Ser 133

Tesis E 2008 C33

# UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES ESCUELA DE ECONOMÍA



## IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL INGRESO DEL HOGAR DEL MICROEMPRESARIO: UN ESTUDIO DE CASO DE LOS CLIENTES DE BANCRECER



Tutor: Luisa Mariana Pulido

Autores: Marianne Caballero

David Da Silva

#### **DEDICATORIA**

Dedico esta investigación a Dios, a miss Padres, Hermanos y Amigos quienes han estado a mi lado desde el principio David

A mi papá, mi héroe...

Marianne

#### **AGRADECIMIENTOS**

A los trabajadores de BanCrecer, en especial a Luisa Mariana Pulido y Raiza Fernández, quienes ocupados en otorgarle una oportunidad de crecimiento a los hogares venezolanos, tomaron un momento para otorgársela a dos estudiantes.

A la Universidad Católica Andrés Bello, en especial a la Escuela de Economía y profesores, quienes nos han permitido llegar hasta aquí.

A nuestros familiares y amigos por su apoyo incondicional.

A todos,

Muchísimas Gracias

### ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS3
INTRODUCCIÓN
CAPÍTULO I
1. LAS MICROFINANZAS
2. LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
2.1 Instituciones microfinancieras vs. Instituciones financieras tradicionales 13
2.2 Tipos de Instituciones Microfinancieras
3. LOS MICROCRÉDITOS
3.1 El papel del microcrédito
3.2 Metodología de préstamo
3.3 Características del microcrédito
3.4 Tecnología de préstamo
4. LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA24
5. LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA27
5.1 Estudios sobre el impacto del microcrédito en Venezuela
5.2 Marco legal 29
5.3 Principales instituciones microfinancieras en Venezuela31
5.4 Estadísticas de Microcrédito en Venezuela
5.5 Banco de Desarrollo BanCrecer
CAPÍTULO II
Ingreso y Pobreza en los Hogares de Venezuela
2. Medición de Pobreza en Venezuela42
2.1 Línea de pobreza por Ingreso
2.2 Método Necesidades Básica Insatisfechas
3. Índices de Pobreza
3.1 Índice de pobreza según Ingreso

	3.2	Índice de Pobreza según Necesidades Básicas Insatisfechas	. 46
3.	Distr	ribución del ingreso en Venezuela	.48
CAP	ITULO	O III	.51
		ALUACIÓN DE IMPACTO DE UNA INTERVENCION	
М	ICROF	INANCIERA	.51
	1.1 Enf	foque AIMS-SEEP a la evaluación de impacto	. 53
		oceso de elaboración de las herramientas AIMS-SEEP	
2.		HOGAR COMO UNIDAD DE ANÁLISIS	
3.	MO	DELO DE LA CARTERA ECONÓMICA DEL HOGAR	. 57
4.	ESQ	UEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN IMPACTO.	. 64
5.	IMP	LICACIONES PARA EL ESTUDIO	. 67
		) IV	
1.	55 69	rodología	
	1.1	Diseño de la investigación	
	1.2	Selección del instrumento para la recolección de información	
	1.3	Criterios de selección de la muestra y grupo de control	
	1.4	Localización de la muestra	
	1.5	Trabajo de campo	
	1.6	Análisis de la información	
2.		ESENTACIÓN DE RESULTADOS	
	2.1	Ingreso del hogar	
	2.2	Ingreso individual	
	2.2.		
	2.2.		
	2.3	Características de las muestras	
	2.4	Características de los clientes encuestados	
	2.4.		
	2.4.		
	2.5	Tasa de dependencia	
	2.5	1 TD vs. Ingreso del hogar	85

3.	ANÁLISIS DE RESULTADOS	38
CONC	CLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
BIBLI	IOGRAFÍA	99
ANEX	KOS1	06

#### INTRODUCCIÓN

En el año 2006 Muhammad Yunus y el Grameen Bank ganaron el Premio Nobel de la Paz por "sus esfuerzos para crear desarrollo económico y social desde abajo". Este acontecimiento puede entenderse como el reconocimiento a dos argumentos que han cobrado importancia en los últimos tiempos: primero, que para lograr la paz es fundamental superar la pobreza en el mundo, y segundo, que los microcréditos han probado ser un medio poderoso para superar la pobreza.

La experiencia internacional ha demostrado que la microfinanzas son capaces de ayudar a las personas en situación de pobreza a aumentar sus ingresos, construir negocios viables y reducir su vulnerabilidad a shocks externos.

Según MkNelly y Dunford (1999) los clientes de Freedom from Hunger, en Ghana, habían aumentado sus ingresos en USD 36 mientras que los no clientes en USD 17. En un estudio de los mismos autores (1998) se estableció que dos tercios de los clientes de CRECER (Bolivia) aumentaron sus ingresos después de unirse al programa mientras que el 86% de los clientes dijeron que sus ahorros habían aumentado. En Indonesia, prestatarios del Bank Rakyat presentaron un aumento en sus ingresos de 12,9% siendo esto superior al 3% de aumento que percibió el grupo de control (Remenyi y Quinones, 2000). Un estudio sobre la institución microfinanciera SHARE en India concluyó que tres cuartos de los clientes que participaban en el programa por períodos más largos percibieron mejoras

significativas en su bienestar económico, medido en fuentes de ingreso, propiedad de activos productivos, condiciones de vivienda y tasa de dependencia del hogar (
Simanowitz 2002). América

En una región donde los niveles de pobreza presentan altos índices como lo es América Latina, sería predecible que las instituciones microfinancieras se reprodujeran a un ritmo acelerado.

Según Navajas y Tejerina (2005) las instituciones microfinancieras han experimentado grandes avances en el tema de las microfinanzas, desde los años ochenta el número de clientes han aumentado considerablemente, por lo que América Latina se ha convertido en la región con mayor crecimiento en este sector. Según estimaciones de los mismos autores, los servicios financieros están ahora a disponibilidad de cerca de seis (6) millones de hogares de bajos ingresos en América Latina y el Caribe. Según el informe del estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2007, a finales del año 2006, 3.316 instituciones de microcrédito a nivel mundial han reportado servicios a 133.030.913 clientes, de los cuales 92.922.574 clientes estaban entre los más pobres cuando adquirieron su primer préstamo. Para finales del 2007 había un total de 579 instituciones microfinancieras en América Latina y el Caribe.

En Venezuela para el año 2007 el 28,52% de la población estaba bajo la línea de pobreza. A pesar de que esta cifra es una mejora con respecto a los niveles de pobreza de hace diez años, la volatilidad típica de los niveles de pobreza en el país nos hacen pensar que esta mejora puede no durar, por esa razón, el estudio de las

nuevas herramientas que se han desarrollado a nivel mundial para la lucha contra la pobreza es de especial interés para nuestro país.

La metodología crediticia generalmente llamada "microcréditos" comenzó a utilizarse en el país a finales de los ochenta con la Fundación Eugenio Mendoza, más adelante se unieron dos organizaciones no gubernamentales (el Grupo Social CESAP y la Fundación de La Vivienda Popular), a finales de los noventa estas tres organizaciones se unieron para dar origen a la primera institución microfinanciera privada, Bangente. Sin embargo no han sido muchos los estudios que se han hecho sobre el tema, particularmente el área de estudio destinada al análisis de impacto del microcrédito en el nivel de vida del microempresario ha sido muy descuidada.

El presente trabajo tiene como objetivo principal comprobar que el acceso a microcréditos otorgados por la institución BanCrecer tiene un impacto positivo en los ingresos del hogar del microempresario. Como objetivo secundario se persigue lograr un sistema de evaluación del impacto del microcrédito en el nivel de ingreso del hogar del microempresario, que cumpla con los requerimientos de tiempo, costo y simplicidad necesarios para que se convierta en una herramienta útil para las instituciones microfinancieras. Por otro lado se espera también el aportar un marco

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Del inglés "empowerment": el proceso de aumentar la capacidad de individuos o grupos para tomar decisiones y transformar esas decisiones en acciones y resultados deseados (www.worldbank.org)

de referencia para futuros estudios de evaluación de impacto los cuales podrían aumentar su rango de análisis y de recolección de data.

Para lograr los objetivos mencionados el estudio se basa en la realización de una misma encuesta a dos grupos de treinta y cinco (35) personas cada uno: un primer grupo conformado por personas que han recibido créditos de BanCrecer y un segundo grupo conformado por microempresarios que no se sirven de un microcrédito, este último grupo es utilizado como grupo de control.

El presente estudio contempla tres capítulos conducentes a enmarcar los conceptos básicos necesarios para la comprensión del tema: el primero es dedicado al tema específico de las microfinanzas; el segundo capítulo contempla una descripción de la evolución y estado actual del ingreso y composición del hogar venezolano; el tercer capítulo expone los conceptos que enmarcan el análisis de una evaluación de impacto del microcrédito. Seguidamente, el cuarto capítulo está destinado a describir el marco metodológico utilizado en el estudio, así como también presentar los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta mencionada, para luego concluir con el análisis de dichos resultados. Por último se exponen las conclusiones y recomendaciones del presente estudio.

En el primer capítulo se tratan los temas propios a las microfinanzas. Se procede a conceptualizar las microfinanzas así como también las instituciones microfinancieras mencionando sus características más resaltantes. Luego se procede a mencionar los conceptos relacionados específicamente a los microcréditos. Finalmente se hace una descripción del papel de los microcréditos en América Latina.

En el segundo capítulo se describen las condiciones sociodemográficas del hogar venezolano en los últimos años, además se describirá la evolución del ingreso familiar en Venezuela, así como también sus determinantes.

El tercer capítulo hace expone los aspectos teóricos relevantes a la evaluación de impacto, en este se explica el enfoque AIMS-SEEP (Assessing the Impacto of Microfinance Services - Small Enterprise Education and Promotion) a la evaluación de impacto. Posteriormente se explica la importancia del hogar como unidad de análisis, mas adelante se describe el modelo de la cartera económica del hogar y finalmente se describe la esquematización del estudio de evaluación de impacto.

Seguidamente se describe la metodología empleada, donde se explica el diseño de investigación, cómo se llevó cabo la selección de instrumento para la recolección de información, los criterios de la selección de la muestra, cómo se llevó a cabo el trabajo de campo y la manera en que se procesó los datos obtenidos de la aplicación de encuestas.

Por último, se presentan los resultados obtenidos y su respectivo análisis, donde se evalúa el nivel de impacto del microcrédito en el ingreso familiar del microempresario cliente de BanCrecer, comparando con aquellos microempresarios no clientes que no hayan recibido ningún tipo de microcrédito.

#### CAPÍTULO I

#### 1. LAS MICROFINANZAS

Según Ocando, Añez, Gamboa y Pérez (2007) las microfinanzas hacen referencia a los servicios financieros en pequeña escala, como servicios de crédito o ahorro. Para Berger (2002) las microfinanzas son servicios financieros (créditos, depósitos, seguros y otros) para microempresas. Una definición más desarrollada la brinda José Puente en el foro mexicano de microfinanzas donde señala que es aquella operación financiera ofrecida al empresario -en condiciones de pobreza- propietario de una microempresa, siendo éste la unidad económica familiar con actividad productiva, sea esta de transformación, prestación de servicios o comercial. Por lo tanto la fuente de repago de toda obligación crediticia está en las ventas o ingresos generados por su actividad. Puente recalca el componente implícito de desarrollo o la oportunidad de desarrollo de la "unidad económica productiva", por su capacidad de beneficiar a la familia que la compone (mayores niveles de alimentación, educación, salud, etc.) con la perspectiva de ir incrementando paulatinamente su riqueza.

#### 2. LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Las instituciones microfinancieras son aquellos entes que prestan servicios financieros en pequeña escala a personas de bajos ingresos, como Cooperativas de crédito, Organizaciones no gubernamentales (ONG's), Bancos de Desarrollo, etc.

### 2.1 Instituciones microfinancieras vs. Instituciones financieras tradicionales

Las características que diferencian una institución microfinanciera de una institución financiera tradicional se presentan a continuación:

Cuadro 1. Instituciones Financieras Tradicionales (IFT) vs. Instituciones Financieras Microfinancieras (IMF)

	IFT	IMF
Metodología Crediticia	<ul> <li>Basadas en Garantías</li> <li>Mayor Documentación</li> <li>Menor coeficiente de mano de obra</li> <li>El servicio de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anualmente.</li> </ul>	<ul> <li>Basado en la Reputación</li> <li>Menor documentación</li> <li>Mayor coeficiente de mano de obra</li> <li>El servicio/pago de los préstamos suele atenderse con pagos semanales o bimensuales.</li> </ul>
Cartera de Préstamos	<ul> <li>Menor cantidad de prestamos</li> <li>Préstamos de mayor cuantía</li> <li>Préstamos Garantizados</li> <li>Plazo más largo de vencimiento</li> <li>Morosidad más estable.</li> </ul>	<ul> <li>Más prestamos</li> <li>Préstamos de menor tamaño</li> <li>No garantizados</li> <li>Plazo mas corto de vencimiento</li> <li>Morosidad más volátil</li> </ul>

Fuente: Marguerite Berger (2000) "Las Microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes"

#### 2.2 Tipos de Instituciones Microfinancieras

Según Taborga y Lucano (1998) existen varios tipos de instituciones microfinancieras, entre los cuales están:

#### Instituciones financieras convencionales

Son sociedades por acciones y cooperativas que han decidido penetrar el mercado de las microempresas, pero sin abandonar sus nichos tradicionales de intervención. Estas instituciones se caracterizan por abordar diferentes segmentos de mercado y no estar concentrados en la cartera de microcrédito, por tal razón el porcentaje de la cartera ligada a dicho segmento de estas instituciones no supera el 10%.

#### Instituciones financieras especializadas

Son aquellas instituciones que se encuentran reguladas, generalmente sociedades anónimas, que tienen como principal objetivo el atender a las pequeñas empresas y/o pequeños empresarios. Por tal razón, la totalidad de activos de estas instituciones activos están concentrados en este segmento.

#### Organizaciones No Gubernamentales Crediticias

Son instituciones que poseen una base jurídica de asociación sin fines de lucro o de fundación que se dedican principalmente a financiar a las microempresas. También realizan actividades de asesoría técnica y capacitación a los microempresarios.

#### - Organizaciones No Gubernamentales Generalista

Estas instituciones se diferencian de las crediticias, en que no sólo proveen servicios de concesión de créditos, sino también proveen una amplia gama de servicios de desarrollo empresarial y de apoyo social.

En resumen, las características de las diferentes instituciones microfinancieras son las siguientes:

Cuadro 2. Características de los diferentes tipos de Instituciones Microfinancieras

	Instituciones Financieras Convencionales	Instituciones Financieras Especializadas	ONGs Crediticias	ONGs Generalista
Forma Jurídica	Bancos, Financieras, Cooperativas y Mutuales	Bancos y Financieras	Asociaciones sin fines de lucro y Fundaciones	Asociaciones sin fines de lucro y Fundaciones
Clientela	Diversos segmentos, la microempresa tiene poca prioridad	Pequeñas empresas o microempresas	Microempresa	Microempresa
Instrumentos Crediticios	Diversos para cada segmento del mercado. En general crédito individual	Grupo Solidario Crédito Individual	Grupo Solidario Crédito individual Banco comunal	Grupo Solidario Crédito individual Banco comuna
Instrumentos Pasivos y Patrimonio	Acciones Bonos-Bolsa Líneas de Redescuento Certificados- Ahorro	Acciones Bono-Bolsa Líneas de Redescuento Certificados- Ahorro	Préstamos Garantías	Préstamos Garantías

	Instituciones Financieras Convencionales	Instituciones Financieras Especializadas	ONGs Crediticias	ONGs Generalista
	Crédito	Crédito		
Estrategia	Penetración a nuevos mercados, Imagen y Filantropía	Impacto Social Rentabilidad	Impacto social Generación e márgenes de Graduación	Impacto social Autosuficiencia Financiera

Fuente: Miguel Taborga y Fernando Lucano (1998) "Tipologia de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe"

#### 3. LOS MICROCRÉDITOS

Como se mencionó anteriormente, las instituciones microfinancieras prestan múltiples servicios financieros especializados a pequeños empresarios. Para los fines del presente estudio nos concentraremos en los servicios de concesión de créditos.

#### 3.1 El papel del microcrédito

Existe actualmente una discusión interesante entre los teóricos y oferentes de microcréditos sobre el rol que debería de jugar el microcrédito dentro de la sociedad y por lo tanto sobre los objetivos que deberían de perseguir la oferta de microcréditos.

Para Velásquez (2007) existen dos grandes orientaciones en cuanto a los objetivos del microcrédito: a) El microcrédito como un negocio cuyo principal

objetivo no es mitigar o disminuir la pobreza, sino generar utilidades al inversionista; b) El microcrédito como herramienta para combatir la pobreza.

Los defensores de la segunda orientación creen que el microcrédito debe ser dirigido a los más pobres entre los pobres, para que puedan realizar actividades productivas y generar una fuente regular de dinero. Las transcripciones de la Conferencia Internacional sobre Microcréditos (Washington D.C. 2 de febrero de 1997) resumen esta orientación adecuadamente:

"Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias".

Entre los defensores de esta orientación encontramos a La Calle (2002) quien opina que los microcréditos son instrumentos para el desarrollo y para la reducción de la pobreza en el mundo, facilitándole dinero en condiciones muy favorables a pequeños emprendedores de los sectores más desfavorecidos, así como también al célebre Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen en Bangladesh. Yunus siempre ha considerado al microcrédito como una herramienta para combatir la pobreza, como muy bien lo expresa en su libro "Hacia un mundo sin pobreza".

Las discusión entre los objetivos que debería de perseguir la oferta de microcréditos -el beneficio económico del oferente o la disminución de los niveles de pobreza de los prestatarios- se genera al momento de contraponer los dos objetivos, sin embargo, existen múltiples experiencias que han demostrado que las instituciones microfinancieras, dadas ciertas condiciones, pueden generar beneficios mientras que a la misma vez disminuyen los niveles de pobreza de sus clientes. Vivanco,

Zambrano y Vera (2002) lo exponen muy claramente en su trabajo: "Es preciso hacer notar que aún cuando las microfinanzas no están dirigidas directamente a solucionar o mitigar la pobreza, bajo ciertas condiciones y dependiendo del alcance de los programas, es posible registrar mejoramiento en los índices de pobreza".

#### 3.2 Metodología de préstamo

Existen diferentes metodologías que las instituciones microfinancieras utilizan al momento de otorgar créditos a sus clientes, estas pueden ser resumidas de la siguiente manera:

- a) Préstamos Individuales: Estos préstamos están destinados a aquellas personas con algún respaldo individual, ya sea personal, bien mueble o inmueble. Estas personas deben tener alguna experiencia en actividades productivas, alguna idea emprendedora para desarrollar la economía y a la vez podrá beneficiar a su familia.
- b) Préstamos a Grupos Solidarios: Estos consisten en financiar a miembros de comunidades pobres, donde los bienes de cada miembro no son suficientes para respaldar y garantizar un préstamo, pero tienen la alternativa de unirse comportándose cada uno como fiador (aval)<sup>3</sup> de otro en forma solidaria para garantizar el préstamo.

<sup>2</sup> Vivanco, Zambrano y Vera (2002), Página 237

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> El *Aval financiero* es la garantía total o parcial de pago prestada por un tercero, que se obliga solidariamente con el deudor, para el caso de que éste no lo realice.

c) Préstamos a Bancos Comunales: Los préstamos están destinados a satisfacer las necesidades de familias emprendedoras en condiciones de pobreza, donde la mayoría se encuentran en el sector informal. El banco comunal está constituido por un grupo de 15 a 50 miembros, éstos son personas dedicadas a actividades productivas de pequeña escala. El financiamiento es de corto plazo y en pequeños préstamos.

Por otro lado es común que las instituciones microfinancieras ofrezcan otros servicios como los siguientes:

Productos Asociados al crédito:

- Capacitación en Servicios de Desarrollo Empresarial
- Asistencia Técnica en Desarrollo Empresarial
- Asesoría en Desarrollo Empresarial

Productos No asociados al crédito: Están orientados a la mejora del impacto del impacto de las microfinanzas, es decir, lograr cambios en la calidad de vida del individuo implementando servicios complementarios en áreas como la educación, salud y nutrición.

#### 3.3 Características del microcrédito

#### a. Monto del préstamo

Un estudio realizado por Marulanda y Otero (2005) indica que a base de una encuesta realizada a 230 instituciones microfinancieras se determinó, que el tamaño promedio del préstamo oscila entre 100 USD Y 600 USD. Las instituciones microfinancieras de América Latina conceden sus préstamos en

montos superiores a 1.600 USD y las ONGs concentran su cartera en préstamos alrededor de 500 USD. Dichos préstamos se conceden a muy corto plazo (un año o períodos inferiores a un año). Las instituciones microfinancieras incrementan el tamaño del monto del crédito si el cliente cumple con sus obligaciones, este tipo de prácticas demuestra la efectividad del crédito y el establecimiento de una relación duradera basada en la confianza entre la institución y su cliente.

#### b. Preferencia de Género

Según Velásquez (2007) el 60% de los usuarios de microcréditos son mujeres. Algunos autores como Berezo (2005) afirman que el crédito dirigido a la mujer tiene mayor impacto en el bienestar de toda la familia, ya que lo primero que hace la mujer es llevar a su(s) hijos(as) a la escuela.

#### c. Tasa de Interés

El alto costo de conceder un préstamo de este tipo conlleva a que las instituciones microfinancieras establezcan tasas de interés que oscilen entre el 20% y 80% anual para cubrirse de cualquier eventualidad que pueda surgir con el beneficiario, tomando en cuenta que el mismo no presenta ninguna garantía o colateral en caso de que no pueda pagar su deuda. Dado que la tasa de interés cobrada por prestamista o usurero es mayor que las cobradas por las instituciones microfinancieras, se puede decir con seguridad que los más pobres no salen perjudicados, además, hay que tomar en cuenta que las ganancias de los microempresarios son mayores que el monto de la tasa de interés que deben pagar.

#### d. Las garantias y el Aval social

Como se dijo en el punto anterior, un individuo pobre no tiene forma de garantizar que devolverá el crédito, ya que no tiene activos físicos que representen la garantía que es exigida por cualquier institución financiera formal. Para solucionar este problema las instituciones microfinancieras han desarrollado diferentes métodos de aval social, entre las cuales están:

- Grupos de garantía o grupo de solidaridad: Son grupos de clientes a los que se va concediendo créditos de forma sucesiva y rotatoria, en función de la recuperación de los préstamos. Este tipo de mecanismo hace que los miembros de los grupos sean los más interesados en que las devoluciones se hagan con regularidad para después acceder al préstamo.
- Aval en pares: este consiste en conceder créditos individuales exigiendo la corresponsabilidad en el pago de una segunda persona.
- Exigencia de un aval testimonial: éste debe ser de gran valor para el prestatario, ejemplo; mobiliario, joyas, animales o bienes agrícolas.
  - Exigencia del juramento de un código de conducta
- Algunas instituciones microfinancieras siguen el modelo del Grameen
   Bank, el cual exige a sus prestatarios cantidades fijas de ahorro obligatorio, cercanas
   al 10% de la cuota del préstamo.
  - e. El fomento de la iniciativa, la confianza, la dignidad y la autoestima

Según La Calle (2002) y Berezo (2005), el microcrédito fomenta la confianza entre el microempresario y la institución microfinanciera y a la vez estimula la autoestima y la autoconfianza de los prestatarios, ya que descubren

que pueden pagar su deuda después de invertir en la actividad que tenía pensado realizar al momento de pedir el préstamo.

#### f. La calidad de la cartera

Se ha comprobado que la tasa de morosidad en las instituciones microfinancieras es mínima. Según Berezo (2005) la tasa de morosidad de estas instituciones en Asia es inferior a 1% y la tasa promedio de las instituciones microfinancieras desarrolladas puede llegar hasta 3%. Hay reportes como en el caso de SHARE en India que indica que la tasa de morosidad es cero.

#### 3.4 Tecnología de préstamo

La tecnología adecuada para el financiamiento a microempresarios debe reunir cuatro aspectos importantes:

- a) Los estados contables para la evaluación de la capacidad de pago de un cliente deben ser lo más simplificados posible y recabar la información acerca de la unidad de negocio familiar y el patrimonio neto de la empresa, sobre todo sobre los activos importantes del mismo. También se evalúa la reputación del cliente, a través de su historial de crédito y la verificación de referencias con vecinos y proveedores.
- b) El microcrédito está basado en el principio de gradación, este principio consiste en que cuando se le otorga un préstamo a un nuevo cliente el mismo será de menor cuantía dentro de su capacidad de pago, de esta manera se pone a prueba su predisposición a devolverlos y se va incrementando el

tamaño de los nuevos préstamos a medida que el cliente cumpla con sus obligaciones con la institución. De esta manera se va creando una relación a largo plazo entre el prestamista y el cliente, así el último podrá obtener más préstamos de mayor tamaño. Una de las políticas de las instituciones microfinancieras cuando reciben a un nuevo cliente es hacerle saber la poca tolerancia con la morosidad y resaltar los beneficios que pueden tener si cumple con sus obligaciones con puntualidad.

- c) Las operaciones de las instituciones microfinancieras son descentralizadas, es decir, las decisiones son tomadas por comités de crédito, integrados por oficiales de crédito y gerentes de sucursal. Hay que tener claro que esto se aplica a microcréditos individuales y no a créditos para grupos organizados, ya que los miembros del grupo garantizan el préstamo mancomunadamente con los demás y las instituciones microfinancieras cuentan con la presión del grupo como medio para garantizar el pago. Factores como la puntualidad, la fiabilidad de los sistemas de información, eficaces sistemas de seguimiento de los créditos que se otorgan y la verificación periódica del sistema de control interno con sus auditorias respectivas, podrán hacer de la gestión de las instituciones microfinancieras más eficiente y permitir gestionar cartera de préstamos sin garantías y mayor cuantía a clientes del sector informal con bajas tasas de morosidad.
- d) La promoción de una competencia sana entre las instituciones microfinancieras es vital, ya que se evita que se relajen las políticas de crédito

en busca de mayor participación del mercado. Una competencia no sana donde las instituciones microfinancieras realizan acciones para robar clientes harán que caigan en niveles de morosidad generalizados.

#### 4. LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA

En Latinoamérica se ha hecho una serie de investigaciones con el fin de medir el impacto que ha tenido las microfinanzas, específicamente los microcréditos, en el nivel de vida de los microempresarios y sus familias. Países como Chile, Brasil, México, Bolivia, Guatemala, entre otros, se han dedicado a estudiar al microcrédito y su impacto en la economía.

En algunos países de Latinoamérica el uso de los microcréditos es relativamente nuevo. De acuerdo a los estudios realizados en esos países, el microcrédito ha tenido un impacto positivo sobre aquellos microempresarios que han solicitado este tipo de crédito. A continuación se describirá algunos estudios realizados para medir el impacto de los microcréditos:

En Chile se realizó un estudio del impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos en la II región del país. Este trabajo consistió en medir el impacto en los microempresarios y en sus hogares, para ello se utilizó una muestra constituida por clientes de la institución financiera *Bandesarrollo microcrédito*, la herramienta utilizada para medir el impacto fue una encuesta. Los resultados de este estudio arrojaron que los microcréditos obtenidos no contribuyeron a elevar el nivel de ingresos ni ayudaron a pasar a otro estándar de vida, pero si contribuyó a

mantener el negocio, por lo que Romani (2002) concluye que los microcréditos son una herramienta de subsistencia de los negocios de los microempresarios.

Aroca (2002) realizó un estudio de los programas de microcrédito en Brasil y en Chile. El objetivo de su trabajo fue medir el impacto de estos programas sobre los usuarios y la economía. Este estudio se basó en varias etapas; primero, se procedió a elaborar encuestas abiertas a las instituciones financieras para tener conocimiento del procedimiento utilizado para otorgar microcréditos por parte de estas instituciones; segundo, se diseñó un segundo cuestionario para microempresarios clientes de las instituciones; tercero, para poder comparar el efecto de un microcrédito sobre los ingresos de los microempresarios se creó un grupo de control, donde se utilizó la encuesta chilena CASEN y la brasileña PNAD, las cuales permitieron comparar los ingresos promedios de los microempresarios que pidieron un microcrédito con dos grupos de control: uno de trabajadores asalariados y otro de empleadores y trabajadores por cuenta propia. Durante el estudio se decidió usar el grupo de control conformado por empleadores y trabajadores por cuenta propia, ya que el primer grupo presentaba el problema de que algunos clientes lograban incrementar sus ingresos por otros medios y no por el uso de los microcréditos. La muestra conformada por empleadores y trabajadores por cuenta propia era más significativa en Brasil. Como resultados se obtuvo que el impacto de los microcréditos es considerable y estadísticamente significativo en el ingreso de los microempresarios en Brasil.

Otro estudio relacionado con el impacto del microcrédito se llevó a cabo en México por Cabezas (2004), aquí se analizó el impacto en las familias pobres del estado de Colima, donde se presentaron resultados alentadores ya que se pudo generar mayores ingresos y mayores niveles de empleo.

Guatemala también ha hecho un estudio sobre los impactos de los microcréditos en los ingresos, en este caso se estudió el caso de Friendship Bridge (Puente de Amistad) el cual ofrece un servicio de microcréditos integrado. Puente de Amistad ofrece el microcrédito utilizando el modelo de grupo solidario con una garantía de subgrupo similar a la del banco Grameen. Este programa solo realiza préstamos a mujeres, pero también ofrece servicios no financieros como oportunidades de estudio para mujeres y becas para educación de sus hijos. Mediante encuestas realizadas se pudo observar un impacto positivo en el nivel de ingresos, a pesar de que no se observó un aumento sustancial de dichos ingresos o de sus ahorros se pudo concluir que este programa permite a sus clientes gastar para manejar las emergencias relacionadas con sucesos de la vida o condiciones del mercado. En este estudio hay que resaltar el impacto positivo del programa que originó cambios significativos en las condiciones de vivienda. Newton (2005).

El impacto de los microcréditos en el nivel de ingreso de las familias en Costa Rica también ha sido significativo, según un boletín de prensa más de cien mil personas se han vistos beneficiadas por los microcréditos otorgado por instituciones afiliadas a Red de Organizaciones para las Microempresas (REDCOM). Estas microempresas están compuestas por familias que intentan salir de la pobreza mediante proyectos para el desarrollo de distintas actividades económicas.

En términos generales, el impacto de los distintos programas de microcrédito adoptados por algunos países de Latinoamérica ha sido positivo, ya que ha

influenciado mucho en los ingresos de los microempresarios y en sus hogares, ha creado oportunidades para comenzar proyectos nuevos, ha permitido acceso al crédito a las personas de bajos ingresos, etc.

#### 5. LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA

En Venezuela el desarrollo de los microcréditos es relativamente reciente. De hecho la realización de políticas públicas orientadas al sector informal se inició a partir de los años 80. Durante esta década los principales indicadores sociales y económicos del país se deterioraron, producto de una terrible situación económica causada principalmente por bajos precios del petróleo y una sucesión de políticas económicas desafortunadas. Fue en este período cuando los organismos internacionales comenzaron a destinar recursos para la realización de programas sociales.

Las primeras experiencias exitosas de microfinanzas en el mundo son el Grameen Bank en Bangladesh y BancoSol en Bolivia. Venezuela empieza su recorrido de este tema con tres organizaciones no gubernamentales (ONG's): La Fundación Eugenio Mendoza en 1987, CESAP y la Fundación de La Vivienda Popular. La unión de estas tres organizaciones dio vida a la primera institución microfinanciera privada en Venezuela: Bangente. Esta institución empieza a funcionar en febrero de 1999 con capital privado e internacional.

Otros ejemplos de la incursión pública en el sector microfinanciero son el Banco del Pueblo Soberano y Banco de la Mujer, las cuales inician actividades en octubre de 1999 y octubre de 2001 respectivamente.

#### 5.1 Estudios sobre el impacto del microcrédito en Venezuela

Los estudios sobre el impacto del microcrédito en Venezuela no han sido cuantiosos. Sin embargo, podemos mencionar el estudio realizado por el Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres (PRODECOP) (2006).

Este estudio se basó tanto en investigación documental como trabajo de campo, y documentó resultados positivos, indicando que los microcréditos ayudan al fortalecimiento de los activos humanos, sociales, financieros y activos físicos de las familias. Para PRODECOP el microcrédito no sólo mejora la situación financiera de la mujer sino su posición en la familia y la sociedad, su autoestima y su poder de decisión. PRODECOP es un proyecto financiado por el Fondo Internacional de desarrollo agrícola (FIDA), por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y por aportes del gobierno. Entre sus componentes está la capacitación para el desarrollo y participación de los ciudadanos, servicios financieros y un sistema financiero rural. La población objetivo de PRODECOP presenta las siguientes características: los ingresos familiares anuales están por debajo de la línea de pobreza, presentan de ingresos familiares provenientes de actividades agropecuarias, se encuentran en municipios y parroquias con alta densidad de comunidades rurales pobres que presentan infraestructura mínima de mercados y carreteras.

Para la evaluación PRODECOP realizó una encuesta en el año 2000 a los usuarios beneficiados por el microcrédito y dos años más tarde se realizó otra encuesta. Uno de los indicadores que se usó para medir el impacto del microcrédito en la pobreza fue el nivel de ingresos de la familia. Según los estudios realizados en el estado Táchira se encontró que en el municipio Lobatera el ingreso medio de las familias creció en 204,8% al igual que otros municipios del estado donde también hubo un incremento en sus ingresos. Para los encuestados el hecho de que su nivel de ingresos aumentara se debió principalmente a la capacitación y acceso al crédito que recibieron por parte de PRODECOP, ya que les enseñaron entre, otras cosas, técnicas para conformar negocios, para trabajar la tierra, por medio del programa de capacitación para el desarrollo y la participación ciudadana (CDPC) dirigido por PRODECOP. En general PRODECOP tuvo un impacto positivo reflejado en la organización de los beneficiarios, en el establecimiento de una cooperativa para promover las cajas rurales para financiar actividades productivas, en las mejoras en la vivienda, etc., siendo todas estas actividades factores determinantes en el aumento del nivel de ingresos de las familias.

#### 5.2 Marco legal

Inspirado en la experiencia exitosa que han tenido los países de América

Latina, el gobierno nacional ha mostrado un interés por el tema de los microcréditos.

Este interés se ha materializado en las acciones llevadas a cabo en el marco legal

como la elaboración y aprobación de la "Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero". Esta ley tiene como principal objeto:

"...crear, estimular, promocionar y desarrollar el sistema microfinanciero, para atender la economía popular y alternativa, a los fines de su incorporación a la dinámica del desarrollo económico y social " <sup>5</sup>

Además, a través de la "Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras" se exige a los bancos privados y otras instituciones financieras que destinen hasta un 3% del total de su cartera de préstamos a los microcréditos.

La ley mencionada presenta los siguientes conceptos:

- a) Sistema microfinanciero: Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promocionen, intermedien o financie tanto a personas naturales; sean autoempleadas, desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresa, en áreas rurales y urbanas.
- b) Microempresario: Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de una persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez trabajadores (as) o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil unidades tributarias.

<sup>4</sup> Ley publicada en Gaceta Oficial N°37.164 del 22 de marzo de 2001.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Artículo N° 1 de la "Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero"

- c) Servicios financieros: productos e instrumentos financieros prestados por los entes u organizaciones públicos o privados para facilitar y promover el desarrollo de los usuarios del sistema microfinanciero.
- d) Servicios no financieros: programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros, prestados por entes u organizaciones públicos o privados a los usuarios del sistema microfinanciero.
- e) Microcrédito: crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

#### 5.3 Principales instituciones microfinancieras en Venezuela

El gobierno venezolano crea el Ministerio del Poder Popular para la Economía Popular (MINEP) en septiembre de 2004 – hoy en día se conoce como el Ministerio del Poder Popular para la Economía Comunal (MINEC) – siendo su misión principal la de coordinar y planificar las políticas dirigidas al surgimiento de emprendedores y contribuir a la construcción de microempresas, cooperativas y unidades de producción autosustentable. Asimismo, busca fortalecer la política microfinanciera, orientando la entrega de microcréditos de forma coordinada con los entes adscritos al MINEC.

Entre los entes adscritos está el Banco del Pueblo Soberano, Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), Fondo de desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), Instituto Nacional de desarrollo de la pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), Fundación Misión Che Guevara, Fundación Colombeia, y Fondo para el Desarrollo Endógeno (FONENDOGENO).

Entre las principales Bancas Universales y Comerciales de Venezuela que se dedican a los microcréditos están: Banesco, Mercantil, BBVA Provincial, Venezuela, y Banco Occidental de Descuento.

Entre las bancas de desarrollo en Venezuela, entendiendo ésta como aquella institución que promueve el desarrollo económico y social de los estratos más pobres de una sociedad, están las siguientes: Bancamiga, Banco de Desarrollo Económico y Social (BANDES), Banco Real, Bangente, Banco del Sol, Mibanco y BanCrecer. Además, desde el año 2007 hay 10 Bancos de Desarrollo Microfinanciero que están en proceso de revisión por la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones financieras (SUDEBAN), entre las cuales se encuentran: Banco Prosperar, Banco Integral, Banco Popular de Desarrollo, Banco de Pequeñas y Medianas Industrias (BANPYMI), Medibanco, Banco firme, Bantver, Banco Fuerte, Banvem y Banco de Apoyo Solidario e Inversión Comunitaria.

#### 5.4 Estadísticas de Microcrédito en Venezuela

Según Aristimuño Herrera & Asociados, la cartera de microcréditos para octubre de 2007 finalizó en Bs.F 4.118 (Bs. 4.118.001,00 millones), representando un 4,19% del total de la cartera bruta del sistema. Esta tasa superó ampliamente el porcentaje obligatorio del 3% establecido en la "Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras". El índice de morosidad de los microcréditos fue de 3,95%, siendo mayor a la tasa de morosidad del sistema bancario nacional que se ubicó en 1,28%.

Como se dijo anteriormente la banca universal y comercial venezolana ha tenido un importante papel en las microfinanzas en Venezuela, de acuerdo a un informe publicado por la firma Softline Consultores, los microcréditos de la banca Universal y Comercial en el mes de julio de 2008 crecieron 1,74 puntos porcentuales con respecto al mes anterior y en los últimos doce meses ha crecido 24,72 puntos porcentuales. La participación de estas instituciones en el mercado de microcréditos en el mes de julio de 2008 es 61,31 puntos porcentuales. Durante el 2008 se observa, según la firma, que el crecimiento de los microcréditos fue de 4 puntos porcentuales y que las instituciones financieras Venezuela y Banesco obtuvieron las mayores tasas de crecimiento durante este periodo.

#### 5.5 Banco de Desarrollo BanCrecer

Con la finalidad de determinar el impacto de los microcréditos en los clientes del banco de desarrollo BanCrecer, es necesario conocer un poco sobre esta institución.

BanCrecer es un Banco de Desarrollo que tiene como función proveer servicios financieros a empresarios de los sectores populares, con la finalidad de promover su desarrollo económico y social.

BanCrecer nace el 14 de septiembre de 2006 por una iniciativa de la Fundación Banco de Venezuela/Grupo Santander. La principal razón por la que este grupo decidió crear BanCrecer, fue el hecho de que en el país gran parte de la población venezolana no tienen acceso al sistema bancario nacional. Por tal razón, los objetivos que se plantea BanCrecer son facilitar el acceso al sistema bancario estableciendo una red de oficinas en los sectores populares en todo el país, desarrollar productos y servicios ajustados a las necesidades de este sector y realizar visitas al empresario popular en sus lugares de trabajo. Entre sus proyectos educativos destinados a los microempresarios están el "ABC del Empresario Popular" y Acuerdos de Certificación Académica.

El modelo aplicado por BanCrecer consiste en 4 etapas: a) El Banco se dirige al cliente con Asesores de desarrollo; b) El asesor visita al cliente en su lugar de trabajo donde le ofrece productos en base a las necesidades del cliente, el mismo debe formalizar su solicitud de préstamo, una vez entregado los requisitos el asesor

transmite la información inmediatamente; c) en un plazo de dos días, el asesor deberá comunicarle al cliente la aprobación de su solicitud; d) en la última etapa el cliente deberá abrir su cuenta y firmar el crédito donde recibe la inducción y una tarjeta magnética para que pueda movilizar su cuenta.

Para el año 2007, BanCrecer ha otorgado 17.538 créditos, tiene una cartera liquidada de Bs. 97.015,2 MM (Bs.F. 97 MM), el crédito promedio del banco es de Bs.F 5,5 MM, el impacto familiar es de 87.690 personas beneficiadas, su red de atención es de 32 puntos de atención (8 en la Gran Caracas y 24 en el interior) y tiene 505 puestos de trabajo.

Desde el año 2006 hasta finales de 2007, la cartera liquidada de BanCrecer aumentó en 1.517%, los créditos otorgados en 913%, el crédito promedio creció 166%, los recréditos aumentaron en 1.875%, los puestos de trabajo de BanCrecer aumentaron en 374% y la red de atención creció en 1.067%.

#### CAPÍTULO II

#### LA

Según Riutort (1999), los diferentes shocks internos y externos que ha enfrentado y enfrenta hoy en día Venezuela, más las acciones del gobierno a través de sus políticas económicas (política fiscal, monetaria y cambiaria, entre otros), han afectado considerablemente los niveles y distribución de ingreso entre las familias venezuela.

Riutort explica la conexión entre la pobreza, crecimiento económico y distribución del ingreso, en la que recalca la importancia de la estabilidad económica y de precios como principal medida para solucionar el problema de la pobreza o como el mismo autor lo llama "condiciones necesarias e ineludibles".

Estas "condiciones necesarias e ineludibles" no siempre se han dado en el país, hoy en día al igual que en el pasado Venezuela siempre ha dependido de la renta petrolera como principal fuente de ingresos, lo que le ha permitido al gobierno contar con los recursos necesarios para la implementación de políticas públicas en la lucha contra la pobreza en el país, pero esta dependencia implica que la economía venezolana sea más volátil ante las frecuentes variaciones en el precio del petróleo.

Santos (2003) señala que Venezuela tuvo el mayor crecimiento con la menor inversión del mundo en 20 años, entre 1957 y 1977 el PIB per cápita creció 46% y la tasa de crecimiento promedio interanual fue de 6.56%, siendo esta la mayor del mundo. Esto fue gracias al modelo de sustitución de importaciones que implementó Venezuela en aquel entonces, este modelo consistía más que todo en industrializar al país e incentivar a los productores locales, este modelo más las políticas macroeconómicas que fueron acertadas en esos momentos (gasto público creciente pero balanceado, baja inflación y tipo de cambio fijo), lo que permitió tener un alto crecimiento económico y una economía estable.

Los años 80's y 90's fueron los períodos más problemáticos para Venezuela, entre los problemas está el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la liberalización del tipo de cambio (devaluación del Bolívar), déficit fiscal, alta inflación que generó el deterioro del poder adquisitivo del venezolano y sobre todo la del pobre, mayor desempleo, mayor inestabilidad económica y política, ajustes económicos que perjudicaron principalmente al pobre. Como se refería el profesor Santos, Venezuela en los últimos años ha caído en el círculo vicioso cuando se encuentra en un boom petrolero, es decir, cuando sube los precios del petróleo el gobierno decide aumentar el gasto público por lo que sobrevalora la moneda local incentivando las importaciones y salida de capitales, cuando bajan los precios del petróleo el gobierno cae en un déficit fiscal por lo que decide devaluar la moneda (principal estrategia para obtener bolívares en sustitución de las ventas del petróleo), recorta el gasto, etc., trayendo como consecuencia la recesión económica del país y el aumento de la pobreza.

En los últimos 8 años se observa que la situación no ha cambiado mucho, aunque el nivel de pobreza ha estado disminuyendo desde el 2004 todavía sigue existiendo un porcentaje considerable de hogares pobres, hay que notar que desde ese mismo año Venezuela ha estado viviendo en una bonanza económica, lo que ha generado que los niveles de ingresos se hayan incrementado significativamente al igual que el gasto público del gobierno. En el siguiente gráfico se observa cómo la tasa de desocupación disminuye desde ese entonces para ubicarse en 7,5% al cierre del segundo semestre de 2007.

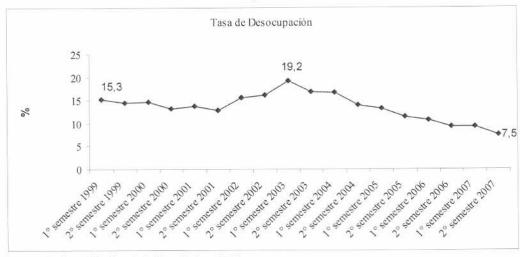


Gráfico II-1. Tasa de desocupación en Venezuela 1999-2007

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

Ahora, si se toma en cuenta las condiciones en las que también se encuentran los venezolanos (alta inflación, disminución del poder adquisitivo, control de precios, control cambiario, inestabilidad política, bajos niveles de inversión por parte del sector privado, incertidumbre, moneda sobrevaluada), será muy difícil tener esa estabilidad económica y de precio como se refirió Riutort.

## 1. INGRESO Y POBREZA EN LOS HOGARES DE VENEZUELA

Riutort (1999) señala que el período comprendido entre 1975 y 1997 la incidencia, la profundidad y la severidad de la pobreza aumentó significativamente. En 1975 el 33% de las personas tenían ingresos inferiores a la línea de pobreza y en 1997 esta cifra aumentó a 67,2%. La brecha de pobreza para 1975, siendo ésta el gasto medio per cápita necesario para eliminar la diferencia entre el ingreso del pobre y la línea de pobreza, fue de 13,4% y para 1997 fue de 34,5%. Para este mismo período el ingreso medio del venezolano se ha deteriorado significativamente, para 1997 el ingreso medio de Venezuela era igual a la línea de pobreza, donde 7.549.887 personas se encontraban en esta situación. También, según Riutort (1999) el deterioro del ingreso real fue generalizado para todos los estratos, en 1975 13,1% de la población estaba en pobreza crítica, el 20% estaban en una situación de pobreza moderada, el 56,9% pertenecían a la clase media y el 10,1% a los estratos de altos ingresos. Para 1997 36,3% de la población estaban en pobreza crítica, el 31% estaban en una situación de pobreza moderada, el 31,3% pertenecían a la clase media y el 1,5% al de altos ingresos.

Durante el gobierno de Hugo Chávez se han llevado a cabo políticas sociales en las áreas de educación, salud y vivienda que han influido en la disminución de pobreza, como es el caso de las misiones. De acuerdo a los resultados de la III Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares (ENPF)<sup>6</sup>, 48,3% de los hogares venezolanos se han beneficiado de las misiones sociales, entre las misiones que se

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Encuesta realizada por el Banco Central de Venezuela, conjuntamente con el Instituto Nacional de Estadística, La Universidad de lo Andes y la Corporación Venezolana de Guayana. Esta encuesta fue realizada a 9000 hogares entre noviembre de 2004 y noviembre 2005, con la finalidad de conocer los aspectos relacionados con los ingresos y gastos de los hogares venezolanos.

tomaron en cuenta están: Mercal, Barrio Adentro y las Misiones Educativas (Robinson, Rivas, Sucre y Vuelvan Caras). Es importante resaltar la incidencia de estas misiones en las familias de bajos ingresos, donde el 63,4% de los hogares dieron uso a estas misiones.

Con respecto al ingreso familiar, según la ENPF el 93,5% del ingreso que perciben los hogares venezolanos es monetario, donde el componente principal son los sueldos y salarios que representa el 59,3%, luego le sigue el ingreso mixto (18,4), transferencias de dinero (12,8%), alquileres recibidos (1,3%), venta de bienes durables (1,1%), intereses (0,5%), dividendos (0,3%) y luego alquiler de tierras (menor a 0,1%). Si se divide los sueldos y salarios según sus componentes se tiene que 71,1% representa los sueldos y salarios básicos, cestaticket (11,7%), aguinaldos (4,5%), utilidades y bonos especiales (4%), bono vacacional (3,5%), comisiones (2%), entre otros<sup>7</sup>. La ENPF señala también que el ingreso per cápita mensual del decil 1 es de Bs. 42.273,00 y el decil 10 es de Bs. 1.157.285. Asimismo, el ingreso per cápita mensual en donde el jefe del hogar ha completado la educación básica es de Bs. 173.641,00, los que poseen educación media completa o incompleta el ingreso per cápita nacional es de Bs. 444.706,20 y para los jefes del hogar que tienen educación superior incompleta o completa el ingreso es de Bs. 951.148,30.

Según Luis Vicente León, director de Datanálisis, entre el año 1998 hasta 2005 el ingreso nominal de los hogares venezolanos correspondiente a los estratos D y E se incrementaron en 241% y 226% respectivamente, pero este aumento no fue suficiente para compensar la caída del poder adquisitivo real, por lo que el

Otros bonos y compensaciones, horas extras, bono de alimentación, bono por rendimiento, primas de antigüedad, bono de transporte, bono de subsidio laboral, compensación por pago de vivienda, reembolso por guardería y remuneraciones del exterior.

crecimiento nominal en los ingresos de los hogares de Venezuela en ocho años fue menor al crecimiento de los precios en ese mismo período, siendo ésta de 351%. León explica que el ingreso real de los hogares era muy similar a la inflación entre 1998 y 2001, pero entre los años 2001 y 2004 el ingreso disminuyó significativamente al igual que el Producto Interno Bruto y en el empleo que generó un empobrecimiento social. También recalca la recuperación económica de los estratos más bajos gracias al gasto público y las políticas sociales, como la trasferencias de ingresos a través de las misiones promovidos por el actual gobierno<sup>8</sup>.

Para el año 2006, el INE, en base a su Encuesta de Hogares realizada a 5.187.261 hogares al culminar el año 2006, determinó que el ingreso del hogar promedio se incrementó 34,7%, que cerca del 24% de los hogares venezolanos registraron ingresos mensuales menores a un salario mínimo y que más de 500.000 familias no reciben ingresos mensuales. Según cálculos del INE los ingresos totales que recibieron los hogares venezolanos al cierre del segundo semestre de 2006 se ubicó en Bs. 5,91 billones que comparada con los Bs. 4,02 billones registrados entre julio y diciembre de 2005, representa un alza de 47%. También el INE determinó que 2.108.834 hogares recibían ingresos por montos superiores al millón de bolívares mensuales, lo que representa 40% del total de hogares encuestados, pero 1.234.686 hogares reciben ingresos menores al salario mínimo.

En el reporte semanal de ODH consultor, Abelardo Daza, Co-editor de análisis Venezuela y socio consultor de ODH, en base a la información publicada por el INE, BCV y cálculos propios, determinó que para finales del primer semestre del

<sup>8</sup> Artículo publicado en "El Universal". Mayo 2006

año 2007 se tiene que 8 de cada 100 hogares tenían ingresos inferiores a Bs.F 496,00 por mes, siendo este monto igual al costo de la canasta alimentaria normativa, este grupo de hogares se encuentran entonces en situación de pobreza extrema. Los ingresos por mes de 20 de cada 100 hogares en Venezuela son mayores al costo de la canasta alimentaria pero inferiores a la canasta básica por lo que estos hogares se encuentran en situación de pobreza no extrema. En definitiva el ingreso laboral promedio familiar para el año 2007 se ubicó en Bs.F 2.407,00 mensual, 23% más elevada con respecto al 2006 en términos nominales, el incremento real con respecto al año 2006 fue menor a 4%. 9

### 2. MEDICIÓN DE POBREZA EN VENEZUELA

# 2.1 Línea de pobreza por Ingreso

Este método compara el ingreso del hogar con la línea de pobreza, en otras palabras, relaciona el monto del ingreso con el precio de un conjunto de alimentos y el costo de servicios prioritarios para la salud y educación, las cuales son elementos esenciales de la canasta básica.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), las características de esta medición son las siguientes:

- Se refieren a hogares que residen en viviendas familiares
- Compara el ingreso per cápita del hogar con la línea de pobreza.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Fuente: INE, BCV y cálculos propios de Abelardo Daza.

- Para construir la línea de pobreza, se estima una canasta integrada por un conjunto de alimentos suficientes para cubrir las necesidades nutricionales de la población.
- Se distingue dos valores de canasta: Canasta Alimentaria y Canasta Básica.
- La Canasta Básica incorpora además del costo de nutrientes, el costo de productos y servicios que cubren un conjunto de necesidades básicas no alimentarias.
- Lo hogares cuyo ingreso per cápita es menor a la canasta básica per cápita, se denomina Pobres.
- Los hogares cuyo ingreso per cápita es menor a la Canasta
   Alimentaria per cápita, se denomina pobres extremos.

Este tipo de medición se basa en dos elementos: El ingreso del hogar y la canasta alimentaria, la cuales consisten en lo siguiente:

En el ingreso del hogar se contabiliza los ingresos de todos los perceptores. En esta medición se considera el ingreso proveniente del trabajo principal, los provenientes de trabajos secundarios y los provenientes de otras fuentes (pensión, ayuda familiar u otra persona, subsidio familiar, beca o ayuda escolar, pensión o jubilación por seguro social, jubilación por trabajo, rentas de propiedades, intereses o dividendos).

 La canasta alimentaria se obtiene como promedio nacional de los valores de cada uno de los productos que integran la canasta. Para calcular la canasta per cápita se utiliza el valor máximo de la canasta observado en el semestre.

El INE aplica un Mecanismo de corrección en el ingreso del hogar, este mecanismo consiste en lo siguiente:

En la Encuesta de Hogares se menciona el término "No Declarado", ésta se refiere a todo hogar donde al menos una persona ocupada no declara el ingreso proveniente del trabajo. Para solucionar este problema hay dos procesos: un proceso de imputación a los ingresos no declarados provenientes del trabajo principal (no se usa para efectos de la medición) y un proceso de reclasificación de los hogares donde algunos declaran sus ingresos y el monto de esos ingresos declarados en el rubro "otros", hacen que el ingreso per cápita de ese hogar supere el valor de la línea de pobreza, por lo que este hogar para efectos de la medición se considerará no pobre sin necesidad de imputación.

#### 2.2 Método Necesidades Básica Insatisfechas

La pobreza, en base a este método, se considera como aquella situación donde los hogares no llegan a reunir los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas de todos los miembros. Según el INE, la insatisfacción de necesidades, se evalúa con base a la presencia o ausencia de características de la vivienda (materiales de piso, techo o paredes), acceso a servicios básicos (agua potable, servicios de

cloacas, etc.), se consideran también rasgos demográficos del hogar como número de miembros, educación del jefe, o asistencia de los niños en la escuela.

Para esta medición se usan los siguientes Indicadores:

- Inasistencia Escolar: Hogares con niños en edad escolar (7 a 12 años)
   que no asisten a la escuela.
- Hacinamiento: Hogares que presentan más de tres personas por cuarto para dormir.
- Vivienda Inadecuada: Hogares que habitan en ranchos, casas de vecindad, trailer o remolque, embarcaciones, carpas, cuevas, etc.
- Carencia de servicios básicos: Hogares que presentan inaccesibilidad al agua potable o a servicios de eliminación de excreta.
- Alta dependencia económica: Hogares con jefes cuya escolaridad es menor a tres años o tres grados de educación formal y donde, el número de personas por cada ocupado es mayor a tres. Se consideraron los ocupados de quince años y más.

## 3. ÍNDICES DE POBREZA

# 3.1 Índice de pobreza según Ingreso

En base a la información suministrada por el INE el índice de pobreza para finales del año 2007 fue de 28,52%. El porcentaje de hogares en situación de pobreza extrema y moderada fueron de 7,86% y 20,66% respectivamente. Como se verá en

los siguientes gráficos, ambas variables han presentado una tendencia a la baja, ya que para 1997 este índice estaba en 55,56% por lo que representa una disminución significativa.

Indice de Pobreza

60,00%
50,00%
40,00%
20,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,00%
10,0

Gráfico II-2. Índice de Pobreza según Línea de Ingreso

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

# 3.2 Índice de Pobreza según Necesidades Básicas Insatisfechas

Según el INE, se tiene que el porcentaje de hogares en situación de pobreza por medio del método de Necesidades Básicas Insatisfechas para el primer semestre del año 2007 se ubicó en 23,27%. Mientras que los hogares en situación de pobreza extrema se ubicó en 8,44% y la moderada en 14,83%.

Índice de Pobreza 35,00% 30,00% 23,27% 25,00% 20,00% 14,83% 15,00% 10,00% 8,44% 5,00% 0,00% 2006 2007 2001 2002 2003 2004 2005 1997 1998 1999 2000 → Total de Pobres — Pobres No Extremos — Pobres Extremos

Gráfico II-3. Índice de Pobreza según el Método de Necesidades Básicas Insatisfechas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

El siguiente gráfico se observa los indicadores de los hogares en Venezuela en situación de pobreza en los primeros semestres de 1997 hasta el año 2007. Estos indicadores son: Número de niños de 7 a 12 años no escolarizados, Hacinamiento Crítico, Viviendas Inadecuadas, hogares sin servicios básicos y alta dependencia económica según el método de Necesidades Básica Insatisfechas.

Para el año 2007, 9% de los hogares de Venezuela en situación de pobreza tenían por lo menos un niño entre 7 y 12 años que no asistía a la escuela, 12,9% de los hogares pobres hay más de dos personas que duermen en una misma habitación, 7,2% de las viviendas no tienen las condiciones adecuadas, 10,5% hogares no tienen servicios de cloacas o eliminación de excretas y 4,4% de los hogares en situación de pobreza existe una alta dependencia.

Indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas 20.0 15.0 10,0 5,0 2001 2006 2007 1998 1999 2000 2002 2003 2004 2005 niños de 7 a 12 años que no asisten a la escuela ─■── Hacinamiento Crítico ─▲─ Viviendas Inadecuadas → Sin Servicios Básicos 

Gráfico II-4. Hogares en situación de Pobreza, según los Indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

## 3. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN VENEZUELA

La manera más apropiada para determinar la forma en que se distribuye el ingreso nacional entre los hogares es a través del coeficiente de Gini, que mide la desigualdad en el reparto del ingreso total en un país o región, es decir, cuando este coeficiente sea alto significa que la desigualdad es mayor y cuando es bajo la desigualdad es menor. Este coeficiente está basado en la Curva de Lorenz, ésta relaciona los porcentajes acumulados del total de ingresos recibidos con los porcentajes acumulados de individuos o familias que reciben dichos ingresos, donde se ordenan todos los individuos o familias de un país de acuerdo con su nivel de ingresos, desde los más pobres hasta los más ricos, luego se dividen en cinco grupos (20% en cada uno) o en 10 grupos (10% cada uno), y el ingreso de cada grupo se calcula y se expresa como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), posteriormente se representan, a través de puntos, la participación del quintil más

pobre en el ingreso contra el 20% de la población, la participación del quintil más pobre y el quintil siguiente (el cuarto) en el ingreso contra el 40% de la población, y así con los demás grupos, hasta que representan la participación total de los cincos quintiles (igual a 100%) contra el 100% de la población. La unión de todos los puntos es la curva de Lorenz. Por lo tanto, el índice de Gini se calcula como la superficie entre una curva de Lorenz y la línea de igualdad absoluta<sup>10</sup>.

Hoy en día Venezuela todavía muestra un alto porcentaje de desigualdad en la distribución del ingreso, desde el 2002 el coeficiente de Gini ha estado disminuyendo desde 0,49 hasta ubicarse en 0,42 para el primer semestre de 2007, aún así el nivel de desigualdad que hay en el país todavía sigue siendo preocupante.

Coeficiente GINI, 1er semestre 1997-1er semestre 2007 0.49 0,50 0,48 0,46 0,45 S 0,44 0,42 0,40 0.38 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006

Gráfico II-5. Coeficiente de Gini en los primeros semestres de 1997 hasta el año 2007

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

En el siguiente gráfico se observa que para 1997 el 20% de los hogares más pobres recibían sólo 4,1% de los ingresos totales y para el 2007 reciben el 5,1%. El

La línea de igualdad absoluta se refiere a la distribución absolutamente igualitaria, es decir, el primer 20% de la población recibiría exactamente el 20% del ingreso, el 40% de la población recibiría el 40% del ingreso, y así sucesivamente.

20% de los hogares más ricos recibían el 53,6% de los ingresos totales y para el primer semestre del año 2007 recibían el 47,7%.

Quintiles del ingreso percápita de los hogares, 1er semestre 1997 - 1er semestre 2007 53,6 60,0 50,0 40,0 **%** 30,0 20,0 10,0 ♦ 5,1 0,0 1997 1998 2000 2001 2002 2003 2006 2007 → Quintil 20% más pobres → Quintil Intermedio → Quintil 20% más rico

Gráfico II-6. Quintiles de ingreso per cápita de los hogares

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE

### **CAPITULO III**

# 1. EVALUACIÓN DE IMPACTO DE UNA INTERVENCION MICROFINANCIERA

Una intervención microfinanciera tiene la capacidad de producir un cambio en el comportamiento del individuo objeto de la misma, este cambio en su comportamiento producirá a su vez cambios en su entorno, ya sea en la productividad de su empresa, en el bienestar de su familia, en su ingreso personal, etc. La evaluación de impacto busca determinar los cambios que ocurrieron en el entorno del individuo objeto de la intervención microfinanciera así como también determinar hasta qué punto esos cambios se deben efectivamente a tal intervención. Establecer un impacto implicaría, por ende, tanto demostrar que un cambio ha ocurrido como plantear un argumento válido que relacione la intervención con el cambio ocurrido.

La argumentación de la relación entre la intervención y el impacto busca en esencia afirmar que los cambios ocurridos en el entorno del individuo tienen una mayor probabilidad de ocurrir cuando el mismo ha participado de una intervención microfinanciera que cuando no participa de ella. Puesto que los cambios en el entorno de un individuo pueden darse por múltiples razones muchas de las cuales no están relacionadas con la intervención microfinanciera, al afirmar que una

intervención tuvo un impacto en el entorno del individuo, de ninguna manera se puede deducir que los mismos cambios siempre ocurrirán cuando se da la misma intervención.

Los objetivos de una evaluación de impacto determinarán los factores y variables a medir para apoyar la argumentación del impacto de una intervención microfinanciera. Por un lado existen múltiples factores externos, no necesariamente relacionados con el comportamiento del individuo, que pueden afectar su entorno, mientras que, por otro lado, existen lo que Nelson et al. llaman "variables mediadoras" como lo serían por ejemplo el género del individuo y la composición del hogar, las cuales mejoran o restringen las oportunidades de cambio en el entorno del individuo.

Una posibilidad, al momento de diseñar una evaluación de impacto, es desarrollar un estudio académico riguroso capaz de medir la mayor cantidad tanto de factores externos como de variables mediadoras posibles durante un extenso período de tiempo en aras de cumplir con estándares establecidos de evaluación de prácticas, sin embargo, este tipo de estudio falla en hacerse útil para las instituciones microfinancieras las cuales generalmente requieren información oportuna, de bajo costo y capaz de servir como herramienta para la toma de decisiones de corto plazo.

El diseño exitoso de una evaluación de impacto dependerá, por tanto, de los objetivos que se deseen lograr con la misma. El presente trabajo efectivamente tiene entre sus objetivos la rigurosidad en la medición del impacto de los microcréditos en el ingreso del hogar de los clientes de BanCrecer, no obstante, es también un objetivo el contribuir con información oportuna al desarrollo de las actividades de BanCrecer,

por esta razón nos inclinamos por el enfoque AIMS-SEEP a la evaluación de impacto, el cual presenta una serie de herramientas capaces tanto de cumplir con un mínimo de rigurosidad como de ser útiles para el mejoramiento a corto plazo de los servicios de una institución microfinanciera.

# 1.1 Enfoque AIMS-SEEP a la evaluación de impacto

El enfoque AIMS<sup>11</sup>-SEEP<sup>12</sup> (condensado en el estudio *Learning from clients:*Assessment Tools for microfinance practitioners) es el producto de varios años de estudios sobre el tema de evaluación de impacto promovidos por la red SEEP. El objetivo principal de estos estudios fue ofrecer a las instituciones microfinancieras un compendio de herramientas de medición de impacto capaces de lograr un equilibrio entre la calidad de la evaluación y su costo.

El enfoque AIMS-SEEP, como lo ilustra la Figura XXX, busca colocarse en un espacio equidistante de la evaluación de impacto de alto rigor y lo que el enfoque considera su opuesto: la investigación de mercado.

# ENCADENAMIENTO DE EVALUACIÓN DEL CLIENTE

## EVALUACIÓN DE IMPACTO

Longitudinal, múltiples años Grandes tamaños de muestras Grupos de control Análisis complejo Herramientas AIMS - SEEP

### INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Evaluación rápida Retroalimentación del cliente Preferencias del cliente Toma de decisiones del cliente

AIMS por sus siglas en inglés "Assessing the Impacto f Microfinance Services" es un proyecto promocionado por varias organizaciones para el desarrollo, dedicado al estudio de la evaluación de impacto de los servicios microfinancieros.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> La Red Seep, por sus siglas en inglés "Small Enterprise Education and Promotion (netowork), es una red cuyo objetivo es conectar a las instituciones microfinancieras a una comunidad global de aprendizaje

Los conceptos subyacentes al enfoque son: (a) la evaluación del cliente debe ser relevante, en la medida en que logran responder a las preguntas que las instituciones necesitan saber: ¿cuál es el efecto, o impacto, de los servicios de la institución sobre los clientes?, ¿cómo se puede mejorar la institución?; (b) el ejercicio de evaluación debe ser viable para las instituciones, por medio de estrategias simples y eficientes en términos de costos; (c) el enfoque debe de considerar los retos de la evaluación del cliente, retos como la objetividad, la atribución, etc.

#### 1.2 Proceso de elaboración de las herramientas AIMS-SEEP

Una vez establecidos los conceptos en los que se basaría el enfoque de evaluación se procedió a determinar, con la participación de los miembros de la Red SEEP, las necesidades y prioridades que tienen las instituciones con respecto a las herramientas de evaluación. Por medio del trabajo conjunto entre investigadores de AIMS y miembros de la Red SEEP, basándose en el modelo conceptual de la Cartera Económica del Hogar, se llegó a la redacción de hipótesis e indicadores relacionados que servirían como plataforma para el diseño de las herramientas de evaluación.

Posteriormente un grupo más reducido conformado por personal de agencias miembros de SEEP desarrolló esbozos de herramientas cualitativas y cuantitativas que serían consecutivamente depurados por el grupo de evaluación de SEEP.

Eventualmente el equipo de diseño seleccionó cinco herramientas: Encuesta de Impacto, Encuesta de Salida de Clientes, Utilización de los Créditos, Ganancias y

ahorros Durante el Tiempo, entrevista de Satisfacción del Cliente y Empoderamiento del Cliente.

Por último las herramientas fueron experimentadas en dos lugares: Honduras en septiembre de 1997 con la participación de la Organización de Desarrollo Empresarial Femenino, y en Mali con la participación de Kafo Jiginiew en 1998. Se hicieron revisiones importantes basándose en las experiencias anteriores y desde entonces han sido utilizadas por instituciones en Perú, Bolivia, Marruecos, Costa de Marfil, las Filipinas y Europa del Este.

# 2. EL HOGAR COMO UNIDAD DE ANÁLISIS

Las instituciones microfinancieras generalmente destinan sus servicios a la conformación, expansión o sostenimiento de actividades microempresariales, sin embargo, esto no implica que el principal beneficiario de los servicios sea la microempresa como tal.

Puesto que las microempresas se encuentran relacionadas a la economía del hogar las decisiones concernientes a la asignación de recursos como el trabajo, capital o activos físicos, son tomadas al nivel del hogar. Sebstad et al. (1995) expone este punto claramente:

"Las microempresas existen como parte de un portafolio de actividades económicas más grande, y las decisiones con respecto a las microempresas – sean tomadas en conjunto o individualmente vis a vis otros miembros del hogar- puede ser entendidas más claramente cuando se consideran en

relación a los intercambios (tradeoffs) dentro de el conjunto de la economía del hogar." <sup>13</sup>

Se entiende por tanto que la unidad de adopción de decisiones económicas será el hogar y no el microempresario individualmente, por esa razón al momento de analizar las consecuencias de una intervención microfinanciera no se debe confundir al benefactor de la intervención con el recipiente directo de la misma.

El hecho de que la unidad de adopción de decisiones no sea el microempresario presenta ciertos retos analíticos a considerar. El comportamiento individual de un empresario es relativamente predecible: sus decisiones estarán en función a lograr el mayor rendimiento de su empresa, en otras palabras, las decisiones del empresario estarán en función a su objetivo natural: el máximo rendimiento. De la misma manera el hogar tomará decisiones económicas en función a su objetivo natural: el bienestar económico de todo el hogar.

Así como el objetivo general de maximización de rendimientos requiere del cumplimiento de objetivos particulares, como eficiencia en los costos, alta productividad, etc., el bienestar económico de un hogar requerirá de la misma manera cumplir con objetivos específicos. Según Sebstad et Al (1995)<sup>14</sup> estos objetivos estarán jerarquizados de la siguiente manera:

 El primer objetivo del hogar es la viabilidad económica, o la habilidad de proveer las necesidades básicas de los miembros de un hogar incluyendo comida, refugio, y vestimenta. Las necesidades inmediatas son una prioridad. (...)

14 Basándose en el estudio de Kusterer de más de 250 familias rurales

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Assessing the impact of microenterprise intervention: A framework for analisis. Sebstad et Al. 1995.
Pág. 1 (traducción de los autores)

- El segundo objetivo de los hogares es la seguridad económica, o la habilidad de proteger los activos e ingresos del hogar contra fuerzas o acciones impredecibles, sean naturales o humanas. Un medio importante de protección es la diversificación económica.
- El tercer objetivo de de los hogares es la seguridad económica de más largo plazo y un estándar de vida más alto el cual será sostenido durante la próxima generación. Esto se logra por medio de una mejora en la productividad del trabajo y la acumulación de activos. (...)<sup>15</sup>

Estos objetivos iluminan el proceso de toma de decisiones del hogar en la medida en que especifican objetivos naturales al hogar contingentes al estado de desarrollo económico del mismo, no obstante, el objetivo de un proceso es sólo una parte del análisis del mismo.

Los personajes que intervienen en el proceso, los incentivos específicos a cada uno de ellos, la interacción entre estos personajes y los medios que disponen, entre otras cosas, son factores determinantes en la conceptualización del modelo descriptivo del proceso de toma de decisiones.

# 3. MODELO DE LA CARTERA ECONÓMICA DEL HOGAR

Chen y Dunn (1996) diseñaron un modelo dinámico conceptual del hogar, basado en conceptos claves de la antropología, economía y literatura feminista, llamado Modelo de la Cartera Económica del Hogar. Este puede ser definido como "a) el conjunto de recursos del hogar, b) el conjunto de actividades del hogar, y c)

Assessing the impact of microenterprise intervention: A framework for analisis. Sebstad et Al. 1995. Pág. 11(traducción de los autores)

el flujo circular de interacción entre recursos del hogar y actividades del hogar "16".

Un modelo descriptivo de la cartera económica del hogar es ilustrado en la Figura

III-1

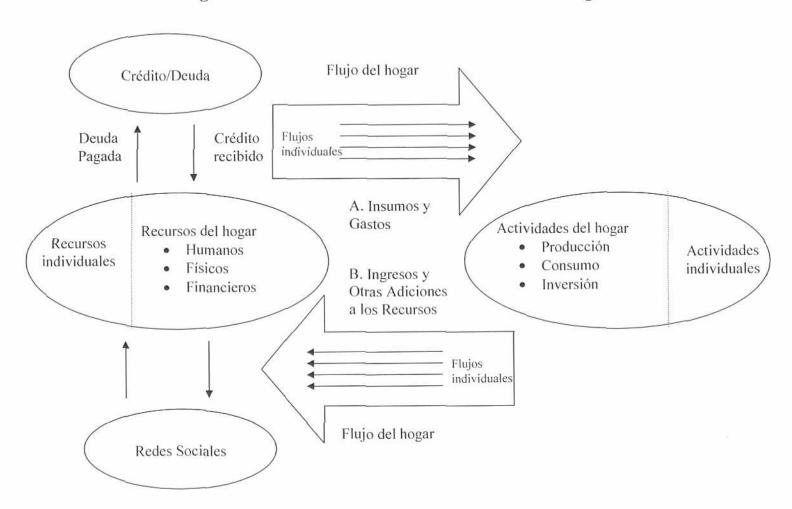
Los Recursos del hogar incluyen el conjunto de recursos físicos, humanos y financieros de los cuales dispone el hogar durante un período de tiempo. Los recursos físicos incluyen los bienes tangibles con los que cuenta el hogar como terrenos, edificaciones, automóviles, equipos, inventarios, etc. Los recursos humanos incluyen el tiempo, fuerza de trabajo, y habilidades de los miembros del hogar, estos recursos dependerán particularmente de la composición del hogar. Los recursos financieros incluyen el efectivo u otro tipo de ahorros líquidos.

Los recursos pueden pertenecer tanto conjuntamente a los miembros del hogar como a algún individuo dentro de la unidad. Es importante notar que el acceso a los recursos no se limita a aquellos individualmente o conjuntamente poseídos por el hogar, sino que existe la posibilidad de acceder a recursos por medio de préstamos o créditos así como también por medio de relaciones sociales o *Redes sociales*.

Los hogares pueden tener acceso a recursos significativos gracias a la participación en una red social, este acceso puede ser recíproco o no recíproco. Ejemplos característicos de redes sociales son, entre otras, las redes de familias y parientes y las lealtades políticas o de facciones. Otra posibilidad es el acceso a bienes colectivos o recursos públicos proveídos por el sector público o por recursos de propiedad común.

<sup>16</sup> Household economic portfolios. Chen, Dunn, 1996. Page, 32

Figura III-1. Modelo de la Cartera Económica del Hogar



Las actividades del hogar son el conjunto de actividades de consumo, producción e inversión que el hogar realiza durante un período de tiempo. Las actividades de consumo se entienden como la satisfacción de necesidades y deseos por medio de la provisión de bienes como comida, vestido, servicios médicos, ceremonias y entretenimiento. Estas actividades tienen la particularidad de no contribuir generalmente con los recursos físicos o financieros del hogar, sin embargo, son determinantes al momento de mantener la salud y energía del recurso humano.

Las actividades de producción pueden ser divididas en tres subgrupos: (1) actividades generadoras de ingreso, las cuales incluirían toda iniciativa productiva que genere un bien o servicio de mercado, incluyendo aquellas que generen bienes de mercado consumidas por el hogar; (2) actividades de mantenimiento del hogar, estas incluirían aquellas actividades que resulten en bienes o servicios estrictamente destinados al consumo del hogar, como la preparación diaria de la comida para el hogar, lavado de ropa, mantenimiento y mejora de la casa, etc.; (3) el trabajo asalariado y trabajo externo sería aquellas actividades realizadas fuera del hogar con el objetivo de ganar dinero o cumplir con obligaciones externas al hogar.

Las actividades de inversión son aquellas relacionadas a la utilización de los recursos del hogar con el objetivo de crear potencial para ingresos adicionales en el futuro, básicamente, estas actividades están destinadas a mejorar con el tiempo la plataforma de activos y recursos del hogar. Los productos de las actividades de inversión pueden ser: propiedad real como terrenos y casas, acumulación física de riqueza como joyas e incluso ganado, stock financiero o cuentas que rinden intereses,

activos productivos como máquinas de cocer o inventarios, redes sociales fortalecidas, mejoras en el capital humano por medio de la educación, entre otros productos tanto tangibles como intangibles.

Al igual que con los recursos las actividades del hogar pueden realizarse tanto de manera individual como de manera conjunta. La mayoría de los miembros pueden participar en la misma actividad productiva, como ocurre generalmente en los hogares rurales, o puede que un miembro se dedique a una activad productiva como el trabajo asalariado mientras que otro se dedica al mantenimiento del hogar, como ocurre en muchos hogares generalmente urbanos.

Existen dos enlaces entre los recursos del hogar y las actividades. La conexión superior, marcada con la letra A en la Figura III-1, representa el flujo de recursos utilizados para apoyar las actividades del hogar. Los distintos recursos – físicos, humanos y financieros-, poseídos conjunta o individualmente, son asignados a las actividades –de producción, consumo e inversión- realizadas conjunta o individualmente por medio de una serie de procesos de toma de decisiones.

La conexión que va de las actividades del hogar hacia los recursos, marcada con la letra B, representa el ingreso y otras adiciones a los recursos que son generados por medio de las actividades de producción e inversión del hogar. Este flujo es el resultado de una serie de decisiones individuales y conjuntas dentro del hogar.

Los créditos y redes sociales se presentan como otra posibilidad para aumentar o disminuir los recursos existentes del hogar.

El hogar es representado en el modelo como el flujo circular entre recursos y actividades. El conjunto de recursos del hogar sirve como soporte para las actividades del hogar. Estos recursos provienen de la posesión individual o conjunta por parte de los miembros del hogar así como también del acceso a ellos por medio de créditos o préstamos, o redes sociales. Los recursos son asignados por medio de un proceso de toma de decisión tanto individual como conjunta. Las actividades del hogar se encargan, por medio de una serie de decisiones individuales y conjuntas, tanto de satisfacer las necesidades y deseos del hogar como de rendir recursos para el hogar para períodos futuros.

El proceso por medio del cual los hogares organizan sus recursos y actividades para cumplir con objetivos sociales y económicos es denominado el sistema de la cartera. El término "sistema" es fundamental en el concepto pues representa la naturaleza dinámica de un proceso donde existe una constante interacción entre los distintos individuos del hogar.

En el modelo las preferencias y acciones de los individuos determinan el flujo circular. En la Figura III-1 se puede observar como el flujo circular de actividades y recursos es representado por medio de un canal unitario (flecha grande) y canales individuales paralelos (flechas delgadas). La manera en que se da este flujo estará determinado por las restricciones que tenga el hogar en su conjunto, y las restricciones y estrategias que tenga el individuo dentro del hogar.

El sistema de la cartera económica del hogar se basa en los siguientes supuestos sobre el comportamiento de los miembros del hogar: (1) los miembros individuales de un hogar pueden tener preferencias, restricciones y recursos distintos,

por lo tanto, pueden tomar decisiones y realizar actividades tanto conjuntas como individuales (2) los miembros individuales del hogar llevan negociaciones entre ellos e incluso pueden tener conflictos (3) los miembros individuales de un hogar pueden decidir cooperar en ciertas decisiones y actividades conjuntas y no en otras (4) las estrategias de los diferentes miembros reflejan diferencias en sus poderes de negociación, lo cual, a su vez, refleja diferencias en su acceso a los recursos y en sus roles y relaciones sociales.

Puesto que el sistema de cartera que adopta el hogar básicamente regirá su comportamiento económico, sus diferentes dimensiones serán determinantes al momento de analizar las consecuencias de una intervención microfinanciera. Por ejemplo, los hogares en diferentes puntos del espectro de seguridad económica (recordar la jerarquización de los objetivos de los hogares contingente a su nivel de estabilidad económica mencionados anteriormente) se enfrentan a distintos tipos de riesgo y lo manejan de una manera diferente, particularmente, los hogares más pobres serán más vulnerables al riesgo, por esta razón la dimensión de manejo de riesgo en el sistema de la cartera económica del hogar requerirá una mayor atención.

El rol del crédito, entendido como la intervención microfinanciera más común, puede ser claramente identificado en el modelo. Al momento de recibir el crédito este se convertirá, en un primer período, en una adición a los recursos que soportan las actividades del hogar. Si el crédito es invertido en actividades productivas entonces este tendrá la capacidad de aumentar el flujo de recursos proveniente de las actividades del hogar hacia la base de recursos del mismo, sin embargo, es importante recordar que el crédito puede ser asignado a cualquiera de las

actividades del hogar simultáneamente. Si el crédito fue recibido en un período anterior entonces una parte del flujo de recursos generados por las actividades del hogar fluirá hacia fuera del mismo en la forma de una cuota o repago de la deuda. El sistema de la cartera de crédito del hogar determinará la asignación particular del crédito entre las distintas opciones de actividades del hogar posibles.

# 4. ESQUEMATIZACIÓN DEL ESTUDIO DE EVALUACIÓN IMPACTO

Basándose tanto en el modelo de la cartera económica del hogar como en los aportes del estudio de Sebstad et al (1995), AIMS propone el marco conceptual a describir en la siguiente sección. Este marco contribuye a la formulación de hipótesis específicas con respecto al impacto de las intervenciones microfinancieras sobre las distintas áreas relacionadas al hogar.

### Marco conceptual AIMS

El objetivo principal de cualquier intervención microfinanciera es el lograr un cambio en el comportamiento humano que lleve a un logro efectivo de los resultados deseados. Existen diferentes unidades o niveles en los cuales puede evaluarse ese cambio en el comportamiento: el individual, el del hogar, el de la empresa o el de la comunidad.

AIMS plantea el impacto en los diferentes niveles de la siguiente manera:

(1) En el nivel hogar las microempresas contribuyen con aumentos netos en el ingreso del hogar, la acumulación de activos y la productividad del trabajo. Los

ingresos invertidos en activos como ahorro y educación aumentan la seguridad económica del hogar al permitir proveerse de necesidades básicas cuando el ingreso es interrumpido. (2) En el nivel de la empresa el impacto es representado en los cambios de ingreso, empleo, activos y volumen de producción. (3) En el nivel individual los cambios se miden en la capacidad e los clientes de tomar decisiones e inversiones que mejoran el desempeño del negocio y el ingreso personal, lo cual, a su vez, fortalece la cartera económica del hogar y muchas veces se traduce en empoderamiento personal. (4) En el nivel comunitario la microempresa puede proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular conexiones con otras empresas comunitarias, y atraer nuevos ingresos externos a la comunidad. Hasta el punto en que los pobres se benefician de tal aumento de la actividad económica, las intervenciones microfinancieras pueden tener impactos adicionales en la equidad.

Para medir el impacto en cada nivel se delimitan distintos dominios donde se esperaría que ocurran los impactos. Para cada dominio deben plantearse marcadores o indicadores de cambio para medir el impacto. La Figura III-2 resume los distintos dominios correspondientes a cada nivel.

La combinación de niveles y dominios permitirá la formulación de una gran cantidad de hipótesis posibles sobre el impacto de las intervenciones microfinancieras. Dado el objetivo principal del presente estudio la hipótesis que nos concierne es aquella enmarcada en *el nivel hogar* y el *dominio ingreso*, el indicador utilizado será la percepción que tenga el microempresario de la variación del ingreso de su hogar durante los últimos doce meses.

# Niveles y Dominios de Impacto Nivel Comunitario Dominios de desarrollo (4) Empleo e ingreso Conexiones hacia delante y hacia atrás Nivel Hogar Dominios de seguridad del hogar (3) Ingresos Gastos Activos Nivel de la Empresa Nivel de Individual Dominios de desarrollo (5) Dominios de bienestar (3) Control de los recursos Base de recursos Proceso de producción Apalancamiento en la toma de decisiones Administración Mercados Mercados Participación comunitaria Desempeño financiero Redes sociales Participación cívica

Figura III-2 Marco conceptual AIMS:

Fuente: Learning from clients: Assessment Tools for microfinance practitioners

### 5. IMPLICACIONES PARA EL ESTUDIO

La serie de conceptos expuestos anteriormente nos permite enmarcar los procesos conducentes al logro de los objetivos del presente trabajo en una estructura argumentativa claramente definida.

El marco conceptual AIMS esquematiza los diferentes niveles y dominios de impacto que puede tener el microcrédito sobre el microempresario, lo cual nos permite delimitar el área de estudio según nuestros objetivos. Los argumentos expuestos en la sección sobre el hogar como unidad de análisis nos indican la importancia de la composición del hogar del microempresario al momento de analizar su comportamiento. El modelo de la cartera económica del hogar nos permite comprender el mecanismo por medio del cual se espera que el microcrédito impacte el nivel de ingresos del hogar del microempresario.

Básicamente, la sumatoria de los conceptos expuestos en el presente capítulo, nos permite, primero que nada, comprender qué es lo que queremos hacer en el presente estudio (Evaluación de impacto de una intervención microfinanciera), luego los factores determinantes del comportamiento de a quién vamos a estudiar (El hogar como unidad de análisis), para continuar con cómo esperamos que el microcrédito lo impacte (Cartera económica del hogar), y finalmente delimitar dónde esperamos el cambio (Esquematización del estudio de evaluación de impacto).

# CAPÍTULO IV

# 1. METODOLOGÍA

En capítulos anteriores se realizó una descripción de los aspectos teóricos inherentes al presente estudio, como lo son: el microcrédito, el ingreso del hogar y la relación entre ambas, es decir, el impacto.

En el presente capítulo se busca describir la metodología utilizada con el objetivo de comprobar el impacto positivo que tiene el microcrédito sobre los ingresos del hogar del microempresario. Esta metodología fue diseñada con la intención no sólo de ser capaz de obtener resultados robustos sino también de ser útil para las instituciones microfinancieras que deseen hacer una evaluación de impacto del microcrédito sobre los ingresos del hogar del prestatario.

La información considerada necesaria para hacer la evaluación de impacto puede resumirse de la siguiente manera:

### a. Nivel individual

- Datos demográficos (edad, estado civil y nivel educativo)
- Fuente de crédito para la empresa del microempresario.

# b. Nivel hogar

- Número de personas que conforman el hogar del microempresario

- Número de personas económicamente activas dentro del hogar
- Persona con mayor poder de decisión dentro del hogar

#### c. Nivel educativo de los niños

- Número de niños en edad escolar que conforman el hogar del microempresario
- Número de niños que asisten actualmente a la escuela
- Número de niños que nunca han asistido a la escuela

# d. Utilización del crédito e ingreso individual

- Destino del microcrédito otorgado al microempresario
- Ingreso del hogar y del microempresario.

Es importante recordar que esta no es la única información que puede contribuir a la presente evaluación de impacto. Sin embargo, puesto que para lograr uno de los objetivos antes mencionados es necesario que la metodología tenga ventajas en el costo, tiempo y simplicidad de su aplicación, nos limitamos al listado anterior.

Descripción detallada de la información requerida:

Con el punto (a) se busca conocer además de los datos demográficos del microempresario, si es o no cliente del banco de desarrollo BanCrecer, conocer el tiempo de la relación entre el cliente y el banco, y sobre todo conocer si el microempresario posee otro tipo de crédito de una fuente distinta a BanCrecer, ya sea de un banco privado o de otra institución microfinanciera.

Se toma en cuenta la información sobre la composición del hogar del microempresario (puntos b y c) ya que ésta es un factor o variable mediadora del

ingreso, es decir, la cantidad de personas que viven en el hogar, sobre todo aquellas personas económicamente activas y que estén trabajando, pueden ser determinantes en el nivel de ingreso que entra en el hogar y podría afectar el destino del microcrédito en otras actividades que no sean generadoras de ingresos

Por último se busca conocer cómo el microempresario destina el microcrédito (punto d), si lo invierte en una actividad generadora de ingresos o si lo invierte en otras actividades como el consumo, compra de bienes o artículos para el hogar, para la compra de un terreno, para repagar una deuda, etc., estos factores pueden afectar el nivel de ingresos del hogar. Además, se busca conocer si el ingreso del hogar del microempresario aumentó o no en los últimos doce (12) meses, al igual que el nivel de ingresos del propio microempresario. Este último punto es importante para el presente estudio, porque permite verificar si el microcrédito es un factor significativo en el aumento del ingreso del hogar del microempresario.

#### 1.1 Diseño de la investigación

El presente estudio tiene un carácter descriptivo, ya que se busca especificar las características del microempresario, el hogar del mismo, en qué destina el microempresario el microcrédito que se le otorga y describir cómo el microcrédito puede impactar el ingreso del hogar del microempresario.

### 1.2 Selección del instrumento para la recolección de información

El método a utilizar en el presente estudio es la encuesta, conformada por preguntas estandarizadas o cerradas para obtener datos concretos y poder así facilitar la tabulación y el procesamiento de los datos. La técnica utilizada para aplicar las encuestas es la entrevista directa o personal. Este tipo de encuesta tiene como ventaja el ser controladas y guiadas por el propio encuestador, además, es posible obtener información más concreta y robusta que con otros medios (el teléfono y el correo). (Ver encuesta aplicada al microempresario en Anexos)

El diseño del instrumento se basó en la encuesta propuesta por el grupo SEEP-AIMS expuesto en el manual mencionado en el capítulo III. Tal encuesta consiste en al rededor de 60 preguntas planteadas para probar las once hipótesis que propone el manual.

En aras de adaptar la encuesta a los objetivos específicos de nuestro estudio se extrajeron sólo 19 preguntas en total (incluyendo las preguntas subsecuentes tipo 1b). La mayoría de las preguntas del manual no fueron incluidas en nuestro instrumento por no tener relación con la hipótesis que se quería probar. Por otro lado, sólo fueron incluidas las preguntas referentes a factores mediadores consideradas estrictamente necesarias, con la intención de mantener a un mínimo el tiempo de entrevista.

Las preguntas 1 (a, b) y 2 (a, b) buscan medir la utilización que realiza el encuestado de servicios microfinancieros. Las preguntas 2 a 12 miden factores mediadores, estas no pretenden probar ninguna hipótesis sino más bien obtener información demográfica y socioeconómica sobre las personas entrevistadas, este tipo de información es crucial al momento de medir la comparabilidad entre el grupo

de estudio y el grupo de control. Las preguntas 13 y 14 están destinadas a probar la hipótesis que concierne a este trabajo.

Las preguntas fueron traducidas del idioma inglés por los autores del presente trabajo.

### 1.3 Criterios de selección de la muestra y grupo de control

Para este estudio se tomó una muestra de treinta y cinco (35) microempresarios que forman parte de la cartera de clientes del banco de desarrollo BanCrecer y una muestra de treinta y cinco (35) microempresarios no clientes de BanCrecer (grupo de control) que no hayan recibido ningún tipo de microcrédito. Este tamaño de muestra se basa en las recomendaciones del manual anteriormente mencionado.

Originalmente se había planteado como grupo de control objetivo a aquellas personas que cumplan con todas las condiciones y requisitos de BanCrecer para acceder al microcrédito, pero que no lo hayan recibido todavía. No obstante, no fue posible utilizar este grupo de control por la siguiente razón: una vez que el crédito es aprobado generalmente no toma más de dos días hábiles para que el microempresario colecte su crédito, esto significa que para utilizar el grupo de control planteado originalmente se tendría que encuestar al microempresario ya sea el día en que colecte el crédito o pocos días después. Puesto que la introducción de nuevos prestatarios a la cartera del BanCrecer no es masiva (el banco tiende a maximizar los re-créditos más que introducir nuevos clientes), se tendría que esperar un período

relativamente largo de tiempo para lograr acumular una muestra de un tamaño significativo, lo cual suponía alargar en demasía el tiempo para realizar el presente estudio.

Dado lo anterior, se decidió conformar el grupo de control por microempresarios que tuvieran su microempresa en la misma zona, o zonas aledañas, a aquella donde se desenvolvían los clientes de BanCrecer. Esta decisión se basó en la intención de utilizar un grupo de control que presentara una similitud importante con los clientes de BanCrecer. El razonamiento fue, básicamente, que los microempresarios que deciden desenvolverse en una misma zona tienen capacidades empresariales similares puesto que deben competir unos con otros, mientras que si las zonas son distintas existe la posibilidad de que el comercio se más fácil o más difícil (en el sentido de una mayor o menor demanda, concentración de locales, flujo de clientes, etc.) en una zona que en otra.

El razonamiento anterior también nos llevó a optar por aplicar las encuestas en una sola zona de Caracas, así como también a preferir aquella zona que concentrara la mayor cantidad de microempresarios con la misma, o similar, actividad productiva. Una sola zona controlaría por las diferencias en los niveles de demanda y una misma o similar actividad productiva controlaría por la diferencias en capacidades empresariales (si se desenvuelven en la misma actividad es más probable que compitan entre sí).

#### 1.4 Localización de la muestra

El sector del Cementerio resultó tener la mayoría de las cualidades mencionadas anteriormente como óptimas para la aplicación de la encuesta. Este sector tiene una gran concentración de comercios tanto formales como informales, la mayoría de ellos dedicados a la venta de ropa. También presentaba una cantidad suficiente de clientes de BanCrecer para completar la muestra necesaria.

Las zonas específicas visitadas en el cementerio fueron:

- Avenida principal del Cementerio (Puestos informales)
- Mercado San Jorge
- Centro Comercial Telares los Andes
- Prados de María

#### 1.5 Trabajo de campo

Durante dos días se recorrió todo el sector del Cementerio junto con uno de los asesores financieros de BanCrecer encargados de la zona, este nos llevaba directamente a los comercios de los clientes.

Una vez localizados los clientes la asesora procedía a presentarnos indicando que estábamos haciendo una encuesta a los clientes de BanCrecer con fines académicos, luego, reiterando el carácter voluntario de la encuesta, se procedía a la entrevista. Simultáneamente se entrevistaron a los microempresarios que conforman el grupo de control, éstos últimos se escogieron al azar por los distintos sectores y antes de proceder a encuestarlos se le preguntaba si era el dueño del local y si no

había recibido ningún tipo de microcrédito, posteriormente, se procedía a entrevistar a dicha persona.

Durante en el proceso de aplicación de encuestas hubo ciertas limitaciones o inconvenientes que se explican a continuación:

- Poca disposición de los microempresarios que no son clientes de BanCrecer (grupo de control) para acceder a la entrevista, muchos alegaban estar ocupados o que no querían ser entrevistados.
- Clientes que no se encontraban en su puesto de trabajo al momento de aplicar la encuesta.
- Dada la dispersión geográfica de los clientes por todo el sector, se recorrieron largas distancias para encontrarlos, esto hizo que el proceso se hiciera más lento por lo que se tomó más de un día para encuestar a los treinta y cinco (35) clientes de BanCrecer para el presente estudio.

Una vez finalizado el proceso de la aplicación de las encuestas, se procedió a tabular los datos recogidos.

#### 1.6 Análisis de la información

Una vez finalizado el proceso de aplicación de encuestas, se procedió a la tabulación de datos y a su procesamiento de la siguiente manera:

Utilizando el programa informático Excel, se realizó una tabla con la información obtenida a nivel agregado, es decir, se tabuló en una tabla toda la

información obtenida de los clientes de BanCrecer indistintamente de la zona en la que se encontraban, y una tabla con toda la información del grupo de control.

En algunos casos fue necesario hacer cálculos conducentes a convertir los datos obtenidos de ciertas preguntas a índices que permitieran la comparación entre el grupo de estudio y el del control. Específicamente se calculó la tasa de dependencia (TD) la cual mide la rata entre en número de personas que trabajan (pregunta 8) y el número total de personas en el hogar (pregunta 7); se calculó también la tasa niños/hogar que mide la cantidad de personas menores de 18 años en el hogar en relación a la cantidad total de personas pertenecientes al hogar.

#### 2. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

## 2.1 Ingreso del hogar

Como lo índíca el IV-1 la mayoría de las personas encuestadas en ambas muestras percibieron un aumento en sus ingresos durante los últimos doce meses. Sin embargo, una mayor cantidad de personas percibieron tal aumento en la muestra conformada por los no clientes de BanCrecer.

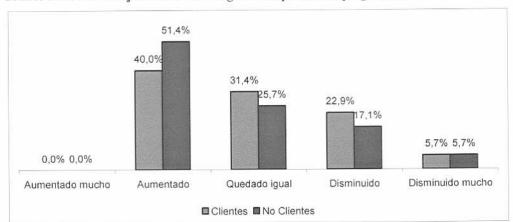


Gráfico IV-1. Porcentaje de la muestra según su respuesta a la pregunta 13

La segunda mayoría en las muestras está conformada por las personas que percibieron que su ingreso se mantuvo igual durante el período en cuestión. Los clientes de BanCrecer tuvieron una mayor incidencia en esta apreciación con un 31,4% de esta muestra, en comparación con el 25,7% de los no clientes.

Los resultados de la encuesta arrojaron una mayor incidencia en la percepción de disminución del ingreso del hogar en el caso de los Clientes de BanCrecer (22,9%) que en el caso de los no clientes (17,1%). Por último la percepción de una disminución más acentuada del ingreso de hogar fue equivalente para ambas muestras.

Por último vale la pena destacar que ninguno de los entrevistados percibió que su ingreso aumentó mucho.

#### 2.2 Ingreso individual

# 2.2.1 Aumento/disminución del ingreso individual

En el Gráfico IV-2 pueden observarse los resultados de la pregunta referida a la variación del ingreso individual del microempresario (pregunta 14a). Las diferencias con respecto a los resultados de la pregunta 13 se deben la discordancia entre la percepción de variación de ingreso individual y del hogar de once personas entrevistadas, en otras palabras, once personas consideraron que su ingreso personal varió en una dirección distinta a la que varió el ingreso de su hogar.

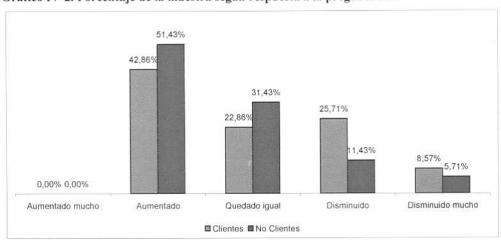


Gráfico IV-2. Porcentaje de la muestra según respuesta a la pregunta 14a

#### 2.2.2 Razones para aumento/disminución del ingreso individual

Tanto los clientes como los no clientes encuestados adjudicaron más frecuentemente (15 veces) la disminución del ingreso individual a las "ventas bajas". Sin embargo, la "inflación" se repitió dos veces como causa de la disminución del ingreso en ambas muestras. Uno de los clientes culpó al cambio de negocio por la disminución de sus ingresos, mientras que los no clientes mencionaron una vez

"Razones políticas y miedo de que prohíban la propiedad privada" y "problemas en la economía".

Por último, para los clientes cuyo ingreso individual aumentó la razón que más se repitió fue el "Aumento de la demanda/ventas", este también fue el caso para los no clientes. La "Expansión de la empresa" fue la segunda razón más mencionada para ambas muestras y la tercera "Llevó a cabo una nueva empresa". Sólo un no cliente encuestado mencionó "Vendió en nuevos mercados" como causante del aumento de sus ingresos.

#### 2.3 Características de las muestras

Los siguientes gráficos resumen las diferentes variables conducentes a una descripción general tanto del microempresario como de su hogar. El Gráfico IV-3 muestra que la edad del 34,29% de los microempresarios clientes de BanCrecer y 42,86% de los no clientes se encuentran entre 20 y 30 años de edad. En el Gráfico IV- 4 se observa que la mayoría de los microempresarios están casados. En el Gráfico IV- 5 se muestra que el mayor nivel educativo alcanzado por la mayoría de los microempresarios es Bachiller. El Gráfico IV- 6 muestra que la mayoría de los clientes se encuentran en el tercer rango de la *TD* y los no clientes están en el segundo rango de la *TD*. Según el Gráfico IV- 7, la persona con mayor poder de decisión en el hogar, para ambos grupos, es el mismo microempresario. En el Gráfico IV- 8, se observa que la composición de la tasa niños/hogar de ambas muestras es claramente distinta.

Gráfico IV-3. Porcentaje de la muestra según rango de edad del microempresario

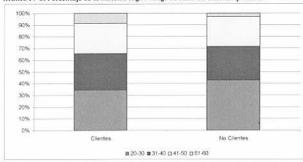


Gráfico IV-4. Porcentaje de la muestra según estado civil del microempresario

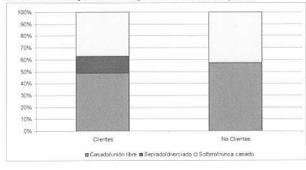


Gráfico IV-5. Porcentaje de la muestra según nivel de estudios del microempresario

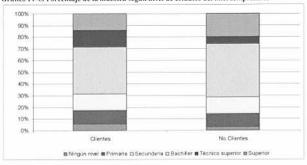
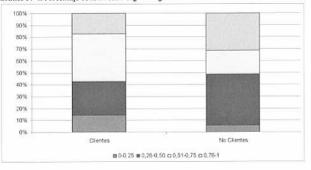
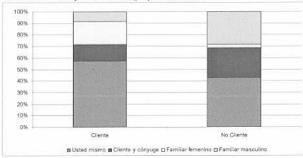


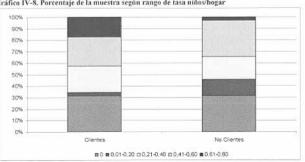
Gráfico IV-6. Porcentaje de la muestra según rango de TD











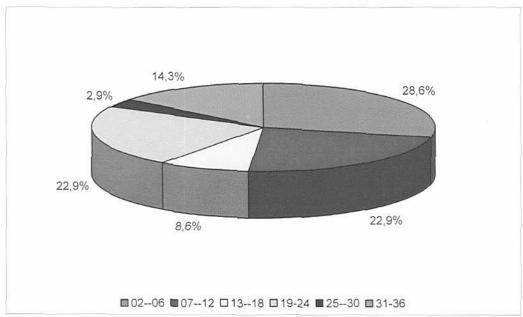
Como podemos observar los clientes y los no clientes presentan similitudes en la mayoría de las variables estudiadas, a excepción del rango de TD, el poder de decisión y el rango de la tasa niños/hogar.

#### 2.4 Características de los clientes encuestados

## 2.4.1 Tiempo como clientes de BanCrecer

Los resultados de la pregunta 1b son resumidos en el Gráfico IV-9. Este fue construido luego de agrupar las respuestas de los clientes encuestados (establecidas en número de meses desde el primer microcrédito recibido) en seis rangos de tiempo.

Gráfico IV-9. Porcentaje de clientes entrevistados de BanCrecer según tiempo como clientes



Notamos al observar el Gráfico IV- 9 que la mayoría de los clientes encuestados han sido clientes de BanCrecer durante menos de un año. El rango que menos se repite es el comprendido entre 25 y 30 meses (2,9% o un solo cliente encuestado), mientras que el que más se repite (28,6%) es el de dos a seis meses. No obstante, al observar el gráfico 10 notamos que no parece haber una relación entre la cantidad de tiempo como cliente y la percepción de variación de ingreso del hogar del cliente.

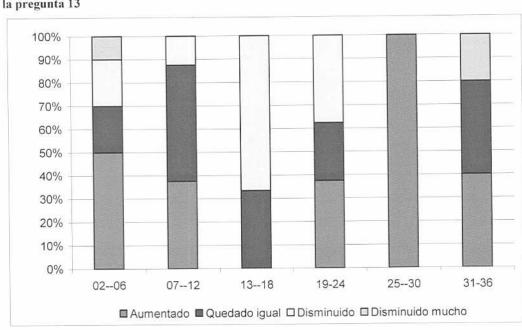


Gráfico IV-10. Porcentaje de clientes encuestados según tiempo como clientes y sus respuestas a la pregunta 13

## 2.4.2 Otros prestamistas

Ante la pregunta referida a otras fuentes de financiamiento la mayoría (51,4%) de los clientes respondió que no poseían otro tipo de crédito. No obstante,

un 37,1% de los clientes encuestados admitieron tener un crédito de otra banca de microcréditos, mientras que un 8,6% de una banca comercial. Sólo un cliente declaró tener un servirse de un crédito informal.

#### 2.5 Tasa de dependencia

Al controlar por la tasa de dependencia (TD) de la familia (compuesto por la división de los trabajadores activos del hogar entre el número total de personas en el hogar) se encontraron los siguientes resultados:

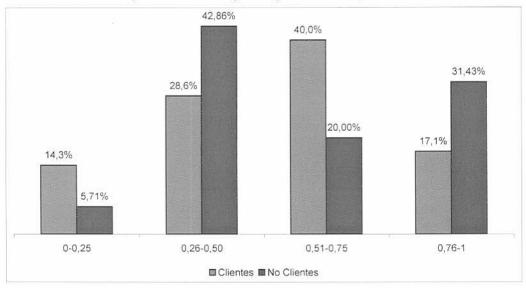


Gráfico IV-11. Porcentaje de la muestra según rango de tasa de dependencia

Como se puede observar en el Gráfico IV-11 la mayoría de los entrevistados se encuentran en un rango de TD de 0,26 a 0,75. Para el caso de los clientes de BanCrecer casi la mitad (42,86%) presenta un rango entre 0,26 y 0,50. Los no clientes se encuentran en su mayoría (40%) en el rango 0,51-0,75.

### 2.5.1 TD vs. Ingreso del hogar

El Gráfico IV-12 resume los promedios de TD de los hogares de los entrevistados según su percepción de la variación del ingreso de su hogar en los últimos doce meses.

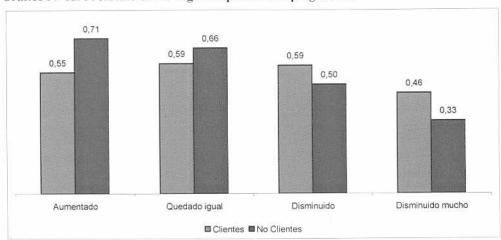


Gráfico IV-12. Promedio de TD según respuesta al la pregunta 13

Al hacer el análisis de la percepción de variación del ingreso de personas encuestadas según su rango de TD notamos que las personas encuestadas cuyo rango es de 0-0,25 representan una minoría en ambas muestras, de hecho, para el caso de los clientes sólo cinco personas caen bajo ese rango mientras que para los no clientes sólo dos. De los cinco clientes bajo este rango dos (40%) respondieron que su ingreso aumentó, dos (40%) que se quedó igual y sólo una (20%) percibió que su ingreso disminuyó mucho. Los dos no clientes bajo el rango percibieron que su ingreso aumentó.

El Gráfico IV-13 presenta las respuestas otorgadas por los encuestados cuyo rango de TD es de 0,26-0.50, con respecto a su ingreso familiar. Puede observarse que la mayoría de los clientes (40%) en este rango percibieron que su ingreso aumentó durante los últimos doce meses, mientras que para la mayoría de los no clientes (40%) disminuyó.

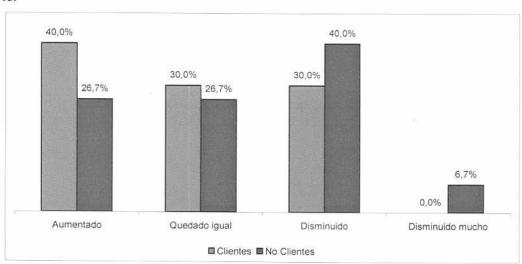
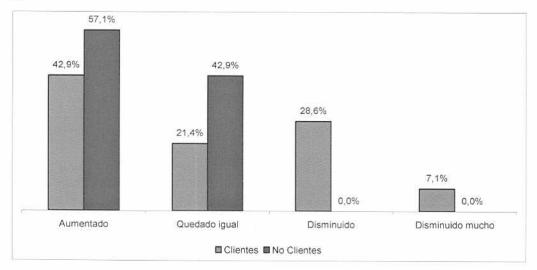


Gráfico IV-13. Rango de TD 0,26-0,50. Porcentaje de la muestra según respuesta a la pregunta 13.

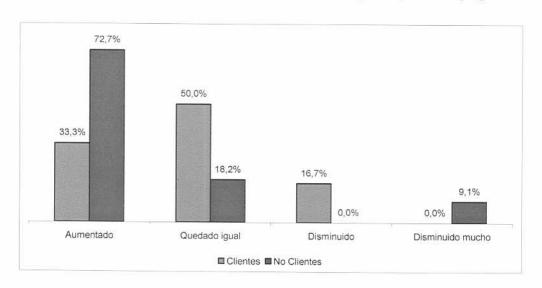
Con respecto al rango de TD 0,51-0,75 se puede mencionar que ambas muestras en su mayoría percibieron un aumento en el ingreso del hogar (ver Gráfico IV-14). No obstante, mientras que el 28,6% de los clientes percibieron una disminución en los ingresos del hogar, ninguno de los no clientes tuvo esa percepción.

Gráfico IV-14. Rango de TD 0,51-0,75. Porcentaje de la muestra según respuesta a la pregunta 13.



Por último, con respecto al rango de TD 0,76-1 (ver Gráfico IV-15) se puede mencionar que la gran mayoría de los no clientes (72,7%) percibieron un aumento en su ingreso del hogar durante el período en cuestión, mientras que la mayoría (50%) de los clientes de BanCrecer percibieron que el ingreso de su hogar se quedó igual.

Gráfico IV-15. Rango de TD 0,76-1. Porcentaje de la muestra según respuesta a la pregunta 13



#### 3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

El razonamiento subyacente al objetivo principal de este trabajo -comprobar que los microcréditos tienen un impacto positivo en el ingreso del hogar del microempresario- es básicamente que entre un grupo de personas que recibió un microcrédito y otro que no lo hizo, la diferencia fundamental es que uno –utilizando los conceptos expuestos en el capítulo tres sobre el portafolio económico del hogartuvo la capacidad de expandir la base de recursos de su hogar gracias al microcrédito mientras que el otro no.

Sin embargo, una premisa necesaria a la afirmación anterior es que de hecho los dos grupos sean lo suficientemente similares como para poder ser distinguidos sólo por su acceso al microcrédito. En este sentido el contraste entre la variación del ingreso del hogar de ambas muestras sólo será valido en la medida en que se haga tratando de controlar las variables que más distingan a ambos grupos.

Como mencionamos en capítulos anteriores la escogencia de las muestras a encuestar se hizo con la intención de hallar grupos de personas lo más similares posible. Por esta razón se pretendió utilizar un grupo de control que habría cumplido con los requisitos necesarios para obtener un crédito en BanCrecer, a pesar de que esto no fue posible, la escogencia del grupo de control alternativo procuró aún así asegurar una similitud importante con el grupo de clientes: las condiciones de mercado o específicamente la localización del mismo.

No obstante, los resultados más superficiales de la encuesta (expuestos en el Gráfico IV-1) arrojaron datos contrarios a nuestra hipótesis: en comparación con las

respuesta otorgadas por los clientes una mayor cantidad de personas no clientes percibieron que el ingreso de su hogar aumentó. Pese a esto un análisis más exhaustivo da la data obtenida por las encuestas podría permitirnos llegar a otras conclusiones.

Basándonos en el marco conceptual expuesto en el capítulo III podemos afirmar que la composición del hogar será determinante para el impacto del microcrédito en el nivel de ingresos del hogar del microempresario. El hecho de que sean precisamente las variables relacionadas con la composición del hogar (TD, poder de decisión y tasa niños/hogar) las que presentan mayores diferencias entre las dos muestras, confirma la intuición de que sean estas las causantes de la discrepancia entre los resultados obtenidos y los esperados.

Utilizando como herramienta principal para la descripción de la composición del hogar del encuestado la tasa de dependencia descrita en el capítulo anterior, procedemos a un análisis de la muestra separado en subgrupos según su nivel de TD.

Descartando el subgrupo de rango TD 0-0,25 por ser muy reducido (sólo siete personas) podemos pasar al análisis del grupo rango TD 0,26-0,50. Bajo este rango de TD el impacto del microcrédito en el ingreso del hogar es el esperado: la proporción de clientes cuyo ingreso del hogar aumentó es 13,3 puntos porcentuales superior a la de los no clientes, mientras que la cantidad de clientes cuyo ingreso del hogar disminuyó es 10 puntos porcentuales inferior a la de los no clientes.

Es importante notar en este punto del análisis que la disminución del ingreso del hogar del cliente no anula automáticamente nuestra hipótesis. Existen factores externos que influyen en el nivel de ingresos del hogar que no pueden ser controlados por ningún estudio por muy exhaustivo que sea, por esa razón el análisis que hacemos es basado en el contraste con grupos de control se encuentren bajo el mismo rango de influencia de factores externos que el de los clientes. En otras palabras, en un estudio donde ambas muestras presentan una mayoría de personas con una disminución en sus ingresos en un país donde, por ejemplo, se produzca una recesión económica generalizada, pero menos personas perciben esta disminución en la muestra de los clientes que en la de los no clientes, se podría afirmar en este caso que el ingreso de los hogares que recibieron un microcrédito aumentó comparativamente con respecto a los que no, o simplemente afirmar que el impacto en el nivel de ingresos fue positivo.

Regresando al tema que nos concierne, podríamos continuar por el análisis del rango TD 0,51-0,75. Bajo el argumento expuesto anteriormente es de esperarse que el impacto del microcrédito sea comparativamente menor en relación al encontrado en el rango TD 0,26-0,50. No obstante, los resultados arrojan una incongruencia importante con respecto a la hipótesis inicial. No sólo los no clientes presentan un mayor porcentaje de personas con una percepción de aumento del ingreso del hogar sino que existe un porcentaje de clientes que percibieron una disminución del ingreso del hogar cuando ningún no cliente lo percibió. Esto implica una disminución importante de la probabilidad de la existencia de un factor externo no explicado que afecte a ambas muestras.

Ahora, es importante notar que el tamaño de la muestra con estas características de TD es significativamente distinto, de hecho, la cantidad de clientes bajo este rango de TD (14) es el doble de la cantidad de no clientes (7). Esta

disonancia en el tamaño de la muestra podría explicar la disonancia con los resultados esperados.

El último rango TD a analizar (0,76-1) presenta tanto resultados como características similares al rango anterior. La proporción de no clientes que consideraron que su ingreso del hogar aumentó es 39,4 puntos porcentuales superior a la de los clientes, mientras que existe una proporción mayor de clientes que opinan que su ingreso disminuyó que la de los no clientes. A pesar de esto, y tomando en cuenta que la cantidad de clientes bajo este rango es de seis, y los no clientes once, es posible llegar a la misma conclusión del rango anterior: hay una alta probabilidad de que la diferencia en el tamaño de las muestras sea el factor causante de la incongruencia con los resultados esperados.

En resumen los resultados iniciales de la encuesta no confirman la hipótesis inicial de un impacto positivo del microcrédito en el nivel de ingresos del hogar del microempresario. Sin embargo, planteamos que el factor causante de este resultado no esperado es la disimilitud entre la composición del hogar de ambas muestras. Para confirmar esta hipótesis secundaria procedimos a dividir la muestra en subgrupos basados en los diferentes rangos de TD de cada muestra. El primer rango TD no fue analizado por considerarse la muestra muy diminuta para llegar a conclusiones firmes. El segunda rango TD fue consistente con la hipótesis inicial de un impacto positivo del microcrédito en el nível de ingresos del hogar del microempresario. Los dos últimos rangos de TD arrojaron resultados conducentes al rechazo de la hipótesis inicial, sin embargo, tales resultados no se consideran lo suficientemente robustos

pues la diferencia en los tamaños absolutos de las muestras de cada rango son en extremo disimilares.

#### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El objetivo principal que se planteó el presente trabajo fue comprobar que el acceso a los microcréditos otorgados por la institución BanCrecer tiene un impacto positivo en el nivel de ingresos del hogar el microempresario. La metodología utilizada para lograr este objetivo fue la aplicación de una encuesta a un grupo de estudio conformado por clientes de BanCrecer y un grupo de control conformado por microempresarios que no hubieran recibido microcréditos.

Al dividir las muestras en subgrupos según su TD, con la intención de comparar los grupos de estudio y de control con mayores similitudes en la composición del hogar, se obtuvo que los resultados obtenidos del subgrupo de rango TD 0,26-0,50 confirman la hipótesis inicial de un impacto positivo del microcrédito en el nivel de ingresos del hogar del microempresario. No obstante, no fue posible extraer conclusiones firmes del resto de los subgrupos ya sea por el tamaño muy reducido de las muestras (subgrupo rango TD 0-0,25) o por la diferencia importante en el tamaño de las muestras de grupo de estudio y grupo de control (subgrupos rango TD 0,51-0,75 y 0,76-1).

Puede afirmarse, por tanto, que el acceso al microcrédito otorgado por BanCrecer tiene un impacto positivo significativo en el nivel de ingresos del hogar del microempresario. Sin embargo, una modificación en la composición de los grupos de control y de estudio habría probablemente evitado la necesidad de extraer del análisis los subgrupos que no produjeron resultados concluyentes. Particularmente, puesto que es prácticamente imposible conocer a priori la composición del hogar de los individuos entrevistados, el aumentar el tamaño de ambas muestras podría permitir una mayor consistencia en los datos divididos por composición del hogar, en otras palabras, existe una mayor probabilidad de obtener una mayor cantidad de sujetos con composiciones del hogar similares.

Otro factor importante que se debe dejar de mencionar es la posible influencia de variables no medidas por el estudio. No se pretendió en el desarrollo argumentativo del presente trabajo minimizar la importancia del impacto que podrían tener sobre los sujetos encuestados factores políticos, sociales e incluso factores económicos externos al estudio. Sin embargo, como se comentó en el Capítulo III (particularmente en la sección "Enfoque AIMS-SEEP"), el enfoque tomado en este estudio conducía a limitar las variables utilizadas para medir el impacto del microcrédito en aras de construir una herramienta útil para la institución microfinanciera. El enfoque utilizado no excluye por tanto la posibilidad de que existan factores no medidos en el estudio que puedan influenciar los resultados, sin embargo, la metodología utilizada permite obtener un nivel de rigurosidad suficiente para aceptar la hipótesis planteada inicialmente.

Con respecto al objetivo secundario que planteamos para el presente estudio – diseñar un sistema de evaluación del impacto del microcrédito en el nivel de ingreso

del hogar del microempresario útil para las instituciones microfinancieras- podemos mencionar las siguientes características de la metodología:

- Puesto que la metodología es del tipo sección-cruzada (se comparan dos o más variables en un mismo período de tiempo) el período de tiempo para recoger la data es sólo contingente al tiempo necesario para aplicar las encuestas. Esto implica que factores como un mayor número de encuestadores sean capaces de reducir considerablemente el tiempo invertido en la recolección de data.
- La encuesta utilizada contiene preguntas simples, que pueden ser comprendidas tanto por el encuestador como por el encuestado sin necesidad de un material adicional explicativo.
- La encuesta utilizada tiene una extensión que permite aplicarla en pocos minutos. Esta característica es de especial relevancia si tomamos en cuenta que las entrevistas se llevan a cabo generalmente en el mismo negocio del microempresario durante horas laborales, lo cual significa que durante el tiempo que el microempresario participa en la entrevista el negocio queda relativamente descuidado.
- La información recolectada por la encuesta es suficiente para medir las similitudes fundamentales entre la composición del hogar de las personas pertenecientes a las distintas muestras. Este hecho es indispensable para asegurar la validez de la comparación entre el grupo de estudio y el de control.

El procesamiento de la data obtenida tiene un bajo nivel de dificultad. De hecho los únicos datos que deben calcularse a partir de la data serían la TD y la tasa niños/hogar que consiste en la división simple entre dos respuestas de la encuesta.

En resumen la metodología presenta ventajas en el tiempo de su aplicación (y por lo tanto indirectamente en su costo) y en su simplicidad, así como también de rigurosidad, lo cual permite la utilización de la misma por las instituciones microfinancieras que deseen evaluar el impacto de sus microcréditos sobre el nivel del ingreso del hogar del microempresario.

El presente estudio fue capaz de comprobar la hipótesis inicial del presente trabajo, así como también construir una herramienta útil para las instituciones microfinancieras. No obstante, las conclusiones obtenidas por medio del proceso de investigación del presente trabajo van más allá el logro de los objetivos planteados inicialmente.

La investigación realizada nos permite afirmar que el mundo de las microfinanzas ha experimentado un rápido crecimiento a nivel mundial. Este impulso puede atribuirse a dos factores fundamentales: la aceptación de las microfinanzas como herramienta para superar la pobreza y la identificación, por parte de la banca en general, de las microfinanzas como un nicho comercial rentable con alto potencial de crecimiento.

Los factores antes mencionados convierten a las microfinanzas en un hecho que parece raro en el mundo: una herramienta contra la pobreza capaz de ofrecer dividendos monetarios a quienes deseen aplicarla. Al comprender el tema de esta

manera no parece extraña la proliferación de estudios relacionados con el mismo, así como también el entusiasmo generalizado alrededor del tema. Sin embargo, es importante no dejarse llevar por ese entusiasmo y procurar comprender esta herramienta en su justa medida.

Las intervenciones microfinancieras efectivamente son capaces de tener un impacto positivo en el ingreso de los hogares del microempresario y por tanto ayudarle a superar la pobreza. No obstante, el tratar de afirmar que las microfinanzas son la respuesta a la pobreza sería tan desacertado como afirmar que la única causa de la pobreza es la falta de acceso a financiamiento que sufren los microempresarios.

Otra creencia generalizada que debe evitarse es la relacionada con la afirmación que las personas en situación de pobreza sólo necesitan una pequeña oportunidad, como los serían las microfinanzas, para poder crecer económicamente. Al aceptar esta afirmación estaríamos aceptando necesariamente la falsa premisa de que una intervención microfinanciera puede bajo cualquier condición aumentar las posibilidades de crecimiento de un microempresario.

El concepto de las variables mediadoras mencionado en el presente trabajo busca precisamente describir las condíciones en las que el microcrédito puedo o no tener un impacto positivo. Sin embargo, hay que admitir que tratar de comprender cada uno de los factores que condicionan el éxito de una intervención microfinanciera es una tarea casi imposible. Podemos afirmar que la cantidad de personas que trabajan en un hogar en relación a las que no trabajan puede afectar el rendimiento del un crédito y por tanto preocuparnos por medir esa tasa. Podríamos incluso hacer hipótesis sobre la influencia de la afiliación política del

microempresario –y para el caso venezolano hacer especial énfasis en la participación en los programas sociales denominados "misiones"- sobre sus probabilidades de éxito al tomar un microcrédito.

En conclusión podríamos medir múltiples variables con el objetivo de definir una serie de factores que aseguran el impacto positivo del microcrédito, o de cualquier intervención microfinanciera, y acercarnos así a una descripción de las condiciones óptimas para hacer la intervención. No obstante, este esfuerzo será útil siempre y cuando se comprenda una limitación fundamental: el microempresario es un ser humano y por lo tanto un ente complejo con múltiples potencialidades y limitaciones. Esto implica que la comprensión de su comportamiento, y en particular el efecto que puede tener una intervención microfinanciera sobre él, será un proceso en constante avance y mejoramiento.

Entre los múltiples estudios que se podrían proponer para el avance en esta materia consideramos de particular interés el ampliar el presente estudio para abarcar otros tipos de impacto de los microcréditos, como por ejemplo el impacto sobre el bienestar del hogar (medido en aspectos como educación, habitación y seguridad alimentaria). Otra opción sería variar el nivel del impacto del microcrédito para estudiar cómo afecta este no sólo al hogar sino a la microempresa, o incluso a la comunidad del microempresario.

# BIBLIOGRAFÍA

- Aroca, Patricio (2002): "Estudio de programas de microcrédito en Brasil y Chile". Urbana, Illinois, USA.
- Análisis Venezuela- Análisis Estratégico para la Toma de Decísiones "¿Cuál
  es el ingreso promedio de los hogares en Venezuela?". Reporte semanal de
  ODH Grupo Consultor: Semana del 13 al 19 de mayo de 2008.
- Aristimuño Herrera & Asociados (200) "Créditos a microempresarios presentan una morosidad de 3,95%". Disponible en <a href="http://www.bancaynegocios.com/noticia\_det.asp?id=8821">http://www.bancaynegocios.com/noticia\_det.asp?id=8821</a>
- Berezo, Jorge (2005): "Las microfinanzas en los países en desarrollo".
   Jornadas Inversiones Socialmente Responsables. España: Universidad Pontificia de Salamanca.
- Berger, Marguerite (2000): "Las microfinanzas: Un mercado emergente dentro de los mercados emergentes". Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC

- Berger, M., Goldmark, L., Miller-Sanabria, T. (2007): "El Boom de las microfinanzas: El modelo latinoamericano visto desde adentro". Banco Interamericano de Desarrollo
- Bukstein, Gabriela (2004): "Análisis de las entidades de microfinanzas y beneficiarios en la Argentina" Revista Argentina de Sociología, noviembrediciembre, año/Vol.2, número 003. Buenos Aires, Argentina
- Carrió, Moira (2004): "Microfinanzas. Orígenes, experiencia internacional, nacional y regional. Su importancia en el desarrollo social". Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- Cabezas, Dora: "El Impacto del microcrédito a familias pobres, como parte de la política social: estudio de caso el estado de Colima (2000-2004)".
   Universidad de Colima.
- El Universal (2006) "Mejora en el ingreso familiar no compensa caída del poder adquisitivo, Recuperación resulta insuficiente". Artículo disponible en <a href="http://www.eluniversal.com/2006/05/19/eco\_art\_19201A.shtml">http://www.eluniversal.com/2006/05/19/eco\_art\_19201A.shtml</a>
- Hume, David (1997): "Impact assessment methodologies for microfinance: A review"

- MkNelly and Dunford (1998). "Impact of credit with Education on Mothers and their Young Children's Nutrition. Ghana
- MkNelly and Dunford (1999). "Impact of credit with Education on Mothers and their Young Children's Nutrition. Bolivia
- Miller-Sanabria, Tomás (2000): "Microfinanzas: Las lecciones aprendidas en América Latina".
- Muriel, María (2000): "Microcrédito y Pobreza: un ejercicio empírico sobre el impacto del Banco Grameen". Boletín Económico de ICE N° 2659.
- Martínez, Alberto (2006): "Microcrédito y pobreza en Venezuela: un caso de estudio". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y sociales, septiembrediciembre, año/Vol. XLVIII, número 198. Universidad Nacional Autónoma de México. Distrito Federal, México.
- Navajas, Sergio., Tejerina, Luis (2006) "Las Microfinanzas en América Latina y el Caribe: ¿Cuál es la magnitud del mercado?". Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.

- Newton, C., Dorsey, S., Hobart, K., Leonard, M., Wolters, S. (2005):
   "Microcrédito con Servicios Integrados: Un estudio de Caso de FriendShip
   Bridge (Puente de Amistad) en Guatemala". Puente de Amistad.
- Ocando, B., Añez, S., Gamboa, L., Pérez, I. (2008): "Microfinanzas y responsabilidad social en Venezuela". Caracas, Venezuela.
- Puente, José (¿??) "Los servicios de las microfinanzas". Foro mexicano de microfinanzas: Red Predesarrollo
- Remenyi, Joe., Quinones, Benjamin., eds. (2000) "Microfinance and Poverty
  Alleviation: Case Studies from Asia and the Pacific". New York: Pinter
  Publishers LTD. Pags.: 79, 131-134, 253-264.
- Riutort, Matías (1999) "El Costo de Erradicar la Pobreza". Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, UCAB.
- Roberts, Andrés (2003): "El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico". Pontificia Universidad Católica Argentina. Buenos Aires, Argentina.
- Romani, Gianni (2002): "Impacto de los microcréditos en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile".

- REDCOM (Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa):
   "Microcrédito como herramienta contra la pobreza". Boletín de prensa. Junio
   2005
- Santos, Miguel (2003) "El Rompecabezas Macroeconómico venezolano: ¿Qué sabemos, qué no sabemos, y qué podemos hacer?". En esta Venezuela: Realidades y Nuevos Caminos, Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- Serrani, Emilce (2004): "El microcrédito como instrumento de autogestión y desarrollo humano".
- Sebstad, J., Neil, C., Barnes, C., Chen, G (1995): "Assessing the impacts of microenterprise interventions: a framework for analysis" USAID Sustainable Development, Center for Development Information and Evaluation.
- Simonwitz, Anton (2002) "Appraising the Poverty Outreach of Microfinance:
   A Review of the CGAP Poverty Assessment tool (PAT)". Brighton, UK:
   Imp-Act. Institute of Development Studies.
- Softline Consultores (2008) "Informe de la firma Softline Consultores relacionado con microcréditos de la banca universal y comercial venezolana

al cierre del mes de julio de 2008" Disponible en <a href="http://www.softlineratings.com/filesup/MICR0708.pdf">http://www.softlineratings.com/filesup/MICR0708.pdf</a>

- Taborga, M y Lucano, F. (1998): "Tipología de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe". Washington, DC.
- The Small Enterprise Education and Promotion Network: "Learning form clients: Assessment tools for microfinance practitioners"
- Velásquez, José (2007): "El microcrédito: Sostenibilidad financiera vs. impacto sobre la pobreza". Vol.7, N°1. Caracas. UNIMET.
- Venezuela Real-Información y Opinión (2007): "Ingresos Familiares
  Crecieron 34,7% al cierre del año pasado". En
  <a href="http://venezuelareal.zoomblog.com/archivo/2007/05/09/ingresos-familiares-crecieron-347-al-c.html">http://venezuelareal.zoomblog.com/archivo/2007/05/09/ingresos-familiares-crecieron-347-al-c.html</a>
- Vera, L., Vivancos, F., Zambrano, L. (2002): "Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela". Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, Vol. VIII, N°2.
- Zúñiga, Sergio (2003): "Caso de estudio: Microcrédito como Herramienta de desarrollo Regional". Universidad Católica del Norte. Coquimbo. Chile.

# Leyes Venezolanas Citadas:

DECRETO con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y
Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial de la República
Bolivariana de Venezuela No. 37.164. Caracas, jueves 22 de marzo de 2001

## Otros Links de Interés:

- www.ine.gov.ve
- www.bcv.gov.ve
- www.minec.gov.ve
- www.mix.org
- www.accion.org
- www.imp-act.org

# **ANEXOS**

1) Encuesta Aplicada al Microempresario	
NUMERO DE ENCUESTA  NUMERO DE ENTREVISTADOR FECHA	
Muestra/Estatus del cliente (Confirmar el nombre del cliente y el estatus antes de colla entrevista)	menzar
1= Clientes de la primera muestra 2= No clientes (o clientes ingresando)	
Área: 1 = Área 1 2 = Área 2 3 = Área 3	
(Presentarse; explicar el propósito de la encuesta y la naturaleza voluntaria de la entr	evista)
Nivel individual: Información básica	
<ul><li>1a. ¿Ha utilizado alguna vez algún servicio de BanCrecer?</li><li>(Si la respuesta es Si pase a 1b) (Si la respuesta es No valla a 2)</li><li>1= Si 0 = No</li></ul>	
1b. Si la respuesta es si, ¿Por cuánto tiempo se ha servido? (Colocar número de meses)	
2a. ¿Tiene actualmente un crédito para su empresa de otra fuente? 1= Si 0 = No	
2b. ¿De qué fuente?  1= Prestador informal; 2= miembro familiar sin costo; 3= Banco;  4= Banca Microcréditos; 5= Otro	

3. ¿Qué edad tiene? (Especificar numero de años) 99= No sabe			
<ul> <li>4. ¿Actualmente está usted ?</li> <li>(Leer respuestas)</li> <li>1= Casado/unión libre; 2= Separado/divorciado; 4= Soltero/nunca se ha casado</li> </ul>			
<ul><li>5. ¿Cuantos años de instrucción ha completado?</li><li>(Especifique número de años) 99≈ no sabe</li></ul>			
Nivel Hogar: Información básica			
7. ¿Cuántas personas hay en su hogar? (aquellos que viven con usted y comparten una comida por lo menos una vez al día)  Número de personas:			
Adultos 18 años de edad o más Niños 17 años de edad o menos			
8. ¿Cuántas personas en su hogar están trabajando—o comprometidos con un trabajo quacarrea ingresos o productos?  Número de económicamente activos:	ue		
9. ¿Cuál es la persona que tiene el mayor poder de decisión en su hogar? (cabeza familia)	de		
1= usted mismo; 2= Cliente y conjugue; 3= familiar femenino (madre, hermana, tía, abuela, suegra); 4= familiar masculino (esposo, abuelo, papa, hermano, tío, suegro)			
Educación de los niños			
10a. ¿Cuántos niños en su hogar están en edad escolar?  Número de niños en edad escolar			

10b. ¿Cuántos de estos niños asisten a la escuela actualmente (este año escolar)?  Número total en la escuela				
10c. ¿Cuántos de estos niños nunca han asistido a la escuela?  Número total nunca en la escuela				
Utilización del crédito e ingreso individual				
12a. (Sólo clientes) ¿Invirtió usted alguna parte del crédito que recibió de BanCrecer en una actividad generadora de ingresos?  1= Sí; (Valla a #12b.)  2= No; (Valla a #12c.)  99= No sabe; (Valla a #12c.)				
12b. (Sólo clientes) ¿Cómo invirtió el último crédito que recibió de BanCrecer?  (No lea las respuestas. Respuestas múltiples son posibles)				
12c. (Sólo clientes) ¿Utilizó alguna porción de su crédito en (Leer cada afirmación. Respuestas múltiples son posibles. Llene la respuesta para cada caja)				
1. ¿Comprar comida para su hogar? 1= Sí; 2= No; 99= No sabe  2. ¿Comprar ropa u otros bienes para el hogar? 1= Sí; 2= No; 99= No sabe  3. Darle o prestarle el dinero a su cónyuge o alguien más 1= Sí; 2= No; 99= No sabe  4. Mantener en el dinero a la mano en caso de una emergencia o para repagar el crédito  1= Sí; 2= No; 99= No sabe  5. Para repagar otra deuda 1= Sí; 2= No; 99= No sabe  6. Para la compra de una casa/terreno 1= Sí; 2= No; 99= No sabe  7. Para gastar en una celebración, como una boda, etc. 1= Sí; 2= No;				

99= No sabe

13. Durante los últimos 12 meses, ¿el ingreso general de su hogar a?					
(Leer las opciones y colocar la respuesta)					
1= disminuido mucho; 2= disminuido; 3=	quedado igual; 4= aumentado;				
5≈ aumentado mucho; 99= no sabe					
14a. Durante los últimos 12 meses, ¿el ingreso que usted ha ganado a?					
(Leer las opciones y colocar la respuesta)					
1= disminuido mucho; 2= disminuido; 3= quedado igual; 4= aumentado;					
5= aumentado mucho; 99= no sabe					
14b. (Si ha disminuido de alguna manera) ¿Por qué disminuyó su ingreso?					
(No lea las respuestas. Respuestas múltiples son posibles. Coloque la respuesta para cada					
caja. Luego siga a #15)					
1. Miembro del hogar ha estado enferm	1. Miembro del hogar ha estado enfermo/murió 1= Sí; 2= No				
2. Yo he estado enfermo 1= Sí; 2= No					
3. Desastre natural (inundación, terremo	oto) 1= Si; 2= No				
Mala temporada agrícola 1= Sí; 2= No					
5. Ventas bajas 1= Sí; 2= No					
6. No pudo colectar el crédito 1= Sí; 2= No					
7. Otro (especifique)		<u></u>			
99. No sabe					
14c. (Si aumentó de alguna manera) ¿F	Por qué aumentó?				
(No lea las respuestas. Respuestas mu	ultiples son posibles. Coloque la respuesta para	cada			
caja)					
1. Expansión de la empresa existente	1= Sí; 2= No				
2. Llevó a cabo una nueva empresa	1= Sí; 2= No				
3. Buena temporada agrícola	1= Sí; 2= No				
4. Vendió en nuevos mercado	1= Si, 2= No				
5. Aumento en demanda/ventas	1= Sí, 2= No				
6. Otra (especifique)	1= Sí, 2= No				
99. No sabe					