y que están organizadas como asociaciones o fundaciones civiles sin fines de lucro.

Las Instituciones Financieras de Desarrollo IFD, trabajan principalmente en el área urbana, peri-urbana y rural de Bolivia, operando con tecnologías financieras acordes a las condiciones económicas de los usuarios, articulando servicios financieros, de desarrollo humano y empresarial (asistencia, técnica, salud y educación).

Las Instituciones Financieras de Desarrollo IFD tienen en común la misión general de apoyar el desarrollo de la población menos favorecida o vulnerable de Bolivia, con la cual han trabajado por más de 20 años adaptando la tecnología crediticia a las condiciones de este tipo de cliente.

Han identificado los riesgos latentes a los que éstos se exponen al trabajar este mercado y en base a ello han desarrollado estrategias, tecnología y herramientas para administrar y mitigar el riesgo principalmente mediante el conocimiento del cliente y de una cultura de confianza entre ambos. Las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) promueven el financiamiento a sectores vulnerables de la población buscando reducir las diferencias económicas, sociales, de género y priorizando el financiamiento al sector productivo del país aunque también a otros sectores de la economía.

Por lo que se puede ver en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 12

Cartera total de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD)

Cartera Bruta (en Bs.)	3,489,642,090.-
% de Cartera Bruta Urbana	1,849,510,307
% de Cartera Bruta Rural	1,640,131,782
Total Prestatarios	471,628
% de Prestatarios Urbanos	301,842
% de Prestatarios Rurales	169,786
% de Mujeres Prestatarias	358,437
% de Mora	5,094,877,451
% de Cobertura de Previsiones	778,190,186
Nº de Puntos de Atención	387
Nº Puntos de Atención Rurales	185
Nº de Funcionarios	3,773

Fuente: Reportes de Instituciones Financieras de Desarrollo IFD remitidos a La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL) Octubre, 2013

La cartera total de las Instituciones financieras de Desarrollo al 30 de noviembre del 2013 alcanzó a un total de Bs 3.489 millones de bolivianos, con una mora de 1,46%. La cartera de Instituciones Financieras de Desarrollo IFD ha beneficiado a

un total de 471,628 prestatarias a nivel nacional. Según los datos obtenidos de las encuestas Crecer y Diaconía son ofertantes de productos financieros al igual que Pro Mujer en el distrito cuadro. Como podemos observar en el cuadro Nro. 12 los siguientes resultados desde el año 2000 al año 2013.

También destacar que el 76 % de los clientes son mujeres del total de prestatarios.

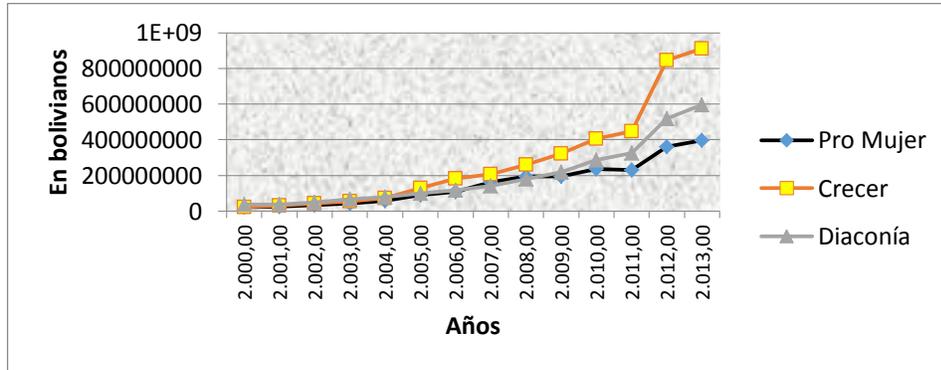
CUADRO N° 13
Cartera según datos de La Asociación de Instituciones
Financieros de Desarrollo (FINRURAL)

Año	Pro Mujer	Crecer	Diaconía
2000	22.063.271	22.571.087	38.078.354
2001	26.160.411	29.996.831	36.330.179
2002	33.844.943	43.440.182	48.877.536
2003	43.687.705	54.936.415	65.321.438
2004	57.489.522	71.568.301	79.205.192
2005	89.247.264	127.537.640	100.035.792
2006	108.495.754	183.749.939	116.678.317
2007	162.019.310	207.416.403	142.305.160
2008	195.246.770	260.750.028	180.076.732
2009	195.396.390	321.090.637	218.831.225
2010	237.229.402	404.524.826	285.478.399
2011	230.350.029	447.144.990	326.602.140
2012	361.985.683	845.953.460	518.305.529
2013	395.523.564	910.004.034	594.217.744

Fuentes: Reportes de Instituciones Financieras de Desarrollo IFD remitidos a La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo FINRURAL
 Elaboración: Propia- Prueba piloto

GRAFICO Nº 5

Cartera según datos de La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL)



Fuentes: Reportes de IFD remitidos a FINRURAL
Elaboración: Propia – Prueba piloto

Según los datos que muestra el cuadro Nro.13 de reportes remitidos por las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) a Finrural a julio del 2013. La cartera de Pro Mujer ha estado en constante ascenso del año 2012 al 2013 el crecimiento fue de 9,27%, sin embargo entre los años 2008 y 2009 el crecimiento fue de 0,07% mínimo la gestión que da inicio a la regulación de la ASFI y el cumplimiento a los requisitos del buro de información crediticio y en Crecer tienen la cartera más alta con bolivianos 910.004.034, Diaconía esta segundo lugar en cartera, en general el crecimiento de cartera, desde el año 2004 fue positiva.

81

DESDE LOS RESULTADOS DE LA CARTERA DE LA ASOCIACIÓN DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO (FINRURAL) SE CUMPLE EL OBJETIVO CON LOS REPORTES EMITIDOS POR LAS INSTITUCIONES DE FINANCIERAS DE DESARROLLO (IFD) A FINRURAL CON EL CUAL SE MIDE LA CARTERA.

3.1.5 Alternativa de Inversión

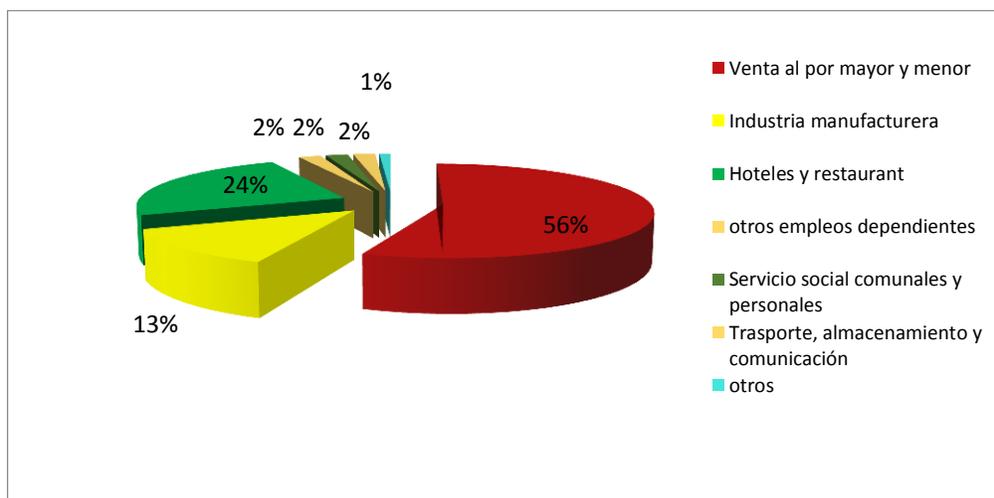
CUADRO N° 14
Alternativa de inversión

RAMAS DE ACTIVIDADES	Porcentaje
Venta al por mayor y menor	56%
Industria manufacturera	13%
Hoteles y restaurant	24%
otros empleos dependientes	2%
Servicio social comunales y personales	2%
Trasporte, almacenamiento y comunicación	2%
Otros	1%

Fuentes: Unidad de investigación y evaluación datos al 2011 de Pro mujer
Elaboración: Propia- Prueba piloto

82

GRÁFICO N° 6
Alternativas de inversión de los clientes



Fuente: Unidad de Investigación y Evaluación datos al 2011 de Pro Mujer
Elaboración: Propio – prueba piloto

Como se observa en el grafico el mayor porcentaje es de 56% donde la actividad de venta al por mayor y por menor es el más relevante seguido de un 24% como actividad de hoteles y restaurant y en un 13% la industria manufacturera. (ver Cuadro N° 14)

DESDE LA OPCION DE INVERSION HASTA LAS ALTERNATIVAS DE INVERSION A LAS CLIENTAS SE CUMPLE EL ULTIMO OBJETIVO ESTABLECIENDO LA CAPACIDAD DE INVERSION Y SE DEMUESTRA LAS DIFERENTES CONDICIONES EN PORCENTAJE APLICANDO LA ENCUESTA A LA SOCIAS (VER CUADRO N° 27)

3.2 Resultados de las Variables Aplicadas de las Encuestas

Los resultados del trabajo de campo destinado a los clientes (socias) de Pro Mujer y el aporte del microcrédito en ellas. La institución cuenta con una amplia cantidad de clientes de género femenino, siendo que su identidad empresarial se dirección a apoyar a este sector, mismo que anteriormente carecía de opciones y alternativas de financiamiento para su desarrollo, familiar y colectivo.

3.2.1 Características de los Clientes

Con respecto al género el resultado de las encuestadas muestras que:

CUADRO N° 15

Género

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	8	8,9	8,9	8,9
	Mujer	82	91,1	91,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

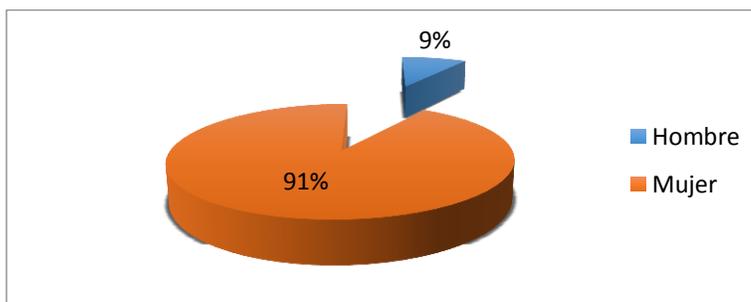
Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

84

GRÁFICO N° 7

Género



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia- prueba piloto

El porcentaje de participación de clientes en Pro Mujer es del 91% de mujeres y el 9% de varones, cumpliendo la prioridad y el criterio de elegibilidad donde se menciona que se otorgan productos y servicios mayoritariamente a mujeres y el ingreso de clientes varones debe ser igual o menor al 15% (ver anexo cuadro 15)

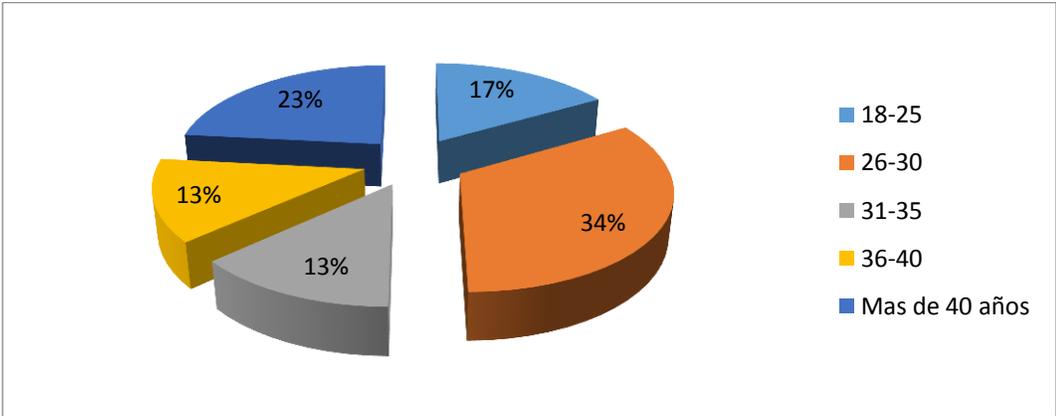
La edad en la que oscilan los clientes son:

CUADRO Nº 16
Edad de los clientes

Rangos de edad	Número de clientes
18 - 25	15
26 - 30	30
31 - 35	12
36 - 40	12
Más de 40 años	21

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO Nº 8
Edad de los clientes



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

Dentro del proceso de levantamiento de datos se pudo obtener opiniones y criterios personales de mujeres que se encuentran entre la edad de 26 a 30 años con 30 mujeres representando una participación mayoritaria con el 34%, también el 23% están de 40 años en adelante con 21 encuestas, también 17% comprende a clientes más jóvenes que están entre 18 y 25 años y el 13% están en un parámetro de 31 a 40 años.

Dentro de la cartera de clientes de Pro Mujer en la oficina de Panamericana cumplen lo establecido en el código civil y las políticas establecidas que están entre los parámetros de 18 a 65 años para ser parte de una Banca Comunales (ver anexo cuadro 16)

Por otra parte con respecto al estado civil se presentan los siguientes indicadores:

CUADRO N° 17

Estado civil

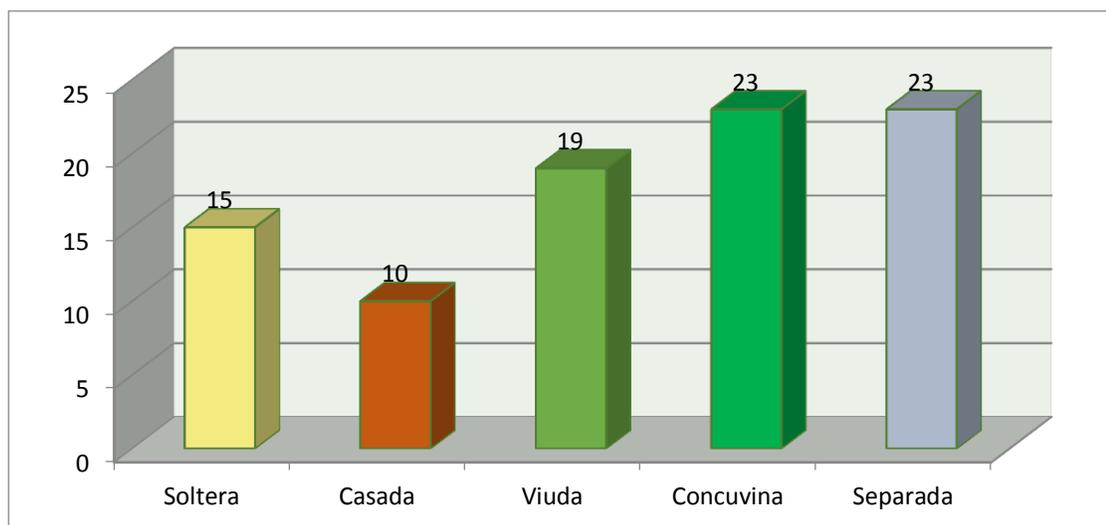
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltera	15	16,7	16,7	16,7
	Casada	10	11,1	11,1	27,8
	Viuda	19	21,1	21,1	48,9
	Concubina	23	25,6	25,6	74,4
	Separada	23	25,6	25,6	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO N° 9

Estado civil



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS

En relación al estado civil de la población de mujeres encuestadas se observa en el gráfico anterior, una de las características de éste segmento poblacional, reflejado que el 26% la población es separada, también se tiene aquellas personas concubinas, que es de 25%.

También se puede observar las relaciones de viudas, solteras y casadas, mismas con su porcentaje correspondiente.

Sin embargo, se aprecia claramente que la mayoría de las mujeres, clientes de Pro Mujer atravesaron por relaciones que a la larga desencadenaron en la separación, resultado de éste proceso de estructuración familiar y posterior desunión, se tiene que gran parte de los sujetos de investigación poseen hijos, resultado de sus relaciones, cuantificando el número se tiene el siguiente aproximado(ver anexo cuadro N° 17)

CUADRO N° 18

Número de hijos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ningún hijo	5	5,6	5,6	5,6
	Un hijo	14	15,6	15,6	21,1
	Dos hijos	13	14,4	14,4	35,6
	Tres hijos	29	32,2	32,2	67,8
	Cuatro hijos	22	24,4	24,4	92,2
	Cinco hijos	6	6,7	6,7	98,9
	Seis hijos	1	1,1	1,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

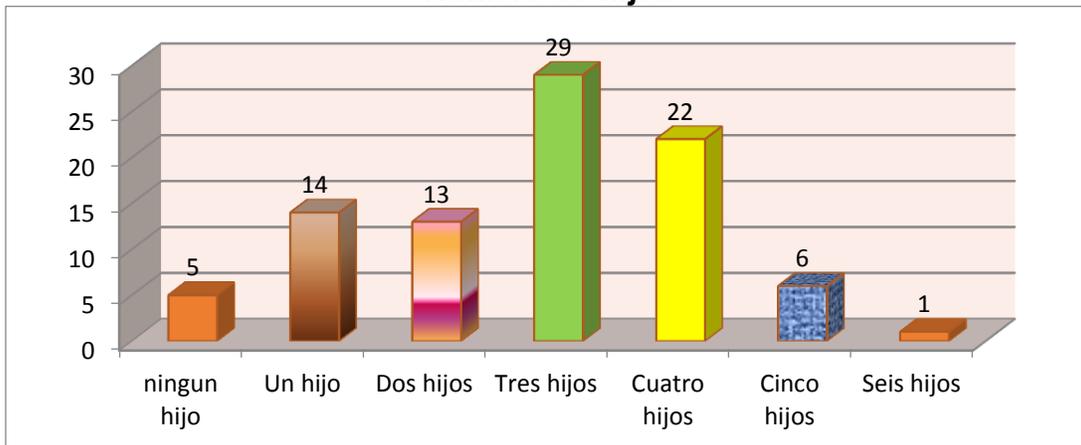
Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba estándar

88

GRÁFICO N° 10:

Número de hijos



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS-prueba piloto

En cuanto los clientes (socias) se obtuvieron que la mayoría de éstas posea por lo menos tres hijos, como se refleja en el gráfico anterior, asimismo, también se puede observar de aquellas que mencionan tener cuatro hijos, y con una mínima participación de personas que todavía no cuentan con hijos.

Sin duda, la motivación de las mujeres y su función principal de madres del hogar, que en algunos casos o porque no decir en la mayoría se constituye como principales actores que sostienen y mantiene su hogar, los hijos son una principal fuente de lucha constante de parte de las madres. Siendo ésta una de las características de ésta población.

Pro Mujer, dentro de sus actividades de acción social u responsabilidad social se tiene la facilitación de servicios de capacitación, prevención y atención en salud en los consultorios de atención de primer nivel, que es la atención al cliente (socia) y familia.

Con respecto al nivel de instrucción obtuvimos los siguientes resultados:

CUADRO Nº 19

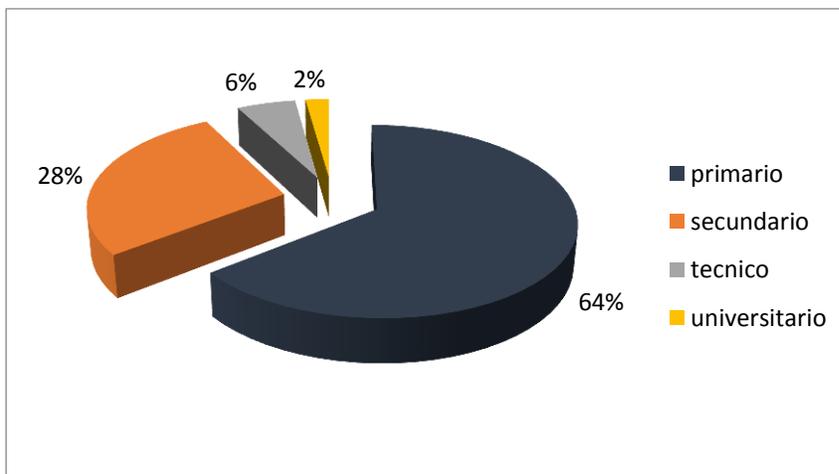
Nivel de Instrucción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primario	64	71,1	71,1	71,1
	Secundario	18	20,0	20,0	91,1
	Técnico	6	6,7	6,7	97,8
	Universitario	2	2,2	2,2	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO Nº 11

Nivel de instrucción



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- prueba piloto

Podemos identificar que el desarrollo individual en cuanto la educación de los clientes (socias) fue 64% con la asistencia al curso primario donde aprendieron a escribir y leer y un 28% llegaron a vencer el nivel secundario para luego iniciar la responsabilidad de una familia y la llegada de los hijos.

Al ser una población económicamente activa para trabajar y al no tener una especialización acceden a trabajos con bajos niveles de salario, dejando a sus niños solos o bajo el cuidado de algún familiar. Lo que hace que los clientes (socias) emprendieran una actividad económica con el crédito para solventar la responsabilidad de la familia, organizando el tiempo para poder atender a sus hijos y en otros casos trabajar con el apoyo de los mismos.

Con respecto a la situación de la vivienda tenemos los siguientes resultados:

CUADRO N° 20
Situación de la vivienda

91

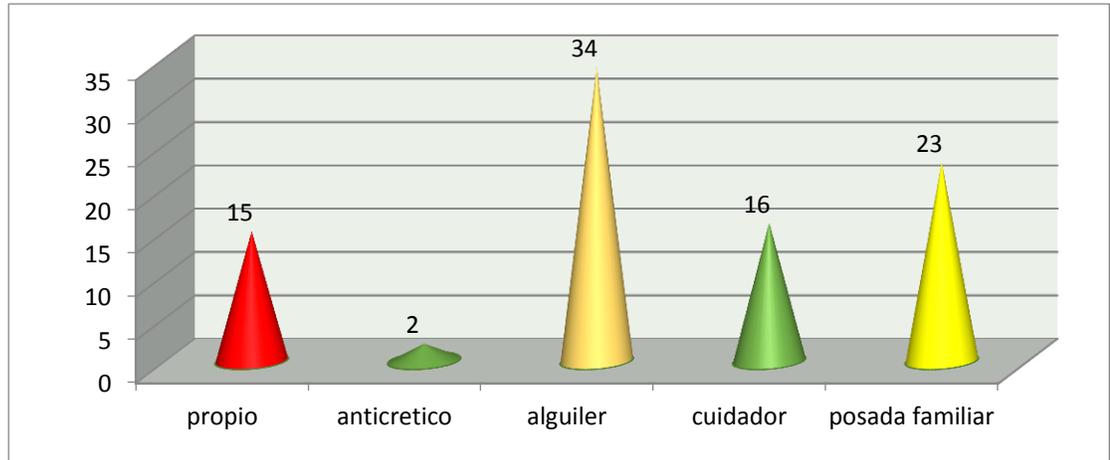
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	15	16,7	16,7	16,7
	Anticrético	2	2,2	2,2	18,9
	Alquiler	34	37,8	37,8	56,7
	Cuidador	16	17,8	17,8	74,4
	Posada familiar	23	25,6	25,6	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO Nº 12

Situación de la vivienda



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS prueba piloto

De acuerdo a las opiniones propias de las mujeres encuestadas se obtuvo que la mayoría de éstas vivían en habitaciones alquiladas, que es del 38%, también se tiene un porcentaje menor del 25% de aquellas que viven en la casa de algún familiar y son menores los que poseen una vivienda propia y otro segmento que lograba contar con un anticrético. La pobreza refleja en la falta de acceso a vivienda propia una principal necesidad de la población de estudio, con respecto a los servicios básico se obtiene los siguientes resultados (ver Cuadro Nº 20)

CUADRO N° 21
Servicios básicos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Con servicios de agua , electricidad y baño	60	66,7	66,7	66,7
	no cuenta con servicios	30	33,3	33,3	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba estándar

GRAFICO N° 13
Servicios básicos



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS -prueba piloto

El 60% tienen los servicios básicos en sus domicilios y el 30% no cuentan con los servicios básicos, lo que significa que las zonas a las que pertenecen son del área periurbanos y además son asentamientos en proceso de legalización, por lo que cuentan con piletas públicas emitiendo la factura a nombre del presidente de la zona.

Con respecto a la electricidad tienen un medidor común que posibilitan que las familias de la zona cuenten con este servicio.

En el siguiente cuadro se observa el porcentaje de clientes (socia) y las zonas donde habitan siendo que en cada una de las zonas existen diferenciaciones por espacio y tiempo de creación (ver anexo N° 1).

CUADRO N° 22

Zona donde habitan

94

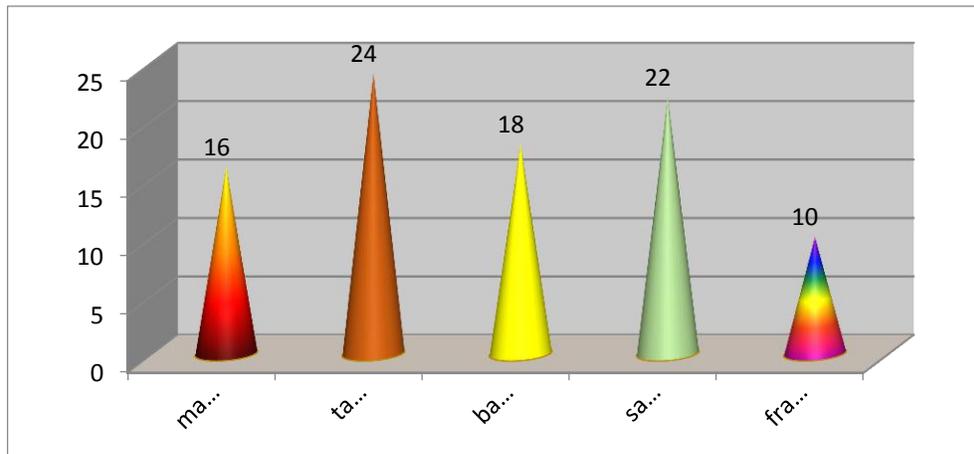
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mariscal sucre	16	17,8	18,0	18,0
	Tanwantinsuyo	24	26,7	27,0	44,9
	Bautista Saavedra	18	20,0	20,2	65,2
	San Roque	22	24,4	24,7	89,9
	Franz Tamayo	10	10,0	10,1	100,0
	Total	89	98,9	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,1		
Total		90	100,0		

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO N° 14

Zona donde habitan



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

EL 27% viven en la zona de Tawantinsuyo con 24 encuestadas, el 25% en la zona San Roque, 20% en la zona Bautista Saavedra, 18% en la zona Mariscal Sucre y el 10% zona Franz Tamayo.

95

El área de influencia de la Oficina de Panamericana se extiende desde el sector de Rio seco hasta San Roque sin embargo cada año se crean nuevas zonas. Y de esta manera existe una probabilidad de que el número de cliente crezca ya que podemos identificar que es la población meta a la que nos dirigimos con los productos y servicios de Pro Mujer.

3.2.2 Efectos del Crédito

Con respecto a efecto del crédito podemos identificar que los clientes (socias) obtienen crédito en otras instituciones como las siguientes:

CUADRO Nº 23

Financieras donde obtienen otros créditos

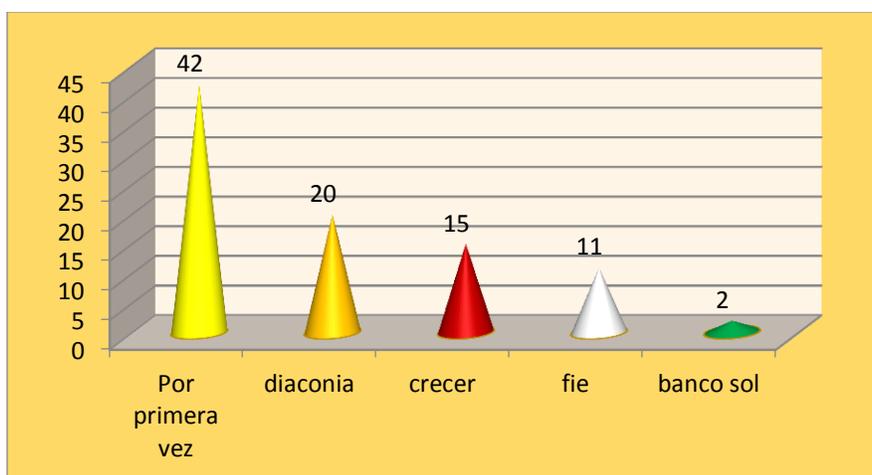
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Por primera vez	42	46,7	46,7	46,7
	Diaconía	20	22,2	22,2	68,9
	Crecer	15	16,7	16,7	85,6
	Fie	11	12,2	12,2	97,8
	Banco sol	2	2,2	2,2	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba PILOTO

96

GRÁFICO Nº 15

Financieras donde obtienen otros créditos



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- prueba piloto

Otras instituciones financieras en las que obtienen créditos las encuestadas mencionan que el 22% son clientes de Diaconía, el 17% están en Crecer, el 12% Banco Fie, el 2% en Banco Sol y el 47 % ingresaron a participar como clientes de una financiera por primera vez, Al ingresa el personal a zonas que viven clientes que necesitan un trabajo para generar ingresos para sus familias y no acceden a un trabajo formal por su falta de educación y niños a cargo se interesan de gran manera en obtener el crédito que se les ofrece ya que además solo tendrían que organizarse entre mujeres que viven en una zona y se conozcan y tengan la necesidad de iniciar una actividad económica por eso es que el 47% son clientes que incursionan por primera en obtener un crédito y las demás clientes ya tiene conocimiento de actividades económicas y necesitan el crédito para consolidar sus negocios.

Con respecto al servicio que brinda Pro Mujer las encuestadas mencionan lo siguiente (ver Cuadro N° 23):

CUADRO Nº 24

El servicio de Pro Mujer microcrédito

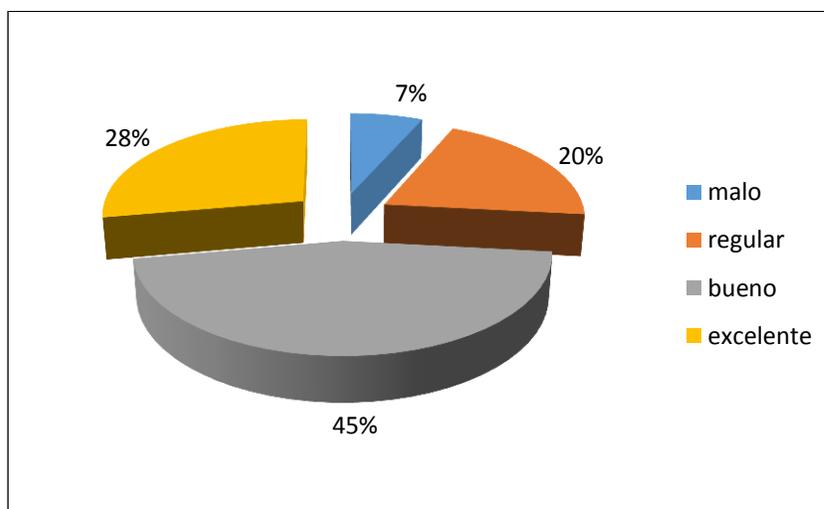
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	malo	7	7,8	7,8	7,8
	regular	20	22,2	22,2	30,0
	bueno	45	50,0	50,0	80,0
	excelente	18	20,0	20,0	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO Nº 16

El servicio de Pro Mujer microcrédito



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- prueba piloto

El 45% menciona que el servicio que recibe de Pro Mujer es bueno, el 28% es excelente, el 20% es regular y un 7% menciona que es malo.

La percepción de los clientes (socia) de Pro Mujer acerca de los servicios que reciben de la institución va en relación directa con el trato del personal, la rapidez con la que se les atiende, guiar en la resolución de conflictos en los pagos, capacitar a las clientes con respecto a la metodología de Banca Comunal y las

garantías en grupo, recordar contantemente las políticas en cuanto la inversión de los créditos y el sobreendeudamiento.

Por lo que podemos ver en el siguiente gráfico N° 24 los clientes también obtienen crédito en otras instituciones.

En el siguiente grafico se identifica el rango de crédito que obtienen los clientes (socias)) para iniciar una actividad económica.

CUADRO N° 25

Montos de desembolso por cliente

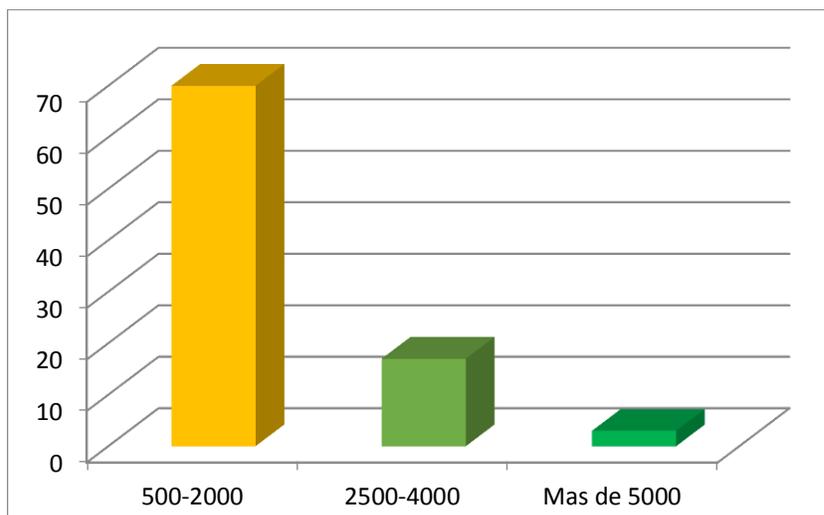
Monto desembolsado	Número de clientes
500-2000	70
2500-4000	17
Más de 5000	3

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

99

GRÁFICO N° 17

Monto desembolsado por cliente



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

El 78% recibió como promedio de 500 a 2000Bs lo que significa que de 90 encuestadas 70 obtuvieron un crédito entre estos montos para invertir en la actividad económica, el 19% obtuvo de 2000 a 4000 bolivianos y el 3% más de 5000 bolivianos.

Los montos desembolsados tienen relación con la cantidad de población que saca un crédito por primera vez ya que se les menciona en la capacitación Pre crédito de la importancia de invertir ese dinero en una actividad que genere ingreso y de en algunas ocasiones iniciaran por primera vez un negocio.

A continuación identificamos en el siguiente grafico el rubro en el que desarrollan la actividad económica los clientes (socias) con los montos que se les desembolso.

CUADRO Nº 26

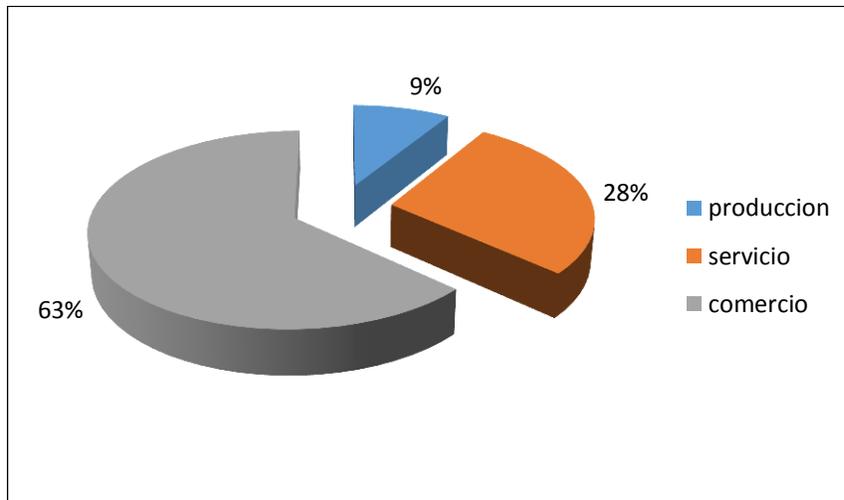
Rubro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Producción	8	8,9	8,9	8,9
	Servicio	25	27,8	27,8	36,7
	Comercio	57	63,3	63,3	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO N° 18

Rubro



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS Prueba Piloto

El 63,3% invierte el crédito desembolsado en actividades de Comercio, el 27,8% en Servicio y el 8,9% en Producción.

101

Evidentemente el crecimiento del negocio informal y la falta de un trabajo formal, sin encontrar donde dejar a los hijos las clientes determinan efectuar el comercio de diferentes tipos de artículos en las ferias de El Alto determinando a su vez que días podrían ir a efectuar la actividad económica en compañía de sus hijos y poderlos cuidar paralelamente.

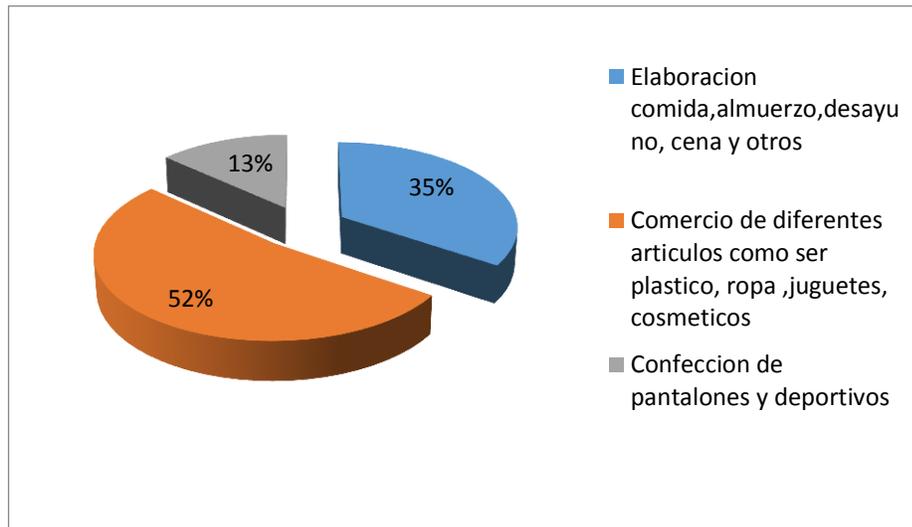
En el siguiente cuadro podemos identificar las actividades en las que invierten el crédito:

CUADRO N° 27
Actividades específicas en las que
Invierten el crédito

Actividades	Número de clientes
Elaboración comida, almuerzo, desayuno, cena y otros	31
Comercio de diferentes artículos como ser plástico, ropa ,juguetes, cosméticos	47
Confección de pantalones y deportivos	12
Total	90

Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO N° 19
Actividades específica en las que invierten
el crédito



Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

El 52% de las encuestadas invierte el desembolso en el comercio de diferentes artículos efectuando la actividad económica en las diferentes zonas de El Alto, el 35% elabora y vende comidas y un 13% confecciona y comercializa pantalones y deportivos. Por lo que se concluye que al dedicar su tiempo en la venta pueden determinar los días y las horas para también poder cuidar de los niños.

Con respecto al desarrollo de la actividad económica a continuación mostramos las ferias y lugares donde se efectúa dicha actividad:

CUADRO N° 28

Ferias donde efectúan la actividad económica

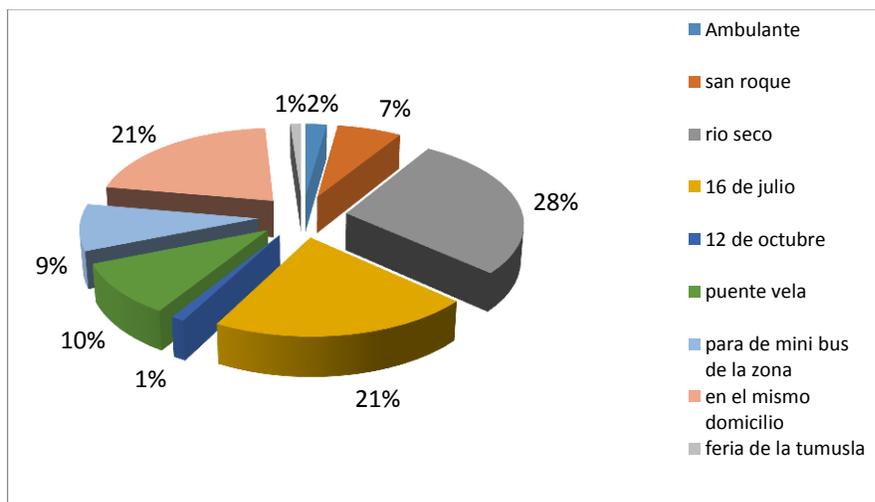
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ambulante	2	2,2	2,2	2,2
	San Roque	6	6,7	6,7	8,9
	Rio seco	25	27,8	27,8	36,7
	16 de julio	19	21,1	21,1	57,8
	12 de octubre	1	1,1	1,1	58,9
	Puente vela	9	10,0	10,0	68,9
	parada de mini bus de la zona	8	8,9	8,9	77,8
	en el mismo domicilio	19	21,1	21,1	98,9
	Feria de la tumusla	1	1,1	1,1	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

103

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO N° 20

Ferias donde efectúan la actividad económica



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

Podemos identificar en el siguiente grafico las ferias donde efectúan la actividad económica y en algunos casos en el propio domicilio o paradas de movilidad.

Las actividades de comercio se desarrollan en un 21% en la feria de la 16 de julio Y el 28% en la feria de rio seco por la cercanía que existe al distrito cuadro de El Alto.

Como resultado del lugar donde efectúan la actividad económica hay ferias donde hay más concurrencia de vendedoras y compradores como ser la 16 de julio y en la feria de rio seco porque también salen moviidades al interior del departamento y provincias por lo que hay bastante movimiento comercial.

Con respecto a la característica de la necesidad del acceso al crédito podemos ver en el siguiente gráfico:

CUADRO N° 29

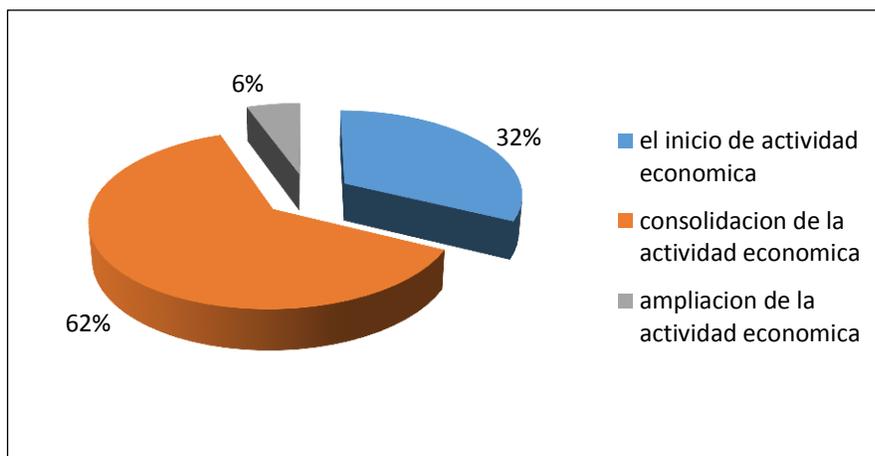
Característica de la necesidad del acceso al crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	el inicio de actividad económica	29	32,2	32,2	32,2
	consolidación de la actividad económica	56	62,2	62,2	94,4
	ampliación de la actividad económica	5	5,6	5,6	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
 Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO N° 21

Característica de la necesidad del acceso al crédito



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

El destino de la inversión muestra que el 62% de los clientes invierten el crédito en la consolidación de la actividad económica, el 32% inicia los emprendimientos y el 6% invierte el crédito en un negocio maduro o estable.

105

Podemos identificar que los clientes que se logró captar tienen estas tres características y dependerá de la explicación que se dé para que las clientes determinen el monto que necesitan para invertir, cuidando el sobreendeudamiento, minimizando el riesgo.

También las encuestadas manifiestan que actividades efectuaban antes de obtener un crédito e iniciar sus emprendimientos en el siguiente gráfico:

CUADRO N° 30

Actividades que efectuaban antes de obtener el crédito

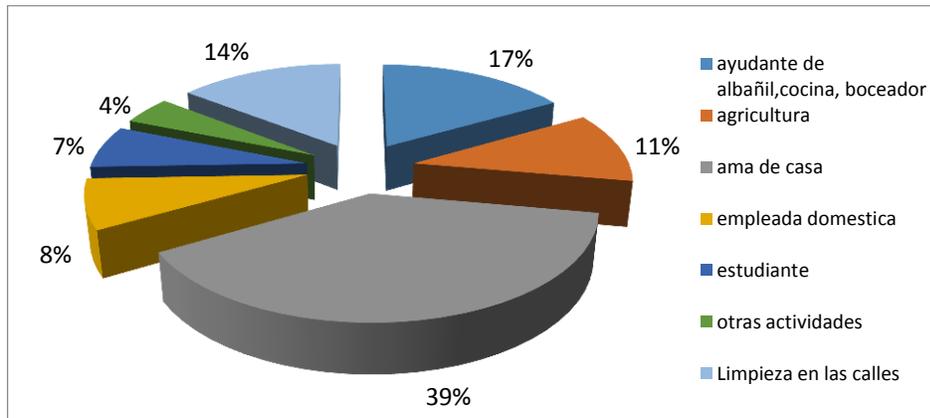
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	% acumulado
Válidos	Ayudante de albañil, cocina, voceador	15	16,7	16,7	16,7
	Agricultura	10	11,1	11,1	27,8
	Ama de casa	35	38,9	38,9	66,7
	Empleada domestica	7	7,8	7,8	74,4
	Estudiante	6	6,7	6,7	81,1
	otras actividades	4	4,4	4,4	85,6
	Limpieza en las calles	13	14,4	14,4	100,0
	Total	90	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

106

GRÁFICO N° 22

Actividades que efectuaban antes de obtener el crédito



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

Los clientes que participan en Pro Mujer antes de iniciar la actividad económica el 38,9% tenían como actividad principal labores del hogar o amas de casa, 17%

trabajaban como ayudantes de albañil, cocina y minibús como voceador, el 14% limpieza en las calles para la alcaldía y un 4% a otras actividades.

Mencionamos nuevamente que el nivel de instrucción y educación es determinante para que las mujeres encuentren una fuente laboral y como resultado las encuestadas mencionan que esos trabajos fueron lo que pudieron desempeñar y en muchos casos dejando a sus hijos encerrados en casa a cargo del hijo mayor en otros casos dejaron a sus hijos bajo el cuidado de vecinos con un alto riesgo para la integridad de los mismos, por lo que determinaron iniciar estos emprendimientos por el consejo de otras mujeres y aportar económicamente al hogar con un poco más de tranquilidad porque lo podían desempeñar en días determinados por la alta cantidad de ferias que existen en El Alto.

Los clientes (socias) contaban con un capital disponible antes de obtener el crédito en Pro Mujer o que muestra como resultado el siguiente gráfico:

107

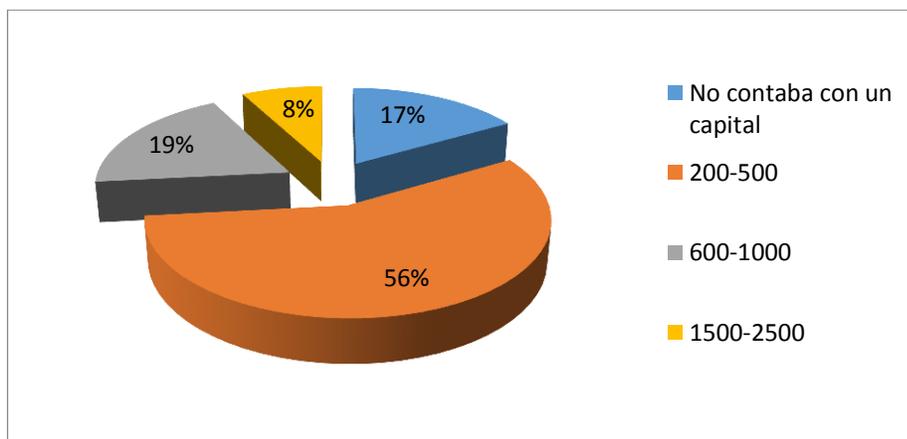
CUADRO Nº 31
Capital disponible antes de obtener el crédito
(Expresado en bolivianos)

Capital disponible	Numero de frecuencia
200 - 500	51
600 - 1000	17
1100 - 2500	7
No contaba con capital	15

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO N° 23

Capital disponible antes de obtener el crédito (Expresado en bolivianos)



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

Estos fueron los aspectos que destacan de las encuestadas al momento de responder sobre el capital disponible que un 56% tiene entre 200 a 500 bolivianos para poder emprender o consolidar una actividad económica y el 17% no cuentan con un capital para poder iniciar una actividad económica.

108

También podemos observar en el gráfico N° 23 los ingresos disponibles de las encuestadas.

CUADRO N° 32

Ingreso disponible antes de Obtener el crédito (Expresado en bolivianos)

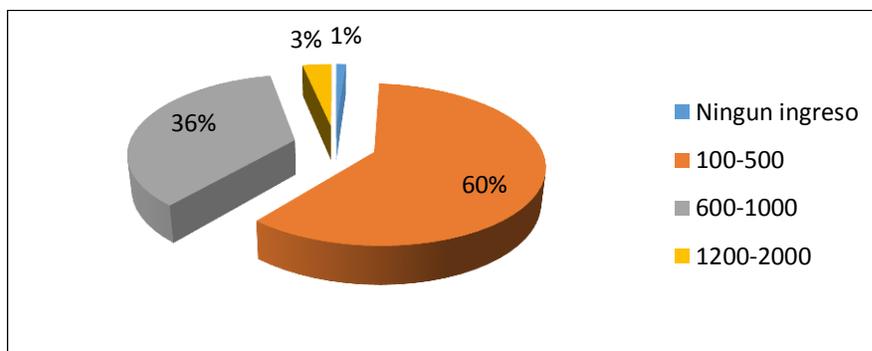
Ingreso antes de obtener el crédito	Frecuencia
100 - 500	54
600 - 1000	32
1200 - 2000	3
Ninguno	1

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO N° 24

Ingreso disponible antes de obtener el crédito (Expresado en bolivianos)



Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

El ingreso que tenían efectuando algunas actividades económicas o trabajos eventuales es de 100 a 500 bolivianos en un 60%, y de 600 a 1000 bolivianos el ingreso disponible es de 36%. Lo que significa que antes de obtener el crédito tienen un ingreso muy bajo.

109

Efectuaban actividades de medio tiempo lo que les permitía continuar con las labores del hogar.

Con respecto a los gastos mensuales del hogar las encuestadas nos mencionan lo siguientes:

CUADRO N° 33

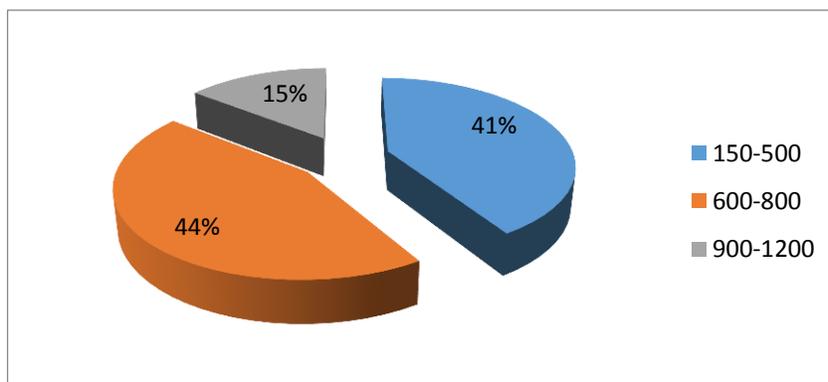
Gastos mensuales (Expresado en bolivianos)

Gastos mensuales	Frecuencias
150 - 500	37
600 - 800	40
900- 1200	13

Fuente: Encuesta
Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS– Prueba piloto

GRÁFICO N° 25

Gastos mensuales (Expresado en bolivianos)



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

Los gastos mensuales en el hogar mencionados por las encuestadas muestran que el 44% tienen un gasto de entre 600 a 800 y de igual manera el 41% gastos entre 150 a 500 bolivianos, lo que significa que las familias de los clientes gastan en el hogar montos bajos aunque el promedio de hijos es de tres, por lo que los otros gastos de estudio, medicina por enfermedad, ropa no se logra cubrir.

110

3.2.3 La Situación Actual Individual y/o familiar

CUADRO N° 34

La situación actual individual y/o Familiar del cliente

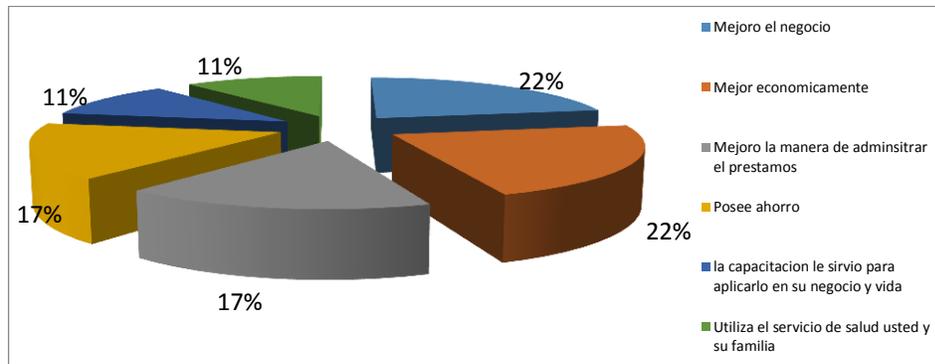
Aporte del microcrédito en la cliente	frecuencia
Mejoro el negocio	20
Mejor económicamente	20
Mejoro la manera de administrar el prestamos	15
Posee ahorro	15
la capacitación le sirvió para aplicarlo en su negocio y vida	10
Utiliza el servicio de salud usted y su familia	10
Total	90

Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

GRÁFICO N° 26

La situación actual individual y/o Familiar del cliente



Fuente: Encuesta

Elaboración: Propia elaborado con la utilización del paquete SPSS- Prueba piloto

El 22% de los clientes (socias) de Pro Mujer mencionan la mejora de sus negocios por lo que el 22% también mejor económicamente y el 17% administra de mejor manera su negocio y como punto también importante el 17% menciona que ahora tiene un ahorro, con respecto a los otros servicios el 11% en ambos servicios de capacitación y salud han sido mencionados como beneficiosos.

111

Como podemos observar los resultados nos muestran que se cumple con la misión institucional que tiene tres pilares fundamentales que son el microcrédito, salud y capacitación.

3.2.4 Comportamiento de otras ofertas

Según las encuestadas también obtienen crédito en Diaconía y Crecer las cuales también aplican la metodología de Banca Comunal por lo que podemos observar en el cuadro Nro. 27.

CUADRO N° 35
Número de clientes de otras instituciones
con la aplicación de tecnología de Banca Comunal

Año	Pro Mujer	Crecer	Diaconía
2000	23.866	24.684	11.205
2001	27.482	30.989	10.477
2002	31.535	40.142	13.864
2003	38.380	44.886	17.258
2004	48.496	55.609	22.097
2005	64.517	74.003	26.838
2006	74.106	88.435	30.120
2007	90.510	98.202	35.589
2008	93.845	100.387	40.241
2009	80.619	102.212	44.565
2010	90.695	108.013	50.856
2011	95.801	113.526	55.017
2012	111.974	165.583	66.623
2013	117.169	166.967	65.071

Fuentes: Reportes de IFD remitidos a FINRURAL
 Elaboración: Propia– Prueba estándar

112

El número de cliente aumentó en cada institución en el caso de Pro Mujer del 2012 al 2013 el crecimiento fue de 4,63%, existiendo un descenso entre la gestión 2008 al 2009. En Crecer del 2012 a 2013 tuvo un crecimiento del 0,83%, ocupando el primer lugar teniendo la competencia muy fuerte con las otras instituciones.

Con respecto a la mora de manera general las Instituciones financieras de desarrollo tiene el siguiente comportamiento:

Con respecto a la mora en general de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) la evolución de la mora es la siguiente:

CUADRO Nº 36

Evolución del porcentaje de la mora

Evolución del porcentaje de la mora	Porcentaje
2004	7,97
2005	5,63
2006	5,13
2007	3,39
2008	2,38
2009	1,68
2010	1,36
2011	1,03
2012	1,01
2013	1,46

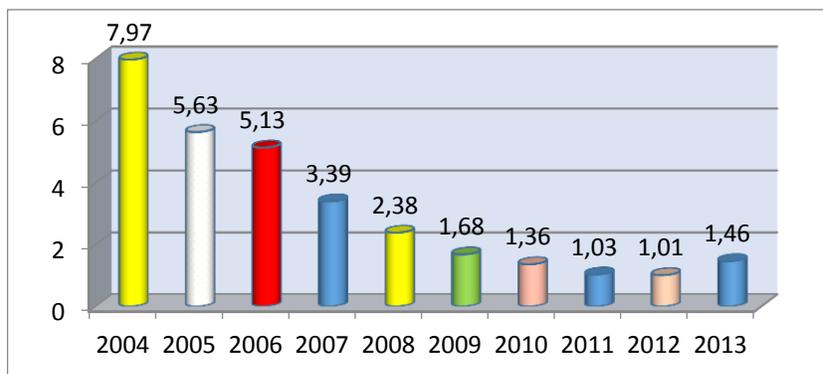
Fuentes: Reportes de Institución Financiera de Desarrollo (IFD) remitidos a La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL)

Elaboración: Propia – Prueba piloto

GRÁFICO Nº 27

113

Evolución del porcentaje de la mora



Fuentes: Reportes de Institución Financiera de Desarrollo IFD remitidos a La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo FINRURAL

Elaboración: Propia- Prueba piloto

Con respecto a la evolución del porcentaje de mora se incrementó en un 44,55% a la gestión 2012 y el porcentaje más alto de mora fue de 7,97 en el año 2004.

CUADRO Nº 37

Evolución en % de mora en Bancas Comunales nuevas Distrito cuatro

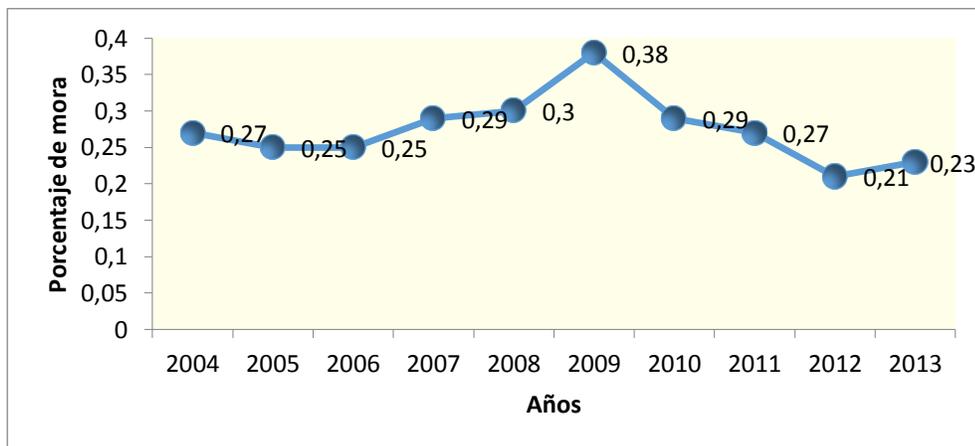
Evolución del porcentaje de la mora en Bancas Comunales nuevas Distrito Cuatro	Porcentaje
2004	0,27
2005	0,25
2006	0,25
2007	0,29
2008	0,3
2009	0,38
2010	0,29
2011	0,27
2012	0,21
2013	0,23

Fuente: Datos elaborados para emitir informes.
Elaboración: Propio – Prueba piloto

114

GRÁFICO Nº 28

Evolución en % de mora en Bancas Comunales nuevas Distrito cuatro



Fuente: Datos elaborados para emitir informes.
Elaboración: Propio – Prueba piloto

En el gráfico se observa que la evolución del porcentaje de mora más alto fue de 0,38% en el año 2009 bajando paulatinamente hasta llegar a 0,23% en la gestión 2013, la estrategia de expansión también hacia énfasis en el cumplimiento de las políticas y de esa manera minimizar el riesgo en la conformación de Bancas comunales e inserción de clientes (socias) nuevas.

A TRAVES DE LA ENCUESTA DE LOS CUADROS Y GRAFICOS DEMUESTRO LA IMPORTANCIA DE LOS DATOS OBTENIDOS PARA IMPLEMENTAR LA TECNOLOGIA DE BANCA COMUNAL (CREDITO) EN EL DISTRITO CUADRO DE LA CIUDAD DE EL ALTO DONDE LA ESTRATEGIA DE EXPANSION FUE MUY EFECTIVA POR LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS QUE BRINDA PRO MUJER.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RESULTADOS

4.1 Conclusiones y resultados.

Se llega a las siguientes conclusiones

4.1.1 Conclusiones Generales

La Banca Comunal necesita ajustes en su implementación desde la capacitación pre-crédito explicando los riesgos de obtener un crédito con la tecnología de Banca Comunal.

Se demuestra que las clientes (socias) al acceder crédito también reciben los servicios de desarrollo humano (capacitación y salud) mejorando sus destrezas en sus emprendimientos invirtiendo los montos desembolsado en la compra y venta de productos en las ferias de la ciudad de El Alto.

Se logra identificar que en el distrito cuatro de El Alto hay mujeres que están en edad de trabajar (económicamente activas) con una edad de 28 a 40 años y un promedio de 3 hijos, con un nivel de instrucción primaria que viven en condiciones de inquilinas que demanda un crédito para iniciar una actividad económica para el sustento de sus hogares.

Se ha demostrado una estrategia de expansión (promoción) en la zona distrito cuatro de la ciudad de El Alto ya que se obtuvo resultados efectivos y la demanda del crédito por parte de las mujeres para destinarlo a emprendimientos en la actividad de comercio.

También se capacito a un equipo especializado en la captación de clientes los cuales identificaron las zonas donde hay la población META a la que se brinda los servicios, organizando las Bancas Comunales cumpliendo lo establecido.

Volviendo a efectuar una promoción en el Distrito cuatro enero del 2014 se puede observar que abrieron dos Bancos (Banco Sol, Banco Fie) y una Institución Financiera de Desarrollo (IFD) Diaconía por la demanda existente en el sector.

4.1.2 Conclusiones Específicas

Se llega a las siguientes conclusiones

El promedio de clientes nuevas es de 97 entre los años 2007 y 2009 y con la implantación de la estrategia de expansión desde el año 2010 en el que se puede observar un número de clientes (socias) significativo de 519.

Por otra parte en la gestión 2010 el monto desembolsado expresado en boliviano correspondiendo a 697,150.

La edad promedio de los clientes en la gestión 2007 a 2009 es de 39 y actualmente los clientes que acceden al crédito son de edad promedio 30 más jóvenes.

En el cuadro N° 5 se presenta una tabla comparativa de las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) como Pro Mujer (Ver Anexo 2), Crecer y Diaconía la misma que resalta el periodo 2000 al 2013 para concluir la Institución Financiera Pro Mujer ha incrementado la cartera paulatinamente

Referente a las alternativas de inversión de las clientes el análisis demuestra que el 47% de las clientes en su actividad económica es representado en la venta al por mayor y menor de diferentes artículos (ver cuadro N° 19) Por lo que se concluye que los clientes (socias) invierten el crédito en actividades de compra y venta de diverso productos.

Resultados y beneficios que se obtuvieron al crear las Bancas Comunales para el otorgamiento de microcrédito a grupos de mujeres del distrito cuatro de El Alto (Ver Anexo 3) fueron que la capacidad instalada de la oficina de Panamericana (Centro Focal) incremente en sus actividades de desembolsos, incremento en la cartera de clientes (socias).

Se contrata personal para la atención de las clientes (socias) y actualmente ocupa el tercer lugar en prestarías vigentes con 2049 clientes.

BIBLIOGRAFÍA

ASFI, **EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LA CARTERA Y CRÉDITO** 2009,
Pag.1 (36) Título I CAP III, libro 2

Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero Título I **Colocación Capítulo** III
Pág. ½(52) Cap. III

BEJARANO BECERRA, Freddy (1999) **HISTORIA DE LAS DOCTRINAS
ECONÓMICAS** Pag.321-322(2) Cap. III

BALDIVIA, José. 2013. "**MICROFINANZAS REFORMAS Y DESARROLLO
RURAL**" Fundación Milenio La Paz Bolivia, Pág. 19(14) Cap. I

COCRA, Juan. 1998. **TÉCNICAS DE MUESTRA**. Muestra aleatoria simple (1)
Pág. 55 Cap.II

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA Parte
I Pág. 131(51)_Cap. III Políticas económicas

FISCHER, Irving 1930 "**TEORÍA DEL INTERÉS EN LOS ESTADOS UNIDOS**"
Pág. 65-75 (8) Cap. V

Gaceta oficial del Estado Plurinacional de Bolivia, Ley 348 **LEY INTEGRAL PARA
GARANTIZAR A LAS MUJERES UNA VIDA LIBRE DE VIOLENCIA** Pág. 3-4
(61) aprobado 9 de marzo 2013.

Haberlans B.1995 **LA DIMENSIÓN DE GÉNERO EN LA PLANIFICACIÓN Y
EVALUACIÓN DE PROYECTOS FORESTALES**. Pág. 2-6 Ministerio de desarrollo
sostenible y medio ambiente. (38) Doc.Tec. Nro. 12 La Paz Bolivia Cap. II

KEYNES (1940). "**TEORIA GENERAL DEL EMPLEO Y EL INTERES Y LA
MONEDA**" Pag 209-223 (7) Cap. IV

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural FINRURAL,
2003., "**EVALUACIÓN DE IMPACTOS DE PROGRAMAS PARA LA MUJER**"
primera edición FINRURAL, Pág. 5 (39) La Paz Bolivia Cap. I

Ley 393 **LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS**, (59) Artículos 4- 282-283-59-62

SEAN, Amartya 1998 "**DESARROLLO CON LIBERTAD**" Pág. 80-82 (12) Cap.

MARX, Carlos 1867 **EL CAPITAL** Pág. 82 (9) Vol. I

<http://sitioeconomico.blogspot.com/2009/06/PENSAMIENTO-NEOCLASICO.html>

MUHAMMAD, Yunus 1998 "**HACIA UN MUNDO SIN POBREZA**" Edit. Andrés Bello Pág. 55-56 (11) Cap. 3

final.pdf, **MEMORIA DE PRO MUJER** ,2012 Pág. 5-10 (43) Cap. I.

<http://promujer.org/wp-content/uploads/2013/04/MEMORIA-2012->

[.http://www.finrural.org.bo/](http://www.finrural.org.bo/) **Boletines emitidos** por FINRURAL

ANEXO 1

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
Facultad de ciencias económicas y financieras
Carrera de Economía
Encuesta aplicada

EL MICROCRÉDITOS EN FAVOR DE LAS MUJERES

Nota.- Por favor conteste al presente cuestionario según su criterio.

1. Genero

Masculino

Femenino

2. Edad:

_____ años

3. Estado civil:

Soltera

Casada

Viuda

Concubina

4. ¿Cuántos hijos tienes?

5. Nivel de instrucción:

Primario

Secundario

Técnico

Universitario

6. ¿Cuenta con todos los servicios básicos?

Si

No

7. La casa donde habita usted y su familia es:

Propio

Anticrético

Alquiler

Cuidador

Posada familiar

8. En qué zona vive:

Mariscal Sucre

Tawantinsuyo

Bautista Saavedra

San Roque

Franz Tamayo

Otro

9. El servicio de microcrédito que brinda Pro Mujer es:

Excelente

Bueno

Regular

Malo

10. ¿Cuánto de microcrédito obtuvo?:

_____Bs.

11. Tiene crédito en otra institución y ¿cuál es el nombre de la institución?

12. El rubro en el que invertirá el prestamos es:

Producción

Servicio

Comercio

13. ¿Cuál será la actividad específica en el que trabajara, invirtiendo el microcrédito?

14. ¿Cuál es el límite de techo máximo de microcrédito que obtuvo?

_____Bs.

15. ¿En qué plazo pagara su préstamo?

_____meses

16. El destino de la inversión es para el:

El inicio de la actividad económica

Consolidación de la actividad económica

Ampliación de la actividad económica

17. ¿Qué actividad desempeñaba usted antes de obtener este crédito?

18. ¿Cuánto de capital tenía antes de obtener el crédito?

19. ¿Cuánto es el ingreso mensual que tenía antes de iniciar su actividad de negocio?

20. ¿La actividad económica que realiza es durante todo el año o por temporadas?

21. ¿En qué feria efectúa la actividad económica?

22. ¿Cuántos son sus gastos mensuales?

23. ¿Qué trabajo realizaba antes de obtener este microcrédito?

ANEXO N° 2

Mapa de la ciudad de El Alto



123

Fuente: Imagen 2007 Digital Globe, google

Elaboración: Elaboración Propia- Prueba piloto

ANEXO N° 3

Mapa distrito cuatro de la ciudad de El Alto

● Zonas en las que habitan las clientas encuestadas



Fuente: Catastro planimétrico de la ciudad de El Alto

Elaboración: Propia – Prueba piloto