



UASB  
Universidad Andina Simón Bolívar

### Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis/monografía

Yo... Leslie Nahuidad Estrada Mendoza ..... C.I. 8329694 LP  
autor/a de la tesis titulada

"La Banca Comunal como alternativa de desarrollo  
Económico y empoderamiento para las mujeres emprendedoras en la ciudad La Paz

mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva  
autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos  
para la obtención del título de

Maestría Finanzas y Gerencia Financiera (2016-2017)

En la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede académica La Paz.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Académica La Paz, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación a partir de la fecha de defensa de grado, pudiendo, por lo tanto, la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en formato virtual, electrónico, digital u óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamo de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría Adjunta a la Secretaria General sede Académica La Paz, los tres ejemplares respectivos y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha. 16 Diciembre 2019

Firma: 

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLIVAR**  
**SEDE ACADÉMICA LA PAZ**



**MAESTRIA EN “FINANZAS Y GERENCIA  
FINANCIERA”  
(2016-2017)**

**“LA BANCA COMUNAL COMO ALTERNATIVA DE  
DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPODERAMIENTO  
PARA LAS MUJERES EMPRENDEDORAS EN LA  
CIUDAD DE LA PAZ”**

**ALUMNA:** LESLIE NATIVIDAD ESTRADA MENDOZA  
**TUTOR:** HUGO DORADO

**LA PAZ – BOLIVIA**

**2019**

## Contenido

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO I: MARCO GENERAL .....	3
1.1.    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1.1.    Problema Principal.....	3
1.2.    Pregunta de Investigación.....	4
1.3.    OBJETIVOS .....	4
1.3.1.    Objetivo General .....	4
1.3.2.    Objetivos Específicos.....	4
1.4.    HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.5.    VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.5.1.    Variable Independiente .....	5
1.5.2.    Variable dependiente .....	5
1.6.    JUSTIFICACIÓN .....	5
1.6.1.    Justificación teórica.....	5
1.6.2.    Justificación metodológica .....	5
1.6.3.    Justificación práctica.....	6
1.7.    ALCANCES .....	6
1.7.1.    Alcance temporal .....	6
1.7.2.    Alcance geográfico.....	6
1.8.    METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	7
1.8.1.    Tipo de estudio.....	7
1.8.2.    Método.....	7
1.8.3.    Técnicas .....	9
1.8.3.1.    Fuentes primarias .....	9
1.8.3.2.    Fuentes secundarias .....	10
1.8.4.    Universo y Muestra .....	10
1.8.4.1.    Unidad de Estudio .....	10
1.8.4.2.    Determinación del Tamaño de la Muestra .....	10
1.8.4.3.    Determinación de la muestra.....	11
Cuadro N°1: Determinación de la muestra.....	11
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL .....	12
2.1.    MARCO CONCEPTUAL .....	12
2.1.1.    Banca Comunal.....	12
2.1.2.    Mejoramiento Económico .....	12

2.1.3.	Microcrédito.....	13
2.1.4.	Mujeres de escasos recursos.....	13
2.2.	MARCO TEÓRICO.....	13
2.2.1.	Teorías sobre las microfinanzas.....	13
2.2.2.	Metodología de Banca Comunal.....	16
2.2.3.	Teoría sobre el empoderamiento y la mujer.....	18
CAPITULO III: LAS IFD'S Y COMPONENTES DE LA BANCA COMUNAL EN BOLIVIA .....		20
3.1.	Antecedentes.....	20
3.2.	El Rol y Objetivo de las IFDs .....	20
3.3.	Utilización de Garantías Sociales y Mancomunadas .....	21
3.4.	La Banca Comunal en Bolivia .....	22
3.4.1.	Características de la Banca Comunal .....	22
3.4.2.	Los Tres Pilares de los Bancos Comunales.....	24
3.4.2.1.	Pilar I – Capacitación.....	24
3.4.2.2.	Pilar II – Desarrollo y Gestión Del Banco Comunal .....	27
3.4.2.3.	Pilar III – Cierre de ciclo .....	28
3.4.3.	Riesgo en la Banca Comunal .....	29
3.4.3.1.	Riesgo Crediticio.....	29
3.4.3.2.	Riesgo operativo.....	29
CAPITULO IV: MARCO PRÁCTICO .....		31
LA BANCA COMUNAL Y EL IMPACTO EN SUS BENEFICIARIAS .....		31
(CASO EMPRENDER) .....		31
4.1.	Antecedentes de la Institución .....	31
4.2.	Descripción de la institución.....	33
4.2.1.	Visión.....	33
4.2.2.	Misión .....	33
4.2.3.	Objetivo .....	33
4.2.4.	Población Meta .....	33
4.3.	Tipología de tecnologías crediticias.....	34
4.3.1.	Crédito Solidario.....	34
4.3.2.	Crédito Individual .....	34
4.3.3.	Banco Comunal.....	35
4.4.	Descripción del Producto Banca Comunal .....	35
4.4.1.	Requisitos para acceder a la Banca Comunal .....	35
4.4.2.	Montos – Plazos y Frecuencia de Pagos .....	36

4.4.3.	Tasa de Interés y Cargos Financieros.....	36
4.4.4.	Garantías Y Fondo De Garantía.....	36
4.4.5.	Servicios Financieros .....	38
4.5.	Análisis de la Cartera de Préstamos de la Banca Comunal .....	38
4.5.1.	Según el tipo de Tecnología Crediticia.....	38
4.5.2.	Distribución de la Cartera por Sucursal.....	40
4.5.3.	Estado de la Cartera de Préstamos .....	41
4.6.	Descripción de la encuesta .....	42
4.6.1.	SECCIÓN I: Antecedentes generales .....	43
4.6.2.	SECCIÓN II: Condiciones de vivienda antes del acceso al crédito.....	47
4.6.3.	SECCIÓN III: Datos de la actividad económica .....	50
4.6.3.1.	Respecto a los trabajadores.....	52
4.6.3.2.	Respecto de los ingresos de la actividad económica .....	54
4.6.3.3.	Respecto de la compra de productos .....	57
4.6.4.	SECCIÓN IV: Datos económicos de la actividad.....	58
4.6.5.	SECCIÓN V: Datos de crédito.....	60
4.6.6.	SECCIÓN VI: Cambios en condición de vivienda de las familias.....	66
CAPITULO V: ANÁLISIS Y DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....		70
5.1.	ANÁLISIS DATOS ENCUESTA.....	70
5.1.1.	SECCIÓN I: Antecedentes generales .....	70
5.1.2.	SECCIÓN II: Condiciones de vivienda antes del acceso al crédito.....	70
5.1.3.	SECCIÓN III: Datos de la actividad económica .....	71
5.1.4.	SECCIÓN IV: Datos económicos de la actividad.....	72
5.1.5.	SECCIÓN V: Datos del crédito .....	73
5.2.	DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	73
5.2.1.	Cliente como individuo o persona.....	74
5.2.2.	Hogar del cliente .....	75
5.2.3.	Negocio del cliente.....	76
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		79
6.1.	CONCLUSIONES.....	79
6.2.	RECOMENDACIONES .....	81
BIBLIOGRAFÍA .....		83

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1: Determinación de la muestra.....	11
Cuadro N°2: Servicios Financieros Emprender.....	38
Cuadro N°3: Monto desembolsado en Bs por tipo de Tecnología Crediticia al 31 de Septiembre de 2017.....	39
Cuadro N°4: Monto en Bs desembolsado por Sucursal al 31 de Septiembre de 2017 .....	40
Cuadro N°5: Monto desembolsado por Estado actual de la cartera en Bs ...	42
Cuadro N°6: Miembros en la Familia .....	46
Cuadro N°7: Nivel de instrucción educativa .....	46
Cuadro N°8: Contaba con vivienda propia .....	47
Cuadro N°9: Tipo de vivienda que habitaba.....	48
Cuadro N°10: Servicios con los que contaba hace 6 años.....	49
Cuadro N°11: Electrodomésticos con los que contaba hace 6 años .....	49
Cuadro N°12: Sector económico en el que se desempeña.....	50
Cuadro N°13: Años que lleva realizando su actividad económica.....	52
Cuadro N°14: Situación de los trabajadores 6 años atrás .....	52
Cuadro N°15: Situación de los trabajadores actualmente .....	53
Cuadro N°16: Monto de los ingresos antes de pertenecer a la BC .....	55
Cuadro N°17: Cambios registrados en sus ingresos.....	56
Cuadro N°18: Después del incremento en sus ingresos .....	56
Cuadro N°19: Información de ingresos de la actividad económica.....	57
Cuadro N°20: Monto de ventas .....	59
Cuadro N°21: Porcentaje destinado a pago de créditos .....	59
Cuadro N°22: Experiencia en los créditos .....	60
Cuadro N°23: Razones de elección como institución de crédito .....	61
Cuadro N°24: Número de ciclos crediticios.....	61
Cuadro N°24: Monto de su primer crédito.....	62
Cuadro N°26: Monto de su crédito actual .....	63
Cuadro N°27: Destino del crédito .....	63
Cuadro N°28: Destino del primer y último ahorro percibido .....	64
Cuadro N°29: Cambio condiciones de vivienda y servicios básicos.....	66
Cuadro N°30: Respecto a las condiciones de vivienda .....	66
Cuadro N°31: Aumento en la producción y venta de productos .....	67
Cuadro N°32: Valoración familiar .....	68
Cuadro N°33: Beneficios en general por el acceso al Crédito .....	68

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1: Focalización Mercado Objetivo de las IFDs .....	20
Gráfico N°2: Objetivos que buscan las IFDs .....	21
Gráfico N°3: Uso de Garantías Sociales .....	22
Gráfico N°4: Evolución de la Cartera Emprender (Expresado en Millones Bolivianos) .....	32
Gráfico N°5: Número de clientes por género.....	32
Gráfico N°6: Cartera por tipo de Tecnología Crediticia al 31 de Septiembre de 2017 .....	39
Gráfico N°7: Distribución de la cartera por Sucursal al 31 de Septiembre de 2017 .....	40
Gráfico N°8: Estado Actual de la Cartera Banca Comunal.....	41
Gráfico N°9: Edad clientes de Emprender .....	43
Gráfico N°10: Estado civil clientes de Emprender .....	44
Gráfico N°11: Cónyuge actualmente trabajando .....	45
Gráfico N°12: Aporte de los ingresos familiares.....	45
Gráfico N°12: Condición de vivienda en las que vivía .....	48
Gráfico N°13: Actividad económica es formal o informal.....	50
Gráfico N°14: Manera en la que desarrolla su Actividad .....	51
Gráfico N°15: Buenos ingresos antes de pertenecer a la Banca Comunal...	55
Gráfico N°16: Capital de operaciones antes de ingresar a la BC .....	58
Gráfico N°17: Destino del ahorro percibido.....	65

## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, una alternativa de desarrollo económico y empoderamiento para las mujeres emprendedoras es el microcrédito que ofrecen las Bancas Comunales. Estos microcréditos surgen como respuesta al avance de la pobreza y su correspondiente efecto en el crecimiento de los sectores informales, donde su principal característica es destinar fondos al financiamiento de actividades de las familias de escasos recursos y adicionalmente tienen el propósito de incorporar otros elementos no financieros, como la capacitación y fortalecimiento de los lazos solidarios entre las mujeres que acceden a estos servicios financieros.

El presente trabajo de investigación se realizó por el interés de conocer los efectos en el mejoramiento de las condiciones económicas de las mujeres emprendedoras de la ciudad de La Paz las cuales forman parte de la Banca Comunal Emprender. Esto permitió identificar las experiencias de cambio en relación a las variables económicas de los negocios a través de una comparación de la situación que tenían hace seis años atrás con la actual.

En el capítulo I se realiza el planteamiento del problema de investigación, así como la hipótesis además, se define los objetivos y la metodología a utilizar en esta investigación.

En el capítulo II se encuentra el soporte conceptual de la Teoría sobre las Microfinanzas y los conceptos teóricos relacionados con las variables que se utilizó en el planteamiento del problema.

El capítulo III contiene información acerca de los objetivos de las IFD's y los componentes de la Banca Comunal en Bolivia, se realiza una descripción de los pilares fundamentales y de los riesgos que la Banca Comunal conlleva.



En el capítulo IV describe la manera en la cual se conforma los grupos solidarios y el proceso que se debe seguir para formar parte de ellos. Por otra parte, se iniciará con una investigación explicativa en base a una encuesta realizada a las mujeres que acceden a este microcrédito, lo que proporcionará mayor conocimiento sobre el desenvolvimiento del microcrédito en el sector femenino.

En el capítulo V se realiza la demostración de la hipótesis y el cumplimiento de los objetivos a través del análisis y comparación de los datos obtenidos de la encuesta ya mencionada. Para luego obtener las conclusiones y realizar las recomendaciones pertinentes en el capítulo VI.

## CAPITULO I: MARCO GENERAL

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1.1. Problema Principal**

De acuerdo a un informe de la Corporación Andina de Fomento (CAF) realizado en fecha 06 de marzo de 2017, sobre Economía y Desarrollo, en la mayoría de los países de América Latina y Asia, las mujeres son las que tienen mayor participación en el microcrédito. El 61% de las mujeres en Bolivia son activas laboralmente<sup>1</sup>, frente al 53% registrado en América Latina y el Caribe. Pero más del 50% de las trabajadoras bolivianas se desempeñan en el mercado informal o no perciben remuneración alguna, ocho de cada diez mujeres entre 20 y 40 años son parte de la fuerza laboral<sup>2</sup> en Bolivia, dato considerado como uno de los más altos de la región. "Lo que nos dicen las cifras son que el porcentaje de las mujeres jóvenes entre 20 y 40 años para América Latina es del 60%. Bolivia tiene una participación femenina mucho más alta que el resto de los países de la región con el 80%".

En el Departamento de La Paz hubo un incremento considerable en la cartera de clientes de microcrédito de las cuales 80% son mujeres que forman parte de estas Bancas Comunales. Las mujeres que participan de estos grupos, tienen profundas limitaciones para progresar y ser auto sostenibles porque carecen de recursos financieros para invertir en capital de trabajo y activos. Esta población no tiene muchas oportunidades de acceder a la Banca Comercial debido a sus condiciones socioeconómicas, además

---

<sup>1</sup> (Definición tomada de sitio web "DEFINICIÓN ABC") Activa laboralmente, que está ocupada en una actividad laboral remunerada.

<sup>2</sup> Definición tomada de sitio web "DEFINICION.DE" Fuerza laboral, habilidad tanto física como mental propia de cada individuo para desarrollar una cierta labor.

de estar carente de cualquier garantía real que sirva de fianza para obtener un crédito.

## **1.2. Pregunta de Investigación**

¿Cómo la otorgación de microcréditos por parte de las bancas comunales puede influir en la situación económica y en el empoderamiento<sup>3</sup> de las mujeres emprendedoras en la ciudad de La Paz?

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. Objetivo General**

Realizar un análisis sobre los efectos de los microcréditos otorgados por las bancas comunales en el mejoramiento de las condiciones económicas de las mujeres emprendedoras de la ciudad de La Paz.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Demostrar la importancia de los microcréditos otorgados por las bancas comunales en relación a las variables económicas de los negocios de las mujeres.
- Obtener datos acerca de las experiencias de cambio de las mujeres emprendedoras que han optado a microcréditos, y realizar un contraste del antes y el ahora de su situación económica.
- Analizar el impacto de la banca comunal sobre las condiciones de acceso a microcréditos por parte de las mujeres y el empoderamiento<sup>3</sup> a nivel individual - familiar que produce, a partir de datos obtenidos mediante encuestas al comparar su situación crediticia actual con la de hace 6 años.

---

<sup>3</sup> Se trata de un término acuñado en la Conferencia Mundial de las Mujeres en Beijing (Pekin) en 1995 para referirse al aumento de la participación de las mujeres en los procesos de toma de decisiones y acceso al poder.

#### **1.4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN**

“El microcrédito otorgado por las bancas comunales es una alternativa para mejorar la situación económica y el empoderamiento de las mujeres emprendedoras en la ciudad de La Paz”.

#### **1.5. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **1.5.1. Variable Independiente**

El microcrédito otorgado por las bancas comunales es una alternativa para mejorar las condiciones económicas.

##### **1.5.2. Variable dependiente**

La situación económica y el empoderamiento de las mujeres emprendedoras en la ciudad de La Paz.

#### **1.6. JUSTIFICACIÓN**

##### **1.6.1. Justificación teórica**

Esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre la otorgación de microcrédito de las bancas comunales, como instrumento de mejoramiento económico en las mujeres de la ciudad de La Paz. Además, con los resultados de esta investigación se podrá definir la importancia del microcrédito en el empoderamiento de las mujeres en la actualidad.

##### **1.6.2. Justificación metodológica**

Es indudable la importancia del tema objeto del presente trabajo de investigación, por su relevancia económica y social. Desde su implementación en el país en la década de los ochenta, la banca comunal ha procurado llevar los servicios de préstamos a familias de escasos recursos

utilizando una metodología basada en la solidaridad y trabajo asociativo. Este trabajo de investigación permite conocer las particularidades de la banca comunal como uno de los más importantes instrumentos para el mejoramiento de la calidad de vida de estas familias.

### **1.6.3. Justificación práctica**

Es necesario determinar la situación económica en que se encuentran las familias beneficiadas por estas instituciones microfinancieras, también conocer en qué fase de desarrollo se encuentran estas instituciones y qué les falta para que sean organizaciones competitivas y capaces de seguir aportando al desarrollo económico y social de otras personas que han accedido a un microcrédito.

## **1.7. ALCANCES**

### **1.7.1. Alcance temporal**

El estudio se realiza con datos del **periodo 2012 – 2017**.

### **1.7.2. Alcance geográfico**

El presente estudio se realiza con información obtenida por parte de las socias y/o clientes de la Institución Financiera de Desarrollo “EMPRENDER”<sup>4</sup> que habitan en la ciudad de La Paz.

---

<sup>4</sup> (IFD) EMPRENDER constituida como asociación civil sin fines de lucro de duración indefinida, brinda servicios financieros a microempresarios y emprendedores de la zonas urbanas y periurbanas de Bolivia será objeto de estudio en este trabajo de investigación.

## **1.8. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.8.1. Tipo de estudio**

El trabajo de investigación básicamente es de carácter descriptivo-explicativo, explica el mejoramiento económico de las mujeres activas laboralmente que solicitan crédito de la Institución Financiera de Desarrollo “EMPRENDER” en la ciudad de La Paz.

Los estudios descriptivos "buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga".<sup>5</sup>

Por otro lado, los estudios explicativos “van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, y/o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales; su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas”.<sup>6</sup>

### **1.8.2. Método**

Para alcanzar los objetivos de la investigación se utilizaron los métodos de inducción, deducción, análisis y síntesis.

---

<sup>5</sup>HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y otros. "Metodología de la Investigación". México. Mc GRAW - HILL. 2003. Pág. 60.

<sup>6</sup> Ibidem. Pág. 66

La inducción es el método de obtención de conocimientos que conduce de lo particular a lo general, de los hechos a las causas, y al descubrimiento de leyes.

La deducción es el razonamiento que conduce de lo general a lo particular y permite entender los conocimientos que se tienen sobre un tipo determinado de fenómenos o cualquier otro que pertenezca a la misma clase.

Por lo tanto, estos métodos constituyen una unidad racional dialéctica; y servirán para esbozar los planteamientos, partiendo de lo particular - estudio de casos concretos utilizando la entrevista- hacia lo general, refiriéndose a las variables que explican el efecto del microcrédito otorgado por la institución EMPRENDER destinado a la población femenina.

Por su parte el análisis se emplea para examinar las encuestas tomadas a los sujetos de investigación y la síntesis se emplea para concluir los resultados del proceso anterior.

"El análisis es la separación material o mental del objeto de investigación en sus partes integrantes con el propósito de descubrir los elementos esenciales que lo conforman. A diferencia del análisis, la síntesis consiste en la integración material o mental de los elementos o nexos esenciales de los objetos, con el objetivo de fijar las cualidades y rasgos principales inherentes al objeto".<sup>7</sup>

En el presente trabajo de investigación se realiza tres análisis y tres síntesis: En el primer análisis se examina cada pregunta de la encuesta y los resultados son sintetizados; en el segundo análisis y síntesis, se analiza los resultados del proceso anterior en forma conjunta, y se realiza la síntesis del

---

<sup>7</sup> *Ibidem. Pág. 37*

proceso correspondiente; por último, en el tercer análisis y síntesis, se verifica la hipótesis correspondiente y el cumplimiento de los objetivos, que se presenta en las conclusiones final.

### **1.8.3. Técnicas**

La técnica se constituye en una herramienta que contribuye a la construcción, desarrollo y posterior conclusión de la investigación. La técnica que se utiliza es la encuesta, que es definida como “un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir”.<sup>8</sup>

#### **1.8.3.1. Fuentes primarias**

La fuente primaria empleada fue la encuesta, destinada a las socias de las Bancas Comunales en dependencias de la organización microfinanciera Emprender. La encuesta, fue administrada por entrevista personal para obtener información sobre los beneficios tanto económicos como sociales que las socias y sus grupos domésticos obtuvieron como producto de las bancas comunales.

Las preguntas utilizadas fueron tanto cerradas como abiertas, mismas que respondieron a variables e indicadores previamente establecidos con base en los objetivos de la investigación.

---

<sup>8</sup> *Ibidem. Pág. 285*



### **1.8.3.2. Fuentes secundarias**

Las fuentes secundarias fueron el material documental que la institución EMPRENDER facilitó, y la información revisada de otras instituciones, relacionados con el tema de investigación.

### **1.8.4. Universo y Muestra**

#### **1.8.4.1. Unidad de Estudio**

La unidad de análisis fueron las socias de los grupos de prestatarias que se encuentran dentro de las bancas comunales de la IFD Emprender de la ciudad de La Paz.

#### **1.8.4.2. Determinación del Tamaño de la Muestra**

Se define como tamaño de muestra al número de personas que deben ser encuestadas para validar estadísticamente los resultados del estudio y a su vez para realizar la inferencia respecto a la población de estudio.

Dado que la muestra que se utiliza es probabilística el procedimiento es el siguiente:<sup>9</sup>

1. Determinar el nivel de confianza con que se desea trabajar

Para el presente trabajo de investigación se trabajará con un nivel de confianza de 90%

$$Z= 1,65$$

---

<sup>9</sup>Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio. Pilar. "Metodología de la Investigación". Ed. McGraw Hill, México. Tercera edición

2. Estimar las características del fenómeno investigado. Donde se debe considerar la probabilidad esperada o de éxito (P) y de fracaso (Q), considerando que la suma de ambos valores  $P+Q = 1$

$$P = 0,5 \quad Q = 0,5$$

3. Determinar el límite máximo de error (e) estimado; en el trabajo se utiliza 10%
4. Se aplica la siguiente ecuación que corresponde a una población finita

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

En donde:

Z= Nivel de confianza de las estimaciones

P= Probabilidad esperada o de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

N= Universo

e= Límite máximo de error de estimación

n= Tamaño de la muestra

#### 1.8.4.3. Determinación de la muestra

**Cuadro N°1: Determinación de la muestra**

N = tamaño de la población Banca Comunal La Paz <sup>10</sup>	<b>6656</b>
P = probabilidad esperada o de éxito	<b>0,5</b>
Q = probabilidad de fracaso	<b>0,5</b>
Z = Nivel de confianza de las estimaciones 90%	<b>1,65</b>
e = Límite máximo de error de estimación	<b>0,1</b>

Fuente: Elaboración Propia

Sustituyendo los datos del cuadro en la ecuación, se obtiene una muestra aleatoria de tamaño 67 ( **$n= 67$** ).

<sup>10</sup> Base de datos clientes IFD Emprender

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **2.1. MARCO CONCEPTUAL**

#### **2.1.1. Banca Comunal**

“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 objetivo 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 generan empleos en la comunidad y se pone en práctica el ahorro”.<sup>11</sup>

#### **2.1.2. Mejoramiento Económico**

Cambio o progreso de una cosa que está en condición precaria hacia un estado mejor. Es decir, un cambio positivo en la situación económica que implica mayores ingresos que egresos.<sup>12</sup>

“El mejoramiento económico, implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de un individuo en una sociedad, cuando se produce un crecimiento de la clase media, en la que están insertos la mayoría de los sujetos que sostienen el sistema económico - productivo basado en el consumo permanente de bienes y servicios, muchas veces mediante mecanismos de crédito”.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> (Definición tomada de: "Organización de Bancos Comunales". FUNDACIÓN 4i-2000. Enero 1999)

<sup>12</sup> Diccionario Español Oxford

<sup>13</sup> Definición tomada de sitio web (<http://www.eumed.net/libros.htm>)

### **2.1.3. Microcrédito**

Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres. “Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta y que les genere unos ingresos. El microcrédito es la parte esencial del campo de las microfinanzas”.<sup>14</sup>

### **2.1.4. Mujeres de escasos recursos**

Son aquellas que según Promujer tienen el siguiente perfil:

- Mujeres excluidas sistemáticamente de los procesos económicos, políticos y sociales.
- Mujeres que desean iniciar un negocio o tienen un negocio pequeño.
- Mujeres con acceso limitado al crédito por falta de garantías reales.
- Mujeres con acceso limitado a servicios de ahorro.
- Mujeres y sus familias con baja cobertura de salud y con limitado acceso a los servicios básicos<sup>15</sup>.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. Teorías sobre las microfinanzas**

Tal como lo expone Fernández Olit “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 a los prestamistas cercanos (familiares y personas con fuertes vínculos). Sin embargo, estas dos fuentes de financiamiento tienen altísimas tasas de

---

<sup>14</sup> Diccionario de Economía y Empresa

<sup>15</sup> Pro Mujer. (s.f.). *Compartiendo experiencias de Financiamiento al desarrollo*. Bolivia.

interés en el caso de la usura, una limitación de fondos y plazo en caso de prestamistas cercanos.”<sup>16</sup>

Por otra parte, la economista noruega Hege Gulli<sup>17</sup> en su obra técnica *Microfinanzas y Pobreza* en la que se analizan pruebas y estudios con el objetivo de determinar qué personas podrían beneficiarse de la ampliación de las microfinanzas, de qué forma y en qué momento, tanto en el crédito como del ahorro. En este sentido, una de sus principales posturas respecto al microcrédito es: el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza (Gulli).

Según el Enfoque de Préstamos Para Aliviar la Pobreza, o 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 de sostenibilidad financiera si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de 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 término 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 su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de

---

<sup>16</sup> FERNANDEZ Olit, B. “Microfinanzas en los países de sur: surgimiento y características generales.” Coordinado por Galindo, A y de la Cuesta M. “Las microfinanzas instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica.” Editado por publicaciones universales Pontificia de Salamanca 2006.

<sup>17</sup> GULLI, HEGE: *Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?* New York, Banco Interamericano de Desarrollo. (1999)

ahorro, de inversión o préstamos – en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito entre otros.<sup>18</sup>

Según Roberto Sanson Mizrahi “Las microfinanzas se orientan a atender una gran variedad de actores y situaciones haciendo referencia a la comercialización de sus producciones, al acceso a los 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.”<sup>19</sup>

Por otra parte, el objetivo de las microfinanzas es la democratización del servicio a los sectores donde la banca formal no ha 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 de desarrollo generalmente incluyen uno o más de los siguientes aspectos:

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

Según Claudio Gonzales-Vega, “El deseo de reducir la pobreza y de combatir sus nefastas consecuencias alienta numerosas agendas políticas en los países en desarrollo. Combatir la pobreza, sin embargo, ni es una tarea fácil, ni es una batalla que se pueda ganar en el corto plazo.”<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> ARCE, José Luis “El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evaluación reciente y aportes al crecimiento y desarrollo económico. San Juan 2007

<sup>19</sup> SANSON MIZRAHI, R. “La explosión de lo local (o como dinamizar un municipio a partir de sus recursos disponibles)” En [http:// sumorte.org.ar/opinionsur/nota](http://sumorte.org.ar/opinionsur/nota)

<sup>20</sup> GONZALES VEGA, Claudio microfinanzas y pobreza República Dominicana: Mercados

### 2.2.2. Metodología de Banca Comunal

Esta metodología fue propuesta en la década de los ochenta en los Estados Unidos por Jonh y Maragarita Hatch, con una intención de crear un instrumento para realizar actividades generadoras de ingreso y promover el ahorro, esta metodología de Banca Comunal, fue fundamentada a partir de la creación de grupos solidarios que surgieron en Asia y América Latina como: Finca Internacional, Freedom From Hunger International (CRECER) este a través de su programa de CRÉDITO CON EDUCACIÓN, además de PRO MUJER, estas instituciones implementaron la metodología de Banca Comunal en varios países del mundo y con un éxito indiscutible.

La Banca comunal es un programa social, sostenible y rentable con servicios de crédito, ahorro, capacitación y otros servicios no financieros, que busca trabajar principalmente con mujeres de escasos recursos económicos que tienen alguna actividad que genere ingresos, con el objetivo de mejorar la calidad de vida, promoviendo el desarrollo integral de sus familias, a través de la conformación de grupos u organizaciones de personas con deseos de salir adelante con dignidad y voluntad propia.<sup>21</sup>

Este esquema de finanzas populares ha sido diseñado especialmente para la atención de las personas más necesitadas, en poblaciones urbanas y rurales. Son ellas mismas las que usualmente son desatendidas incluso por instituciones dedicadas a las finanzas populares.

---

Financieros Rurales y Movilización de depósitos, Santo Domingo, 1992.

<sup>21</sup> Martín Valdivia Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) Av. del Ejército 1870, Lima 18, Perú.

En general, el mecanismo de la Banca Comunal es conocido como uno de los mecanismos más efectivos para llegar a los grupos más pobres para atender sus necesidades financieras.<sup>22</sup>

En primer lugar, debe considerarse que los servicios financieros que ofrecen las Bancas Comunales no se limitan al crédito, sino que también incluyen servicios de ahorro, y éstos tienden a servir mejor a los más pobres tanto en zonas urbanas como rurales. Adicionalmente, estas bancas comunales se especializan en la atención a mujeres microempresarias, lo que ya pone un sesgo importante en lo que respecta al nivel socio-económico del segmento poblacional que se atiende.

El programa de estas Bancas, desde sus inicios concede créditos a mujeres de escasos recursos, a través de diferentes estrategias:

- a) Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta familiar.
- b) Eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.
- c) Generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada.
- d) Contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.
- e) Revertir el círculo vicioso de poca renta y poca inversión, en crédito, más inversión y más renta.

---

<sup>22</sup> Ver, por ejemplo, Zeller y Sharma (2000)



### 2.2.3. Teoría sobre el empoderamiento y la mujer

El término empoderamiento se ha utilizado mucho desde las dos últimas décadas del siglo pasado, en diferentes contextos y con diferentes significados, pero en términos generales significa que las personas adquieren el control de sus vidas, que logran la habilidad de hacer cosas y de definir sus propias agendas (Isaacs y otras, 2005).<sup>23</sup>

Según Isaacs y otras (2005), el empoderamiento significa un cambio individual, pero también implica una acción colectiva. Es un proceso de superación de la desigualdad de género. Por lo tanto implica también un cambio en las relaciones familiares patriarcales. Es decir, se libera a las mujeres, ocurre igual en los hombres, porque si las mujeres acceden a los recursos materiales en beneficio de la familia y responsabilidades, se permite también nuevas experiencias para los hombres y los libera de los estereotipos de género. En síntesis, el empoderamiento de las mujeres, implica un cambio no sólo en el comportamiento de las mujeres, sino también en el de los hombres.

De acuerdo a Marilyn Carr en una publicación del Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM, 2012)<sup>24</sup>, las mujeres constituyen cerca del 60% de los millones de pobres del mundo. Por otro lado, al hablar de empoderamiento de las mujeres, UNIFEM, plantea que empoderar es dar poder a través del autoconocimiento de la mujer como agente de cambio. Señala que es un proceso gradual que se da en cinco niveles básicos, que

---

<sup>23</sup> ISAACS, L. y otras (2005) Situación de la Equidad de género en la Universidad de Panamá. Informe del Rector. Panamá: Instituto de la Mujer.

<sup>24</sup> UNIFEM (2014) en Perfil de Género de la Economía del Istmo Centroamericano. Managua: PNUD, UNIFEM.

están entrelazados. Estos niveles son: el bienestar, el acceso, la concientización, la participación y el control.

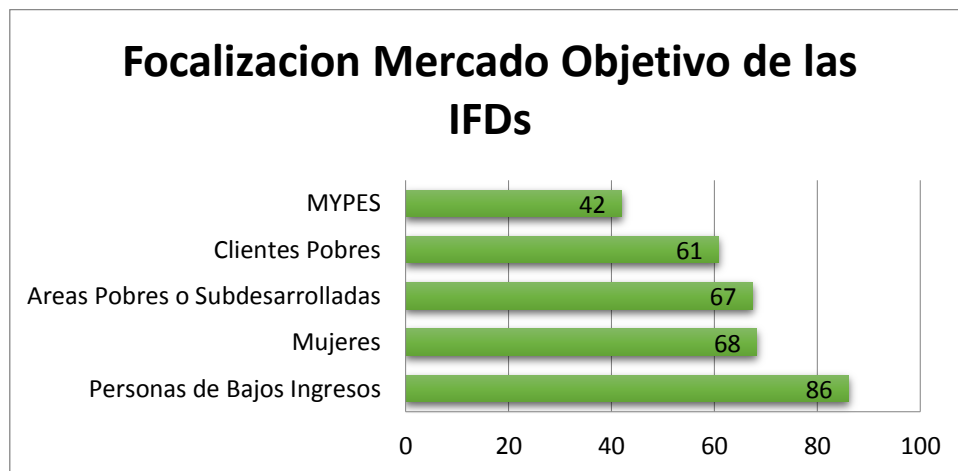
Las investigaciones y la experiencia de campo sugieren que mejorar el acceso de las mujeres al crédito y a la capacitación empresarial básica, tiene un efecto multiplicador significativo en términos de crecimiento económico y de la creación de empleos (Ghebre y Restrepo, 2012).

## **CAPITULO III: LAS IFD'S Y COMPONENTES DE LA BANCA COMUNAL EN BOLIVIA**

### **3.1. Antecedentes**

A partir del año 1985, la apertura de estas organizaciones no gubernamentales se dio a raíz de los ajustes estructurales realizados en la gestión del presidente Paz Estenssoro. Los desequilibrios generados a razón del cierre de los bancos estatales y la falta de creación de empleos fueron motivos que condujeron a estas instituciones a diseñar productos y servicios de apoyo que cubran estos espacios vacíos que redujeron las oportunidades de desarrollo.

**Gráfico N°1: Focalización Mercado Objetivo de las IFDs**

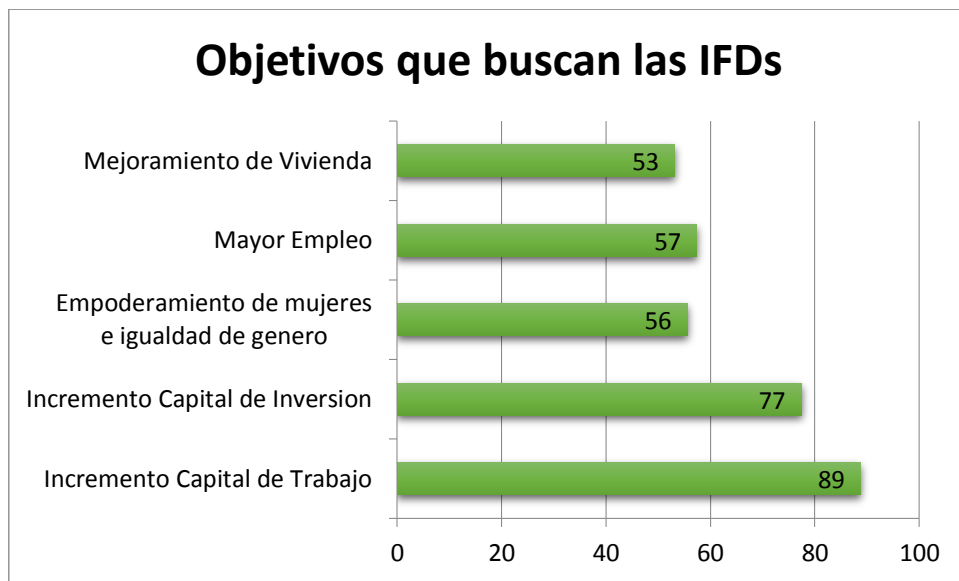


FUENTE: Finrural. (2013). *Boletín De Desempeño Social de las IFD*. Bolivia

### **3.2. El Rol y Objetivo de las IFDs**

El rol que cumplen las Instituciones de financiamiento para el desarrollo es de mitigar la pobreza de las sociedades subdesarrolladas apoyando a sectores de la población que se encuentran desfavorecidos, es decir, que la focalización se concentra especialmente en personas de bajos ingresos que representa la población más importante para este tipo de instituciones.

**Gráfico N°2: Objetivos que buscan las IFDs**



FUENTE: Finrural. (2013). *Boletín De Desempeño Social de las IFD*. Bolivia

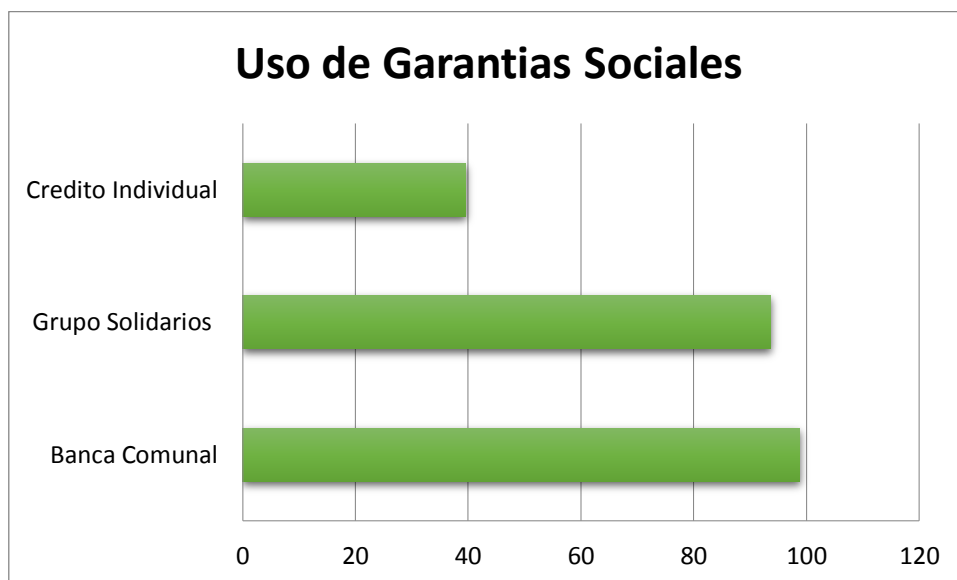
De acuerdo al Gráfico anterior, los objetivos primordiales para las IFDs son el incremento de capital de trabajo (89%) y capital de inversión (77%), que significa incentivar el crecimiento de las pequeñas unidades económicas que permitan generar mayores ingresos incentivando de igual manera el mejoramiento de la calidad de vida en términos de empoderamiento de la mujer y equidad de género (56%), mayor empleo (57%) y mejoramiento de vivienda (53%).

### **3.3. Utilización de Garantías Sociales y Mancomunadas**

El estudio revela que la utilización de este tipo de tecnologías crediticias se da a raíz de que estas personas no poseen patrimonio real que respalde un préstamo bancario para poder invertir en sus actividades económicas. En vista de la inflexibilidad por parte de la banca tradicional respecto a este punto, el microcrédito contempla el uso de garantías sociales y mancomunadas entre las integrantes del grupo sujeto a una sola condición,

contar con una actividad económica, esta característica facilita el acceso al financiamiento por parte de la IFDs hacia sectores con grandes limitaciones.

**Gráfico N°3: Uso de Garantías Sociales**



FUENTE: Finrural. (2013). *Boletín De Desempeño Social de las IFD*. Bolivia

### **3.4. La Banca Comunal en Bolivia**

Según la normativa vigente de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), define a la Banca Comunal como una agrupación de personas, conformadas con el fin de obtener microcréditos, servicios complementarios al microcrédito y disciplina de ahorro, para lograr el desarrollo humano y económico de sus asociados.

#### **3.4.1. Características de la Banca Comunal**

El microcrédito otorgado bajo la tecnología de Banca Comunal tiene las siguientes características:

- Es otorgado por la entidad supervisada a la “Banca Comunal”, cuyos asociados deben conocerse entre sí y generalmente pertenecer a la misma área geográfica (zona, barrio o comunidad).
- La organización de la Banca Comunal es realizada bajo la responsabilidad de la entidad supervisada mediante la participación de un funcionario de la misma.
- Es otorgado con garantía solidaria, mancomunada e indivisible de todos los asociados.
- Promueve la disciplina de ahorro entre los asociados de la Banca Comunal. Ahorro que puede ser realizado al “inicio” y/o “durante” el ciclo del microcrédito.
- Permite la otorgación de créditos internos a las asociadas de la Banca Comunal.
- Posibilita la provisión de servicios complementarios integrados al microcrédito, con el propósito de mejorar la calidad de vida de las asociadas a la Banca Comunal.
- Requiere autogestión al interior de la Banca Comunal.
- Requiere de reuniones previas de inducción sobre la tecnología aplicada y otros servicios complementarios al microcrédito, y reuniones periódicas de carácter obligatorio.
- Promueve el traspaso de los asociados a otro tipo de tecnología crediticia.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (2013). *Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras*. La Paz - Bolivia: ASFI.

### **3.4.2. Los Tres Pilares de los Bancos Comunales**

De acuerdo a las necesidades que tienen las asociadas a los bancos comunales, surge la necesidad de crear herramientas básicas para llevar adelante la aplicación de este tipo de créditos, basados en tres pilares fundamentales como ser las capacitaciones durante la conformación de los grupos, el desarrollo de la banca comunal una vez otorgado el crédito, durante la recuperación del crédito a través de las reuniones y cierre del ciclo una vez concluido el plazo del crédito.

#### **3.4.2.1. Pilar I – Capacitación**

Para la conformación de bancas comunales será necesario realizar una serie de reuniones, donde se deberá informar a las personas interesadas en que consiste una banca comunal; las ventajas, condiciones que deben reunir las integrantes, la agrupación en pequeños grupos solidarios, la elección de la mesa directiva, la elaboración de un reglamento interno que rija su comportamiento durante el plazo del crédito, hasta la presentación y aprobación del crédito. Este pilar está compuesto por tres etapas hasta la aprobación de crédito:

#### **PRIMERA CAPACITACIÓN**

- Conformación de la banca comunal: Existe una serie de capacitaciones en las bancas comunales, donde se lleva adelante diferentes temas de capacitación e información, siendo la primera reunión la más importante, debido al interés que demuestran las integrantes para fundar la banca comunal. La asistencia de las socias a las capacitaciones demostrará el interés de obtener recursos económicos a través de préstamos mancomunados.

- Flujo de la determinación de la actividad económica: Es necesario contar con una herramienta básica para recabar información de la actividad económica primaria y secundaria a la que se dedica cada socia, así también la rotación de mercadería y gastos básicos con el que cuenta de forma semanal, quincenal o mensual. Esta información orienta al asesor de créditos a definir el monto individual que requiere cada socia y la frecuencia de reuniones que debe tener la banca comunal para su mejor desempeño y si se adapta a la tecnología crediticia.
- Evaluación del crédito: Con el fin de reducir los riesgos el asesor de crédito debe realizar una evaluación económica a cada integrante de la banca comunal, con el propósito de identificar cuanto genera mensualmente después de los gastos para cubrir con su cuota mensualmente. Sin embargo, como las frecuencias de pagos difieren entre semanal, quincenal y mensual el asesor de crédito define hasta cuanto se le puede prestar a la socia y la cuota de pago, a continuación, se propone un formulario de evaluación del crédito.
- Información de datos personales y laborales: Después de realizar la evaluación económica a cada socia, se procede con el levantamiento de datos personales para identificar el domicilio de la socia, el lugar del negocio y en algunos casos se consideran referencias personales adicionales a las socias de la banca comunal que en algunos casos sirven para ubicarla en caso de ausencia.

## SEGUNDA CAPACITACIÓN

- La conformación de grupos solidarios: Consiste en la distribución de las socias en grupos pequeños, llamados grupos solidarios, conformados entre las personas que más simpatizan y sienten confianza entre ellas mismas (no deberá existir ningún grado de



parentesco), estas pueden estar distribuidas en grupos de 4 a 6 asociadas por grupo solidario y deberán elegir una representante como jefe de grupo que se encargará de organizarlas para la aprobación del crédito y la recuperación de las cuotas de pago.

- Conformación de la mesa directiva: Se procede a la elección democrática de todas las integrantes de la banca comunal, la cual está conformada por las siguientes carteras: una presidenta, tesorera, secretaria, responsable de negocios y vocal, las mismas tendrán la responsabilidad de apoyar en la organización y desarrollo de la banca comunal, de manera imparcial sin tener preferencias por ninguna de las integrantes. No podrán participar como candidatas aquellas personas que fueron elegidas como jefe de grupo para evitar la dualidad de funciones.
- Elaboración del reglamento interno: Se procede con la redacción del reglamento interno de la banca comunal que generalmente es un documento escrito en base a las sugerencias de las socias, donde establecen las condiciones básicas que garanticen el normal funcionamiento de las reuniones durante el plazo del crédito.

### TERCERA CAPACITACIÓN

- Verificación, Aprobación de la solicitud y desembolso: Consiste en la presentación de la solicitud del crédito de la banca comunal, para corroborar la información obtenida a través de las capacitaciones anteriores y la información recogida a través de los formularios. Una vez evaluada la información obtenida se procede a la aprobación del crédito para su posterior desembolso.

### **3.4.2.2. Pilar II – Desarrollo y Gestión Del Banco Comunal**

Considera las herramientas necesarias para llevar adelante las reuniones de recuperación del crédito, como el material necesario y el orden que deben seguir cada una de las reuniones bajo la gestión y supervisión del asesor de créditos de la entidad financiera y la mesa directiva elegida para ese ciclo.

- Orden de la Reunión: Es asesorada por el personal responsable de la entidad financiera, la misma deberá contener un orden del día con los siguientes puntos:
  - a) Llamada de asistencia a cargo de la presidenta de la banca comunal.
  - b) Lectura del acta anterior a cargo de la secretaria.
  - c) Recaudación de cuotas por parte de grupos solidarios a cargo de los jefes de grupo.
  - d) Entrega de cuotas recaudadas por los jefes de grupos a la tesorera.
  - e) Cobro de multas si hubiese a cargo de la secretaria.
  - f) Cobro de préstamo interno, si existe a cargo de la tesorera o vocal.
  - g) Cobro de víveres, si existe a cargo de la vocal.
  - h) Llenado de los registros de movimiento contable a cargo de la tesorera y/o presidenta.
  - i) Contar el dinero y comparar con lo registrado a cargo de la presidenta, tesorera y una integrante de base de la banca comunal.
  - j) Otorgación de préstamos internos o víveres si existen, a cargo de la presidenta, secretaria y tesorera.
  - k) Cierre del registro contable a cargo de la presidenta y secretaria.
  - l) Culminación de la reunión con la lectura del acta del día a cargo de la presidenta y secretaria.

- Seguimiento del crédito: Posterior al crédito, se inicia el trabajo arduo, el asesor de crédito realiza un seguimiento continuo a todas las reuniones y visitas a domicilios y fuentes laborales de las socias con el fin de verificar la aplicación del crédito, el mismo que debe ser respaldado a través de una documentación que indique su verificación.

### **3.4.2.3. Pilar III – Cierre de ciclo**

Una vez concluidas las reuniones durante el ciclo, la última reunión es para llevar adelante el cierre de la banca comunal, el mismo que debe realizarse bajo las condiciones siguientes:

- a) Se realiza el cierre del ciclo y la devolución de ahorros en la última reunión bajo la condición de no existir cuentas pendientes de cobro.
- b) Se lleva adelante el mismo orden del día de una reunión normal a excepción, de que en ésta se procede a la devolución de ahorros como indica en sus libretas personales y pago de multas si corresponde.
- c) Antes de pasar a la devolución física del efectivo se debe comparar que exista el cuadro correspondiente, tanto en registro como en efectivo, esta es una regla que si o si debe cumplirse.
- d) Se recomienda que el oficial de créditos de la entidad financiera cuente con los formularios de cierre y de esta manera evitar demoras en el ajuste de cuenta.
- e) Una vez comparado los registros contables y el efectivo se procede a la devolución de ahorros, ganancias, y otros ingresos a cada integrante del grupo.

### **3.4.3. Riesgo en la Banca Comunal**

De una manera general y aplicable para distintos ámbitos el riesgo se comprende como una incertidumbre ante un posible resultado, favorable o desfavorable a consecuencia de eventos o escenarios.

En el marco regulatorio impuesto por ASFI se implanta un proceso de Gestión Integral de Riesgos con el propósito de que este segmento financiero adquiera capacidades de operar mecanismos de monitoreo, control, y mitigación de los diferentes riesgos a los que se exponen, y que son clasificados en los acuerdos de Basilea.

#### **3.4.3.1. Riesgo Crediticio**

Es la posibilidad de que una IFD incurra en pérdidas debido al incumplimiento de la socia o de la contraparte, en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas.

#### **3.4.3.2. Riesgo operativo**

Es el riesgo de sufrir pérdidas como resultado de inadecuados procesos, y/o fallas en las personas o sistemas internos, o bien a causa de acontecimientos externos. Esta definición engloba el riesgo legal pero excluye el riesgo estratégico y el riesgo reputacional.

- a) Riesgos originados durante la organización del banco comunal
  - Desconocimiento de las reglas de la banca comunal.
  - Incorporación de socias desconocidas.
  - Dirigentes sin conocimiento de sus responsabilidades y obligaciones.
  - Implementación de bancas comunales en zonas inadecuadas.

- Aceptación de socias sin capacidad de pago.
  - Aceptación de socias sin cultura de pago.
  - Aceptación de socias sin respetar las normas.
  - Fusión de bancas comunales.
  - Socias nuevas ingresan a una banca ya conformada.
- b) Riesgos originados durante la asamblea de socias
- Normas poco conocidas o complejas.
  - Falta de disciplina en el cumplimiento de las normas.
  - Falta de puntualidad de las socias.
  - Falta de puntualidad y/o disciplina del asesor.
  - Poca habilidad para evitar la generación de conflictos y/o solucionarlos.
  - Parcialización del asesor con una socia o un sector.
  - Falta de liderazgo de las dirigentes.
  - Fraudes internos con la directiva.
  - Directivas perpetuas.
  - Falta de evaluación permanente del perfil de la capacidad de pago.

## **CAPITULO IV: MARCO PRÁCTICO**

### **LA BANCA COMUNAL Y EL IMPACTO EN SUS BENEFICIARIAS**

#### **(CASO EMPRENDER)**

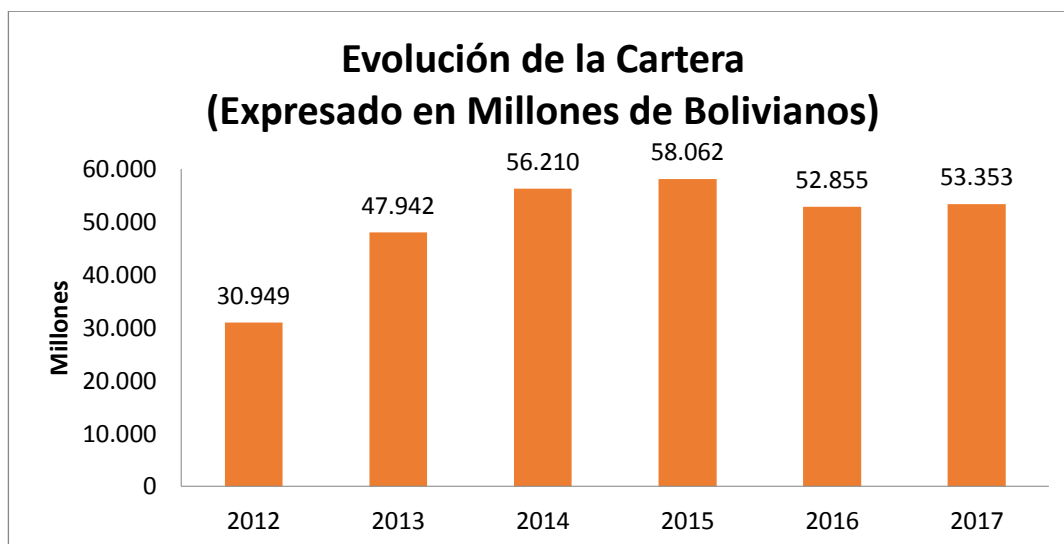
##### **4.1. Antecedentes de la Institución**

Emprender es una institución Financiera de Desarrollo (IFD), sin fines de lucro dedicada a la oferta de servicios financieros orientados al segmento microempresarial tanto en la zona urbana como rural. Esta entidad asume una responsabilidad de apoyo financiero y técnico con las personas de escasos recursos pero especialmente con las mujeres que cuentan con algún tipo de negocio o actividad que se encuentran excluidas debido a que carecen de garantías bancarias tradicionales y otras garantías convencionales.

Emprender inicia sus operaciones el 15 de febrero de 1999 con una agencia piloto focalizada en desarrollar una estrategia adecuada para articular herramientas que permitan optimizar sus recursos para invertir en pequeños emprendimientos, con el fin de aportar al desarrollo económico y alcanzar una sociedad más justa y equitativa.

En el marco del proceso de adecuación y regulación a la nueva estructura del Sistema Financiero Ley N° 393 de Servicios Financieros. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI), en fecha 22 de septiembre de 2009 otorga a Emprender el certificado de adecuación como IFD.

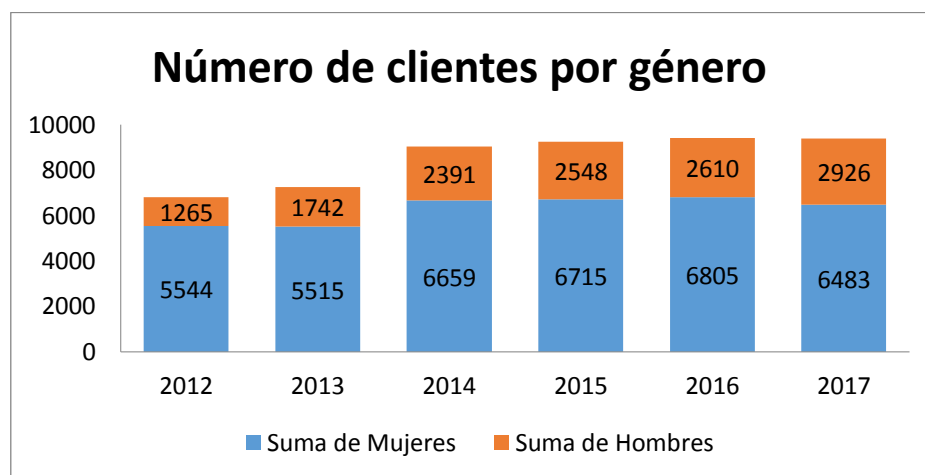
**Gráfico N°4: Evolución de la Cartera Emprender (Expresado en Millones Bolivianos)**



FUENTE: Información institucional de Emprender del Portal FINRURAL

Es preciso señalar que desde la gestión 2013 la cartera de colocaciones adopta un ritmo de crecimiento favorable, tomando en cuenta que la tasa de crecimiento más alta se registró el año 2015 con una cartera de Bs.58.062.000. Resultado de un arduo trabajo para posicionarse en el mercado de los microcréditos, debido a que Emprender diseño estrategias y productos que cubren las necesidades y expectativas de sus clientes.

**Gráfico N°5: Número de clientes por género**



FUENTE: Memoria Emprender (2017)

Emprender genera demanda en respuesta, no únicamente de servicios financieros, sino relacionados a temas de salud, crecimiento del negocio y la mejora en la calidad de vida. En virtud de las características que brindan estos servicios el género femenino, que representa el 80% del total de la cartera de clientes, es el que esencialmente opta por los servicios ofertados por Emprender dejando así al masculino un 20%.

## **4.2. Descripción de la institución**

### **4.2.1. Visión**

“Consolidarnos a nivel nacional como institución especializada en micro finanzas, constituyéndonos en un instrumento clave en el desarrollo de nuestros clientes, para mejorar su calidad de vida”.

### **4.2.2. Misión**

“Somos una institución de desarrollo social, transparente y sostenible que brinda productos financieros integrales de alta calidad, ágiles y oportunos a microempresarios y emprendedores de las zonas urbanas, periurbanas y rurales del país, con personal especializado, comprometido y con tecnología innovadora”.

### **4.2.3. Objetivo**

Promover el desarrollo social, económico y cultural de los microempresarios de nivel de subsistencia, mediante el desarrollo de su capacidad de trabajo, estimulando sus pequeños negocios a través del microcrédito.

### **4.2.4. Población Meta**

Personas preferentemente del género femenino de escasos recursos económicos con algún tipo de negocio o actividad, también son sujetos de créditos personas que vayan a iniciar un negocio o actividad o emprendimiento.



### **4.3. Tipología de tecnologías crediticias**

Emprender trabaja con tres tipos de tecnologías crediticias mismas que derivan en productos diseñados para las diferentes necesidades de las personas y estructurados en función a la demanda del mercado.

#### **4.3.1. Crédito Solidario**

Concedido a grupos de 3 a 5 microempresarios con más de 6 meses de antigüedad en el oficio, previamente calificados y evaluados por el Asesor de Créditos, se otorga en Dólares y Bolivianos.

Los miembros del Grupo Solidario se apoyan entre sí en caso de eventualidades convierten ese apoyo en su principal garantía para los siguientes créditos. Los clientes puntuales obtienen montos secuenciales; como una línea de crédito a medida de la capacidad de pago para cada cliente en monto, plazo y cuotas que deben crecer con el tiempo. Usualmente el destino del crédito es para capital de trabajo<sup>26</sup>.

#### **4.3.2. Crédito Individual**

Es un producto destinado a clientes antiguos que hayan trabajado en grupo. Es otorgado a clientes desarrollados en el grupo solidario con buen historial crediticio que demuestran tener buena capacidad de pago y de crecimiento, en Dólares y Bolivianos.

También es otorgado a clientes nuevos recomendados por clientes antiguos. Generalmente este producto va dirigido a aquellos microempresarios que

---

<sup>26</sup> El capital de trabajo: Activos corrientes, que representan la parte de la inversión que circula de una forma u otra en la conducción ordinaria del negocio. Principios de la Administración Financiera Lawrence J.Gitman Capitulo 13, Capital de trabajo y administración de activos corrientes.

presentan garantías adicionales y se encuentran con mejor situación patrimonial. De acuerdo al monto las garantías son flexibles.

#### **4.3.3. Banco Comunal**

Es un servicio de crédito integral bajo la metodología de bancas comunales, destinado a la atención de emprendimientos, producto focalizado en mujeres de escasos recursos, que cuenten con una pequeña actividad o deseen emprender algún negocio que le ayude a generar ingresos y mejorar la calidad de vida de su familia.

#### **4.4. Descripción del Producto Banca Comunal**

##### **4.4.1. Requisitos para acceder a la Banca Comunal**

- Las Bancas deben estar conformados preferentemente por mujeres, se aceptará únicamente 30% de varones dentro de una Banca, en el caso que exista una mayor participación de varones se tratará como caso excepcional aprobado por la Gerencia Regional.
- Mínimo 8 personas hasta un máximo 30.
- No deben existir cónyuges dentro de una banca comunal y preferentemente, en la banca solamente deben existir un máximo de 40% de parientes directos.
- Dentro de la banca los grupos solidarios están conformados de la siguiente manera:
  - a) De 4 a 6 personas.
  - b) Solamente se podrá aceptar a un grupo solidario conformado por 3 personas como mínimo.
  - c) No puede haber más de dos familiares directos en un grupo solidario.
  - d) Un mínimo de dos grupos solidarios por banca.
- Pasar el 75% de la capacitación impartida por Emprender.

- Una socia no puede tener créditos paralelos en dos bancas diferentes, solo puede pertenecer a una.
- Al momento de solicitar una operación crediticia, el solicitante del crédito deberá tener una edad mínima de 18 años y máxima de 70 años.

#### **4.4.2. Montos – Plazos y Frecuencia de Pagos**

Respecto al tipo de producto ofertado por Emprender, se establece que los montos quedan definidos según el ciclo, asumiendo como monto mínimo 800 Bs. Hasta un máximo de 15.000 Bs o su equivalente en Dólares Estadounidenses respetando un plazo no mayor a los 12 meses.

Por otro lado, la frecuencia de pagos se realiza de una manera semanal, catorcenal, en este tipo de frecuencia se realiza el pago una semana de por medio, es decir, una semana sí y la siguiente no y a partir del cuarto ciclo la frecuencia es de una manera mensual.

#### **4.4.3. Tasa de Interés y Cargos Financieros**

Emprender establece una tasa de interés del 3.0 % mensual sobre saldo deudor, además que lleva consigo un cargo financiero al momento del desembolso mismo que asciende al 2.5 % del total del préstamo.

#### **4.4.4. Garantías Y Fondo De Garantía**

La banca comunal constituye una garantía del tipo solidaria y mancomunada e indivisible de las socias de manera conjunta respecto a la responsabilidad de la deuda asumida.

El Fondo de Garantía que como su nombre lo indica se constituye en una garantía del crédito que tiene un carácter voluntario que se utiliza en caso

que la banca no haya logrado cubrir la cancelación de la cuota sustentando el cumplimiento para no generar mora.

El objetivo principal para el cual fue creado este fondo de garantía, según las socias es para salvar algunos imprevistos que podrían ocurrir con alguna de las socias y de esta manera contar con el efectivo faltante para completar la totalidad de las cuotas.

Los fondos de la garantía con diferentes formas de recaudaciones como de distribución que generalmente se reduce a dos.

- Recaudación inicial en el desembolso a todas las asociadas: una vez realizado el desembolso del crédito de la banca comunal, las socias son las que deciden destinar un monto, que les permita utilizar en un momento inoportuno si alguna de ellas necesita ya sea para la cuota u otro imprevisto adicionándole un pequeño interés, con el fin de que pueda incrementar el dinero y al finalizar el ciclo pueda llevarse una distribución de forma equitativa tanto, en la recuperación del capital inicial más lo generado durante el ciclo.
- Recaudación durante las reuniones: consiste en la recaudación de un monto establecido o diferenciado junto a la cuota del crédito que realizan en cada reunión, el pequeño monto aportado es destinado a los fondos comunales, donde, en cada reunión lo recaudado también es utilizado en situaciones de emergencia con el objeto de cubrir algún imprevisto por parte de alguna socia, de no existir este imprevisto toman la decisión de prestarse entre ellas con un interés para el crecimiento de su capital. Al finalizar el ciclo de la banca comunal se realiza la distribución equitativa de las ganancias generadas durante el periodo.

#### 4.4.5. Servicios Financieros

Todas las personas que sean socias activas de una banca comunal podrán acceder a los siguientes servicios:

**Cuadro N°2: Servicios Financieros Emprender**

Tipo de Servicio	Características
Crédito o Préstamo	Préstamo otorgado por la Banca Comunal
Fondo de Garantía	Representa un depósito inicial del 15% al 20 % del monto desembolsado.
Fondo de Garantía Extra	Posibilidad de depositar fondos extras que no están sujetos a condiciones y que pueden depositarse o retirarse en cualquier reunión
Ganancias	Los intereses por préstamo internos, víveres y bienes Los intereses generado por los Fondos de Garantía Redondeo por cuota Otras ganancias que puedan obtener por otras actividades.
Caja Chica	Las actividades extras como ser venta de refrigerios, rifas, kermes y otros. Multas, sanciones y aportes en efectivo establecidas en su reglamento interno. Derecho de admisión, se refiere al pago por ingreso de nuevas socias
Préstamos Extras	Préstamo Interno o préstamo de Consumo (víveres y bienes)

FUENTE: Memoria Anual Emprender (2016)

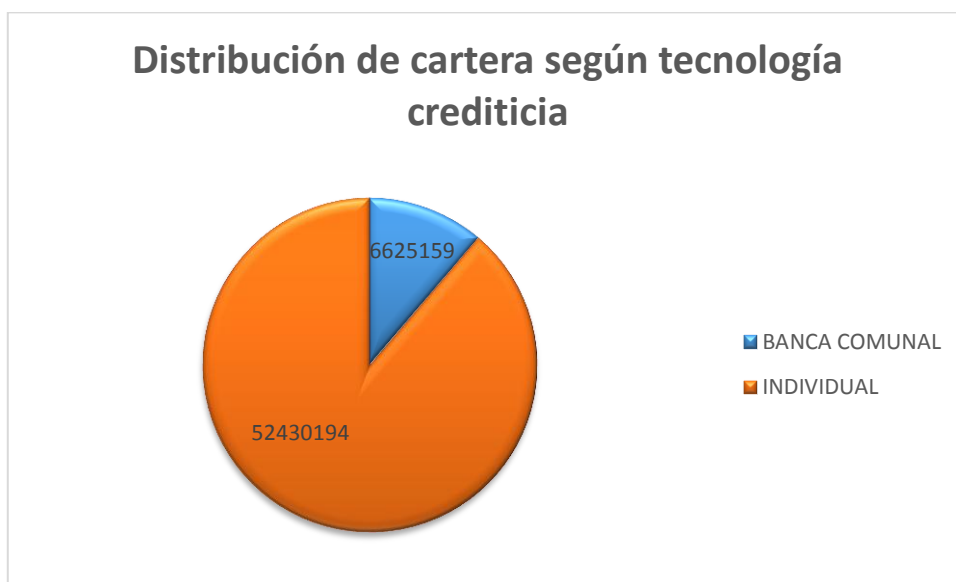
#### 4.5. Análisis de la Cartera de Préstamos de la Banca Comunal

##### 4.5.1. Según el tipo de Tecnología Crediticia

La cartera es la nominación que comprende valores o efectos comerciales y documentos a cargo de clientes que en su conjunto forman parte del activo

de una entidad de intermediación financiera. Para el siguiente caso la cartera de préstamos de Emprender abarca diferentes tecnologías crediticias que a su vez se disgregan en productos que se ponen a disposición de sus clientes, en el siguiente gráfico se analiza la distribución de las colocaciones según el tipo de tecnología:

**Gráfico N°6: Cartera por tipo de Tecnología Crediticia al 31 de Marzo de 2017**



FUENTE: Base de Datos Emprender (2017)

**Cuadro N°3: Monto desembolsado en Bs por tipo de Tecnología Crediticia al 31 de Marzo de 2017**

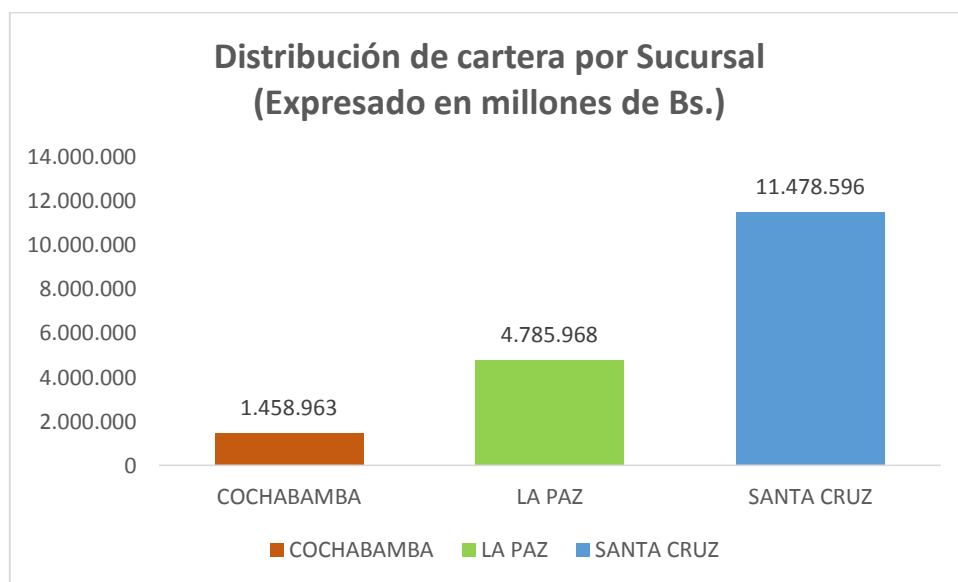
Suma de Monto Desembolsado	Sucursal
<b>Producto Crediticio</b>	<b>LA PAZ</b>
BANCO COMUNAL	6.625.159
CRÉDITO INDIVIDUAL	52.430.914
<b>Total general</b>	<b>59.056.073</b>

FUENTE: Base de Datos Emprender (2017)

#### 4.5.2. Distribución de la Cartera por Sucursal

Es importante señalar que Emprender cuenta con presencia en las principales ciudades de Bolivia, y que estas sucursales ofrecen toda la gama de productos y servicios financieros diseñados por esta institución. El siguiente grafico muestra la distribución de la cartera total respecto a la banca comunal en las tres principales sucursales:

**Gráfico N°7: Distribución de la cartera por Sucursal al 31 de Marzo de 2017**



FUENTE: Base de Datos Emprender (2017)

**Cuadro N°4: Monto en Bs desembolsado por Sucursal al 31 de Marzo de 2017**

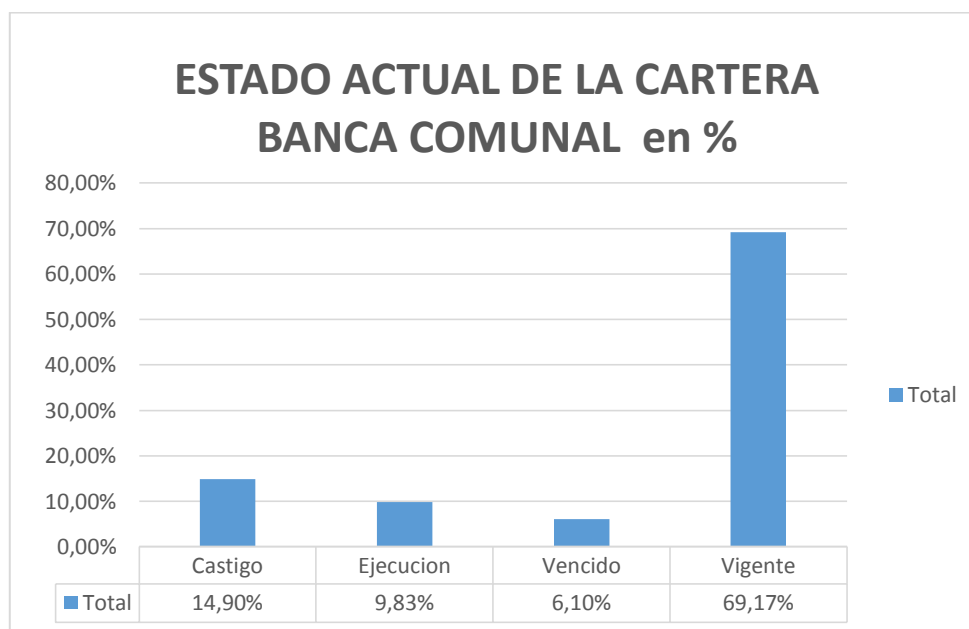
Suma de Monto Desembolsado	Sucursal		
	COCHABAMBA	LA PAZ	SANTA CRUZ
Producto Crediticio			
BANCO COMUNAL	1.458.963	4.785.968	11.478.596
<b>Total general</b>	<b>1.458.963</b>	<b>4.785.968</b>	<b>11.478.596</b>

FUENTE: Base de Datos Emprender (2017)

### 4.5.3. Estado de la Cartera de Préstamos

Es importante determinar el estado de la cartera de la institución y esto depende de algunos parámetros, por ejemplo, la parte de la cartera que se encuentra con todas las amortizaciones de capital e intereses pagadas al día o en el rango de su plan de pagos se denomina vigente y representa el 69% de la cartera, por otro lado los créditos que no han sido cancelados íntegramente a partir del día 31 de la fecha de vencimiento se denomina cartera vencida la misma que representa el 6% y la cartera en ejecución se refiere a los créditos en los que fueron aplicadas acciones judiciales para el cobro por parte de la institución, este tipo de cartera representa el 9% y el último 15% se encuentra en situación castigo.

**Gráfico N°8: Estado Actual de la Cartera Banca Comunal**





**Cuadro N°5: Monto desembolsado por Estado actual de la cartera en Bs**

Suma de Monto Desembolsado		Sucursal
<b>Producto Crediticio</b>	<b>Estado</b>	<b>LA PAZ</b>
BANCO COMUNAL	<b>Castigo</b>	497.026
	<b>Ejecución</b>	327.692
	<b>Vencido</b>	203.589
	<b>Vigente</b>	2.306.936
<b>Total BANCO COMUNAL</b>		<b>3.335.243</b>

FUENTE: Base de Datos Emprender (2017)

#### **4.6. Descripción de la encuesta**

Los resultados cuantitativos, están basados en la encuesta realizada a socias de la institución Emprender que cumplen las características de la población objetivo de la investigación.

Esta encuesta fue tomada entre los meses de Diciembre de 2017 a Enero de 2018. En total se realizó 67 encuestas en la institución, estas encuestas fueron levantadas en la ciudad de La Paz. Las clientas encuestadas respondieron en forma particular a cada una de las preguntas realizadas.

Cabe mencionar que el alcance de este trabajo de investigación abarca información proporcionada por la institución desde el año 2012, además que en la encuesta realizada a las socias, hace referencia a la situación en la que se encontraban hace seis años atrás.

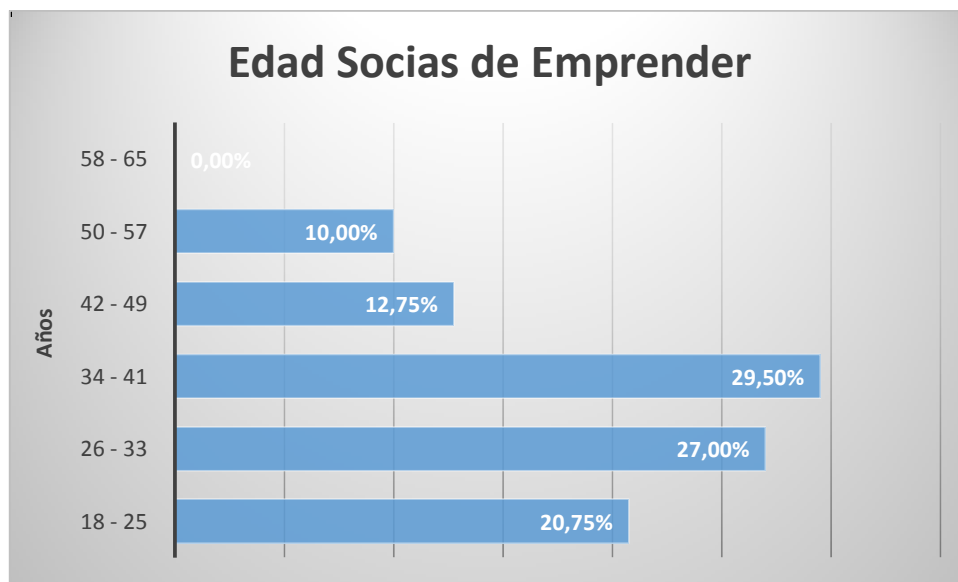
Para realizar un mejor análisis la encuesta tiene 45 preguntas, las mismas que se dividen en seis secciones: la primera sección está compuesta de 6 preguntas las cuales nos brindan información general sobre las socias de Emprender como su edad, estado civil y datos sobre los integrantes de su familia; la segunda sección está compuesta por 5 preguntas las cuales están relacionadas a las condiciones de vivienda con las que contaban hace seis años; la tercera sección es la más amplia, está conformada por 18 preguntas acerca de la actividad económica, estas a su vez están subdivididas en

información relacionada a los trabajadores, los ingresos de la actividad económica y respecto a la compra de productos; la cuarta sección formada por 3 preguntas que hacen referencia a los datos económicos de la actividad que desempeñan; la quinta sección formada por 10 preguntas relacionadas específicamente a la experiencia al acceder al crédito de banca comunal y por último la sexta sección de 6 preguntas acerca de la mejora en las condiciones de viviendas después de acceder al crédito de banca comunal.

#### 4.6.1. SECCIÓN I: Antecedentes generales

**Pregunta 1.** ¿Qué edad tiene usted?

**Gráfico N°9: Edad clientes de Emprender**



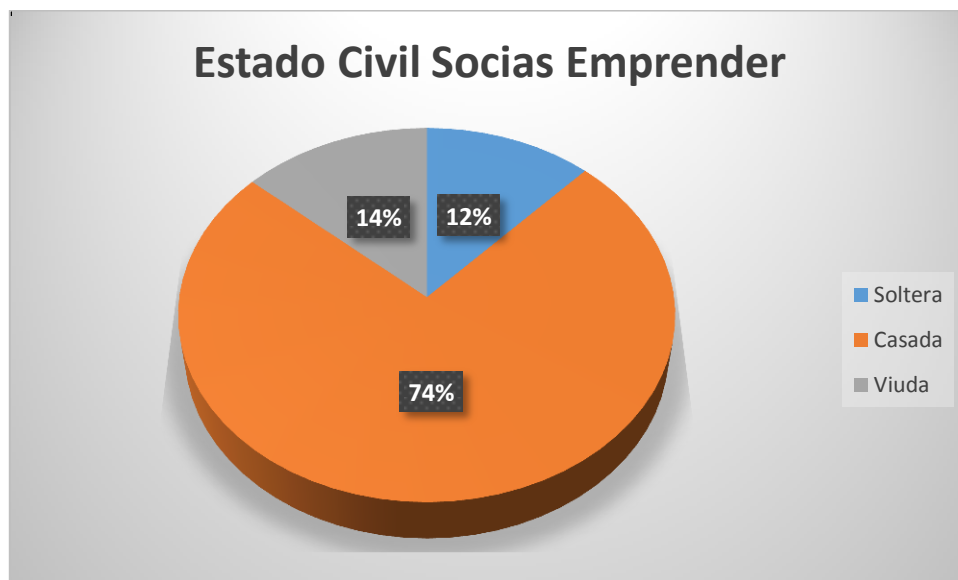
FUENTE: Elaboración propia

Es necesario tener en cuenta entre que edades se encuentra la población de socias, porque existe aseveraciones de que la edad plena es de 20 a 40, es cuando una persona tiene más entusiasmo y ganas de superación.

El Gráfico N° 9 refleja, que el 29.50% de clientas se encuentra entre las edades 34 a 41 años, el 27% respondieron encontrarse entre las edades de 26 a 33 años. Existe la otorgación de créditos entre los 18 a 25 años con un 20.75%. y al parecer la edad límite que atiende realmente es de 55 años, con un 10%.

**Pregunta 2.** ¿Su estado civil actual?

**Gráfico N°10: Estado civil clientes de Emprender**



FUENTE: Elaboración propia

Se observa que el 74% de las clientas están casadas y viven actualmente con su cónyuge, el 14% respondieron que son viudas y viven solas con sus hijos y el 12% son solteras.

**Pregunta 3.** ¿Se encuentra trabajando actualmente su cónyuge?

**Gráfico N°11: Cónyuge actualmente trabajando**

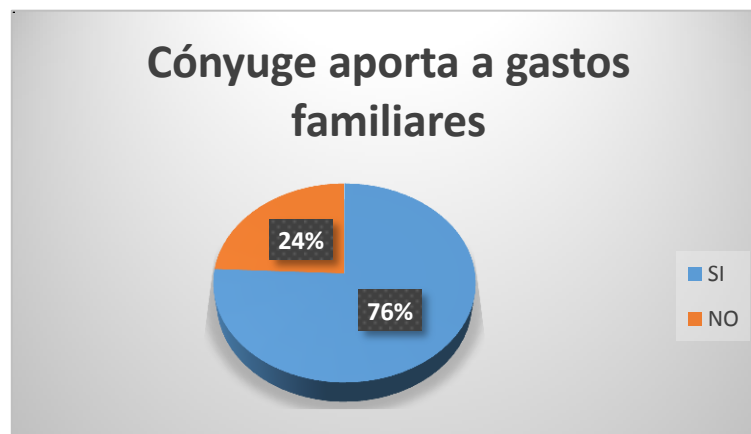


FUENTE: Elaboración propia

Para complementar la información de la anterior pregunta se encuestó a las clientas que viven actualmente con su cónyuge. De esta manera del total de respuestas afirmativas (50), el 82% respondió que su cónyuge se encuentra trabajando (41) y el 18% expreso que se encuentran desempleados.

**Pregunta 4.** Su cónyuge, ¿Aporta a los ingresos familiares?

**Gráfico N°12: Aporte de los ingresos familiares**



De los cónyuges que trabajan (41), el 76% de los cónyuges si aportan a los ingresos familiares y el 24% no lo hacen, por lo que se asume que el destino es para otras actividades de tipo personal. El cual afecta al grado de rentabilidad asociado a la actividad económica a la que se dedican las clientas de estas entidades.

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

**Cuadro N°6: Miembros en la Familia**

MIEMBROS DE FAMILIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 a 3 miembros	53	78.75
4 a 6 miembros	8	12.25
6 o más miembros	6	9.00
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100.00</b>

De acuerdo al cuadro N°6 se observa que el 78.75% de encuestadas respondió que entre uno a tres miembros aún viven en su hogar, 12.25% expresaron que entre cuatro a seis miembros aún viven en su hogar y solo el 9% respondió que viven con más de 6 miembros.

**Pregunta 6.** ¿Cuál es su nivel de instrucción educativa?

**Cuadro N°7: Nivel de instrucción educativa**

Nivel de instrucción	CANTIDAD	PORCENTAJE
Primaria	55	81.50
Secundaria	8	11.25
Técnico	3	4.75
Estudio Univ.	2	2.50
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100.00</b>

Según el cuadro N°7 se observa que el 81.5% cursaron apenas la primaria, el 11.25% respondieron que terminaron la secundaria, el 4.75% mencionaron

que poseen estudios a nivel técnico, y solo el 2.5% poseen estudios universitarios. Por tanto se concluye que el grado de instrucción personal es mínimo en las mujeres, por lo que se podría asumir que esto induce a que se dediquen a actividades informales o formales poco calificados que no exijan un grado de instrucción elevado.

#### 4.6.2. SECCIÓN II: Condiciones de vivienda antes del acceso al crédito

Las preguntas de la siete a la once se elaboraron para obtener información sobre cómo eran las condiciones de vivienda hace 6 años atrás.

**Pregunta 7.** Hace 6 años atrás ¿Usted contaba con vivienda propia?

**Cuadro N°8: Contaba con vivienda propia**

VIVIENDA PROPIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	20	30,25
NO	47	69,75
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

Se observa que hace seis años atrás sólo el 30.25% contaba con vivienda propia y que el 69.75% no tenían vivienda propia. Este dato hace evidente la carencia que algunas socias tenían antes de entrar a este programa de microfinanzas como es la Banca Comunal, ya que no contaban con un crédito para poder obtener mejores ingresos y poder acceder a un terreno propio.

**Pregunta 8.** Si la respuesta es negativa ¿usted en qué condiciones de vivienda vivía?

**Gráfico N°12: Condición de vivienda en las que vivía**



FUENTE: Elaboración propia

Del total de (47) encuestadas que respondieron no tener casa propia, el 68% (32) respondieron que vivían en alquiler lo que implica un gasto mensual adicional para estas personas y que el poco ingreso con el que contaban se iba para el alquiler, el restante 32% (15) respondieron que vivían en anticrético.

**Pregunta 9.** ¿Qué tipo de vivienda habitaba?

**Cuadro N°9: Tipo de vivienda que habitaba**

TIPO DE VIVIENDA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Departamento	8	16,85
Garzonier	12	24,73
Habitación/cocina/baño compartido	14	30,11
Habitación/cocina/baño privado	13	28,32
<b>TOTAL</b>	<b>47</b>	<b>100,00</b>

De acuerdo al Cuadro N°9, el tipo de vivienda que ocupa la mayoría de las clientas (14) es una habitación con su cocina y baño compartido, (13) socias respondieron que habitan una habitación con su cocina y baño privado, (12) de las respuestas fue que ocupaban un garzonier, y solo (8) clientas que vivían en un departamento.

**Pregunta 10.** Hace 6 años atrás ¿contaba con los siguientes servicios?

**Cuadro N°10: Servicios con los que contaba hace 6 años**

SERVICIOS BÁSICOS	SI	NO
Luz	61	6
Agua Potable	60	7
Telefonía fija	29	38
Gas domiciliario	15	52
TV Cable	13	54

En cuanto a los servicios se observa que no todas las socias contaban con los servicios mencionados, (6) socias no contaban con luz eléctrica en sus viviendas, (7) clientas respondieron no tener agua potable y (38) clientas no contaban con línea telefonía fija.

**Pregunta 11.** Hace 6 años atrás ¿contaba con electrodomésticos?

**Cuadro N°11: Electrodomésticos con los que contaba hace 6 años**

ELECTRODOMÉSTICOS	SI	NO
Cocina	59	8
Refrigerador	14	53
Televisor	60	7
Radio	41	26
Computadora	11	56

Se evidencia en cuanto a los electrodomésticos la mayoría de las socias sólo contaba con lo más básico que era cocina, televisor y radio.



#### 4.6.3. SECCIÓN III: Datos de la actividad económica

**Pregunta 12.** ¿En qué sector económico desempeña su actividad?

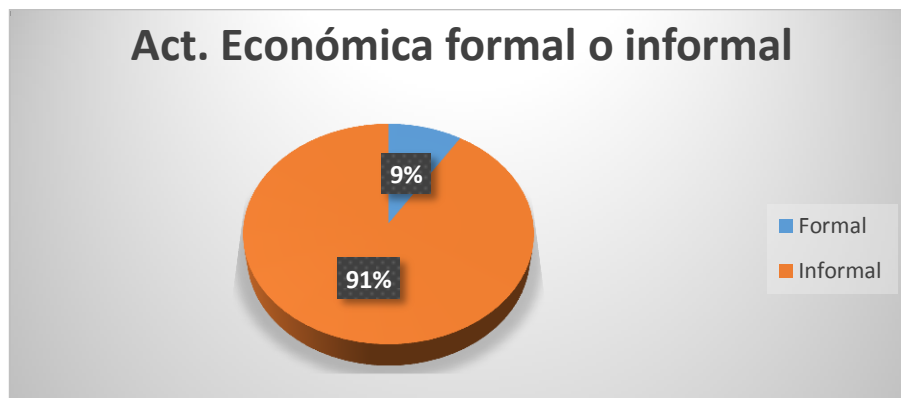
**Cuadro N°12: Sector económico en el que se desempeña**

SECTOR ECONÓMICO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	56	83,00
Producción	8	11,25
Servicios	4	5,75
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

Se observa que el 83% de las encuestadas respondieron que su actividad está ligada al comercio, 11.25% al sector de producción y sólo 5.75% al sector de servicios. Esto muestra que la mayoría de las clientas se dedican al comercio. Un aspecto que se debe tomar en cuenta, estos datos son conducentes con lo expuesto anteriormente respecto de la cartera por sectores económicos, puesto que se observa que existe una mayor proporción de comerciantes de clientas, más que clientas dedicadas al sector de producción o de servicio.

**Pregunta 13.** Su actividad económica es formal o informal, si es formal usted paga impuestos, paga aportes laborales, aportes a la caja nacional de salud y lo informal es lo contrario, entonces usted ¿Considera que su actividad económica se encuentra en lo formal o lo informal?

**Gráfico N°13: Actividad económica es formal o informal**



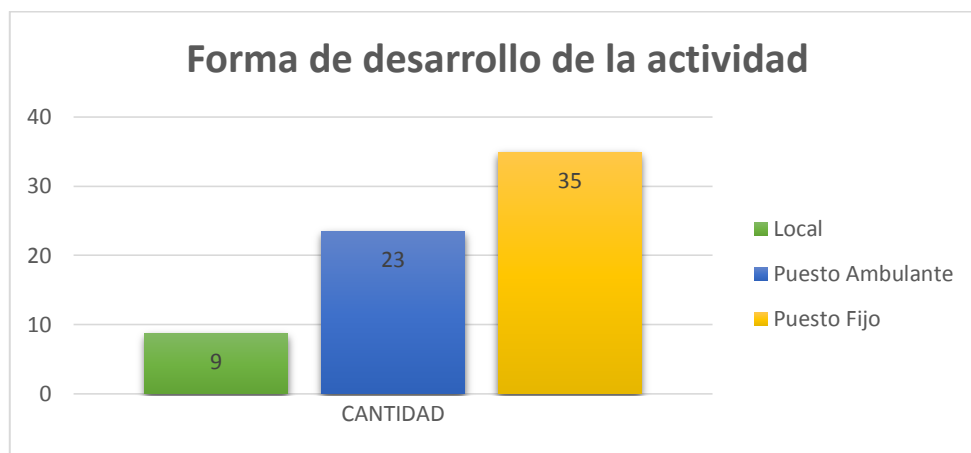
FUENTE: Elaboración propia

Los datos de la encuesta reportan, en relación a la pregunta 13, que el 91% de las clientas son atendidas por la entidad Emprender en La Paz, desarrollan sus actividades de manera informal y sólo un 9% expresó encontrarse dentro lo formal. Al respecto, se concluye que el porcentaje del sector informal es mayor debido a las características de sus negocios al poseer capitales menores, no tener personal amplio y remunerado.

**Pregunta 14.** ¿De qué manera desarrolla su actividad?

El 52% (35) de las socias encuestadas respondieron que se desempeñan en puestos fijos, el 35% (23) en puestos ambulantes, también se verificó que un 13% (9) de socias poseen local, ya sean propios, en anticrético o alquiler. En consecuencia, los ingresos de un 65% (puestos fijos y locales), podrían tener mejores ingresos que el 35% de las socias con puestos ambulantes ya que sus ventas diarias dependen en parte de la buena voluntad de sus pares vendedoras para que las alojen en las calles y puedan vender por unas horas.

**Gráfico N°14: Manera en la que desarrolla su Actividad**



FUENTE: Elaboración propia

**Pregunta 15.** ¿Cuántos años lleva realizando su actividad económica?

**Cuadro N°13: Años que lleva realizando su actividad económica**

AÑOS EN ACTIVIDAD ECONÓMICA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 a 2 años	7	10
3 a 4 años	21	32
5 a 6 años	18	27
7 o más años	21	31
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Según el Cuadro N°13, se observa que el 32% de las encuestadas respondieron que llevan de tres a cuatro años realizando su actividad, un 31% de encuestadas respondieron que la actividad que realiza es por más de 7 años; y un porcentaje muy bajo 10% afirma que su actividad la lleva efectuando entre uno a dos años. Por lo expresado por las clientas encuestadas, se deduce que las usuarias poseen experiencia en el desarrollo de su actividad en más de 60%, y sólo en un 10% se puede inferir que todavía se encuentran en proceso de consolidación de experiencia en su actividad.

#### 4.6.3.1. Respecto a los trabajadores

Las preguntas de esta segunda sección fueron elaboradas para obtener información de 6 años atrás acerca de las personas que trabajaban en su actividad, y si éstas percibían remuneración antes de ingresar a las Bancas Comunales.

**Cuadro N°14: Situación de los trabajadores 6 años atrás**

PREG.	RESPECTO DE LOS TRABAJADORES	SI	NO	CANTIDAD			AJEN	INT
				1	2	3		
16	Hace 6 años atrás contaba con personal de apoyo	11	56					
17	Cuántas personas trabajaban en su Activad. Eco.			8	2	1		
18	Son integrantes de la familia o ajenas						3	8
19	Percibían remuneración alguna	4	7					

La actividad económica de las socias antes de ingresar a la Banca Comunal tenía las siguientes características: una minoría contaba con personal de apoyo en su actividad, ya sea por la falta de recursos para la remuneración, o en raras ocasiones necesitaba el apoyo de una o más personas para desenvolverse sin problema alguno pero sólo contaba con la ayuda de algún familiar.

Se observa que (56) de las clientas no tenían personal que trabaje con ellas y sólo (11) respondieron que si contaban con personas que les ayuden en su actividad económica.

Del total de (11) socias que respondieron que contaban con personal de apoyo (8) clientas respondieron que contaban con una persona de apoyo, otras (2) respondieron que trabajan con dos personas, y sólo (1) afirmó trabajar con tres personas. De las personas que trabajaban en su actividad económica el 71.65% eran integrantes de su familia (8), y sólo el 28.35% eran ajenas a la prestataria (3). Y en conformidad con lo anterior, (4) respondieron que pagaban una suma mínima. En cambio (7) clientas respondieron que no pagaban a las personas con las que trabajaban, porque eran integrantes de la familia.

La pregunta veinte a la veintitrés, fueron realizadas con el fin de obtener información acerca del personal de apoyo con el que cuentan en la actualidad.

**Cuadro N°15: Situación de los trabajadores actualmente**

PREG.	RESPECTO DE LOS TRABAJADORES	SI	NO	CANTIDAD			AJEN	INT
				1	2	3		
20	En su actividad económica trabaja solo usted	38	29					
21	Cuántas personas trabajaban en su Act. Eco.			21	6	2		
22	Son integrantes de la familia o ajenas						12	17
23	Perciben remuneración alguna	15	14					

De acuerdo a los datos proporcionados por las socias, (38) respondieron que trabajan solas en su actividad económica, y (29) respondieron que reciben apoyo de personal adicional para realizar su actividad económica.

Del total, (29) clientas respondieron que no trabajan solas, (21) respondieron que trabajan con una persona más, otras (6) encuestadas respondieron que trabajan con dos personas más en su actividad, y (2) respondieron que trabajan con tres personas.

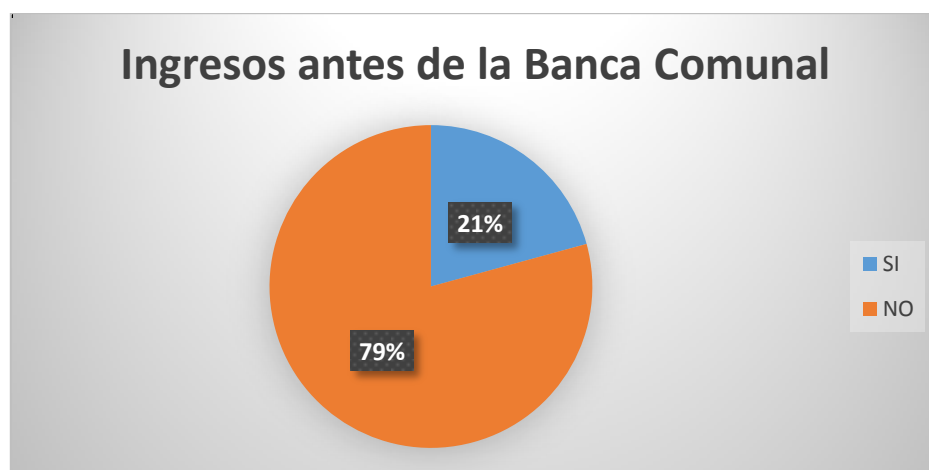
Puesto que su negocio creció, las clientes se vieron en la necesidad de contratar personal adicional para realizar su actividad económica, del total de las clientas que tienen personal adicional, (12) respondieron que las personas con las que trabajan son ajenas a la familia, y (17) respondieron que son integrantes de la familia.

Respecto a la pregunta N°23, (15) clientas respondieron que si dan un pago por el servicio recibido. En cambio (14) mencionaron que no pagan a las personas con las que trabajan, porque son integrantes de la familia ya sea hijos(as) o sobrinos(as).

#### **4.6.3.2. Respecto de los ingresos de la actividad económica**

**Pregunta 24.** ¿Antes de ingresar a los créditos Banca Comunal su actividad económica le generaba buenos ingresos?

**Gráfico N°15: Buenos ingresos antes de pertenecer a la Banca Comunal**



FUENTE: Elaboración propia

Antes de ingresar a la Banca comunal, el 79% (53) de las clientas no tenían buenos ingresos, y sólo el 21% (14) que si tenían buenos ingresos. El mejorar los ingresos percibidos por su actividad económica es el principal motivo para formar parte de la Banca Comunal. Cabe mencionar que un ingreso es considerado bueno cuando aparte de que con este aumenta el valor de sus activos o disminuye un pasivo existe un excedente que puede ser utilizado para el ahorro.

**Pregunta 25.** ¿Cuál era el monto aproximado de su ingreso antes de participar de los microcréditos de estas instituciones?

**Cuadro N°16: Monto de los ingresos antes de pertenecer a la BC**

INGRESOS ANTES DE BANCA COMUNAL	CANTIDAD	PORCENTAJE
601 Bs a 1400 Bs	24	35,75
1401 Bs a 2200 Bs	16	24,50
2201 Bs a 3000 Bs	12	18,00
3001 Bs a 3800 Bs	8	11,25
3801 Bs a 5000 Bs	5	6,75
5001 Bs o mas	3	3,75
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

En cuanto al ingreso mensual antes de obtener un microcrédito, se observa que el 35.75% presenta un ingreso de entre 601 a 1.400 Bs., el 24.5% tiene un ingreso que oscila entre 1.401 a 2.200 Bs., y el 18% tiene un ingreso entre 2.201 a 3.000 Bs. Esta situación es una clara expresión de la realidad económica por la que atraviesa el país, provocando que las personas o familias que tienen un ingreso muy bajo no tengan posibilidades de progresar.

**Pregunta 26.** ¿Ahora que participa de los microcréditos de Banca Comunal que cambios registran sus ingresos?

**Cuadro N°17: Cambios registrados en sus ingresos**

INGRESOS CON BANCA COMUNAL	CANTIDAD	PORCENTAJE
Aumento	55	82,75
Se mantuvo	7	10,75
Disminuyo	4	6,50
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

El 82.75% del total de encuestadas respondieron que sus ingresos aumentaron, 10.75% expresaron que sus ingresos se mantuvieron, es decir ni aumento ni bajo, y 6.5% encuestados respondieron que sus ingresos disminuyeron.

**Pregunta 27.** ¿En qué rango aproximadamente se encuentra sus ingresos después del microcrédito?

**Cuadro N°18: Después del incremento en sus ingresos**

INCREMENTO DE INGRESOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
601 Bs a 1400 Bs	5	8,76
1401 Bs a 2200 Bs	7	12,69
2201 Bs a 3000 Bs	19	33,53
3001 Bs a 3800 Bs	13	23,56
3801 Bs a 5000 Bs	7	12,99
5001 Bs o mas	5	8,46
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>100,00</b>

En cuanto al ingreso mensual aproximado después de obtener el microcrédito se observa que el 33.53% presenta un ingreso mensual de 2.201 a 3.000 Bs., el 23.56% tiene un ingreso entre 3.001 a 3.800 Bs., el 12.99% tiene un ingreso que oscila entre los montos 3801 a 5.000 Bs., y por último que el 12.69% tiene un ingreso entre 1.401 a 2.200 Bs.

Estos resultados dan a entender que los ingresos mensuales de las personas y/o familias que accedieron a los créditos, tienden a incrementarse, de esa manera es posible la adquisición de equipos, herramientas de trabajo, y así mejorar la calidad de vida de las personas y/o familias involucradas en el programa.

#### 4.6.3.3. Respetto de la compra de productos

Las preguntas veintiocho y veintinueve, fueron realizadas con el fin de obtener información acerca de la forma de provisión de productos y las formas de pago.

**Cuadro N°19: Información de ingresos de la actividad económica**

PREG.	COMPRA DE PRODUCTOS	Stock	Día	Crédito	Contado
28	Forma de adquisición de productos		48	19	
29	Forma de pago			33	34

En términos de pago de los productos adquiridos, 33 clientas pagan al crédito y 34 respondieron que pagan al contado. Lo que da a entender que el capital de operaciones que poseen las clientas, en un cincuenta por ciento lo poseen a crédito y el otro cincuenta por ciento al contado.

Respetto a la forma de adquisición de los productos y de acuerdo a las clientes encuestadas, estos son adquiridos de dos maneras, sólo 19 socias



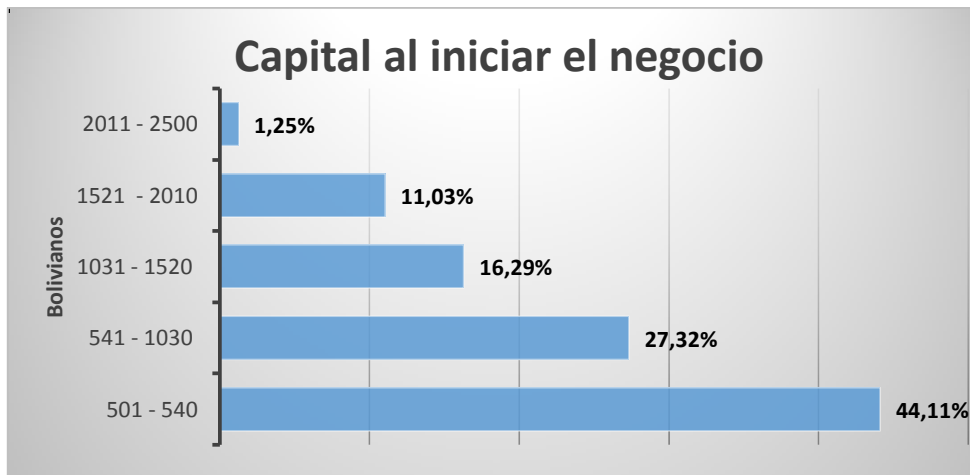
respondieron que adquieren sus productos de forma diaria mientras que 48 compran de manera mensual o trimestral, esto de acuerdo a la demanda.

#### 4.6.4. SECCIÓN IV: Datos económicos de la actividad

En esta sección, las preguntas fueron diseñadas para obtener información acerca del capital de inversión, capital de operación, monto de ventas, y como punto final la percepción sobre cuál fue el capital que tuvo mayor cambio.

**Pregunta 30.** Antes de ingresar a la Banca Comunal ¿Cuál fue el monto de su capital en mercaderías, materia prima o insumos?

**Gráfico N°16: Capital de operaciones antes de ingresar a la BC**



Según el Gráfico N°16, el 44.11% (29) de las clientas tenían un capital de operaciones entre Bs. 501 y Bs. 540 y sólo un 1.25% (1) empezó con un capital de Bs. 2.011 a Bs. 2.500 por lo que se evidencia que las socias de Emprender en su mayoría iniciaron con capitales menores, y en la actualidad se esfuerzan por aumentar los mismos, y los microcréditos de la Banca Comunal coadyuvan de gran manera a este objetivo. Esto se evidencia con la siguiente pregunta, la cual demuestra el crecimiento cuantitativo de sus ventas.

**Pregunta 31.** En la actualidad, ¿A cuánto asciende las ventas de su o sus productos?

**Cuadro N°20: Monto de ventas**

MONTO DE VENTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
549 Bs - 2000 Bs	16	24,50
2001 Bs – 4000 Bs	21	31,50
4001 Bs – 6000 Bs	19	28,00
6001 Bs – 8000 Bs	8	11,50
8001 Bs – 9000 Bs	3	4,50
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Los resultados que se presentan son las ventas mensuales y fueron obtenidos a partir de los datos otorgados por las encuestadas. De acuerdo al Cuadro N°20 del total de clientas, 19 tienen un ingreso mensual entre Bs. 4.001 a Bs. 6.000, 8 encuestadas expresaron que su ingreso se encuentra entre montos de Bs. 6.001 a Bs. 8.000 y sólo 3 clientas respondieron que sus ventas mensuales se encuentran entre montos de Bs. 8.001 a Bs. 9.000.

Resumiendo, se puede afirmar que la mayoría de las clientas de Emprender (40) tienen ventas mensuales que ascienden desde Bs. 2001 a Bs. 6000, seguidas de (16) clientas que sus ingresos son mínimos hasta Bs. 2000. Por lo que se puede asumir que al tener acceso a un microcrédito los ingresos por ventas mejoran en un gran porcentaje.

**Pregunta 32.** En porcentaje, ¿Cuánto de sus ganancias destina para pagar los créditos?

**Cuadro N°21: Porcentaje destinado a pago de créditos**

RANGO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Hasta 25%	8	12
25% - 50%	33	49
51% - 75%	15	22,5
76% - 100%	11	16,5
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Respecto a las ganancias, mencionar que del total de encuestadas, (33) socias destinan entre el 25% al 50%, (15) socias respondieron que destinan entre 51% a 75%, y son solo (11) socias que destinan entre el 75% al 100% de sus ganancias.

#### 4.6.5. SECCIÓN V: Datos de crédito

Esta sección se diseñó para obtener datos, en cuanto a los créditos de las socias de Emprender. Calculando datos respecto al monto de crédito y ahorro, destinos, y el motivo por el que eligieron a esta institución como fuente acceso a créditos.

**Cuadro N°22: Experiencia en los créditos**

PREG	EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD		PORCENTAJE	
		SI	NO	SI	NO
32	Experiencia en solicitud créditos	54	13	81	19
33	Crédito de otras Instituciones	15	52	22,25	77,75

De acuerdo a los datos del Cuadro N°22, del total de los encuestados 81% respondieron tener experiencia en la solicitud de créditos a diferencia del 19% de las socias que expresaron no tener conocimiento en la obtención de créditos. Por lo que se puede asumir que las socias que han obtenido crédito antes, tienen una educación financiera, es decir conocen los beneficios, costos y riesgos que implica acceder a un crédito.

Se observa que solo el 22.25% de las clientas si obtiene créditos de otras instituciones y el 77.75% expresaron solo trabajar con la institución de Emprender.

**Pregunta 34.** Para acceder a un microcrédito, ¿Porque eligió a Emprender como institución de crédito?

**Cuadro N°23: Razones de elección como institución de crédito**

RAZONES PARA ELEGIR EMPRENDER	CANTIDAD	PORCENTAJE
Garantía de Grupo Solidario	31	46
Ahorros Generados	18	27
Capacitaciones	15	23
Otros Aspectos	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Las encuestadas respondieron en un 46%, aceptar ingresar a los créditos de Emprender porque éste se obtiene a través de garantía solidaria que en otras entidades no admiten fácilmente, un 27% expreso que eligió a Emprender por los ahorros que se generan al final de cada ciclo, el 23% por las capacitaciones que se otorgan en lo social y lo económico y el 4% por otros aspectos, como la sugerencia de una amiga, la necesidad de capital y la discriminación de género.

**Pregunta 35.** ¿Cuántos son los ciclos crediticios de los que ha participado hasta la fecha?

**Cuadro N°24: Número de ciclos crediticios**

N° DE CICLOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 – 5	3	3,75
6 – 10	7	10
11 – 15	10	15
16 – 20	8	12,5
21 – 25	20	30
26 – 30	19	28,75
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Se observa que un 28.75% de las clientas se encuentran entre veintiséis y treinta ciclos, el 30% se encuentran entre veintiuno y veinticinco ciclos crediticios, el 15% de las personas mencionaron que se encuentran entre

once y quince ciclos, y finalmente sólo el 3.75% se encuentran entre uno a cinco. Por lo tanto, la mayor frecuencia en otorgación de microcréditos se encuentra entre veintiuno a treinta ciclos crediticios.

Se debe tomar en cuenta y según opiniones vertidas por las socias, la mayoría de ellas tienen una permanencia significativa en la banca comunal debido a que pueden acceder al crédito sin garantías reales ni excesivos tramites como es en los bancos tradicionales y el desembolso del crédito es inmediato.

**Pregunta 36.** ¿Cuál fue el monto de su primer microcrédito?

**Cuadro N°24: Monto de su primer microcrédito**

MONTO PRIMER CRÉDITO	CANTIDAD	PORCENTAJE
500 Bs – 1000 Bs	38	56,5
1001 Bs – 2000 Bs	23	34,25
2001 Bs – 3000 Bs	4	5,25
3001 Bs – 4000 Bs	3	4
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

En cuanto al primer crédito obtenido, se observa que la mayoría de las socias obtuvieron un préstamo entre Bs. 500 a Bs. 1.000 que representa el 56.5%, en segundo lugar el 34.25% tenían un préstamo que oscila entre Bs. 1.000 a Bs. 2.000, cabe destacar que estos créditos no fueron de un monto elevado, pero con esos montos pequeños pudieron, en muchos casos, iniciar una actividad económica, comprar maquinaria o incrementar su capital que genere ingresos económicos que les permitan alcanzar un mejor nivel de vida.

Las clientas afirman que el crédito obtenido inicialmente tenía como fin la compra de materia prima, en el caso de actividades productivas y de servicios y en el caso de las clientas que tienen como actividad principal

el comercio, de igual manera fue utilizado para la compra de productos diversificando de esa manera su oferta, o también creando fuentes de ingreso paralelas a su actividad principal.

**Pregunta 37.** ¿Cuál es el monto de su microcrédito actual?

**Cuadro N°26: Monto de su microcrédito actual**

MONTO CRÉDITO ACTUAL	CANTIDAD	PORCENTAJE
500 Bs – 2000 Bs	11	16,75
2001 Bs – 3500 Bs	17	25,5
3501 Bs – 5000 Bs	18	27
5001 Bs – 6500 Bs	12	18,25
6501 Bs – 8000 Bs	5	7,25
Más de Bs 8001	4	5,25
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Se observa que los últimos créditos de las clientas fueron incrementando paulatinamente, esto puede ser a causa del tiempo que permanecen en el programa de Banca Comunal, que facilita el acceso a montos más altos entre Bs. 2.001 y Bs. 6.500 que representa el 70,75%. Es importante mencionar que las socias que solicitan crédito a mayores montos se encuentran en la opción de más de 30 ciclos. Estas últimas son socias de mayor antigüedad y generación de ingresos en sus actividades económicas.

**Pregunta 38.** Generalmente, ¿Cuál es el destino del microcrédito?

**Cuadro N°27: Destino del microcrédito**

DESTINO DEL CRÉDITO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Compra de Mercadería	35	52,75
Compra de Maquinaria	20	29,5
Alq. o Antcr. Vivienda	2	3,5
Consumo	5	8
Construcción vivienda	4	6,25
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Son tres actividades en las que se invierte el microcrédito: para la compra de mercadería un 52.75%, en segundo lugar se encuentra la compra de maquinaria con un 29.5%, y un 8% utilizaron el microcrédito para el consumo.

De acuerdo con los resultados se observa que la compra de insumos y la inversión en activos fijos es su principal actividad en la que invierten los fondos de los microcréditos, ya que el comercio es una actividad económica y tiene como base aumentar el capital o el incremento de su mercadería, esto exige a las personas aprovisionarse y tener mayor capital para que sus actividades productivas puedan lograr el incremento en sus ingresos económicos.

No obstante, se advierte que sólo el 17.75% de las socias destinan los créditos para el pago de deudas o para el consumo, por lo que se deduciría que estos créditos son improductivos. Esta medida pone en riesgo su permanencia como socia del programa Banca Comunal, ya que al no mejorar la producción generaría una disminución de sus ventas por no contar con el capital necesario, y a la vez disminución de sus ingresos económicos lo que provocaría el incumplimiento con las obligaciones con el programa de la Banca Comunal.

**Pregunta 39.** Al término de cada ciclo crediticio, obtiene un monto de ahorro. ¿A qué destina los recursos percibidos?

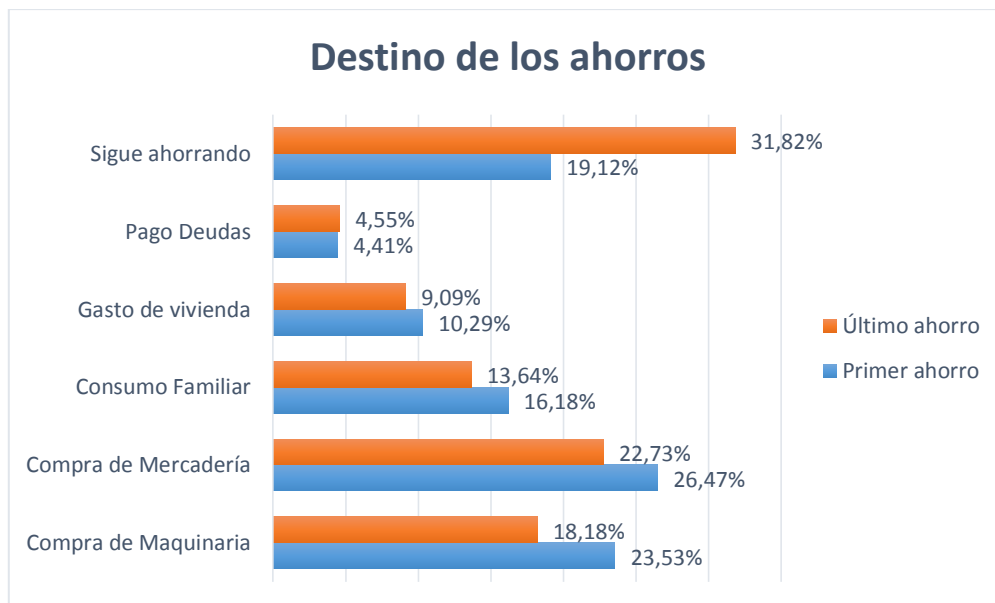
**Cuadro N°28: Destino del primer y último ahorro percibido**

DESTINO DEL CRÉDITO	PRIMER CRÉDITO		ULTIMO CRÉDITO	
	CANTIDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Compra de Mercadería	18	26,5	15	23
Compra de Maquinaria	16	24,5	12	17,5
Consumo Familiar	11	16	9	13,75
Gasto de vivienda	7	9,75	6	9,25
Sigue ahorrando	13	19,25	21	32
Pago Deudas	3	4	3	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

Se observa que el destino del ahorro, tuvo una variación entre el primero y el último, puesto que los recursos del primer ahorro fueron utilizados en primer lugar para la compra de mercadería materia prima e insumos con un 26.5%, en un segundo lugar utilizaron para la compra de maquinaria herramientas o instrumento de trabajo con el 24.5% y en tercer lugar el continuo ahorro en sus asociaciones comunales con un 19.25%.

A diferencia de los recursos obtenidos en el último ahorro, estos en su mayoría (32%) son acumulados por las socias esto conduce a comprobar que se incentiva el hábito del ahorro por el significativo porcentaje, como segundo lugar con el 17.5% está la compra de maquinaria herramientas o instrumentos de trabajo. Esto demuestra que cuando los ahorros son adecuadamente usados estos son invertidos en activos productivos ya sea para el negocio o en instrumentos de trabajo. Estos ahorros financian el costo total de la inversión o al menos una parte, lo que les ayuda a mejorar sus negocios.

**Gráfico N°17: Destino del ahorro percibido**



FUENTE: Elaboración propia



#### 4.6.6. SECCIÓN VI: Cambios en condición de vivienda de las familias

**Pregunta 40.** En el último año, ¿Mejóro sus condiciones de vivienda y el acceso a los servicios básicos?

**Cuadro N°29: Cambio condiciones de vivienda y servicios básicos**

CAMBIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	60	89,50
NO	7	10,50
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

La mayoría de las clientas de la muestra afirmaron que la principal mejora después de participar en el programa de microfinanzas fue en la condición de vivienda, puesto que lograron acceder a la compra de un pequeño terreno, realizar alguna construcción o acceder a un anticrético para ya no pagar alquiler. Se observa que el 89.5% señaló que mejoró su condición de vivienda, y sólo el 10.5% señala que no mejoró.

En conclusión, se evidencia que Emprender al proporcionar el microcrédito a través de la Banca Comunal, ha contribuido a mejorar el bienestar de los hogares de las clientas, ha posibilitado que estos tengan mejores condiciones de vivienda que en años anteriores, también una mejora en el acceso a servicios básicos.

**Cuadro N°30: Respecto a las condiciones de vivienda**

PREG	RESPECTO DE LA VIVIENDA	SI	NO	SI	NO
<b>41</b>	En el último año su hogar cuenta con vivienda propia	45	15		
<b>42</b>	En el último año realizo alguna aplicación o refacción de su vivienda			32	28

Del total (60) de socias respondieron que si mejoro su condición de vivienda, (45) clientas si cuentan con vivienda propia y (15) clientas no cuentan con vivienda propia pero cuentan con un anticrético o con pequeños terrenos que aún no están contruidos.

Respecto a la ampliación o refacción de la vivienda las clientas expresaron que no todas hicieron algunas mejoras en su vivienda ya se una ampliación o refacción, sólo el 57% de los hogares de las clientas ampliaron su vivienda, y el restante 43% no hicieron ninguna refacción.

**Pregunta 43.** Con el microcrédito otorgado ¿Aumento la capacidad de venta de sus productos o la prestación de servicios?

**Cuadro N°31: Aumento en la producción y venta de productos**

AUMENTO PROD Y VENTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	49	73
NO	18	27
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

Se observa que el 73% de las clientas aumento la capacidad de ventas, entendida en comercio como más productos para la venta, en servicio más capacidad de atender a clientes y en producción como más capacidad de producción y ventas de los productos que realiza. Y sólo un 27 % respondieron que no aumentó.

**Pregunta 44.** Por los esfuerzos que realiza en acceder a un microcrédito, además de colaborar en la diversificación de los ingresos familiares ¿Usted es más valorada en su entorno familiar?

**Cuadro N°32: Valoración familiar**

VALORACIÓN FAMILIAR	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	58	87
NO	9	13
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

Un 87% de las respuestas son afirmativas, y sólo el 13% respondieron que no son valoradas en sus familias a pesar del esfuerzo que realizan al adquirir créditos y conseguir otra fuente de ingreso para su familia. Esto se puede adjudicar a varios estereotipos sociales, como por ser de género femenino no les otorgan la posibilidad de ejercer un negocio u otros. Sin embargo, en las capacitaciones sociales, las mujeres son más valoradas y es precisamente por estos estereotipos sociales, y por tratar de combinar su esfuerzo laboral con los de la familia. Siendo un doble esfuerzo de parte de las clientas para convivir con los problemas de su familia y la actividad que pudiera iniciar.

**Pregunta 45.** ¿Considera positivo el acceso a un microcrédito de Banca Comunal, tomando en cuenta los beneficios que tuvo para alcanzar un empoderamiento a nivel familiar y respecto a su actividad económica?

**Cuadro N°33: Beneficios en general por el acceso al microcrédito**

BENEFICIOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Positivo	42	63
Negativo	25	37
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100,00</b>

Para terminar con la descripción y análisis de la encuesta aplicada, se realizó dicha pregunta, si fue beneficioso acceder a los microcréditos de la Banca

Comunal, la respuesta por parte de las clientas fue en un 63% positivo, afirmaron que el pertenecer a la Banca Comunal inculcó una nueva forma de pensar y actuar, y de lograr un empoderamiento tanto a nivel familiar como en la actividad económica que desarrolla ya que recibían información y apoyo en los grupos a los que pertenecían. En cambio, un 37 % respondió que existe mayor preferencia con las mujeres que son más comunicativas en las capacitaciones, las activas y se relegan a las otras.

Entonces se asume que las clientas que realmente desean superar las barreras del hogar e incursionar como emprendedoras deben ser más activas, a su vez recibir más apoyo de sus familias, en cambio las clientas que ven como negativo se puede asumir que es porque son pasivas y poco participativas, además de no recibir apoyo de parte de su familia.

## **CAPITULO V: ANÁLISIS Y DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

### **5.1. ANÁLISIS DATOS ENCUESTA**

Este capítulo se divide en dos partes: primero se analizará los resultados obtenidos en la encuesta realizada a 67 clientas atendidas por la institución Emprender en la ciudad de La Paz, este análisis se realiza por cada sección logrando alcanzar el cumplimiento de los objetivos al elaborar un contraste del antes y el ahora de la situación económica de las socias, y comprobar el impacto positivo que tuvo a nivel individual - familiar; la segunda parte es la demostración de la hipótesis, el impacto que esta institución ha generado en la calidad de vida y en el empoderamiento de las socias de Emprender.

#### **5.1.1. SECCIÓN I: Antecedentes generales**

En esta sección se obtuvo información sobre datos generales de las socias de las bancas comunales como por ejemplo; la edad, la mayor parte oscila entre los 34 y 41 años de edad; son mujeres que no alcanzaron un nivel alto de instrucción ya que solamente el 82% alcanzó a cursar el nivel primario, aspecto que influiría en su capacidad de lograr mayores ingresos. El 74% del total de encuestadas están casadas y su familia está compuesta de 1 a 3 miembros; el 76 % vive con su cónyuge y éste aporta a los ingresos familiares.

#### **5.1.2. SECCIÓN II: Condiciones de vivienda antes del acceso al microcrédito**

Según los resultados obtenidos en esta sección las condiciones de vivienda hace 6 años no eran favorables, ya que el 70% no tenían vivienda propia, de esta cantidad el 68% vivía en una habitación que contaba con cocina y en algunos casos el baño era compartido. En la actualidad, el 90% de las socias

cuentan con vivienda propia además que pudieron realizar refacciones o ampliaciones a la misma.

Adicionalmente se recolecto dos tipos de datos de hace 6 años: el primero acerca de la accesibilidad a los servicios de agua potable, luz, teléfono, gas domiciliario y tv cable, donde el 90% de las encuestadas tenían acceso a los servicios básicos de luz y agua potable, sin embargo el porcentaje que contaba con los servicios de teléfono, gas domiciliario y tv cable era solamente del 25%; el segundo dato, acerca de los electrodomésticos con los que contaban en su hogar, por lo que se puede afirmar que con el bajo ingreso que tenían el 85% contaba con cocina, televisor y radio y sólo el 15% pudo acceder a una computadora o refrigerador.

### **5.1.3. SECCIÓN III: Datos de la actividad económica**

Para realizar un mejor análisis esta sección esta subdividida en cuatro partes:

- **Detalles de la actividad económica:** Del total de socias encuestadas el 83% pertenece al sector económico comercio, el 91% de las mismas realizan su actividad de manera informal, existe tres maneras en las que desarrollan su actividad: el 35% utiliza un puesto fijo, el 23% un puesto ambulante y sólo el 9% en un local. De acuerdo a los datos obtenidos el 42% lleva en esta actividad entre 3 a 7 años.
- **Respecto a los trabajadores:** En esta parte se realizó una comparación de la situación actual de los trabajadores y la situación que tenían hace 6 años. Según los resultados es evidente que la situación respecto a los trabajadores ha mejorado ya que de las 67 personas encuestadas sólo 11 contaban con una persona como apoyo en la actividad que realizaban, de estas 11 personas, 8 respondieron que los que ayudaban en la actividad eran integrantes de la familia y lo hacían sin percibir ninguna remuneración por este servicio. En la

actualidad, 29 personas son las que trabajan con personal de apoyo las cuales cuentan con una remuneración a pesar de ser integrantes de la familia.

- **Respecto a los ingresos de la actividad económica:** Al igual que la anterior parte, se realizó las preguntas comparando los ingresos percibimos antes y después de acceder a un microcrédito de banca comunal. De acuerdo a los resultados, el 83% respondió que sus ingresos mejoraron, de las 67 socias, 24 recibían ingresos entre Bs. 601 a Bs. 1400 y 16 tenían ingresos entre Bs. 1401 a Bs. 2200, después de acceder a un microcrédito de banca comunal existe mayor cantidad de socias que perciben un ingreso mayor Bs 2200, para ser precisos 32 socias tienen ingresos entre Bs. 2201 a Bs. 3800.
- **Respecto a la compra de productos:** Esta parte brinda información acerca de la forma de adquisición de productos y su forma de pago, según los resultados de las 67 socias el 50% adquiere los productos al contado y la otra mitad a crédito, sin embargo, el 71% compra sus productos de manera mensual o trimestral, esto según la demanda que tenga y su capacidad de efectuar una compra mayor, el 29% restante adquieren de forma diaria, esto depende de los recursos disponibles que tienen o del tipo de actividad económica que realizan ya que algunas no necesitan una reserva o sus productos no pueden mantenerlos en almacén por mucho tiempo.

#### **5.1.4. SECCIÓN IV: Datos económicos de la actividad**

Esta sección proporciona información sobre el monto del capital con el que cuentan, además de los montos que perciben por sus ventas; antes de acceder al microcrédito, el 41% tenía como capital en mercadería entre Bs. 501 a Bs. 540, y en la actualidad el monto de ventas del 32% de las socias asciende entre Bs. 2001 a Bs.4000. Adicionalmente, se obtuvo el dato acerca

del porcentaje del total de sus ventas que es destinado a pago de créditos, el 49% respondió que sólo destina entre el 25% a 50% para la cancelación de sus pasivos, lo demás lo reinvierten en el negocio o también lo utilizan en los gastos familiares.

#### **5.1.5. SECCIÓN V: Datos del crédito**

De las socias encuestadas, el 78% no tiene créditos en otras instituciones y la razón por la que eligieron Emprender como institución de crédito fue la garantía de grupo solidario que ofrece, llegando así a participar entre 21 a 25 ciclos crediticios.

De acuerdo a su historial crediticio existe una diferencia notable entre el monto del primer crédito con el último, el 57% comenzó con un monto entre Bs 500 a Bs. 1000, ahora sólo el 17% accede a créditos entre el rango mencionado, el resto accede a montos mayores como el 18% de las socias que accede a créditos entre Bs. 5001 a Bs. 6500.

### **5.2. DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

“El microcrédito otorgado por las bancas comunales es una alternativa para mejorar la situación económica y el empoderamiento de las mujeres emprendedoras en la ciudad de La Paz”.

La demostración de la hipótesis de esta investigación se basa en los siguientes puntos:

- Cliente como Individuo o persona
- En el hogar del cliente, la Familia
- Negocio del cliente o actividad económica



### **5.2.1. Cliente como individuo o persona**

Con la participación en las asociaciones comunales, las clientas tienen mayor participación en el sostenimiento económico de su hogar, elevan de manera importante su aporte al ingreso familiar. También son capaces de sostener por sí solas su hogar en caso de que existan desempleados en los otros miembros de la familia o déficits en las fuentes de ingreso.

Crean un importante capital social. Ellas pasan a ser parte de un grupo de personas donde no sólo se practica la ayuda solidaria, sino también se comparte conocimientos sobre el manejo de negocios y oportunidades de negocio hasta simples charlas que permite a las clientas pasar momentos agradables y desconectarse por algunos momentos de su rutina.

El fortalecimiento de la comunidad con los miembros del hogar, las clientas fortalecen su comunicación con los miembros de su hogar sobre la base de los conocimientos adquiridos en estas instituciones. También logran esto al involucrar a todos los miembros del hogar en la búsqueda de soluciones para salir adelante con el pago del crédito y resolver los problemas que se presentan para ello.

Respecto al empoderamiento de la mujer, Emprender ayuda a muchas mujeres a crear, consolidar y manejar sus puestos de trabajo. Este logro permite que la mujer se sustraiga de la esfera puramente doméstica, con todo lo que ello implica en términos de adquisición ingresos propios, nuevos conocimientos y prácticas; posibilidad de participar, dirigir y emprender, ventajas que abren paso al empoderamiento y éxito de la mujer, además que reducen las limitaciones del entorno para enfrentar otros retos.

El microcrédito ayuda a que el papel de la mujer se revalorice en el seno familiar porque ella complementa los ingresos, consigue créditos, cubre las

necesidades básicas cuando no hay esposo o éste carece de empleo. Ello contribuye a que la mujer se orgullezca de sí misma y desarrolle su autoestima.

### **5.2.2. Hogar del cliente**

#### **a) Repercusiones del Crédito en los hogares**

El proceso de desarrollo se inicia con la inversión del préstamo otorgado por la Banca Comunal en la actividad generadora de ingresos del cliente. La inversión del crédito en el negocio repercute en la generación de mayores ingresos a través de mayores ventas y/o ganancias. Las mayores ganancias se invierten nuevamente en el negocio, creando así un círculo eficiente entre inversión e ingresos. No obstante, para ello la clienta debe aplicar estrategias que permitan que las inversiones generen efectivamente mayores ingresos. Entre estas estrategias se incluyen: la diversificación de fuentes de ingreso, la creación del valor agregado del producto o del servicio, etc.

Cuando este círculo eficiente entre inversión e ingresos se ha cumplido, las mayores ganancias del negocio de las clientas proporcionarán mejoras en el bienestar de las familias de las socias de estas Bancos Comunales. Se incrementa el ahorro familiar y, por ende, la inversión de bienes para el hogar. Por otra parte, el ingreso familiar crecerá de manera tal que solventará mayores gastos para el hogar, principalmente gastos de consumo de alimentación y vestimenta. Cabe destacar que estos mayores gastos en unos casos estarán vinculados a elevar el bienestar en el hogar de la clienta, mejorando su calidad de vida.

## **b) El impacto que tiene los servicios no financieros sobre las socias.**

La institución de microcrédito Emprender brinda capacitación y agrupa a sus clientes para la prestación de créditos solidarios, formando grupos solidarios a través de los cuales las clientas adquieren un conjunto de normas y valores que las identifica con las normas y valores de la institución. Así mismo, estos grupos sociales generan espacios de alivio a la tensión social, producto de los problemas cotidianos relacionados con la pobreza, la soledad e incluso la violencia doméstica.

Como resultado de estos grupos comunales, las clientas reafirman su afán de participar en organizaciones de su entorno inmediato, tales como la junta de vecinos, la directiva de padres de familia, o el gremio o sindicato de su actividad económica.

### **5.2.3. Negocio del cliente**

#### **c) Uso de los Créditos**

El destino principal que las clientas otorgan a los préstamos de esta institución es la inversión de capital para el funcionamiento de su negocio. Esta inversión se traduce en la compra de materia prima en el caso de las actividades productivas y de servicios, y en la compra de productos para la venta en el caso de las actividades comerciales. La inversión de capital no sólo eleva los stocks de inventarios de actividades económicas ejecutadas por las clientas, también permite la diversificación de ingresos por venta de nuevos productos y el inicio de nuevas actividades generadoras de ingresos. De los negocios que realizan las clientas se evidenció que:

- Las clientas invierten los créditos en inventarios que les permiten contar con la disponibilidad de materiales e insumos lo suficientemente adecuado como para cumplir los ciclos productivos sin paros, por tanto, realizan las tareas en un menor tiempo que cuando tenían inventarios incompletos y, elevan los ingresos de sus actividades realizadas.
- Las clientas, con el acceso al crédito poseen la opción de regatear a sus proveedores por un menor precio por el pago al contado disminuyendo así sus costos de inversión, estas clientas son las que compran sus productos al día.

Cuando las clientas han accedido a préstamos de mayor magnitud, se evidencia otros destinos principales vinculados tanto para el negocio como al hogar. En el caso del negocio, se realizan inversiones en activos productivos y muebles. La inversión en activos productivos se traduce en la compra de maquinarias y herramientas de trabajo y la inversión de muebles la compra de estantes, aparadores mesas y sillas para el funcionamiento del negocio y atención al público. En el caso del hogar, se realizan inversiones en vivienda y bienes de consumo. La inversión en vivienda se traduce en el financiamiento de obra de construcción o un anticrético, la adquisición de un terreno y la realización de obras de ampliación y refacción de la vivienda. Por otra parte, la inversión en bienes de consumo se traduce en la compra de aparatos electrónicos tales como televisor y equipos de sonido y en la compra de artículos de línea blanca tales como cocina y refrigeradores.

#### **d) Uso de los ahorros promovidos por estas instituciones**

En cuanto la utilización de los ahorros que las clientas acumulan gracias a su participación en el programa de estas instituciones, se tiene los siguientes resultados:

- Cuando los ahorros acumulados son elevados, se invierte en el negocio, en vivienda o en bienes de consumo para el hogar, por otra parte continúan con el incremento de su ahorro.
- Cuando los ahorros acumulados no son muy elevados son destinados a financiar gastos para el hogar, principalmente, compra de ropa o gastos de entretenimiento como viajes y paseos, etc.

## **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.1. CONCLUSIONES**

En conclusión, la coyuntura económica afecta a las personas de escasos recursos ya que estas personas no cuentan con un empleo seguro o algo que pueda sustentar a sus familias. Por ello se tiene algunas pruebas de que en los últimos años las microfinanzas se constituyen en un instrumento eficaz de desarrollo que contribuye a la superación de la pobreza. Las microfinanzas ofrecen, además, una herramienta para el acceso de poblaciones pobres a diversos tipos de servicios financieros.

En este programa de microcrédito como es la banca Comunal a través de los grupos solidarios permite confiar en los distintos miembros del grupo, este sistema basado en la confianza como estímulo para el desarrollo de estas personas, ha dado resultado como motor generador de riqueza, además ha demostrado que existen medios más eficientes para disminuir la pobreza. Mencionar que aun cuando el microcrédito está dirigido a aquellas personas de menores recursos, no es un instrumento eficaz para ayudar a los más pobres entre los pobres, ya que requiere de ciertas capacidades mínimas para poder emprender una actividad.

El microcrédito ayuda a que el papel de la mujer se revalorice en el seno familiar además de contribuir a que la mujer se enorgullezca de sí misma y desarrolle su autoestima. También es muy importante el ahorro que estas personas captan, ya que les permiten crear activos y manejar los riesgos.

Sobre la importancia del ahorro para las clientes se llega a la conclusión se valora la posibilidad de ahorrar por varias razones, entre ellas:

- Oportunidades de inversión inesperadas como la compra de bienes necesarios para el desarrollo del negocio, cuando sus precios son bajos.
- Inversiones a largo plazo como comprar tierras, necesidades del negocio como herramienta, maquinaria o vehículos.
- Obligaciones sociales y religiosas como matrimonios.
- Manejar los flujos irregulares de ingresos, especialmente aquellos micro emprendedores dedicados a los negocios estacionales.

Por otra parte, el microcrédito impulsa a las clientas a tomar el rol de emprendedoras, es el canal por el cual se transmite el desenvolvimiento económico, la herramienta que permite la innovación, es decir, que con las capacitaciones las socias adquieren mayores conocimientos y asumen riesgos al implementar nuevas ideas en sus negocios.

En la medida que las clientes van teniendo éxito en su emprendimiento logran poseer un mayor poder adquisitivo, por tanto aumenta la demanda de bienes y servicios por parte de un sector económico que anteriormente se encontraba excluido, ampliándose el mercado. Esta forma de crédito como son los bancos Comunales traslada la frontera de posibilidades de producción y expande las capacidades productivas al introducir nuevos agentes en la economía.

En definitiva, la Banca Comunal no es la solución al problema de la pobreza sino a un aspecto importante de la misma, no poseer financiamiento adecuado, paralelamente colabora en una tarea también importante como es educar a las personas en los valores del trabajo, la honestidad y la responsabilidad. El brindar la posibilidad de acceder al crédito a aquellas personas que están marginadas del sistema bancario. Hoy los programas de

microcrédito lideran una cruzada internacional para romper con el círculo vicioso de la pobreza.

## **6.2. RECOMENDACIONES**

El mayor desafío para este tipo de instituciones es llegar a la mayor cantidad de personas de escasos recursos, es preciso que haya un esfuerzo permanente y proactivo:

- Se recomienda a las instituciones micro financieras incrementar sus productos que ofrecen al segmento de menores ingresos y de esta manera manejar tipos de intereses mucho más beneficiosos en el sector.
- Se recomienda desarrollar una relación de apoyo y no de coerción con los clientes problemáticos y morosos, el cliente deberá ser apoyado en vez de ser expulsado del programa.
- Se recomienda que cuando ocurre una crisis aguda o una emergencia, los clientes deberían ser capaces de salir del sistema rígido de pagos cíclicos del préstamo de empresa a uno con programa de pagos más flexible.
- Se recomienda la creación de un microcrédito estacional, es decir, de acuerdo a su actividad económica de la cliente, tener mayor accesibilidad en un determinado tiempo. Este tiempo es donde su negocio necesita mayor inversión.
- Una serie de otros productos, tales como préstamos de emergencia y seguro, pueden ayudar a las clientes a hacer frente a situaciones de



emergencia, poder efectuar un consumo permanente y generalmente reducir el riesgo y la vulnerabilidad.

Se debe dar a las microfinanzas una mayor importancia en todas las estrategias que procuran integrar una serie de metodologías para combatir la pobreza. Este trabajo es un llamado a la comunidad microfinanciera para que aplique su experiencia y explore el potencial de las microfinanzas en todas sus formas para lograr mayor y mejor impacto en la vida de las personas con escasos recursos y al empoderamiento de sus clientes.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- 4i, F. (2000). *Organización de Bancos Comunales*.
- ABC, D. (01 de 11 de 2017). *DEFINICION ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/social/poblacion-activa.php>
- Arce, J. L. (2007). *El Sector de las microfinanzas en Costa Rica*. San Juan.
- DEFINICION.DE.* (s.f.). Obtenido de *DEFINICION.DE*: <https://definicion.de/?s=fuerza+laboral>
- Diccionario de Economía y Empresa.* (2011).
- Diccionario Español Oxford.* (2012).
- EUMED.LIBROS.* (s.f.). Obtenido de *EUMED.LIBROS*: <http://www.eumed.net/libros.htm>
- Fernandez, O. B. (2006). *Las microfinanzas instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamerica*. Pontificia de Salamanca.
- FINRURAL. (2013, 2016, 2017). *Boletín de Desempeño Social de las IFD*. La Paz.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y Pobreza*. New York.
- PROMUJER. (s.f.). *Compartiendo experiencias de Financiamiento de Desarrollo*. Bolivia.
- Rodriguez, M. L. (2014). *Micro créditos solidarios en bancos comunales*. La Paz.
- Sampieri, R. H. (2003). *Metodología de la Investigación*. México: Mc GRAW-HILL.
- Sanson, M. R. (s.f.). *La explosión de lo local*. Obtenido de *La explosión de lo local*: <http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota>
- UNIFEM. (s.f.). *Perfil de Género de la Economía del Istmo Centroamericano*. UNIFEM.
- Valvidia, M. (s.f.). *Análisis para el Desarrollo (GRADE)*. Peru.
- Vega, C. G. (2007). *Microfinanzas y Pobreza*. República Dominicana.

