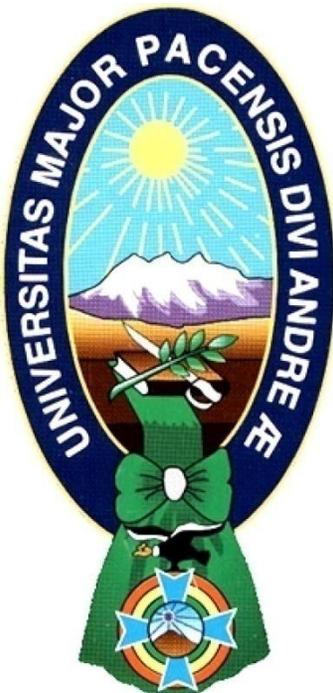


**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**



TESIS DE GRADO

“ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LOS MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO COMUNAL PROMUJER, EN EL CAPITAL DE OPERACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LAS PRESTATARIAS.”

POSTULANTE: Sthefannie Alejandra Flores Verastegui

TUTOR: Lic. Luis Sucujayo Chávez

RELATOR: Lic. Boris Quevedo Calderón

**LA PAZ – BOLIVIA
2015**

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado con mucho amor:

A Dios, por ser el norte de mi vida.

A mi esposo Ing. Erwin Carrión por su apoyo, comprensión y amor incondicional.

A mis padres Ing. Aldo Flores y Teresa Verastegui, por su confianza y amor de siempre.

A mis hermanas Alisson, Karla y Cielo Flores Verastegui por su interés e impulso para la culminación de la presente tesis de grado.

A mis sobrinos Tesu y Aledu por su alegría en los días difíciles.

Josué 1:9

Yo soy quien te manda que tengas valor y firmeza.

No tengas miedo ni te desanimes porque yo, tu Señor y Dios,

Estaré contigo donde quiera que vayas.

AGRADECIMIENTOS

*Agradezco a Dios por haberme dado la dicha de estar viva y sana.
También un gran agradecimiento muy especial a mi esposo por todo el
apoyo y amor incondicional.*

A mi familia por su confianza y por creer en mí.

*A la Universidad Mayor de San Andrés por su cálida acogida en sus
aulas.*

*A la carrera de Economía por la enseñanza dotada a mi persona, por
medio del plantel docente.*

*Al Lic. Luis Sucujayo por el apoyo y dotación de sus conocimientos
para la culminación de la presente tesis de grado.*

*Al Lic. Boris Quevedo por su confianza y ayuda de siempre en todos
los años de carrera.*

RESUMEN

El presente trabajo se concentró en estudiar a la Institución Financiera de Desarrollo denominada Programas para la Mujer (PRO MUJER), que realiza sus actividades crediticias otorgando Micro crédito en apoyo a las mujeres, a partir del año 1991 en Bolivia; cumpliendo la misión de contribuir al desarrollo de las actividades económicas que desempeñan las beneficiarias. El aporte consiste en evaluar el impacto económico en las mujeres de escasos recursos que tiene acceso al Micro crédito PRO MUJER sobre sus actividades económicas y capital de operación en las beneficiarias.

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

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

Consecuentemente el objetivo del presente trabajo fue dar a conocer las condiciones de vida de estas familias a través de un programa microfinanciero como es la metodología de Banca Comunal, con tal herramienta se espera contribuir a la reducción de la pobreza en las familias permitiéndoles el acceso a recursos financieros dándoles la oportunidad a las personas de dinamizar los pequeños negocios, mejorando así los ingresos familiares. La ayuda de la capacitación tanto en salud como en el negocio, también está el de enseñarles el hábito del ahorro.

En primera instancia se identificó sus necesidades financieras, el presente trabajo nos permitirá analizar en qué etapa se encuentran las socias de la banca comunal el beneficio que les trajo entrar a estos bancos comunales la experiencia alcanzada en el sector tanto en lo económico como lo social.

Además se dio a conocer la situación económica y social de las mujeres antes y después de ingresar a los préstamos de PROMUJER.

CONTENIDO

CAPITULO I	1
MARCO METODOLÓGICO	1
1.1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.2. ANTECEDENTES	2
1.3. JUSTIFICACIÓN	4
1.3.1. Social	4
1.3.2. Académica	4
1.3.3. Económica.....	4
1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.4.1 Identificación del problema	4
1.4.2. Formulación del problema	5
1.5. HIPÓTESIS.....	6
1.6. OBJETIVOS.....	6
1.6.1. Objetivo General.....	6
1.6.2. Objetivos Específicos.....	6
1.7. DISEÑO METODOLÓGICO.....	7
1.7.1 Método.....	7
1.7.2. Técnica.....	7
1.8. VARIABLES	7
1.8.1 Variable Dependiente.....	7
1.8.2. Variables Independientes.....	7
1.8.3. Operacionalización de las variables.....	8
1.9. DELIMITACIÓN.....	8
1.9.1. Espacial.....	8
1.9.2. Temporal.....	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	10
2.1. MARCO HISTÓRICO.....	10
2.2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.2.1. EL DINERO Y SU IMPORTANCIA EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS.....	11
2.2.1.1. Las funciones del dinero:	11
2.2.1.2. Distinción entre dinero y crédito.....	12
2.2.1.3. Propiedades deseables del dinero	13
2.2.2. LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	13
2.2.2.1. Los Costes de Transacción de los Intermediarios Financieros.....	14
2.2.2.2. Los intermediarios financieros como coaliciones con el objeto de compartir información.....	16
2.2.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.....	18
2.2.4. CANALIZACIÓN DE AHORRO HACIA LAS INVERSIONES.....	18
2.2.5. LA TASA DE INTERÉS EN EL MERCADO.....	19
2.2.5.1. Teoría Clásica del interés	21
2.2.5.2. Teoría Keynesiana del interés	29
2.2.5.3. Teoría Neoclásica Keynesiana del interés	32
2.2.5.4. Definiciones de tasa de interés	34
2.2.6. RELACIÓN ENTRE EL PRESTAMISTA Y EL PRESTATARIO.....	34
2.2.7. TEORÍA SOBRE EL CRÉDITO	37
2.2.5.1. Origen del Microcrédito.....	38
2.2.5.2. Características esenciales del crédito.....	40
2.2.5.3. Componentes esenciales del crédito.....	40

2.2.5.4. Interdependencias y estructuras institucionales del crédito:	41
2.2.8. TEORÍAS SOBRE LAS MICROFINANZAS	42
2.2.5.1. Las Instituciones Microfinancieras	48
2.2.5.2. Características de las instituciones financieras de desarrollo.	52
2.2.5.3. Tecnologías crediticias de las IMF	55
2.3. MARCO CONCEPTUAL	56
2.3.1. <i>GRUPOS SOLIDARIOS</i>	56
2.3.2. <i>BANCOS COMUNALES</i>	57
2.3.3. <i>CRÉDITO INDIVIDUAL</i>	57
2.3.4. <i>CRÉDITO ASOCIATIVO</i>	58
2.3.5. <i>LOS FONDOS ROTATIVOS</i>	59
2.4. MARCO LEGAL	60
CAPÍTULO III	62
MARCO DE DIAGNOSTICO	62
3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES	62
3.1.1. <i>HISTORIA DE PRO MUJER</i>	63
3.1.2. <i>MISIÓN INSTITUCIONAL DE PRO MUJER</i>	64
3.1.3. <i>OBJETIVO INSTITUCIONAL DE PRO MUJER</i>	64
3.2. EXPERIENCIA DE PRO MUJER EN BOLIVIA	65
3.2.1. <i>SERVICIOS QUE OFRECE PRO MUJER</i>	66
3.2.1.1. <i>SERVICIOS FINANCIEROS</i>	66
Características de servicios financieros	66
3.2.1.3. <i>Servicios no financieros</i>	68
3.3. ANÁLISIS FINANCIERO	69
3.3.1. <i>INDICADORES FINANCIEROS IFD</i>	69
3.3.2. <i>INDICADORES FINANCIEROS Y DE SALUD PRO MUJER</i>	86
3.3.2.1. <i>Indicadores de rentabilidad</i>	90
3.3.2.2. <i>Calidad de cartera</i>	91
3.3.2.2. <i>Colocación de cartera por sector económico PRO MUJER</i>	92
3.3.2.3. <i>Colocación de Cartera por montos</i>	93
3.4. CLIENTES ATENDIDOS POR PRO MUJER	94
3.5. DESCRIPCIÓN DE LA ENCUESTA	95
3.5.1. <i>Sección I Datos Generales</i>	95
3.5.2. <i>Sección II Datos de la Actividad Económica</i>	103
3.5.2.1. <i>Respecto de los trabajadores</i>	107
3.5.2.4. <i>Respecto de la compra de productos</i>	118
3.5.3. <i>Sección III Datos económicos de la actividad</i>	119
3.5.5. <i>Sección V Percepciones generales</i>	132
CAPÍTULO IV	141
MARCO DEMOSTRATIVO	141
4.1. DETERMINACIÓN DEL MODELO	142
4.2. DESCRIPCIÓN	143
4.2.1. <i>Determinación de las variables</i>	143
4.2.1.1. <i>Variable dependiente</i>	143
4.2.1.2. <i>Variables independientes</i>	144
4.3. DETERMINACIÓN DEL MODELO	144
4.4. ESTIMACIÓN DEL MODELO	145
4.5. REPRESENTACIÓN Y EXPLICACIÓN DE LOS DATOS Y CUADROS	147
4.5.1. <i>Significancia Individual</i>	147
4.5.2. <i>Significancia Global</i>	150

4.5.3. <i>Bondad de Ajuste</i>	152
4.6. DIAGNÓSTICO DEL MODELO	152
4.6.1. <i>Test de autocorrelación</i>	152
4.6.1.1. Test LM serial	153
4.6.2.1. Test Golfer Quant/test de park	154
4.6.2.2. Test de White.....	155
CAPITULO V.....	158
MARCO PROPOSITIVO.....	158
5.1. PROPUESTA DE CORTO PLAZO	158
5.2. PROPUESTA DE MEDIANO PLAZO	158
5.3. PROPUESTA DE LARGO PLAZO	158
5.4. CUMPLIMIENTO DE HIPÓTESIS Y OBJETIVOS	159
CAPITULO VI.....	161
CONCLUSIONES	161
BIBLIOGRAFÍA.....	163
ANEXOS.....	166

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1 Operacionalización de variables.	Pág.....8.
Cuadro N°2 Características de las Instituciones Microfinancieras.	Págs....52,53.
Cuadro N°3 Boletín Informativo Diciembre 2011.	Pág....69.
Cuadro N°4 Boletín Informativo Diciembre 2012.	Pág....74.
Cuadro N°5 Boletín Informativo Diciembre 2013.	Pág....78.
Cuadro N°6 Boletín Informativo Febrero 2014.	Pág....82.
Cuadro N°7 Indicadores Financieros Pro Mujer.	Pág.....86.
Cuadro N°8 Indicadores de salud Pro Mujer.	Pág....87.
Cuadro N°9 Indicadores de destino de cartera según área geográfica.	Pág....94.
Cuadro N°10 Edad de las socias.	Pág....95.
Cuadro N°11 Estado civil de las prestatarias.	Pág....96.
Cuadro N°12 Situación Conyugal.	Pág....97.
Cuadro N°13 Trabaja su cónyuge.	Pág....98.
Cuadro N°14 Número de miembros en el hogar.	Pág....99.
Cuadro N°15 Número de miembros que trabajan en el hogar.	Pág....100.
Cuadro N°16 Nivel de instrucción educativa.	Pág....101.
Cuadro N°17 Ingresos familiares.	Pág....102.
Cuadro N°18 Actividad económica de desempeño.	Pág....103.
Cuadro N°19. Tipo de actividad económica	Pág.....104.
Cuadro N° 20 Forma de desarrollo de la actividad económica.	Pág..... 105.
Cuadro N° 21 Antigüedad de la actividad económica.	Pág..... 106.
Cuadro N° 22 Trabaja sola en su actividad económica.	Pág..... 107.
Cuadro N° 23 Nro. De personas que ayudan en su Act. Eco.	Pág..... 108.
Cuadro N° 24 Personas ajenas o familia.	Pág.... 109.
Cuadro N° 25 Perciben remuneración.	Pág..... 110.
Cuadro N° 26 Generaba buenos ingresos antes de Promujer.	Pág.... 111.
Cuadro N° 27 Cambios después de Promujer.	Pág.... 112

Cuadro N° 28 Que le ayudó.	Pág....113.
Cuadro N° 29 Ingresos extras fuera de la Act. Eco.	Pág.....114.
Cuadro N° 30 Respecto al negocio.	Pág....115.
Cuadro N° 31 Respecto a los productos.	Pág....118.
Cuadro N° 32 Capital de operación inicial.	Pág.....119.
Cuadro N° 33 Ventas estimadas de los productos.	Pág.....121.
Cuadro N° 34 Entrada de ingresos.	Pág.....122.
Cuadro N° 35 % de ganancia destinada al pago del crédito.	Pág.....123.
Cuadro N° 36 Capital que aumento.	Pág.....124.
Cuadro N° 37 Experiencia en solicitud de créditos.	Pág.....125.
Cuadro N° 38 Deudas en otras instituciones.	Pág.....126.
Cuadro N° 39 Porque eligió Promujer.	Pág....127.
Cuadro N° 40 Número de ciclos que participo.	Pág....128.
Cuadro N° 41 Monto actual del microcrédito.	Pág.....129.
Cuadro N° 42 Destino del microcrédito.	Pág....130.
Cuadro N° 43 Otros ahorros en otras instituciones.	Pág....131.
Cuadro N° 44 Destino del ahorro.	Pág....131.
Cuadro N° 45 Mejoras en sus ingresos.	Pág....132.
Cuadro N° 46 Mejores ingreso destino gastos familiares.	Pág....133.
Cuadro N° 47 Las capacitaciones fueron beneficiosas.	Pág....134.
Cuadro N° 48 Capacitaciones negocio fueron beneficiosas.	Pág....135.
Cuadro N° 49 Con el microcrédito aumento sus ventas.	Pág....136.
Cuadro N° 50 Inicio otros negocios.	Pág....137.
Cuadro N° 51 Existe mayor valoración familiar.	Pág....138.
Cuadro N° 52 Como considera los benéficos del microcrédito.	Pág....139.
Cuadro N° 53 Cumplimiento de hipótesis y objetivos.	Pág....159.

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N°1 Intermediarios financieros	Pág....19.
Gráfico N°2 Consumo presente y consumo futuro.	Pág....23.
Gráfico N°3 Dependencia del ahorrista e inversionista.	Pág....25.
Gráfico N°4 Equilibrio de la tasas de interés en el mercado.	Pág.....26.
Gráfico N°5 Ahorro.	Pág....27.
Gráfico N° 6 Exceso de oferta y demanda.	Pág....31.
Gráfico N° 7 Evolución de la cartera urbana- rural Dic. 2011.	Pág....70.
Gráfico N° 8 Evolución de prestatarios por genero Dic. 2011.	Pág....71.
Gráfico N° 9 Evolución de porcentaje de mora Dic. 2011.	Pág....71.
Gráfico N° 10 Destino de cartera Rural % Dic. 2011.	Pág....72.
Gráfico N° 11 Destino de cartera Urbana % Dic 2011.	Pág....73.
Gráfico N° 12 Evolución de la cartera urbana-rural Dic. 2012.	Pág....74.
Gráfico N° 13 Evolución de prestatarios por genero Dic. 2012.	Pág....75.
Gráfico N° 14 Evolución de porcentaje de mora Dic. 2012.	Pág....76.
Gráfico N° 15 Destino de cartera Rural % Dic. 2012.	Pág....76.
Gráfico N° 16 Destino de cartera Urbana % Dic 2012.	Pág....77.
Gráfico N° 17 Evolución de la cartera urbana-rural Dic. 2013.	Pág....78.
Gráfico N° 18 Evolución de prestatarios por genero Dic. 2013.	Pág....79.
Gráfico N° 19 Evolución de porcentaje de mora Dic. 2013.	Pág....80.
Gráfico N° 20 Destino de cartera Rural % Dic. 2013.	Pág....80.
Gráfico N° 21 Destino de cartera Urbana % Dic 2013.	Pág....81.
Gráfico N° 22 Evolución de la cartera urbana-rural Feb. 2014.	Pág....82.
Gráfico N° 23 Evolución de prestatarios por genero Feb. 2014.	Pág....83.
Gráfico N° 24 Evolución de porcentaje de mora Feb. 2014.	Pág....84.
Gráfico N° 25 Destino de cartera Rural % Feb. 2014.	Pág....84.
Gráfico N° 26 Destino de cartera Urbana % Feb. 2014.	Pág....85.
Gráfico N° 27 Evolución de la cartera.	Pág....88.
Gráfico N° 28 Evolución de cartera Julio 11- Enero 14.	Pág....88.
Gráfico N° 29 Evolución de cartera bruta.	Pág....89.

Gráfico N° 30 Resultado Neto.	Pág....90.
Gráfico N° 31 Cartera vigente.	Pág....91.
Gráfico N° 32 Cartera vencida.	Pág....91.
Gráfico N° 33 Cartera bruta.	Pág....92.
Gráfico N° 34 Indicadores de colocación de cartera.	Pág....92.
Gráfico N° 35 Colocación de cartera por montos.	Pág....93.
Gráfico N° 36 Número de clientes.	Pág....94.
Gráfico N° 37 Edad de las socias.	Pág....95.
Gráfico N° 38 Estado civil.	Pág....97.
Gráfico N° 39 Situación conyugal.	Pág....98.
Gráfico N° 40 Trabaja su cónyuge.	Pág....99.
Gráfico N° 41 Número de miembros.	Pág....100.
Gráfico N° 42 Numero de miembros que trabajan en el hogar.	Pág....101.
Gráfico N° 43 Nivel de instrucción educativa.	Pág....102.
Gráfico N° 44 Ingresos familiares.	Pág....103.
Gráfico N° 45 Actividad económica de desempeño.	Pág....104.
Gráfico N° 46 Tipo de actividad económica.	Pág....105.
Gráfico N° 47 Forma de desarrollo de la actividad económica.	Pág....106.
Gráfico N° 48 Antigüedad de la actividad económica.	Pág....107.
Gráfico N° 49 Trabaja sola en su actividad económica.	Pág....108.
Gráfico N° 50 Nro. De personas que le ayudan en su Act. Eco. .	Pág....109.
Gráfico N° 51 Las personas son ajenas o familia.	Pág....110.
Gráfico N° 52 Perciben remuneración.	Pág....111.
Gráfico N° 53 Percibía buenos ingresos.	Pág....112.
Gráfico N° 54 Cambios registrados en la actividad económica.	Pág....113.
Gráfico N° 55 Que le ayudo.	Pág....114.
Gráfico N° 56 Percibe otras ingresos fuera de su Act. Eco. .	Pág....115.
Gráfico N° 57 Dedicar tiempo a su actividad económica.	Pág....116.
Gráfico N° 58 Tiempo dedicado a la actividad económica.	Pág....117.
Gráfico N° 59 Lleva registros de su actividad económica.	Pág....117.
Gráfico N° 60 Forma de almacenamiento de mercadería.	Pág....118.

Gráfico N° 61 Forma de pago de mercadería.	Pág....119.
Gráfico N° 62 Capital de operación inicial.	Pág....120.
Gráfico N° 63 Ventas en montos.	Pág....121.
Gráfico N° 64 Entrada de ingresos.	Pág....122.
Gráfico N° 65 % de ganancia destina al pago del crédito.	Pág....123.
Gráfico N° 66 Destino del crédito en cuanto a capitales.	Pág....124.
Gráfico N° 67 Experiencia en obtener microcréditos.	Pág....125.
Gráfico N° 68 Deudas en otras instituciones.	Pág....126.
Gráfico N° 69 Porque eligió Promujer.	Pág....127.
Gráfico N° 70 Numero de ciclos que participa.	Pág....128.
Gráfico N° 71 Monto actual del microcrédito.	Pág....129.
Gráfico N° 72 A cual capital va destinado su microcrédito.	Pág....130.
Gráfico N° 73 Otros ahorros en otra instituciones.	Pág....131.
Gráfico N° 74 Destino de los ahorros.	Pág....132.
Gráfico N° 75 Mejora en sus ingresos.	Pág....133.
Gráfico N° 76 Dispone de más ingresos para gastos familiares.	Pág....134.
Gráfico N° 77 Las capacitaciones comerciales fueron beneficiosas.	Pág....135.
Gráfico N° 78 Capacitaciones en negocio fueron beneficiosas.	Pág....136.
Gráfico N° 79 Con el microcrédito aumento sus ventas.	Pág....137.
Gráfico N° 80 Inicio otros negocios.	Pág....138.
Gráfico N° 81 Valoración familiar.	Pág....139.
Gráfico N° 82 Benéficos del microcrédito.	Pág....140.
Gráfico N° 83 Diagrama de dispersión.	Pág....145.
Gráfico N° 84 Diagrama de dispersión.	Pág....145.
Gráfico N° 85 Modelo Econométrico.	Pág....146.
Gráfico N° 86 Diagrama de ajustes.	Pág.....147.
Gráfico N° 87 Significancia individual.	Pág....148.
Gráfico N° 88 Significancia global.	Pág....151.
Gráfico N° 89 Bondad de ajuste.	Pág....152.
Gráfico N° 90 Test de autocorrelacion.	Pág....153.
Gráfico N° 91 Test LM.	Pág....153.

Gráfico N° 92 Test de park.	Pág....154.
Gráfico N° 93 Test de White.	Pág....155.
Gráfico N° 94 Test de multicolinealidad.	Pág....156.
Gráfico N° 95 Test de jarquebera.	Pág....157.

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO

1.1. INTRODUCCIÓN

En los años 80 a consecuencia de las políticas de Relocalización implementadas por el gobierno, se provocaron despidos masivos del sector público y la migración del campo a la ciudad de los distintos sectores afectados, principalmente mineros. Estos sectores afectados emprendieron microempresas acelerando el crecimiento del sector informal.

La no otorgación de crédito a estos sectores, definidos como no rentables por la banca tradicional, generó la institución de ONG´s para otorgarles acceso al microcrédito.

Es importante hacer un análisis de la microempresa porque constituye un motor importante para el desarrollo del país, la microempresa actualmente está conformada por tres sectores (producción, comercio y servicios), y se fue incrementando a lo largo del tiempo, este estrato de la sociedad es una fuente potencial que necesita ser atendido, y tener un apoyo directo para que estas personas puedan emprender una actividad económica.

Con el presente trabajo se identificó que es posible mejorar la calidad de vida de las familias, mediante lo microcréditos que proporcionan los banco comunales de una forma real, imparcial, analizando la capacidad de los mismos para cumplir este objetivo e identificar las acciones necesarias para fortalecer y canalizar su función de desarrollo local.

De esta manera, se toma como caso de estudio a la institución de Promujer, en el que a través de una evaluación a las prestatarias se determinó el impacto

económico que produce los microcréditos en las actividades de usuarias, en el área urbana de la ciudad de La Paz. Tomando en cuenta, que Promujer presta servicios financieros desde el año de 1991 mediante grupos solidarios, dirigidas a mujeres en condición de exclusión socioeconómica, desarrollando sus destrezas administrativas innatas.

1.2. ANTECEDENTES

El microcrédito apareció en India hace, bajo 3 grandes formas: los tradicionales usureros, las agrupaciones de comerciantes, y las asociaciones de ahorro y crédito rotativo, los microcréditos se desarrollaron de manera significativa en los años 70, bajo la impulsión de Muhammad Yunus, economista Bangladeshí, fundador de la organización Grameen y premio Nobel de la paz en 2006¹.

En Latinoamérica, países como México, Guatemala, Honduras, Perú, entre otros han aplicado la figura del Banco Comunal adaptado a las necesidades propias de cada región, como un sistema de microcrédito para atender a sectores de la población de menores ingresos, otorgando un valor agregado al buscar mejorar las condiciones de vida de la población a quienes está dirigido².

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovadores de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80. Impulsado por la confederación de Empresarios Privados de Bolivia, e instituciones internacionales, creándose de esta manera PRODEM 1986 (Promoción y el Desarrollo de la Microempresa).

¹ Diccionario Económico Sonia Martín López <http://www.expansion.com/diccionario/economico/microcreditos.html>.

² Cooperativas Bancos Comunales en Venezuela (Hermen y Coromoto Aguilar Gonzales).

Además de PRODEM, se crearon otras ONG's para atender al mercado microempresarial con la aplicación de diferentes metodologías crediticias:

1. FADES 1986, (Fundación para Alternativas de Desarrollo), orientada al ámbito rural, reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo"
2. FIE 1985 (Centro de Fomento a Iniciativas Económicas), pionera en la metodología "individual."
3. IDEPRO 1986 (Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva), cuyo objetivo es de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros.
4. PRO-CRÉDITO 1986 organización con la metodología de tipo "individual".

El éxito que logro esta institución le motivo a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995.

En 1991 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población³.

La banca comunal es una asociación de personas sin distinciones raciales, políticos, religiosos, que se conforman en las comunidades, ya sean urbanas o rurales, con el objeto de obtener crédito, que les permita a partir del financiamiento crediticio, desarrollar proyectos productivos de servicio o de comercio, por medio de los cuales se garantiza ingresos familiares, se genera empleo en la comunidad, y se pone en práctica el ahorro⁴.

³ "El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia" La Paz 1997 Tatiana Guzmán FUNDAPRO

⁴ Definición tomada de: "Organización de Banco Comunales". FUNDACIÓN 4i-2000. Enero 1999).

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Social

En Bolivia con la implementación de los microcréditos a partir de los años 80, por medio de la creación de las ONG's, se pudo controlar de manera sostenible el desempleo que provoco el decreto supremo 21060 con la llamada política de relocalización que dejo a varios sectores sin empleo, y la migración campo ciudad, por ello que socialmente los microcréditos coadyuvan la pobreza, el desempleo y por medio de los mismos se dan las mejoras de calidad de vida.

1.3.2. Académica

Permitirá conocer las diferentes particularidades de los bancos comunales como un instrumento importante para la mejora en la calidad de vida de las personas que acceden a los microcréditos. Con el análisis económico del segmento de población a estudiar.

1.3.3. Económica

Se interpretaran los datos obtenidos por encuestas realizadas a las socias del banco comunal, con la utilización de la microeconomía, estadística y econometría, para obtener como resultado datos de indicadores económicos.

1.4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.4.1 Identificación del problema

Se identificó distintos problemas en cuanto al tema de investigación, se mencionan los siguientes:

- No existe garantía real: Los bancos comunales tienen la característica de tener la garantía mancomunada lo que se refiere las socias que forman un

grupo solidario o comunal se garantizan entre ellas y al no existir garantías reales, algunos miembros de estos bancos no pagan sus cuotas y los demás miembros para evitar entrar en mora y ser castigados terminan por pagar esta cuota.

- No existe información fidedigna acerca del destino de los microcréditos: las personas que acceden a los microcréditos, no en todas las oportunidades otorgan información verídica de la utilización de los recursos, ya que algunas personas sacan un microcrédito para pagar otra deuda con otra institución y no así para mejorar o incrementar su negocio, es de esta manera que caen en mayor desempleo y pobreza.
- Las tasas de interés son elevadas: Muchas de estas instituciones tienen tasas de interés elevadas, pero en un determinado momento cuando las personas se ven en la necesidad de dinero, ven esta la mejor opción de acceder a un microcrédito no les importa la tasa de interés ya que su primordial tarea en ese momento es sacar adelante a sus familias.
- Los microcréditos con la tecnología de banco comunal ayuda a las personas que por razones de no contar con una propiedad de bien inmueble, para garantía del préstamo puedan acceder una posibilidad de desarrollo personal y familiar, ya que de esta manera se ayuda a las familias de escasos recursos y crecen las Microfinanzas.

1.4.2. Formulación del problema

Determinar si los microcréditos son utilizados para apoyar a la microempresa a incrementar su capital de operación, o en su defecto, son utilizados para otras actividades o el autoconsumo.

Realizando la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los beneficios económicos que provocan el acceso al microcrédito de Promujer, sobre las actividades económicas de las prestatarias en el capital de operación del área urbana del Departamento de La Paz?

Por lo que el microcrédito otorgado por PRO MUJER Bolivia se menciona que ayuda al beneficiario o cliente a proveerse de medios como insumos, mercadería, maquinas, herramientas, etc. Que le brindan la posibilidad de obtener mayores ingresos económicos, con el mejor desempeño de su actividad económica y por lo tanto la capacidad de incrementar los ingresos de su familia, es así que se plasma los impactos en las clientas de PRO MUJER en el Departamento de La Paz.

1.5. HIPÓTESIS

“LOS MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO COMUNAL PROMUJER TIENEN UN EFECTO DE VALOR SOBRE EL CAPITAL DE OPERACIÓN Y EMPODERAMIENTO DE LAS PRESTATARIAS”.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. Objetivo General

- Evaluar el beneficio económico de los microcréditos otorgados por la banca comunal PRO MUJER, en el incremento del capital de operación en el desarrollo de las actividades económicas de las socias.

1.6.2. Objetivos Específicos

- Analizar el destino de los microcréditos otorgados por el banco comunal Promujer.
- Identificar los cambios en los ingresos de la actividad económica de las

socias.

- Determinar los cambios registrados en el incremento de capital de operación.
- Evaluar los cambios efectuados en las familias con relación a usuarias e ingresos familiares.

1.7. DISEÑO METODOLÓGICO

1.7.1 Método

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

1.7.2. Técnica

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

1.8. VARIABLES

1.8.1 Variable Dependiente

X_1 : Capital de Operación después del Crédito.

1.8.2. Variables Independientes

Y_1 : Capital de Operación antes del crédito.

Y₂: Ingreso Familiar.

Y₃: Monto del Crédito.

1.8.3. Operacionalización de las variables

Cuadro N°1 Operacionalización de variables.

Variable	Tipo	Dimensión	Técnica
Monto del Crédito.	Financiero.	Bs.	Muestreo y análisis estadístico.
Ingreso familiar.	Económica.	Bs/mes.	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Capital de operación anterior a ingresar a Promujer.	Económica.	Bs.	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Capital de operación después del crédito	Económica.	Bs.	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Destino del crédito (dummy 1)	Económica.	Bs.	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Tasa de Interés (dummy2)	Social.	si/no	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Metodología crediticia (dummy3)	Social.	Comunal, individual, grupal.	Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Stock creación de inventarios (dummy4)	Social.		Muestreo y análisis estadístico encuestas.
Modalidad de venta (dummy5)	Social.		Muestreo y análisis estadístico encuestas.

Elaboración propia.

1.9. DELIMITACIÓN

1.9.1. Espacial

La investigación se realiza en las agencias de Pro mujer, ubicadas en el departamento de La Paz, por lo que sus interpretaciones deben referirse

únicamente a la ciudad de La Paz.

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

El análisis se realiza en torno a una población de usuarias mujeres, por el mismo enfoque de la institución. Tomando en cuenta sus zonas peri urbanas y urbanas donde se encuentran ubicadas las filiales de Promujer.

1.9.2. Temporal

El estudio es de tipo transversal y no de series de tiempo, por lo que toma en cuenta la encuesta realizada en el periodo de Mayo de 2014, debido a que en ese periodo no presentó problemas exógenos que influyan en sus actividades económicas.

Para el cálculo de tamaño de muestra cuando el universo es finito, es decir contable, primero debe conocer "N" ó sea el número total de casos esperados Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población la formula estaría representada por:

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. MARCO HISTÓRICO

Se destaca que fue Muhammad Yunus⁵, profesor de economía en la universidad de Chittagong Bangladesh, quien después de haber hecho un doctorado en los Estados Unidos de América, y volver a su país, comenzó a preocuparse por los elevados niveles de pobreza y por la situación económica que empeoraba cada día.

Fue así que empezó su lucha contra la pobreza en el año 1974 durante una hambruna que paso la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Fue así que Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio en las posibilidades de vida de alguien, de sobrevivir sin otra alternativa.

Como reseña se sabe que el primer préstamo que dio fue de 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, y de cuya venta los beneficios de reflejaron en ella y en los miembros de su familia, en esa época los bancos tradicionales no estaban interesados en realizar ese tipo de préstamos, ya que consideraban que existía un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero.

Fue de esta manera que en el año 1976, Yunus fundo el Banco Grameen⁶ para realizar préstamos a los más necesitados de Bangladesh. Fue desde entonces que el banco Grameen ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2.4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución del

⁵ Yunus Muhammad. "Hacia un mundo sin pobreza". Santiago de Chile. 2 Ed Andrés Bello. 1998. Págs. 131-269

⁶ Los Microcréditos surgieron de forma paralela y casi al mismo tiempo en Asia con el Banco Grameen y en América Latina con acción Internacional, ambas instituciones que al inicio no tenían nada que ver en cuanto a actividades y forma de trabajo, fueron tomando la misma dirección y enfoque y fueron aprendiendo de sus errores y experiencias.

préstamo el banco empleo un sistema de “Grupos Solidarios”, que son pequeños grupos informales que solicitan prestamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. EL DINERO Y SU IMPORTANCIA EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El dinero ⁷se refiere a cualquier medio de intercambio generalmente aceptado, en lo común se acepta como dinero a los billetes, y monedas. Pero el dinero también puede incluir otros elementos: uno de los elementos más importantes en cualquier medición del dinero circulante lo, constituyen los saldos en cuenta corriente.

El dinero se puede considerar como un activo o valor, los bienes en forma de dinero tienen la característica única, que pueden ser intercambiados directamente por otro activo cuyo atributo se conoce como liquidez del dinero.

Para analizar la actividad económica⁸ en su conjunto, una de las medidas más comunes el Producto Nacional Bruto que se define como el valor de dólares de todos los bienes y servicios finales que se producen anualmente en la economía, existiendo una relación entre el dinero y le ingreso nominal.

2.2.1.1. Las funciones del dinero⁹:

- A) Medio de pago: Significa que quienes participan en el mercado lo aceptan como pago.

⁷ Leroy R. y Pulsinell R. “Moneda y Banca”. Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 15

⁸ Leroy R. y Pulsinell R. “Moneda y Banca”. Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 15 y 16

⁹ Leroy R. y Pulsinell R. “Moneda y Banca”. Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Págs. 16, 17,18 y 19.

- B) Como depósito de valor: El mantener dinero bajo depósito de valor sobre ciertas circunstancias implica que el tenedor tenga que incurrir en un costo, los tenedores de dinero en efectivo y cuentas corrientes pagan un costo de oportunidad.
- C) Unidad de cuenta (patrón monetario): Una unidad de cuenta es una forma de asignar valor específico a los bienes y servicios económicos. De esta forma, como unidad de cuenta la unidad monetaria se utiliza para medir el valor de los bienes y servicios relacionados con otros bienes y servicios.
- D) Como patrón de pago diferido: Esta función involucra simultáneamente el uso del dinero como medio de pago y unidad de cuenta. Las deudas generalmente se definen como en términos de unidad de cuenta, estas se pagan con un medio de pago monetario, la deuda determinada está en una cantidad de dólares y se paga en efectivo o por medio de un cheque.

2.2.1.2. Distinción entre dinero y crédito

El dinero¹⁰ es el activo más líquido en el cual la gente decide tener parte de su riqueza. El crédito¹¹ por otra parte, se refiere al poder de compra otorgado o puesto a disposición de los prestatarios. El mercado crediticio permite a aquellos individuos que no están dispuestos a esperar para adquirir bienes o poder de compra poseer más de estos como poder de compra ahora sin duda esta impaciencia tiene un precio: la tasa de interés.

¹⁰ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 20.

¹¹ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 20.

2.2.1.3. Propiedades deseables del dinero¹²

Como mínimo tiene 5 propiedades:

- a) Portabilidad: Debe ser fácilmente portable y transferible, para realizar compra en distintos sitios.
- b) Durabilidad: Debe contar con la cualidad de duración física.
- c) Divisibilidad: Debe poder ser fácilmente divisible en partes iguales, para permitir la compra de unidades más pequeñas.
- d) Uniformidad: El dinero debe estar estandarizado, sus unidades deben ser de igual calidad y sin que existan diferencias físicas entre sí.
- e) Reconocimiento: Es dinero debe ser fácilmente reconocible.

2.2.2. LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Es un agente económico especializado en las actividades de compra y venta (simultanea) de contratos y títulos financieros¹³.

Es similar al concepto de intermediario (vendedor al por menor), el cual es el agente que compra determinados bienes o servicios a los productores y los vende a los consumidores finales, la existencia de los intermediarios se da por la presencia de fricciones en las tecnologías de transacción.

Gráfico N° 1 Intermediarios financieros.



Fuente: Freixas X. y Rochet J. "Economía Bancaria".
Elaboración propia

¹² Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 20.

¹³ Freixas X. y Rochet J. "Economía Bancaria". Ed. Banco Bilbao Vizcaya. Pág. 17.

Los bancos pueden pensarse como vendedores al por menor de títulos financieros: es decir que compran títulos que emiten los prestatarios (conceden préstamos) y los venden a los prestamistas (reciben depósitos).

Las actividades bancarias se caracterizan por dos razones importantes:

- a) Se ocupan (al menos en parte) de contratos financieros (préstamos y depósitos), que no pueden revenderse (negociarse) fácilmente, a diferencia de los títulos financieros (acciones y bonos), que son anónimos es decir que no importa la identidad el titular y por lo tanto es negociable.
- b) Las características de los contratos o de los títulos emitidos por las empresas (prestatarios) normalmente son diferentes de las características de los contratos o los títulos que desean los inversionistas (depositantes)¹⁴.

Los costes físicos y tecnológicos desempeñan un papel histórico en la aparición de los intermediarios financieros, los avances en las telecomunicaciones y la informática, al igual que el desarrollo de los instrumentos financieros, todo ello implica que los intermediarios financieros desaparecerían si no existieran otros tipos de costes de transacción.

2.2.2.1. Los Costes de Transacción de los Intermediarios Financieros

El porqué de la existencia de los intermediarios financieros es entender la diferencia entre sus factores y productos, cuya actividad principal es la transformación de títulos financieros. En efecto transforman depósitos de vencimiento conveniente, como depósitos a la vista (cuya cantidad mínima no está sujeta a restricción alguna y cuyo riesgo es bajo), en préstamos no negociados (cuyo vencimiento y cuantía son mayores y que tiene riesgo crediticio).

¹⁴ Freixas X. y Rochet J. "Economía Bancaria". Ed. Banco Bilbao Vizcaya. Pag.18.

Por ello los intermediarios financieros suministran servicios de transformación de:

- Divisibilidades.
- Vencimientos.
- Riesgos.

La existencia en un modelo de las economías de escala y alcance hacen que resulte eficaz que unidades independientes se especialicen en la transformación de los activos financieros emitidos por los prestatarios, el origen de las economías de alcance y economía de escala es por la existencia de costes de transacción, estos costes de transacción son mucho más complejos, ya que no solo incluye los coste monetarios sino también los coste de búsqueda, costes de supervisión y auditoria¹⁵.

- 1) Las economías de alcance.- Existían economías de alcance entre la actividad de cambiar dinero y la de custodia, pero cuando nos referimos a la banco universal, cuando hablamos de economías de alcance nos referimos esencialmente a los servicios de pago y de depósito.

Para explicar la existencia de banca universal, deberá existir economías de alcance entra las actividades de depósito y la de crédito, en un modelo de localización en el cual los agentes estas dispersos geográficamente y se encuentran frente a los costos de transporte, en tal situación es más eficaz que sea la misma empresa o sucursal la que ofrezca servicios de depósitos y créditos en un único lugar.

Las economías de alcance se explican entra las actividades de crédito y de depósito, es acá donde entran las asimetrías en la información; por ellos si los prestamistas dudan de la solvencia crediticia de los prestatarios, confiaran más en los que conocen mejor. De igual manera se los depositantes no conocen el verdadera valor de los proyectos arriesgados, es posible que acepten participar en la financiación de estos proyectos si saben que su banquero tiene un interés personal en ellos.

¹⁵ Freixas X. y Rochet J. "Economía Bancaria". Ed. Banco Bilbao Vizcaya. Pags.21-24.

2) Las economías de escala.- Naturalmente una justificación evidente de la intermediación es la presencia de costes fijos de transacción o, en términos más generales, de rendimientos crecientes en la tecnología de transacción. Así, si en una transacción financiera cualquiera lleva aparejada una comisión fija, los depositantes (o los prestatarios) tenderán a formar coaliciones y comprarán (o venderán) juntos con el fin de repartirse los costes de transacción (no valido para costes de transacción proporcionales).

Otro tipo de economías de escala relacionada con el seguro de liquidez, una gran coalición de inversores puede invertir en títulos no líquidos pero más rentables y conservar al mismo tiempo suficiente liquidez para satisfacer las necesidades de cada inversor. Para poder entender lo que son las economías de escala otra vez haremos referencia a las asimetrías en la información, las mismas que son importantes para explicar la superioridad de los bancos frente a los mercados financieros en la provisión de un seguro de liquidez.

2.2.2.2. Los intermediarios financieros como coaliciones con el objeto de compartir información¹⁶

El supuesto de que todos los modelos es el que los empresarios están mejor informados que los inversores sobre la calidad de los proyectos que quieren desarrollar. Este de “información oculta” o “selección adversa”, tal paradigma puede generar economías de escala en las actividades de petición y concesión de préstamos y permite interpretar los intermediarios financieros como coaliciones cuyo objetivo es compartir la información.

¹⁶ Freixas X. y Rochet J. “Economía Bancaria”. Ed. Banco Bilbao Vizcaya. Pags.28-

Es así que se puede resolver en parte el problema de la selección adversa ya que es posible distinguir entre proyectos buenos de los malos, según su nivel de autofinanciación. Pero si los empresarios son reacios al riesgo, esta transmisión de señales es costosa ya que los empresarios buenos se ven obligados a conservar una parte del riesgo de su proyecto. Por ello si los empresarios forman coaliciones interpretan como intermediarios financieros, pueden conseguir mejores condiciones de financiamiento que individualmente.

- Mercados de capitales con selección adversa.- Se da cuando se tiene un información privada y que los inversores no pueden identificar a los distintos empresarios, el precio de las acciones es el mismo para todas las empresas, y en lo general solo venden su proyecto los empresarios cuyo rendimiento esperado es más bajo. El equilibrio de mercado de capitales con selección adversa se caracteriza, por un precio de las acciones y un punto de corte, tal que se satisfacen las relaciones, el resultado del equilibrio es ineficiente y acá radica el problema de la selección adversa, por ello la prima de riesgo tiene que compensar el efecto de la selección adversa
- Cuando no se satisface en equilibrio de mercado, los empresarios dotaos de proyectos de buena calidad prefieren autofinanciarse a vender todos su proyectos a un bajo precio, pueden limitarse a una autofinanciación parcial intentando convencer a los inversionistas que los demás empresarios están dotados de proyectos de baja calidad.
- Coaliciones prestatarios.- En presencia de selección adversa, las coaliciones de prestatarios pueden obtener mejores resultados que cada uno por separado, ya que podrían muestran mejores rendimientos.

2.2.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

Las diversas actividades económicas que tienen lugar en la economía, se desarrollan bajo inversiones, plasmadas a través de dos fuentes: 1) el uso de recursos familiares tanto para infraestructura y equipamiento, como capital de trabajo, 2) el uso de recursos de intermediación financiera. Y de entre las dos fuentes de financiamiento el segundo es de mayor importancia por el tema de capital de trabajo en el desarrollo de una empresa, en particular el micro empresarial.

En una economía con normal desenvolvimiento existen los inversionistas por un lado y por otro los ahorradores, entre estos dos actores se realiza una relación a través de bancos, quienes desarrollan la intermediación financiera, es así que si los inversionistas desean ampliar sus actividades comerciales o simplemente iniciar una nueva actividad económica, lo hacen consumiendo una menor parte de su ingreso y negociando los bienes reales que adquieren, por bienes de inversión. Y es así que a medida de que las demandas de inversión se desarrollan, se desarrolla el sistema financiero.¹⁷

Los inversionistas obtienen crédito bajo un precio, por uso en un tiempo determinado de dinero de prestamistas, generando los mercados de créditos. Debido ha:

- Que las familias poseen distintas preferencias de consumo en el tiempo (Presente vs. Futuro)
- Las empresas pueden hacer inversiones de ampliación y/o equipamiento que sean suficientemente rentables para permitirles devolver el interés¹⁸

2.2.4. CANALIZACIÓN DE AHORRO HACIA LAS INVERSIONES

¹⁷ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág.52.

¹⁸ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág.52.

Los mercados financieros cumplen la función de canalizar fondos de ahorro hacia las inversiones por parte de las empresas. Existen dos grupos básicos que son por un lado las familias y las empresas. Aquellas familias o empresas cuyos gastos son superiores a sus ingresos son prestatarias netas; aquellas cuyos gastos son inferiores a sus ingresos son ahorradoras netas. Determinadas familias o empresas pueden ser ahorradoras netas o prestatarias netas; sin embargo, como grupo, las familias son ahorradoras netas y las empresas prestatarias netas.¹⁹

2.2.5. LA TASA DE INTERÉS EN EL MERCADO

La tasa de interés es algo que se determina en el mercado monetario, se entiende que quien obtiene un préstamo es decir una determinada cantidad de bienes, por un tiempo también determinado, debe devolver a su original propietario la misma cantidad de bienes más un monto adicional, que es el interés, siendo la relación de este monto adicional respecto al monto inicialmente recibido, la tasa de interés.²⁰

La teoría clásica considera a la tasa de interés como el precio de capital, determinado por la oferta y demanda de capitales en el mercado de capitales, o lo que es lo mismo decir, por el proceso ahorro-inversión, esta teoría está establecida por factores reales.²¹

La teoría Keynesiana califica a la tasa de interés como el precio del dinero, determinado por la oferta y demanda de dinero en el mercado monetario. A esta teoría se la conoce como la teoría monetaria de la tasa de interés, ya que la misma se establece como factores monetarios.²²

Existe una diferencia entre interés y tasa de interés, definimos a interés como la cantidad de dinero que reciben los prestamistas cuando conceden un crédito; la

¹⁹ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 53.

²⁰ Méndez M. Armando. "Economía Monetaria". Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169.

²¹ Méndez M. Armando. "Economía Monetaria". Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169.

²² Méndez M. Armando. "Economía Monetaria". Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169

tasa de interés es igual a los interés pagados proporcionales a la cantidad prestada.²³

Por ello podemos afirmar que la tasa de interés nace del poder adquisitivo que tendrá en el presente y/o futuro una determinada cantidad de dinero. La tasa de interés se transforma en dicho entender en el precio que se paga por uso del crédito. La tasa de interés suministra información a la familia ahorrista para negociar su poder adquisitivo presente por poder adquisitivo futuro.

Es así que como ejemplo podemos afirmar que, si existe una tasa de interés de 5% del mercado crediticio, por cada Bs. 100, obtendrá Bs. 5, en un año, 10 en dos años, 15, en tres años, y así sucesivamente. Es por esta razón que preferirá consumir a futuro.

Pero al contrario sucede con los inversionistas si deciden prestarse a esa tasa de interés es porque suponen obtener una tasa mayor del 5% como tasas de ganancia y se prestara si obtienen una tasa mayor a la del 5%.²⁴

En el caso de la oferta de créditos, en el mercado crediticio, sucede que a tasa de interés más altas las familias y las empresas desearan convertirse en prestamistas netos, encontrando que es mejor ahorrar más de sus ingresos para obtener mayores ingresos futuros. Las empresas ven que no podrán pagar altas tasas de interés. La demanda de crédito, en la que a medida que disminuye la tasa de interés un mayor número de personas prefieren ser prestatarios netos, prefiriendo consumir en el presente que en el futuro. Para empresas significa más proyectos de inversión, en los que obtendrá ganancias y pagaran el interés, si otros factores se mantienen constantes.

Por en un mercado crediticio, si la tasa de interés sube de 10% a 12%, la cantidad

²³ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 87

²⁴ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Págs. 89 y 90

ofertada de créditos excede a la demanda, existiendo exceso de crédito en el mercado. Y la competencia entre prestamista para obtener ingresos en intereses forzar al mercado a bajar la tasas de interés en 10%. Y al contrario si baja de un 10% a un 8%, la cantidad demandada de créditos supera la cantidad oferta de créditos, peros in embargo la competencia entre prestatarios por acceder a un crédito elevara automáticamente la tasa de interés a un 10%. Estableciéndose dicha tasa eventualmente como punto de equilibrio porque no existen incentivos para que demandante u oferente cambien su comportamiento.

2.2.5.1. Teoría Clásica del interés ²⁵

En la teoría clásica los economistas entendían a la tasa de interés como el precio pagado por el uso del capital, y como en cualquier mercado se movía en equilibrio, cuando la demanda por capital igualaba la oferta de capital.

La oferta de capital dependería se lo que los consumidores estuviesen dispuestos a abstenerse de consumir, liberando con esta actitud recursos destinados a la producción de bienes de capital.

Por otro lado la demanda de capital dependería de la productividad de este factor es decir, de la capacidad de producir una mayor cantidad de bienes.

Al concluir que el consumo tiene utilidad para los agentes económicos se deduce que la abstención del consumo no la tiene. La abstención del consumo que da lugar al ahorro de las personas, implica una espera en el tiempo, para consumir ingresos en el futuro, por lo cual las personas enfrentan una des utilidad en el momento de ahorrar. La demanda de capitales, o demanda de inversión, sería la demanda de espera y la oferta de capitales, u oferta de ahorros, sería la oferta de espera. A partir de esta idea se podría considerar al interés como el precio de la espera, que en equilibrio igualaría la des utilidad marginal de la espera con la productividad

²⁵ Méndez M. Armando. "Economía Monetaria". Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pags.169-176.

marginal del capital.

A) La tasa de preferencia en el tiempo.-

Si las personas valoran más tener el consumo hoy y no mañana, si las personas prefieren tener X bienes hoy y no los mismos bienes mañana, quiere decir que tienen preferencia temporal.

Se conoce con el nombre de Tasa Preferencial en el Tiempo (TPT), la intensidad con la que los agentes económicos prefieren las satisfacciones presentes (consumo presente) a las satisfacciones futuras (consumo futuro). En cuanto se valora tener bienes de consumo, hoy, en lugar de tener bienes de consumo, mañana.

Si las personas prefieren la satisfacción presente a la futura, hay que preguntarse de que manera aceptarían posponer su consumo presente. En términos monetarios, supongamos que usted posee una determinada suma de dinero y otra persona le pide que se la preste, por un tiempo determinado, usted dar su capital en préstamo siempre y cuando el prestatario le ofrezca un rendimiento que sea igual a su TPT, suponiendo ausencia de cualquier riesgo crediticio. Si usted está dispuesto a realizar el préstamo, siempre y cuando la persona le devuelva su capital transcurrido un año más un diez por ciento, quiere decir que este diez por ciento está midiendo su TPT. Solo si recibe un plus se está dispuesto a posponer el consumo, que de otra manera podría darse si no se realiza el préstamo. Por lo tanto para el ahorrista la tasa de interés está expresando y midiendo su TPT.

B) Consumo presente y consumo futuro.-

Toda persona y toda sociedad se enfrenta a un dilema ¿Cuánto consumir hoy y cuánto consumir mañana? Pareciera que no existe un dilema ya que dijimos, que en general, la TPT del individuo está a favor del presente.

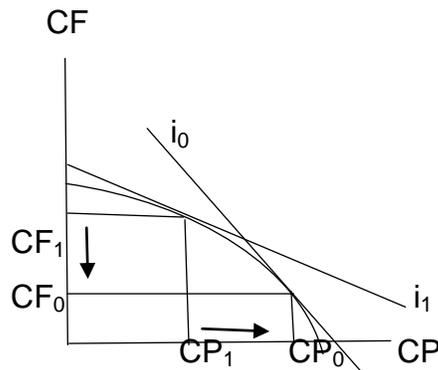
Sin embargo, el problema está en que en la medida que se tenga más consumo, hoy, no se puede aumentar el consumo en el futuro, si es que hoy, no se ahorra parte de lo producido, para convertirlo en o inversión,

proceso que permitirá agrandar la producción en el futuro y de esta manera, aumentar el consumo de mañana.

El dilema que se enfrenta es si se debe mantener el equilibrio de capital existente dedicando todos los recursos productivos para la obtención de una mayor cantidad de bienes de consumo, hoy, o alternatively, aumentar el stock de capital reduciendo, hoy, los recursos destinados a la producción de bienes de consumo.

En una sociedad autoritaria, el estado podría decidir arbitrariamente que una parte del ingreso de las personas se dedique obligatoriamente al ahorro, o en otras palabras al consumo futuro. Pero en una economía libre de mercado, esta situación no es concebible. Cada persona tiene el derecho de decidir cuánto consume y cuánto ahorra. Ya la variable económica que los agentes económicos utilizan para hacer estas elecciones precisamente la tasa de interés. Si esta es baja las personas no tiene incentivo para el consumo futuro. Si esta es elevada las personas tendrán si tendrán incentivo para el consumo futuro.

Grafico N° 2 Consumo presente y consumo futuro.



**Fuente: Economía Monetaria Lic. Méndez M. Armando.
Elaboración propia.**

Teóricamente los recursos disponibles en un momento del tiempo se destinan a dos opciones, al consumo presente (CP) y al consumo futuro (CF), que es el ahorro. Puede haber una infinita combinación de

posibilidades, pero todo aumento del consumo presente es a expensas de reducir el consumo futuro (ahorro) y viceversa. Como toda decisión, en una economía de mercado, la elección del consumidor se hace en función a precios, en función a precios relativos

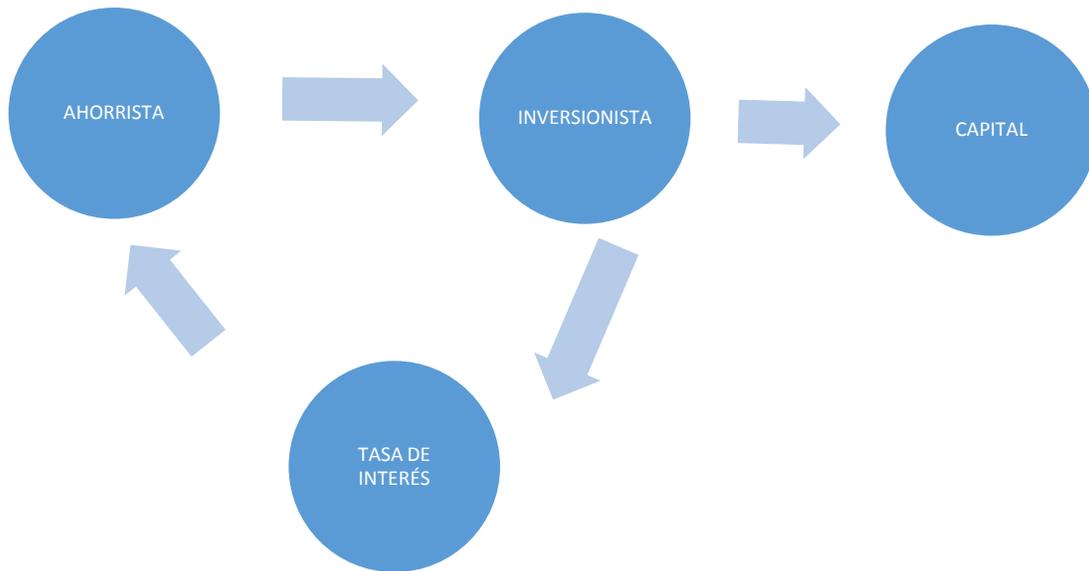
En el caso del dilema CP y CF la relación de precios que determina la combinación es la tasa de interés. La tasa de interés relaciona ambos hechos en el tiempo. Si la tasa de interés es baja, (i_0), el punto de tangencia estar determinada por la combinación CP y CF la cual será CP_0 CF_0 . Si la tasa de interés es mayor (i_1), la combinación será CP_1 CF_1 .

Lógicamente se dará que cuando más se prefiera el consumo futuro (ahorro) la curva se desplazara hacia arriba denotando con ello que se puede consumir más también en el futuro como consecuencia del ahorro de hoy. Por esta razón los individuos y las sociedad ahorran, por eso se pospone el consumo presente, porque el ahorro de hoy es el consumo del mañana.

C) La decisión de inversión :

El consumo presente que se sacrifica se dirige a la inversión. Pero para que el inversionista esté dispuesto a pagar el TPT del ahorrista debe obtener al menos un rendimiento igual a esta TPT. El ahorro de las personas se dirige a la producción de bienes de capital, los cuales tendrán un rendimiento de acuerdo a su productividad. Su productividad depende de dos aspectos: - del tiempo de duración del bien de capital y de la cantidad de bienes adicionales que se puede producir con ese stock de capital. Cuanto más dure un bien de capital de manera útil mayor será la productividad de bien de capital; cuantos más bienes produzca también mayor será la productividad. Por lo tanto, la tasa de interés que recibe el ahorrista es solo posible porque alguien es capaz de generar ese plus, y ese alguien es el inversionista. Si no hay inversión, que genere el rendimiento para pagar la tasa de interés, no hay tasas de interés. El ahorrista depende del inversionista para recibir la tasa de interés y el inversionista depende del ahorrista para obtener capital.

Grafico N° 3 Dependencia del ahorrista e inversionista.



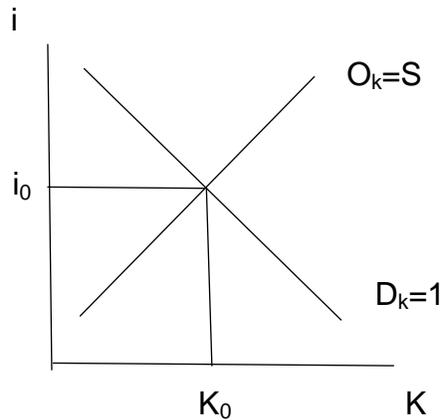
**Fuente: Economía Monetaria Lic. Méndez M. Armando.
Elaboración: Propia.**

D) La determinación de la tasas de interés:

El uso del capital está sujeto al principio de los rendimientos decreciente, como cualquier otro factor de producción, en la medida que aumenta la cantidad demandada de bienes de capital, el inversionista estar dispuesto a pagar una menor tasa de interés por los recursos invertibles. Por esta razón, la curva de demanda de bienes de capital (inversión) tiene una pendiente negativa, con relación a la tasa de interés.

Pero como la preferencia de la gente es el presente, su tasa de preferencia en el tiempo es creciente para volúmenes mayores de ahorro, la oferta de capital (ahorro) será mayor sólo a tasas de interés más altas. Ambas funciones, que tiene pendientes opuestas, se encuentran en el mercado de capitales, determinando la tasa de interés.

Grafico N° 4 Equilibrio de la tasa de interés en el mercado.



**Fuente: Economía Monetaria Lic. Méndez M. Armando.
Elaboración: Propia.**

Aunque los que ahorran no son las mismas personas que invierte, los que producen bienes de capital son diferentes a quienes demandan estos bienes, los clásicos suponen que a todo acto de ahorro le sigue un acto de inversión, lo cual es posible que suceda por la existencia del mercado de capitales, donde la tasa de interés es la variable que se ajusta a los cambios que se puedan producir ya sea en la función de ahorros o la función de inversión. Todo aumento de ahorro significa disminución de la demanda de bienes de consumo, por lo que los recursos destinados originalmente a bienes de consumo se trasladan a la producción de bienes de capital.

La tasa de interés i_0 se denomina en la teoría clásica como la tasa natural de interés y que es aquella que la economía determina cuando se encuentran en pleno empleo.

E) Contribución de Wicksel:

La contribución de Wicksel aborda la cuestión de ¿Cómo afecta los cambios en la cantidad de dinero en circulación a la tasas de interés?, si aumenta la cantidad de dinero en la economía aparentemente es como si la genta tuviese un mayor ingreso, y si se tiene un mayor ingreso debería

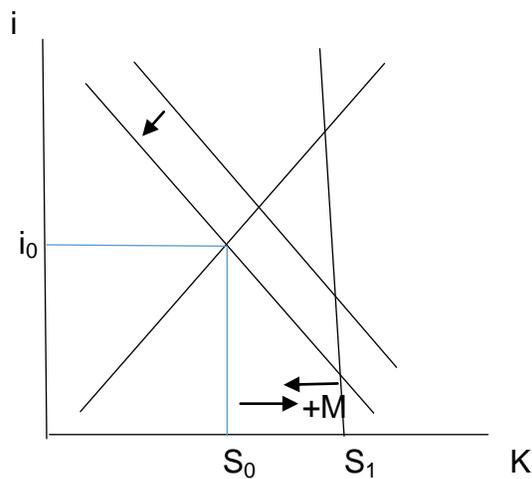
aumentar la demanda global, la cual puede ser tanto de bienes de consumo como de bienes de inversión.

Todo dinero que ingresa a la economía se efectúa por medio de los bancos. Por tanto, podemos suponer que el ahorro está en poder de los bancos y que siendo originalmente S_0 se convierte en S_1 con el aumento del dinero.

$$S_0 + \text{incremento } M = S_1$$

Si S_1 se canaliza a la inversión, por medio de nuevos prestatarios, cuando la economía se encuentre en pleno empleo, la mayor demanda de bienes de inversión no encuentra una oferta adicional de bienes de capital en el mercado, sino solo la existente, por lo que los precios de los bienes de capital tendrían que subir.

Gráfico N° 5 Ahorro.



**Fuente: Economía Monetaria Lic. Méndez M. Armando.
Elaboración Propia.**

Para que la tasa de interés se modifique necesariamente deberá presentar un cambio real en la función oferta de ahorros y/o en la función inversión. Si por cualquier razón, la gente cambiase la composición de la demanda a favor de los bienes de capital, entonces la curva de inversión efectivamente se desplazaría hacia arriba y a la derecha, lo que vendría acompañado por un mayor ahorro, ya que la gente al decidir aumentar la demanda de bienes de capital tiene que simultáneamente disminuir la demanda de bienes de consumo, con lo que aumenta la cantidad ahorrada para un ingreso dado,

lo que es posibles solo si aumenta la tasa de interés , lo cual efectivamente sucede.

La tasa de interés en la visión clásica es un hecho real y no monetario, que se decide en el mercado de capitales por las fuerzas correspondientes de demanda y oferta, por lo cual se denomina como el precio del capital, y como todo precio relativo está determinado por fuerzas reales.

F) Critica Keynesiana:

Keynes encuentra cuatro problemas en la teoría clásica de la tasa de interés que son:

- i) La variable fundamental que determina el ahorro es el ingreso y no la tasa de interés.
 - ii) Que los clásicos no determinan el ingreso, sino que lo dan por sobrentendido.
 - iii) No conocen el ingreso porque para ello previamente hay que determinar la tasa de interés que determina la inversión.
 - iv) Que no siempre que se ahorra se obtiene una tasa de interés. La tasa de interés no es el precio por la espera.
- En la primera observación se concluye que no existe una sola curva de oferta de ahorro sino varias curvas, cada una correspondiente a un nivel de ingreso, por lo que habrá diferentes tasas de interés según los diferentes niveles de ingreso.
 - En la segunda observación, se concluye que los cambios de la inversión generan cambios en el ingreso y, por consiguiente, también en el ahorro. Una disminución de la inversión trae consigo una caída del ingreso y también una disminución del ahorro, pero no se puede saber a ciencia cierta qué pasa con la tasa de interés luego de este proceso. La tasa de interés podría aumentar, disminuir o permanecer constante, pero estos hechos responderían a cambios, o no, del mercado monetario.

- En la tercera observación Keynes señala que el ahorro no gana una tasa de interés si es que se lo atesora, si es que no se lo convierte en un activo financiero, por tanto, la tasa de interés no es la tasa de preferencia en el tiempo ni tampoco es el precio por la espera.

2.2.5.2. Teoría Keynesiana del interés ²⁶

Según Keynes ni el ahorro ni la inversión son los que determinan la tasa de interés. Para Keynes la TPT se basa en dos decisiones básicas que son:

- i) La propensión a consumir, que determina que parte de su ingreso consumirá y que parte de su ingreso ahorrarán.
- ii) En qué forma mantenga su ahorro, en forma líquida (dinero) o en forma de un activo financiero que tenga un rendimiento. El ahorro atesorado no gana nada.

Por lo tanto, es un error considerar a la tasa de interés como el precio por la espera. El interés para el ahorrista es la recompensa por no atesorar, por privarse de liquidez.

La tasa de interés aislada no es la que determina la inversión, porque tampoco el interés para el inversionista es el rendimiento de su inversión, sino que es la recompensa por correr el riesgo de la incertidumbre. La inversión no depende de las tasas de interés sino de la “eficacia marginal del capital” (EMK). Lo que determina la inversión tampoco son los rendimientos seguros, exactos, sino “rendimientos esperados”, los cuales. Por principio están sujetos a la incertidumbre ya riesgo de que no se den. Y los rendimientos esperados son estimaciones sobre la base de las expectativas que los inversionistas tengan sobre el futuro. A esto Keynes denomina EMK. Y los rendimientos netos esperados se obtienen descontando de lo esperado el costo de la inversión, que

²⁶ Méndez M. Armando. “Economía Monetaria”. Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Págs. 176-180.

es la tasa de interés. La tasa de interés para el inversionistas es solamente un costo.

Si la tasa de interés no se fija en el mercado real de capitales, ¿Dónde se lo hace? Pues es en el mercado monetario donde se determina, es decir que es la preferencia de liquidez, dada por la demanda de dinero, y la cantidad de dinero, dada por la oferta de dinero, lo que establece la tasa de interés.

A) Determinación de la tasa de interés:

Si la tasa de interés es la recompensa por privarse de liquidez durante un periodo de tiempo dado, entonces la tasa es la relación entre el rendimiento que se puede obtener de desprenderse de una cierta cantidad de dinero respecto a esta cantidad de dinero.

Es decir:

$$i=R/M$$

$$i=RAF/AF$$

Dónde: R=rendimiento de una determina cantidad de dinero.

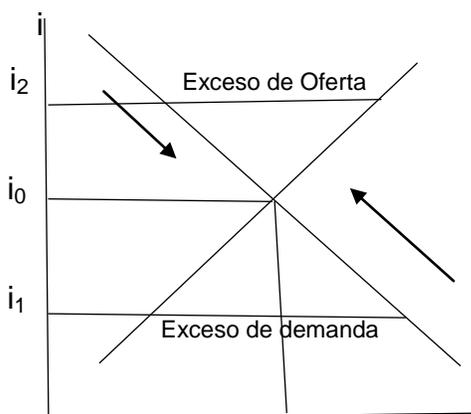
M=Cantidad de dinero.

RAF= Rendimientos de los activos financieros.

AF= Activos financieros.

La tasa de interés no es el precio que pone en equilibrio la demanda de recursos para invertir con la buena disposición de abstenerse de consumo presente, sino que es el precio que equilibra el deseo de conservar la riqueza en forma de efectivo con la cantidad disponible de efecto.

Grafico N° 6 Exceso de Oferta y Demanda.



**Fuente: Economía Monetaria Lic. Méndez M. Armando.
Elaboración: Propia.**

¿Por qué la gente puede preferir tener liquidez que no gana ningún interés?

Keynes, dice que esto se debe a la incertidumbre que se tiene en el futuro con relación al comportamiento de la tasa de interés. Ya las expectativas que la gente se haga sobre el comportamiento futuro de la tasa de interés modifican su preferencia por la liquidez y con ello también cambia el nivel de la tasa de interés en el mercado.

Si la tasa de interés es baja, quiere decir que la recompensa por desprenderse de liquidez es también baja, por lo que el volumen de liquidez que las personas desearían conservar excede a la oferta disponible de liquidez. A la inversa, si la tasa de interés fuese elevada, habrá un excedente de oferta de liquidez que nadie estaría dispuesto a mantener y, por tanto, se dirigiría a la adquisición de activos financieros.

Por tanto, la demanda de dinero (preferencia de liquidez) y a la oferta de dinero (cantidad de dinero) son los factores conjuntos que determinan la tasa de interés. En conclusión tenemos tres puntos fundamentales:

i) El interés no es la recompensa por no gastar, sino la recompensa

por no atesorar.

- ii) La teoría de la tasa de interés tiene una explicación monetaria.
- iii) La tasa de interés es el vínculo por medio del cual el dinero u sus cambios penetran en el sistema económico.

B) Crítica a la Teoría Keynesiana:

Para conocer el ahorro se tiene que conocer previamente el ingreso y para diferentes niveles de ingresos habrá diferentes montos de ahorro. Y para conocer el ingreso hay que conocer la inversión, la cual tampoco podemos saber si es que no advertimos que el costo de la inversión es la tasa de interés.

Pero esta misma crítica es aplicable a la teoría keynesiana ¿Por qué? Para conocer la demanda de dinero también se requiere conocer previamente el ingreso, y para diferentes niveles de ingreso habrán diferentes demandas por dinero, por lo que también la teoría Keynesiana esta indeterminada.

Se puede decir que la demanda de dinero que interesa para la determinación de la tasas de interés es aquella denominada, como “motivo especulación”, la cual no depende del ingreso, sino exclusivamente de la tasas de interés. Sin embargo, dada la oferta de dinero, no se podría saber cuánto de dinero se concentra en le motivo especulación y cuanto en le motivo transacciones, y este último inexorablemente depende del ingreso, por tanto, para conocer la demanda de dinero por motivo especulación se requiere conocer también la demanda de dinero para motivo transacciones, y por lo tanto, el ingreso.

2.2.5.3. Teoría Neoclásica Keynesiana del interés ²⁷

Esta teoría surge de combinar los planteamientos clásicos con los planteamientos Keynesianos. Al considerar el enfoque clásico de la tasa de interés y el enfoque keynesiano, e introduciendo en ambos la variable ingreso, son construye una

²⁷ Méndez M. Armando. “Economía Monetaria”. Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Págs. 180-182.

teoría completa de la tasa de interés que es la que predomina.²⁸

La hipótesis neoclásica sostiene que la tasa de interés se establece simultáneamente y conjuntamente con la variable ingreso. Es un asunto de equilibrio general y que depende su determinación tanto de factores reales como monetarios.

A) Teoría clásica se obtiene la IS:

De la teoría clásica del interés, es decir del mercado de capitales, lo que se determina son las posibles combinaciones entre ingreso real y tasa de interés que se puede dar simultáneamente, con la característica que la relación es inversa. A bajas tasas de interés se debe esperar mayores niveles de inversión, que a su vez generen mayores ingresos que hagan posible el mayor ahorro requerido para la inversión. A tasa de interés altas se debe esperar menores niveles de inversión, y por tanto, menores niveles de ingreso, lo que a su vez reduce el ahorro.

En conclusión, lo que se aprende de la teoría clásica es que cuanto más una sociedad dispone de capital real, menor será la tasa de interés. Por tanto, se obtienen un abanico de tasas reales de interés, pero no “la tasa de interés”, que se denomina función de equilibrio ahorro-inversión. O también función de equilibrio del gasto, denominada simbólicamente como la función IS.

B) Teoría Keynesiana se obtiene la LM:

La teoría keynesiana nos enseña que hay una relación directa entre el ingreso real y tasa de interés, pero desde la perspectiva monetaria, porque cada que aumenta el ingreso también aumenta la demanda de dinero, lo cual lleva hacia arriba la tasa de interés. A tasas bajas de interés la gente prefiere mantener su ahorro de manera líquida, por lo que inversión no aumenta ni tampoco el ingreso. A mayores tasas de interés la gente dirige todo su ahorro a la inversión, reduciendo su preferencia por liquidez, razón por la cual aumenta el ingreso de la economía.

²⁸ Ibid, Alvin Hasen.

La teoría keynesiana enseña que es clave la tasa de interés para que la gente decida o no adquirir activos financieros que dinamicen, a economía. Por tanto, de la teoría keynesiana tampoco la tasa de interés de la economía, sino una serie de tasas de interés para otra serie de niveles de ingreso, serie que da lugar a la función de equilibrio del sector monetario, de equilibrio entre la demanda y oferta de dinero o función LM.

2.2.5.4. Definiciones de tasa de interés ²⁹

Se pueden obtener cuatro definiciones de tasa de interés que son:

- i) La tasa real de interés.
 - ii) La tasa monetaria de interés.
 - iii) La tasa de interés de mercado.
 - iv) La tasa natural de interés.
- La tasa real de interés se obtiene de la gama de puntos de la función IS y que representa el continuo equilibrio en el mercado de ahorro y de inversiones.
 - La tasa monetaria de interés se obtienen de la gama de puntos de la función LM y que representa el continuo equilibrio en el mercado monetario.
 - La tasa de interés de mercado se obtiene cuando las tasas real y monetaria son iguales, razón por la que también se llama tasa de equilibrio del sistema financiero.
 - Se denomina tasa de interés natural, a la tasa real de interés a nivel de pleno empleo.

2.2.6. RELACIÓN ENTRE EL PRESTAMISTA Y EL PRESTATARIO³⁰

Cuando los prestamistas y prestatarios efectúan en forma voluntaria transacciones ambas partes perciben ganancias: de lo contrario, no se llevaría a efecto la

²⁹ Méndez M. Armando. "Economía Monetaria". Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena. 2011. Pág. 183

³⁰ Leroy R. y Pulsinell R. "Moneda y Banca". Santafé de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Págs. 55-60.

transacción. En última instancia, por supuesto, una parte puede ganar más que la otra o una de ellas pueden salir peor librada como resultado de la transacción que ocurre entre el protestatario y prestamista. Es posible y comúnmente sucede que ambas parte salgan bien libradas como resultado de un préstamo. Un préstamo es una extensión de crédito y un instrumento de crédito que constituye evidencia escrita de la extensión de este. Los instrumentos de crédito se intercambian en mercados de créditos y estos a su vez el crecimiento económico. Efectivamente las variaciones que se producen en la cantidad de crédito en una economía pueden afectar la actividad económica, así como sucede con las variaciones en la oferta monetaria.

El otorgamiento de crédito le permite al prestatario realizar gastos más rápidamente que en otras circunstancias; también le permite al prestamista ganar un interés y adquirir más bienes en el futuro. Esta transferencia de poder adquisitivo es un elemento común a todos los instrumentos de crédito. Teniendo en cuenta que estos se pueden sustituir entre sí; las tasas de interés que se devengan sobre ellos; ascenderán y bajarán a medida que cambien las condiciones de mercado.

Si el Sr. Smith quisiera tomar prestada una gran cantidad de dinero por un tiempo largo encontraría a pocas personas que desean hacer este préstamo. Las pocas personas que estuvieran dispuestas a extender este crédito insistirían en una tasa de interés alta, por cuanto existiría un buen grado de riesgo. Supongamos que al prestamista original le es posible vender la obligación de deuda del sr Smith es decir transferir el crédito a un tercero como la Sra. Johnson supongamos además que Johnson puede volver a vender el instrumento de crédito a alguien más y así sucesivamente. El resultado final de estas ventas y reventas del instrumento de crédito original sería que muchas personas estarían extendiendo cantidades pequeñas de crédito a Smith por periodos cortos.

Por lo tanto la capacidad de revender instrumento de crédito reduce el riesgo en la extensión del crédito y aumenta la liquidez del instrumento. Al incrementarse la liquidez de los instrumentos de crédito la capacidad de revender la deuda (o

transferir la extensión de crédito) permite cantidades mayores de crédito que pueden ser concedidos facilita el intercambio comercial y reduce las tasa de interés para los prestatarios.

Por lo general los instrumentos de crédito contienen las siguiente información: identidad del prestatario, cantidad de dinero reembolsable al vencimiento del instrumento, cantidad correspondiente a intereses y fecha de pago. Los instrumentos de crédito toman una gran variedad por lo general los diferentes tipos de instrumentos de crédito o valores se pueden clasificar como promesas u órdenes de pago.

A) Promesas de pago: existen dos clases de promesas de pago: papeles, que comúnmente son instrumentos de crédito a corto plazo y bonos, que normalmente involucran créditos a largo plazo. Estos títulos valores indican que el prestatario promete devolver al prestamista, en un fecha determinada, el valor original del préstamo más los intereses. Una importante promesa de pago conocida como documentos negociables, es un papel sin respaldo (no requiere colateral) este documento generalmente es emitido por corporaciones e instituciones financieras no bancarias el plazo máximo de vencimiento es de 270 días.

B) Órdenes de pago.- las órdenes de pago también reciben el nombre de giros. Un giro o letra de cambio es una orden escrita incondicional en la cual la parte que la produce (librador) le ordena a otra parte (el librado) que pague dinero por lo general a un tercero (portador beneficiario). Nótese que los giros a diferencia de los pagarés incluyen a un tercero. Los giros a su vez se dividen en bancarios y comerciales. El librado adquiere una obligación con el librador ya sea por acuerdo mediante un compromiso comercial, más allá de que el librado se sienta obligado a cancelar la orden de pago.

2.2.7. TEORÍA SOBRE EL CRÉDITO ³¹

El crédito configura sencillamente una traslación de la capacidad de utilización de los bienes o del dinero, “emergente del derecho de propiedad; el río” implica una circulación de la tenencia y uso de cosas o capitales, sino una efectiva circulación interpersonal con inevitable cambio jurídico-patrimonial, cuya transitoriedad contempla una posterior reversión.

La deuda, o su contrapartida, el crédito, desempeña en la sociedad contemporánea un papel de extrema gravitación. Por una parte, constituye una expresión de avanzada cultural, con renovadas modalidades de instrumentación, cuyo ritmo de cambio excede la capacidad de adaptación legislativa; en otros aspectos, esa dinámica es indicativa de la intensidad de búsqueda nuevas formas, cuya autoritaria motivación parte de los requerimientos económicos.

Efectivamente, las experiencias concretas permiten hallar modos de innovación. Nuestra afirmación es corroborada, en otras cosas, por la constante mutación que experimenta el campo operacional de la banca, que prácticamente es una consagración especializada al accionar crediticio. Los bancos, entes conjuntivos que por la incorporación de activos financieros con carácter de depósitos que a su vez constituyen obligaciones, y de su singular enajenación mediante el crédito, nos están señalando que son instituciones creadoras de deudas, que las proyectan hacia sí y hacia la comunidad, con un complejo proceso cambiante.

El crédito ha experimentado sucesivas expansiones territoriales; en el ámbito rural, el trueque, o simplemente el metálico, han constituido la forma y el medio que han particularizado sus transacciones económicas; en las zonas de alta concentración urbana, se lo ha instrumentado y posteriormente se lo hizo extensivo a los intercambios producidos con las regiones agrícola-ganaderas vinculadas.

³¹ Vera Maturana Adolfo J. Banca, Dinero y Crédito.

2.2.5.1. Origen del Microcrédito

Los microcréditos nacen para solucionar el problema de la falta de financiación con el que se enfrentan la mayoría de los pobres y de las microempresas del sector informal.

Muchas teorías tradicionales del desarrollo han tratado de demostrar que uno de los principales motivos por los que en muchos países subdesarrollados no se iniciaba un proceso de crecimiento económico sostenido era porque una gran parte de sus recursos humanos no estaban dispuestos a trabajar. Hoy se sabe que esto no es cierto. Los pobres del tercer mundo llevan mucho tiempo luchando por salir de la pobreza. Situación en la que se encuentran atrapados debido fundamentalmente a un motivo la falta de acceso a fuentes de financiación (Gonzales 1996, Lucette 1988, Labie 1998, Alarcón Costa 1990).

La primera manifestación del microcrédito tiene noticias de que se produjeron en el sur de Alemania en 1846. Llamado asociación de Pan, que fue creada por el pastor Raiffeinsen que después d un crudo invierno ha dejado a los agricultores locales en la deuda y la dependencia de los prestamistas. El pastor les dio harina para que la fabricación y comercialización del pan, pudiera obtener capital de trabajo. Con el tiempo la asociación fue creciendo hasta conferirse en una cooperativa de crédito para pobres.

En 1990, un periodista de la asamblea legislativa de Quebec ha creado los países populares que, con la ayuda de 12 amigos, asistieron a la cantidad inicial de 26 dólares canadienses a conceder préstamos a los más pobres.

En los Estados Unidos en 1953, Walter Krump, presidente de un fábrica metalúrgica en chicago, creo el fondo de “ayuda” en los departamentos de las fábricas, donde cada trabajador que participa depositando un dólar mensual, para satisfacer las necesidades asociadas. Posteriormente la ayuda de los fondos se ha consolidado trasformado en lo que se llamó la Liga de Crédito. A raíz de esta iniciativa, otros le sugirieron operar a nivel nacional y en otros países.

Como respuesta a este problema de falta de financiamiento unos cuantos especialistas en finanzas y en las teorías de desarrollo desafiaron a los axiomas básicos de la banca oficial, que afirmaba que prestar a los más pobres era demasiado arriesgado y costoso como para resultar rentable, y pusieron en marcha un nuevo instrumento de financiación denominado microcrédito.

Ha mediado de los años setenta, los primeros organismos que comenzaron a facilitar microcréditos fueron las ONG's. Al inicio de la década de los ochenta, estos organismos empezaron a tener resultados a raíz de estos procesos, muchos de ellos se dieron cuenta que esta nueva metodología podría ser sostenible, por la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta.

En los años setenta el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de las ONG's crearon alianzas estratégicas con los bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras ellos proporcionan las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los años noventa este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir a este tipo de mercado.

En Latinoamérica existen un sin número de entidades dedicadas al microcrédito, estas son organizaciones que dan préstamos a individuos de bajos recursos económicos por debajo de la línea de pobreza. La razón por la que este tipo de organización ha florecido en América Latina es por sus altos niveles de rentabilidad, que hacen que sea una operación sostenible.

No solamente ONG's están involucradas en esto sino también bancos convencionales. En países como Ecuador, Bolivia y Perú (banco solidario, banco sol, mi banco) han logrado expandirse en países a través de un modelo que presta servicios a la población de bajos recursos económicos.

El microcrédito se ha diversificado, la apertura de líneas, hipotecas, productos de ahorro, seguro de salud, y el crédito por la compra de equipos de energía solar y los teléfonos móviles, comenzó a crecer nuevos negocios en el mundo del Grameen Bank, destinada dos a la pesca, los textiles, las telecomunicaciones, energías renovables e internet.

2.2.5.2. Características esenciales del crédito

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

- i) La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero.
- ii) Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año.
- iii) Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, así mismos, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución principal de los intereses sea semana o mensual.
- iv) Los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de ante mano por los propios prestatarios.

El resultado de la prestación de estos servicios financieros es el incremento de los ingresos y los ahorros. Pero además, estimula la autoestima y confianza de los prestatarios en sí mismos, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver el préstamo.

2.2.5.3. Componentes esenciales del crédito

El crédito implica una de las modalidades dinámicas del capital. Esa movilidad está sustentada en algunos conceptos básicos:

1. La convicción del acreedor sobre la honestidad y responsabilidad económica de la persona que se obliga, circunstancias que tendrán indudable repercusión sobre la extinción de la deuda, acto concluyente de

la transacción, que necesita ser asegurado anticipadamente con la mayor certeza. Es tan importante el factor moral en esta cuestión, que la palabra “crédito” retiene para sí otras significaciones extraeconómicas, que señalan cualidades como prestigio, influencia personal, etc.

2. En toda empresa acometida por el ser humano existe implícitamente la posibilidad del fracaso. Una operación de crédito implica un riesgo, ante la eventualidad de su incumplimiento. El aval moral que tácitamente emana de las condiciones éticas del deudor y la estimación de cierto grado de probabilidad económica de cumplimiento, procuran reducir la posibilidad de insatisfacción de la deuda.
3. El crédito y su cancelación presuponen la existencia de una dimensión temporal, con abstracción de su amplitud o brevedad.
4. La gratificación mediante el interés es un elemento que necesariamente está presente en las típicas operación de crédito incluyen en su monto global el precio que devenga el préstamo del capital; es decir el crédito constituye un acto de comercio que contiene, básicamente, el objetivo de lucro y el costo que genera la disponibilidad de capital.

2.2.5.4. Interdependencias y estructuras institucionales del crédito:

El crédito configura un factor en aumento progresivo de las transacciones, que se producen como consecuencia de la satisfacción de los requerimientos humanos. Implica la forma dinámica por lo que se interaccionan la oferta monetaria y a la inversión, ya sea por la acción de la estructura financiera, o bien obviando todo tipo de intermediación. Por otra parte, diremos que los montos de ahorro e inversión están íntimamente ligados al nivel de la tasa de interés, que actúa dentro del mecanismo del crédito como ingrediente estimulante o restringente de su frecuencia, afectando naturalmente a las decisiones de inversión y la propensión a la acumulación monetaria.

Existe una clasificación de crédito bancario, según la asignación que el realizan los usuarios.

A) Productivo cuando sus montos son destinados a propulsar la producción de “bienes” de capital, de consumo y de servicios, y su cancelación se produce generalmente por recursos generados por esa misma actividad. Constituye jurisdicción del crédito productivo la provisión de medios financieros a las sucesivas etapas de producción, transformación y distribución de bienes provenientes de los sectores agrícolas ganaderos, mineros, manufactureros, que constituyen proceso de creación de riquezas.

B) Crédito consuntivo es aquel que suministra medios cancelatorios para la adquisidor de bienes de consumo, o para la ejecución de servicios que no tiene carácter productivo; es decir esta orienta al consumo. Reviste naturaleza improductiva cuando su destino procura el logro de equilibrios monetarios que eviten la afectación patrimonial. Tiene el carácter de extingible, cuando se oriente a cuestiones netamente personal, que ha originado desequilibrios presupuestarios motivados en la insuficiencia del ingreso frente al gasto.

En ambos carece de destino empresario-productivo, crédito consuntivo permita anticipar temporalmente los gastos.

2.2.8. TEORÍAS SOBRE LAS MICROFINANZAS

Las Microfinanzas surgen como respuesta a las imperfecciones del mercado financiero formal existente, que al excluir a las personas con menos recursos, les condicionan el acceso a dos únicas fuentes de financiamiento: la usura y los prestamistas informales y los prestamistas cercanos. Sin embargo estas dos fuentes de financiamiento tienen altísimas tasas de interés en el caso de la usura y una limitación de fondos y plazo en caso de prestamistas cercanos.³²

³² Fernández Olit B. “Microfinanzas en los países del sur y su surgimiento y características generales”. Edit.

Por otra parte otro autor sostiene que las Microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo, a los mercado financieros tradicionales, como los grandes bancos regulados y las bolsas de valores, para combatir las prácticas de racionamiento de crédito que se generan en estos mercados, que afectan en forma indirecta a grades segmento de la población rural o urbana y la fomento de actividades de micro, pequeñas y medianas empresas.³³

En la obra técnica Microfinanzas y pobreza se analizan pruebas y estudios con el objeto de determinar que personas podrían beneficiarse de la ampliación de las Microfinanzas, de qué forma y en qué momento, tanto en el crédito como en el ahorro. Una de sus principales posturas, han surgido con respecto al microcrédito y la reducción de la pobreza: el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza.³⁴

Según le enfoque de préstamos para aliviar la pobreza, o un enfoque del nuevo minimalismo, las metas generales de los microcréditos deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de las personas. De nada sirve hablar sostenibilidad financiera si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de la pobreza de los clientes. Como la meta global es reducir la pobreza, a menudo se necesitan servicios complementarios y se adoptan enfoques integrales.

Podrían necesitarse fondos de donantes y subsidios porque la disponibilidad de fondos es la principal limitación que obstaculiza la extensión de servicios financieros a los pobres.

El termino Microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistentes en virtud de condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismo de ahorro, de inversión o préstamos en cuyo caso se

Pontifica.Salamanca.2006. Pág. 68

³³ Jácome Hugo. "Alcance de las Microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca". Edit. Flacso. 2005.Pag.138

³⁴ Guilli Hege. "Microfinanzas y pobreza". Banco interamericano de desarrollo.1999.

estaría hablando de microcréditos entre otros.³⁵

Otro autor también nos dice que las Microfinanzas se orientan a atender una variedad de actores y situaciones haciendo referencia a la comercialización de su producciones, al acceso de mercados distantes, a los eslabonamientos económicos con otras empresas, sea como proveedor o consumidores a la gestión moderna de emprendimientos y a la ingeniería de negocios para aprovechar oportunidades comerciales, financieras, o tecnología entre muchos aspectos.³⁶

El mercado de Microfinanzas es la provisión de nuevos servicios financieros, el fortalecimiento institucional y patrimonial de los intermediarios financieros, y el resultado de normas regulatorias adecuadas a actividades productivas de financiamiento a los sectores más pobres del país.³⁷

La mayoría de los clientes de Microfinanzas están por debajo de la línea de pobreza. Las que están en extrema pobreza raras veces son alcanzadas por la Microfinanzas, la mayoría de los programas están dirigidos a mujeres y utilizan esquemas de ahorro colectivo y préstamos. En términos generales las Microfinanzas han demostrado ser una buena opción sin embargo a veces resulta peligroso generalizar, ya que cada metodología, debe encajar en el contexto en el cual se aplica.

El banco mundial define a las Microfinanzas como el suministro de servicios financieros en pequeñas escalas a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero tradicional, en lugar del concepto de Microfinanzas como crédito para la producción dirigida a microempresas pobres.³⁸

³⁵ Arce José. L. "El sector de la Microfinanzas en costa rica: evaluación reciente y aportes al crecimiento y desarrollo económico". Sn Juan. 2007. Pag.34.

³⁶ Sansón Mizrahi R. "La explosión de los local (o como dinamizar un municipio a partir de su recursos disponibles)". [Http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota](http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota).

³⁷ Guzmán Tatiana. "el desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia". La Paz. 1997. FUNDAPRO.

³⁸ Gross A. y Silva S. "las Microfinanzas y los Fondos Sociales: directrices para Microfinanzas y proyectos

La expresión de las Microfinanzas se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independiente de bajos ingresos como son: ahorro, crédito, servicio de seguro y pago y otros provisionales. Dentro de este contexto se debe entender que las Microfinanzas no son simplemente operaciones bancarias sino una herramienta de desarrollo integral para los grupos integrados.

En este sentido, las Microfinanzas son intermediación financiera a nivel local, es decir en las Microfinanzas se incluye no solo los créditos, sino también los ahorros, los depósitos y otros servicios financieros. Además es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y reasignan localmente.³⁹

Por otra parte, el objetivo de las Microfinanzas es la democratización del servicio a los sectores donde la banca formal no hay llegado, es decir el cubrir las necesidades financieras de los mercados donde no se proporciona el servicio o se proporciona un servicio inadecuado para satisfacer los objetivos de desarrollo, estos objetivos en lo general incluyen unos a más de los siguientes aspectos:

- Reducir la pobreza.
- Crear empleo.
- Facultar a las mujeres u otros grupos dela población en desventaja.
- Fomentar el desarrollo de nuevos negocios.

El deseo de recudir la pobreza y de combatir sus nefastas consecuencias alienta numerosos agendas políticas en los países en desarrollo. Combatir la pobreza, sin embargo no es una tarea fácil ni que se pueda realizar a corto plazo.⁴⁰

En el mundo en desarrollo, donde la pobreza, limita masivamente el potencial de desarrollo humano, gobiernos con distintas perspectivas ideológicas buscan

multisectoriales centradas en la pobreza". Washington DC. 2003.

³⁹ Garzon J. "microfinance and anti – poverty strategies". United Nations development. New York E.E.U.U. 1996.

⁴⁰ Gonzales V. Claudio. "Microfinanzas y pobreza dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos". Santo domingo. 1992.

maneras más eficaces de combatir la pobreza. Los organismos de ayuda internacional acuden con su recurso para reforzar esta acometida.

Las Microfinanzas ejercen una gran atracción para muchos sectores:

- Las Microfinanzas pueden ser un instrumento para combatir la pobreza
- Las Microfinanzas pueden contribuir al alivio del desempleo y subempleo.
- Las Microfinanzas pueden facilitar un mayor poder económico de la mujer.
- Las Microfinanzas pueden promover el desarrollo de actividad empresarial en el mercado.
- Las Microfinanzas pueden complementar la expansión del sistema financiero nacional.

Las Microfinanzas prometen, además, no sólo combatir la pobreza, sino también contribuir a la profundización financiera, incorporando grandes números de hogares empresas pobres tras la frontera de las finanzas formales. Por estas y otras rutas, las Microfinanzas ofrecen acelerar de crecimiento económico de una manera equitativa y sostenible:

Las Microfinanzas son atractivas porque ofrecen combinar la sofisticación de la banca con el altruismo de la-lucha contra la pobreza. Las Microfinanzas son democráticas" invitando a sentarse a la misma mesa a banqueros centrales y a trabajadores sociales.

A esté recodo del camino hemos llegado con una fuerte dosis de impaciencia y de esperanza. La impaciencia ha reflejado el reconocimiento de que en los países en desarrollo hay multitudes de hogares empresas pobres que tienen una demanda legítima por servicios financieros que está insatisfecha.

Se trata, en todo caso, de una demanda, no meramente de una necesidad.

No es simplemente que estos hogares- Apresas pobres deseen un préstamo. Estos hogares empresas pobres pueden usar esos servicios financieros para incrementar su bienestar y, para obtenerlos, están dispuestos a pagar por ellos.

Sin duda no se trata, como algunos otros han dicho, de un derecho humano. Estar endeudado no es un derecho, es una responsabilidad. Comprometerse a pagar un préstamo es una carga, es adquirir un pasivo. Muchos hogares-empresas pobres están dispuestos, sin embargo, a comprometerse a pagar sus préstamos, porque tienen usos valiosos para el poder de compra que esos préstamos les transmiten. Si su acceso a los préstamos se ve limitado, a pesar de su disposición y su capacidad para pagarlos, esos usos valiosos se pierden.

Alrededor del mundo, los hogares-empresas pobres han demostrado que poseen una capacidad de ahorro sustancial y que, debido a que pueden beneficiarse de ellas, demandan facilidades seguras y convenientes para depositar sus fondos. Porque buscan operar más eficientemente comprando y vendiendo en mercados más amplios, demandan facilidades para efectuar pagos en distintas plazas. Porque pueden aumentar el ingreso familiar buscando empleo en otros mercados laborales, demandan facilidades para enviar remesas de dinero.⁴¹

Muchos, aunque no todos los hogares empresas pobres, tienen la capacidad y la disposición de pagar un préstamo. Son sujetos potenciales de crédito y, sin embargo, no siempre pueden obtener los préstamos que demandan en vista de los costos y de los riesgos asociados con estas transacciones financieras. Mientras estos costos y estos riesgos no disminuyan, sus demandas seguirán insatisfechas. Este desequilibrio es fuente de impaciencia.

Contra la impaciencia, esperanza. Una esperanza creciente ha reflejado el reconocimiento del desempeño comparativamente exitoso de algunas organizaciones de Microfinanzas que han logrado un progreso significativo tanto en cuanto a su cobertura como en cuanto a su sustentabilidad.⁴²

⁴¹ Claudio Gonzales-Vega, José Alfredo Guerrero, Archibaldo Vásquez y Cameron Thraen, "La Demanda por servicios de depósitos en el Área Rural de República Dominicana," en Claudio Gonzales-Vega (ed.) República Dominicana: Mercados Financieros Rurales y Movilización de depósitos, Santo Domingo, 1992

⁴² Robert Peck Christen, Elizabeth Rhyne, Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons Of Successful Programs. USAID Program Operations Assessment Report Nº 10,

Donde han florecido, el éxito de las Microfinanzas ha resultado de una combinación compleja de:

- Circunstancias particulares del entorno local (por ejemplo, la increíble densidad de población en Java Central o la importancia de los sectores informales en Lima y Bogotá o La Paz).
- Políticas y estrategias de negocios consistentes con la realidad.
- Estructuras adecuadas de diseño organizacional.
- Tecnología eficiente de préstamos.
- Liderazgos únicos y otros factores humanos imponderables.

La Microfinanzas son exitosas en Bolivia no sólo porque Se ha dado una combinación propicia de estos elementos, sino porque comenzaron en serio por lo menos hace una década PRODEM, al apuntar hacia este camino, desencadenó í un largo y fructífero proceso nacional. No tardó mucho antes de que otros también respondieran al reto.⁴³

El éxito se alcanza, sin embargo, sólo cuando se sigue con seriedad el largo y difícil camino que hay que recorrer para poder ofrecer a los hogares empresas pobres servicios financieros a un costo razonable y de manera sostenible. Animados por esta esperanza, gobiernos y organismos internacionales buscan en las Microfinanzas una herramienta milagrosa para combatir la pobreza.

2.2.5.1. Las Instituciones Microfinancieras ⁴⁴

Desde el punto de vista del costo, el riesgo y la comodidad, los servicios financieros para pobres suelen ser limitados. El crédito de prestamistas

1995.

⁴³ Claudio Gonzales Vega, Mark Schneider, Richard L. Meyer, Jorge Rodríguez y Sergio Navajas "Banco Solidario": The Challenge of Growth for Microfinance Organizations.

⁴⁴ Guzmán, Tatiana (1997): "El desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia". Foro de Microfinanzas, FUNDA-PRO. La Paz, Bolivia, Diciembre. Pág. 56

(vivanderos, vecinos, comerciantes, terratenientes, etc.) son de altos intereses. Las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio son poco seguras y no suelen ser muy flexibles en cuanto al monto, los plazos de los depósitos y los préstamos.

Frente a ese vacío, en las últimas tres décadas han surgido Instituciones Micro financieras ⁴⁵ (IMF's) que atienden a clientes de pocos ingresos⁴⁶. En un principio, la mayoría funcionaba como organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro y con vocación social. Al ritmo de crecimiento y requerimiento de micro financiamiento se acoplan y transforman en instituciones que actúan paulatinamente bajo un sistema regulado acorde a sus características. El micro financiamiento no satisface más que una pequeña fracción de la demanda estimada de los hogares pobres.

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

El estudio de las Microfinanzas dentro de la teoría económica es muy reciente y está enmarcado en la teoría de los contratos. Las instituciones financieras en si se basan en conjunto de normas para operar e interactuar con sus clientes en el acceso a una fuente de financiamiento, necesitando de mecanismos formales para llevar este proceso. Los contratos son el instrumento ideal, en vista de que puede

⁴⁵ “...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres” Tales servicios incluyen financiamiento, instrumentos de ahorro y de pago, entre otros.

⁴⁶ Daley Harris S., Informe del estado de la campaña de la cumbre del microcrédito; Ferrari C. 2004, “Conferencia, Desarrollo y microcréditos: el Graemen Bank y su Replicación. Pág. 134

promover y bloquear la cooperación en el intercambio. Precisamente en éstos se especifica qué tipo de derechos de propiedad pueden ser transferidos, y en qué términos. Por otra parte también deben reflejar las ganancias y el costo de la cooperación mutua entre los individuos o agentes, lo que no siempre se alcanza fácilmente porque existen distintas posibilidades de establecer el contrato para compartir costos y beneficios.⁴⁷

En general, existen tres tipos de contratos en el área de los Micro créditos ⁴⁸

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

El préstamo grupal ayuda a disminuir o eliminar los problemas de asimetrías de información y de riesgo moral que surgen en el contrato tradicional de crédito (Ghatak y. Guinnane, 1999). Bajo un contrato convencional, el banco desconoce los riesgos del prestatario (“selección adversa”), ya que éste puede ocultar información sobre su capacidad de pago⁴⁹. El “riesgo moral” se genera cuando, después de que el prestatario obtiene el crédito, el banco desconoce si será usado para los fines especificados en el contrato. Por eso, en caso de incumplir con el pago del préstamo, el banco tiene que incurrir en “costos de auditoria” para evaluar el desempeño del proyecto, y en su defecto encontrar los “métodos para hacer efectivo el pago”. El préstamo al grupo ayuda a mitigar esos problemas, porque la gente del grupo por lo regular son vecinos de una comunidad, se pueden obligar socialmente entre ellos a repagar el crédito (ejerciendo sanciones sociales con bajo costo), vigilar el desempeño de los proyectos de inversión y evitarle mayores costos y pérdidas económicas a la institución financiera.

⁴⁷ González-Vega, Claudio. -“Pobreza y Microfinanzas: Lecciones aprendidas. Pág. 125-135.

⁴⁸ Morduch, La promesa de las Microfinanzas, Pág. 63

⁴⁹ Ibídem Pág. 66 -71.

El contrato de incentivos dinámicos consiste en prestar pequeñas cantidades y después incrementar el tamaño del crédito si el prestatario cumplió satisfactoriamente con los términos del contrato, y cortar cualquier línea de crédito disponible en caso de que se incurra en deuda morosa. Al igual que el préstamo grupal, este tipo de contrato ayuda a mitigar los problemas de asimetrías de información. Por último, el contrato con re pagos regulares se refiere a que el prestatario debe comenzar a reembolsar el préstamo inmediatamente después de adquirirlo y realizar pagos frecuentes.

Del contrato en cuestión Morduch ilustra algunas ventajas ⁵⁰(Morduch, 1999):

- a) aquellos individuos indisciplinados salen del sistema rápidamente;
- b) dan señales rápidas a los prestamistas sobre los riesgos de los prestatarios;
- c) permite a la institución financiera apropiarse del efectivo obtenido de los proyectos antes de que sea utilizado para el consumo u otros fines.

Los fundamentos teóricos apuntan en general al beneficio percibido tanto por las instituciones de Microfinanzas como para la gente pobre que adquiere los créditos. Sin embargo, actualmente muchos de esos beneficios pronosticados no se cumplen (Morduch, 1999 y Wright, 1999).

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

⁵⁰ Ibídem Pág. 84-93.

2.2.5.2. Características de las instituciones financieras de desarrollo. ⁵¹

Cuadro N° 2 Características de Instituciones Microfinancieras.

Área	Finanzas tradicionales	Microfinanzas
Metodología crediticia	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en garantía real. - Requiere documentación formal. - En promedio es poco intensiva en mano de obra. - Cancelación de cuotas mensuales, anules trimestrales, 	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en las garantías personales. - Escasa o nula documentación. - En general requiere muchas horas-hombre por préstamo concedido. - Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales o quincenales
Cartera de préstamos	<ul style="list-style-type: none"> - Prestamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos. - Con garantías físicas. - Cartera diversificada. - Atrasa dela cartera comparativamente estable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera compuesta por montos pequeños. - A falta de una garantía física, se emplean técnicas específicas que generen garantías implícitas. - Cartera con baja diversificación. - Cartera con atrasos volátiles.
Costos operativos	<ul style="list-style-type: none"> - Relativamente bajos. - Gasto operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos cuadriplica en promedio de los cotos de las finanzas tradicionales. - Principalmente gastos de personal.
Estructura de capital y organización	<ul style="list-style-type: none"> - Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro. - Institución privad regulada por el por órgano regulador existente. - Organización centralizada con 	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro. - Surgen generalmente por invención de una ong. - Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con

⁵¹ Microfinanzas: concepto y características generales

	sucursales en las ciudades.	infraestructura débil
Fondeo	- Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc.	- Principalmente subsidios o préstamos con facilidades, capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (bajo monto)
Cientela	- Empresa formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio-alto.	- Empresarios e individuos de bajos ingreso, firmas familiares.

Elaboración Propia.

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

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

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

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

En el plano tecnológico, existen IMF's que están trabajando en servicios bancarios de bajo costo por telefonía celular para clientes pobres. Como la utilización de

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

2.2.5.3. Tecnologías crediticias de las IMF ⁵²

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

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que el acreedor adopta para resolver los problemas de información incompleta y riesgo moral, reduciendo los costos de transacción a todos los involucrados ⁵³(González Vega, 1997). Las tecnologías predominantes en mercado financiero formal son las basadas en garantías hipotecables, estados financieros auditados y requerimientos de documentación oficial. Los cuales resultan inadecuados para atender la demanda crediticia de la pequeña y microempresa. La tecnología basada en el seguimiento del ciclo completo del crédito, esto es, la evaluación de

⁵² Metodologías del microcrédito, YOSKIRA NAYLETT CORDERO CORREA; Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación Miguel Delfiner, Cristina Pailhé y Silvana Perón.

⁵³ González-Vega, Claudio, Pobreza y Microfinanzas: Lecciones y perspectivas, pág., 215.

clientes potenciales, su captación, el otorgamiento del crédito, el monitoreo del proyecto y finalmente su recuperación realizados por una sola persona o área, es utilizada por las entidades micro financieras.

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

- Grupos solidarios
- Bancos comunales
- Crédito individual
- Crédito asociativo
- Fondos rotatorios

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. GRUPOS SOLIDARIOS

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

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

No todo es ventaja. Entre las desventajas se encuentra que los más pobres no se incorporan a los programas porque temen no poder pagar el préstamo, la estricta

aplicación puede en ocasiones ser contraproducente en incentivar aún más un incumplimiento de pagos, una presión excesiva del grupo a que pague el moroso, el bajo nivel de alfabetismo concentra el liderazgo en pocos, poca solidez, gran deserción.

2.3.2. BANCOS COMUNALES

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

- i) Ser comunidades que buscan que sus asociados obtengan préstamos y logren ahorros.
- ii) Cada grupo está conformado entre 30 y 50 miembros. Es dirigido fundamentalmente a gente muy pobre.
- iii) Todos los miembros firman un acuerdo de préstamo en la que todos garantizan el financiamiento. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la "cuenta externa", constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora y de la "cuenta interna", con recursos propios de los miembros del banco.
- iv) Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal que es un requisito para poder acceder al crédito- los que se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del banco comunal. La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses.
- v) Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses; recursos que son repesado a los clientes.

2.3.3. CRÉDITO INDIVIDUAL

Esta metodología se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema micro

financiero mediante la tecnología de los grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Asimismo, es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

Esta tecnología se caracteriza por:

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

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

2.3.4. CRÉDITO ASOCIATIVO

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

- i) Otorgar acceso financiero mediante fondos de otras instituciones financieras o a través de ahorros de los mismos miembros.
- ii) Cada miembro debe tener una cuenta de ahorro de forma obligatoria

para pertenecer a la cooperativa, lo cual constituye en sí, una garantía a la hora de conceder un préstamo.

- iii) Canalizar financiamiento crediticio hacia las necesidades de financiación de otros agentes con los que mantienen un vínculo común, consiguiendo así un desarrollo económico del sector o localidad a la que los miembros de la cooperativa pertenecen.
- iv) Como cooperativas, son propiedad de sus miembros y están dirigidas por miembros electos de forma democrática. Los miembros, poseen una cuenta de ahorro en la institución y por tanto pueden solicitar un préstamo, y son los que toman las decisiones sobre las tasas de interés, los plazos y el resto de políticas.

2.3.5. LOS FONDOS ROTATIVOS

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

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

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

2.4. MARCO LEGAL

En la ley 393 ley de servicios financieros el Estado en ejercicio de sus competencias privativas sobre el sistema financiero, atribuidas por la Constitución Política del Estado, es el rector del sistema financiero que, a través de instancias del Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado, definirá y ejecutará políticas financieras destinadas a orientar y promover el funcionamiento del sistema financiero en apoyo principalmente, a las actividades productivas del país y al crecimiento de la economía nacional con equidad social; fomentará el ahorro y su adecuada canalización hacia la inversión productiva; promoverá la inclusión financiera y preservará la estabilidad del sistema financiero.

El Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado, a través del Consejo de Estabilidad Financiera a la cabeza del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, es el rector del sistema financiero y asume la responsabilidad de definir los objetivos de la política financiera en el marco de los principios y valores establecidos en la Constitución Política del Estado. Para una Institución Financiera de Desarrollo, el equivalente a UFV 1.500.000,00.- (Un Millón Quinientas Mil Unidades de Fomento a la Vivienda).

Instituciones financieras de desarrollo.-

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 favorablemente en el progreso económico y social de personas y organizaciones, así como contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario, 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.

Limitaciones y prohibiciones.- La Institución Financiera de desarrollo no podrá:

a) Otorgar préstamos a los asociados de capital fundacional o capital ordinario,

miembros de la asamblea, directores, miembros de los comités y ejecutivos de la Institución Financiera de Desarrollo.

b) Otorgar préstamos con la garantía de certificados de capital fundacional u ordinario.

c) Realizar operaciones no concordantes con su objetivo y fin social.

d) Otras que la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero - ASFI mediante norma regulatoria establezca considerando la naturaleza jurídica de las instituciones financieras de desarrollo, la finalidad general de las mismas y otros aspectos inherentes a su ámbito de operación.⁵⁴

⁵⁴ Ley 393

CAPÍTULO III

MARCO DE DIAGNOSTICO

3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovadores de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por Acción Internacional, las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Este, entre otros factores, fue decisivo para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992.

Además de PRODEM, se han creado otras ONG's para atender a este mercado micro empresarial aplicando diferentes metodologías crediticias.

Como ejemplos tenemos a la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobre todo reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo" y al Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985, como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios no financieros.

Por otro lado, está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros. IDEPRO, al igual que algunas instituciones, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

En 1990 nació Programas para la Mujer (PRO MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

3.1.1. HISTORIA DE PRO MUJER

Promujer (Programas para la Mujer) obtiene su personería jurídica como organización no gubernamental sin fines de lucro en 2008 e inicia sus operaciones a partir del 1º de octubre de 2011, naciendo de la separación de lo que fuera Programas para la Mujer Bolivia, institución que se queda únicamente con programas de salud y capacitación a partir de la misma fecha, traspasando a la Fundación la cartera de colocaciones y pasivos financieros así como el 50% del patrimonio.

La predecesora de Pro Mujer, Programas para la Mujer Bolivia, institución no regulada y sin fines de lucro (ONG), inició operaciones en 1990 en la ciudad de El Alto – La Paz, ofreciendo servicios integrales tales como salud, capacitación, microcrédito y micro ahorro principalmente en zonas periurbanas.

Programas para la Mujer Bolivia fue el primer programa de Pro Mujer Internacional (PMI) en América Latina que actualmente también tiene programas en México, Nicaragua, Perú y Argentina.

Programas para la Mujer Internacional tiene como sede legal la ciudad de Nueva York Estados Unidos, desde donde proporciona asistencia técnica al personal de campo de los distintos países, promociona mejores prácticas de programas nacionales, busca contactos para obtener recursos técnicos, financieros y de fondeo y se exploran oportunidades para desarrollo y expansión.

Pro Mujer opera en los 9 departamentos del país con 669 funcionarios a través de una red de 71 agencias, 18 rurales y 52 periurbanas, atendiendo a más de 109 mil

clientes.

Desde el año 2004 la entidad entró al proceso de autorregulación, auspiciado por FINRURAL, lo que ha implicado la adopción paulatina de toda la normativa emitida por ASFI, la presentación de Estados Financieros según el Manual de Cuentas de ASFI y la publicación de información financiera en boletines mensuales emitidos por FINRURAL. Actualmente ha cumplido todos los requerimientos para poder ser una institución financiera regulada, encontrándose a la espera de la otorgación del Certificado de Adecuación.

Pro Mujer es la primera institución, proporcionando a las mujeres de escasos recursos los medios para generarse el sustento y labrar un futuro para sus familias, a través de las Microfinanzas, la capacitación en negocios y salud. Pro Mujer en Bolivia cuenta con más de 109.000 socias atendidas en 71 centros repartidos en todo el país.

3.1.2. MISIÓN INSTITUCIONAL DE PRO MUJER

Misión: “Apoyar a la mujer que vive en condición de vulnerabilidad y/o exclusión socio o económica a través de servicios financieros y desarrollo humano integrados participativos, para que aproveche su potencial y logre mejores condiciones de vida personal, familiar y comunitaria”.⁵⁵

3.1.3. OBJETIVO INSTITUCIONAL DE PRO MUJER

Objetivo: “Con la mujer porque una causa importante para que los países del tercer mundo no desarrollen a plenitud es la falta de la inclusión de la mujer y sus potencialidades en todos los procesos”.⁵⁶

- a) Exclusión socio económica, porque la mujer vive marginada y discriminada en las distintas áreas de la vida en sociedad: económica, participación,

⁵⁵ Página web <http://promujer.org/espanol/donde-trabajamos/bolivia/> de Pro Mujer.

⁵⁶ Ibídem Pro Mujer.

política, educación y salud; por lo tanto tiene niveles bajos de confianza en sí misma para poder controlar y mejorar su vida.

- b) Con servicios integrales participativos, que incluyen elementos de economía a través del crédito y el ahorro, y componentes sociales a través de la capacitación el servicios de salud y la asistencia técnica en administración de negocios.
- c) Con una sostenibilidad personal, familiar y comunitaria, PRO MUJER tiene el firme convencimiento que la mujer a través de una mayor autoestima, destrezas, conocimientos y participación alcanzara independencia económica y social, lo cual le permitirá desenvolverse satisfactoriamente en la familia y la comunidad”.⁵⁷

3.2. EXPERIENCIA DE PRO MUJER EN BOLIVIA.

La trayectoria de Pro Mujer se enmarca bajo la concepción de otorgar ayuda a personas de escasos recursos o pobres, con enfoque en las mujeres⁵⁸. En 1990, se funda Pro Mujer, como una red Microfinanciera que ofrece crédito, acceso a cuentas de ahorro, atención en salud y capacitación a mujeres empresarias de pocos recursos en América Latina. Pro Mujer se modelo según experiencias del Banco Grameen de Bangladesh, que trabaja con una probada metodología Microfinanciera grupal que muestra que el acceso al capital es la clave para estabilizar los negocios de las mujeres y crear un futuro financieramente más seguro para ellas y sus familias.

Pro Mujer desarrolló su metodología de crédito junto a capacitación integrados en Bolivia en 1990, y replicó en Nicaragua (1996), Perú (1999), México (2001) y Argentina (2005). PRO MUJER Bolivia, es una organización dedicada a

⁵⁷ Ibídem Pro Mujer

⁵⁸ Fundadoras de pro mujer son Lynne R. Patterson (maestra de escuela en EEUU) y Carmen Velasco (Psicología infantil Bolivia), con una donación de Estados Unidos.

las Microfinanzas y el desarrollo de la mujer. Y trabajan con clientes residentes de ciudades pequeñas y dedicadas a actividades comerciales, muy a menudo en mercados locales o vendiendo bienes producidos en negocios caseros.

3.2.1. SERVICIOS QUE OFRECE PRO MUJER

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

3.2.1.1. SERVICIOS FINANCIEROS

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

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

Características de servicios financieros

Microcrédito a Asociaciones Comunales.- PRO MUJER Bolivia posibilita el acceso a créditos a través de Asociaciones Comunales, conformadas por 5 ó 6 grupos solidarios. Compuestos entre 18 a 30 mujeres. Para mejor Organización se dan capacitaciones sobre administración de Asociaciones, puesto que a través de esta

asociación todas las socias se garantizan para acceder a los microcréditos⁵⁹, y los administran a través de su Directiva y Comité de Crédito. Los ciclos crediticios varían de 3 a 7 meses de plazo. Los montos son secuenciales desde 100 a 1.000 dólares. La frecuencia de pagos es semanal, hasta la consolidación de la asociación, y luego se vuelven quincenales.

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

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

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

Micro seguro de vida y desgravamen.- A través de un nexo con institución de seguros La Vitalicia, ofrecen a sus clientes un micro seguro de vida vinculado al crédito. A través de este micro seguro, se asegura dos aspectos: por un lado las

⁵⁹ La garantía es solidaria, mancomunada e indivisible y la solicitante debe estar consciente y segura de que asume esa garantía.

familias de las clientas que fallecen pueden contar con una prima para enfrentar las dificultades económicas, y por otro lado y Pro Mujer Bolivia se asegura la recuperación del saldo no cobrado de la aseguradora.

3.2.1.3. Servicios no financieros

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

Capacitación en Salud.- Consideran que la salud es vital para su bienestar y éxito sus hogares, en sus fuentes laborales y su comunidad. Si no existe atención en salud puede generar agotamiento de ahorros y otros activos familiares y alejarlas de su negocio. Ante ello introduce el enfoque de atención prenatal y postnatal, planificación familiar y otros referidos a salud reproductiva. Para prestar apoyo en atención en salud, Pro Mujer opera clínicas o se asocia con otros proveedores de servicios médicos.

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

Ex – ante la entrega de un préstamo, Pro Mujer muestra a las mujeres como desarrollar un plan de negocios simple, para ayudarles a hacer un mejor uso del crédito. Las reuniones periódicas de las socias de un grupo solidario, sirven para enseñar a las mujeres aptitudes para los negocios: fijar el precio de lo que vendrán, llevar cuenta de ingresos y gastos, evaluar y abrirse paso entre la competencia. La capacitación en negocios les permite a las mujeres a crecer en sí mismas y alcanzar su pleno potencial administradoras innatas.

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

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

3.3. ANÁLISIS FINANCIERO

En esta sección se realizara un análisis situacional de la institución PRO MUJER, para observar el comportamiento financiero de la mencionada institución.

3.3.1. INDICADORES FINANCIEROS IFD

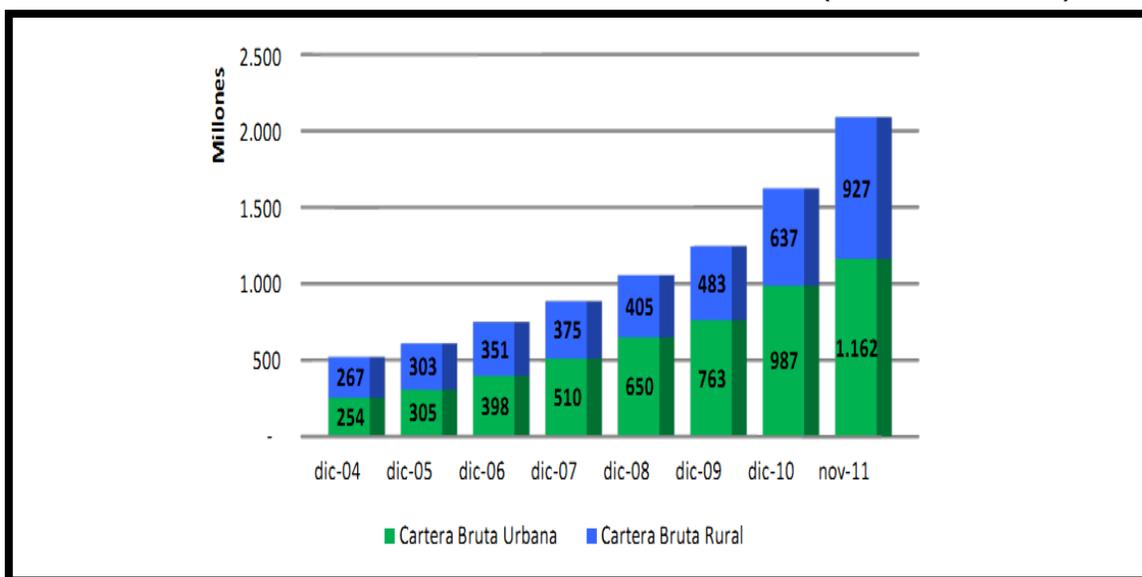
Cuadro N° 3 Boletín informativo Dic 2011.

Cartera Bruta (en Bs.)	2.088.846.251.-
% de Cartera Bruta Urbana	56%
% de Cartera Bruta Rural	44%
Total Prestatarios	402.062
% de Prestatarios Urbanos	61%
% de Prestatarios Rurales	39%
% de Mujeres Prestatarias	79%
% de Mora	1,3%
% de Cobertura de Previsiones	248,19%
Nº de Puntos de Atención	348
Nº Puntos de Atención Rurales	169
Nº de Funcionarios	2.829

Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011.

Podemos observar que la cartera de las Instituciones financieras de Desarrollo al 30 de noviembre de 2011 alcanzó a un total de Bs. 2.088 millones de bolivianos, con una mora de 1.3%. La cartera de las IFD ha beneficiado a un total de 402.062 prestatarios a nivel nacional.⁶⁰

Grafico N° 7 Evolucion de Cartera Urbana- Rural Dic 2011 (en millones de Bs.).



Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011.

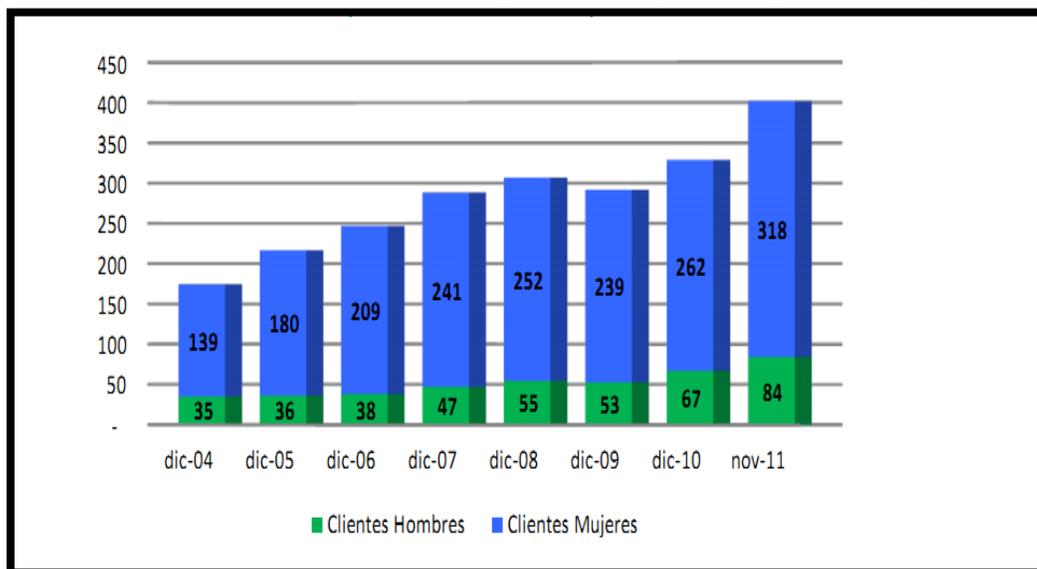
A esta misma fecha se puede apreciar que la clientela urbana representa el 61%, mientras que la clientela rural representa el 39% del total de clientes atendidos.⁶¹

La cartera más elevada es la cartera bruta urbana esto se debe a que en el campo las personas tienen otra forma de vida de subsistencia con sus ganados, cultivos, el cual se basa en una economía campesina de subsistencia y además que estas instituciones financieras de desarrollo tenían muchas agencias en zonas rurales, porque consideraban que se perdería el tiempo ya que los campesinos hace años atrás no creían en este tipo de financiamiento.

⁶⁰ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011. Pág. 1.

⁶¹ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011. Pág. 2.

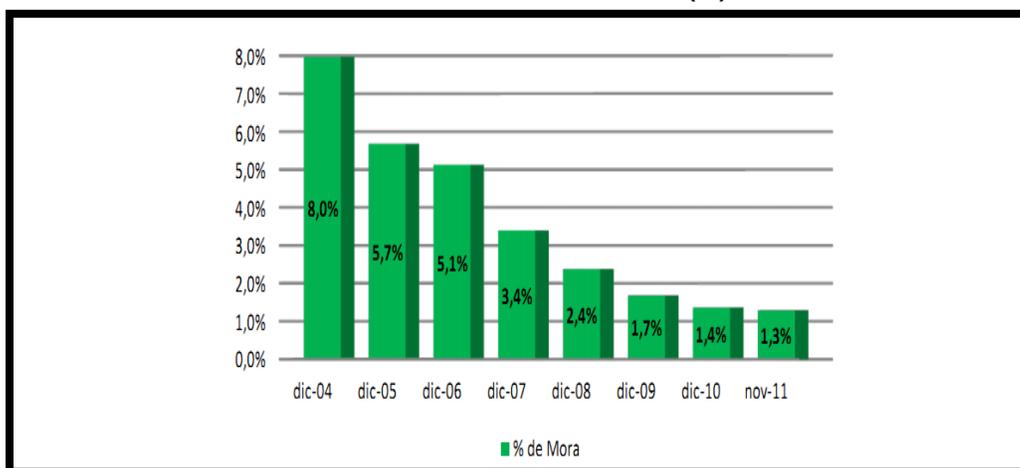
Grafico N° 8 Evolucion de Prestatarios por Género (miles de prestatarios) Dic 2011.



Fuente: PDF reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011.

Vale la pena mencionar que el porcentaje de mujeres atendidas alcanza a un 79%. Ya que las mujeres son las que tienen menor grado de instrucción y además son madres, esposas y a veces padres, las mujeres acceden más a estos créditos por que al no tener un título académico, ven a los microcréditos como una opción de vida.

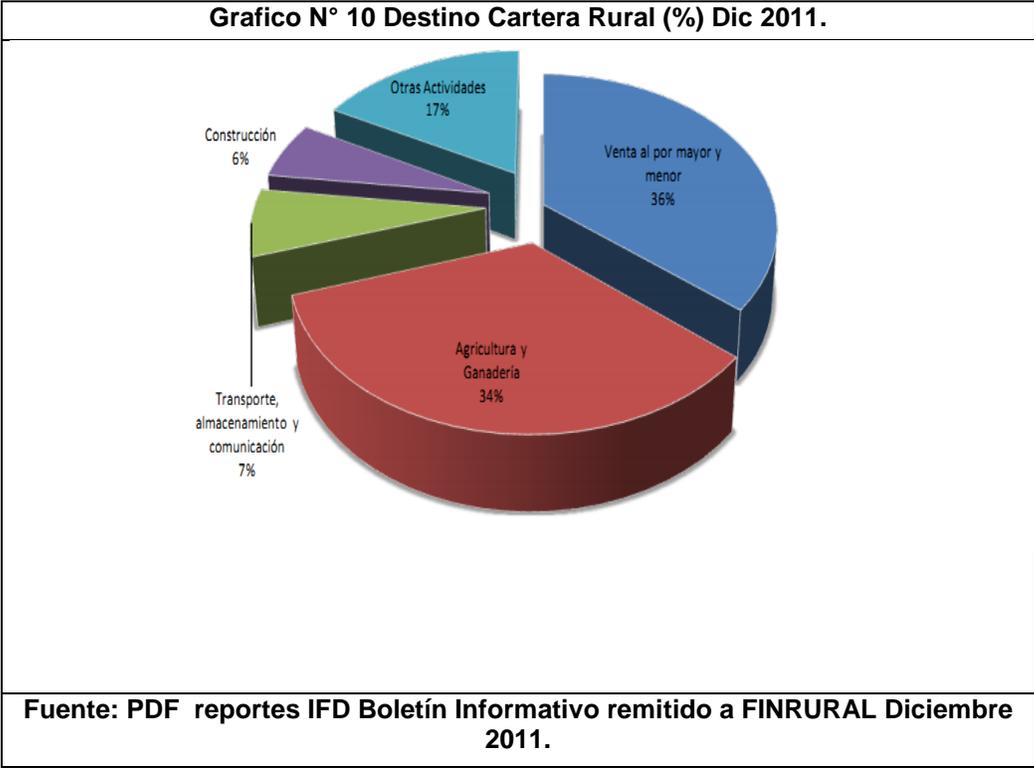
Grafico N° 9 . Evolucion de % de mora (%) Dic 2011.



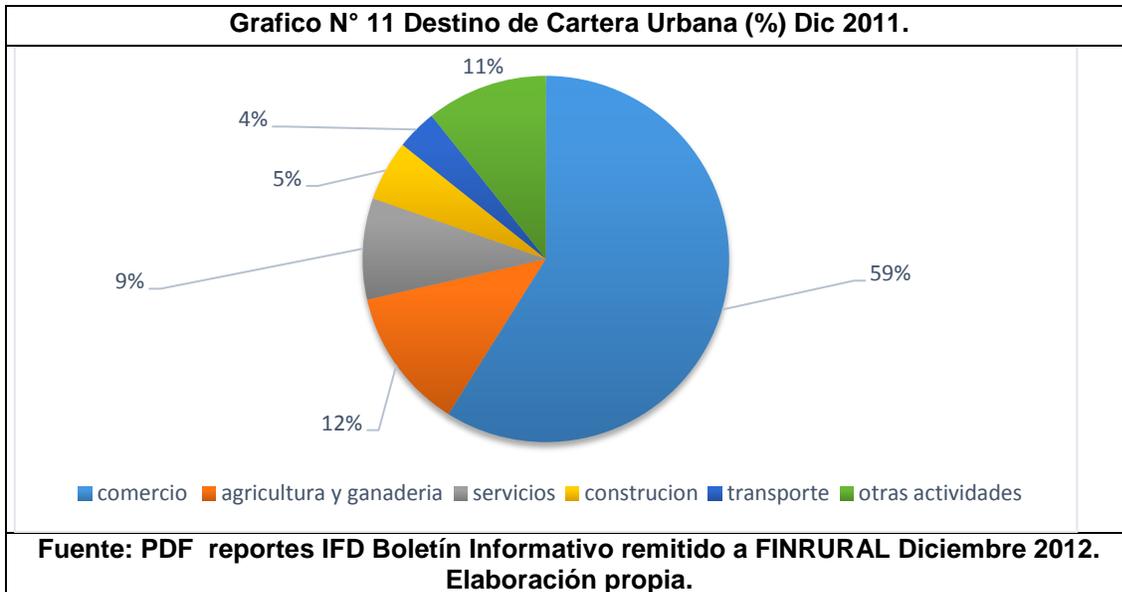
Fuente: PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2011.

La mora fue reduciendo en relación a los años anteriores esto debido a que en los

años 2004 al 2006 estábamos en un nivel elevado de desempleo, con índices de pobreza entre 50.25 %. Y con lo que las personas accedían a los créditos pero el crédito no era empleado para el desempeño de una actividad económica, sino era empleado para los gastos familiares.



El destino de la cartera rural está más hacia la agricultura y ganadería ya que esta es la actividad primaria de sobrevivencia en el campo, en la historia se sabe que la primera división del trabajo fue esta y por ello en el campo aún se cuenta con estas dos actividades porque son consideradas como los motores de la economía. Si bien el sector agrícola es el que genera mayor empleo, pero está sujeto a las inclemencias del tiempo si fue un mal año agrícola perderá todo lo invertido y lo malo es que los gastos e ingresos en este sector se da en diferentes etapas.



En el área urbana el destino de los microcréditos van destinados en mayor proporción al comercio ya que este es una actividad que si bien está regida a los precios internacionales de donde se vaya a traer la mercadería, pues este sector no tiende a la incertidumbre como es en el caso del sector agrícola ya que este está a merced de los cambios climáticos, de la naturaleza en su conjunto es decir que si hay riada se pierde todo lo invertido, y no se podrá pagar el préstamo, pero en cambio en el sector de comercio solo dependerá del interés y la capacidad de vender del propietario.

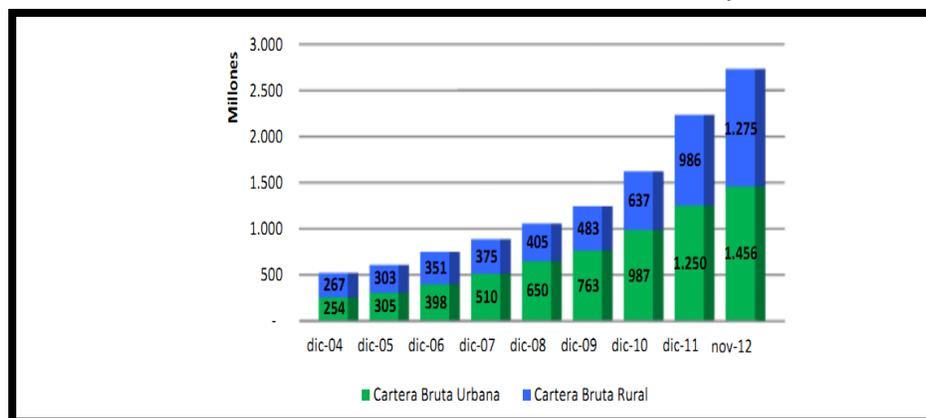
Cuadro N° 4 Boletín informativo Dic 2012

BOLETIN INFORMATIVO MENSUAL	
AÑO 2 – N° 15	
Diciembre 2012	
Cifras al 30 de noviembre de 2012	
Cartera Bruta (en Bs.)	2.730.597.461.-
% de Cartera Bruta Urbana	53%
% de Cartera Bruta Rural	47%
Total Prestatarios	440.027
% de Prestatarios Urbanos	60%
% de Prestatarios Rurales	40%
% de Mujeres Prestatarias	78%
% de Mora	1,21%
% de Cobertura de Previsiones	242,27%
Nº de Puntos de Atención	366
Nº Puntos de Atención Rurales	182
Nº de Funcionarios	3.355

Fuente: PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012

La cartera de las Instituciones financieras de Desarrollo al 30 de noviembre de 2012 alcanzó a un total de Bs. 2.730 millones de bolivianos, con una mora de 1.21%. La cartera de las IFD ha beneficiado a un total de 440.027 prestatarios a nivel nacional.⁶²

Grafico N° 12 Evolucion de Cartera Urbana- rural Dic 2012 (en millones de Bs.)



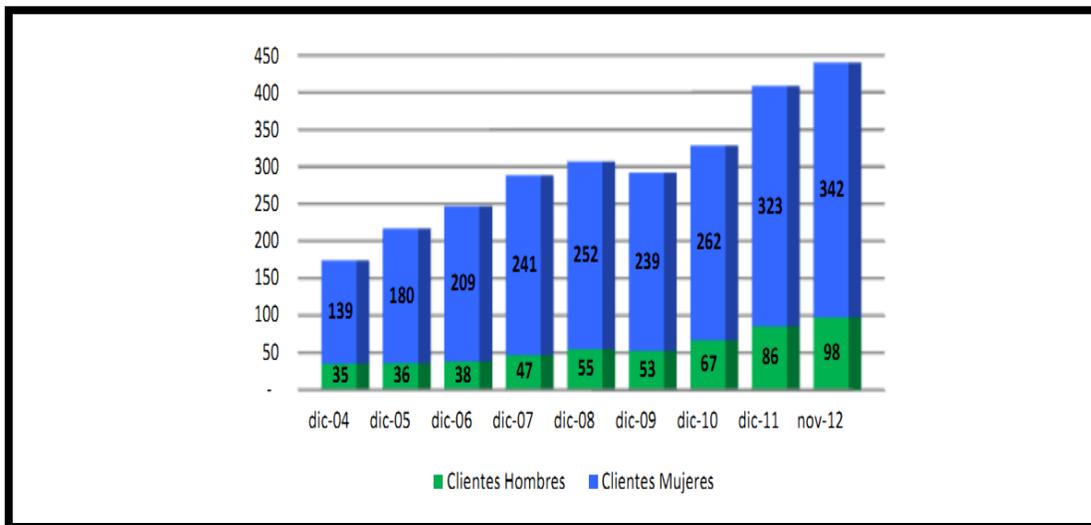
Fuente: PDF reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

⁶² PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

A esta misma fecha se puede apreciar que la clientela urbana representa el 60%, mientras que la clientela rural representa el 40% del total de clientes atendidos.

En el área urbana se mantiene esta cartera elevada porque en el área rural, los campesinos siguen basando en la economía campesina de subsistencia. Si se incrementó en un 1 % en el área rural porque varias instituciones financieras de desarrollo entre ellas PRO MUJER a partir del 2012 vieron que se estaba descuidando al área rural siendo esta un gran potencial, fue de este modo que poco a poco se fueron introduciendo estas instituciones financieras de desarrollo en el área rural.

Grafico N° 13 Evolucion de Prestatarios por Genero Dic 2012 (miles de prestatarios).



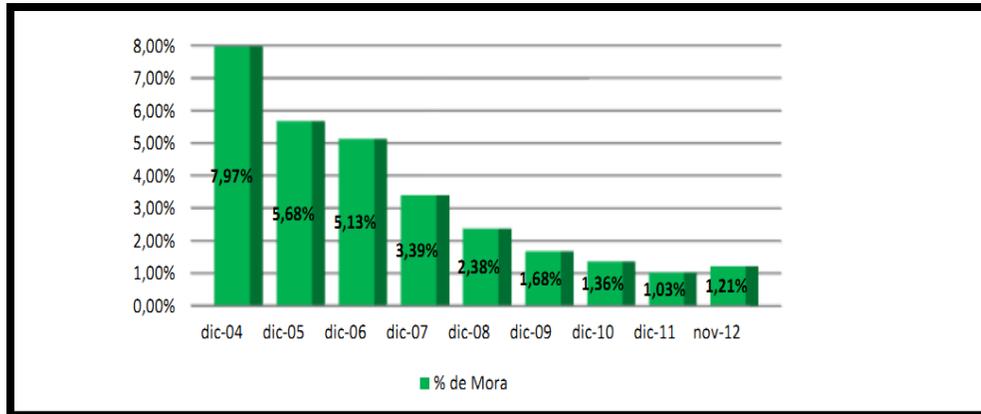
Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

Vale la pena mencionar que el porcentaje de mujeres atendidas alcanza a un 78%.⁶³

Podemos notar que se redujo de un 78% a un 79% el destino según el género, es decir que los hombres también optaron o vieron como una opción a las instituciones financieras de desarrollo, antes diferentes cambios que se dieron en nuestro país, donde ya no se tomaba en cuenta la capacidad del profesional sino más bien el partido de procedencia. Fue así que muchos varones también se quedaron sin poder conseguir una fuente de trabajo y la opción dos fue un negocio propio.

⁶³ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

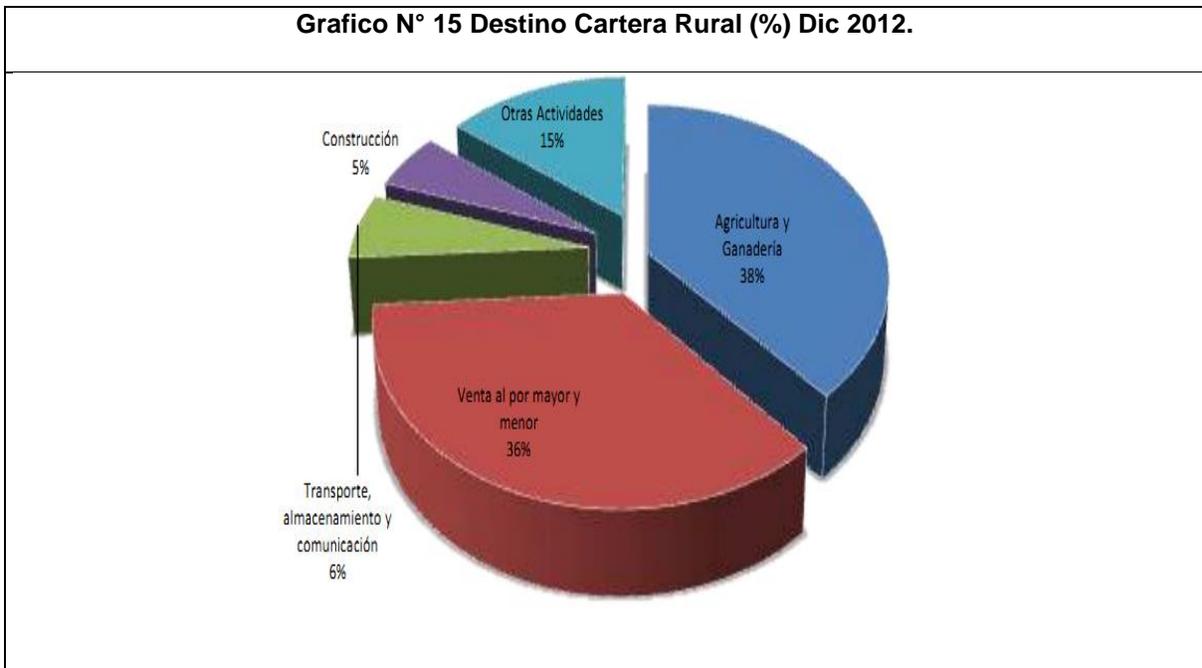
Gráfico N° 14 Evolucion de % de Mora (%) Dic 2012.



Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

Al ser miles de personas que dependen de los microcréditos y con la metodología de que si se paga el crédito posterior será más fácil de dar, ya además con una tasa de interés más baja entonces las personas optan por no fallar al pago de sus cuotas.

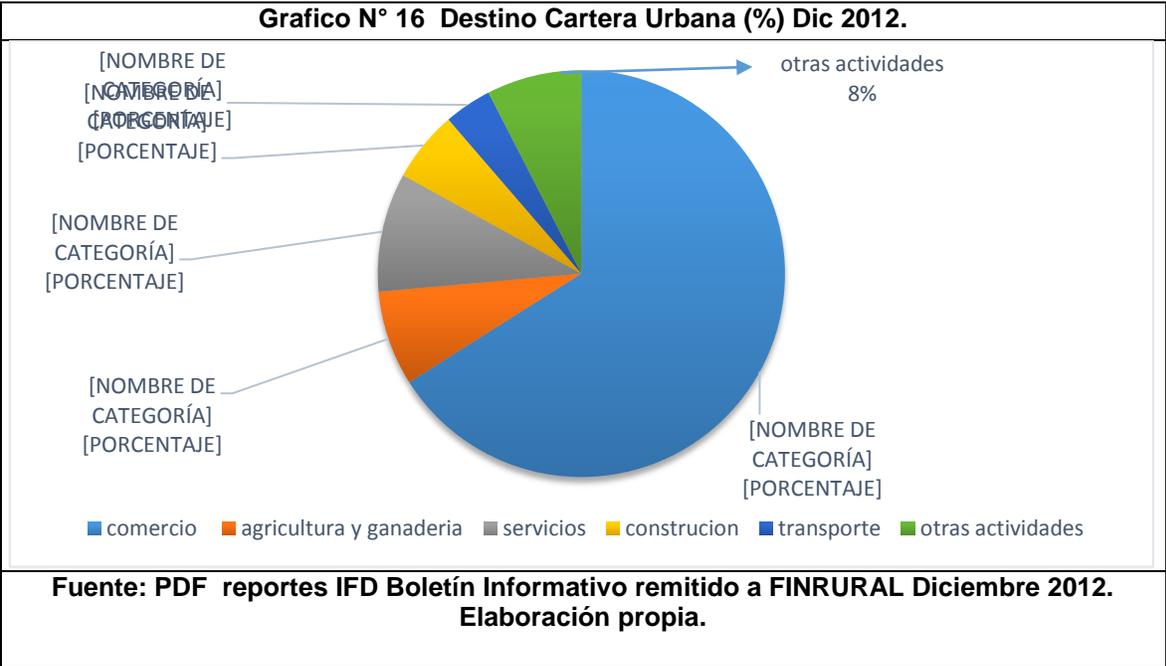
Gráfico N° 15 Destino Cartera Rural (%) Dic 2012.



Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

Como es de esperarse el destino de la cartera en el área rural será a la agricultura y ganadería ya que esta es una actividad primordial en el campo, siendo el campesino especializado en esta área.

Siendo el sector agrícola es el que genera mayor empleo, pero está sujeto a las inclemencias del tiempo si fue un mal año agrícola perderá todo lo invertido y los malos es que los gastos e ingresos en este sector se da en diferentes etapas.



En el sector urbano el destino mayor de los créditos está en el comercio, siendo el área urbana el lugar donde mayormente las personas pueden realizar diferentes actividades en el sector informal de la economía, y en los últimos años este sector se incrementó de gran manera, apaliando el desempleo y pobreza.

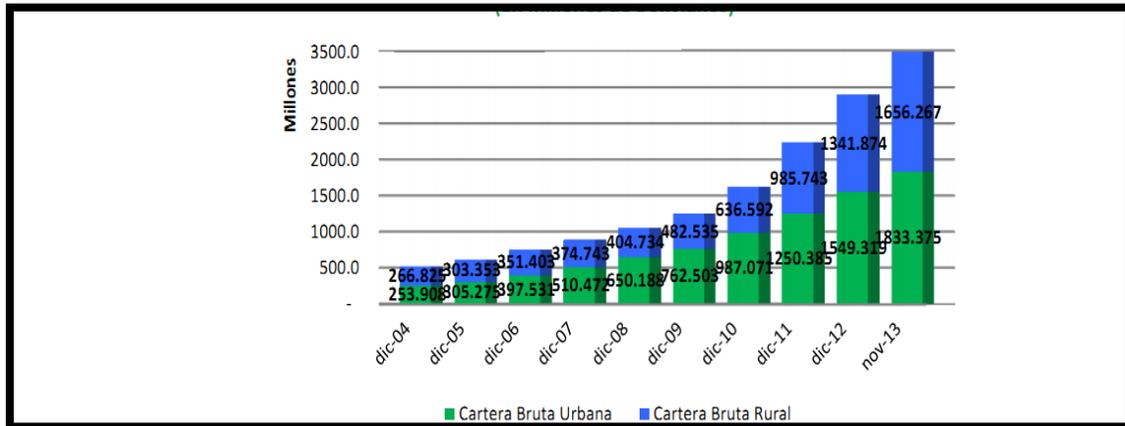
Cuadro N° 5 Boletín Informativo Dic 2013.

BOLETIN INFORMATIVO MENSUAL	
AÑO 3 – Nº 27	
Diciembre 2013	
Cifras al 30 de noviembre de 2013	
Cartera Bruta (en Bs.)	3,489,642,090.-
% de Cartera Bruta Urbana	53%
% de Cartera Bruta Rural	47%
Total Prestatarios	471,628
% de Prestatarios Urbanos	64%
% de Prestatarios Rurales	36%
% de Mujeres Prestatarias	76%
% de Mora	1.46%
% de Cobertura de Previsiones	227.99%
Nº de Puntos de Atención	387
Nº Puntos de Atención Rurales	185
Nº de Funcionarios	3,773

Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

La cartera de las Instituciones financieras de Desarrollo al 30 de noviembre de 2013 alcanzó a un total de Bs. 3.489 millones de bolivianos, con una mora de 1,46%. La cartera de las IFD ha beneficiado a un total de 471.628 prestatarios a nivel nacional.⁶⁴

Grafico N ° 17 Evolucion de Cartera Bruta Urbana y Rural. Dic 2013 (en millones de Bs.)

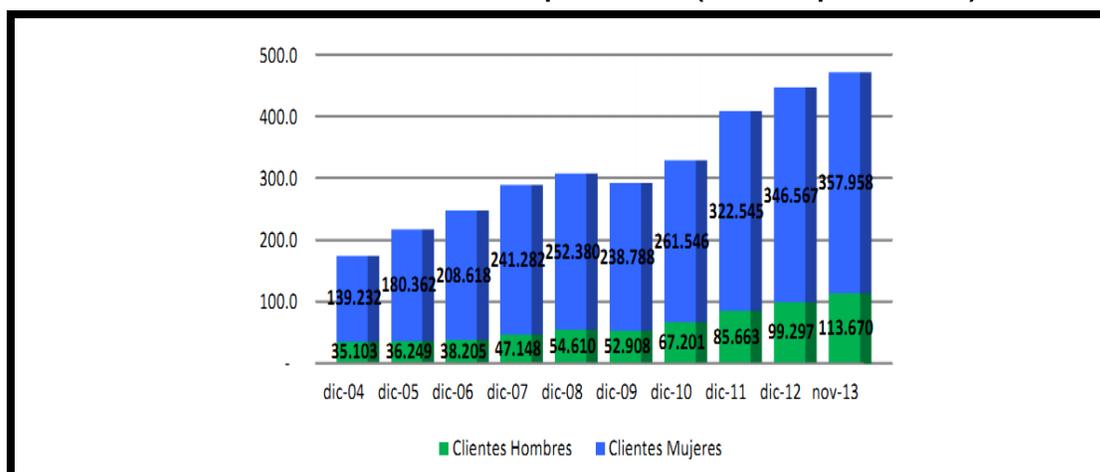


Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

⁶⁴ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2012.

A esta misma fecha se puede apreciar que la clientela urbana representa el 64%, mientras que la clientela rural representa el 36% del total de clientes atendidos. Este fenómeno se fue dando por la migración campo ciudad, los campesinos dejan sus tierras por la agricultura ya no es rentable en cuanto los suelos se vuelven inutilizables ya no son fértiles, y para no morir de hambre estos salen a la ciudad, se asientan y acceden a un microcrédito para tener un actividad en la cual desarrollarse y subsistir.

Grafico N° 18 Evolucion de Prestatarios por Género (miles de prestatarios) Dic 2013.



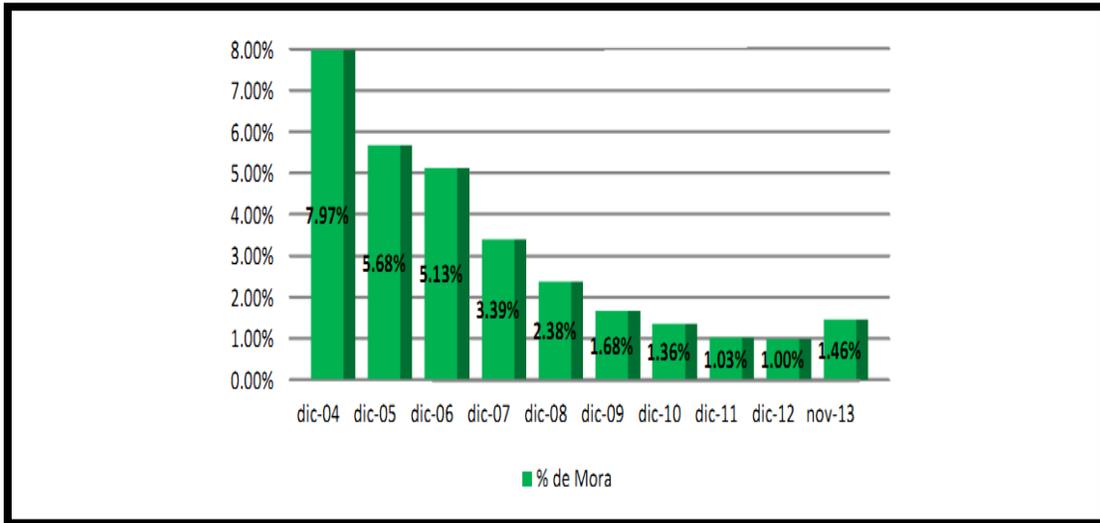
Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

Vale la pena mencionar que el porcentaje de mujeres atendidas alcanza a un 76%.⁶⁵

Las mujeres siguen siendo las que acceden con mayor intensidad a los microcréditos esto se debe a la vulnerabilidad con la que es tratada la mujer, sin importar políticas de discriminación implementada por el gobierno las mujeres aun ahora siguen siendo víctimas de discriminación, por estar embarazada o ser mayor, o de pollera no son aptas para una gerencia. Por ello la tendencia de que el género femenino sea el que más accede a los microcréditos.

⁶⁵ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

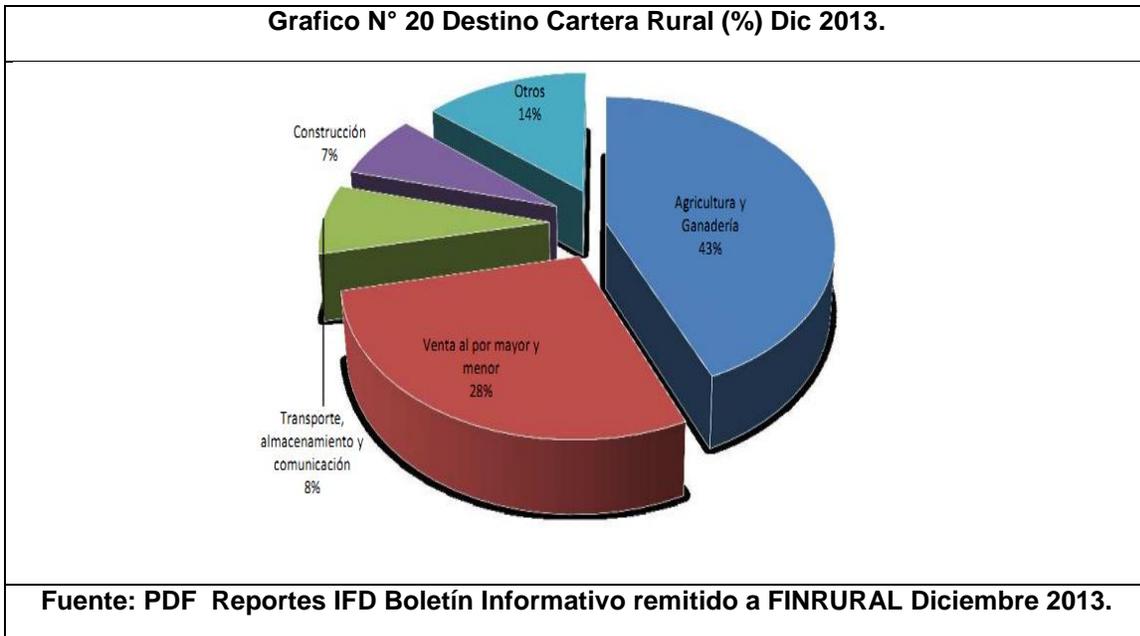
Grafico N° 19 Evolucion de mora (%) Dic 2013.



Fuente: PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

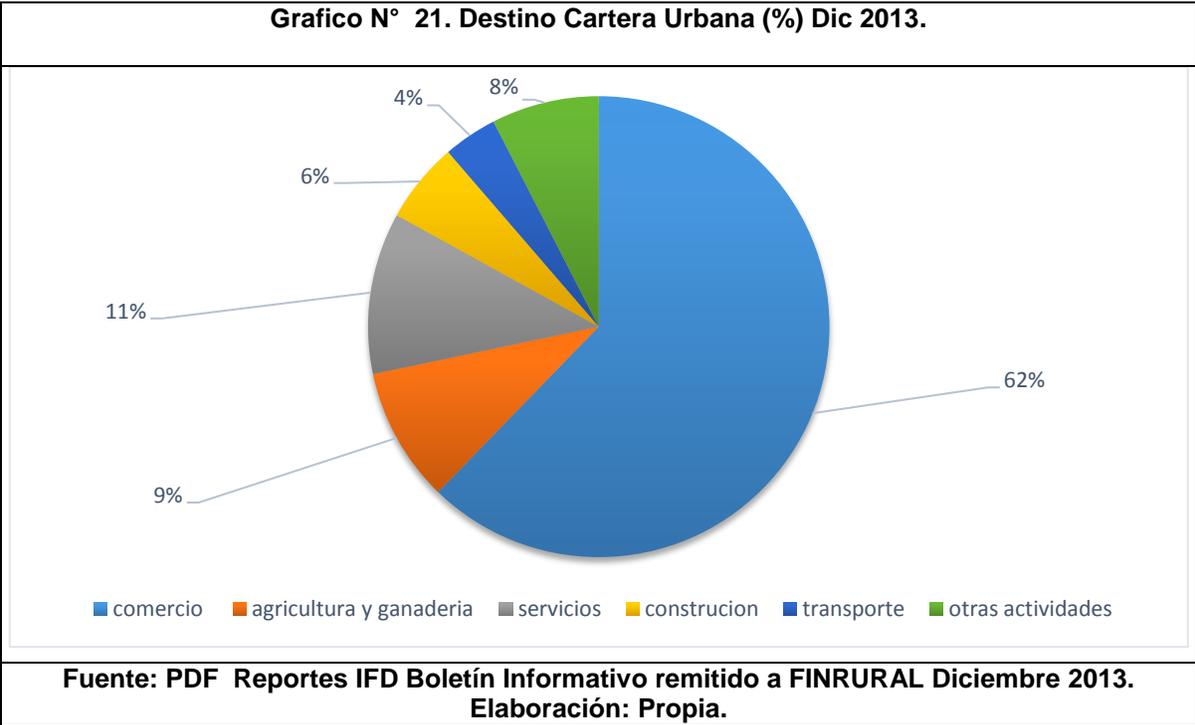
Las personas que acceden a estos microcréditos en las instituciones financieras de desarrollo no fallan a los pagos ya que ningún otro banco les da tanta facilidad en pagos, garantías y montos. Por ello es que la mora de pago de crédito cada año tiende a ser decreciente, porque ninguna de las socias o socias de las instituciones financieras de desarrollo quieren perder tanta facilidad para acceder a préstamos.

Grafico N° 20 Destino Cartera Rural (%) Dic 2013.



Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Diciembre 2013.

El destino de la cartera rural está más hacia la agricultura y ganadería ya que esta es la actividad primaria de sobrevivencia en el campo, en la historia se sabe que la primera división del trabajo fue esta y por ello en el campo aún se cuenta con estas dos actividades porque son consideradas como los motores de la economía. Si bien el sector agrícola es el que genera mayor empleo, pero está sujeto a las inclemencias del tiempo si fue un mal año agrícola perderá todo lo invertido y lo negativo es que los gastos e ingresos en este sector se dan en diferentes etapas.



En el área urbana el destino de los microcréditos van destinados en mayor proporción al comercio ya que este es una actividad que si bien está regida a los precios internacionales de donde se vaya a traer la mercadería, pues este sector no tiende a la incertidumbre como es en el caso del sector agrícola ya que este está a merced de los cambios climáticos, de la naturaleza en su conjunto es decir que si hay riada se pierde todo lo invertido, y no se podrá pagar el préstamo, pero en cambio en el sector de comercio solo dependerá del interés y la capacidad de vender del propietario.

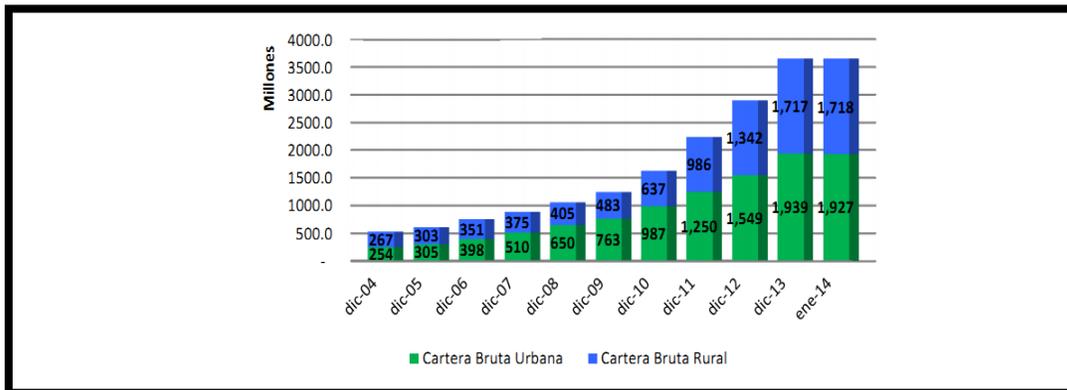
Cuadro N° 6 Boletín Informativo Feb 2014.

Febrero 2014	
Cifras al 31 de enero de 2014	
Cartera Bruta (en Bs.)	3,644,953,416.-
% de Cartera Bruta Urbana	53%
% de Cartera Bruta Rural	47%
Total Prestatarios	469,770
% de Prestatarios Urbanos	66%
% de Prestatarios Rurales	34%
% de Mujeres Prestatarias	75%
% de Mora	1.28%
% de Cobertura de Previsiones	289.60%
Nº de Puntos de Atención	381
Nº Puntos de Atención Rurales	183
Nº de Funcionarios	3,769

Fuente: PDF reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014.

La cartera de las Instituciones financieras de Desarrollo al 31 de enero de 2014 alcanzó a un total de Bs. 3.644 millones de bolivianos, con una mora de 1,28%. La cartera de las IFD ha beneficiado a un total de 469.770 prestatarios a nivel nacional.⁶⁶

Grafico N° 22. Evolucion de Cartera Urbana- Rural (Millones de Bs.) Feb 2014.

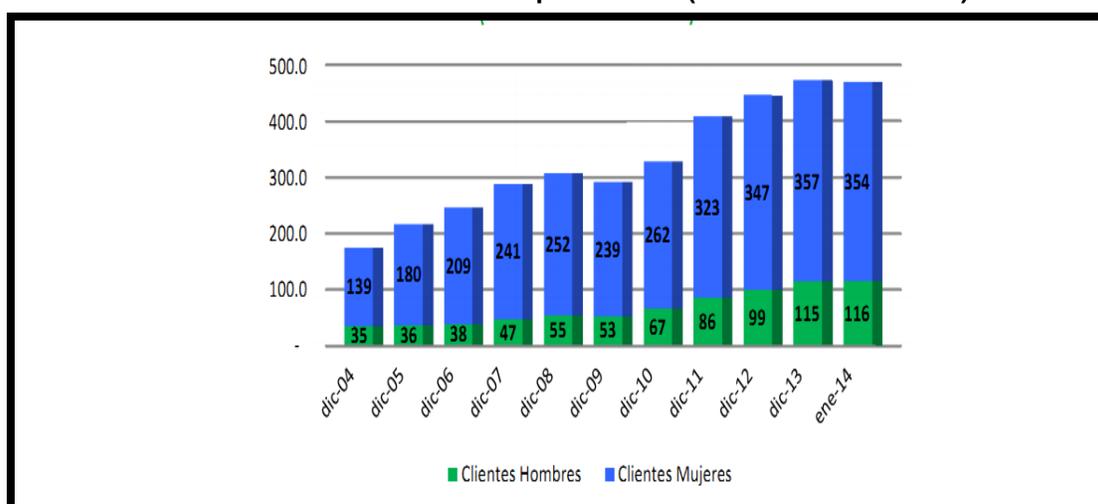


Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014.

⁶⁶ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014.

Este fenómeno se fue dando por la migración campo ciudad, los campesinos dejan sus tierras por la agricultura ya no es rentable en cuanto los suelos se vuelven inutilizables ya no son fértiles, y para no morir de hambre estos salen a la ciudad, se asientan y acceden a un microcrédito para tener un actividad en la cual desarrollarse y subsistir. A esta misma fecha se puede apreciar que la clientela urbana representa el 66%, mientras que la clientela rural representa el 34% del total de clientes atendidos.⁶⁷

Grafico N° 23 Evolucion de Prestatarios por Genero (Miles de Prestatarios) Feb 2014.



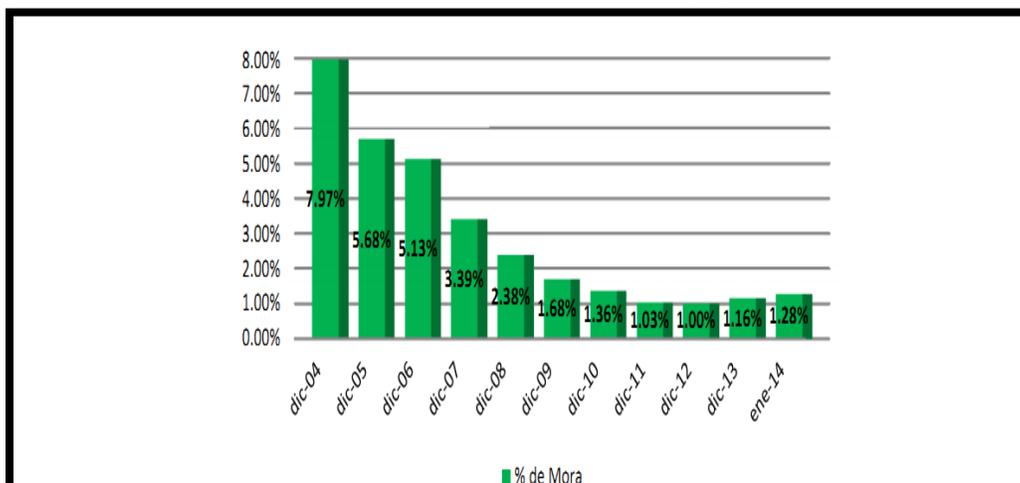
Fuente: PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014.

Vale la pena mencionar que el porcentaje de mujeres atendidas alcanza a un 75%.⁶⁸ Las mujeres siguen siendo las que acceden con mayor intensidad a los microcréditos esto se debe a la vulnerabilidad con la que es tratada la mujer, sin importar políticas de discriminación implementada por el gobierno las mujeres aun ahora siguen siendo víctimas de discriminación, por estar embarazada o ser mayor, o de pollera no son aptas para una gerencia. Por ello la tendencia de que el género femenino sea el que más accede a los microcréditos.

⁶⁷ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014

⁶⁸ PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014

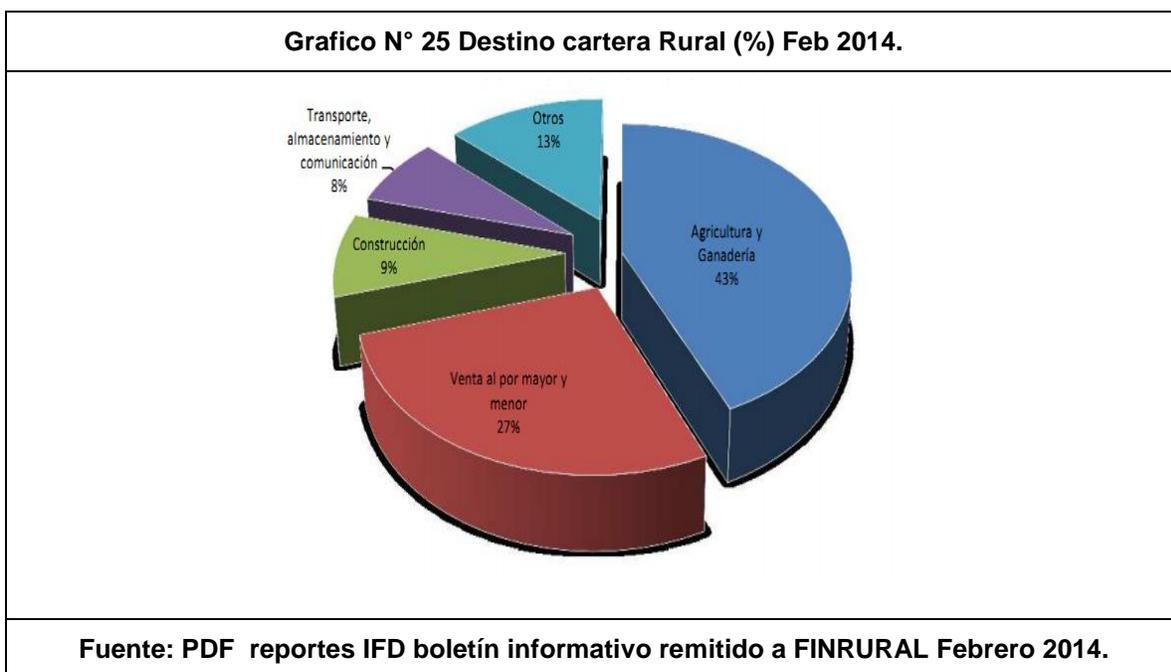
Grafico N° 24 Evolucion de % de Mora (%) Feb 2014.



Fuente: PDF Reportes IFD Boletín Informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014

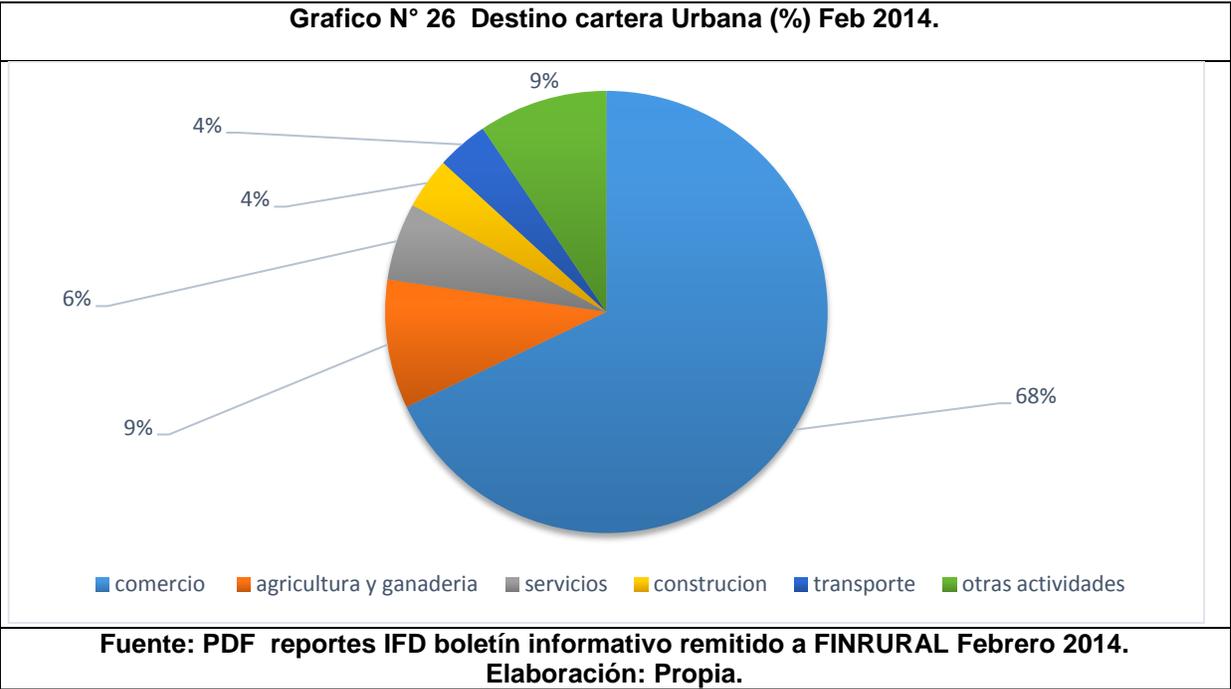
Las personas que acceden a estos microcréditos en las instituciones financieras de desarrollo no fallan a los pagos ya que ningún otro banco les da tanta facilidad en pagos, garantías y montos. Por ello es que la mora de pago de crédito cada año tiende a ser decreciente, porque ninguna de las socias o socias de las instituciones financieras de desarrollo quieren perder tanta facilidad para acceder a préstamos.

Grafico N° 25 Destino cartera Rural (%) Feb 2014.



Fuente: PDF reportes IFD boletín informativo remitido a FINRURAL Febrero 2014.

El destino de la cartera rural está más hacia la agricultura y ganadería ya que esta es la actividad primaria de sobrevivencia en el campo, en la historia se sabe que la primera división del trabajo fue esta y por ello en el campo aún se cuenta con estas dos actividades porque son consideradas como los motores de la economía. Si bien el sector agrícola es el que genera mayor empleo, pero está sujeto a las inclemencias del tiempo si fue un mal año agrícola perderá todo lo invertido y lo negativo es que los gastos e ingresos en este sector se dan en diferentes etapas.



En el área urbana el destino de los microcréditos van destinados en mayor proporción al comercio ya que este es una actividad que si bien está regida a los precios internacionales de donde se vaya a traer la mercadería, pues este sector no tiende a la incertidumbre como es en el caso del sector agrícola ya que este está a merced de los cambios climáticos, de la naturaleza en su conjunto es decir que si hay riada se pierde todo lo invertido, y no se podrá pagar el préstamo, pero en cambio en el sector de comercio solo dependerá del interés y la capacidad de vender del propietario.

3.3.2. INDICADORES FINANCIEROS Y DE SALUD PRO MUJER

Cuadro N° 7 Indicadores Financieros Pro Mujer.

Pro Mujer en Bolivia: Indicadores Financieros y Operativos	
Indicador	A Marzo 2014
Número de clientes.	120,218
Saldo promedio de Créditos por prestatario.	\$462
Número de bancas comunales.	10,749
Cartera de préstamo bruta (en millones de \$USD).	\$55.5
Número de centros focales.	63
Número de empleados.	875

Fuente: <http://promujer.org/espanol/donde-trabajamos/bolivia/>
Elaboración Propia.

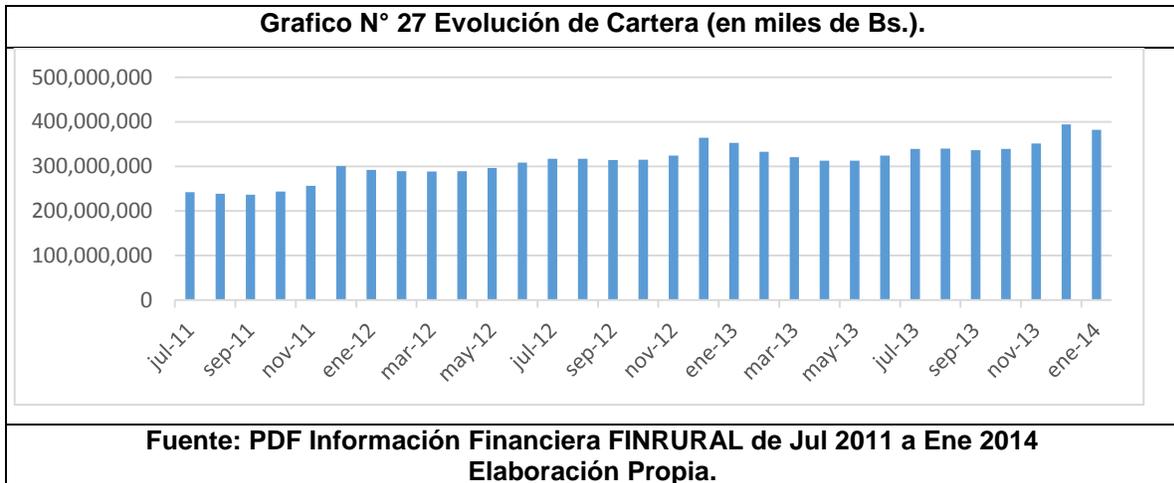
El número de clientes en PRO MUJER es elevado y va con una tendencia creciente a comparación de otras instituciones financieras de desarrollo, ello se debe a que PRO MUJER es el único banco que además de ofrecer servicios financieros los microcréditos, ofrece además servicios de salud, fue eso lo que indicaron las personas que prefieren esta institución financiera de desarrollo, por ello en el siguiente grafico observaremos en numero la incidencia de indicadores de salud que ofrece PRO MUJER.

Cuadro N° 8 Indicadores de Salud.

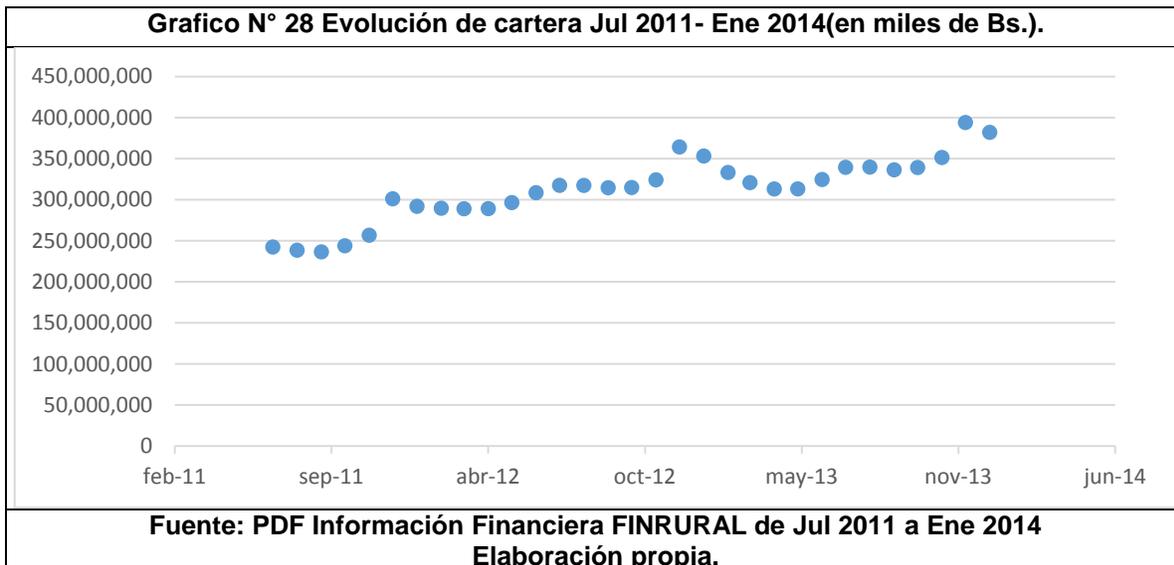
Pro Mujer en Bolivia: Indicadores de Salud y Desarrollo Humano		
Indicadores de Salud	A Marzo 2014	
DETECCIÓN DE ENFERMEDADES CRÓNICAS.	Pruebas de Papanicolaou.	10,45
	Examinación de mamas.	17,872
	Pruebas de Diabetes.	11,892
	Revisión de Presión Sanguínea.	30,752
	Índice de masa Corporal.	31,307
	Bienestar Social, enfermedades crónicas, y planificación familiar.	33,018
CONSULTAS MEDICAS	Consultas Ginecológicas	12,493
	Monitoreo de crecimiento infantil	1,849
	Consultas por enfermedades	12,493
	Consultas Prenatales	791
TOTAL SERVICIOS PRESTADOS		166,353

Fuente: <http://promujer.org/espanol/donde-trabajamos/bolivia/>
Elaboración Propia.

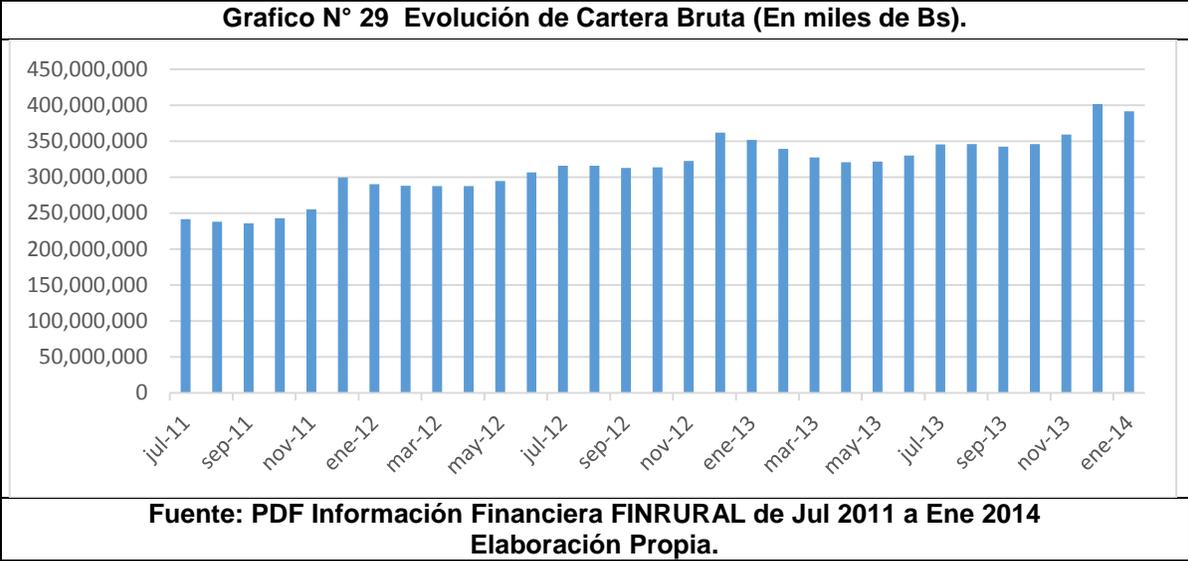
En la institución financiera de desarrollo PRO MUJER, cada socia está obligada a realizarse pruebas de Papanicolaou para evitar el cáncer en la matriz, examinación de mamas, prueba de diabetes, presión sanguínea, además que para las socias en gestación también se otorgan consultas prenatales, consultas ginecológicas, planificación familiar, etc. Ya que se esta institución considera que una mujer o socia sana no tendrá ningún inconveniente para hacer trabajar el crédito y devolver el monto asignado para cada reunión, pero en cambio sí una de las socias enferma perjudicara a todo el grupo ya que si una no paga, las demás socias tendrán que pagar para no entrar en mora porque, si son mal calificadas en alguna gestión no podrán acceder a una tasas de interés más baja.



En el cuadro podemos observar que la cartera desde el 2011 hasta el primer mes el año en curso tuvo una tendencia estable, esto fue debido a la estabilidad que ciertamente se produjo en el país es decir, que si por ejemplo el desempleo hubiera subido entonces hubiera habido mayor incidencia en los préstamos, ya que al verse sin un puesto de trabajo las personas optan por incursionar en el mundo de los microcréditos y con ello el inicio de alguna actividad comercial, productiva, manufactura en fin, en la que sean más aptas para salir adelante.



Por dispersión podemos notar que se tuvo creciente pero mantenida evolución de la cartera, ya que no existieron muchos conflictos sociales a nivel nacional y nuestra economía creció de manera sostenible.



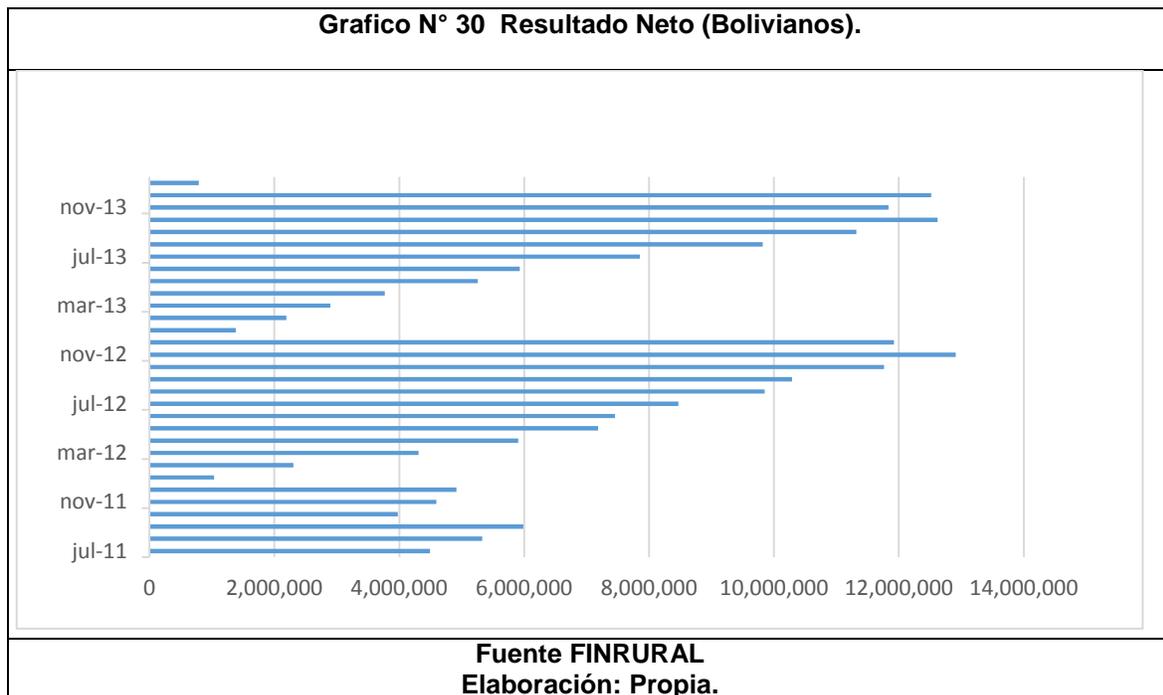
Cabe aclarar que los indicadores proporcionan información acerca de la proporción de valoración que se obtiene en una variable respecto de otra. Es decir si mido mi rentabilidad de generar ingresos en función de lo que gasto para obtenerlas, entonces si es positivo aunque sea mínimo tendré la certeza de que estoy siendo rentable porque genero ingresos por encima de mis gastos. Lo contrario sucederá si el resultado es negativo.

Por lo mismo utilizan distintos indicadores financieros la institución FINRURAL, para observar su eficiencia en el manejo de recursos. Los indicadores que se toman en cuenta para el presente análisis son calculados por FINRURAL, y solo servirán para análisis: los indicadores de rentabilidad, indicadores de la calidad de la cartera y colocación de cartera.

3.3.2.1. Indicadores de rentabilidad

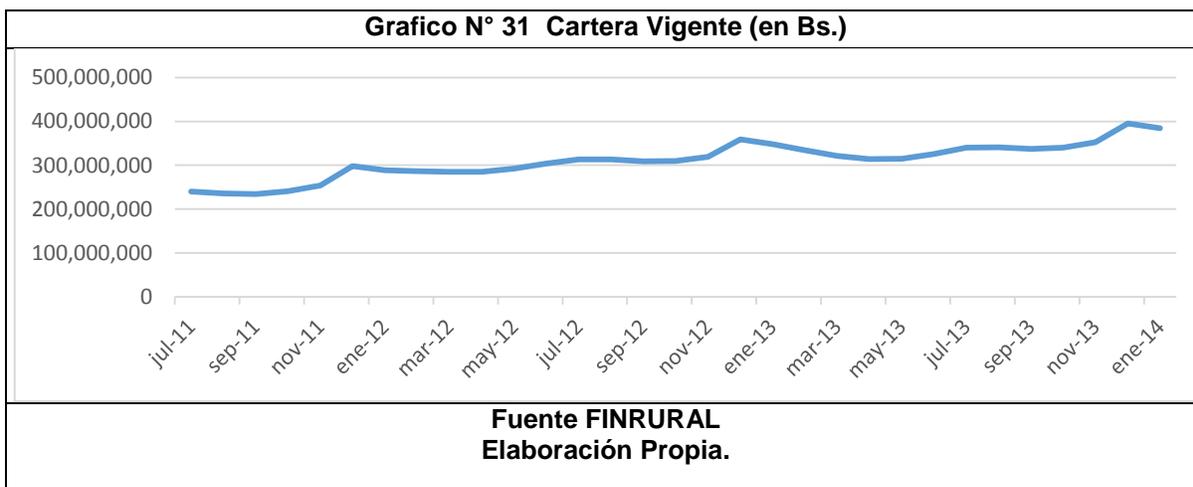
La rentabilidad, es la proporción que mide los resultados obtenidos por una entidad en un periodo económico en relación con sus recursos patrimoniales o con sus activos. Al respecto FINRURAL toma como variables de medición a la rentabilidad neta como principal variable respecto a los ingresos financieros, el ROA y el ROE.⁶⁹

La rentabilidad se aprecia una existencia de márgenes superiores al 15% con respecto a los ingresos financieros y el ROE (rentabilidad del patrimonio), e inferiores respecto al ROA (rentabilidad de activos). Sin embargo la mayor explicación de rentabilidad esta mas asociada a los ingresos financieros. Por lo tanto su grado de rentabilidad es frágil puesto que una disminución de la clientela en ambas instituciones financieras afecta a sus ingresos financieros, por lo tanto a su rentabilidad.

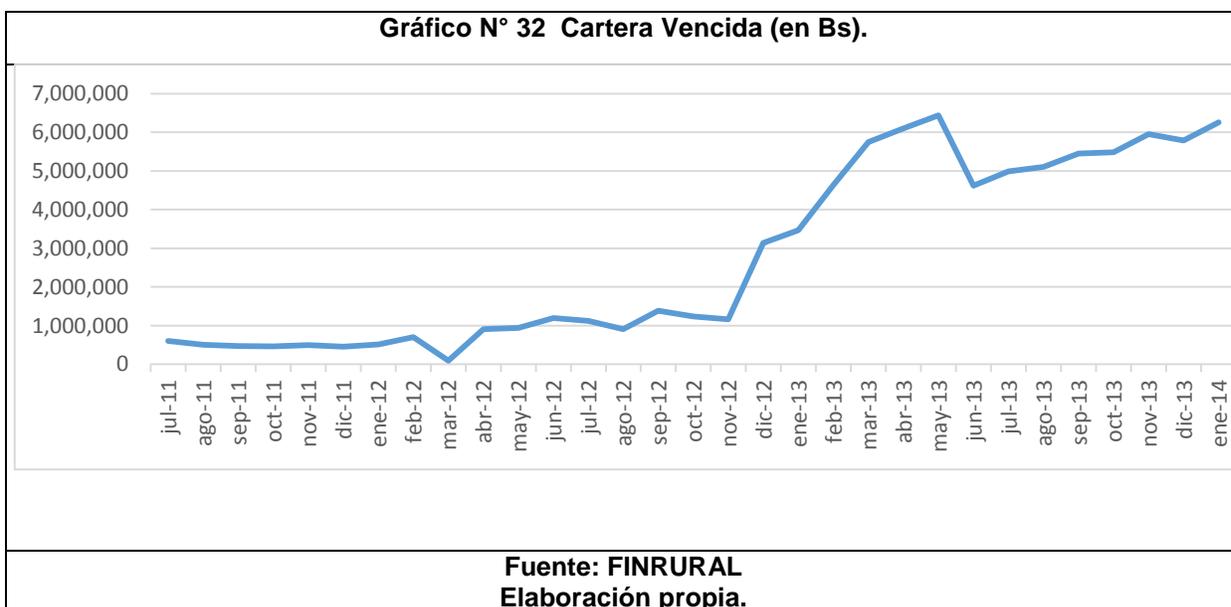


3.3.2.2. Calidad de cartera

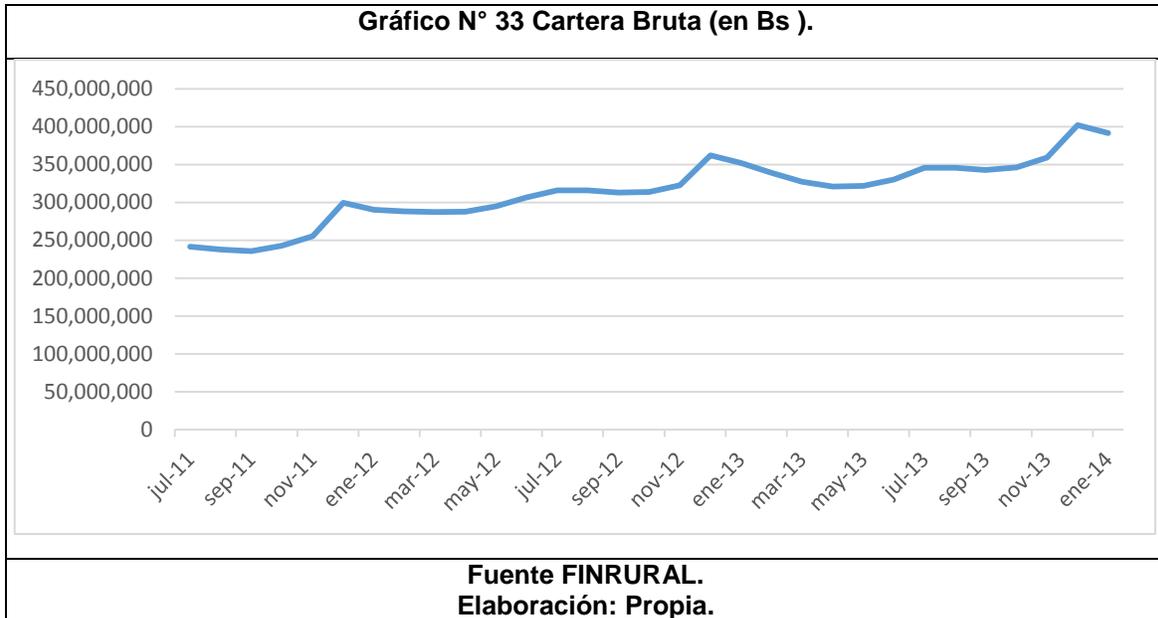
La cartera vigente es aquella que se encuentra en manos de las clientas y que poseen continuidad en sus pagos.



En cambio la cartera vencida son las obligaciones que presentan más de un día de incumplimiento de pago. La cartera en ejecución son préstamos realizados por la vía judicial en razón del incumplimiento de pago. Y la cartera en mora es la cartera vencida más la cartera en ejecución.

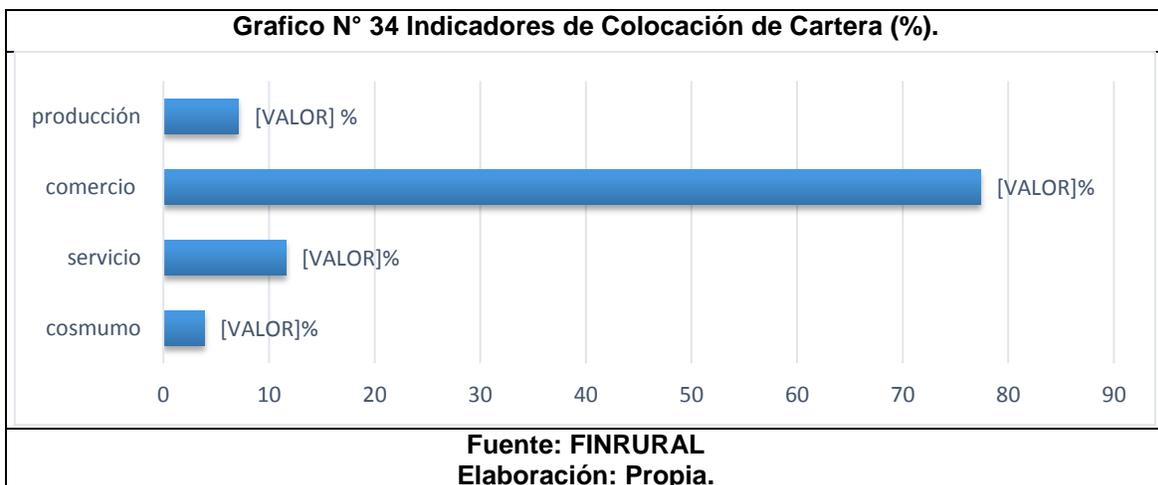


La cartera bruta, es el total de la cartera de crédito de una institución financiera sin deducir la provisión para créditos incobrables.



3.3.2.2. Colocación de cartera por sector económico PRO MUJER

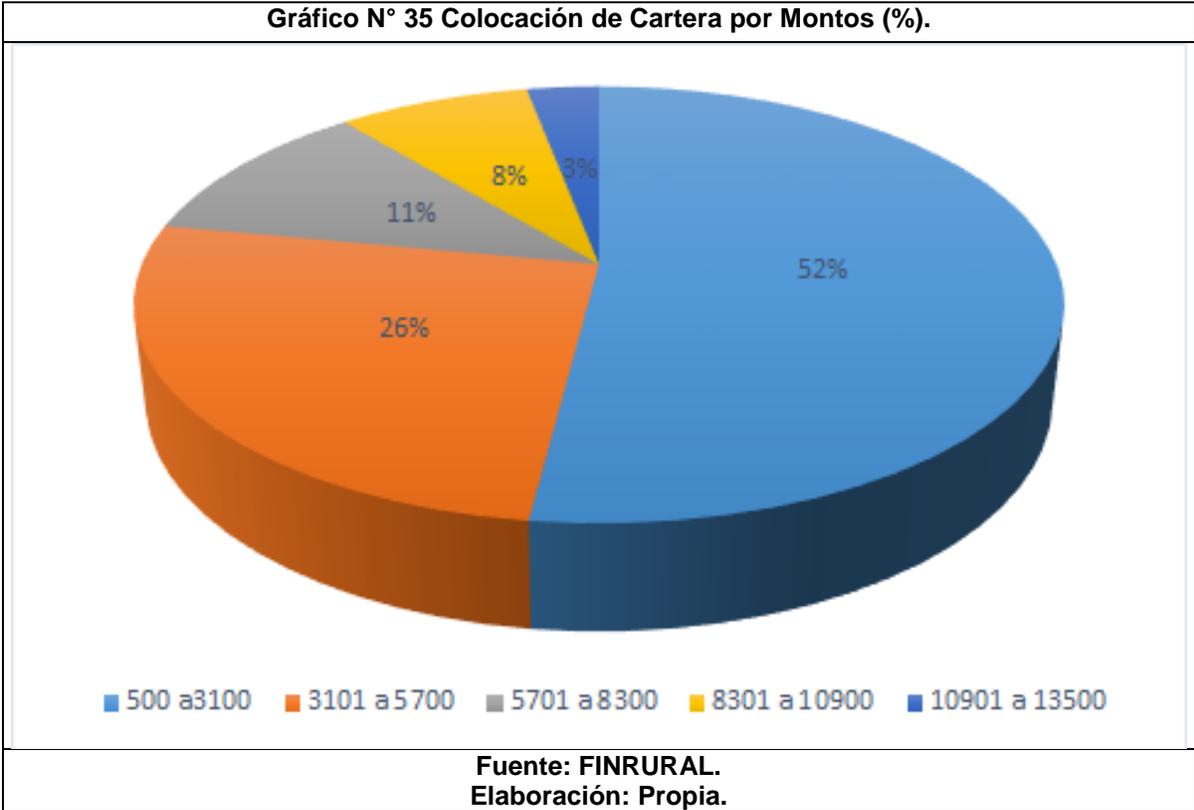
Al respecto la gráfica resalta que la Institución Financiera de Desarrollo Pro mujer coloca sus créditos en mayor proporción en los sectores comerciales que en sectores productivos y de servicio. Lo que explica el grado de retorno inmediato en mayor proporción.



En la entidad Pro mujer también existe la otorgación de créditos para consumo. La que se otorga de dos formas, una primera es la entrega de recursos en forma directa y la otra la entrega de productos a crédito, el que también contempla un monto de interés.

3.3.2.3. Colocación de Cartera por montos

Por las características de colocación de cartera, con mayor preponderancia la colocación de cartera oscila entre los 500 a 3100 Bs. Con un 52%, montos son mayores a 3100 configuran un 48%, lo cual nos dice que Promujer se concentra en otorgar créditos mínimos, los cuales si podrán ser pagados por sus pequeños montos de pago semanal, quincenal, mensual, según dependa del grupo y así se observa que solo en un 3% los montos de crédito son mayores a 10000 Bs.



Cabe resaltar, que las mayores colocaciones se encuentra entre los montos de Bs. 1000 a 2000. Lo que explica en mayor medida la generación de ingresos financieros. Por ello es que la metodología de banca comunal facilita que salgan créditos con la garantía mancomunada así como el retorno del capital.

3.4. CLIENTES ATENDIDOS POR PRO MUJER

Pro Mujer tiene una mayor proporción en atención a mujeres que a varones. Tales características se deben a que las clientas son más accesibles y no reacias a recibir la capacitación que se imparte en la institución. Y por el objetivo y misión institucional la Institución Financiera de Desarrollo Pro Mujer fue diseñada con una orientación de atención de las necesidades crediticias de las mujeres.

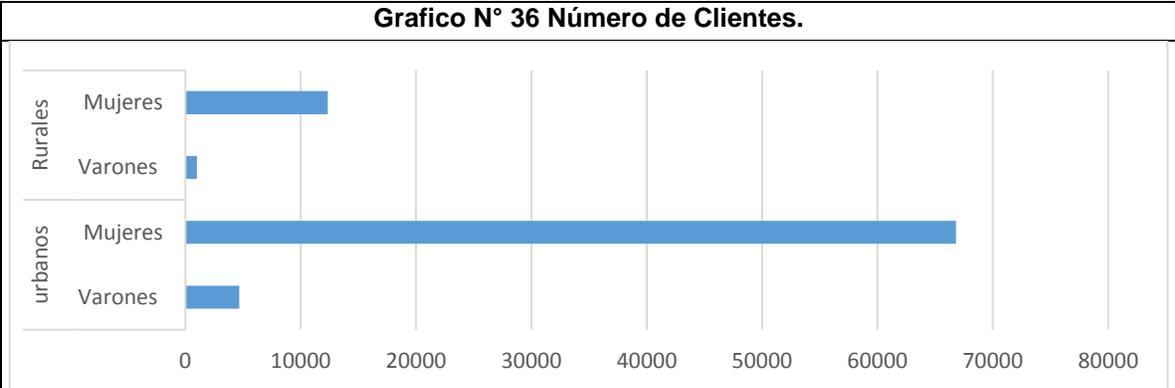
Sin embargo hace la excepción porque también incluyen a varones en la atención crediticia.

La entidad Pro Mujer posee mayor preponderancia de atención de clientas en el área urbana y nula en el área rural.

Cuadro N°9 (%) Indicadores de destino de cartera según área geográfica.

Clientes	Urbanos		Rurales		Totales	
	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres
Pro Mujer	4655	66810	995	12349	5650	79159

Fuente: FINRURAL.
Elaboración: Propia.



Fuente: Pro Mujer.
Elaboración: Propia.

3.5. DESCRIPCIÓN DE LA ENCUESTA

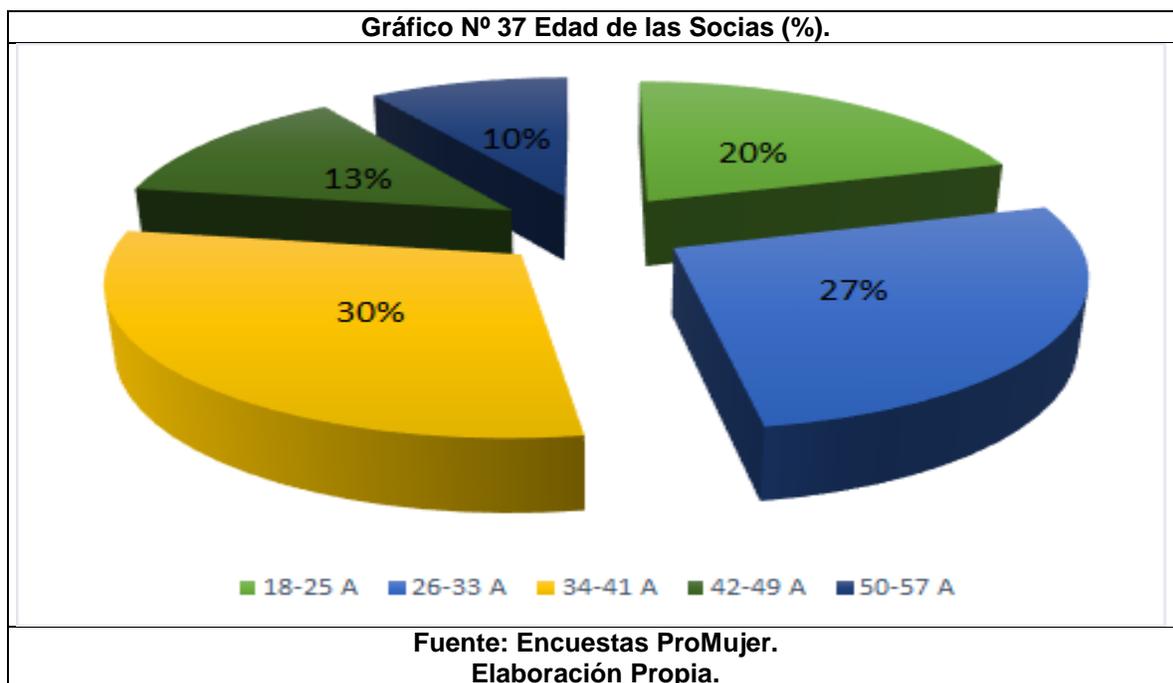
La descripción de la encuesta realizada se realizará a analizando, los datos de 200 clientas encuestadas. Las cuales respondieron en forma articular a cada una de las preguntas realizadas.

3.5.1. Sección I Datos Generales

Pregunta Nro. 1 ¿Qué edad tiene Usted?

Cuadro No. 10 Edad de las socias.						
Nro.	Pregunta	18-25 A	26-33 A	34-41 A	42-49 A	50-57 A
1	Edad	41	54	60	26	19
	Porcentaje	20%	27%	30%	13%	10%

Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.



La edad de las socias es relevante para la investigación puesto que la edad límite establecido por PRO MUJER es de 65 años. Además de que trabajar con clientes

de edad avanzada no garantiza el retorno del capital en los pagos.

Además de ello es necesario tener en cuenta entre que entre las edades de 18 a 41 años se encuentra su población de prestatarias, ya que en el rango de estas edades es cuando las personas biológicamente podemos trabajar sin cansancio notorio, a partir de los 40 en adelante es donde empieza la degradación de la salud, por ello es que este universo de población de la muestra está más encaminado en estas edades.

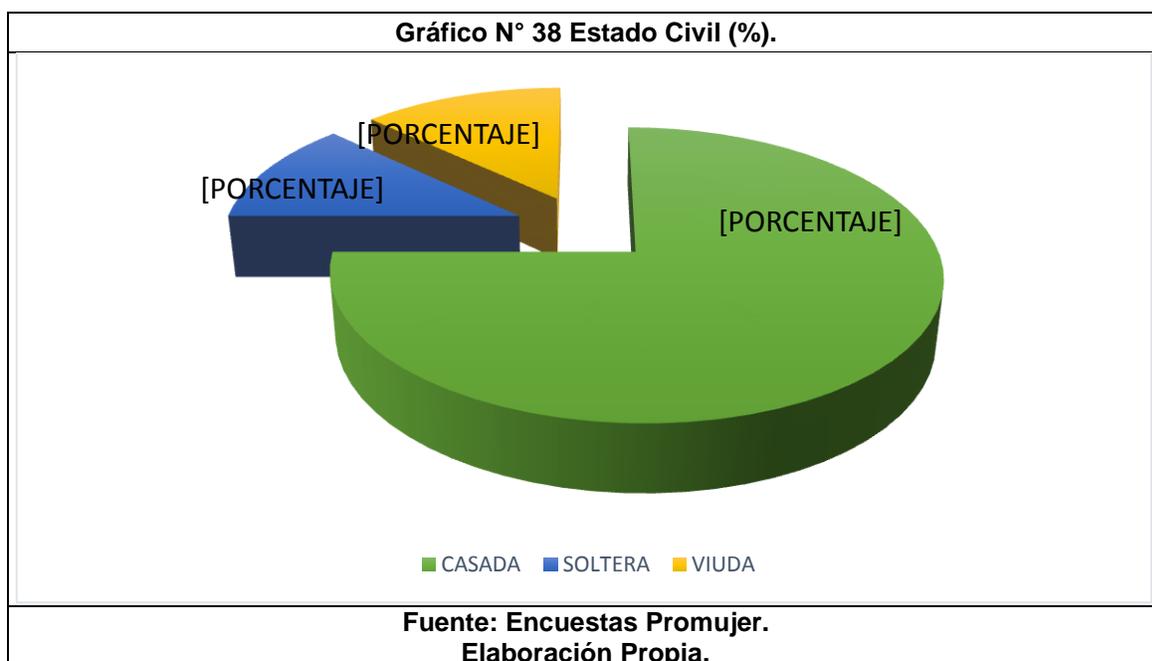
La encuesta refleja que un 30% de las prestatarias se encuentran entre las edades de 34 a 41 años, un 27% entre las edades de los 26 a los 33 años de edad, un 20% entre los 18 a 25 años, un 13% entre los 42 a 49 años y un 10% entre los 50 a 57 años de edad. Existe una mayor preponderancia de edad entre las socias de 34 a 41 años, con lo que podemos deducir que en esta edad es donde las mujeres son más maduras y responsables con sus deudas, por parte de la entidad existe mayor confianza a este universo de población.

Pregunta Nro. 2 ¿Cuál es su estado civil?

Cuadro No. 11 Estado Civil de las Prestatarias.				
Nro.	Pregunta	Casada	Soltera	Viuda
2	Estado civil	150	24	26
	Porcentaje	75%	12%	13%

**Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.**

Se observa que el 75% de las clientas son casadas, el 12% respondieron que son solteras, y el 13% respondieron que son viudas y que viven solas con sus hijos.

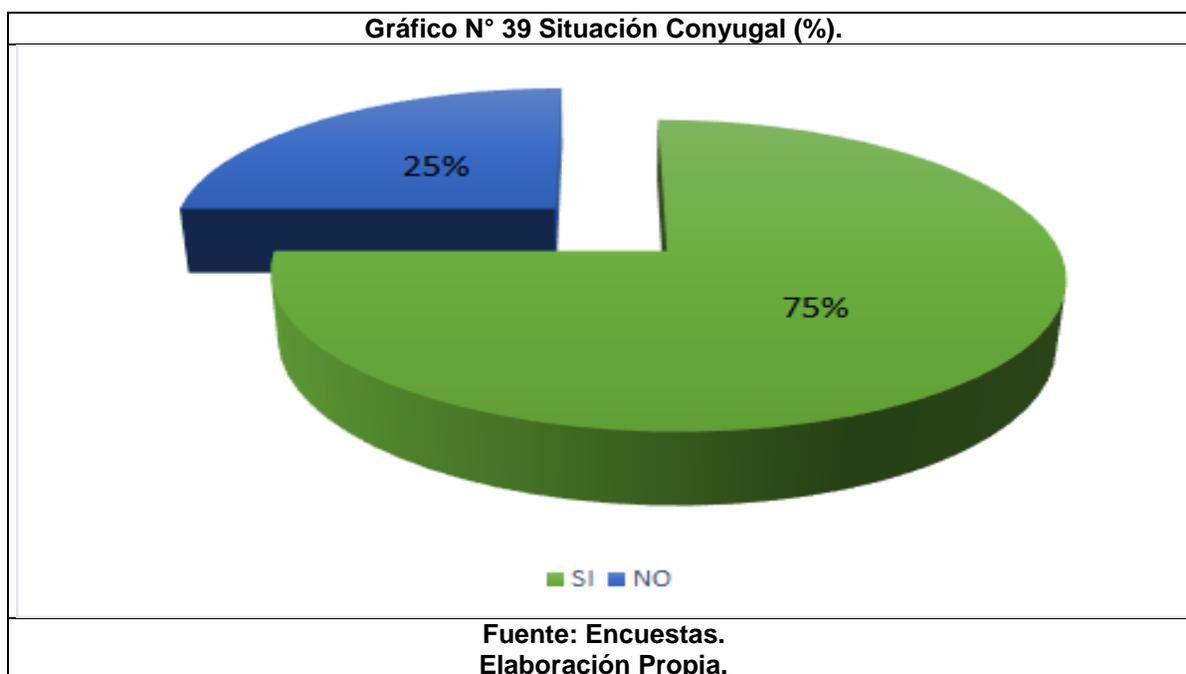


Pregunta Nro. 3 ¿Además de su estado civil vive actualmente con su cónyuge?

Cuadro No. 12 Situación conyugal.			
Nro.	Pregunta	SI	NO
3	Vive con su cónyuge	150	50
	Porcentaje	75%	25%

**Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.**

El 75% de la socias que acceden a las microcréditos de Promujer viven actualmente con su cónyuge, lo que hace más fácil que puedan tener una ayuda económica en la devolución del crédito al existir un posible problema en el negocio y no puedan pagar su cuota mensual. El otro 25% no convive con su cónyuge o es soltera o viuda pero no por ese motivo se les niega el acceso al microcrédito.



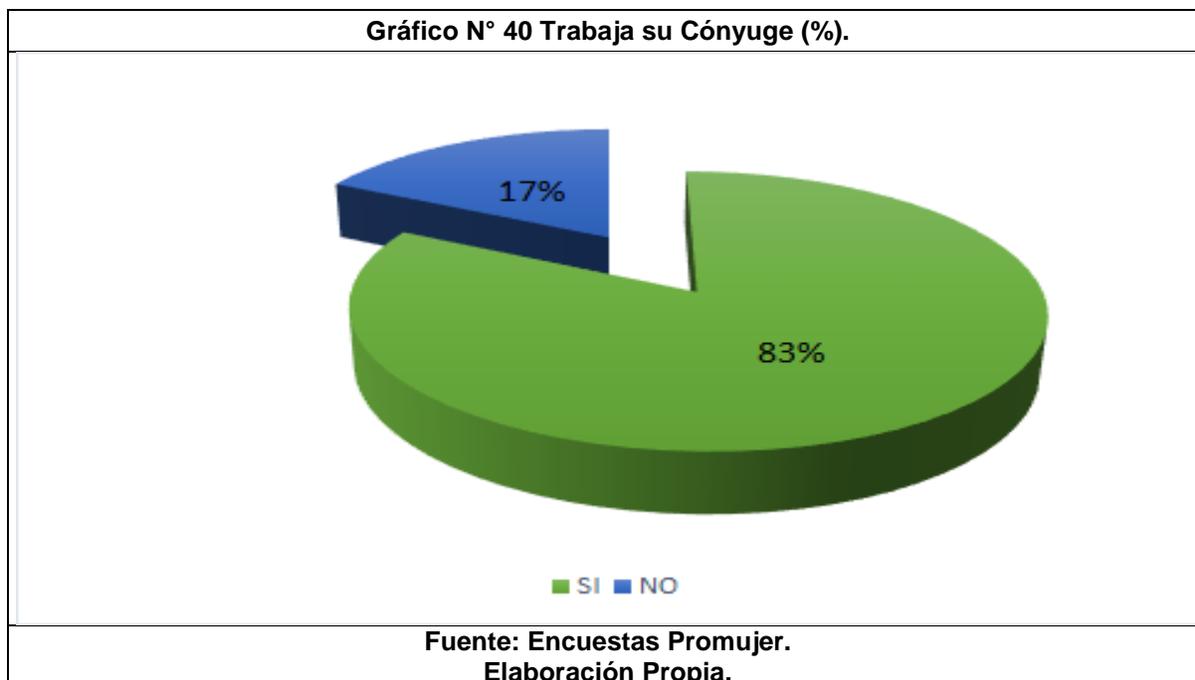
En esta pregunta el 75% de los encuestados respondieron que si viven actualmente con su cónyuge, y el 25% respondió que no. En complemento a lo anterior para observar el comportamiento de aportes a gastos, se hicieron preguntas relacionadas con las respuestas al sí.

Pregunta Nro. 4 ¿Actualmente se encuentra trabajando su cónyuge?

Cuadro No. 13 Trabaja su Cónyuge.			
Nro.	Pregunta	SI	NO
4	Trabaja su cónyuge	124	26
	Porcentaje	83%	17%

**Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.**

De esta manera del total de las 200 encuestas realizadas, 150 encuestadas declararon que viven con su cónyuge, las otras 50 que no. fue así que tomando las 150 que viven con su cónyuge, 124 personas o el 62%, respondieron que su cónyuge se encuentra trabajando y 76 encuestadas o el 38% expresaron que su cónyuge no se encuentran trabajando.



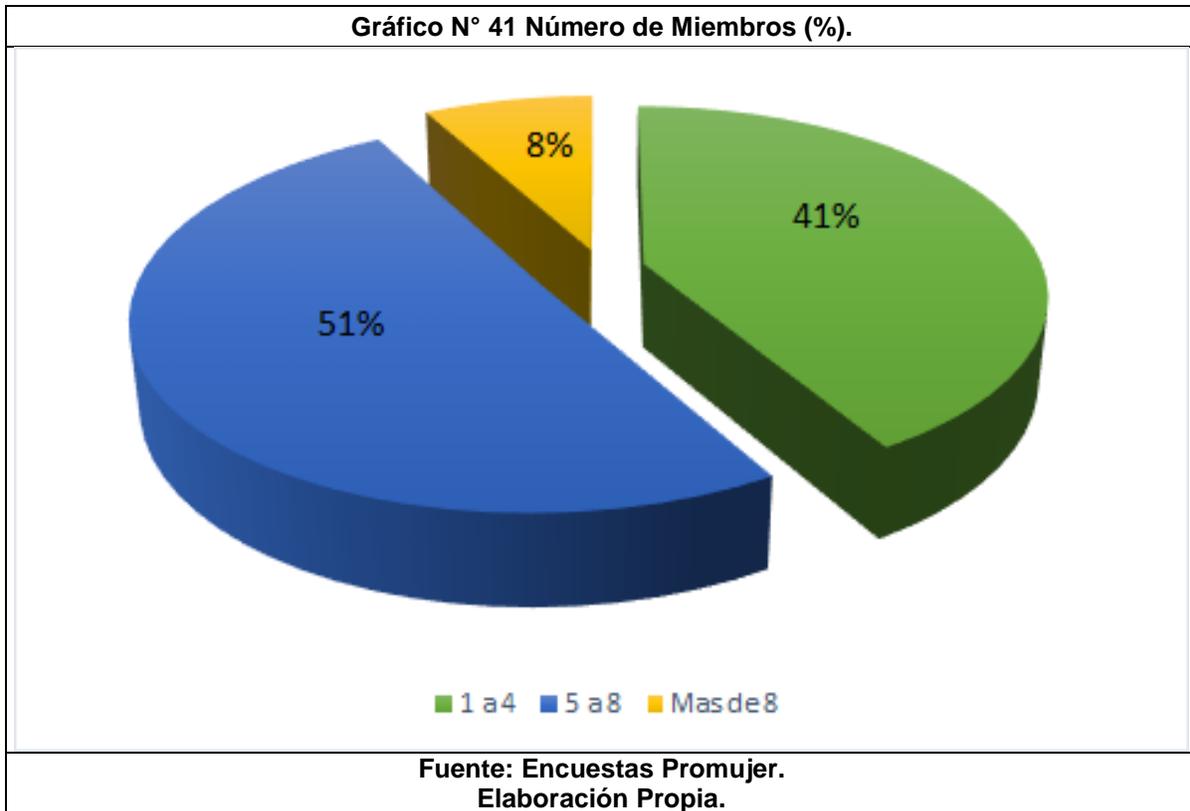
Pregunta Nro. 5 Actualmente su hogar ¿De cuántos miembros compone?

Cuadro No. 14 Número de Miembros en el Hogar.				
Nro.	Pregunta	1 a 4	5 a 8	Más de 8
5	Nro. De Miembros en el hogar	83	101	16
	Porcentaje	42%	51%	8%

Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.

En la pregunta se buscó identificar el número de miembros que componen las respectivas familias de las socias de Promujer, y como resultado sabemos que 83 de las 200 encuetadas su familia está compuesta de 1 a 4 personas que equivale a un 42%, y de 101 encuetadas su familia está compuesta por de entre 5 a 8 personas equivalente a un 51%, y más de 8 personas que componen una familia son solo 16 personas.

Estos resultados nos mostró que las familias de las clientas en un mayor porcentaje están compuestas de entre 5 a 8 personas, con lo que pudimos comprobar que la necesidad de mayores ingresos incentivan a las mujeres a poner su negocios informales propios para coadyuvar en con los gastos de la familia.



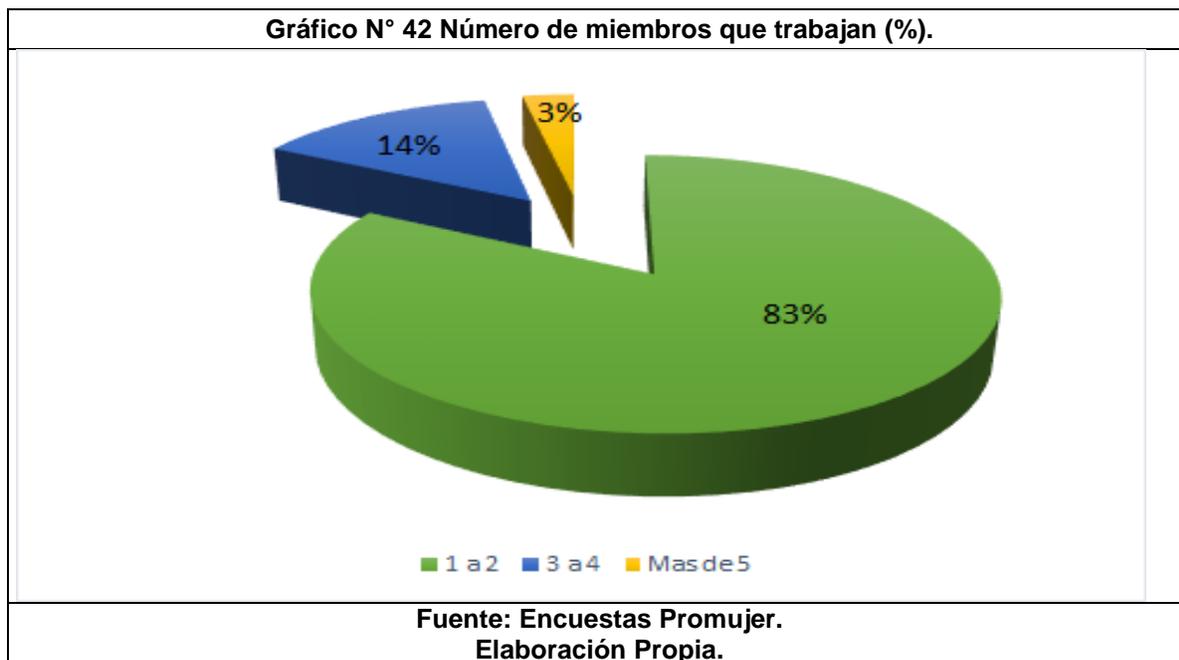
Pregunta Nro. 6 ¿Del total de los miembros que componen su hogar, cuántos son los que trabajan con una remuneración?

Cuadro No. 15 Número de miembros que trabajan en el hogar.				
Nro.	Pregunta	1 a 2	3 a 4	Más de 5
6	Nro. De Miembros en el hogar que trabajan	166	28	6
	Porcentaje	83%	14%	3%

Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.

En la pregunta se identificó que del total de las encuestadas 166 o 83% en el hogar trabajan de 1 a 2 personas lo que puede equivaler mamá y papá, mamá e hijo sin importar quienes pero existe dos personas que aportan para los gastos de la familia, y Promujer busca esta situación para así poder tener dos fuentes de ingreso para el retorno del préstamo, solo el 14% trabajan de 3 a 4 persona y más

de 5 miembros que trabajen en el hogar solo son 6 casos o el 3%.



Pregunta Nro. 7 ¿Cuál es nivel de educación que alcanzo usted?

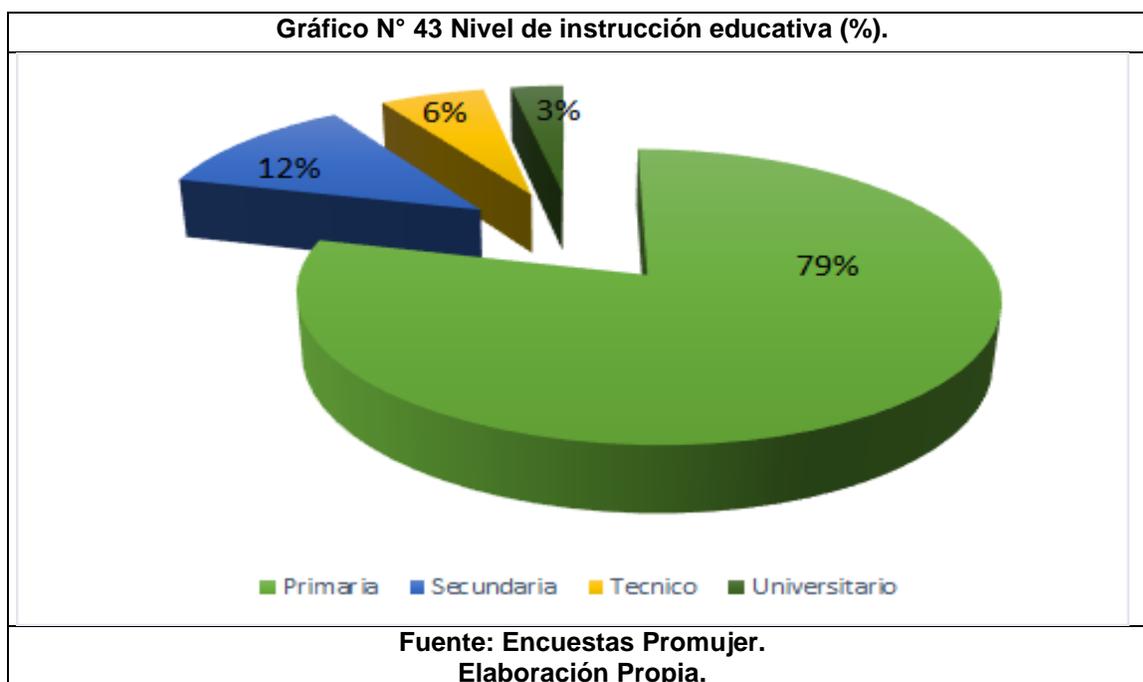
Cuadro No. 16 Nivel de Instrucción educativa.

Nro.	Pregunta	Primaria	Secundaria	Técnico	Universitario
7	Nivel de Instrucción	158	24	12	6
	Porcentaje	79%	12%	6%	3%

Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.

Con respecto al grado de instrucción de las prestatarias de Promujer un 79% o 158 personas solo pudieron llegar a cursar la primaria, el 12% cursaron la secundaria, son técnicos un 6% y llegaron a la universidad solo un 3%.

Las encuestas reflejadas en la pregunta 7 nos mostró que una gran mayoría de las socias no tiene un grado alto de instrucción, por ello se dedican a negocios informales, en los cuales no se necesita una lata preparación, solo el ser bueno para su prospectivo negocio, también se pudo analizar que el bajo nivel de educación recibida influye para que estas personas se dediquen a el comercio informal.



Pregunta Nro. 8 ¿Aproximadamente a cuanto llegan a sumar en total los ingresos de su hogar, con el aporte de todos los miembros que trabajan?

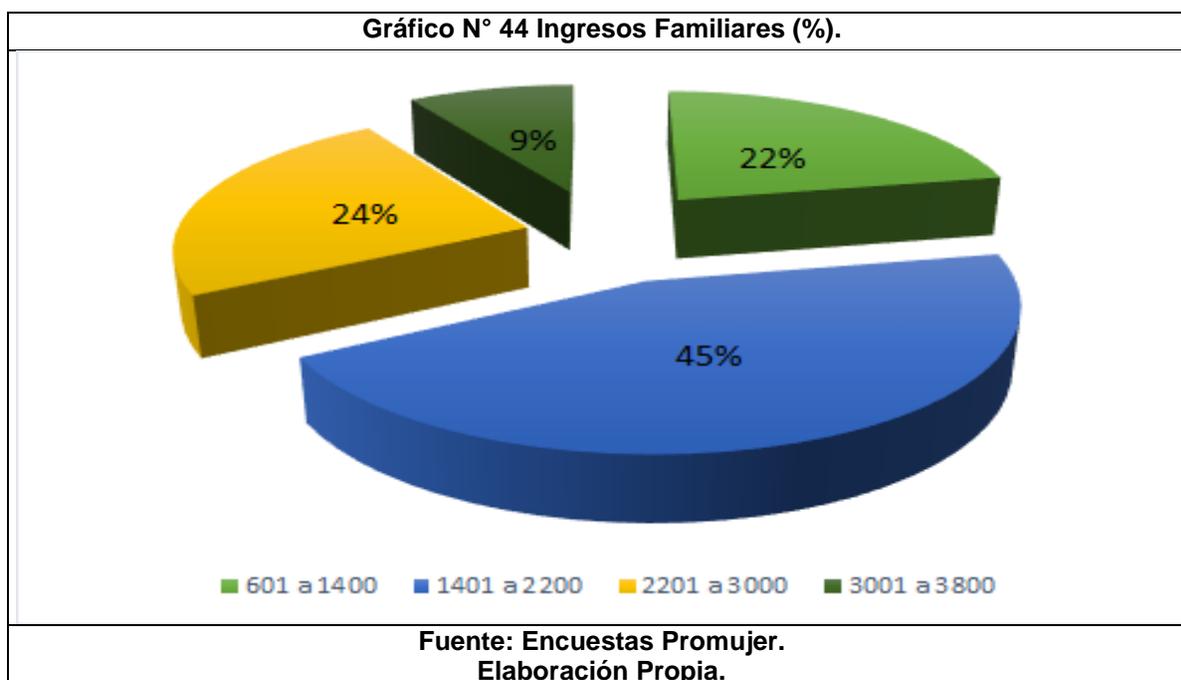
Cuadro Nro. 17 Ingresos Familiares.

Nro.	Pregunta	601 a 1400	1401 a 2200	2201 a 3000	3001 a 3800
8	Ingresos Familiares	44	90	48	18
	Porcentaje	22%	45%	24%	9%

**Fuente: Encuestas.
Elaboración: Propia.**

Esta pregunta en el estudio del caso, las encuestas reflejaron los ingresos de cada familia, con un 22% que percibe un ingreso a nivel familiar de entre 601 a 1400 Bs. un 45% percibe un ingreso familiar de entre 1401 a 2200, un 24% cuenta con un ingreso familiar de entre los 2201 a 3000 Bs. y un 9% cuenta con un ingreso 3001 a 3800 Bs.

El cuadro refleja que por los ingresos obtenidos en las familias no se hace difícil pagar las cuotas de su respectivo préstamo ya que los mismos no son altos y se pueden cubrir con los ingresos percibidos.



3.5.2. Sección II Datos de la Actividad Económica.

Pregunta Nro. 1 ¿En qué actividad económica se desempeña?

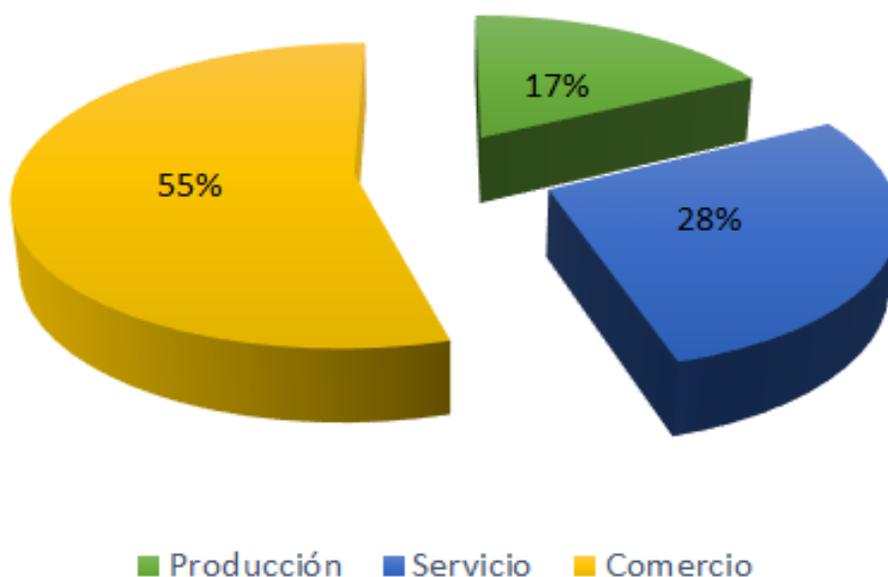
Cuadro No. 18 Actividad Económica de desempeño.

Nro.	Pregunta	Producción	Servicio	Comercio
1	Actividad Económica de Desempeño	35	56	109
	Porcentaje	17,5%	28%	54,5%

Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.

En la pregunta se hace referencia al área de desempeño de la actividad económica como ser producción, servicio o comercio. Entre las tres áreas clasificadas se constató que un 55% de las socias de Promujer tiene su actividad económica en el sector del comercio, un 28% a sector de servicio y 17% a la producción cabe resaltar que las personas prefieren dedicarse al comercio informal ya que este no depende de otros factores como en producción depende del año agrícola, y factores externos mientras tanto comercio depende de los precios de las mercaderías para vender.

Gráfico N°45 Actividad Económica de desempeño (%).



**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

Pregunta Nro. 2 ¿Considera que su actividad económica es formal?

Cuadro No. 19 Tipo de Actividad Económica.			
Nro.	Pregunta	Formal	Informal
2	Tipo de Actividad	198	2
	Porcentaje	99%	1%

**Fuente: Encuestas.
Elaboración Propia.**

Con relación a esta pregunta se identificó que las socias de Promujer tienen sus negocios de manera informal con un 99% de socias. Lo cual nos lleva al interés del trabajo de investigación, el sector que no podía acceder a créditos por no contar con los requisitos que pide la banca tradicional.



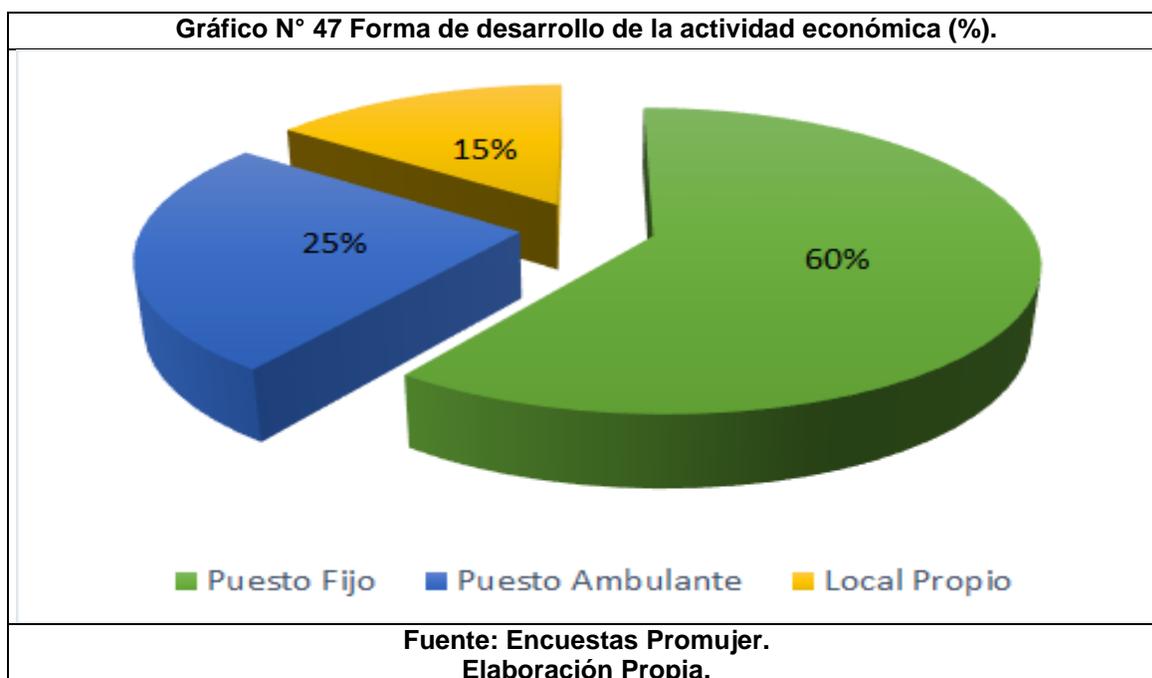
Pregunta Nro. 3 ¿En qué forma desarrolla su actividad económica?

Cuadro No. 20 Forma de desarrollo de la Actividad Económica.

Nro.	Pregunta	Puesto Fijo	Puesto Ambulante	Local Propio
3	Lugar del Desarrollo de la Actividad	120	50	30
	Porcentaje	60%	25%	15%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

Las encuestadas demostraron que el lugar donde desarrollan su actividad económica las socias fue de un 60% que indico que tiene un puesto fijo, otro 25% desarrolla su activad con puesto ambulante y solo un 15% tiene local propio, es así que al contar con un puesto fijo las personas que acceden al crédito no se pueden escapar por así decirlo de pagar sus deudas, ya que el asesor verifica el lugar del puesto de trabajo , dirección y más requisitos que se necesitan cumplir para acceder al crédito.

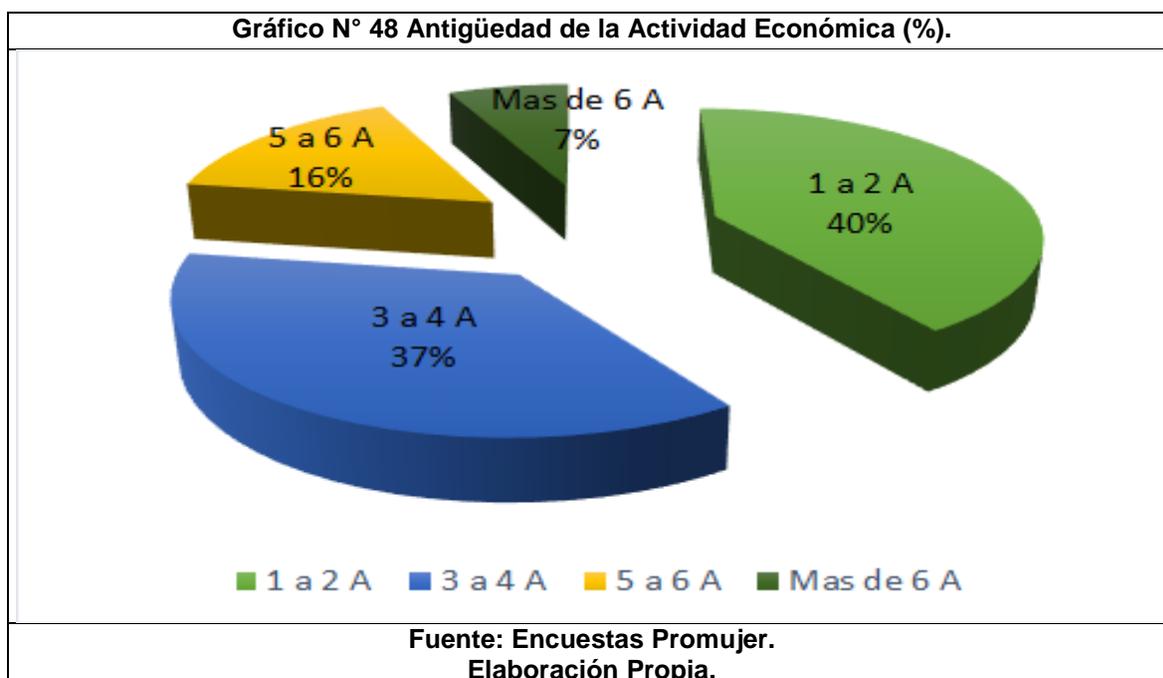


Pregunta Nro. 4 ¿Cuántos años lleva realizando su actividad económica?

Cuadro No. 21 Antigüedad de la Actividad Económica.					
Nro.	Pregunta	1 a 2 A	3 a 4 A	5 a 6 A	Más de 6 A
4	Antigüedad de la Actividad	81	74	31	14
	Porcentaje	40,5%	37%	15,5%	7%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

En cuanto a los años de antigüedad que es uno de los requisitos para acceder al crédito en Promujer, es que por lo mínimo se lleve realizando la actividad económica un año, en cuanto se constató con las encuestas que un 40% de las personas que accedieron a Promujer llevan de 1 a 2 años de antigüedad en su negocio, un 37% cuentan con una antigüedad de 3 a 4 años, un 16% ya tienen de 5 a 6 años en sus negocios y un 7% más de 6 años en sus negocios. Pudimos verificar que la mayor parte de otorgación del crédito se encuentra entre las personas que recién están arrancando con su negocio o tiene poco tiempo en el mismo, y necesitan ayuda para que este crezca, es por ello que Promujer se enfoca a ayudar a este segmento de la población.



3.5.2.1. Respetto de los trabajadores

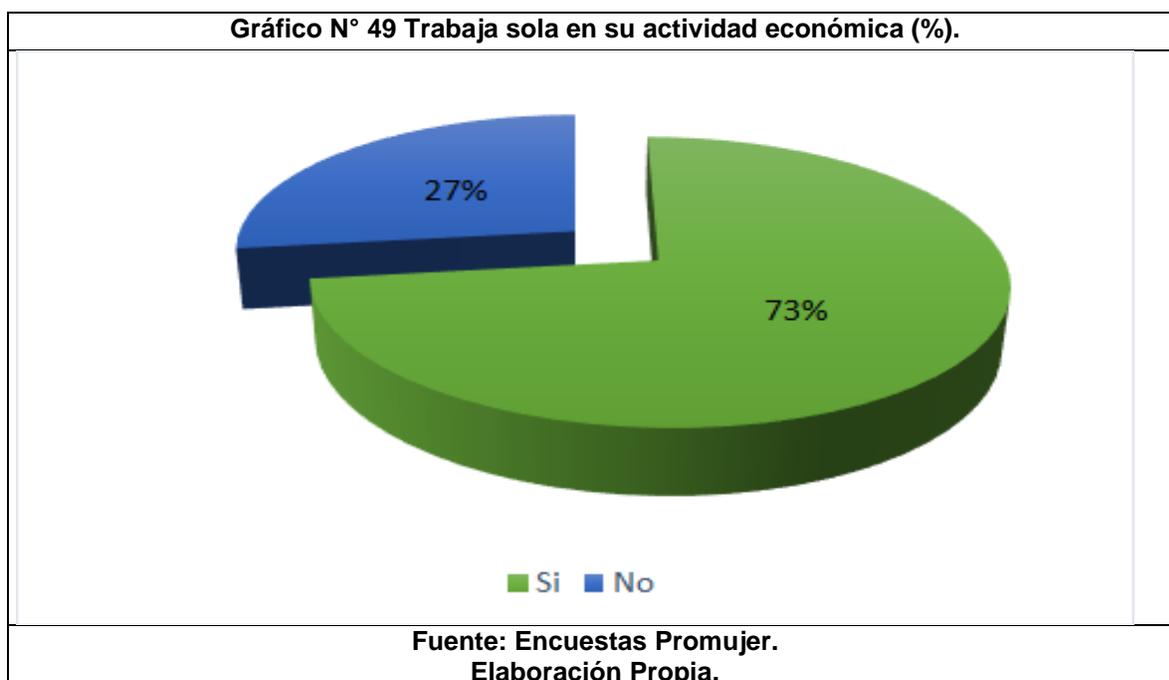
Pregunta Nro. 5 ¿En su actividad económica trabaja solo usted?

Cuadro No. 22 Trabaja sola en su actividad económica.

Nro.	Pregunta	Si	No
5	Trabaja solo en su Actividad	146	54
	Porcentaje	73%	27%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

En relación a la pregunta, 146 personas o el 73% respondieron que si trabajan solas en su activad y 54 socias o 27% no trabajan solas, las pregunta nos sirvió para mostrar que 146 personas trabajan solas en sus negocios, esto quiere decir que no tiene gastos extras como el de ser: pago de salarios y otros beneficios si tuvieran trabajadores lo cual hace más fácil el retorno y pago de las cuotas mensuales de los créditos.

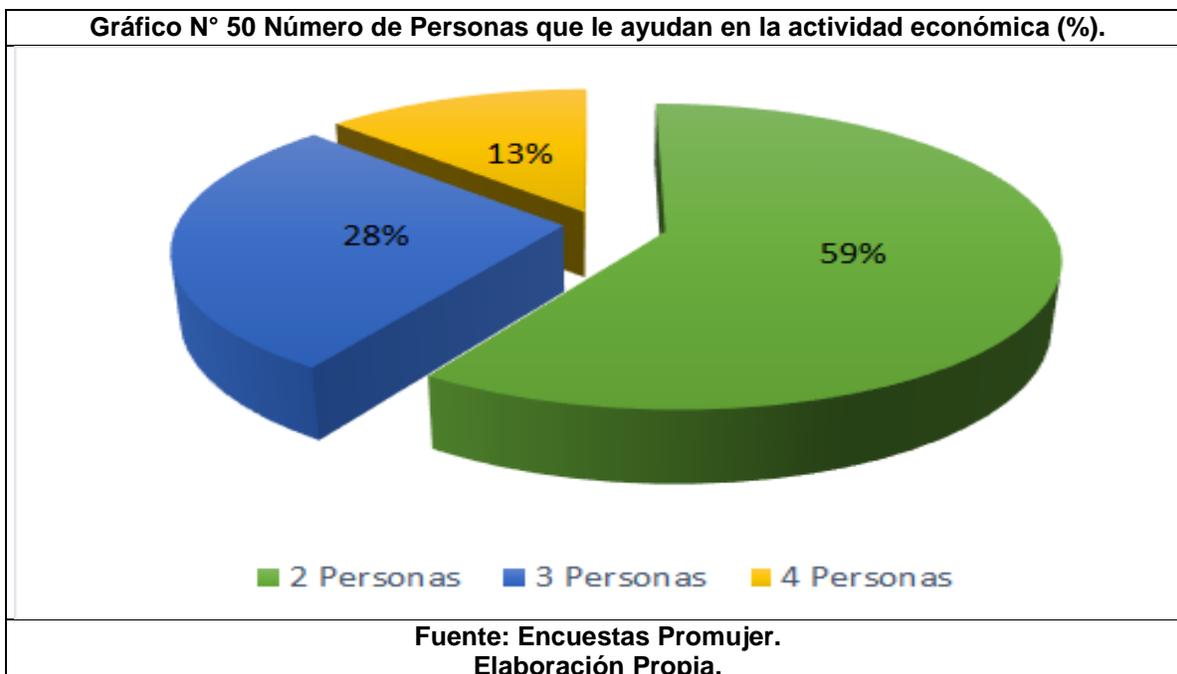


Pregunta Nro. 6 ¿Cuántas personas le ayudan en su Actividad Económica?

Cuadro No. 23 Número de personas que ayudan en su actividad económica.				
Nro.	Pregunta	2 Personas	3 Personas	4 Personas
6	Cuántas Personas le ayudan	32	15	7
	Porcentaje	59%	27,77777778%	12,96296296%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Esta pregunta es útil para saber de las 54 personas, con cuántas personas trabaja y si existe una remuneración para cada una de ellas, porque cabe dar a conocer que las personas que pueden ayudar en el negocio, de las 54 personas pueden ser familiares o personas ajenas a la familia. En el caso de estudio pudimos ver que de las 54 personas que reciben ayuda en su negocio 32 trabajan con dos personas, 15 trabajan con tres personas y 7 con cuatro personas en las siguientes preguntas pudimos identificar mayores detalles en cuanto a la ayuda en el negocio de las 54 socias.



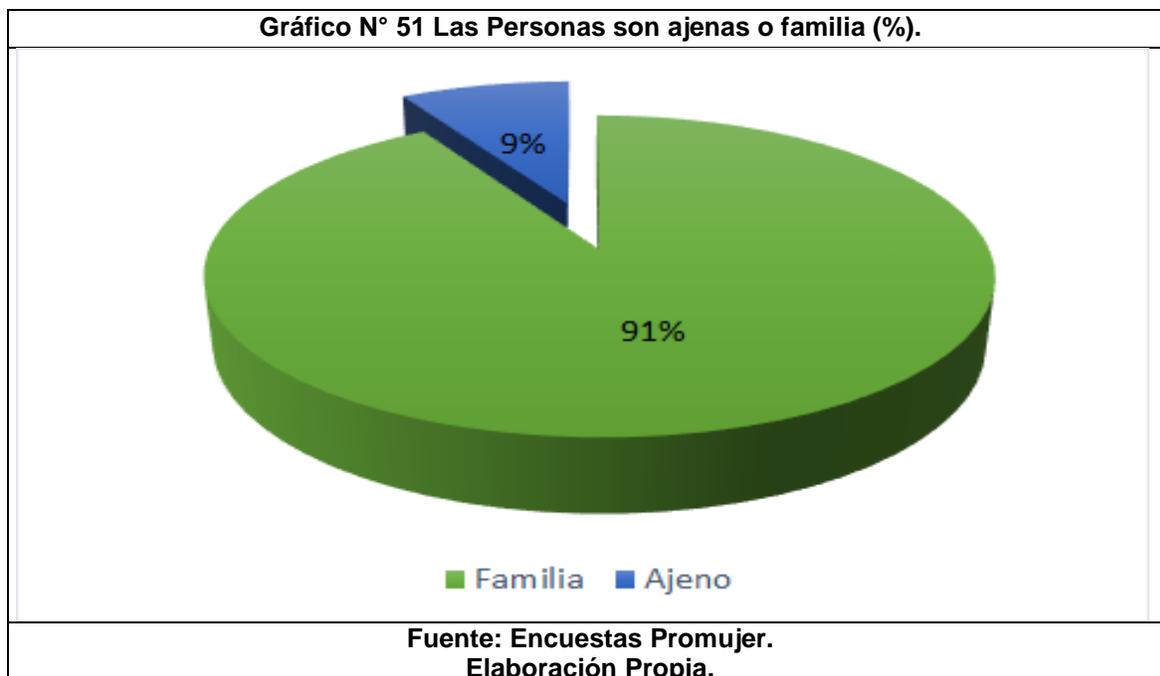
Pregunta Nro. 7 ¿Las personas que trabajan en su actividad son: ?

Cuadro No. 24 Personas ajenas o familia.

Nro.	Pregunta	Familia	Ajeno
7	Las personas que trabajan con Usted.	183	17
	Porcentaje	92%	8,5%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Acá ya se tomó en cuenta las 200 encuestas de las cuales 92% trabajan con la familia es decir los 37 que trabajan con más de 1 personas más las 146 personas que trabajan solas obviamente son familia si la madre no puede atender por ejemplo una tienda la hija atiende el negocio, los personas ajenas son 17 los cuales no reciben un sueldo, solo una comisión por las horas y días que vayan a trabajar, dependiendo también de la venta del día.



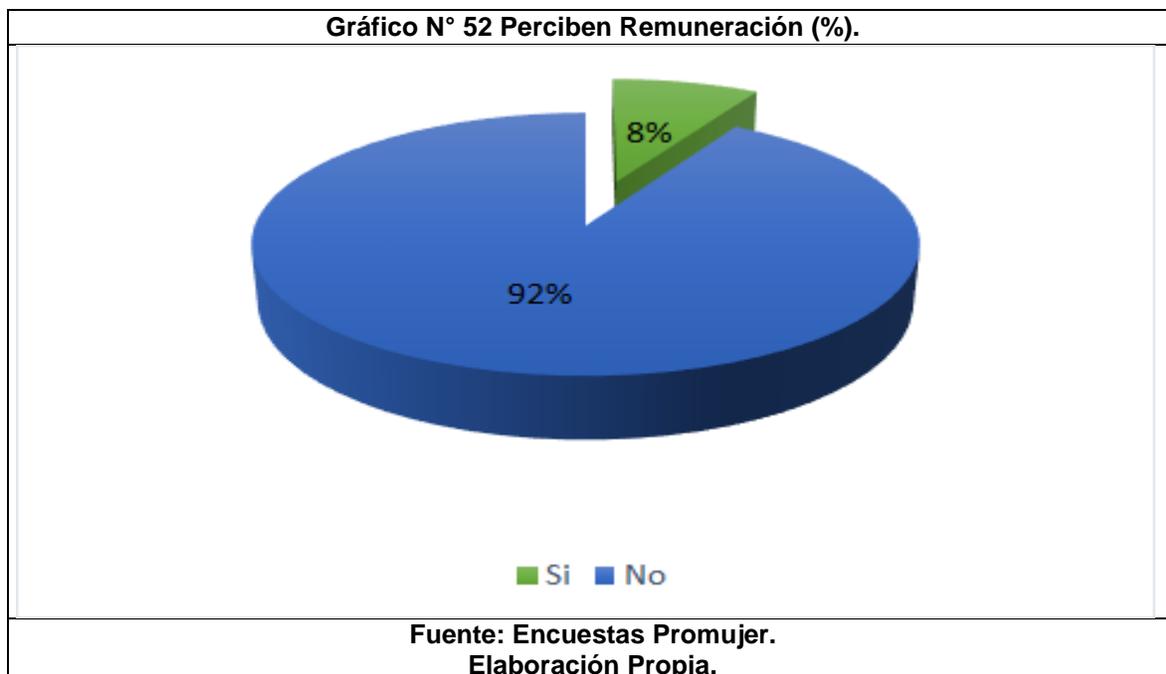
Pregunta Nro. 8 ¿Perciben Remuneración por más mínima que sea, los que trabajan en su actividad económica?

Cuadro No. 25 Perciben remuneración.

Nro.	Pregunta	Si	No
8	Perciben Remuneración	17	183
	Porcentaje	8,5%	91,5%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las 17 personas que ayudan en la realización de las actividades en el negocio, si perciben una remuneración, pero no es un sueldo o salario fijo, ya que estas personas solo ayudan por horas y en ciertas ocasiones, la remuneración depende en muchos casos de las horas que ayudaron y de la venta del día, ya que se tratan de tareas sencillas.



3.5.2.2. Respecto de los ingresos de la Actividad Económica

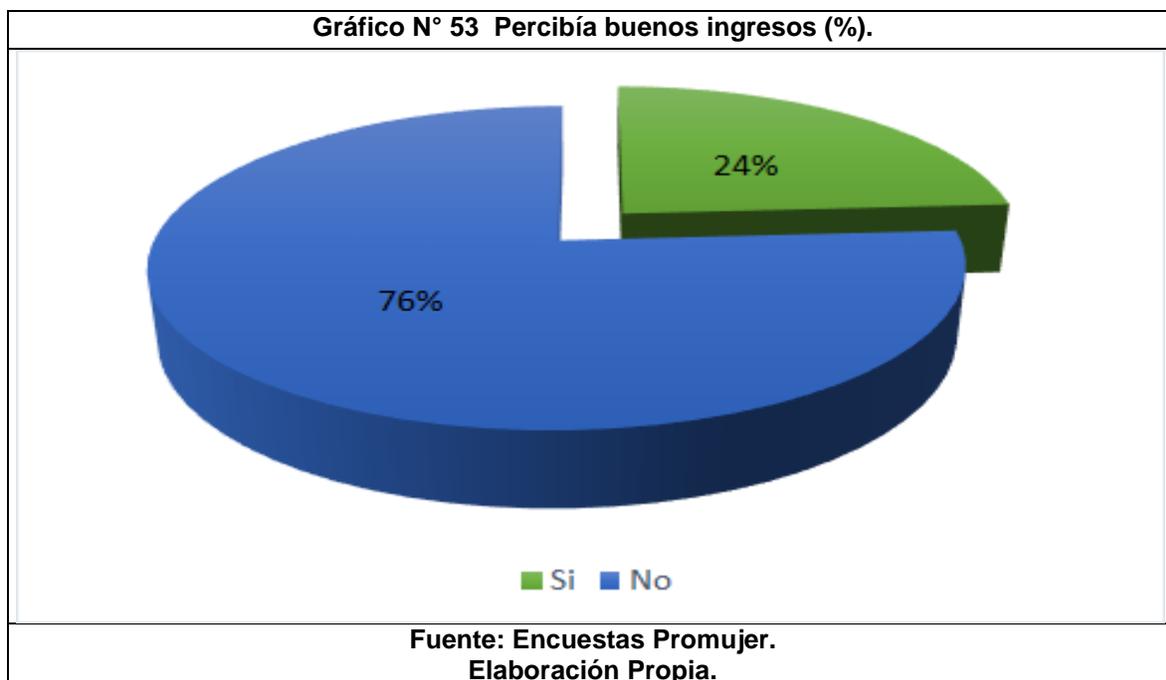
Pregunta Nro. 9 ¿Generaba buenos ingresos antes de ingresar a los microcréditos de Promujer?

Cuadro No. 26 Generaba buenos ingresos antes de Promujer.			
Nro.	Pregunta	Si	No
9	Antes de ingresar a Promujer generaba buenos Ingresos	48	152
	Porcentaje	24%	76%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Del total de las socias 200, 152 o el 76% argumentó que no generaban buenos ingresos por diferentes motivos entre los cuales que la ganancia era tan mínima que no alcanzaba para aumentar el capital de operación, porque a mayores ventas mayor ganancia y para una mayor venta es necesario que el negocio este surtido y lleno. Otro 24% o 48 personas argumentaron que si repostaban buenos

ingresos en las sus ventas antes de ingresar a Promujer por ello para ellas no tiene gran significancia el acceso a los microcréditos.



Pregunta Nro. 10 ahora que participa de los microcréditos ¿Cambios ha registrado en su actividad económica?

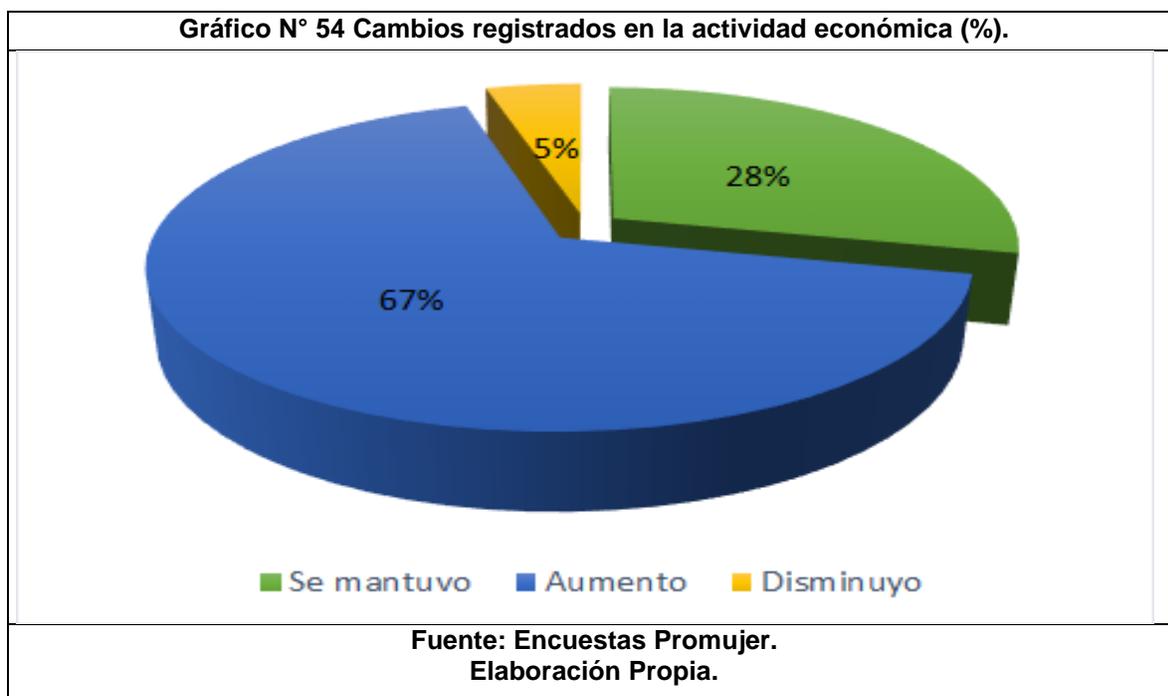
Cuadro No. 27 Cambios después de Promujer.

Nro.	Pregunta	Se mantuvo	Aumento	Disminuyo
10	Que cambios se registró en su Actividad Económica al ingresar a Promujer	57	134	9
	Porcentaje	28,5%	67%	4,5%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Es importante saber qué cambios registraron cada una de las socias al ingresar a Promujer, porque así se idéntico si los créditos coadyuvan con el incremento del capital de operación en los negocios de cada socia, es así que la encuesta mostro que un 5% disminuyo sus ingresos esto puede deberse a diversos factores como ser sacar el crédito con otros fines, un 67% aumento sus ingresos, y un 28% se

mantuvo, los parámetros de que se mantenga y aumente son positivos porque realmente los créditos tiene una incidencia positiva en el incremento del capital de operación en las actividades económicas de las socias.



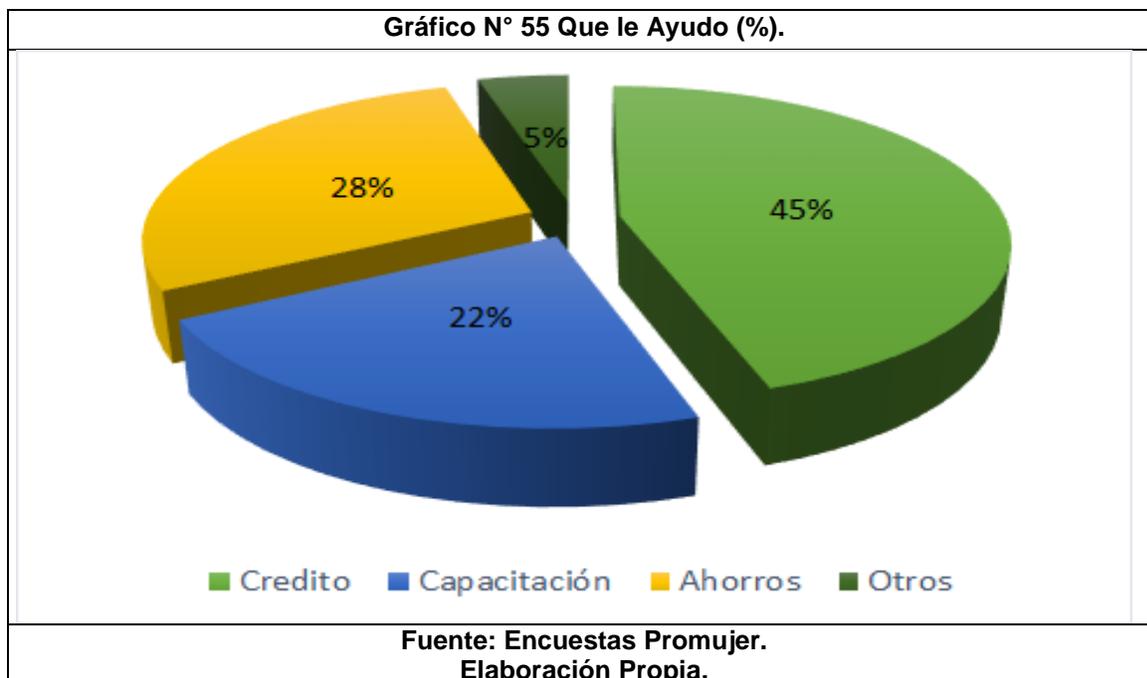
Pregunta Nro. 11 ¿Qué es lo más le ayudo a aumentar sus ingresos?

Cuadro No. 28 Que le ayudo.

Nro.	Pregunta	Crédito	Capacitación	Ahorros	Otros
11	Que fue lo que más le ayudo	90	44	57	9
	Porcentaje	45%	22%	28,5%	5%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las socias mencionaron que los que más les ayudo a percibir mejoras en sus negocios fue: un 45% el acceso rápido y fácil al crédito, el 22% la capacitación en relación al manejo, administración y uso de recursos para hacer crecer los negocios, un 28% los ahorros percibidos al finalizar cada ciclo el cual ayuda en el negocio y la mejor calidad de vida para toda la familia en relación a educación, salud, y otros, un 5% otros factores ajenos a los tres anteriores.



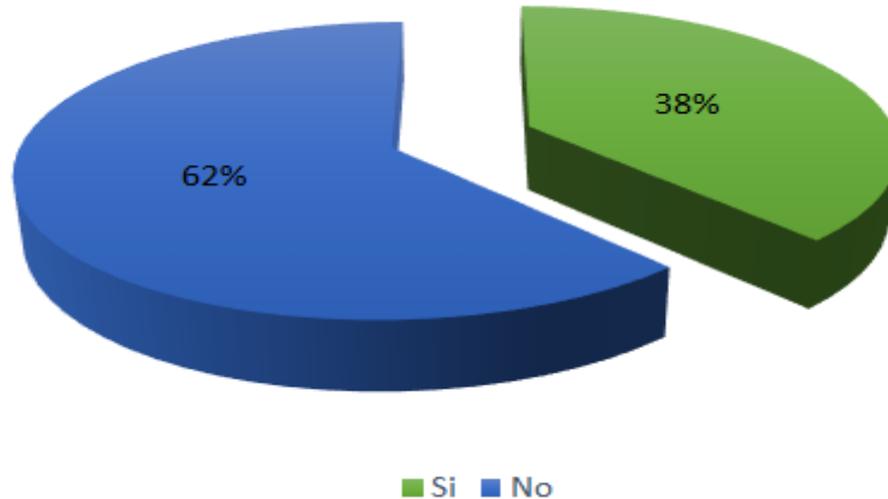
Pregunta Nro. 12. ¿Percibe otros ingresos, fuera de los que lo generan su negocio?

Cuadro No. 29 Ingresos extras fuera de la actividad económica.			
Nro.	Pregunta	Si	No
12	Percibe otros ingresos fuera de su Actividad Económica	76	124
	Porcentaje	38%	62%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

Un 62% de las socias no perciben otra fuente de ingresos, lo cual significa que solo viven de su negocio el cual está apoyado por Promujer, el otro 38% si perciben otros ingresos además del ingreso de su negocio. Nos indica que es más del 50% de las personas que acceden al microcrédito en Promujer, su negocio es el único sostén de ingresos para ellas y su familias, siendo los microcréditos una gran herramienta para apalea el hambre y desempleo y pobreza en las familias.

Gráfico N° 56 Percibe otros Ingresos fuera de su actividad económica (%).



Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

3.5.2.3. Respecto a los actos administrativos

Preguntas Números 13,14 y 15 ¿Respecto al Negocio?

Cuadro No. 30 Respecto al negocio.			
Nro.	Pregunta	SI	NO
13	Dedica tiempo a su actividad económica	200	0
	Porcentaje	100%	0%
Nro.	Pregunta	2 a 4 Días	5 a 7 Días
14	Cuantos días a la semana dedica a su actividad económica	27	173
	Porcentaje	13,5%	86,5%
Nro.	Pregunta	SI	NO
15	Lleva registros de su actividad económica	48	152
	Porcentaje	24%	76%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Estas preguntas nos dan referencia acerca del negocio, como es obvio todas las encuetadas le dedican tiempo a su activad, el 87% lo hace de 5 a 7 días a su negocio es decir toda la semana, el 13% solo trabaja cuatro días pueden varias estos según el clima y día de realización de la actividad del negocio, por ser negocios informales un 76% no llevan registros de sus actividades y solo un 24% lleva, lo que se rectifica en cuanto al acceso a microcréditos en la banca tradicional, versus el acceso a los microcréditos en Promujer.

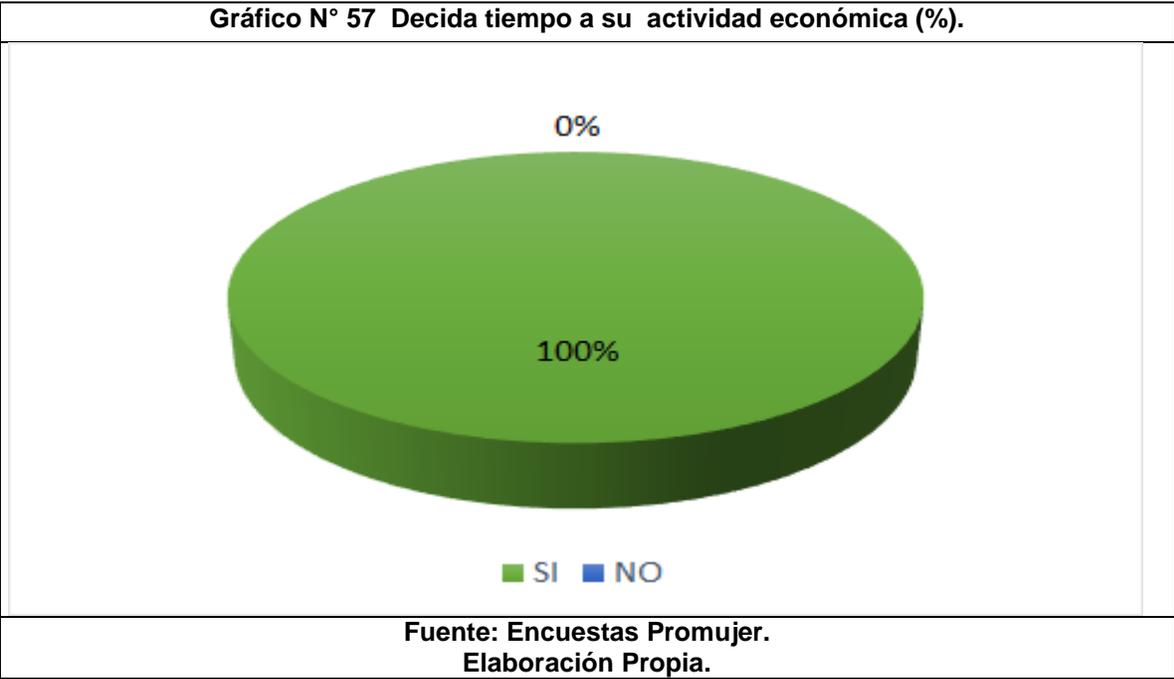
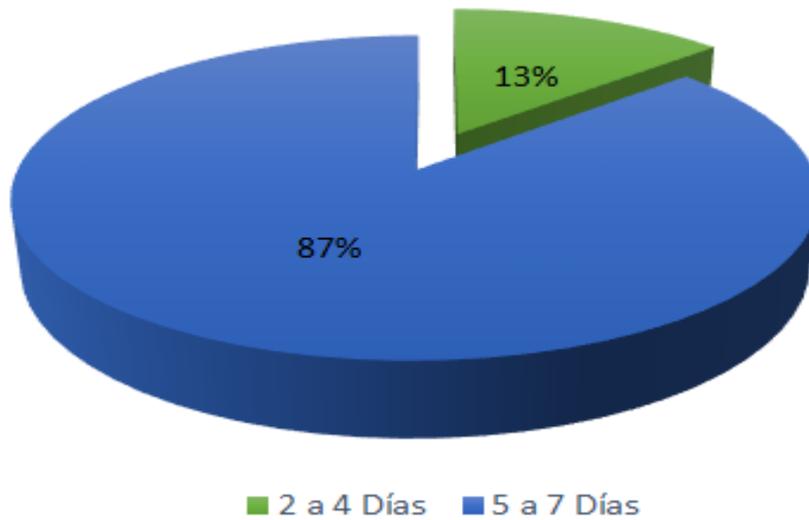
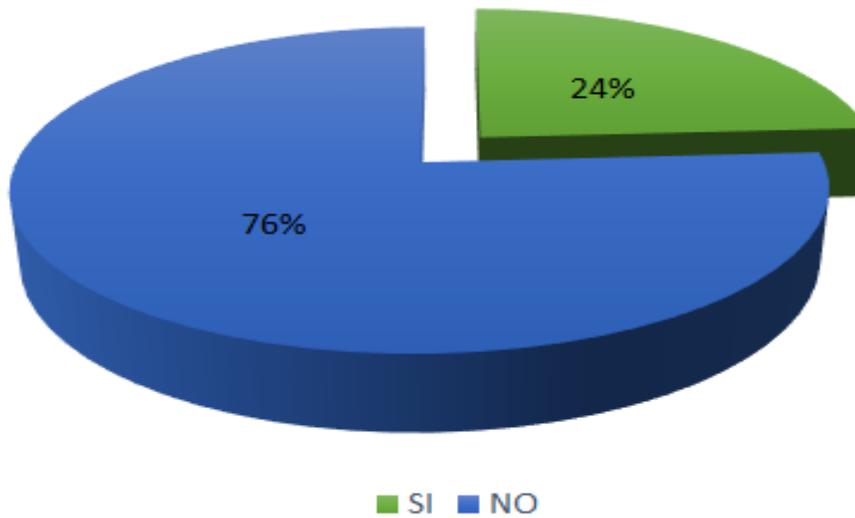


Gráfico N° 58 tiempo dedicado a la actividad económica (%).



Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Gráfico N° 59 Lleva Registros de su actividad económica (%).



Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

3.5.2.4. Respeto de la compra de productos

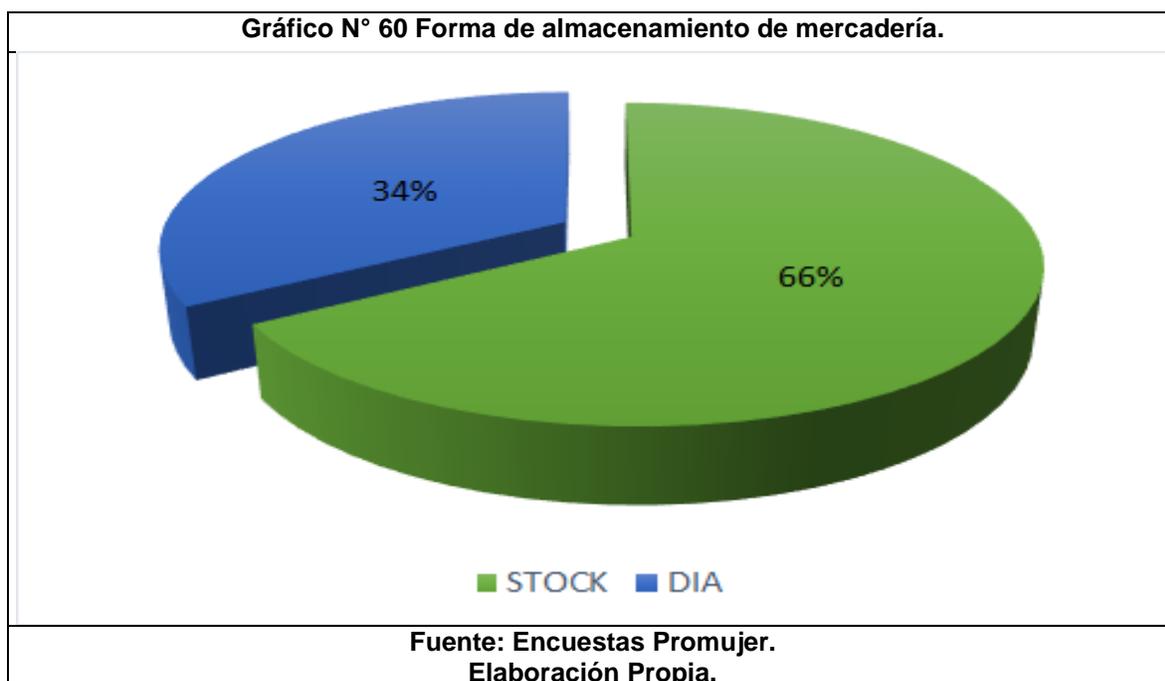
Preguntas números 16 y 17 ¿Respeto a los productos?

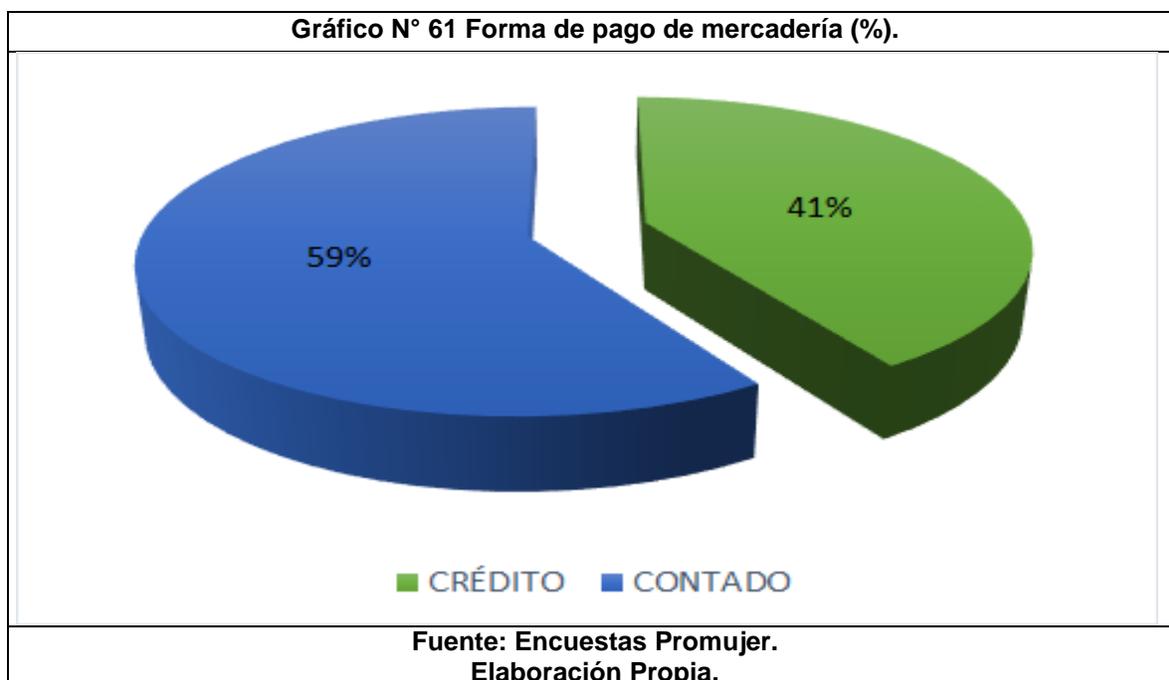
Cuadro No. 31 Respeto a los productos			
Nro.	Pregunta	STOCK	DIA
16	Formación de previsión de los productos	133	67
	Porcentaje	67%	33,5%
Nro.	Pregunta	CRÉDITO	CONTADO
17	forma de pago	82	118
	Porcentaje	41%	59%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

En cuanto al almacenamiento de los productos un 66% compran por stock su mercadería es decir cuentan con un mini almacén y un 33% lo compra al día en estos casos nos referimos a la mercadería que es perecedera.

Armas que un 59% lo compra la contado porque también la mercadería se puede vender la día y un 41% lo compra la crédito ya que la mercadería no es perecedera y lleva un tiempo el poderse vender.





3.5.3. Sección III Datos económicos de la actividad

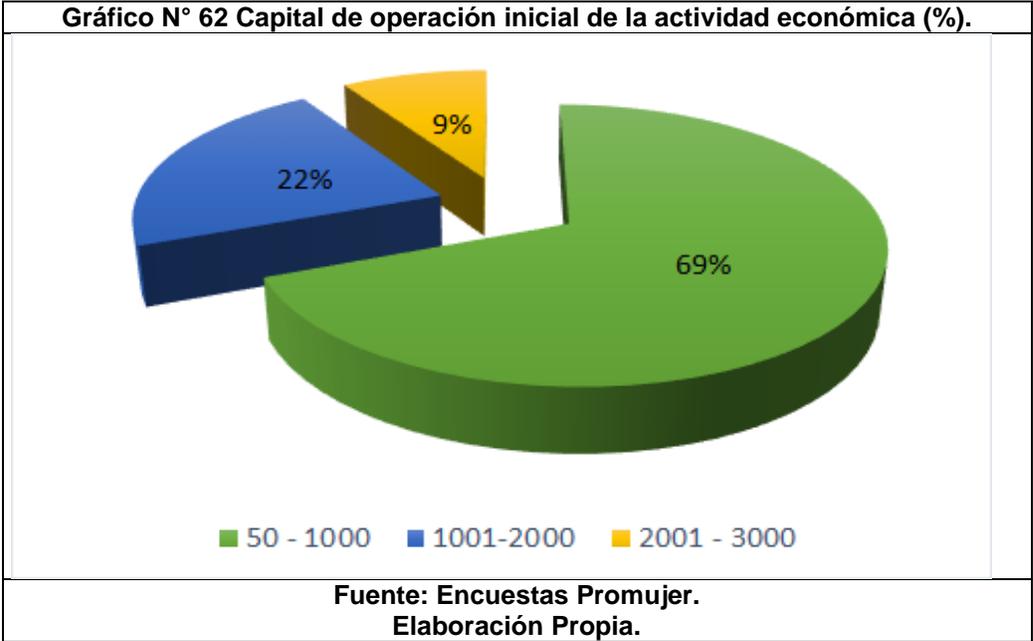
En esta sección se diseñaron las preguntas para ver los valores reales de los capitales de inversión fija, capital de operación, monto de ventas, y como punto final la percepción sobre cual capitales el que tuvo cambios.

Pregunta Nro.1 ¿capital de operación inicial?

Cuadro No. 32 Capital de operación inicial.				
Nro.	Pregunta	50 - 1000	1001-2000	2001 - 3000
1	Capital de Operación Inicial	138	44	18
	Porcentaje	69%	22%	9%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

En la pregunta se mostró que un 69 % de las socias empezaron con un capital inicial de entre los 50 a 1000 Bs. Otro 22% con un capital inicial de 1001 a 2000Bs. Y solo un 9% contaba con un capitán inicial mayor a los 2001 a 3000 Bs. Pudimos verificar que estos capital iniciales aumentaron gracias a los microcrédito otorgados por Promujer. Por ello que las personas que acceden a estos créditos la mayoría postulas a los montos más bajos, para así luego poder ir escalando en cuanto a montos de petición, según sea el requerimiento del crecimiento de la actividad económica. Y tanto para la Institución Financiera de Desarrollo Pro Mujer los nichos de mercado son estas personas donde no será mucho dinero de operación que será requerido para el inicio del negocio, por ende reduce el riesgo de no retorno de capital.

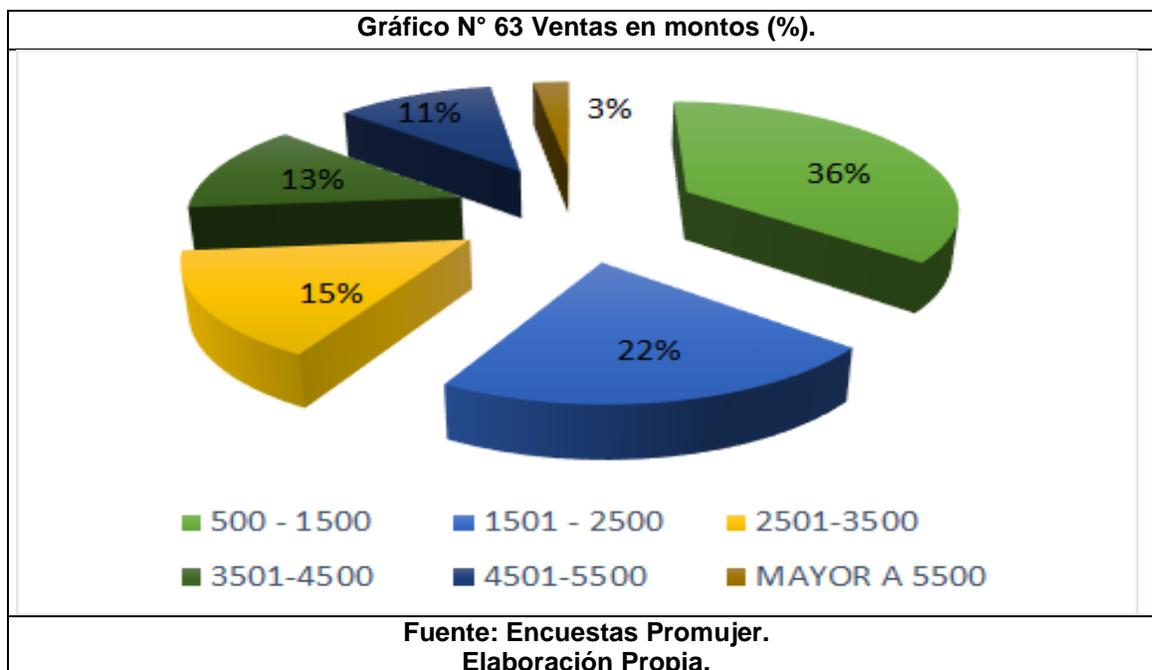


Pregunta Nro. 2 ¿Ventas estimadas en Bs?

Cuadro No. 33 Ventas estimadas de los productos en Bs.							
Nro.	Pregunta	500 - 1500	1501 - 2500	2501-3500	3501-4500	4501-5500	MAYOR A 5500
2	Venta de los Productos	72	44	31	26	22	5
	Porcentaje	36%	22%	16%	13%	11%	3%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las ventas en los negocios son relevantes ya que de estos ingresos volverá el microcrédito prestado a las socias las mayores ventas se encuentran entre 500 a 2500 Bs. Con un 58% de prestarías que obtienen estos montos en sus ventas por ello podemos mostrar una concordancia entre los montos de crédito y ventas, según el monto de crédito así también son las ventas. Mayores ingresos en cuanto a ventas también se pudieron encontrar entre las socias con mayor capital de operación.

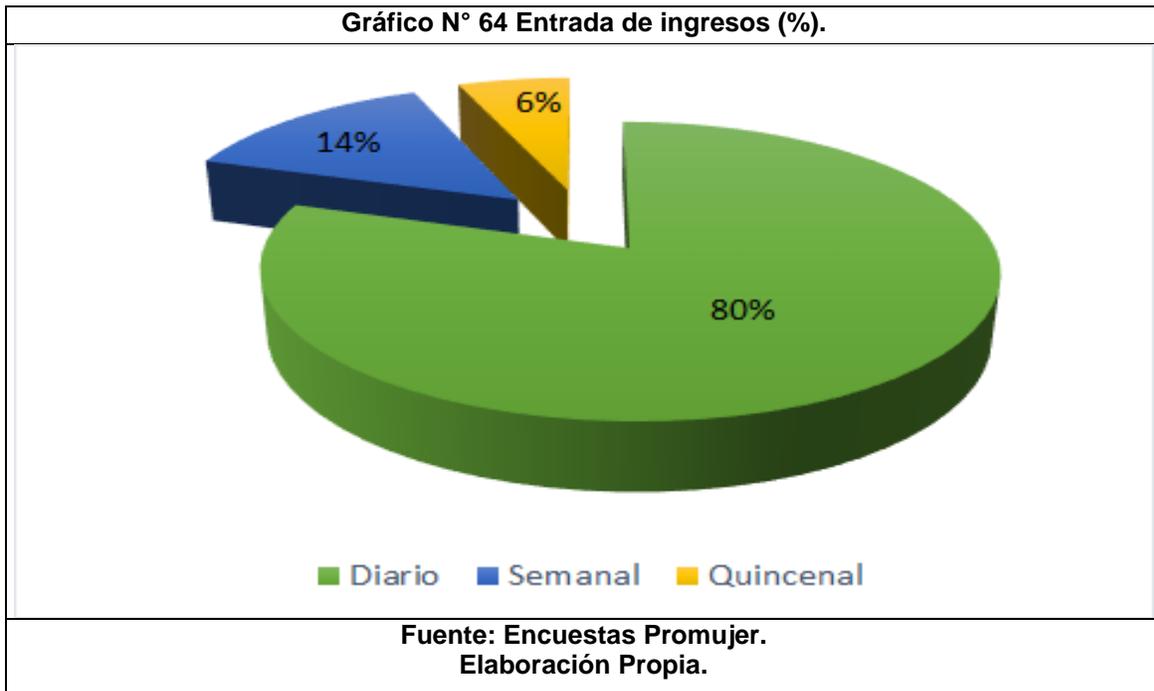


Pregunta Nro. 3 ¿tiempo de los ingresos?

Cuadro No. 34 Entrada de ingresos.				
Nro.	Pregunta	Diario	Semanal	Quincenal
3	Entrada de Ingresos	160	28	12
	Porcentaje	80%	14%	6%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Un 80% de las socias generan un ingreso diario lo cual ayuda para poner juntar el monto de cada cuota del microcrédito otorgado a las socias por Promujer, es así que se al entrevistarlas nos confirmaron que cada día ahorran para poder juntar las cuotas, que además no son tan elevadas entonces se les hace más fácil no entrar en mora con las cuotas. 14% semanal y 6% quincenal cualquiera de los tres casos no se interponen para poder pagar las cuotas mensuales.

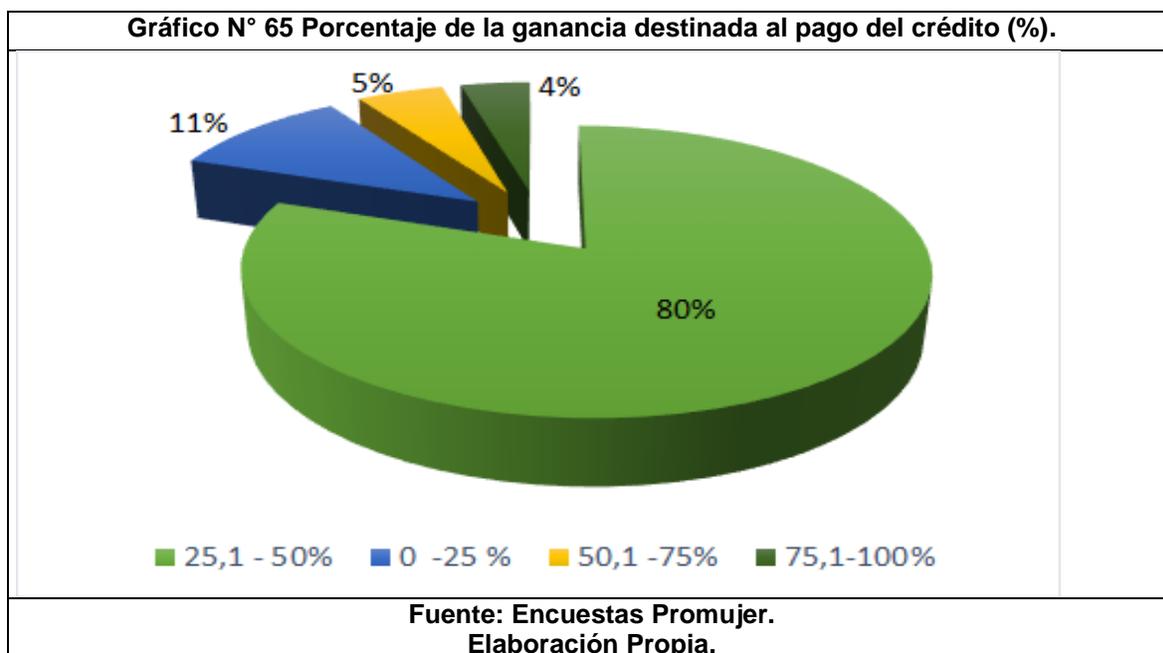


Pregunta Nro. 4 ¿Qué porcentaje de su ganancia destina al pago de los créditos?

Cuadro No. 35 Porcentaje de ganancia destinada al pago del crédito de su ganancia.					
Nro.	Pregunta	25,1 - 50%	0 -25 %	50,1 -75%	75,1-100%
4	De su ganancia cuanto destina al pago de su crédito	161	21	10	8
	Porcentaje	81%	11%	5%	4%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

De las encuestadas un 80% manifestó que destina la mitad de su ganancia para el pago del microcrédito y la otra parte de su ganancia los dispone para otros gastos, porque en realidad es así como debe cubrirse el pago del microcrédito, y no así como lagunas de las socias hace, para cubrir la cuota va y saca otro microcrédito y así en lugar de mejorar su negocio empeora. El otro 20% destina más de la mitad de su ganancia para el pago del crédito, pero Promujer con sus capacitaciones busca que las mujeres puedan administrar mejor sus ganancias y pagar el crédito pero también tener para sus gastos.

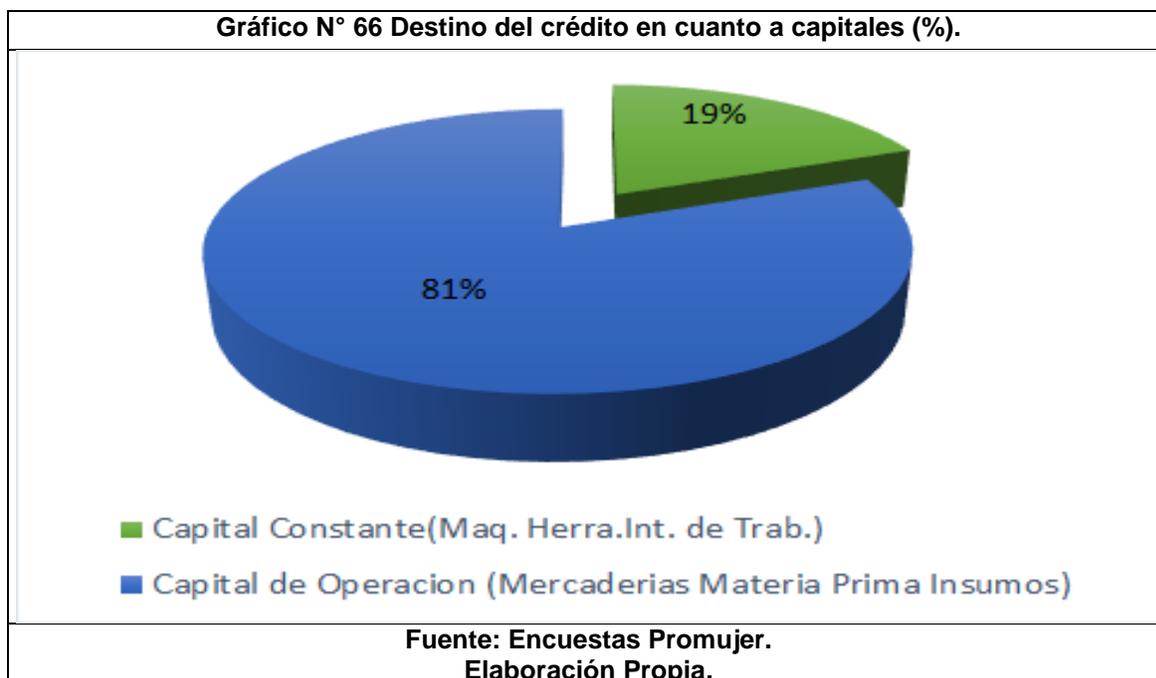


Pregunta Nro. 5 ¿Qué capital aumentó?

Cuadro No. 36 Qué capital aumentó.			
Nro.	Pregunta	Capital Constante (Maq. Herra.Int. de Trab.)	Capital de Operación (Mercaderías Materia Prima Insumos)
5	A cual capital destina el microcrédito	38	162
	Porcentaje	19%	81%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Un 81% de las prestarias destinan su crédito al capital de operación al cual definimos y entran en este capital de operación las mercaderías a vender, materia prima para la realización de cierto producto para la venta en el negocio e insumos que tengan el mismo fin. Y un 19% lo destinan al capital constante que entran en esta clasificación las maquinarias, herramientas e instrumentos de trabajo para la realización de la actividad económica.



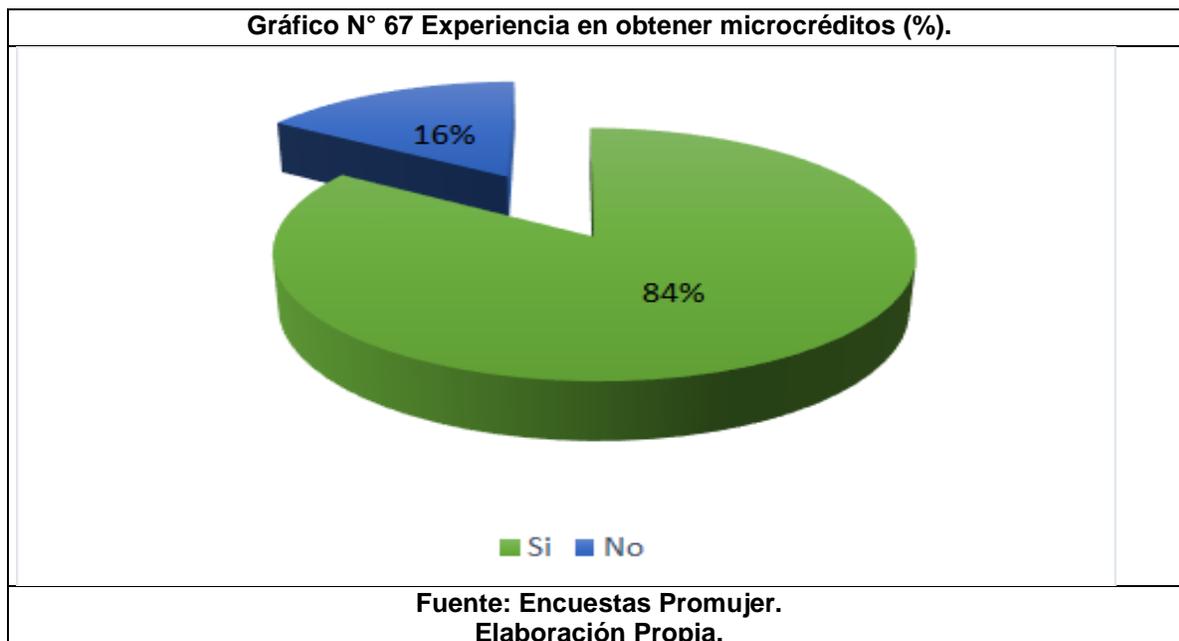
3.5.4. Sección IV Datos de crédito

Pregunta Nro. 6 ¿Tenía experiencia en la solicitud de créditos?

Cuadro No. 37 Experiencia en solicitud de créditos.			
Nro.	Pregunta	Si	No
6	Experiencia en microcrédito	168	32
	Porcentaje	84%	16%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

La mayoría de las socias con un 84% tiene experiencia en la obtención de microcréditos, ello es un aspecto positivo ya que como saben cómo funciona la recuperación de los préstamos de los microcréditos, entonces no fallan para pagar otros 16% no tiene experiencia antes de Promujer pero ya se pudieron organizar y adecuar al sistema y metodología del banco comunal.

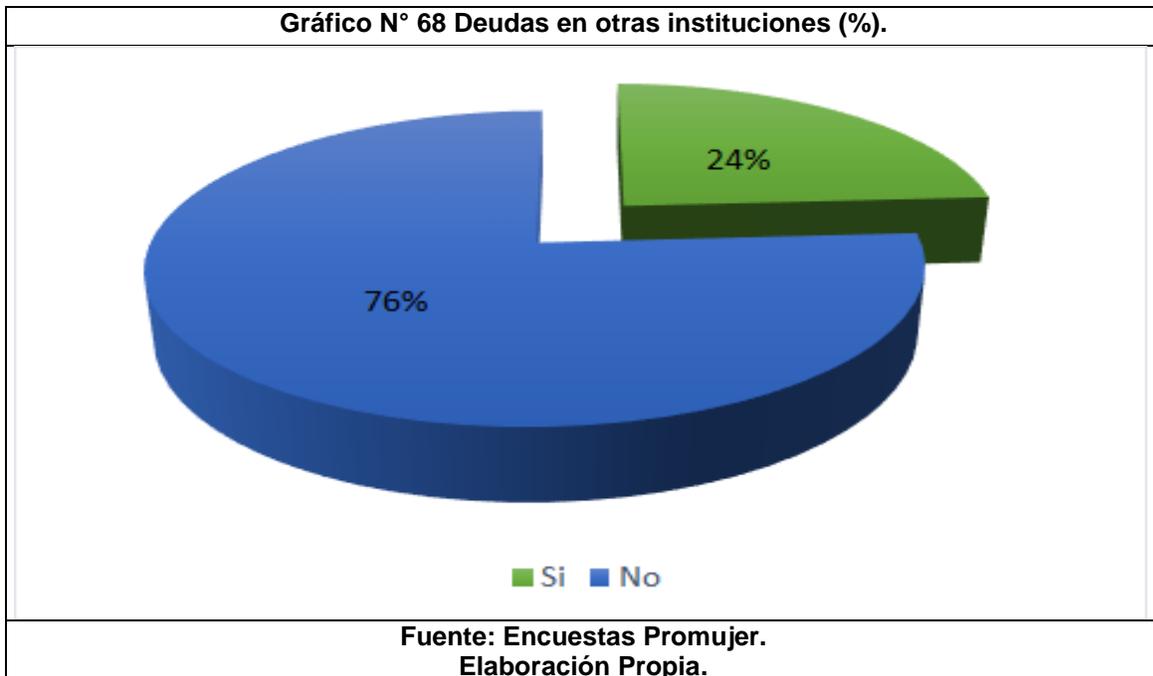


Pregunta Nro. 7 ¿Además del microcrédito en Promujer tiene otros microcréditos en otras instituciones?

Cuadro No. 38 Deudas en otras instituciones.			
Nro.	Pregunta	Si	No
7	Otros microcrédito en otras Instituciones	48	152
	Porcentaje	24%	76%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

Las encuestas revelaron que un 76% de las prestatarias de Promujer no cuentan con otros microcréditos en otras instituciones o en la misma, el factor el importante porque al no tener más otras deudas con otras instituciones entonces, para las prestatarias es más fácil pagar una sola deuda. El otro 24% si cuenta con otras deudas en otras instituciones, pero antes de darles el microcrédito el personal de Promujer hizo un estudio minucioso, donde se identificó que con sus otras deudas nunca entraron en mora y que al mismo tiempo el ciclo ya está terminando.

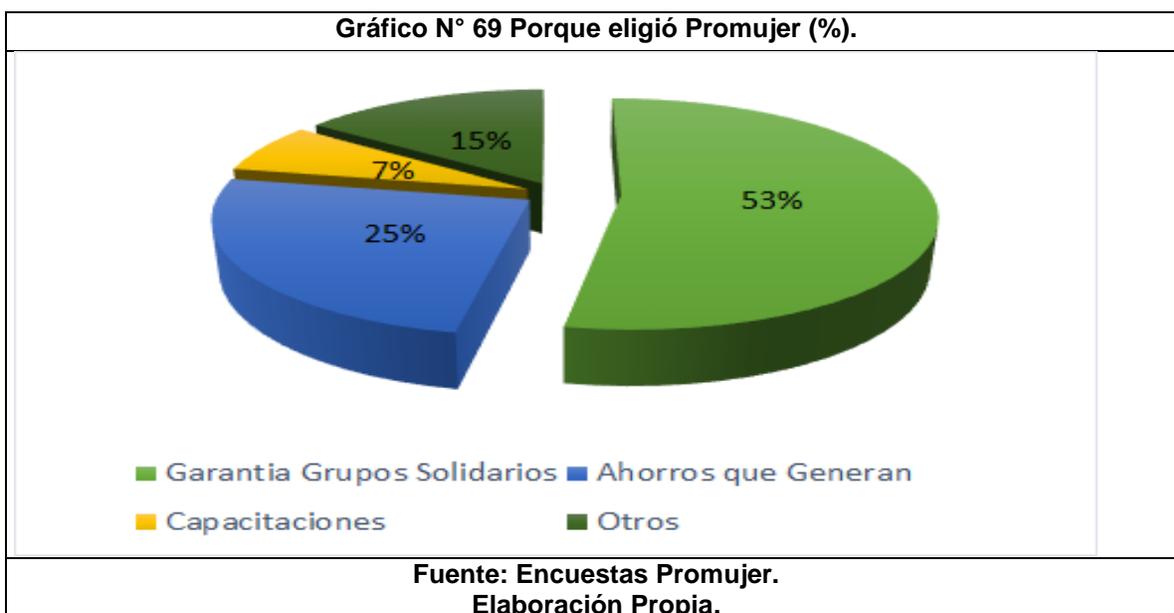


Pregunta Nro. 8 ¿Por qué eligió Promujer?

Cuadro No. 39 Por qué eligió Promujer.					
Nro.	Pregunta	Garantía Grupos Solidarios	Ahorros que Generan	Capacitaciones	Otros
8	Por qué eligió Promujer	106	50	14	30
	Porcentaje	53%	25%	7%	15%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las socias declararon que eligieron a la Institución Financiera de Desarrollo Promujer con un 53% de las socias por los grupos solidarios lo cual hace referencia a la garantía grupal que existe entre todas las socias y no así la garantía que pide la banca tradicional como ser posesión o garantes con bienes inmuebles, el 25% por los ahorros obtenidos al final de cada ciclo ya que las socias al momento de dar su cuota del microcrédito también dan un plus el cual se les devuelve en sus propios ahorros al final de cada ciclo, las capacitaciones que todas las socias reciben también fue importante porque mostró una preferencia del 7% y otros factores no tomados en cuenta representan un 15%.

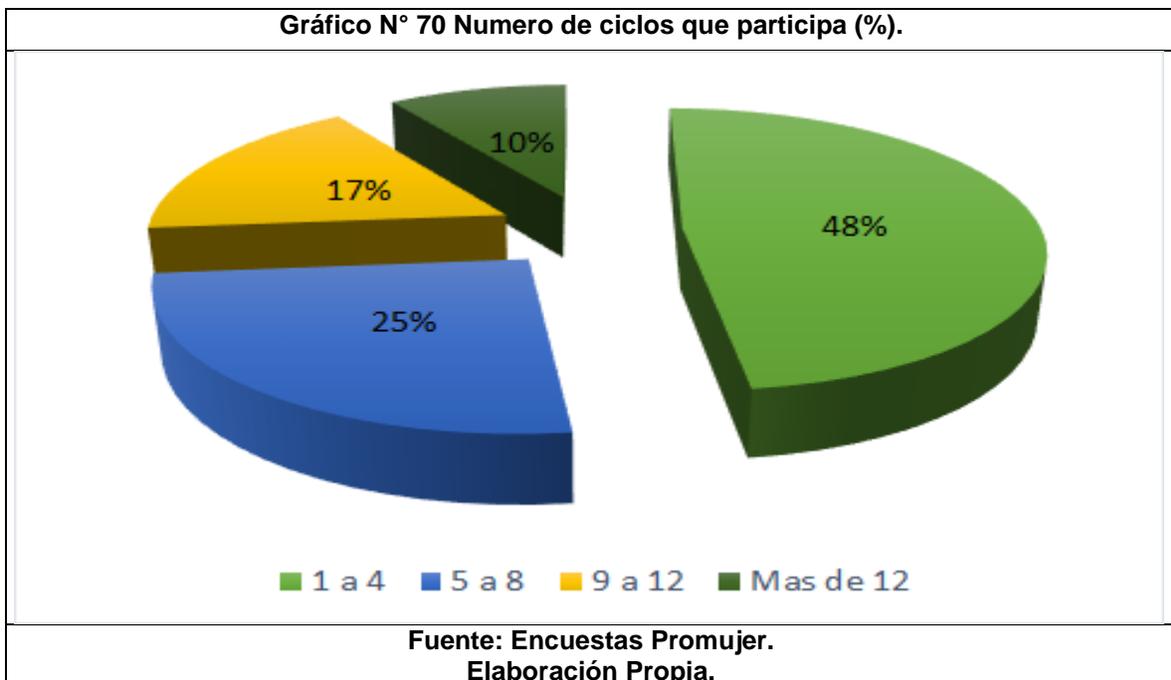


Pregunta Nro. 9¿De cuántos ciclos crediticios participo hasta la fecha en Promujer?

Cuadro No. 40 número de ciclos que participo.					
Nro.	Pregunta	1 a 4	5 a 8	9 a 12	Más de 12
9	De cuantos ciclos de microcrédito participo	96	51	34	19
	Porcentaje	48%	26%	17%	10%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

El 48% de las socias participaron de entre 1 a 4 ciclos para la obtención de los microcréditos, un 26% de 5 a 8 ciclos, el 17% de 9 a 12 ciclos y más de 12 ciclos solo es el 10%, Promujer incrementa el monto de los microcréditos a medida que las socias van participado de más ciclos y siempre y cuando en su anterior microcrédito no hayan tenido ninguna mora en el pago, es por eso que las socias en sus respectivos grupos se controlan para que así no se ven perjudicadas para la obtención de nuevos y mayores montos de microcréditos.

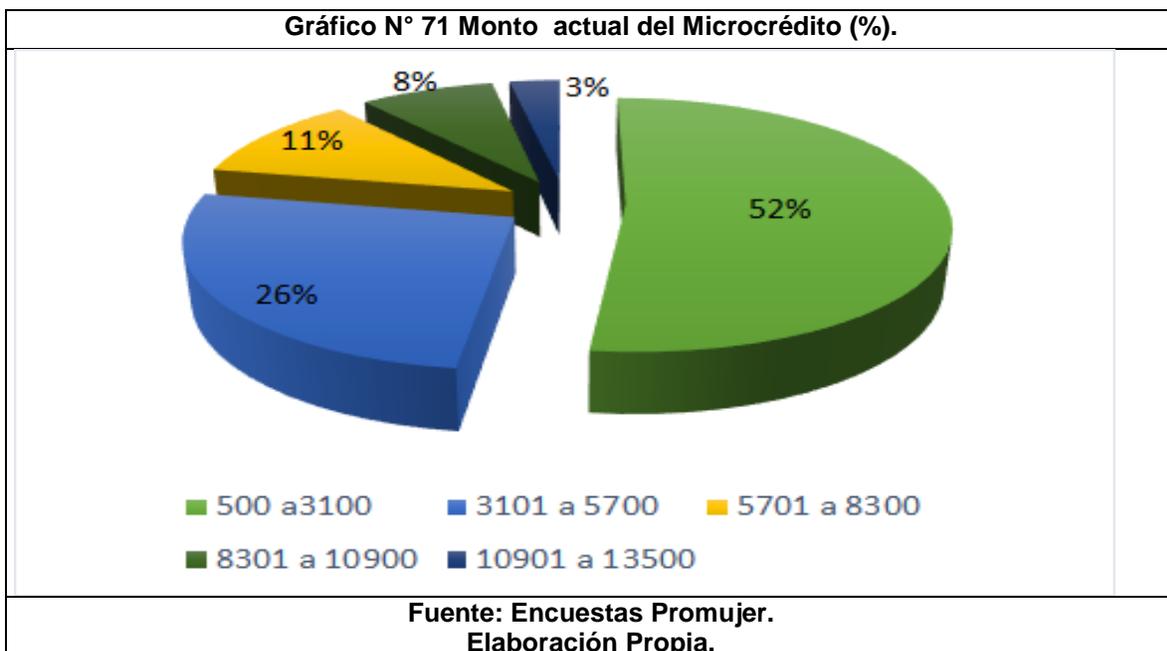


Pregunta Nro. 10 ¿Monto del microcrédito actual?

Cuadro No. 41 Monto Actual del microcrédito.						
Nro.	Pregunta	500 a3100	3101 a 5700	5701 a 8300	8301 a 10900	10901 a 13500
10	Monto de su microcrédito Actual	104	52	22	16	6
	Porcentaje	52%	26%	11%	8%	3%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Del 100% de las socias que accedieron a un microcrédito en la IFD Promujer un 52% obtuvieron el microcrédito de entre los 500 a 3100 Bs. el 26% de 3101 a 5700 Bs. el 11% de 5701 a 8300 Bs. el 8% de entre 8301 a 10900 y solo un 3% tiene un microcrédito mayor a los 10000 Bs. esta cifras reflejan que las mayoría de las socias tiene un microcrédito no muy elevado, eso hace que las socias por tener un microcrédito bajo también las cuotas son bajas y por ello no fallan y no entran en mora, las socias más antiguas y con mayor participación de ciclos pueden acceder a microcréditos más elevados

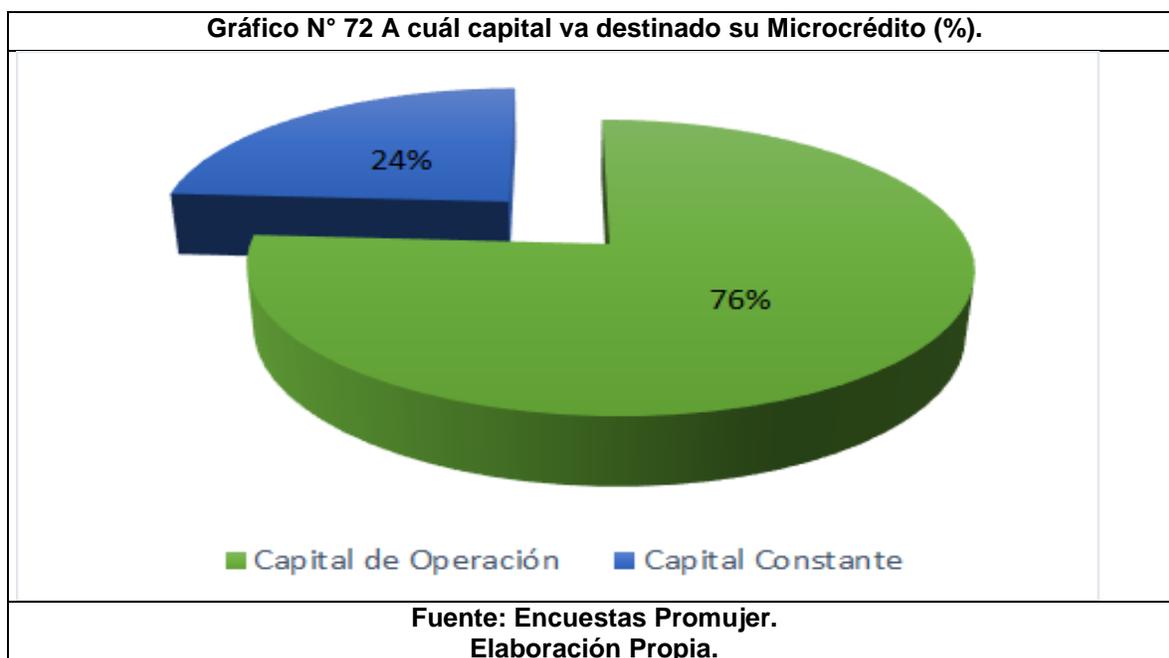


Pregunta Nro. 11 ¿A qué capital destina el microcrédito obtenido?

Cuadro No. 42 Destino del microcrédito.			
Nro.	Pregunta	Capital de Operación	Capital Constante
11	Destino del microcrédito	152	48
	Porcentaje	76%	24%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

El destino del Microcrédito en un 76% va destinado para el capital de operación y solo el 24% cuanta va destinado al capital constante, con lo cual se puede ir evidenciando la hipótesis central del trabajo de investigación, ya que como capital de operación serán tomadas en cuenta las mercaderías, insumos, materia prima para la realización de la venta del negocio, y como capital contante mencionaremos que serna las maquinas, instrumentos y otros.

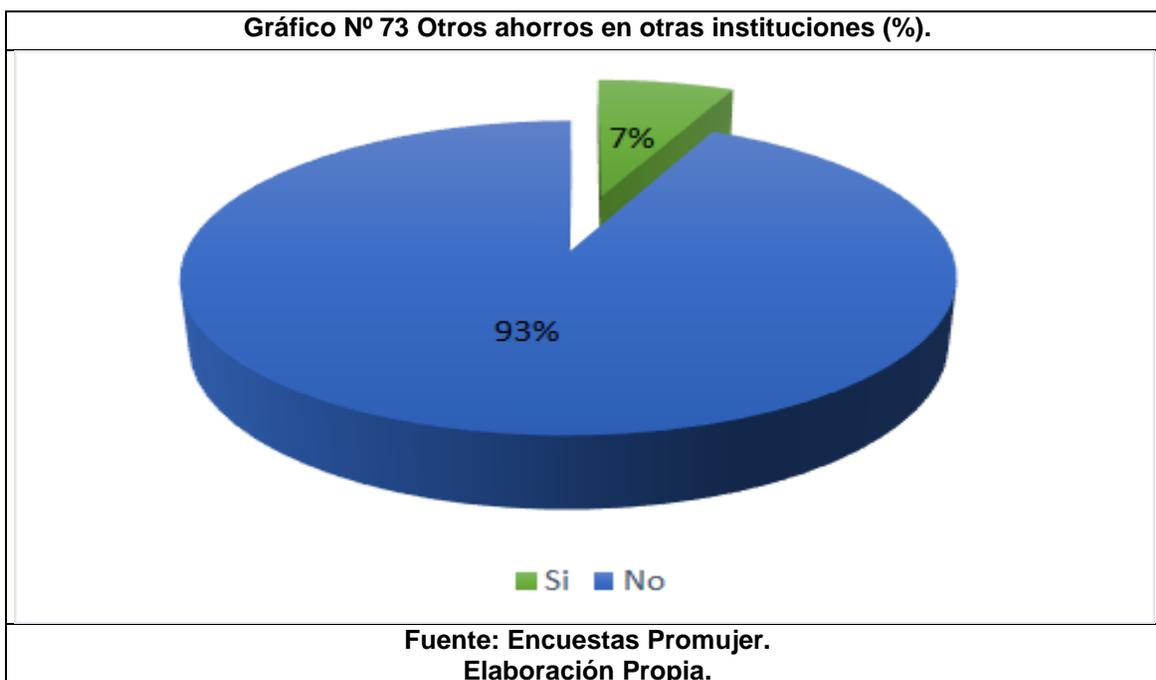


Pregunta Nro. 12 ¿Posee otros ahorros en otras instituciones?

Cuadro No. 43 Otros ahorros en otras instituciones.			
Nro.	Pregunta	Si	No
12	Otros Ahorros	14	186
	Porcentaje	7%	93%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

El 93% de las socias no cuentan con otros ahorros, además de los perciben al final del ciclo en Promujer, solo un 7% si cuentan con otros ahorros, con lo cual se pueden identificar que si es beneficiosos el ahorro generado porque beneficia a más del 90% de las socias y sus familias.

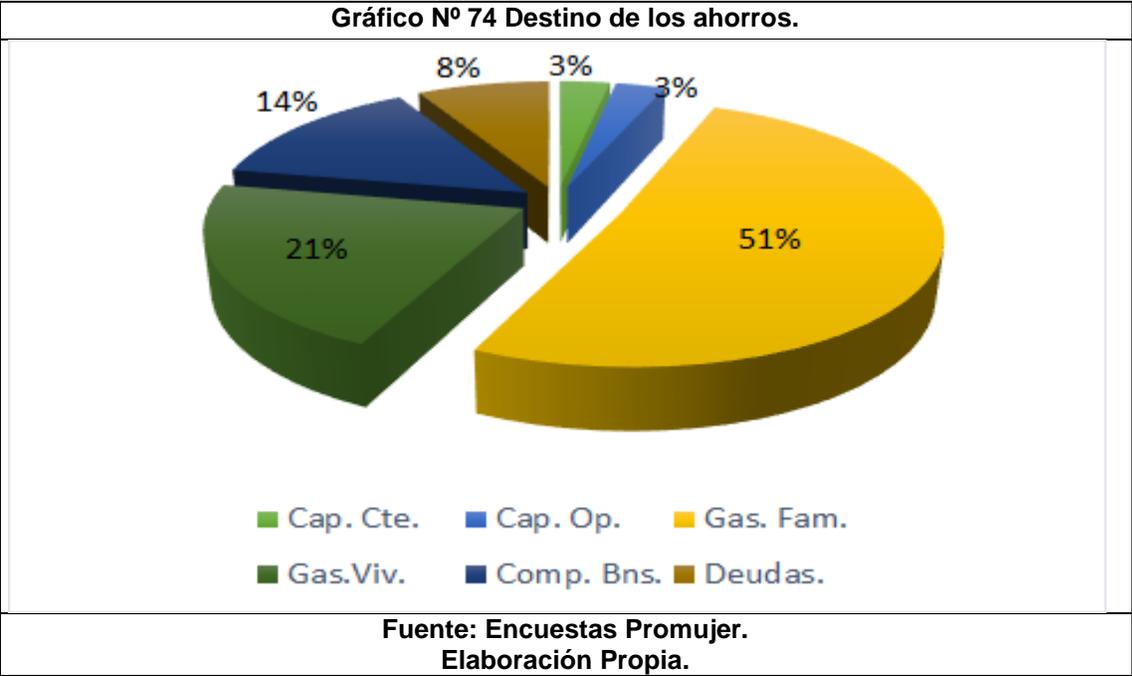


Pregunta Nro. 13 ¿A que destina su ahorro?

Cuadro No. 44 Destino del ahorro.							
Nro.	Pregunta	Cap. Cte.	Cap. Ope.	Gas. Fam.	Gas. Viv.	Comp. Bns.	Deudas.
13	Destino del Ahorro	6	6	102	42	28	16
	Porcentaje	3%	3%	51%	21%	14%	8%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

El 51% de las socias destinan su ahorro a gastos familiares el 3% los destina al incremento de sus capital de operación y capital constante, el 21% en gastos de vivienda, el 14% compra de bienes y para pago de deudas con el 8%. Con lo que podemos identificar que una gran mayoría de las socias. Con lo cual se demostró que las socias disponen de sus ahorros para gastos familiares y personales.



3.5.5. Sección V Percepciones generales

Pregunta Nro. 14 ¿Mejoro sus ingresos?

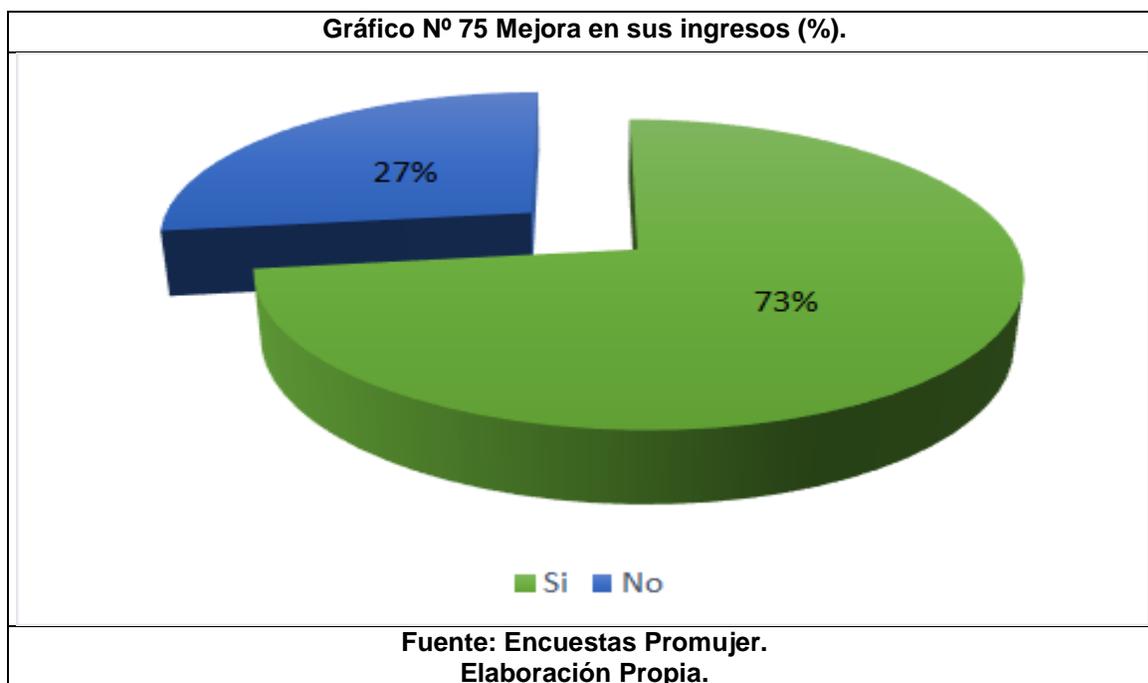
Cuadro No. 45 Mejoras en sus ingresos.

Nro.	Pregunta	Si	No
14	Existió mejoras en sus Ingresos	146	54
	Porcentaje	73%	27%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

El 73% de las socias notaron una incremento en sus ingresos y un 27% no, notaron el incremento en sus ingresos, pero esto puede deberse a diversos

factores, como ser que recién están empezando a trabajar con los créditos y les falta la experiencia para poder administrar bien sus microcréditos, separar las cuotas y también ver y sentir sus ahorros y mejoras en los ingresos.



Pregunta Nro. 15 ¿Usted dispone de más ingresos para gastos familiares de salud, educación y alimentación?

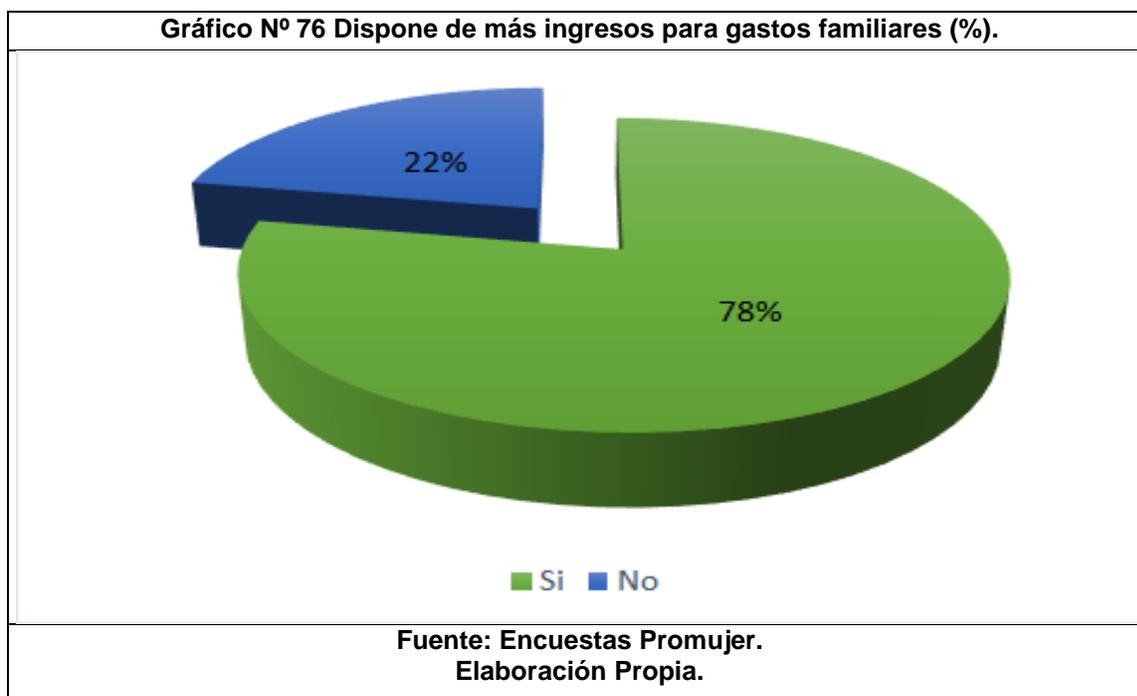
Cuadro No. 46 Usted dispone de más ingresos para gastos familiares de salud, educación y alimentación:

Nro.	Pregunta	Si	No
15	Los destino a gastos familiares, educación, Alimentación.	114	32
	Porcentaje	78%	22%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

La mejora de los ingresos las socias con un 78% los destinan a gastos familiares, ello significa que tiene mayor dependencia económica en cuanto a gasto, solo un 22% de las socias no lo destinan gastos y consumos familiar, lo cual es positivo

que ingresos y ahorros lo destinan en para su gastos familiares, es así que las mujeres pueden tener mayor empoderamiento económico y valoración familiar tanto con sus parejas e hijos.



Pregunta Nro. 16 ¿Las capacitaciones comerciales fueron beneficiosas?

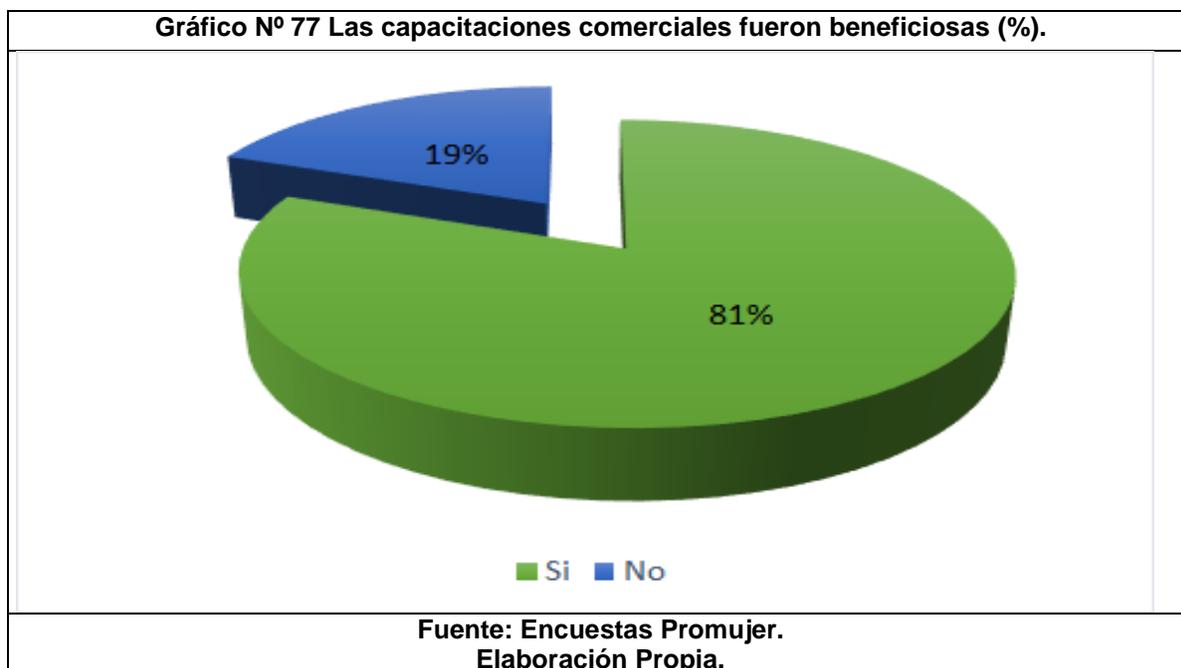
Cuadro No. 47 Las capacitaciones comerciales fueron beneficiosas.

Nro.	Pregunta	Si	No
16	Las capacitaciones en cuanto a empoderamiento fue beneficioso para Ustd. Y su flia.	162	38
	Porcentaje	81%	19%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las capacitaciones en cuanto a negocio, en iniciación o aumento del mismo fueron beneficiosos para las socias en un 81%, y un 19% dijeron que no. Capacitan en el área de salud sexual y reproductiva ayudando a las socias a evitar traer hijos no deseados a una familia con bajos recursos y con muchos integrantes. Además que les hacen controles para evitar cáncer de útero cuyo control es obligatorio para

poder darles el desembolso, esto les ayudo a que las mujeres pierdan el miedo a ir al Dr. y hablar sin miedo y poder decidir sobre su cuerpo



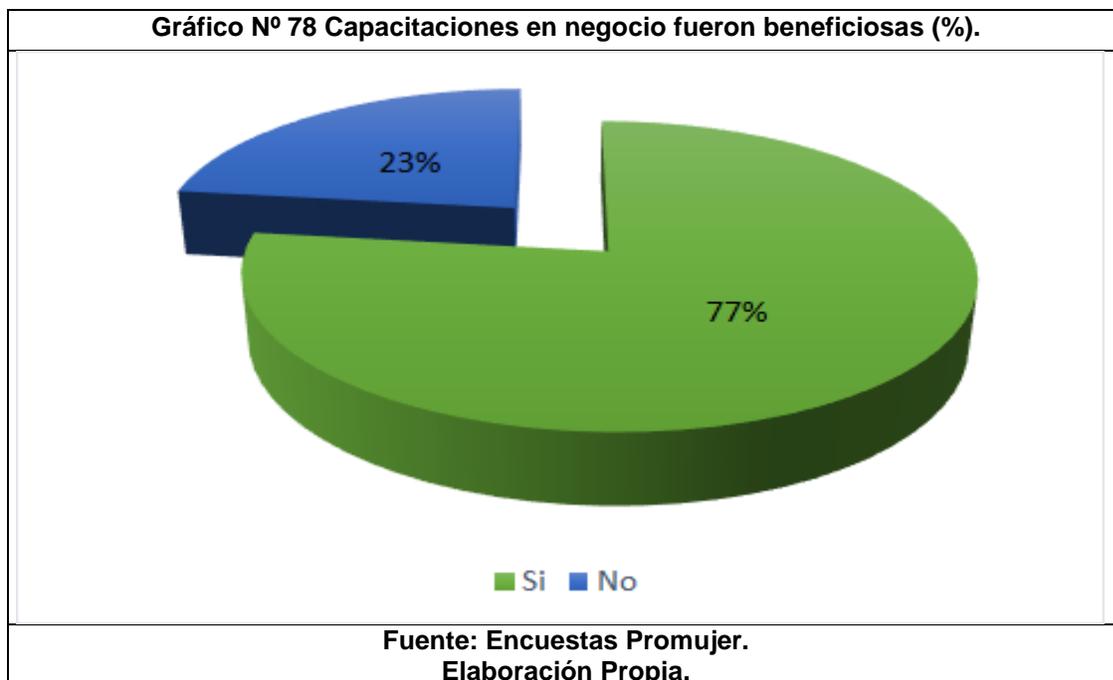
Pregunta Nro. 17 ¿Capacitacion en negocio?

Cuadro No. 48 Capacitaciones en negocio fueron beneficiosas.

Nro.	Pregunta	Si	No
17	Capacitaciones en negocios y el microcrédito ayudo a su mejora de su actividad económica	154	46
	Porcentaje	77%	23%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las capacitaciones son beneficiosas para las socias porque se les enseña cómo manejar y administrar sus recursos, con un 77% y un 23% dijeron que no, pero esta cifra no refleja que las capacitaciones sean malas sino depende de las ganas y percepción de cada socias.



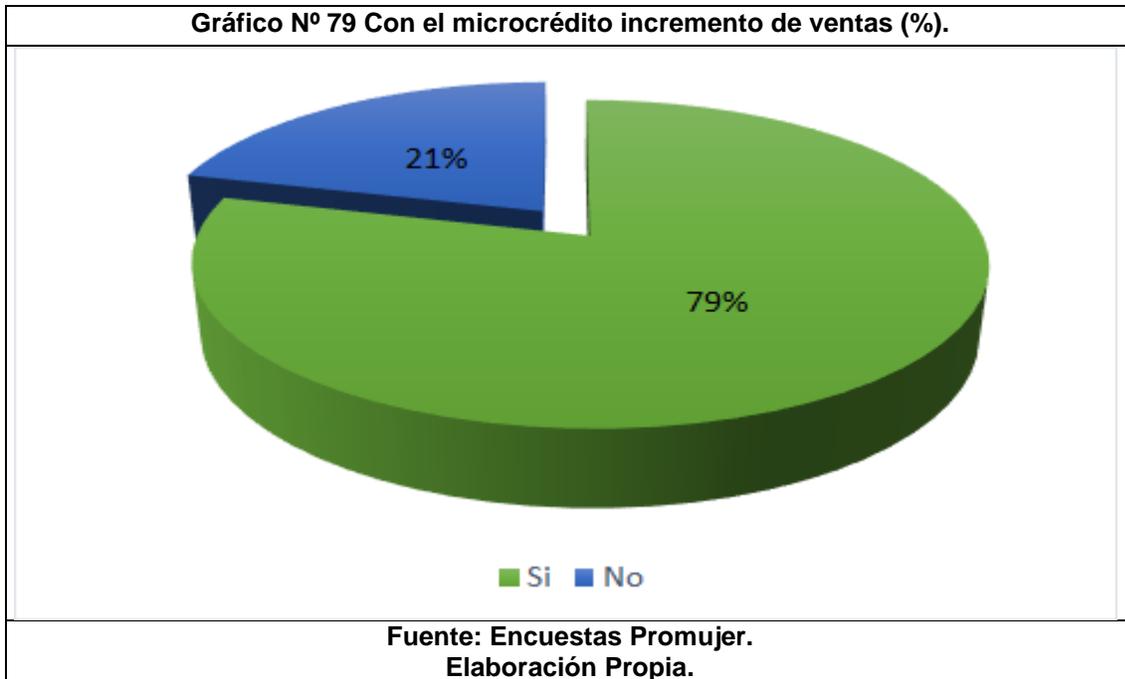
Pregunta Nro.18 ¿Con el microcrédito aumento sus ventas?

Cuadro No. 49 Con el microcrédito aumentó sus ventas.

Nro.	Pregunta	Si	No
18	Con el microcrédito aumento la capacidad de sus ventas	158	42
	Porcentaje	79%	21%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Con la obtención del microcrédito las socias en 79% aumentaron sus ventas y un 21% no, esto se debe a que con los microcréditos la mayoría de las socias incrementaron su capital de operación capital contantes, va más referido al capital operación ya que estas son las mercaderías, insumos y otros que generan más ventas y así mayores ingresos. Porque al tener una mercadería as surtida captan más ventas.



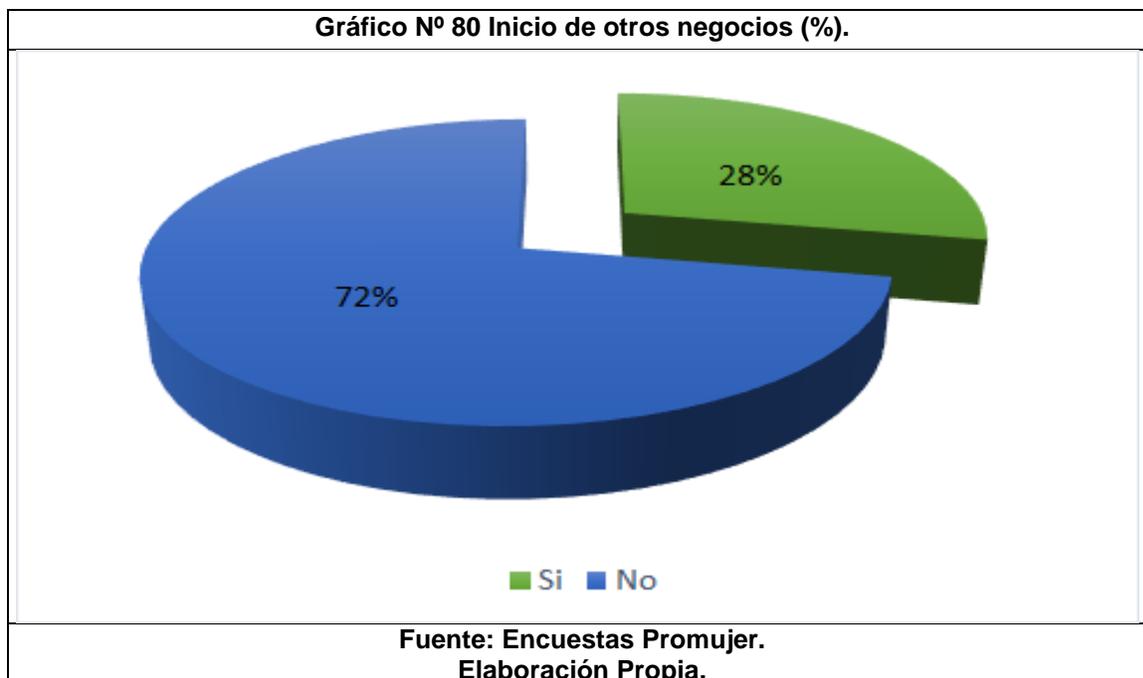
Pregunta Nro. 19 ¿Inicio de otros negocios?

Cuadro No. 50 Inicio otros negocios.

Nro.	Pregunta	Si	No
19	Con el microcrédito inicio otros negocios	56	144
	Porcentaje	28%	72%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

La mayoría de las socias en un 72% no iniciaron otros negocios, esto se debe a que están buscando tener más experiencia y poder obtener mayores montos, para así poder iniciar otros negocios, un 28% si iniciaron otros negocios paralelamente al que ya tenían.



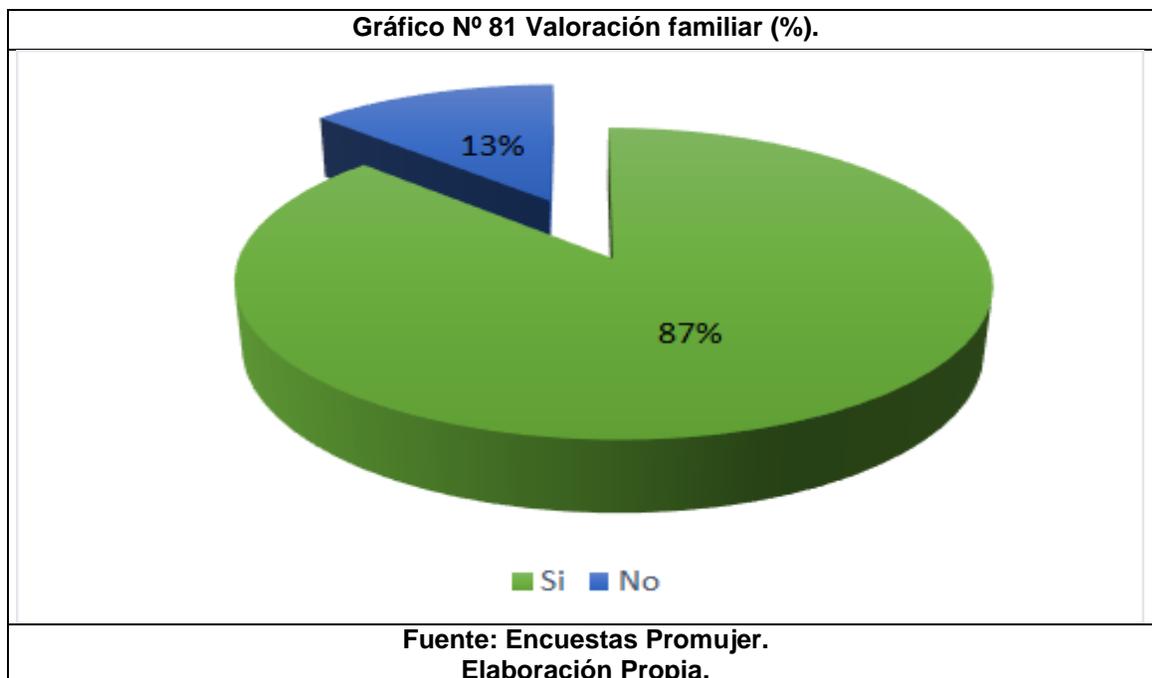
Pregunta Nro. 20 ¿mayor valoración familiar?

Cuadro No. 51 Existe mayor valoración familiar.

Nro.	Pregunta	Si	No
20	Existe mayor Valoración Familiar	174	26
	Porcentaje	87%	13%

Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.

Las socias se sienten con mayor valoración en la familia, tanto con sus hijos e hijas como con sus esposos, esto hace que las socias de Promujer se valoren más y su autoestima crezca y sintiéndose capaces de afrontar cualquier tipo de problema que pueda venir sobre ellas, les hace más fuertes e independientes.



Pregunta Nro. 21 ¿Cómo considera los beneficios del microcrédito?

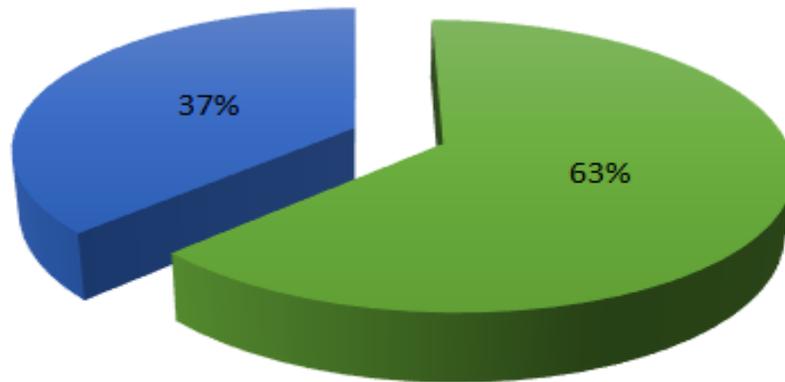
Cuadro No. 52 Cómo considera los beneficios del microcrédito.

Nro.	Pregunta	Positivo	Negativo
21	Los beneficios del microcrédito fue:	126	74
	Porcentaje	63%	37%

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

Los microcréditos tuvieron un impacto positivo en las socias con 63% de aporte positivo, por los diferentes factores que benefician a las socias. Y un 37% fue negativo la experiencia pero esto se debe a muchos factores externos a las capacitaciones y ayuda de Promujer, es más el poco interés de las socias.

Gráfico N° 82 Beneficios del microcrédito.



■ Positivo ■ Negativo

**Fuente: Encuestas Promujer.
Elaboración Propia.**

CAPÍTULO IV

MARCO DEMOSTRATIVO

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

Es así, que se usaron los pasos sucesivos en la demostración de hipótesis. Esta investigación se desarrolla sobre cuatro pilares básicos:

- a) Planteamiento de investigación.
- b) Marco teórico.
- c) Datos transversales de la encuesta.
- d) Realización del modelo econométrico

Estos elementos mencionados son como materia prima e insumos para diseñar todo el marco analítico, con ello se prepara la demostración de hipótesis mediante modelo econométrico hasta llegar a las conclusiones y síntesis del trabajo.

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

En el Esquema N° 2 $Lncoc_i$ capital de operación antes del crédito, $Lninfam_i$ ingreso familiar, $Lnmonto_i$ monto del crédito. Conjuntamente se adicionaran 5 variables cuantitativas Dummies y además $Lncodc_i$ capital de operación después del crédito, con el objetivo de analizar y hacer inferencia sobre el impacto de su intervención y constituyen el material de trabajo para desarrollar la investigación que permitieron realizar el marco analítico y evaluación, después con ello se procede a la demostración de hipótesis hasta llegar a las conclusiones finales producto del procesamiento de información.

4.1. Determinación del modelo

Tal como se plantea en libro de Ernesto Rivero (1993), en el que respecto a la econometría se menciona que se “ocupa de la medición y la verificación empírica de las relaciones económicas. Sus elementos pivótales son: Teoría, Observación e inferencia”⁷⁰. Por tanto los modelos econométricos son instrumentos de rama económica para identificar y analizar relaciones de causalidad y determinación entre variables. En estos modelos existe una variable dependiente (explicada ó endógena), la cual viene determinada por otra(s) variables independientes (explicativas o exógenas).

Como también podemos tener la definición de econometría como el análisis cuantitativo de fenómenos económicos reales, basados en el desarrollo simultaneo de la teoría y observación, relacionados mediante métodos apropiados de la inferencia. Econometría ciencia social en la cual las herramientas de la teoría, las matemáticas y la inferencia estadística son aplicadas al análisis de fenómenos económicos.⁷¹

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

⁷⁰ Ernesto Rivero, principios de econometría, pág. 4.

⁷¹ Gujarati Damodar N. “Econometría” México. Edit. McGraw-Hill.2004.Pág.1

características:

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

Con los supuestos:

- a) Variable aleatoria Observable
- b) X_2, X_3, \dots, X_k son variables no aleatorias.
- c) $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \dots, \beta_k$ son parámetros a estimarse a partir de las observaciones.
- d) E_i , son disturbancias y sus supuestos son:
 - $E(E_i) = 0$ para todos $(1, 2, \dots, n)$, es decir existe distribución normal
 - $V(E_i) = \sigma^2$ para todos $(1, 2, \dots, n)$, es decir existe homoscedasticidad
 - $E(E_i E_j) = 0 \quad i \neq j$ para todos, es decir son independientes las distribuciones, en otras palabras no existe multicolinealidad perfecta.

4.2. DESCRIPCIÓN

A partir de un análisis estadístico y un modelo econométrico de Regresión Lineal General, se llevará a cabo un estudio empírico acerca del análisis de los beneficios económicos de los microcréditos otorgados por el banco comunal PROMUJER en el capital de operación de las actividades económicas de las prestatarias. A continuación se detallan el uso de variables dentro de la investigación.

4.2.1. Determinación de las variables

4.2.1.1. Variable dependiente

La variable independiente sujeto del análisis del Impacto de los microcréditos otorgados por la Banca Comunal PROMUJER sobre el capital de operación de las prestatarias es $Lncodc_i$ capital de operación después del crédito. En el cuadro siguiente se especifican las magnitudes que se tomaron en cuenta para el presente análisis.

4.2.1.2. Variables independientes

Para el análisis del Impacto de los microcréditos otorgados por la Banca Comunal PROMUJER sobre el capital de operación de las prestatarias se tomará en cuenta como variables dependientes las siguientes variables: $Lncoac_i$ capital de operación antes del crédito, $Lninfam_i$ ingreso familiar, $Lnmonto_i$ monto del crédito. Conjuntamente se adicionaran 5 variables cuantitativas Dummies con el objetivo de analizar y hacer inferencia sobre el impacto de su intervención.

4.3. Determinación del modelo

Se supuso una relación funcional en un solo sentido, el modelo se plantea del siguiente modo:

$$Lncodc_i = \alpha_1 + \alpha_2 Lncoac_i + \alpha_3 Lninfam_i + \alpha_4 Lnmonto_i + \alpha_5 Dummy1_i + \alpha_6 Dummy2_i + \alpha_7 Dummy3_i + \alpha_8 Dummy4_i + \alpha_9 Dummy5_i + \mu$$

Dónde:

α_1 = Componente Drift, supone un comportamiento determinístico.

$Lncoac_i$ = Logaritmo del capital de operación después del crédito.

$Lninfam_i$ = Logaritmo del ingreso familiar.

$Lnmonto_i$ = Logaritmo del monto del préstamo.

$Dummy1_i$ = Destino

$Dummy2_i$ = Tasa de interés (al momento de sacar el crédito toma en cuenta el porcentaje de la tasa de interés)

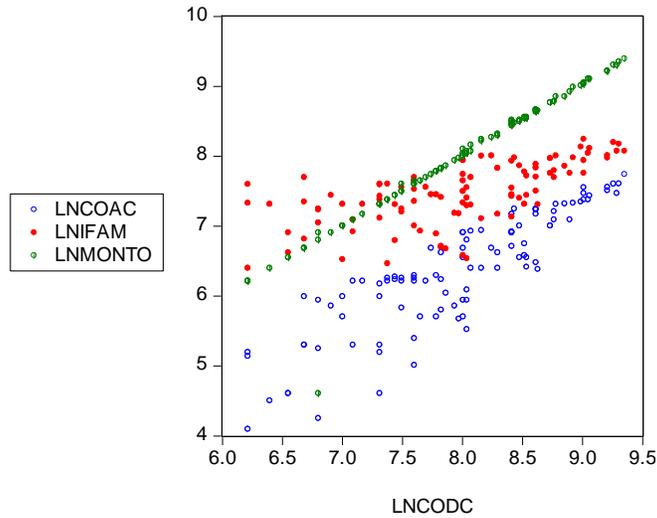
$Dummy3_i$ = Método (tipo de la metodología que el cliente opto para acceder al crédito)

$Dummy4_i$ = Stock (creación de inventarios)

$Dummy5_i$ = Ventas

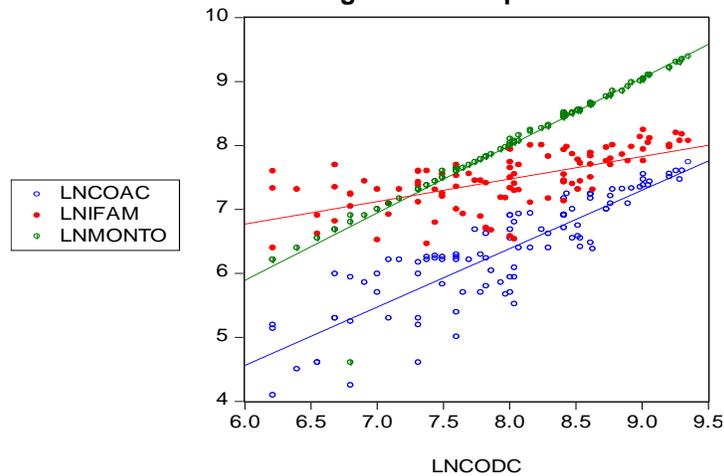
μ =

Grafico N° 83 Diagrama de dispersión.



Fuente: Eviews

Grafico N° 84 Diagrama de dispersión.



Fuente Eviews.

4.4. Estimación del modelo

A continuación se realiza el análisis del output de regresión. En general se observa excelente bondad de ajuste, significatividad individual como también global, aparentemente el modelo no sufre de autocorrelación, heterocedasticidad y multicolinealidad.

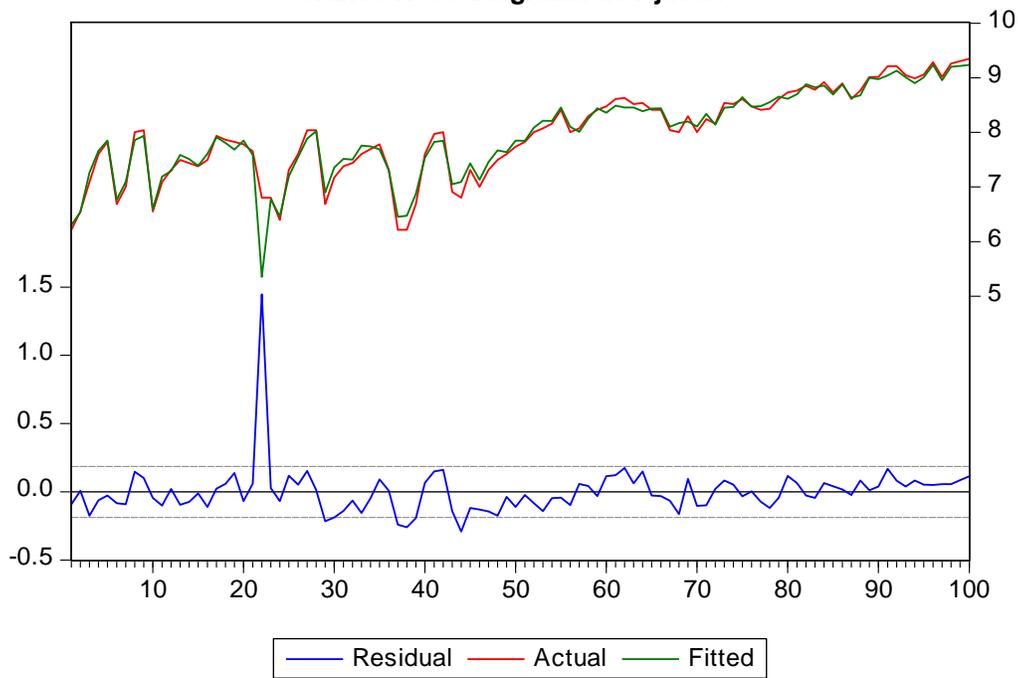
En los siguientes puntos se procederá con el análisis detallado de estos puntos generalizados.

Grafica N° 85 Modelo Económico.

Dependent Variable: LNCODC				
Method: Least Squares				
Date: 01/23/15 Time: 19:26				
Sample: 1 100				
Included observations: 100				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.592601	0.336100	1.763171	0.0812
LNCOAC	0.161697	0.044842	3.605903	0.0005
DUMMY1	0.009969	0.045622	0.218515	0.8275
DUMMY2	-0.070838	0.046040	-1.538625	0.1274
LNIFAM	0.065934	0.059418	1.109671	0.2701
DUMMY3	-0.013808	0.040110	-0.344252	0.7315
LNMONTO	0.738243	0.042541	17.35386	0.0000
DUMMY4	-0.005508	0.042759	-0.128812	0.8978
DUMMY5	0.045772	0.039794	1.150226	0.2531
R-squared	0.949341	Mean dependent var		7.957763
Adjusted R-squared	0.944887	S.D. dependent var		0.797625
S.E. of regression	0.187251	Akaike info criterion		-0.427043
Sum squared resid	3.190732	Schwarz criterion		-0.192578
Log likelihood	30.35214	Hannan-Quinn criter.		-0.332151
F-statistic	213.1650	Durbin-Watson stat		1.595812
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Eviews

Grafico N° 86 Diagrama de Ajuste.



Analizando el gráfico, se observa un alto grado de ajuste, la diferencia entre la estimación y el comportamiento de los datos es casi nula (línea verde y roja respectivamente).

4.5. Representación y explicación de los datos y cuadros

4.5.1. Significancia Individual

Regla de decisión:

Ho: No significatividad (Los coeficientes **NO** son significativos individualmente)

Ha: Significatividad (Los coeficientes **SI** son significativos individualmente)

Si:

$|t_{tablas}| < |t_{calculado}|$ Se rechaza la Hipótesis Nula

$|t_{tablas}| > |t_{calculado}|$ No se rechaza la Hipótesis Nula

$p - value > \alpha\%$ Se rechaza la Hipótesis Nula
 $p - value < \alpha\%$ No se rechaza la Hipótesis Nula

De acuerdo a la regla de decisión si el valor del test “t” registrado en las tablas es menor al test “t” calculado en la regresión⁷² entonces rechazamos la Hipótesis Nula, es decir el coeficiente analizado es significativo individualmente.

Grafico N° 87 Significancia individual.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.592601	0.336100	1.763171	0.0812
LNCOAC	0.161697	0.044842	3.605903	0.0005
DUMMY1	0.009969	0.045622	0.218515	0.8275
DUMMY2	-0.070838	0.046040	-1.538625	0.1274
LNIFAM	0.065934	0.059418	1.109671	0.2701
DUMMY3	-0.013808	0.040110	-0.344252	0.7315
LNMONTO	0.738243	0.042541	17.35386	0.0000
DUMMY4	-0.005508	0.042759	-0.128812	0.8978
DUMMY5	0.045772	0.039794	1.150226	0.2531
R-squared	0.949341	Mean dependent var		7.957763
Adjusted R-squared	0.944887	S.D. dependent var		0.797625
S.E. of regression	0.187251	Akaike info criterion		-0.427043
Sum squared resid	3.190732	Schwarz criterion		-0.192578
Log likelihood	30.35214	Hannan-Quinn criter.		-0.332151
F-statistic	213.1650	Durbin-Watson stat		1.595812
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Eviews.

En la salida de regresión, se observa el valor de “t tablas” 1.64 ahora procedemos a comparar cada uno de los resultados de acuerdo a la regla de decisión.

La constante, el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 1.76 este valor es superior al valor de tablas, el coeficiente es significativo individualmente (Rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos esta aseveración, es decir, el

⁷² Para calcular el test t – student, aplicamos la siguiente formula $t = \frac{\bar{x} - \mu_0}{s/\sqrt{n}}$, suponemos una media igual a cero por la hipótesis nula, dividimos el valor del coeficiente obtenido entre la desviación estándar de la salida de regresión.

resultado de la primera regla de decisión, el parámetro α_1 es significativo individualmente al 10% de confianza.

α_2 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 3.60 este valor es superior al valor de tablas, el coeficiente es significativo individualmente (Rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_2 es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_3 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 1.10 este valor es inferior al valor de tablas, el coeficiente no es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_3 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_4 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 17.35 este valor es superior al valor de tablas, el coeficiente es significativo individualmente (Rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_4 es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_5 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 0.22 este valor es inferior al valor de tablas, el coeficiente no es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_5 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_6 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de -1.538625 este valor es superior al valor de tablas, el coeficiente es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de

decisión, es decir, el parámetro α_6 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_7 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de -0.34 este valor es inferior al valor de tablas, el coeficiente no es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_7 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_8 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 0.128 este valor es inferior al valor de tablas, el coeficiente no es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_8 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

α_9 , el valor del test t – student es 1.64, el valor del test t – student calculado es de 0.128 este valor es inferior al valor de tablas, el coeficiente no es significativo individualmente (No rechazamos la Hipótesis Nula), atendiendo los valores de probabilidad confirmamos el resultado de la primera regla de decisión, es decir, el parámetro α_9 no es significativo individualmente al 5% de confianza.

De acuerdo al test t – student solo 3 parámetros son individualmente significativos, las variables cualitativas no son significativas. A continuación se realizará el test F – Fisher para la significancia global del modelo.

4.5.2. Significancia Global

Regla de decisión:

Ho: Los parámetros no son globalmente significativos

Ha: Los parámetros son globalmente significativos

Matemáticamente:

$$H_0: \alpha_1 = 0$$

$$H_0: \alpha_1 \neq 0$$

Si:

$|F_{tablas}| < |F_{calculado}|$ Se rechaza la Hipótesis Nula

$|F_{tablas}| > |F_{calculado}|$ No se rechaza la Hipótesis Nula

$p - value > \alpha\%$ No se rechaza la Hipótesis Nula

$p - value < \alpha\%$ Se rechaza la Hipótesis Nula

Grafico N° 88 Significancia global.

R-squared	0.949341	Mean dependent var	7.957763
Adjusted R-squared	0.944887	S.D. dependent var	0.797625
S.E. of regression	0.187251	Akaike info criterion	-0.427043
Sum squared resid	3.190732	Schwarz criterion	-0.192578
Log likelihood	30.35214	Hannan-Quinn criter.	-0.332151
F-statistic	213.1650	Durbin-Watson stat	1.595812
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Eviews.

Para testear la significancia global haremos uso del test F – Fisher se realizará las dójimas de hipótesis de acuerdo a la regla de decisión expuesta en líneas arriba. El valor del test F – Fisher en tablas es 1.7, el valor del test F - Fisher calculado en el modelo es de 213.16. Atendiendo a la regla de decisión se observa que el valor el tablas es mayor al valor calculado, entonces se concluye que el modelo es globalmente significativo. Dójimas de hipótesis con valores de probabilidad, también se observa valores de probabilidad de 0.0000 siendo este valor menor al 5% del nivel de confianza, si el valor de probabilidad no supera el nivel de confianza del 5% entonces se rechaza la hipótesis nula, es decir, realizando el análisis de significancia global de los parámetros los parámetros son globalmente significativos, constatado en los dos análisis.

4.5.3. Bondad de Ajuste

Grafico N° 89 Bondad de ajuste.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.592601	0.336100	1.763171	0.0812
LNCOAC	0.161697	0.044842	3.605903	0.0005
DUMMY1	0.009969	0.045622	0.218515	0.8275
DUMMY2	-0.070838	0.046040	-1.538625	0.1274
LNIFAM	0.065934	0.059418	1.109671	0.2701
DUMMY3	-0.013808	0.040110	-0.344252	0.7315
LNMONTO	0.738243	0.042541	17.35386	0.0000
DUMMY4	-0.005508	0.042759	-0.128812	0.8978
DUMMY5	0.045772	0.039794	1.150226	0.2531
R-squared	0.949341	Mean dependent var		7.957763
Adjusted R-squared	0.944887	S.D. dependent var		0.797625
S.E. of regression	0.187251	Akaike info criterion		-0.427043
Sum squared resid	3.190732	Schwarz criterion		-0.192578
Log likelihood	30.35214	Hannan-Quinn criter.		-0.332151
F-statistic	213.1650	Durbin-Watson stat		1.595812
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Eviews.

El modelo presenta buen grado de ajuste pues las variables Lncoac (Capital de operación antes del crédito), Lninfam (Ingresos Familiares), Lnmonto (Monto del préstamo), explican el 95% del comportamiento de la variable Lncoac (Capital de operación después del crédito).

4.6. Diagnóstico del modelo

4.6.1. Test de autocorrelación

Inicialmente se observa el valor del estadístico de Durbin Watson, el valor de 1.60 nos sugiere la posible incorrelación de las variables, para confirmar el análisis a priori se procederá con los respectivos test para el caso.

Grafico N° 90 Test de autocorrelacion.

R-squared	0.949341	Mean dependent var	7.957763
Adjusted R-squared	0.944887	S.D. dependent var	0.797625
S.E. of regression	0.187251	Akaike info criterion	-0.427043
Sum squared resid	3.190732	Schwarz criterion	-0.192578
Log likelihood	30.35214	Hannan-Quinn criter.	-0.332151
F-statistic	213.1650	Durbin-Watson stat	1.595812
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Eviews.

4.6.1.1. Test LM serial

La autocorrelación se define como la correlación entre miembros de series de observaciones ordenadas en el tiempo (información de series de tiempo) o en el espacio (información de corte de transversal). El modelo de regresión lineal supone que no debe existir autocorrelación en los errores, es decir, el término de perturbación relacionado con una observación cualquiera no debería estar influenciado por el término de perturbación relacionado con cualquier otra observación.

Para facilitar el análisis, se realizará las dójimas de hipótesis con los valores de probabilidad atendiendo a la regla de decisión que se detalla en las siguientes líneas.

Grafico N° 91 Test LM

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	2.291016	Prob. F(2,89)	0.1071
Obs*R-squared	4.896273	Prob. Chi-Square(2)	0.0865

Fuente: Eviews

Regla de decisión:

Ho: No existe autocorrelación

Ha: Existe autocorrelación

$P - value > \alpha\%$ No se rechaza la hipótesis nula

$P - value < \alpha\%$ Se rechaza la hipótesis nula

A un nivel de confianza del 5%, los valores de probabilidad de la Chi – cuadrado de 0.0865 (8.6%) son superiores al nivel de confianza del 5% por

lo que no rechazamos la hipótesis nula, es decir, podemos descartar la presencia de autocorrelación.

4.6.2. Test de Heterocedasticidad

Un modelo de regresión lineal presenta heterocedasticidad cuando la varianza de las perturbaciones no es constante a lo largo de las observaciones. Esto implica el incumplimiento de una de las hipótesis básicas sobre las que se asienta el modelo de regresión lineal.

De ella se deriva que los datos con los que se trabaja son heterogéneos, ya que provienen de distribuciones de probabilidad con distinta varianza.

Existen diferentes razones o situaciones en las que cabe encontrarse con perturbaciones heteroscedásticas. La situación más frecuente es en el análisis de datos de corte transversal, ya que los individuos o empresas o unidades económicas no suelen tener un comportamiento homogéneo.

Otra situación en la que se presenta heteroscedasticidad es en muestras cuyos datos son valores que se han obtenido agregando o promediando datos individuales.

4.6.2.1. Test Golfen Quant/test de park

Gráfica N° 92 Test de park.

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	6.220976	Prob. F(8,91)	0.0580
Obs*R-squared	35.35454	Prob. Chi-Square(8)	0.0560
Scaled explained SS	619.9576	Prob. Chi-Square(8)	0.0610

Fuente: Eviews

Regla de decisión:

Ho: Homocedasticidad

Ha: Heterocedasticidad

Si:

$P - value > \alpha\%$ No se rechaza la hipótesis nula

$P - value < \alpha\%$ Se rechaza la hipótesis nula

Analizando los resultados, con valores de probabilidad de 0.58, 0.56, 0.61 el modelo no sufre de heterocedasticidad al nivel de confianza del 1%, 5%.

4.6.2.2. Test de White

Grafico N° 93 Test de White

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	76.03062	Prob. F(39,60)	0.0630
Obs*R-squared	98.01666	Prob. Chi-Square(39)	0.0600
Scaled explained SS	1718.766	Prob. Chi-Square(39)	0.0680

Fuente: Eviews.

Regla de decisión:

Ho: Homocedasticidad

Ha: Heterocedasticidad

Si:

$P - value > \alpha\%$ No se rechaza la hipótesis nula

$P - value < \alpha\%$ Se rechaza la hipótesis nula

Analizando los resultados, con valores de probabilidad de 0.63, 0.06, 0.68 el modelo no sufre de heterocedasticidad al nivel de confianza del 1%, 5%.

4.6.3. Test de Multicolinealidad

El proceso o término de multicolinealidad es una situación en la que se presenta una fuerte correlación entre variables explicativas del modelo. La correlación será fuerte, ya que siempre existirá correlación entre dos

variables explicativas en un modelo, es decir, la no correlación de dos variables es un proceso idílico, que sólo se podría encontrar en condiciones de laboratorio.

Grafico N° 94 Test de multicolinealidad.

Variance Inflation Factors			
Date: 02/27/15 Time: 10:42			
Sample: 1 100			
Included observations: 100			
Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.112963	322.1720	NA
LNCOAC	0.002011	235.1555	3.948563
DUMMY1	0.002081	4.511384	1.082732
DUMMY2	0.002120	4.473568	1.163128
LNIFAM	0.003530	562.3821	1.929933
DUMMY3	0.001609	2.431855	1.142972
LNMONTO	0.001810	330.5243	3.857849
DUMMY4	0.001828	3.545798	1.134655
DUMMY5	0.001584	2.890489	1.040576

Fuente: Eviews.

Regla de decisión:

Ho: No existe multicolinealidad

Ha: Posible presencia de multicolinealidad

Si:

$VIF > 5$ o 10 Se rechaza la hipótesis nula

$VIF < 5$ o 10 No se rechaza la hipótesis nula

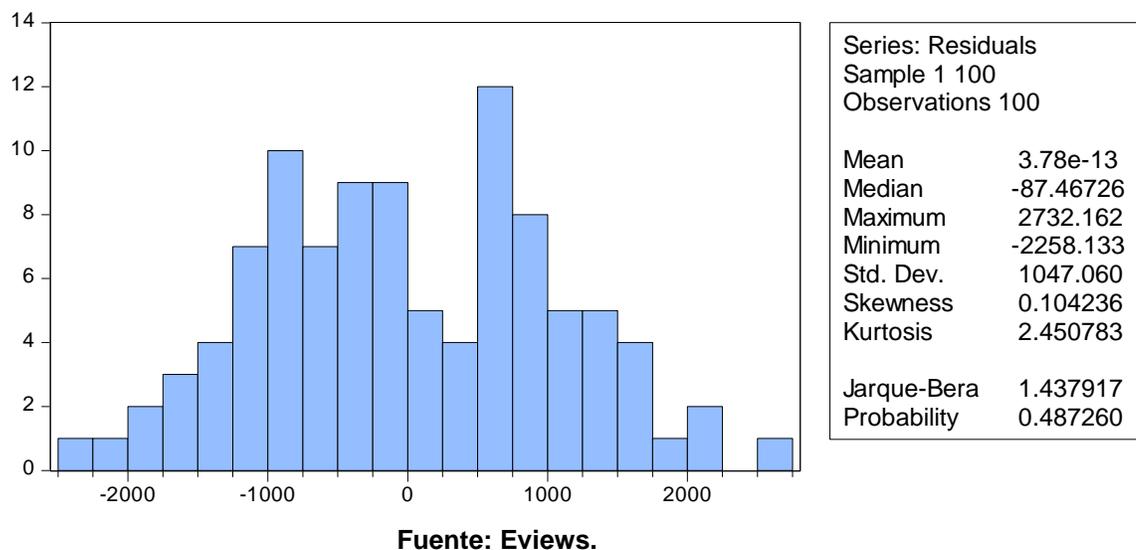
4.6.4 Test de Normalidad

Este supuesto no es utilizado en el teorema de Gauss-Markov para estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios, de aquí que las propiedades de los estimadores de Mínimos Cuadrados Ordinarios se siguen conociendo aun cuando no se cumpla el supuesto de normalidad, es decir, los estimadores siguen siendo lineales, insesgados y tienen mínima varianza.

Sin embargo, sobre la hipótesis de normalidad se han edificado la mayor parte de los contrastes habituales utilizados y en particular la de significancia de los parámetros del modelo. Aunque los contrastes t -student y F - Fisher pueden mantener su validez en forma aproximada en situaciones de no normalidad, aunque utilizadas en forma más conservadora, que la habitual (haciendo más restrictivas las pruebas y niveles de significancia más bajos).

4.6.5. Test de JarqueBera

Grafico N° 95 Test de Jarquebera.



Regla de decisión:

Ho: Existe normalidad

Ha: No existe normalidad

Si:

$JB > X_{tab}^2$ Se rechaza la hipótesis nula

$JB < X_{tab}^2$ No se rechaza la hipótesis nula

Analizando los resultados, el valor de la Chi- cuadrado tablas es de 1.99 y el valor del test Jarque Bera es de 1.43 que obviamente es menor, analizando también los valores de probabilidad 0.48 definitivamente es menor al nivel de confianza del 5%, por tanto se concluye en la normalidad de los errores.

CAPITULO V

MARCO PROPOSITIVO

5.1. Propuesta de corto plazo

La propuesta a corto plazo va encaminado a que los microcréditos a un corto plazo son muy beneficios para toda aquella persona que quiere emprender un nuevo negocio o así mismo ampliar el que ya tiene.

Por los distintos beneficios de los microcréditos y el acceso a los mismos en un corto plazo esta metodología de la banca comunal es muy llevadera ya que siempre existen personas que desean acceder a un crédito, pero no tienen que presentar los muchos requisitos que pide la banca tradicional.

5.2. Propuesta de mediano plazo

A mediano plazo los microcréditos tienden a incrementarse más en los montos de crédito y en el número de clientes atendidos por Pro mujer, siendo los mismos que coadyuvan con la pobreza en sectores que no pueden acceder a créditos en la banca convencional, y que no cuentan con una profesión como herramienta de trabajo, mas sino solo su mano de obra no calificada.

Por esta razón en un mediano plazo la banca comunal tiende a crecer y además a ser sostenible.

5.3. Propuesta de largo plazo

A largo plazo los bancos comunales, con la metodología crediticia de banca comunal no tiende a desaparecer y mucho menos a enterar en una crisis, ya que Promujer opera en Bolivia desde los años 80 y su número de clientes y cartera vigente a tenido una evolución positiva.

Por ello a largo plazo se tiene largos años asegurados con la banca comunal y así mismo garantizados los créditos para las personas que acceden a los mismos, porque el retorno de capital no se ve en disminución y más bien es todo lo contrario.

5.4. Cumplimiento de hipótesis y objetivos

Cuadro N°53 Cumplimiento de hipótesis y objetivos.

	Cumplimiento	Demostración	Referencia
Hipótesis	SI	Modelo econométrico	Págs. 146
Objetivo General	SI	Resultados de las encuestas.	Página 130.
Objetivos Específicos			
1	SI	Por medio de las encuestas pregunta N° 1 sección II datos de la actividad económica	Grafico 44 actividad que desempeña
2	SI	Por medio de las encuestas preguntas 9-12	Cuadro N° 13 información sobre ingresos de la actividad económica
3	SI	Por medio de la encuesta pregunta 6	Grafico N° 54 destino del crédito
4	SI	Por medio de encuestas preguntas 9-13	Cuadro N° 20 Grafico N° 32 capital de operación antes y después del crédito
5	SI	Por medio de las encuestas y preguntas 1-2 sección V	Cuadro N°18 ingresos familiares

Fuente: Encuestas y modelo econométrico
Elaboración: Propia.

Considerando:

Hipotesis:

“LOS MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO COMUNAL PROMUJER TIENEN UN EFECTO DE VALOR SOBRE EL CAPITAL DE OPERACIÓN Y EMPODERAMIENTO DE LAS PRESTATARIAS”.

Objetivo General:

- Evaluar el beneficio económico de los microcréditos otorgados por la banca comunal PRO MUJER, en el incremento del capital de operación en el desarrollo de las actividades económicas de las socias.

Objetivos específicos:

- Analizar el destino de los microcréditos otorgados por el banco comunal Promujer.
- Identificar los cambios en los ingresos de la actividad económica de las socias.
- Determinar los cambios registrados en el incremento de capital de operación.
- Evaluar los cambios efectuados en las familias con relación a usuarias e ingresos familiares.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

Los beneficios económicos, significan el acceso al microcrédito de Promujer de las socias, para el desempeño de sus actividades económicas, lo cual permitió incrementar el capital de operación actual.

Por lo tanto los beneficios económicos se traducen en sucesos correlativos:

- Incremento del capital de operaciones en comparación al capital inicial de operaciones lo que genera;
- Un incremento de los ingresos familiares, mejorando las ventas, al poder adquirir mejores y más variados productos en sus microempresas, esto a su vez permite:
- Mejoras en las condiciones de vida, por poder adquirir mejores servicios que antes no contaban a nivel familiar y personal, al observarse excedentes.
- Y finalmente la creación de ahorro y riqueza mediante el ahorro forzoso y voluntario del programa de los microcréditos.
- El micro crédito Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de grandes negocios comerciales.
- Los micro créditos son recursos destinados a los pobres en particular a las mujeres, por ser las que en el hogar no poseen ingresos por su dedicación a los quehaceres del hogar, y el hecho de buscar formas de generar ingresos propios, las hace acceder al crédito por lo tanto el uso de los de los créditos, destinado al fortalecimiento de sus capitales, en particular como se observa en la muestra a los capitales de operación como factor fundamental para un incremento de sus ventas y en consecuencia de los ingresos de sus actividades económicas.
- Las actividades económicas de las socias de pro mujer se encuentran en diversas áreas en la mayoría en los sectores comercio, servicio y producción. En los que los montos en el capital fijo y capital operacional

varia acorde al tipo de actividad por lo que para desarrollar en forma normal sus actividades deben realizar provisiones de los productos que necesitan para su actividad, puesto que la no previsión de productos perjudica el desenvolvimiento de sus actividades generando baja en las ventas.

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

BIBLIOGRAFÍA

- Diccionario Económico Sonia Martín López
http://www.expansion.com/diccionario_economico/microcreditos.html
EXPANSION EN ORBYT
- Cooperativas Bancos Comunes en Venezuela (Herlen y Coromoto Aguilar Gonzales).
- “El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia” La Paz 1997 Tatiana Guzmán FUNDAPRO
- (Definición tomada de: “Organización de Banco Comunes”. FUNDACIÓN 4i-2000.Enero 1999).
- Yunus Muhammad. “Hacia un mundo sin pobreza”. Santiago de Chile. 2 Ed Andrés Bello. 1998. Págs. 131 269
- Los Microcréditos surgieron de forma paralela y casi al mismo tiempo en Asia con el Banco Grameen y en América Latina con ACCIÓN Internacional, ambas instituciones que al inicio no tenían nada que ver en cuanto a actividades y forma de trabajo, fueron tomando la misma dirección y enfoque y fueron aprendiendo de sus errores y experiencias. (redacción propia en base a la lectura en internet)
- Leroy R. y Pulsinell R. “Moneda y Banca”. Santa fe de Bogotá, Colombia. Ed. McGraw- Hill. 1992. Pág. 15
- Freixas x. y rochet j. “Economía bancaria”. Ed. Banco Bilbao Vizcaya. Pág. 17.
- Méndez M. Armando. “Economía Monetaria”. Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169.
- Méndez M. Armando. “Economía Monetaria”. Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169.
- Méndez M. Armando. “Economía Monetaria”. Santa Cruz de la Sierra – Bolivia. Edit. Sirena.2011. Pag.169
- Vera Maturana Adolfo J. Banca, Dinero y Crédito
- Fernández Olit B. “Microfinanzas en los países del sur: Surgimiento y características generales”. Edit. Pontifica.Salamanca.2006. Pág. 68
- Jácome Hugo. “Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca”. Edit. Flacso. 2005.Pag.138
- Guilli Hege. “Microfinanzas y pobreza”. Banco interamericano de desarrollo.1999
- Arce José. L. “El sector de la Microfinanzas en costa rica: evaluación reciente y aportes al crecimiento y desarrollo económico”. Sn Juan. 2007.

Pag.34.

- Sansón Mizrahi R. “La explosión de los local (o como dinamizar un municipio a partir de su recursos disponibles)”.
[Http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota](http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota).
- Guzmán Tatiana. “el desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia”. La Paz. 1997. FUNDAPRO.
- Gross A. y Silva S. “Las microfinanzas y los fondos sociales: Directrices para microfinanzas y proyectos multisectoriales centradas en la pobreza”. Washington DC. 2003.
- Garzon J. “microfinance and anti – poverty strategies”. United Nations development. New York E.E.U.U. 1996.
- Gonzales V. Claudio. ”Microfinanzas y pobreza dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos”. Santo domingo. 1992.
- Claudio Gonzales-Vega, José Alfredo Guerrero, Archibaldo Vásquez y Cameron Thraen, “La Demanda por servicios de depósitos en el Área Rural de República Dominicana,”
- Claudio Gonzales-Vega (ed.) República Dominicana: Mercados Financieros Rurales y Movilización de Depósitos, Santo Domingo, 1992.
- Robert Peck Christen, Elizabeth Rhyne, Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons Of Successful Programs. USAID Program Operations Assessment Report N° 10, 1995.
- Claudio Gonzales Vega, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Jorge Rodriguez y Sergio Navajas “BancoSol”: The Challenge of Growth for Microfinance Organizations.
- Guzmán, Tatiana (1997): “El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia”. Foro de Microfinanzas, FUNDA- PRO. La Paz, Bolivia, Diciembre. Pág. 56
- “...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres” Tales servicios incluyen financiamiento, instrumentos de ahorro y de pago, entre otros.
- Daley Harris S., Informe del estado de la campaña de la cumbre del microcrédito; Ferrari C. 2004, “Conferencia, Desarrollo y microcréditos: el Graemen Bank y su Replicación. Pág. 134
- González-Vega, Claudio. -“Pobreza y microfinanzas: Lecciones aprendidas. Págs. 125-135.
- Morduch, La promesa de las microfinanzas, Pág. 63
- Ibídem Págs 66 -71
- Ibídem Págs 84-93
- Microfinanzas: concepto y características generales

- Metodologías del microcrédito, YOSKIRA NAYLETT CORDERO CORREA; Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación Miguel Delfiner, Cristina Pailhé y Silvana Perón
- González-Vega, Claudio, Pobreza y microfinanzas: Lecciones y perspectivas, Pág, 215.
- Ley 393

ANEXOS

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

PARTE I: DATOS GENERALES

1.- ¿Cuál es su edad?

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

2.- ¿Cuál es su estado civil?

- (1) Casada [] (2) Soltera [] (3) Viuda []

3.- ¿Actualmente vive con cónyuge?

- (1) Si [] (2) No []

4.- ¿Actualmente trabaja su cónyuge?

- (1) Si [] (2) No []

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

- (1) 1 -4 [] (2) 5-8 [] (3) más de 8 []

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

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

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

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

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

- (1) 601-1400 [] (2) 1401-2200 [] (3) 2201-3000 []
(4) 3001-3800 []

PARTE II: DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

1.- ¿En qué actividad Económica se Desempeña?

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

Por favor Especifique la actividad: _____

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

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

3.- ¿En qué forma desarrolla su actividad?

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

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

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

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

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

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

_____Personas

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

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

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

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

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

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

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

(3) Aumentaron [] (2) Se Mantuvieron [] (1) Disminuyeron []

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

(4) Crédito [] (2) ahorro [] (3) Capacitación []

(1) Otros Aspectos (Incluye Ventas, Familia y otros) []

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

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

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

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

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

_____ Días

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

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

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

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

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

(1) A crédito [] (0) Al Contado []

PARTE III: DATOS ECONÓMICOS DE LA ACTIVIDAD

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

(1) 50-1000 [] (2) 1001-2000 [] (3) 2001-3000

2.- ¿A cuánto asciende su venta?

(1) 500-1500 [] (2) 1501-2500 [] (3) 2501-3500
(4) 3501-4500 [] (5) 4501-5500 [] (6) más de 5501

3.- ¿Cuál es el tiempo de ingreso de sus ventas?

(1) Día [] (2) Semana [] (3) Quincena

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

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

5.- Con su participación en los créditos de PROMUJER ¿Qué capital aumento?

(1) Capital de máquinas, herramientas o instrumentos de trabajo []

(0) Capital de mercaderías, materia prima o insumos []

PARTE IV: DATOS DE CRÉDITO

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

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

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

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

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

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

4.- ¿De cuántos son los ciclos crediticios de los que participo hasta la fecha en PROMUJER?

(1) 1 - 4 [] (3) 5 - 8 [] (2) 9 - 12 [] (4) Mayor a 12 []

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

(1) 500-3100 [] (2) 3001-5700 [] (3) 5001-8300 []
(4) 8301-10900 [] (5) 10901- 13500 []

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

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

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

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

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

(6) Compra de máquinas, herramientas o instrumentos de trabajo []

(5) Comprar mercaderías, materia prima o insumos []

(4) Gastos familiares (Incluye salud, educación alimentación, vestimenta y otros) []

(3) Gastos de vivienda (Comprar de material de construcción, alquiler, etc.) []

(2) Compra de bienes para la familia []

(1) Pago de deudas []

PARTE V: PERCEPCIONES GENERALES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

☺ ¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Algunas fotos de los negocios, de las socias que trabajan con los créditos de Promujer.



Señora: Carmen Rodríguez

Edad: 38 Años.

Ubicación: Chasquipampa

Estado civil: Casada

Número de hijos: 4

Negocio: Venta de dulces y crema chantillines.

La señora Carmen Rodríguez está casada, pero su esposo hace unos cuatro años la abandono y desde entonces tiene que suplir el papel de padre y madre, tiene 38 años, ellas tiene 4 hijos de 8,12,14 y 18 años, cuando Carmen vivía con su esposo ella trataba de salir adelante con

tejidos y pedidos que ocasionalmente le pedían, una vez que su esposo la abandono no sabía que hacer porque ya era ella quien debía pagar todos los gastos de la familia, al verse en tal situación fue entonces que ella acudido a Promujer llevada por otra socia que estaba formando el grupo solidario, al conocer la mera de trabajo de dicha instiguen sin pensarlo dos veces entro al grupo y decidió hacerse socia.

Al inicio de su experiencia ne los crédito por ser nueva solo le dieron 170\$ y empezó vendiendo en la calle , al ser constante con los pagos de créditos y nunca entro en mora, al terminar el pago del crédito este fue aumentando hasta que la final logro sacar 1200\$ si bien sus cuotas de pago son más altas pero también el tiempo es mayor al del primero, ella declaro que los ahorros obtenidos en cada ciclo los reinvirtió en el capital de operación, y en mejoras de su negocio.

Panadería Buenas Migas.



Tienda de barrio:

