

USAID/G/EGAD/EM
Grant No. 511-G-00-01-00115-00

Economic Opportunities Strategic Team, RFS
CTO: Gabriela Salazar

**Sobreendeudamiento en las
microfinanzas bolivianas, 1997-2001**
Adrián González y Claudio González-Vega

Septiembre, 2003



Rural Finance Program
The Ohio State University
Columbus, Ohio
Contact: gonzalez.4@osu.edu



Índice

Índice de tablas	3
Índice de gráficos	4
I. Introducción	5
II. Actividad económica en el período 1997-2002	9
III. El sobreendeudamiento: marco conceptual	11
A. Falta de voluntad de pago por parte del deudor	14
B. Capacidad de pago costosa.	16
C. Incapacidad de pago.....	17
IV. Proceso de muestreo	18
V. Descripción del cuestionario.....	21
VI. Descripción de los hogares entrevistados	26
A. Rechazos	27
B. Estructura del Mercado	28
1. Hogares con actividad independiente	28
2. Cobertura de las microfinanzas entre los hogares con actividad independiente en el período 1997-2001	29
C. Muestra final	30
VII. Actividad y persona principal	33
VIII. Acontecimientos inesperados.....	35
IX. Experiencia crediticia.....	37
A. Préstamos nuevos.....	38
1. Muestra por organización financiera	47
X. Análisis por cohortes.....	48
XI. Mecanismos extraordinarios para cubrir las obligaciones financieras	51
A. Análisis por cohortes.....	51
1. Mercado de trabajo	53
2. Ahorros financieros.....	54
3. Venta de activos.....	54
4. Nuevos préstamos	55
5. Ayuda de familiares	56
B. Comparación entre tipos de fuente	56
XII. Atrasos	61
A. Por combinaciones de tipos de fuentes	62
1. Clientes compartidos entre microfinanzas y ONG	64
2. Clientes compartidos entre microfinanzas y consumo.....	66
XIII. Cultura de pago y valor de la relación	67
A. Por tipo de fuente	67
B. Por organización	72
1. Organizaciones de microfinanzas	72
2. ONG.....	81
3. Organizaciones de consumo	82
XIV. Conclusiones.....	83

Indice de tablas

Tabla IV.1 Clientes urbanos de microfinanzas por departamento a diciembre de 1999 ..	18
Tabla IV.2 Número de zonas, segmentos y viviendas urbanos	19
Tabla VI.1 Hogares contactados y rechazos: número de hogares y porcentajes	27
Tabla VI.2 Hogares entrevistados, por actividad independiente entre 1997-2001	28
Tabla VI.3 Hogares con actividad independiente por actividad vinculada con las microfinanzas entre 1997-2001.....	29
Tabla VI.4 Muestra final, hogares contactados y promedios por área.....	30
Tabla VI.5 Hogares en la muestra final por área y provincia	31
Tabla VI.6 Hogares en la muestra final por área y municipio	32
Tabla VII.1 Actividad y persona principal del hogar en el período 1997-2001: porcentajes	33
Tabla VII.2 Características de la persona principal del hogar en el período 1997-2001: porcentajes y años	34
Tabla VIII.1 Acontecimientos sistémicos experimentados por los hogares: porcentajes	35
Tabla VIII.2 Acontecimientos idiosincrásicos experimentados por los hogares: porcentajes	36
Tabla IX.1 Actividad en el sector financiero de los hogares entrevistados por año.....	39
Tabla IX.2 Hogares con préstamos recibidos por tipo de fuente y año	40
Tabla IX.3 Hogares que recibieron al menos un préstamo en 1997-2001 por tipo de fuente y área.....	44
Tabla IX.4 Número de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo por tipo de fuente.....	45
Tabla IX.5 Promedio de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo por tipo de fuente.....	46
Tabla X.1 Hogares entrevistados por cohorte.....	48
Tabla X.2 Composición de las cohortes por tipo de fuente	49
Tabla XI.1 Mecanismos costosos empleadas al menos una vez entre 1997-2001 para hacerle frente a sus obligaciones financieras: porcentajes.....	52
Tabla XI.2 Fuente utilizada al menos una vez en 1997-2001 para pagar préstamos antiguos	55
Tabla XI.3 Mecanismos costosos empleados al menos una vez entre 1997-2001 para hacerle frente a sus obligaciones financieras por tipo de fuente: porcentajes	57
Tabla XI.4 Tamaño del hogar, número de trabajadores y número de dependientes por tipo de fuente: promedios por hogar	58
Tabla XII.1 Hogares por nivel de atraso y tipo de fuente en el período 1997-2001.....	61
Tabla XII.2 Hogares por nivel de atraso y combinación de tipos de fuente entre 1997- 2001.....	63
Tabla XIII.1 Número de hogares polígamos por tipo de fuente y departamento	67
Tabla XIII.2 Microfinanzas: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente	70
Tabla XIII.3 Consumo: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente	70
Tabla XIII.4 ONG: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente.....	71

Tabla XIII.5 Microfinanzas: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001.....	72
Tabla XIII.6 Consumo: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001 .	73
Tabla XIII.7 ONG: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001.....	73
Tabla XIII.8 BancoSol: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente	74
Tabla XIII.9 Caja los Andes: Valor de la relación crediticia.....	77
Tabla XIII.10 FIE: Valor de la relación crediticia.....	79
Tabla XIII.11 PRODEM: Valor de la relación crediticia	80
Tabla XIII.12 EcoFuturo: Valor de la relación crediticia.....	80
Tabla XIII.13 ProMujer: Valor de la relación crediticia.....	81
Tabla XIII.14 CRECER: Valor de la relación crediticia	82

Índice de gráficos

Gráfico II.1 Producto interno bruto real total y per cápita: tasas de cambio	9
Gráfico X.1: Composición porcentual por tipo de fuente y cohorte.....	50
Gráfico XI.1 Porcentaje de hogares por cohorte que utilizó el mercado de trabajo al menos una vez en el período 1997-2001 por tipo de fuente	59

Sobreendeudamiento en las microfinanzas bolivianas, 1997-2001

Adrián González
Claudio González-Vega¹

II. Introducción

Las relaciones de crédito en los países de bajos ingresos son muy valiosas para los hogares. En países como Bolivia, nuevas tecnologías financieras han permitido que miles de hogares previamente excluidos del acceso a los servicios financieros institucionales cuenten con servicios de mejor calidad a un mejor precio. Además, las organizaciones de microfinanzas en Bolivia han contribuido a que los hogares bolivianos tengan un mayor respeto por las estructuras institucionales, lo cual se ha manifestado en la creación de una cultura de pago y, en general, en un mayor cumplimiento de los contratos. Estas son tan sólo algunas razones por las que las microfinanzas bolivianas son importantes.

¹ Este documento ha sido preparado para la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos (USAID), dentro de los términos del *Proyecto acerca del Sobre-endeudamiento y Alcance de las Microfinanzas en Bolivia: Retos de Segunda Generación (Over-Indebtedness and Outreach of Microfinance in Bolivia: Second-Generation Challenges)*. El proyecto fue financiado por la Donación No. 511-G-00-01-00115-00 de la Misión de USAID en Bolivia. En USAID, el Cognizant Technical Officer del proyecto fue Gabriela Salazar. El proyecto fue ejecutado por el Programa Finanzas Rurales de The Ohio State University (OSU), bajo el liderazgo y supervisión del Director del Programa, Dr. Claudio González-Vega. Resultados adicionales de este proyecto han sido presentados a USAID en distintas oportunidades y se pueden obtener escribiendo a gonzalez.4@osu.edu. Los datos que aquí se discuten se basan en una encuesta a hogares urbanos y periurbanos en varias partes de Bolivia, cuyo trabajo de campo tuvo lugar en octubre y noviembre de 2001, bajo la supervisión de Rodolfo Quirós Rodríguez. El muestreo estuvo a cargo de Fernando Rivero. Se agradece el esfuerzo del excepcional equipo de encuestadores bilingües. En la preparación de los datos participaron, entre otros, Daniel Navajas, Sandra Navajas, Jorge Rodríguez Meza y el autor del documento. Se agradece la gentil colaboración de los hogares que participaron en la encuesta. Se agradecen comentarios, en diversas etapas de esta investigación, de Franz Gómez, Sergio Navajas, Fernando Prado, Rodolfo Quirós Rodríguez, Jorge Rodríguez-Meza y Marcelo Villafani, así como de participantes en seminarios en The Ohio State University, la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras y la Misión en Bolivia de USAID, en particular de Pablo González, Kurt Koenigsfest, Marcelo Mallea y Enrique Soruco. Las ideas y opiniones presentadas en este trabajo son de los autores y no necesariamente de las organizaciones patrocinadoras.

En los últimos años, el sector de microfinanzas boliviano ha tenido que enfrentar muchos retos que amenazaron significativamente su sostenibilidad. El episodio de sobreendeudamiento experimentado por el sector de microfinanzas boliviano a partir de 1999 es uno de los eventos más importantes en la historia de las microfinanzas, por varias razones. Entre estas razones están la duración, intensidad y multiplicidad de las causas de este episodio. Por ello, el tema del sobreendeudamiento ha generado mucho debate entre investigadores y representantes del sector de microfinanzas, tanto bolivianos como internacionales.

Con el desarrollo de esta investigación se persiguen dos objetivos generales. Primero, se pretende crear un marco conceptual que facilite la discusión del sobreendeudamiento. Segundo, a través del análisis de los resultados obtenidos con una encuesta de hogares, se pretende obtener una mejor comprensión del episodio de sobreendeudamiento experimentado por las microfinanzas bolivianas, no sólo a nivel de las organizaciones financieras, sino también y en particular a nivel de los hogares.

Para lograr el primer objetivo, en este documento se define el sobreendeudamiento de una forma que va más allá de las definiciones tradicionales y muchas veces incompletas o erróneas. Por ejemplo, frecuentemente (pero no correctamente) se ha utilizado la **multiplicidad** de fuentes por hogar como una medida de sobreendeudamiento, sin importar cuál es el valor relativo de la deuda total a la que equivalen todos los préstamos vigentes que tiene este hogar comparado con su capacidad de pago.

En este documento se utiliza una definición de sobreendeudamiento muy rigurosa, que considera una dimensión adicional que nunca antes había sido considerada. Esta dimensión está relacionada con el “*costo adicional*” en que tuvo que incurrir el hogar para poder generar la capacidad de pago suficiente para poder cubrir sus obligaciones financieras.

Además, gracias a que se cuenta con información obtenida de una encuesta de hogares, en este documento se va más allá de las organizaciones de microfinanzas reguladas, al incluir las organizaciones no reguladas, a las cuales nos referiremos como ONG, las entidades de crédito comercial y los actores del sector informal.

Adicionalmente, la amplia cobertura de la encuesta de hogares realizada pone a disposición de este documento información adicional sobre las características del hogar y las diversas acciones necesarias para honrar sus obligaciones financieras en el período 1997-2001. Estas acciones son muy importantes para comprender, más allá de cumplimientos y atrasos, el episodio de sobreendeudamiento experimentado por las microfinanzas bolivianas en el período 1998-2002.

Aparte de esta introducción, este documento está dividido en 12 secciones adicionales. En la Sección II se hace una revisión de la actividad económica del período 1993-2002 y de las implicaciones que tiene sobre la formación de expectativas tanto de los hogares como de las organizaciones financieras. Además, en esta sección se discute cómo diferentes tipos de expectativas pudieron haber estado relacionadas con las decisiones de crédito tomadas por los agentes económicos antes y después de 1998.

En la Sección III se presenta el marco conceptual para el análisis del sobreendeudamiento. En esta sección se discuten tres situaciones diferentes que pueden caracterizar el sobreendeudamiento, incluyendo la nueva dimensión que no pueden observar directamente las organizaciones de microfinanzas, a menos que implementen encuestas como la emprendida para el desarrollo de este estudio.

En la Sección IV se discute el proceso de muestreo utilizado para seleccionar la muestra de hogares entrevistados. En la Sección V se discuten las principales partes del cuestionario.

En la Sección VI se presentan una caracterización básica de los hogares contactados y entrevistados durante el trabajo de campo. La información recolectada sobre los hogares contactados permite caracterizar los niveles de profundización financiera de las microfinanzas entre los hogares con actividades independientes.

En las Secciones VII y VIII se presentan algunos resultados sobre las principales actividades generadoras de ingresos para los hogares entrevistados y sobre las características de la persona que genera la mayor parte de los ingresos en cada hogar.

En las Secciones IX y X se describe la experiencia financiera de los hogares entrevistados, en el período 1997-2001.

En la Sección XI se presenta información sobre las acciones “especiales” en que han tenido que incurrir los hogares para poder cumplir con sus obligaciones financieras.

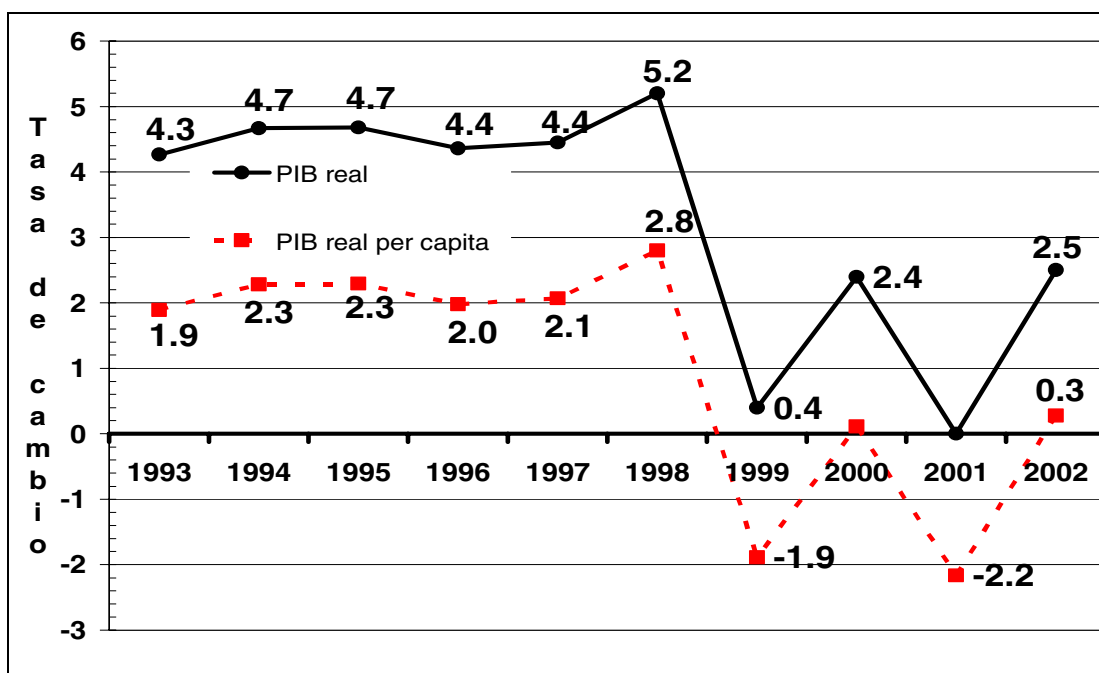
En la Sección XII se presenta un análisis de los niveles de atraso de los hogares entrevistados.

La Sección XIII muestra cómo las relaciones de crédito tienen diferente valor para los hogares en la muestra. En esta sección se explora cuáles son las fuentes más y menos valiosas para los hogares compartidos entre más de un tipo de fuente. El análisis presentado en esta sección se presenta tanto para tipos de organizaciones como para algunas organizaciones particulares.

III. Actividad económica en el período 1997-2002

La coyuntura económica en la cual los agentes (hogares y organizaciones financieras) tuvieron que tomar sus decisiones es uno de los aspectos más importantes que deben considerarse antes de explorar lo sucedido con el sector de microfinanzas boliviano en el período 1997-2001. Las decisiones de un acreedor en cuanto a tamaño de los préstamos son muy diferentes si el acreedor espera un año bueno o si sus expectativas son recesivas. De igual forma, un hogar con expectativas positivas sobre el entorno económico tomará decisiones menos conservadoras que un hogar con expectativas negativas.

Gráfico III.1
Producto interno bruto real total y per cápita: tasas de cambio



En el Gráfico 1 se muestra la evolución del producto interno bruto real, total y per cápita de Bolivia, en el período 1993-2002. En este gráfico se puede apreciar que la economía boliviana creció significativamente en el período 1993-1998.

En efecto, se logró un crecimiento de 4.6 por ciento promedio anual para el PIB total y 2.2 por ciento promedio de crecimiento anual para el PIB per cápita. Este crecimiento no sólo es importante en términos absolutos, sino que fue un crecimiento muy estable, mostrando poca variabilidad en el período.

Sin embargo, el período 1999-2002 contrasta fuertemente con el buen desempeño mostrado por la actividad económica boliviana en los años anteriores, puesto que la economía boliviana creció en promedio apenas 1.3 por ciento, lo cual no fue suficiente para compensar el crecimiento de la población por lo que, en promedio, el producto interno bruto real per cápita decreció 0.9 por ciento por año en el período 1998-2002. Además, el mal desempeño de estos años ha sido caracterizado por la sucesión de buenos y malos años, en que el PIB crece un año y decrece en el siguiente.

Esta coyuntura económica boliviana tan particular tuvo un impacto importante sobre la formación de expectativas de los agentes económicos que intervienen en los mercados financieros y sobre las decisiones que pudieron haber tomado después de 1998, ya que hasta ese año los hogares y las organizaciones financieras bolivianas estaban acostumbrados a un ritmo de crecimiento económico significativo y estable. Pero, a partir de 1999, y muy probablemente de forma inesperada para la mayoría, las cosas cambiaron. Este cambio tomó por sorpresa a los deudores (hogares) y acreedores con préstamos más grandes de lo que efectivamente podían pagar bajo las nuevas condiciones recesivas. Este es uno de los factores más importantes para entender el episodio de sobreendeudamiento experimentado por las microfinanzas bolivianas a partir de 1998.

IV. El sobreendeudamiento: marco conceptual

Erróneamente, el sobreendeudamiento ha sido definido por muchos como la multiplicidad de fuentes por parte de un cliente. Más apropiadamente, pero todavía de forma incompleta, el sobreendeudamiento ha sido relacionado con insuficiente capacidad de pago, limitándose a situaciones donde el cliente no paga o se atrasa en el pago de las cuotas del préstamo.

No obstante, el sobreendeudamiento es un fenómeno mucho más complejo, porque existen una serie de mecanismos que emplean los hogares para generar la capacidad de pago y un análisis completo del fenómeno debe considerar el costo de estos mecanismos. Además, las implicaciones que tiene el uso de estos mecanismos son relevantes para el sistema financiero y no sólo para los hogares que directamente los emplean, ya que afectan el tamaño y la calidad futuros del mercado financiero, perjudicando en particular el desempeño futuro de las organizaciones de microfinanzas.

En esta investigación, se define *sobreendeudamiento* como *aquellas situaciones en que el resultado final de un contrato de crédito no es el planeado (esperado) por el acreedor, el deudor, o ambos*. En un contrato de crédito el acreedor espera el pago puntual de las cuotas del préstamo de acuerdo al calendario de pagos preestablecido. Cuando el cliente incumple parcial o totalmente con el calendario de pagos, hay sobreendeudamiento.

Además, diversos niveles de atraso están relacionados con diversos niveles de sobreendeudamiento, dado el tipo de organización. Por ejemplo, organizaciones que prestan a través de bancos comunales, como CRECER o ProMujer, tienen una tolerancia muy baja para cualquier tipo de atraso, incluyendo los menores a 30 días. Para estas organizaciones, cualquier atraso en el pago de las cuotas es no planeado y desde su punto de vista resulta en sobreendeudamiento. Sin embargo, muchas de las organizaciones reguladas de microfinanzas en Bolivia anticipan que un porcentaje significativo de sus clientes se va a atrasar en el pago de sus cuotas un número pequeño de días, lo cual para ellos no es razón de preocupación.

Cuando el hogar acepta un contrato de crédito programa cierto nivel de esfuerzo o sacrificio para poder cubrir con sus obligaciones financieras. No obstante, diversas circunstancias pueden resultar en situaciones en las que el hogar no puede cumplir con sus obligaciones financieras a menos que realice acciones que no había planeado (extraordinarias) cuando aceptó el contrato de crédito. Estas acciones incluyen vender activos, reducir consumo, desahorrar, suspender la inversión en capital humano, trabajar más, pedir ayuda a familiares y adquirir nuevas deudas (*bicicletear*). Todas estas acciones tienen un costo para el hogar, reducen su bienestar y resultan en un deterioro de la demanda futura de crédito. Esto perjudica el desempeño de las organizaciones financieras.

Hay tres situaciones que caracterizan el sobreendeudamiento. La primera es la falta de voluntad de pago por parte del deudor, que resulta en incumplimiento estratégico del contrato. En este caso no influye sobre el incumplimiento si el hogar tiene suficiente capacidad de pago; lo que importa es que no quiere pagar. Frente a esta situación, el acreedor observa el incumplimiento del contrato por parte del cliente.

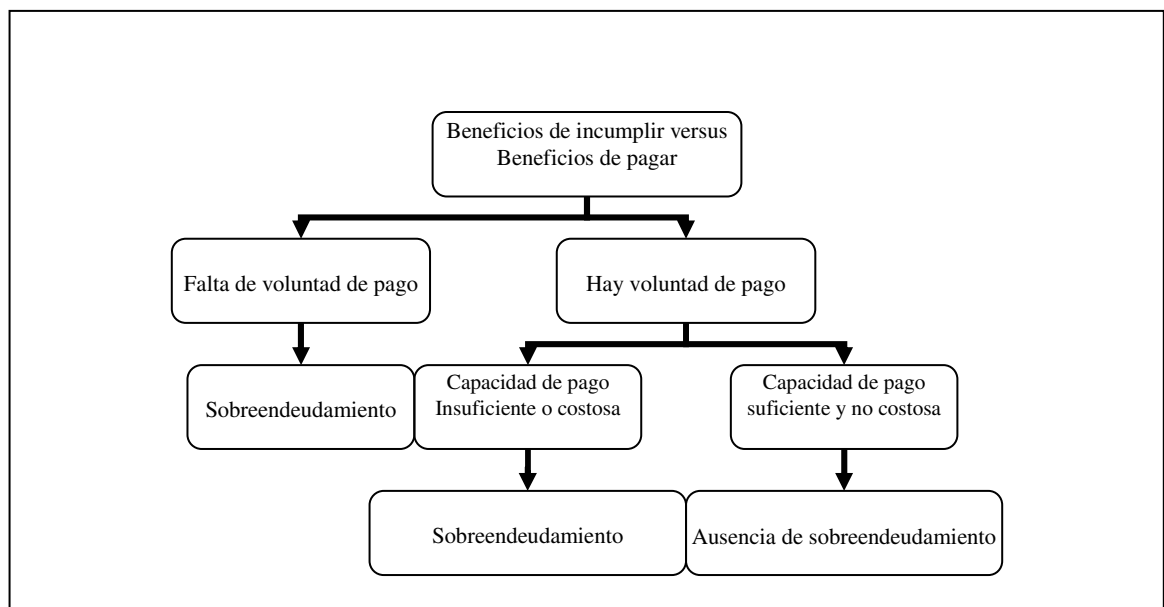
Las otras dos situaciones están relacionadas con insuficiente capacidad de pago. En la segunda situación, el deudor se ve obligado a incurrir en acciones costosas para cumplir con el contrato. Por ello, el acreedor no observa ningún problema de incumplimiento y desde su punto de vista no hubo problemas de sobreendeudamiento asociados con este hogar. La tercera situación está relacionada con insuficiente capacidad de pago que no es posible completar con acciones costosas, por lo que resulta en incumplimiento involuntario del contrato por parte del deudor. En este caso, el acreedor observa el incumplimiento del contrato.

En resumen, tres situaciones diferentes pueden ser caracterizadas como sobreendeudamiento. La primera se presenta cuando el cliente no tiene voluntad de pago, sin importar si tiene capacidad. En este caso se da incumplimiento total del contrato. La segunda se presenta cuando el cliente tiene que realizar acciones costosas para poder cumplir con sus obligaciones financieras. La última situación se presenta cuando el cliente está dispuesto a pagar el préstamo, pero no tienen la capacidad suficiente para hacerlo e incumplimiento parcial o total ocurre.

Por lo tanto, el sobreendeudamiento es el surgimiento de dificultades de pago que pueden resultar de la falta de voluntad de pago, insuficiente capacidad de pago o necesidad de incurrir en acciones costosas para poder pagar. En contraste, cualquier relación de crédito caracterizada por voluntad de pago y suficiente capacidad de pago sin costos excepciones o extraordinarios implica la ausencia de sobreendeudamiento. Además, el incumplimiento de pago no es una condición necesaria para que haya sobreendeudamiento (es tan sólo un caso especial), y el cumplimiento del contrato no es un condición suficiente para que no haya sobreendeudamiento.

Estas situaciones son ilustradas en la Figura 1 y son discutidas en las siguientes secciones.

Figura 1: Sobreendeudamiento



A. Falta de voluntad de pago por parte del deudor

Las relaciones de crédito son valiosas para los prestatarios. El valor de una *relación de crédito* depende, entre otras cosas, del costo para el prestatario de reemplazarla, de las perspectivas de largo plazo de la relación y del valor de las transacciones futuras que el hogar puede realizar con un prestamista en particular. Estos son algunos de los beneficios que el hogar espera mantener cuando protege una relación de crédito.

El incumplimiento total del contrato tiene consecuencias negativas para el hogar, tales como la pérdida de los beneficios futuros de una relación crediticia, la pérdida de las garantías y el costo de una mala reputación, cuando la información sobre el incumplimiento es compartida entre varios prestamistas a través de un buró de crédito. Sin embargo, cuando el hogar incumple el contrato, retiene el monto pendiente de pago (el principal y los intereses).

Por ello, para decidir si proteger una relación de crédito es la mejor decisión, un hogar racional comparará los beneficios de incumplir el contrato con los beneficios de pagar. Si los primeros son menores que los últimos, el hogar tratará de mantener la relación de crédito. Si no, el hogar incumplirá con el contrato de crédito.

El balance entre los costos de incumplir y los incentivos para pagar influye no sólo en la decisión de incumplir sino también en otras decisiones que debe tomar el prestatario antes de aceptar el contrato de crédito. Entre más valiosa sea la relación de crédito, los prestatarios se van a comportar más prudentemente y tenderán a solicitar préstamos más pequeños, porque esto aumenta las probabilidades de pago y garantiza un mayor éxito en mantener las relaciones crediticias. El caso contrario se da cuando las relaciones no son muy valiosas.

Las tecnologías de crédito de las organizaciones financieras evalúan las características de los hogares-empresa y utilizan esta información para el diseño de contratos de crédito que brinden incentivos compatibles con sus objetivos. Contratos mal diseñados resultan en falta de voluntad de pago por parte del deudor.

Así, entre mejor diseñados estén los contratos, mayores serán las probabilidades de que el deudor tenga voluntad de pago y cumpla con el contrato. Muchos elementos de la tecnología de crédito influyen en esta decisión. Por ejemplo, mayores requisitos de garantías aumentan los costos de incumplimiento y reducen la probabilidad de que el prestatario se comporte oportunísticamente. Entre mayor sean los costos para el deudor asociados con una mala reputación por incumplimiento, menor será la probabilidad que este deudor incumpla con el contrato. Un esquema de pagos adecuado a los flujos de fondos del deudor también es importante. El monto pendiente de pago influye sobre los beneficios para el deudor en caso de incumplimiento. Es poco probable que los deudores quieran arriesgar incumplimiento de montos muy pequeños, como es el caso con los bancos comunales.

En las situaciones discutidas previamente, la falta de voluntad de pago sucede porque la tecnología de crédito no es exitosa en el diseño de contratos de crédito apropiados de acuerdo con las características del deudor. En estos casos, no hay voluntad de pago *ex ante*. Sin embargo, existen otros factores que pueden resultar en falta de voluntad de pago *ex post*, a pesar de que *ex ante* había voluntad de pago. Dos casos particulares son aumentos en la competencia en los mercados financieros y acontecimientos inesperados que tienen un impacto negativo sobre los ingresos del hogar y el valor futuro de la relación. El aumento en la competencia reduce el valor de las relaciones de crédito ya existentes y reduce la voluntad de pago. Este es el caso cuando los nuevos competidores reducen el costo de crear nuevas relaciones, reduciendo el valor relativo de las ya existentes.

Los acontecimientos inesperados negativos (*shocks*) también reducen el valor de las relaciones de crédito. Esto sucede porque los *shocks* reducen el valor de las garantías o porque reducen el valor presente neto de una serie de préstamos en el futuro. En el caso de las microfinanzas bolivianas, la competencia aumentó fuertemente justamente antes de la ocurrencia de una serie de importantes *shocks* sistémicos. Por lo tanto, el aumento en la competencia y la recesión económica afectaron conjuntamente el valor de las relaciones de crédito.

Los hogares que no están dispuestos a pagar pueden ser clasificados de acuerdo con su capacidad para pagar en tres grupos: aquellos que no tienen capacidad de pago, aquellos que tienen capacidad de pago parcial y aquellos que tienen capacidad de pago total (pero no tienen voluntad). Esta distinción es importante porque la ausencia del sobreendeudamiento depende de la voluntad y de la capacidad de pago. Por lo tanto, para que no haya sobreendeudamiento, en el último grupo tan sólo es necesario cambiar las condiciones del contrato que influyen en la voluntad de pago. Sin embargo, para los otros dos grupos, cambios en el contrato que afectan únicamente la voluntad de pago del deudor no son suficientes para prevenir el problema del sobreendeudamiento, porque inclusive si estos hogares tuvieran voluntad de pago, no tienen capacidad.²

B. Capacidad de pago costosa.

Desde el punto de vista del acreedor, hay situaciones en que el deudor parece no estar sobreendeudado porque cumple sin ningún problema con el contrato de crédito. Sin embargo, muchas veces el deudor tiene que incurrir en acciones no planeadas para poder cumplir el contrato. El incurrir en estas acciones tiene repercusiones importantes para el bienestar futuro del hogar y para el desempeño del mercado financiero en el mediano plazo.

En países como Bolivia, las relaciones de crédito son muy valiosas para los hogares. Por ello, los deudores están dispuestos a trabajar más de lo planeado, reducir consumo, vender activos, o suspender la inversión en capital humano para generar al capacidad de pago necesaria para cumplir con sus obligaciones financieras. Este tipo de acciones son costosas para el hogar porque implican una reducción en el ocio (agotamiento físico por tener que trabajar más de una jornada al día y debilitamiento de la salud), en el acceso futuro al crédito y en la capacidad futura de generación de ingresos.

² Este argumento ignora la posibilidad que un costo de incumplimiento mayor puede inducir a los prestatarios a ser más prudentes y a tomar préstamos más pequeños, lo que influye en la suficiencia de la capacidad de pago.

Cuando el hogar puede y quiere realizar acciones costosas, el acreedor no observa incumplimientos en el contrato. Sin embargo, para mantener su buena reputación, el hogar tuvo que utilizar mecanismos que no tenía planeado utilizar cuando aceptó el contrato de crédito. Los mecanismos extraordinarios que tuvo que utilizar el hogar para honrar sus obligaciones financieras estaban reservados para otro tipo de acontecimientos.

C. Incapacidad de pago

Finalmente, hay incapacidad de pago cuando un prestatario, a pesar que tiene voluntad de pago, no puede hacerlo. En este caso, el monto pendiente de pago es mayor que la capacidad de pago del hogar. Como en el caso anterior, la incapacidad de pago pudo haberse evitado con un contrato de crédito diferente.

El acceso a otros tipos de fuentes puede aumentar o reducir los problemas de sobreendeudamiento con una fuente particular. Por ejemplo, préstamos de corto plazo del sector informal pueden ayudar a un hogar a honrar sus obligaciones con el sector formal. Sin embargo, varios préstamos del sector formal de prestatarios que no están informados del excesivo endeudamiento del hogar son muy probables que resulten en sobreendeudamiento.

V. Proceso de muestreo

Los resultados presentados en este documento provienen de una encuesta de hogares urbanos realizada durante 2001. La muestra de esta encuesta es representativa de la distribución departamental de clientes urbanos de microfinanzas a diciembre de 1999. Según datos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, a diciembre de 1999 había 250,353 clientes urbanos de microfinanzas en toda Bolivia (Tabla 1). La mayor concentración de clientes urbanos se daba en las áreas de La Paz y el Alto (41 por ciento), seguidas por Santa Cruz (28 por ciento), luego Cochabamba y Punata (17 por ciento) y Oruro (5 por ciento). En conjunto, los clientes de estas áreas representan el 90 por ciento (226,049 clientes) de los clientes urbanos de microfinanzas a diciembre de 1999. Por ello, además de razones logísticas, las otras áreas no fueron incluidas en la muestra para el estudio (Potosí, Sucre, Tarija y Trinidad).

Tabla V.1
Cientes urbanos de microfinanzas por departamento a diciembre de 1999

Area	Total		Areas seleccionadas	
	Cientes	%	Cientes	%
Cochabamba y Punata	41,463	16.6	41,463	18.3
La Paz y El Alto	102,082	40.8	102,082	45.2
Oruro	13,444	5.4	13,444	5.9
Santa Cruz	69,060	27.6	69,060	30.6
Potosí	2,400	1.0		
Sucre	9,171	3.7		
Tarija	9,271	3.7		
Trinidad	3,502	1.4		
Total	250,393	100	226,049	100
Areas seleccionadas / Total =			90%	

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras

El tamaño de la muestra se estimó en mil hogares y su distribución departamental corresponde a los porcentajes presentados en la última columna de la Tabla 1: 18 por ciento en Cochabamba, 27 por ciento en El Alto, 18 por ciento en La Paz, 6 por ciento en Oruro y 31 por ciento en Santa Cruz.

Para la selección de la muestra se utilizó como marco muestral las zonas y segmentos definidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en la Actualización Cartográfica del Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2001.

En la Tabla 2 se presenta el número de zonas, segmentos y viviendas urbanos y peri-urbanos objeto de estudio y su distribución por departamento. De acuerdo al INE, en promedio hay 65 segmentos por zona y 18 viviendas por segmento. El número de segmentos y viviendas presentados en la Tabla 2 se estimó de acuerdo a estos promedios.

Además de las respectivas áreas, los siguientes centros poblados fueron considerados en el diseño de la muestra: Viacha, Laja y Batallas en El Alto; Punata, Quillacollo, Sacaba, Cliza, Colcapirhua y Tiquipaya en Cochabamba; Cotoca, El Torno, Mineros y Montero en Santa Cruz; y Caracollo y Patacamaya en Oruro.³ Sin embargo, en la muestra final quedaron excluidos Batallas en El Alto, Cliza y Tiquipaya en Cochabamba y Patacamaya en Oruro, al no ser seleccionadas aleatoriamente.

Tabla V.2
Número de zonas, segmentos y viviendas urbanos

Area	Zonas	Segmentos	Viviendas
Cochabamba	221	14,365	258,570
El Alto	211	13,715	246,870
La Paz	213	13,845	249,210
Oruro	63	4,095	73,710
Santa Cruz	288	18,720	336,960
Total	996	64,740	1,165,320

Fuente: Actualización Cartográfica del Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2001, Instituto Nacional de Estadística (INE).

Para el diseño de la muestra se siguió un proceso de muestreo en dos etapas. En la primera etapa se seleccionaron las zonas y en la segunda los segmentos de aquellas zonas previamente seleccionadas. Con fin de lograr una dispersión de la muestra en cada uno de los segmentos censales, se decidió seleccionar un único segmento por cada zona censal. Finalmente, en cada segmento seleccionado se consideraron todas las viviendas que componen el segmento.

³ A pesar que Patacamaya pertenece políticamente al departamento de La Paz, por razones operativas se consideró como parte del área de Oruro.

El trabajo de campo se realizó entre octubre y diciembre de 2001. En él participaron tres equipos de encuestadores. Cada equipo estuvo integrado por un supervisor, cuatro encuestadores y un chofer.

Inicialmente, los equipos fueron asignados por áreas: uno a Santa Cruz, otro a Cochabamba y Oruro, y el tercero a La Paz y El Alto. Sin embargo, durante la última semana del trabajo de campo todos los equipos trabajaron en La Paz y El Alto, ya que estas fueron las zonas donde fue necesario contactar más hogares en promedio con el fin de localizar uno que estuviera dispuesto a colaborar con la encuesta y que, además, hubiera tenido al menos una actividad propia en el período 1997-2001 y que hubiera recibido al menos un préstamo de una organización vinculada con las microfinanzas en el mismo período.⁴

⁴ Esto se discute con amplio detalle en la sección “Descripción de los hogares entrevistados”.

VI. Descripción del cuestionario

El cuestionario utilizado para recolectar la información es único en muchos aspectos. Entre ellos sobresalen la diversidad de información recolectada y la profundidad con que se recolectó. La unidad de análisis de esta investigación son hogares, no clientes, y por lo tanto el cuestionario está diseñado de tal forma que capture las características del hogar que son relevantes para el sobreendeudamiento.

En el trabajo de campo se recopiló información sobre el periodo comprendido entre enero de 1997 hasta octubre de 2001. Así, algunas de las preguntas recopilan información únicamente sobre lo ocurrido durante los primeros 10 meses de 2001.

El cuestionario está dividido en 12 secciones: información general sobre el hogar, educación, salud, ocupación, acontecimientos, transacciones financieras, ahorros voluntarios, características de la vivienda, entorno de la comunidad, alimentación, migración, y bienes. Además, existe una sección para preseleccionar a los hogares entrevistados que se discute en la siguiente sección.

La sección de información general sobre el hogar recoge información básica como género, edad y relación de todos los miembros del hogar con el jefe. En la sección de educación se recoge información sobre alfabetismo y educación, tanto de las personas que actualmente estudian como de aquellos que ya no participan de ningún proceso educativo. En la sección de salud se recoge información sobre enfermedades y embarazos durante el último año, además de la calidad (personal e instalaciones) de atención recibida en cada caso por cada uno de los miembros del hogar.

La información recolectada en la sección de ocupación es sólo para miembros del hogar mayores de 5 años e incluye participación en el mercado laboral, tiempo trabajado durante el último año (meses, días y horas), tipo de ocupación (cuenta propia, patrono, asalariado, cooperativista, familiar sin sueldo) y forma en que llevan las cuentas de su negocio (en la cabeza, anotando en algún cuaderno o libreta, con algún sistema contable). También, en esta sección se recolecta información anual sobre quién es el miembro del hogar que ha tenido la mayor contribución a la generación de todos los ingresos del hogar en el período 1997-2001. A esta persona la llamaremos “*persona principal*”.

Además, se recolecta información sobre todas las actividades económicas que han desempeñado los miembros del hogar en el período 1997-2001. El detalle con que se colecta esta información es muy amplio, ya que en el caso de agricultura, por ejemplo, las categorías son maíz, trigo, coca, café, frutas, flores, etc.; o en el caso de comercio las categorías son carne, abarrotes, verduras, dulces, ropa, refrescos, etc. Finalmente, se recolecta información anual para el período 1997-2001 sobre la “*actividad principal*” (aquella que genera la mayor parte de todos los ingresos) del hogar.

En la sección de acontecimientos se explora el tema de los eventos inesperados que tienen impacto negativo sobre el hogar, de las acciones tomadas por el hogar para hacerle frente a estos acontecimientos, y de las consecuencias finales que estos acontecimientos tuvieron sobre el bienestar del hogar. Esto se hace anualmente para el período 1997-2001. Algunos de los acontecimientos explorados en esta sección son la ocurrencia de muertes, enfermedades, desempleo, reducciones en el valor de las cosechas agrícolas, reducciones de ventas normales, pérdida de animales, pérdida de activos físicos, etc. Dentro de las acciones se considera el uso de ahorros financieros, mercado de trabajo, venta de activos físicos, solicitud de nuevos préstamos, etc. Finalmente, algunas de las consecuencias consideradas son la reducción en el consumo, suspensión indefinida de la inversión en capital humano, suspensión de algún otro tipo de inversión, etc.

La sección de transacciones financieras es de las más importantes del cuestionario y está dividida en cinco subsecciones: acceso al crédito, cambios en el acceso al crédito, información sobre el último préstamo recibido de cada fuente entre 1997-2001, información sobre pagos entre 1997-2001, e información sobre el último préstamo recibido de cada fuente en 2001. En la subsección de acceso se identifica la fuente y el miembro del hogar que recibió préstamos en cada año entre 1997-2001. En esta sección se consideran los siguientes tipos de fuentes: todas las reguladas (fondos financieros privados o FFP, mutuales, banca tradicional), organizaciones no gubernamentales (ONG), cooperativas no reguladas, fuentes informales y fuentes comerciales.⁵

⁵ Un detalle de las fuentes particulares que se incluyen en cada grupo se presenta al inicio de la sección “Experiencia crediticia”.

Además, en esta sección se identifica las fuentes que conoce el hogar, aquellas a las que les ha solicitado crédito algunas vez en su vida, aquellas que lo han rechazado, el año en que recibió crédito por primera vez de cada una de las que ha recibido, y si tenía préstamos vigentes al 1 de enero de 1997.

En la subsección de cambios en el acceso se exploran los patrones de sustitución y complementación de fuentes que muestran los hogares en el período 1997-2001. En esta sección existen preguntas particulares para determinar: i) por qué algunos hogares recibieron préstamos de una sola fuente (y no de varias) la primera vez que recibieron un préstamo en el período 1997-2001, ii) por qué algunos hogares recibieron crédito de varias fuentes (y no sólo de una) la primera vez que recibieron crédito en el período 1997-2001, iii) por qué algunos hogares que recibieron crédito la primera vez de una sola fuente agregaron nuevas fuentes años después, sin dejar de recibir préstamos de las fuentes con las que se iniciaron, iv) por qué algunos hogares sustituyeron (abandonaron) a las fuentes con las que se iniciaron y las sustituyeron por préstamos de nuevas fuentes de las que nunca habían recibido, o v) por qué algunos de los hogares que recibieron préstamos de una única fuente, dejaron de recibir préstamos de ella en el periodo 1997-2001.

En la subsección de información sobre el último préstamo de cada fuente recibido entre 1997-2001 se colecta información sobre costos de transacción con cada fuente, plazos de los préstamos recibidos y satisfacción con las diferentes características del producto recibido, tales como montos, plazos o tasas de interés. Además, en esta sección se exploran las valoraciones relativas que tienen los hogares sobre distintas fuentes de crédito.

En la subsección de información sobre pagos entre 1997-2001 se exploran los costos adicionales en que tuvo que incurrir el hogar para poder pagar las cuotas de los préstamos, tales como trabajar más, utilizar ahorros, vender activos, pedir ayuda a familiares o tener que solicitar nuevos préstamos para poder pagar los préstamos antiguos. Además, se exploran los niveles de atraso experimentados por los hogares con cada fuente y las razones por las que sufrieron estos atrasos. Entre las razones exploradas se encuentran muerte, enfermedad, desempleo, problemas con el negocio, o disturbios sociales.

Además se exploran características de la fuente que influyen sobre el esfuerzo por parte del hogar para ser puntual. Algunas de estas características son la flexibilidad de la organización en cuanto al cobro, las expectativas de condonación o reprogramación, la sostenibilidad de la organización en el largo plazo y el valor de la relación para el deudor.

Finalmente, en la subsección de información sobre el último préstamo recibido de cada fuente durante 2001 se exploran los montos solicitados y recibidos, el uso planeado de los fondos, el monto de las cuotas, el tipo de garantía solicitada y la frecuencia de pago.

En la sección de ahorros voluntarios se colecta información sobre la posesión de cuentas de ahorro, voluntario y obligatorio según aplique, en el sector financiero, cooperativas y organizaciones no gubernamentales. También se colecta información sobre la posesión de activos fijos (animales, terrenos, casas, o joyas) y efectivo.

La sección de características de la vivienda permite una caracterización de las viviendas de los hogares entrevistados en cuanto a materiales utilizados en su construcción (piso, paredes, techo), número de habitaciones, y disponibilidad de servicios básicos (electricidad, agua, servicio sanitario). Esto permite el cálculo del Índice de Satisfacción de Necesidades Básicas (ISBN), para los hogares entrevistados, ya que la información necesaria para calcular el resto de los elementos del ISBN (salud y educación) también ha sido recolectada en las respectivas secciones del cuestionario.

En la sección de entorno de la comunidad se recolecta información necesaria para determinar el aislamiento geográfico de los hogares entrevistados. Para ello se midieron las distancias y los tiempos a los que en promedio los miembros del hogar se encuentran de cuatro puntos de referencia: i) la carretera, calle pavimentada o empedrada más cercana, ii) el camino no pavimentado transitable todo el año, iii) el lugar más cercano donde puede tomar un medio de transporte público, iv) el mercado o feria más cercano que utiliza.

En la sección de alimentación se explora el tema de la seguridad alimentaria de los hogares entrevistados. Para ello se les pregunta por el número de veces promedio que los miembros del hogar comen, y si no pudieron comer al menos ese número de comidas alguna vez en el período 1997-2001. Además se investiga el gasto semanal en alimentación comprada.

En la sección de migración se explora la existencia de miembros del hogar que hayan migrado, su relación con el jefe del hogar y la frecuencia con que envían remesas. Finalmente, en la sección de bienes del hogar se explora la posesión de bienes tales como catres o cama; minicomponentes, radiograbadoras, o equipos de sonido; cocinas; televisores; roperos; bicicletas; refrigeradores; maquinas de coser; juegos de comedor; juegos de living; VHS, Betamax, o DVD; automóviles; hornos de uso doméstico; computadoras, Juegos de Nintendo o Playstation; motocicletas, lavadoras de ropa; secadoras de ropa; microondas; teléfonos; y bombas eléctricas para agua.

VII. Descripción de los hogares entrevistados

El objetivo general de esta investigación es entender el episodio de sobreendeudamiento experimentado por las microfinanzas bolivianas a partir de 1999. Por lo tanto, tres requisitos fueron impuestos para que un hogar pudiera ser parte del estudio. El primer requisito es que cualquier miembro del hogar hubiera tenido al menos una actividad independiente en el periodo 1997-2001.⁶ El segundo es que la actividad independiente tuviera menos de 15 empleados. El tercero es que cualquier miembro del hogar hubiera recibido al menos un préstamo en el período 1997-2001.

Para satisfacer el tercer requisito, sólo los préstamos de aquellas organizaciones fuertemente vinculadas con el sector tradicional de microfinanzas boliviano fueron considerados. Las organizaciones en este grupo son aquellas a las que típicamente accede el cliente tradicional de microfinanzas. Este grupo está compuesto por dos tipos de organizaciones. Primero por aquellas que tradicionalmente han sido consideradas como organizaciones de microfinanzas (BancoSol, Caja Los Andes,⁷ Prodem, ProMujer, Fades, etc.). Segundo, por aquellas que en los últimos años han competido directamente con las organizaciones tradicionales de microfinanzas, y que han influido en la cultura de pago de los clientes de las organizaciones tradicionales a través de su impacto en el valor relativo de las diferentes relaciones crediticias entre prestamista y prestatario. Por ejemplo, los fondos financieros privados (FFP) de consumo o los programas de “microfinanzas” de los bancos comerciales. Las organizaciones consideradas fueron:

- BancoSol (1992)⁸
- Fondos Financieros Privados (FFP) o sus predecesores:
 - Caja Los Andes (1995) o Procrédito, FIE (1998), EcoFuturo (1999) o Idepro, Prodem (2000), Fondo de la Comunidad (1996), Fassil (1996), y Acceso (1995)

⁶ Por 2001 nos referimos a octubre 2001. Esta regla se aplica a todos los resultados de la encuesta.

⁷ Recientemente Caja los Andes cambió su nombre a Los Andes. En este documento mantendremos el nombre vigente al momento de hacer el trabajo de campo.

⁸ El año en paréntesis representa el año en que empezó a operar de forma regulada.

- Programas de “microfinanzas” de los bancos comerciales:
 - Presto (Banco Económico), CrediAgil (Banco de la Unión), Superfácil (Banco Mercantil), y Solución (Banco Santa Cruz)
- Organizaciones No Gubernamentales (ONG):
 - Crecer, ProMujer, CIDRE, Diaconía/FRIF (Fondo Rotativo de Inversión y Fomento), SARTAWI, Agrocapital, Fades, ANED, Proa, Fondecó, Funbodem
- Cooperativas Abiertas:
 - Jesús Nazareno, San Martín de Porres, FINANCIACOOP, La Merced, Pió X, Fátima, Montero, Trinidad, San Roque, Monseñor Félix Gainza, Punata, Hospicio (esta lista no es exhaustiva).

A. Rechazos

Al final del trabajo de campo se contactaron 3,607 hogares, de los cuales únicamente 247 (6.8 por ciento) se negaron a participar en la entrevista (Tabla 1). Para estos hogares fue imposible determinar si cumplían con los requisitos establecidos para participar en el estudio o cualquier otra información relevante. Sin embargo, consideramos que el porcentaje de rechazos es relativamente bajo, dadas las condiciones del trabajo de campo, en que un extraño (el encuestador) trataba de obtener información muy íntima sobre el hogar del encuestado. El detalle de hogares contactados y rechazos por área se presenta en la Tabla 1.

Tabla VII.1
Hogares contactados y rechazos: número de hogares y porcentajes

Area	Rechazos		Total
	Hogares	%	Hogares
Cochabamba	108	17.9	602
El Alto	43	4.2	1,030
La Paz	40	5.1	788
Oruro	39	19.1	204
Santa Cruz	17	1.7	983
Total	247	6.8	3,607

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

B. Estructura del Mercado

Los 3,360 hogares (93.2 por ciento del total contactado) que colaboraron con la entrevista ofrecen información muy valiosa sobre la estructura urbana del mercado boliviano en dos dimensiones: i) proporción de hogares con al menos una actividad propia en el período 1997-2001 así como ii) proporción de hogares con actividad propia que han recibido al menos un préstamo de alguna organización vinculada con las microfinanzas en el periodo 1997-2001.

1. Hogares con actividad independiente

En promedio, en las áreas de cobertura de la encuesta, 73 por ciento de los hogares entrevistados han tenido al menos una actividad independiente en el periodo 1997-2001 (Tabla 2). El porcentaje más alto de hogares con al menos una actividad independiente en el período 1997-2001 se da en el área de Santa Cruz (79 por ciento), seguida por El Alto (77 por ciento) y Cochabamba (75 por ciento). Estas cifras reflejan el hecho que en estas áreas existen más oportunidades que en el resto del país para las actividades independientes, en vista del tamaño del mercado correspondiente. Además, estos porcentajes también muestran el hecho que en estas áreas existen menos opciones para el trabajo no independiente que en La Paz.

Tabla VII.2
Hogares entrevistados, por actividad independiente entre 1997-2001

Area	Con actividad independiente		Sin actividad independiente a/		Total
	Hogares	%	Hogares	%	
Cochabamba	369	74.7	125	25.3	494
El Alto	756	76.6	231	23.4	987
La Paz	458	61.2	290	38.8	748
Oruro	115	69.7	50	30.3	165
Santa Cruz	763	79.0	203	21.0	966
Total	2,461	73.2	899	26.8	3,360

a/ Los 14 hogares que reportaron tener más de 15 empleados están agrupados en esta categoría.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Los porcentajes más bajos de hogares con al menos una actividad independiente en el período 1997-2001 se dan entre los residentes de las áreas de La Paz (61 por ciento) y Oruro (70 por ciento). En el caso de La Paz, el resultado es consistente con las mayores oportunidades de empleo en el sector público y de servicios que existen en esta área, comparada con el resto del país. En el caso de Oruro, el resultado refleja el hecho que en esta zona no existen muchas oportunidades para las actividades informales, aparte del comercio internacional de bienes.

2. Cobertura de las microfinanzas entre los hogares con actividad independiente en el período 1997-2001

En las áreas donde la encuesta se llevó a cabo, de los hogares que tuvieron al menos una actividad independiente en el período 1997-2001, 61 por ciento no recibieron préstamos de ninguna organización vinculada con las microfinanzas en el mismo período (Tabla 3). Este porcentaje alcanza su nivel más alto en el área de La Paz (65 por ciento), seguida por El Alto (63 por ciento) y Santa Cruz (62 por ciento). Con porcentajes más bajos de no uso del crédito, las áreas de Oruro (50 por ciento) y Cochabamba (52 por ciento) muestran una mayor cobertura de las microfinanzas a los hogares con actividad independiente. Además, estos porcentajes son mayores si se consideran únicamente las organizaciones tradicionales de microfinanzas.

Tabla VII.3
Hogares con actividad independiente por actividad vinculada con las microfinanzas entre 1997-2001

Area	Activos a/		Inactivos b/		Total Hogares
	Hogares	%	Hogares	%	
Cochabamba	177	48.0	192	52.0	369
El Alto	281	37.2	475	62.8	756
La Paz	160	34.9	298	65.1	458
Oruro	58	50.4	57	49.6	115
Santa Cruz	283	37.1	480	62.9	763
Total	959	39.0	1,502	61.0	2,461

a/ Recibieron al menos un préstamo de organizaciones vinculadas con las microfinanzas entre 1997-2001.

b/ No recibieron préstamos de organizaciones vinculadas con las microfinanzas en el período 1997-2001, no importa si recibieron de cualquier otro tipo de organización.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Contrario a lo que se piensa en Bolivia, estos resultados sugieren que una proporción muy importante del mercado potencial de las microfinanzas (aquellos con actividad independiente) siguen sin ser atendidos. Por supuesto, tener una actividad independiente no es condición suficiente para ser cliente. Adicionalmente, hace falta la valoración suficiente y capacidad para desarrollar una relación crediticia por parte del cliente (demanda), junto con su voluntad y capacidad de pago (para que surja la oferta). Lastimosamente, investigación adicional es necesaria para determinar las causas de la inactividad financiera vinculada con las microfinanzas del 61 por ciento de los hogares con actividad independiente. Sólo de esta forma sería posible determinar el verdadero tamaño del mercado de microfinanzas boliviano.

C. Muestra final

En resumen, al final del trabajo de campo se contactaron 3,607 hogares, de los cuales 959 cumplieron con los tres requisitos previamente mencionados. La distribución porcentual de hogares contactados y de la muestra final se presenta en la Tabla 4. La composición relativa de la muestra final se encuentra muy cerca de la planeada (Tabla III.1). Los resultados de la Tabla 4 muestran que la mayor concentración de la muestra final se da en el área de Santa Cruz (30 por ciento), seguida por El Alto (29 por ciento), Cochabamba (19 por ciento), La Paz (17 por ciento) y Oruro (6 por ciento).

Tabla VII.4
Muestra final, hogares contactados y promedios de efectividad por área

Area	Contactados		Final		Promedio (contactados/final)
	Hogares	%	Hogares	%	
Cochabamba	602	16.7	177	18.5	3.4
El Alto	1,030	28.6	281	29.3	3.7
La Paz	788	21.8	160	16.7	4.9
Oruro	204	5.7	58	6.0	3.5
Santa Cruz	983	27.3	283	29.5	3.5
Total	3,607	100	959	100	3.8

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

La última columna de la Tabla 4 muestra que, en promedio, fue necesario contactar casi 4 hogares para encontrar uno que estuviera dispuesto a colaborar y que cumpliera los tres requisitos previamente mencionados. Además, La Paz (4.9 contactos en promedio) y El Alto (3.7 contactos en promedio) son las dos áreas donde fue necesario contactar al mayor número de hogares para encontrar uno que satisfaga los tres requisitos previamente mencionados y que estuviera dispuesto a colaborar con la entrevista.

En la Tabla 5 se presenta la distribución de la muestra final por provincia. En Cochabamba se visitaron las provincias de Cercado, Chapare, Punata y Quillacollo. Para esta investigación, las provincias de Ingavi, Los Andes y Murillo se consideran dentro del área de El Alto. En La Paz y Oruro se visitaron únicamente las provincias con el mismo nombre. Finalmente, en Santa Cruz se visitaron las provincias de Andrés Ibáñez y Obispo Santiestevan.

Tabla VII.5
Hogares en la muestra final por área y provincia

Provincia	Area					Total
	Cochabamba	El Alto	La Paz	Oruro	Santa Cruz	
ANDRES IBÁÑEZ	0	0	0	0	269	269
CERCADO	108	0	0	58	0	166
CHAPARE	15	0	0	0	0	15
INGAVI	0	12	0	0	0	12
LOS ANDES	0	4	0	0	0	4
MURILLO	0	265	160	0	0	425
OBISPO SANTIESTEVEAN	0	0	0	0	14	14
PUNATA	2	0	0	0	0	2
QUILLACOLLO	52	0	0	0	0	52
Total	177	281	160	58	283	959

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En la Tabla 6 se presenta la distribución de la muestra final por municipio. En Cochabamba se visitaron los municipios de Cochabamba, Colcapirua, Punata, Quillacollo y Sacaba. Para El Alto se visitaron los municipios de El Alto, Laja y Viacha. En La Paz y Oruro se visitaron únicamente los municipios del mismo nombre. En Santa Cruz se visitaron los municipios de Cotoca, Mineros, Montero y Santa Cruz.

Tabla VII.6
Hogares en la muestra final por área y municipio

Municipio	Area					Total
	Cochabamba	El Alto	La Paz	Oruro	Santa Cruz	
COCHABAMBA	108	0	0	0	0	108
COLCAPIRUA	21	0	0	0	0	21
COTOCA	0	0	0	0	11	11
EL ALTO	0	265	0	0	0	265
LA PAZ	0	0	160	0	0	160
LAJA	0	4	0	0	0	4
MINEROS	0	0	0	0	2	2
MONTERO	0	0	0	0	12	12
ORURO	0	0	0	58	0	58
PUNATA	2	0	0	0	0	2
QUILLACOLLO	31	0	0	0	0	31
SACABA	15	0	0	0	0	15
SANTA CRUZ	0	0	0	0	258	258
VIACHA	0	12	0	0	0	12
Total	177	281	160	58	283	959

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

VIII. Actividad y persona principal

A los hogares entrevistados se les preguntó cuál es la actividad económica y el miembro del hogar que contribuyen en mayor proporción a la generación de los ingresos del hogar, los cuales estamos llamando actividad y persona principales. Entre todos los hogares entrevistados, 56 por ciento obtienen la mayor parte de sus ingresos de los servicios, 24 por ciento del comercio y 13 por ciento de la manufactura (Tabla 1). Esto es consistente con el hecho que los hogares entrevistados residen en áreas urbanas, donde la agricultura y la ganadería son muy escasas. En la Tabla 1 también se puede observar que para 96 por ciento de los hogares entrevistados, la actividad principal generó más de la mitad de los ingresos del hogar, y que en 81 por ciento de los casos la actividad principal ha sido la misma en todo el período 1997-2001

Tabla VIII.1
Actividad y persona principal del hogar en el período 1997-2001: porcentajes

Area	Actividad Principal				Persona Principal		
	Manu- factura	Comercio	Servicios	Más de mitad de ingresos	Ha sido la misma 1997-2001	Más de mitad de ingresos	Ha sido la misma 1997-2001
Cochabamba	12	24	54	89	84	93	90
El Alto	17	21	53	97	79	98	87
La Paz	16	23	56	96	84	94	90
Oruro	13	32	52	100	95	97	97
Santa Cruz	9	24	61	98	77	99	84
Promedio	13	24	56	96	81	97	88

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Además, en la Tabla 1 se puede apreciar que en 97 por ciento de los hogares entrevistados la persona principal generó más de la mitad de los ingresos del hogar, y que en 88 por ciento de los hogares entrevistados, la persona principal ha sido la misma en todo el período 1997-2001.

En la Tabla 2 se observa que sólo en 74 por ciento de los hogares entrevistadas la persona principal es el jefe del hogar, ya que en 15 por ciento de los casos es su cónyuge y en 4 por ciento algún hijo.

Otro aspecto importante es que en 29 por ciento de los hogares entrevistados la persona principal es mujer. Probablemente esta variable subestime la verdadera proporción de mujeres que son la principal fuente de ingresos en el hogar. Por último, en la Tabla 2 se puede apreciar que la persona principal tiene en promedio casi nueve años de educación.

Tabla VIII.2
Características de la persona principal del hogar en el período 1997-2001: porcentajes y años

Area	Persona Principal						
	Relación Jefe (%)			Genero (%)		Educación (años)	
	Jefe	Cónyuge	Hijo	Masculino	Femenino	Promedio	Mediana
Cochabamba	73	13	5	64	30	8.2	8
El Alto	76	15	3	72	23	7.6	7
La Paz	77	12	4	66	29	9.1	10
Oruro	72	15	0	65	30	9.8	11
Santa Cruz	70	18	5	62	33	9.2	10
Promedio	74	15	4	66	29	8.6	9

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

IX. Acontecimientos inesperados

De los 959 hogares entrevistados, 867 sufrió al menos un acontecimiento inesperado en el período 1997-2001. Estos acontecimientos han sido divididos en dos grupos: sistémicos e idiosincrásicos, dependiendo si son acontecimientos que afectan a muchos hogares en el sistema a la vez, o si son acontecimientos a los que los hogares están expuestos por sus características particulares.

El acontecimiento sistémico más importante al que han estado expuestos los hogares entrevistados en el período 1997-2001 es la reducción de sus ventas. En 2001, 63 por ciento de los hogares entrevistados que sufrieron acontecimientos inesperados reportaron haber experimentado una reducción en sus ventas de la menos 25 por ciento con respecto a sus ventas normales (Tabla 1).

Tabla IX.1
Acontecimientos sistémicos experimentados por los hogares: porcentajes

Sistémicos	1997	1998	1999	2000	2001
Reducción ventas 1/4 o más de ventas normales	3.6	5.7	15.6	43.9	63.3
Desempleo al menos dos semanas	3.7	4.4	8.7	12.5	15.5
Muy caro seguir produciendo algún producto	0.5	1.2	2.3	7.3	11.0
Reducción valor cosecha 1/4 o más de normal	0.8	0.9	2.0	4.7	4.8
Menor demanda de la actividad principal	0.0	0.1	0.3	2.0	3.9
Pérdida de al menos 1/4 del ganado o animales	0.8	0.6	1.3	1.4	1.5
Alguien que les enviaba ayuda dejó de enviarles	0.3	0.7	0.7	1.3	1.4

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Además, en esta tabla se puede observar que la frecuencia con que los hogares ha sufrido este acontecimiento ha aumentado significativamente desde 1997, cuando únicamente 4 por ciento de los hogares que sufrieron acontecimientos reportaron haber experimentado una reducción de ventas. Esta tendencia de aumento en la frecuencia con que los hogares sufrieron reducciones en ventas es compartida por los otros acontecimientos sistémicos reportados en la tabla. Esto es consistente con la recesión económica que experimentó la economía boliviana desde 1999, discutida con anterioridad.

El segundo acontecimiento idiosincrático que experimentaron los hogares con más frecuencia es el desempleo de al menos dos semanas por parte de al menos un miembro del hogar. El tercero es cambios en los precios de los insumos de producción, lo cual dificulta seguir produciendo algún bien o servicio.

En la Tabla 2 se presenta un detalle de los acontecimientos idiosincráticos experimentados por los hogares entrevistados en el período 1997-2001. Entre los acontecimientos presentados en esta tabla, sobresalen por su frecuencia la incapacidad para trabajar al menos dos semanas por enfermedad y la pérdida de objetos valiosos del hogar.

Tabla IX.2
Acontecimientos idiosincráticos experimentados por los hogares: porcentajes

Idiosincráticos	1997	1998	1999	2000	2001
Incapacidad trabajar al menos 2 semanas	3.5	4.0	5.0	10.3	10.7
Pérdida objeto valioso del hogar	1.6	2.0	3.7	5.0	6.3
Pérdida objeto valioso del negocio	0.9	0.7	2.1	3.2	3.3
Algún miembro del hogar falleció	2.1	1.3	3.0	3.2	2.5
Algún miembro que trabajaba falleció	2.3	0.7	1.0	2.5	2.1
Gastos extra por enfermedad	0.3	0.5	0.8	1.3	1.3
Divorcio o abandono de algún miembro del hogar	1.2	0.9	1.3	1.3	1.2

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

X. Experiencia crediticia

A lo largo de esta investigación, las fuentes de crédito han sido divididas en siete grupos:

- Microfinanzas reguladas:
 - Incluye BancoSol y los FFP “tradicionales” de microfinanzas: Caja Los Andes, EcoFuturo, FIE, Fondo de la Comunidad y PRODEM. El número de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo y de hogares que recibieron préstamos de organizaciones de microfinanzas en el período 1997-2001 aparece en las Tablas 2-3 del anexo estadístico, detallado por año y área.
- Consumo:
 - Incluye las FFP de consumo FASSIL y ACCESO, y los programas de “microfinanzas” de los bancos comerciales: Presto (Banco Económico), CrediAgil (Banco de la Unión), Solución (Banco Santa Cruz) y Superfácil (Banco Mercantil). Además incluye sus respectivas tarjetas de crédito: dos del Banco Santa Cruz y una del Banco Económico. Véanse las Tablas 4-5 del anexo estadístico.
- ONG
 - Incluye las organizaciones de microfinanzas no reguladas, tales como CRECER, Pro Mujer, CIDRE, IDEPRO, Diaconía/FRIF, SARTAWI, Agrocapital, FADES, Funbodem, etc. Véase las Tablas 6-7 del anexo estadístico para una lista completa.
- Cooperativas
 - Incluye todas las cooperativas, tales como Jesús Nazareno, San Martín de Porres, FINANCIACOOP, La Merced, Pío X, Fátima, etc. Ver Tablas 8-9 del anexo estadístico para una lista completa.

- Banca y mutuales
 - Incluye organizaciones de la banca tradicional, tales como: Banco Nacional de Bolivia, Banco de Crédito, Citibank, Banco Ganadero, Banco Boliviano Americano, Banco BISA, Banco Findesa, etc. Además incluye las mutuales: La Paz, La Primera, Guapay, Progreso, del Pueblo, Promotora, etc. Ver Tablas 10-11 para Bancos y 12-13 para Mutuales en el anexo estadístico.
- Comercial
 - Incluye almacén o casa comercial (ferretería, distribuidor de maquinaria o equipo, tarjeta de crédito de almacén comercial como Ismar o Carsa, etc.), tienda, vendedor o promotor ambulante, proveedor de insumos o agroservicios, proveedor de mercadería, comerciantes de la feria, mayoristas-rescatistas, etc. Ver Tablas 15-16 del anexo estadístico.
- Informal
 - Incluye prestamista local, familiar, amigo, pasanaku, el empleador, casas de empeño, etc. Ver Tablas 17-18 del anexo estadístico.

Por último, a los primeros cinco grupos (microfinanzas, consumo, ONG, cooperativas y Banca) nos referiremos como sector financiero.

A. Préstamos nuevos

En la Tabla 1 se presenta un detalle de la actividad en el sector financiero de los hogares entrevistados durante el período 1997-2001. Esta tabla es sólo para préstamos recibidos en cada año, no para los préstamos vigentes. Además, en la construcción de esta tabla se consideran como *activos* aquellos hogares que en un año particular recibieron al menos un préstamo de una organización perteneciente al sector financiero (microfinanzas, consumo, ONG, cooperativas y banca). De acuerdo con esta clasificación, aquellos hogares que recibieron préstamos únicamente de organizaciones comerciales o del sector informal han sido clasificados como inactivos.

La proporción de hogares que en cada año recibieron al menos un préstamo de una fuente financiera es una forma de medir la actividad financiera en cada año. En 1997, 298 hogares estuvieron activos en el sector financiero (recibieron al menos un préstamo nuevo de una fuente perteneciente al sector financiero). Esto equivale a 31 por ciento de los hogares entrevistados. Este porcentaje aumentó durante 1998 (39 por ciento) y alcanzó su máximo nivel en 1999 (40 por ciento). A partir de 2000 (37 por ciento), y asociado con los problemas de sobreendeudamiento experimentados por el sistema financiero boliviano, este porcentaje se empezó a reducir y durante el año 2001 (28 por ciento) cayó por debajo de los niveles alcanzados durante 1997.

El patrón general experimentado por los hogares en la encuesta coincide con la tendencia general experimentada por el sector financiero boliviano. Primero hubo un fuerte crecimiento, que alcanzó su máximo entre 1998-1999. Después el sistema financiero sufrió una fuerte contracción. En el anexo estadístico se presentan tablas similares para cada una de las áreas geográficas bajo estudio.

Tabla X.1
Actividad en el sector financiero de los hogares entrevistados por año

	1997		1998		1999		2000		2001	
	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%
Activos a/	298	31	372	39	383	40	351	37	272	28
Inactivos b/	661	69	587	61	576	60	608	63	687	72
Total	959	100	959	100	959	100	959	100	959	100

a/ Recibieron al menos un préstamo de una fuente perteneciente al sector financiero.

b/ No recibieron préstamos de fuentes pertenecientes al sector financiero, aunque hayan recibido préstamos de organizaciones comerciales o del sector informal.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

A lo largo de este periodo, se observan tanto cambios en el tamaño del mercado como en la distribución del mercado entre distintos tipos de intermediarios financieros (*market shares*). Para mostrar esta evolución, en la Tabla 2 se presenta un detalle de la actividad financiera de los hogares entrevistados por tipo de fuente y por año.

Los porcentajes están calculados con respecto al total de hogares que en cada año recibieron al menos un préstamo de una fuente financiera (excluye fuentes informales y organizaciones comerciales). En el anexo estadístico se presentan tablas similares para cada área geográfica bajo estudio

De los 298 hogares que recibieron al menos un préstamo de una organización financiera durante 1997, un 57 por ciento lo hizo de una organización de microfinanzas, 23 por ciento de una organización de consumo, 15 por ciento de una cooperativa, 7 por ciento de una ONG y 2 por ciento de una organización perteneciente a la banca tradicional. Estas categorías no son mutuamente excluyentes, porque algunos hogares recibieron préstamos de más de un tipo de fuente; por ello los porcentajes suman más de 100.

Adicionalmente, en ese mismo año, 56 hogares recibieron al menos un préstamo de una fuente informal, lo cual equivale a 19 por ciento de los hogares activos en el sistema financiero y 48 hogares recibieron al menos un préstamo de una fuente comercial, lo que es equivalente a 16 por ciento de los hogares activos en el sistema financiero en ese año particular.

Tabla X.2
Hogares con préstamos recibidos por tipo de fuente y año

Tipo de fuente	1997		1998		1999		2000		2001		1997-2001 b/	
	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%
Microfinanzas	17	57	21	57	24	63	21	62	12	46	554	58
Consumo	69	23	95	26	66	17	32	9	29	11	228	24
ONG	21	7	32	9	50	13	86	25	99	36	191	20
Cooperativas	46	15	53	14	43	11	30	9	32	12	160	17
Banca	7	2	8	2	5	1	7	2	5	2	25	3
Sector financiero a/	29	10	37	10	38	10	35	10	27	10	959	121
	8	5	2	8	3	6	1	6	2	7		
Comercial	48	16	60	16	62	16	97	28	10	40	208	22
Informal	56	19	65	17	96	25	15	43	19	72	356	37

a/ Incluye microfinanzas, consumo, ONG, cooperativas y banca. Los porcentajes suman más de cien porque las categorías no son mutuamente excluyentes. Por ejemplo, hay hogares que recibieron préstamos en el mismo año de más de un tipo de fuente.

b/ El número de hogares en esta columna corresponde a la “unión”, según la teoría de conjuntos, y no a la suma de los hogares que en cada año recibieron préstamos del respectivo tipo de fuente.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En el período 1997-2001, las organizaciones de microfinanzas son las que mantienen la participación más alta entre las organizaciones financieras, con un crecimiento continuo hasta 1999, cuando 63 por ciento de los hogares activos en el sistema financiero ese año reciben al menos un préstamo de una organización de

microfinanzas. Este porcentaje se reduce levemente en el año 2000 (62 por ciento) y fuertemente en el año 2001 (46 por ciento).

En promedio, un 58 por ciento de los hogares entrevistados recibió al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001. Así, las organizaciones tradicionales de microfinanzas han tenido una presencia importante en este segmento del mercado.

De 1997 a 1999, las organizaciones de consumo fueron el segundo sector más importante entre las organizaciones financieras. La proporción de hogares activos en el sistema financiero que recibió al menos un préstamo nuevo por parte de las organizaciones de consumo fue 23 por ciento en 1997 y esta proporción creció durante 1998 hasta 26 por ciento. A partir de 1999 (17 por ciento), la participación en el mercado de las organizaciones de consumo empezó a reducirse fuertemente, y en 2000 sólo 9 por ciento de los hogares activos recibieron al menos un préstamo de una organización de consumo, mientras que en 2001 la proporción fue dos puntos porcentuales mayor. Durante 2000, las organizaciones de consumo fueron el tercer sector más importante, y durante 2001 fueron el cuarto sector más importante entre estos hogares.

En promedio, en el periodo 1997-2001, un 24 por ciento de los hogares entrevistados, activos en el sistema financiero, recibieron al menos una vez un préstamo de un organización de consumo. Esto hace de las organizaciones de consumo el segundo sector más importante entre las organizaciones que prestaron a hogares que tuvieron al menos una actividad independiente y que recibieron al menos un préstamo de una organización vinculada con microfinanzas en el período 1997-2001.

En conjunto, para el período 1997-2001, las ONG son el tercer sector más importante. Sin embargo, entre 1997-1998, las ONG son el cuarto sector más importante. En este periodo, 7 y 9 por ciento de los hogares activos recibieron al menos un préstamo de una ONG. En 1999, las ONG sobrepasan a las cooperativas (13 versus 11 por ciento), convirtiéndose en el tercer sector más importante, y a partir de 2000 (25 por ciento), las ONG sobrepasan a las organizaciones de consumo, convirtiéndose en el segundo sector más importante. Esta posición la consolidan en 2001, cuando 36 por ciento de los hogares activos en el sector financiero reciben crédito de una ONG. En promedio, en el

período 1997-2001, casi 20 por ciento de los hogares entrevistados recibieron al menos un préstamo de una ONG.

Finalizando con las organizaciones financieras, en promedio para el período 1997-2001, un 17 por ciento de los hogares entrevistados recibieron al menos una vez un préstamo de una cooperativa y 3 por ciento lo hicieron de una organización perteneciente a la banca tradicional.

Por último, dos sectores muy importantes que con frecuencia son ignorados son el comercial y el informal. En promedio, para el período 1997-2001, 37 por ciento de los hogares entrevistados reportó haber recibido al menos un préstamo de una fuente informal y 22 por ciento de los hogares lo recibió de una organización comercial.

En el caso de las fuentes informales, es importante destacar cómo su participación crece más del doble entre 1997-1998 (17-19 por ciento) y 2000 (43 por ciento), para continuar creciendo en 2001 (72 por ciento). En el caso de las organizaciones comerciales, su participación se mantiene relativamente estable entre 1997-1999 (16 por ciento), y crece a partir de 2000.

La cobertura de los hogares por los diversos tipos de fuentes varía por área. En la Tabla 3 se presentan, para cada departamento, el número de hogares que ha recibido al menos un préstamo de cada tipo de fuente en el período 1997-2001. Las Tablas 1 y 14 del anexo estadístico detallan el número de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo por año, área geográfica y tipo de fuente.

En el período 1997-2001, las organizaciones de microfinanzas son el tipo de fuente más importante en todas las áreas bajo estudio con la excepción de Santa Cruz, donde el tipo de fuente más importante son las organizaciones de consumo. Las áreas con la mayor cobertura de organizaciones de microfinanzas son La Paz (86 por ciento) y Oruro (72 por ciento), seguidas por El Alto (62 por ciento) y Cochabamba (56 por ciento). El área con la cobertura más baja es Santa Cruz, donde apenas 36 por ciento de los hogares entrevistados ha recibido al menos un préstamo de una organización de microfinanzas.

A pesar que a nivel nacional las organizaciones de consumo son la segunda fuente más importante, su posición relativa con respecto a los otros tipos de fuentes varía por

área. El área con la mayor cobertura de organizaciones de consumo es Santa Cruz, donde 44 por ciento de los hogares entrevistados han recibido al menos un préstamo de alguna organización perteneciente a este tipo de fuente en el período 1997-2001.

La segunda área con la mayor cobertura de organizaciones de consumo es Cochabamba (20 por ciento). En esta área, las organizaciones de consumo también ocupan el segundo lugar con respecto a los otros tipos de fuentes, aunque las diferencias con ONG y cooperativas no son muy marcadas.

La tercera área con la mayor cobertura de organizaciones de consumo es El Alto (15 por ciento). En esta área las organizaciones de consumo ocupan el tercer lugar con respecto a los otros tipos de organizaciones.

La cuarta área con la mayor cobertura de organizaciones de consumo es La Paz (14 por ciento), donde este tipo de organizaciones ocupan el segundo lugar después de las de microfinanzas. Por último, en Oruro apenas 9 por ciento de los hogares recibieron al menos un préstamo de una organización de consumo en el período 1997-2001. En esta área, las organizaciones de consumo ocupan el cuarto lugar junto con la banca.

A nivel nacional, las ONG ocupan el tercer lugar después de las organizaciones de consumo. El Alto es el área donde las ONG tienen la mayor cobertura (40 por ciento). La segunda área con la mayor cobertura de ONG es Oruro (20 por ciento). En estas dos áreas, las ONG ocupan el segundo lugar después de las organizaciones de microfinanzas. La tercera área con la mayor cobertura de ONG es Cochabamba (20 por ciento), pero en esta área, las ONG comparten el tercer lugar junto con las cooperativas, y las organizaciones de consumo. Por último, las áreas con la cobertura más baja de ONG son La Paz (10 por ciento) y Santa Cruz (6 por ciento).

Las cooperativas ocupan el cuarto lugar a nivel nacional (17 por ciento), y son la segunda fuente más importante en Santa Cruz (37 por ciento), área donde tienen la mayor cobertura. La segunda área con la mayor cobertura de cooperativas es Cochabamba (20 por ciento).

A nivel nacional, el promedio de cobertura de las fuentes informales (37 por ciento) es superado únicamente por el de las organizaciones de microfinanzas (58 por ciento). La misma situación se repite para las áreas de El Alto, La Paz y Oruro. En el caso de Cochabamba, las fuentes informales tienen una cobertura muy parecida a las

organizaciones de consumo. En Santa Cruz, las fuentes informales superan a las organizaciones de microfinanzas, pero caen por debajo de las organizaciones de consumo.

A nivel departamental, la mayor presencia de fuentes informales se da en el área de La Paz (45 por ciento), seguida por El Alto (44 por ciento) y Santa Cruz (40 por ciento).

Por último, en promedio 22 por ciento de los hogares ha recibido al menos un préstamo de una organización comercial en el período 1997-2001, y las áreas con la mayor cobertura de organizaciones comerciales son Santa Cruz (30 por ciento), El Alto (23 por ciento) y La Paz (20 por ciento).

Tabla X.3
Hogares que recibieron al menos un préstamo en 1997-2001 por tipo de fuente y área

Tipo de fuente	Cochabamba		El Alto		La Paz		Oruro		Santa Cruz		Total	
	HH	%	HH	%	HH	%	H H	%	HH	%	HH	%
Microfinanzas	99	56	17 5	62	13 7	86	42	72	101	36	55 4	58
Consumo	36	20	41 11	15	22 16	14	5	9	124	44	22 8	24
ONG	35	20	2	40	16	10	12	21	16	6	19 1	20
Cooperativas	35	20	4	1	8	5	7	12	106	37	16 0	17
Banca	5	3	5	2	7	4	3	5	5	2	25	3
Comercial	19	11	64 12	23	32 72	20	7	12	86	30	20 8	22
Informal	35	20	3	44	45	14	24	112	40	35 6	37	
Activos con formales	177	149	28 1	18 6	16 0	18 4	58	15 5	283	194	95 9	18 0

a/ El número de hogares en cada celda corresponde al total de hogares que recibieron al menos un préstamo, al menos una vez en el período 1997-2001, por área y tipo de fuente.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Durante 1997, los hogares en la muestra recibieron al menos un préstamo de 330 organizaciones financieras, al menos un préstamo de 56 organizaciones comerciales y al menos un préstamo de 70 fuentes informales (Tabla 4). Los porcentajes están calculados

con respecto al total organizaciones financieras en cada año por organizaciones financieras.⁹

Las microfinanzas son el sector con el cual los hogares que recibieron al menos un préstamo del sector financiero establecieron el mayor número de *relaciones crediticias* en el período 1997-2001, alcanzando un máximo en 1999 (61 por ciento) y reduciéndose hasta 43 por ciento en 2001. En promedio, 50 por ciento de las relaciones crediticias creadas por organizaciones financieras en el período 1997-2001 corresponden a organizaciones de microfinanzas.

Tabla X.4
Número de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo por tipo de fuente

Tipo de fuente	1997		1998		1999		2000		2001		1997-2001 a/	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Microfinanzas	18 3	55	23 0	54	26 9	61	23 2	59	13 4	44	637	50
Consumo	73	22	10 1	24	71	16	36	9	31	10	254	20
ONG	21	6	32	8	51	12	89	23	10 6	34	202	16
Cooperativas	46	14	53	13	43	10	30	8	32	10	167	13
Banca	7	2	8	2	5	1	7	2	5	2	25	2
Sector financiero	33 0	10 0	42 4	10 0	43 9	10 0	39 4	10 0	30 8	10 0	1,285	100
Comercial	56	17	71	17	70	16	11 3	29	13 3	43	269	21
Informal	70	21	80	19	11 0	25	18 3	46	24 4	79	484	38

a/ En esta columna cada fuente-hogar ha sido contabilizada una sola vez, pero una misma fuente ha sido considerada tantas veces como hogares hayan recibido préstamos de ella. Por ejemplo, si un hogar recibió todos los años al menos un préstamo de las mismas dos fuentes, en esta columna aparecerá un dos, en lugar de 10. Y un hogar que recibió en cada año al menos un préstamo de una fuente diferente, contribuye en 5 fuentes a esta columna.

El número de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo subestima el número de préstamos recibidos en cada año porque es posible que el hogar haya recibido más de un préstamo de una fuente particular. Esta variable puede ser interpretada como el número de *relaciones de crédito* mantenidas en cada año.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Considerando sólo organizaciones financieras, en promedio para el período 1997-2001, las organizaciones de consumo ocupan el segundo lugar (20 por ciento), alcanzando un máximo en 1998 (24 por ciento), y reduciéndose fuertemente a partir de

⁹ En el Anexo Estadístico se presentan tablas similares para cada ciudad.

ese año. En tercer lugar se encuentran las ONG, en cuarto las cooperativas y de último la banca. Las conclusiones relativas que se pueden obtener sobre la evolución temporal y las posiciones relativas en cada año a partir de la Tabla 4 son similares a las obtenidas a partir de la Tabla 2.

En la Tabla 5 se presenta el promedio de fuentes de las que los hogares recibieron al menos un préstamo por tipo de fuente y por año. Para las organizaciones financieras, los clientes de microfinanzas son los que en promedio reciben préstamos del mayor número de fuentes (1.2 fuentes por hogar) en el período 1997-2001. Por año, en el período 1997-2001, los clientes de microfinanzas recibieron préstamos de entre 1.06 y 1.10 fuentes de este tipo por año.

En segundo lugar aparecen los clientes de las organizaciones de consumo, que en promedio para el período 1997-2001 recibieron al menos un préstamo de 1.1 fuentes de este tipo por hogar. En tercer lugar aparecen los clientes de las ONG, que en promedio para el período 1997-2001 recibieron al menos un préstamo de 1.06 fuentes por hogar, y de último los clientes de las cooperativas (1.04) y de la banca (1.0).

Además, el promedio de fuentes comerciales de las cuales los hogares entrevistados recibieron al menos un préstamo (1.3) sobrepasa al de los clientes de microfinanzas (el más alto entre las fuentes del sector financiero), y el promedio fuentes informales también se encuentra sobre el promedio de microfinanzas.

Tabla X.5
Promedio de fuentes de las que recibieron al menos un préstamo por tipo de fuente

	1997	1998	1999	2000	2001	1997-2001 a/
Microfinanzas	1.07	1.08	1.11	1.07	1.07	1.15
Consumo	1.06	1.06	1.08	1.13	1.07	1.11
ONG	1.00	1.00	1.02	1.03	1.07	1.06
Cooperativas	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.04
Banca	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Comercial	1.17	1.18	1.13	1.16	1.22	1.29
Informal	1.25	1.23	1.15	1.20	1.24	1.36

a/ Los promedios de esta columna tienden a ser mayores a los promedios de cada año porque entre años los hogares se repiten (la muestra es la misma) pero diferentes fuentes se van acumulando (los mismos hogares reciben préstamos de fuentes diferentes). Ver notas de Tablas 2 y 4.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Las Tablas 19-28 del anexo estadístico replican a las Tablas 1 y 4 de esta sección para cada área.

1. Muestra por organización financiera

Es importante destacar que 34 por ciento de los hogares entrevistados fueron al menos una vez clientes de BancoSol en el período 1997-2001. Otras organizaciones con una representación alta en la muestra son: Caja los Andes (13 por ciento), FIE (11 por ciento), y PRODEM (6 por ciento). Finalmente, 2 por ciento de los hogares entrevistados fueron alguna vez clientes de EcoFuturo (Tabla 3 del anexo estadístico).

En el caso de las organizaciones de consumo, 6 por ciento de los hogares entrevistados han recibido al menos un préstamo de CrediAgil en el período 1997-2001. Además, 5 por ciento lo ha hecho de FASSIL y ACCESO, 4 por ciento de Solución, 3 por ciento de Presto y 2 por ciento de Superfácil (Tabla 5 del anexo estadístico).

En el caso de las ONG, solo para tres organizaciones más de 1 por ciento de los hogares entrevistados han recibido al menos un préstamo de ellas: ProMujer (10 por ciento), Crecer (4 por ciento) y Diaconía/FRIF (3 por ciento). Ver la Tabla 7 del anexo estadístico para más detalles.

XI. Análisis por cohortes

Para efectos de análisis, los hogares entrevistados han sido divididos en siete cohortes, 1995-2001, de acuerdo al año en que recibieron su primer préstamo del sector financiero. Las siete cohortes presentadas en la Tabla 1 son categorías exhaustivas y mutuamente excluyentes. Esto quiere decir que cualquier hogar sólo puede estar clasificado en una de las siete cohortes, y que todos los hogares entrevistados han sido clasificados en una de las siete categorías.

Tabla XI.1
Hogares entrevistados por cohorte

Cohorte	HH	%
1995	171	17.8
1996	108	11.3
1997	133	13.9
1998	197	20.5
1999	153	16.0
2000	128	13.3
2001	69	7.2
Total	959	100

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Según esta tabla, 69 hogares recibieron su primer préstamo del sector financiero en el año 2001. Esto quiere decir que antes de 2001, los hogares de la cohorte 2001 nunca recibieron ningún préstamo de fuentes financieras, sin importar si recibieron de organizaciones comerciales o de fuentes informales. La cohorte 2000 está compuesta por 128 hogares. Estos hogares recibieron su primer préstamo de fuentes financieras en 2000. Además, es posible que los hogares de esta cohorte hayan recibido también préstamos de fuentes financieras en 2001, pero no antes de 2000.

Por último, sólo 48 de los 171 de la cohorte de 1995 recibieron su primer préstamo de fuentes financieras en el año 1995. El resto lo hizo en años anteriores, pero con el fin de no hacer cohortes muy pequeños, estos hogares han sido agrupados en la cohorte 1995.

En la Tabla 2 se presenta el número de hogares y la composición porcentual de las cohortes por tipo de fuente. En esta tabla se puede apreciar que la participación porcentual de las microfinanzas se ha ido reduciendo entre más jóvenes se hacen las cohortes, pasando de 62 % de los hogares en la cohorte de 1995 a 33 % de los hogares en la cohorte de 2001.

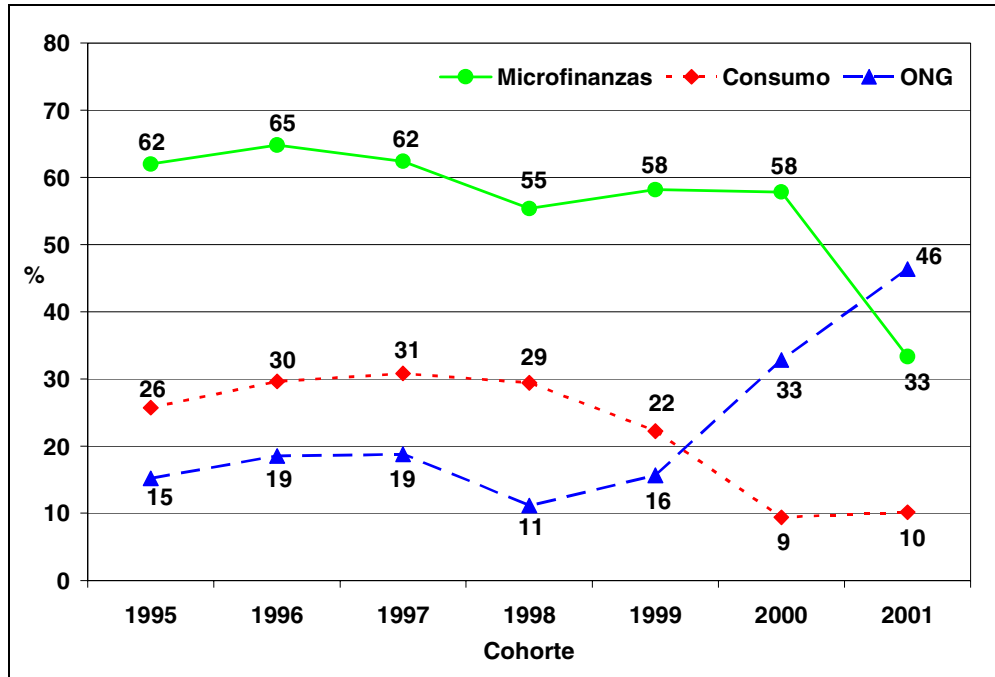
Tabla XI.2
Composición de las cohortes por tipo de fuente

Número de hogares por tipo de fuente							
Cohorte	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Microfinanzas	106	70	83	109	89	74	23
Consumo	44	32	41	58	34	12	7
ONG	26	20	25	22	24	42	32
Total	171	108	133	197	153	128	69
Composición porcentual por tipo de fuente							
Cohorte	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Microfinanzas	62	65	62	55	58	58	33
Consumo	26	30	31	29	22	9	10
ONG	15	19	19	11	16	33	46
Total a/	103	113	112	96	96	100	90

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En el Gráfico 1 se puede apreciar que la participación porcentual de las ONG ha aumentado en las cohortes más recientes, pasando de 15 % en la cohorte de 1995 a 46 % en la cohorte de 2001; y que las organizaciones de consumo muestran su nivel de participación más bajo en las cohortes 2000-2001 (9-10 %).

Gráfico XI.1: Composición porcentual por tipo de fuente y cohorte



Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

XII. Mecanismos extraordinarios para cubrir las obligaciones financieras

En muchos casos, los hogares no tienen que hacer nada extraordinario para cubrir sus obligaciones financieras, ya que su ingreso normal (ordinario, habitual) es suficiente para cubrirlos.¹⁰ Sin embargo, en muchos casos es probable que los recursos del hogar no sean suficientes para pagar las cuotas del préstamo y entonces el hogar se ve obligado a recurrir a mecanismos extraordinarios para generar los ingresos suficientes para honrar sus obligaciones financieras. El uso de cualquiera de estos mecanismos tiene consecuencias negativas para el hogar y para el sistema financiero.

A. Análisis por cohortes

En la Tabla 3 se presenta un detalle del uso de *mecanismos costosos* por cohorte. De acuerdo con esta tabla, en promedio 19 % de los hogares entrevistados nunca utilizaron ningún mecanismo costoso para poder pagar las cuotas de sus préstamos. Este resultado se ve afectado por tres variables que no están siendo consideradas hasta el momento. Una es la necesidad de tener que utilizar mecanismos costosos, la segunda es la capacidad para implementarlos y la tercera es la voluntad de hacerlo.

En otras palabras, hay hogares que nunca utilizaron mecanismos costosos porque siempre tuvieron suficientes ingresos para cubrir con sus obligaciones financieras. Estos son los hogares que no tuvieron la necesidad de utilizar mecanismos costosos. Además hay hogares que nunca implementaron mecanismos costosos porque no podían, no tenían la capacidad de hacer nada. Estos son los hogares que no tenían capacidad para realizarlos. Por último, están los hogares que tenían la capacidad para realizar mecanismos costosos y que además tenían la necesidad (su capacidad de pago no era suficiente para cubrir sus obligaciones financieras), pero que no estaban dispuestos a hacerlo (falta de voluntad). Para estos hogares, preservar la relación de crédito no era tan valioso para incurrir en los mecanismos costosos.

¹⁰ Aunque esto puede significar una reducción en los recursos destinados a cubrir otras necesidades del hogar, como alimentación o educación, por ejemplo. Este tema se discutirá más adelante.

Tabla 0.1
Mecanismos costosos empleadas al menos una vez entre 1997-2001 para hacerle frente a sus obligaciones financieras: porcentajes

Cohorte	Nada	Trabajo	Ahorros	Activos	Familiares	Préstamos
1995	24	67	45	22	10	13
1996	17	75	55	31	5	9
1997	17	70	59	30	6	14
1998	15	73	58	25	6	10
1999	17	75	58	29	2	12
2000	16	70	48	17	10	10
2001	36	54	36	10	4	4
Promedio a/	19	70	53	24	6	11

a/ Promedio ponderado por tamaño de la cohorte.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En la Tabla 1 se aprecia que los porcentajes más altos de hogares que no realizaron mecanismos costosos se presentan entre las cohortes de 1995 y 2001. En el resto de las cohortes, el porcentaje de hogares que no realizó mecanismos costosos se encuentra entre 15-17 %. De acuerdo con este indicador, la mejor cohorte en términos de no haber realizado nunca mecanismos costosos en el período 1997-2001 es la 2001.¹¹ Esto es consistente con el hecho que las cohortes más recientes son las que han estado menos expuestas a los acontecimientos inesperados negativos¹², y por ello son las que en mayor proporción han realizado menos mecanismos costosos para poder cubrir sus obligaciones financieras.

Sin embargo, de acuerdo con este indicador, y todos los demás mostrados en la Tabla 1, la segunda mejor cohorte es la 1995. Esto se puede deber a varias razones. Una es que los hogares más antiguos en esta cohorte son los que han tenido más tiempo para aprender el funcionamiento del mercado financiero, han logrado mejores estrategias de diversificación, y han logrado invertir su portafolio en las áreas del mercado que han sido menos afectadas por los *shocks* negativos. Además, es de esperarse que muchos de estos hogares se hayan vuelto más prudentes y hayan sido más cautelosos en sus decisiones de inversión ante el *boom* de crédito ocurrido a partir de 1998.

¹¹ El análisis de las otras acciones costosas generaliza esta conclusión a la cohorte 2000.

¹² Se asume que el acceso al crédito aumenta la exposición a los *shocks* negativos.

1. Mercado de trabajo

Un aspecto muy importante que se destaca en la Tabla 3 es la importancia relativa de los diferentes mecanismos empleados por los hogares para cubrir sus obligaciones financieras. Uno de los mecanismos extraordinarios más importantes utilizado por los hogares entrevistados se relaciona con el mercado de trabajo, ya sea haciendo que miembros del hogar que normalmente trabajan tengan que trabajar más horas o haciendo que nuevos miembros del hogar trabajen. En cualquier caso hay una reducción del ocio y del nivel de utilidad planeado del hogar, lo cual reduce su nivel de utilidad. Adicionalmente, podría suceder que el nuevo miembro de la fuerza de trabajo sea un estudiante que está suspendiendo su inversión en capital humano y con ello reduciendo el nivel de bienestar futuro del hogar. En la Tabla 3, el término trabajo se refiere a los mecanismos relacionados con el mercado de trabajo.

De acuerdo con la información que se presenta en la Tabla 3, el grupo de mecanismos costosos más importantes son aquellos relacionados con el mercado de trabajo, ya que 70 % de los hogares entrevistados reportaron haber utilizado el mercado de trabajo al menos una vez en el período 1997-2001 para cubrir sus obligaciones financieras.

Esto refleja varios aspectos importantes de la realidad boliviana y de las características particulares de los hogares entrevistados. Primero, refleja el hecho que un porcentaje muy importante de los hogares bolivianos generan sus ingresos en el sector informal, el cual tiene un mercado muy flexible, puesto que en él no existen regulaciones sobre salarios mínimos, vacaciones o seguros de accidente y enfermedad. Segundo, refleja la gran capacidad que tienen los hogares entrevistados (hogares con actividad propia al menos una vez en el período 1997-2001 y que recibieron crédito de organizaciones vinculados con las microfinanzas al menos una vez en el mismo período) de aprovechar las oportunidades que les ofrece el mercado de trabajo para generar los ingresos adicionales necesarios para cubrir sus obligaciones financieras. Esta capacidad es propia de los clientes de microfinanzas, lo cual es un factor que reduce de manera importante el riesgo que presentan las carteras compuestas por este tipo de clientes.

Por ejemplo, un hogar donde sólo hay asalariados (cliente típico de una organización de consumo), no cuenta con la opción del mercado de trabajo para complementar su capacidad de pago. De manera similar, una empresa formal (cliente típico de la banca tradicional), no cuenta con este importante mecanismo de ajuste.

2. Ahorros financieros

El uso de ahorros financieros es el segundo mecanismo más importante utilizado por los hogares entrevistados para poder cubrir sus obligaciones financieras. El agotamiento de los ahorros del hogar para pagar las cuotas de un préstamo reduce los recursos disponibles con que cuenta el hogar para hacerle frente a otro tipo de eventos, tales como enfermedades o problemas de liquidez causados por un desfase entre los ingresos y los gastos del hogar.

En la Tabla 3, ahorros se refiere al uso de ahorros financieros, que los hogares mantienen en el hogar o en organizaciones financieras. En promedio, 53 % de los hogares entrevistados utilizó al menos una vez ahorros financieros para hacerle frente a sus obligaciones financieras en el período 1997-2001.

3. Venta de activos

El tercer mecanismo más importante utilizado por los hogares entrevistados es la venta de activos y animales, ya que casi una cuarta parte de los hogares entrevistados se vio obligado a vender activos al menos una vez para cubrir sus obligaciones financieras en el período 1997-2001. La venta de activos y de animales tiene tres efectos negativos para el hogar. Primero, en algunas ocasiones el hogar debe incurrir en altos costos de liquidez cuando se necesita realizar la venta con mucha urgencia. Segundo, la generación futura de ingresos del hogar se ve reducida cuando el activo vendido era utilizado en las actividades productivas del hogar.

Tercero, la venta de activos puede reducir el acceso futuro al crédito, no sólo por una reducción en la capacidad generadora de ingresos del hogar, sino también a través de una reducción en el valor de las garantías disponibles en el hogar.

4. Nuevos préstamos

El cuarto mecanismo más importante utilizado por los hogares para cumplir con sus obligaciones financieras es la solicitud de nuevos préstamos. Según la Tabla 3, 11 % de los hogares entrevistados solicitaron al menos una vez en el período 1997-2001 un nuevo préstamo para poder pagar las cuotas de préstamos antiguos.

De los 107 hogares que utilizaron nuevos préstamos para pagar las cuotas de préstamos antiguos, 96 reportaron el tipo de fuente utilizada. Este detalle se presenta en la Tabla 2. De acuerdo a esta tabla, 83 % de los hogares que pagaron cuotas con préstamos nuevos recurrieron a préstamos de familiares o amigos, 2 % recurrió a un prestamista y 1 % al pasanaku. En conjunto, 86 % de los hogares que recurrieron a nuevos préstamos para pagar préstamos antiguos fueron en busca de ellos al mercado informal. Con respecto a la muestra total, esto quiere decir que 9 % de los hogares entrevistados han recurrido al menos una vez a un préstamo del sector informal con el objetivo de pagar las cuotas de un préstamo del sector formal.

Tabla 0.2
Fuente utilizada al menos una vez en 1997-2001 para pagar préstamos antiguos

Fuente	HH	%
Amigos o familiares	80	83.3
Organización financiera	5	5.2
Casa de empeño	5	5.2
Fuente de trabajo	3	3.1
Anticrético	2	2.1
Prestamista	2	2.1
Pasanaku	1	1.0
Total	96	101.0

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

5. Ayuda de familiares

En la Tabla 1, el término familiares se refiere a al ayuda recibida en forma de remesas domésticas e internacionales.

B. Comparación entre tipos de fuente

La Tabla 3 replica los resultados de la Tabla 1 diferenciando tres tipos de fuentes: microfinanzas, consumo y ONG. En esta tabla se aprecia que la mayor proporción de hogares que han recurrido al mercado de trabajo al menos una vez para poder cumplir con sus obligaciones financieras ocurre entre los hogares que han sido al menos una vez clientes de una ONG (75 % versus 73 % y 71 % en microfinanzas y consumo, respectivamente). No obstante, ninguna de estas diferencias es significativa desde un punto de vista estadístico.

Esto es consistente con el hecho que los hogares de los tres grupos son muy parecidos en tamaño y en número de miembros que participan en la fuerza laboral. Por ejemplo, el tamaño promedio del hogar que ha recibido al menos una vez un préstamo de ONG es 5.3 miembros mientras que el tamaño promedio de un hogar que ha recibido al menos una vez préstamos de una organización de microfinanzas es 5.5 miembros por hogar (Tabla 4). La diferencia en los tamaños promedio del hogar entre estos dos grupos no es significativa en términos estadísticos.

No obstante, si consideramos que el tamaño promedio del hogar boliviano es 4.1 miembros por hogar (Censo de 2001), esto quiere decir el tamaño promedio de los hogares entrevistados es significativamente mayor (más de 1 miembro en promedio por hogar) que el tamaño promedio de los hogares bolivianos. Esto sugiere que el hogar boliviano que ha tenido al menos una actividad independiente en el período 1997-2001 y que ha recibido al menos un préstamo de una organización vinculada con las microfinanzas tiende a tener, en promedio, una persona más que el promedio de los hogares bolivianos.

Tabla 0.3
Mecanismos costosos empleados al menos una vez entre 1997-2001 para hacerle frente a sus obligaciones financieras por tipo de fuente: porcentajes

Microfinanzas						
Cohorte	Nada	Trabajo	Ahorros	Activos	Familiares	Préstamos
1995	22	71	44	22	12	14
1996	13	81	53	34	4	13
1997	14	71	60	34	9	16
1998	14	72	57	28	8	12
1999	16	76	58	35	0	9
2000	16	69	53	16	9	5
2001	35	61	39	4	4	0
Promedio a/	17	73	53	27	7	11
Consumo						
Cohorte	Nada	Trabajo	Ahorros	Activos	Familiares	Préstamos
1995	23	66	43	36	14	14
1996	16	75	59	38	3	6
1997	17	78	56	44	2	20
1998	12	76	64	29	5	14
1999	18	65	62	35	6	26
2000	25	58	50	33	8	17
2001	29	43	29	14	14	14
Promedio a/	18	71	56	35	7	16
ONG						
Cohorte	Nada	Trabajo	Ahorros	Activos	Familiares	Préstamos
1995	8	77	62	31	16	0
1996	15	70	45	25	0	10
1997	16	76	48	40	4	24
1998	9	86	45	23	14	5
1999	13	88	63	29	4	21
2000	12	81	38	17	10	17
2001	41	50	34	16	0	3
Promedio a/	17	75	47	25	7	12

a/ Promedio ponderado por tamaño de la cohorte.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Junto con el tamaño del hogar, en la Tabla 4 se presenta información sobre el número promedio de miembros de 18 o más años, número promedio de miembros que trabajaron durante 2001, número promedio de miembros de 18 o más años que trabajaron durante 2001, y número de personas que no trabajaron durante 2001. La diferencia que existen entre el número promedio de miembros del hogar con 18 o más años entre los hogares de microfinanzas y ONG es significativa estadísticamente, con una significancia

de 7 %. El resto de las diferencias que existen entre todas las variables mostradas en la Tabla 4 no son significativas estadísticamente.

Tabla 0.4
Tamaño del hogar, número de trabajadores y número de dependientes por tipo de fuente:
promedios por hogar

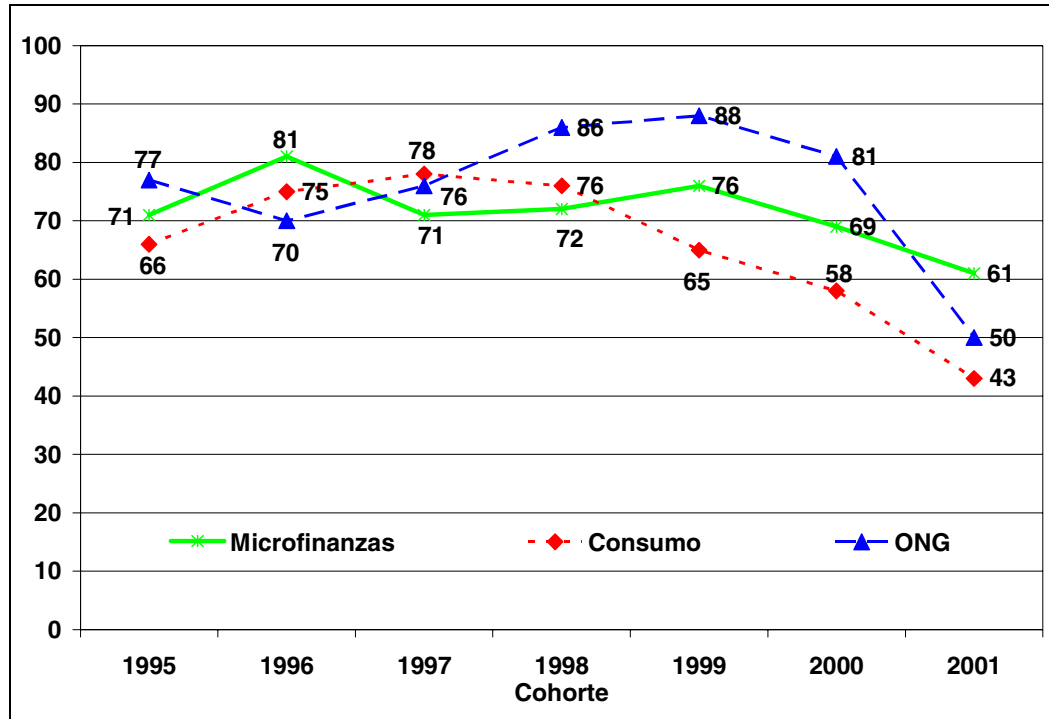
	Microfinanzas	Consumo	ONG
Tamaño	5.45	5.60	5.27
Miembros 18+	3.13	3.06	2.91
Trabajadores	2.85	2.84	2.74
Trabajadores 18+	2.46	2.38	2.40
Dependientes	2.60	2.76	2.52

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Sin embargo, la frecuencia con que los hogares recurren al mercado de trabajo está fuertemente ligada con el tipo de fuente de la cual recibieron su primer préstamo y el año en que recibieron por primera vez un préstamo del sector financiero (la cohorte a la que pertenecen). En el Gráfico 1 se presenta la proporción de hogares que recurrió al mercado de trabajo al menos una vez por tipo de fuente y cohorte. En este gráfico se observa que existen diferencias muy importantes entre tipo de fuente cuando las cohortes son muy recientes, por ejemplo la 2001.

En particular, en este gráfico se observa que los hogares pertenecientes a las cohortes de ONG 1998-2000 son los que presentan la mayor proporción de recurrencia al mercado de trabajo, comparados con los de microfinanzas y consumo. En este gráfico también se observa como entre las cohortes 1995-1997, las más antiguas, no es tan clara esta distinción entre los hogares pertenecientes a los diversos tipos de fuente. Esto sugiere que el tipo de fuente con el que el hogar empieza su actividad financiera tiene un impacto importante sobre las acciones del hogar durante los primeros cuatro años de actividad financiera, y que a partir del quinto año, las diferencias entre los hogares de diferentes tipos de fuentes se van reduciendo.

Gráfico 0.1
Porcentaje de hogares por cohorte que utilizó el mercado de trabajo al menos una vez en el período 1997-2001 por tipo de fuente



Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Otro resultado importante que se observa en la Tabla 3 es que el grupo de hogares que reporta haber utilizado con mayor frecuencia sus ahorros financieros para cumplir con sus obligaciones financieras son los hogares que han recibido al menos una vez un préstamo de consumo (56 %), seguido por microfinanzas (53 %) y ONG (47 %). Mientras la diferencia entre organizaciones de consumo y microfinanzas no es significativa en términos estadísticos, la diferencia entre consumo y ONG es significativa con una significancia del 6 %, y la diferencia entre microfinanzas y ONG es significativa con una significancia del 10 %. Además, si se excluyen los hogares compartidos entre tipos de fuentes, las diferencias son significativas con significancias de 4 % (son 53 % consumo versus 44 % ONG) y 5 % (son 55 % microfinanzas versus 45 % ONG).

En el caso de la venta de activos para poder cubrir las obligaciones financieras, el grupo que reporta esta acción con mayor frecuencia son los hogares que han sido clientes al menos una vez de organizaciones de consumo (35 %), mientras que los de microfinanzas y ONG reportan el uso de esta acción con menor frecuencia (27 y 25 %,

respectivamente). Para este mecanismo, las diferencias entre consumo y los otros dos tipos de fuentes son significativas en términos estadísticos al 2-3 % de significancia.

Por último, los hogares que reportan con mayor frecuencia haber utilizado un nuevo préstamo para pagar las cuotas de uno antiguo son los que han sido clientes al menos una vez de una organización de consumo (16 %), seguido por los de microfinanzas y ONG (ambos 11 %). Sin embargo, sólo la diferencia entre organizaciones de consumo y microfinanzas es significativa al 8 % de significancia.

XIII. Atrasos

Considerando únicamente los atrasos, en el período 1997-2001 los hogares que han recibido al menos un préstamo de ONG son los menos sobreendeudados, seguidos por los de microfinanzas y los de las cooperativas, mientras que los hogares que han recibido al menos un préstamo de organizaciones de consumo y de banca son los más sobreendeudados. En la Tabla 1 se han clasificado los hogares de acuerdo a su máximo nivel de atraso en el pago de las cuotas durante el período 1997-2001. De los 959 hogares entrevistados, 52 % nunca se atrasó en el pago de las cuotas, 43 % se atrasó menos de 30 días al menos un vez en el período 1997-2001, y 15 % se atrasó más de 30 días al menos una vez en el período 1997-2001.

Tabla XIII.1
Hogares por nivel de atraso y tipo de fuente en el período 1997-2001

Atrasos	Microfinanzas	Consumo	ONG	Cooperativas	Banca	Total HH
Nunca	254	87	142	65	15	501
%	45.8	38.2	74.3	40.6	60.0	52.2
Menos de 30	237	93	39	71	6	408
%	42.8	40.8	20.4	44.4	24.0	42.5
Más de 30	63	48	10	24	4	141
%	11.4	21.1	5.2	15.0	16.0	14.7
Total	554	228	191	160	25	959
%	100	100	100	100	100	109

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

La intensidad del atraso varía entre tipos de fuente. Los hogares que recibieron al menos un préstamo de ONG en el período 1997-2001 sobresalen con la menor proporción de hogares que se atrasaron más de 30 días al menos una vez en el período 1997-2001 (5 %). Además, la proporción de clientes que se atrasaron menos de 30 días es la más bajas (20 %) entre los hogares que fueron recibieron al menos un préstamo de una ONG en el período 1997-2001. Esto hace que los clientes de las ONG sean los que presentan los menores problemas de atrasos en el período 1997-2001, ya que 74 % de sus clientes nunca se atrasaron en el pago de las cuotas en el período 1997-2001.

Después de las ONG, el menor porcentaje de atrasos mayores a 30 días lo presentan los hogares que recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001 (11 %), aunque el porcentaje de atrasos menores a 30 días (43 %) es el segundo más alto después de cooperativas. Sin embargo, la proporción de hogares que recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001 y que nunca se atrasaron en el mismo período es mayor que la mostrada por los clientes de organizaciones de consumo y de cooperativas.

Los hogares que recibieron al menos un préstamo de organizaciones de consumo en el período 1997-2001 presentan el mayor porcentaje de atrasos mayores a 30 días en el mismo período (21 %). Además, 41 % de sus clientes se atrasaron al menos una vez menos de 30 días en el período 1997-2001. Esto hace que los clientes de organizaciones de consumo presenten la proporción más baja de clientes que nunca se atrasaron en el período 1997-2001 (38 %).

A. Por combinaciones de tipos de fuentes

En la Tabla 2, los hogares han sido agrupados de acuerdo a su peor categoría de atraso y de acuerdo a la combinación de fuentes de las cuales recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001. El detalle completo de combinaciones de fuentes aparece en la Tabla 29 del anexo estadístico.

Para generar las categorías de la Tabla 2, las diferentes combinaciones de fuentes se han agrupado siguiendo tres reglas. Primero, la categoría banca fue eliminada de las combinaciones donde aparecen al menos otros dos tipos de fuentes, sin importar cuales son (6 hogares). Lo mismo se hizo con la categoría cooperativas (10 hogares). Finalmente, la categoría ONG fue eliminada cuando la combinación restante era microfinanzas y consumo (10 hogares). Siguiendo estas tres reglas, las categorías de la Tabla 29 del anexo estadístico fueron reducidas a las categorías de la Tabla 2.

La mejor combinación de fuentes desde el punto de vista de atrasos es la monotipo de ONG, ya que esta categoría presenta el porcentaje más bajo de hogares con problemas de atraso mayores a 30 días (6 %) y uno de los porcentajes más altos de hogares que nunca sufrieron atrasos en el pago de sus cuotas (75 %). Sin embargo, los 50

hogares que combinaron microfinanzas con ONG están en peores circunstancias que los hogares monotipos de microfinanzas y de ONG al comparar cualquiera de las tres categorías de atrasos. Este caso es analizado en detalle en la siguiente sección.

Pasando a otras combinaciones de ONG, los 9 hogares que combinaron ONG con organizaciones de consumo están peor que los monotipo de ONG y mejor que los monotipo de consumo. Sin embargo, el bajo número de hogares en esta categoría hace que sus resultados no sean muy robustos. Lo misma limitación afecta cualquier resultado que se pueda generar de la categoría de hogares que combinaron ONG con cooperativas.

Tabla XIII.2
Hogares por nivel de atraso y combinación de tipos de fuente entre 1997-2001

Combinaciones de tipos de fuentes	Nunca	Menos de 30 días	Más de 30 días	Total
Microfinanzas	194	175	45	414
%	46.9	42.3	10.9	100
Consumo	57	59	27	143
%	39.9	41.3	18.9	100
ONG	88	23	7	118
%	74.6	19.5	5.9	100
Cooperativas	44	48	19	111
%	39.6	43.2	17.1	100
Micro+Cons	8	26	22	56
%	14.3	46.4	39.3	100
Micro+ONG	17	27	6	50
%	34.0	54.0	12.0	100
Micro+Coop	6	10	5	21
%	28.6	47.6	23.8	100
Micro+Banca	8	2	3	13
%	61.5	15.4	23.1	100
Cons+ONG	4	4	1	9
%	44.4	44.4	11.1	100
Cons+Coop	5	7	2	14
%	35.7	50.0	14.3	100
Cons+Banca	1	2	3	6
%	16.7	33.3	50.0	100
ONG+Coop	3	0	1	4
%	75.0	0.0	25.0	100
Total	435	383	141	959
%	45.4	39.9	14.7	100

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

La segunda mejor combinación desde el punto de vista de atrasos es la monotipo de microfinanzas. De los hogares en esta categoría, 11 % se atrasó más de 30 días, 42 % se atrasó menos de 30 días, y 47 % que nunca se atrasaron. Sin embargo, en las cinco combinaciones de microfinanzas con cualquier otro tipo de fuente, los indicadores de atraso son peores que en la categoría sin combinaciones. Además, para todas las combinaciones de microfinanzas con otro tipo de fuente, con la excepción de microfinanzas y banca, la categoría politipo presenta peores indicadores de atraso que la respectiva categoría monotipo. La categoría microfinanzas y consumo es analizada en detalle después de la siguiente sección.

Excluyendo a la banca, los hogares en las categorías monotipo de consumo y cooperativas son los que presentan los peores indicadores de atraso mayor a 30 días. No obstante, ambas categorías presentan indicadores de atraso menor a 30 días superiores al de microfinanzas. Sin embargo, las categorías monotipo consumo y cooperativas presentan los porcentajes más bajos de hogares que nunca se atrasaron.

1. Clientes compartidos entre microfinanzas y ONG

Dos hipótesis alternativas pueden explicar los altos niveles de atraso que muestran los clientes compartidos entre microfinanzas y ONG. Una es que estos hogares primero tuvieron problemas de pago con las organizaciones de microfinanzas, y luego recurrieron a las ONG para solucionar estos problemas en el pago de las cuotas de microfinanzas (bicicleteo). La otra es que estos hogares perdieron el acceso al crédito de organizaciones de microfinanzas (por incumplimiento del contrato y mala reputación), por lo que el único tipo de organización dispuesto a seguirles prestando son las ONG (por no tener acceso al buró de crédito, ni a ningún otro mecanismo que les permita enterarse de la mala reputación de estos clientes).

La segunda hipótesis es consistente con el hecho que cinco de los seis hogares que se atrasaron más de 30 días, no tenían préstamos activos de ONG hasta que dejaron de tener préstamos vigentes con organizaciones de microfinanzas. Además, estos hogares primero experimentaron serios problemas de pago con las organizaciones de microfinanzas, y perdieron el acceso al crédito de este tipo de fuentes, por lo que después

de un año de “descanso”, volvieron al sistema financiero, pero esta vez recibiendo préstamos de ONG.

Además, los 50 hogares que aparecen en la Tabla 2 como clientes compartidos de organizaciones de microfinanzas y ONG tienen varias características importantes que deben considerarse para excluir algunas explicaciones adicionales al hecho que estos hogares presenten mayores problemas de atrasos que los hogares monotipo de microfinanzas y de ONG.

Primero, como se observa en la Tabla 7 del anexo estadístico, de los 191 hogares que recibieron préstamos de ONG, 141 (74 %) lo hizo de Pro Mujer y CRECER, cuyas tecnologías de crédito, y por lo tanto sus clientelas, son muy parecidas. El resto de ONG de las cuales los hogares entrevistados recibieron préstamos presentan niveles de atraso mayor a los mostrados por CRECER y Pro Mujer.

Por lo tanto, podría conjeturarse que los 50 hogares que combinaron ONG con microfinanzas, obtuvieron sus préstamos de ONG de organizaciones diferentes a ProMujer y CRECER y que presentan niveles de atraso mayores. Sin embargo, 76 % de estos 50 hogares recibió su préstamo de ONG precisamente de estas dos organizaciones, lo cual es una proporción muy parecida a la observada en el total de hogares que recibieron la menos un préstamo de una ONG en el período 1997-2001.

Además, cinco de los seis hogares que se atrasaron más de 30 días lo hicieron con los préstamos de microfinanzas, no con los préstamos de ONG. Y el atraso mayor a 30 días ocurrido con los préstamos de ONG fue con una organización diferente de Pro Mujer y CRECER. De igual forma, la mayor parte de los atrasos menores a 30 días ocurren con los préstamos de microfinanzas.

Finalmente, estos hogares presentan una multiplicidad de fuentes de microfinanzas de 1.16 fuentes por hogar en el período 1997-2001, muy parecida a 1.15 que es el promedio para todos los clientes de microfinanzas (Tabla VIII.5).

2. Clientes compartidos entre microfinanzas y consumo

En la categoría microfinanzas y consumo hay 56 hogares que presentan niveles de atraso superiores a los de las categorías monotipo de microfinanzas y consumo. De estos hogares, sólo 8 nunca se atrasaron y los 48 hogares que sí se atrasaron presentan varias características importantes.

Primero, entre ellos existe una mayor proporción de hogares que recibió crédito de Caja Los Andes (25 %) y FIE (35 %), comparado con las mismas proporciones en el grupo total de hogares que recibió créditos de organizaciones de microfinanzas (22 % y 18 % respectivamente (Tabla 3 del anexo estadístico). Las proporciones de hogares que recibieron crédito de BancoSol son muy parecidas en los dos grupos. Esto sugiere que entre estos hogares hay una sobre representación de Caja Los Andes y FIE en comparación con la muestra global. Además, en este grupo hay una sobre representación de CrediAgil, ACCESO, FASSIL y Presto cuando se considera la categoría de organizaciones de consumo. Finalmente, este grupo de hogares presenta mayor multiplicidad de fuentes que la muestra en general (1.23 fuentes de microfinanzas y 1.15 fuentes de consumo).

En este grupo, 16 de los atrasos mayores a 30 días suceden en préstamos de organizaciones de consumo y sólo 7 suceden con préstamos de organizaciones de microfinanzas. Sin embargo, la mayor parte de los atrasos menores a 30 días suceden con préstamos relacionados con microfinanzas, no consumo. Esto es consistente con la tendencia general observada en la Tabla 1.

El patrón general que presentan estos hogares es el siguiente. Primero tienen préstamos vigentes, en algunos casos de más de una fuente, y no tienen problemas de pago por 1-3 años. Luego, cerca del vencimiento de los préstamos vigentes se dan los problemas de pago y recurren al bicicleteo. Este bicicleteo se da recibiendo créditos mayoritariamente de organizaciones de microfinanzas (cuando el préstamo en problemas es de consumo), pero también en un número importante de casos bicicleteando con préstamos de consumo para poder pagar préstamos de microfinanzas.

XIV. Cultura de pago y valor de la relación

A. Por tipo de fuente

De los 969 hogares entrevistados 247 (26 %) recibieron al menos un préstamo de más de una organización en el período 1997-2001. En otras palabras, 247 hogares recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001 de al menos dos organizaciones diferentes. Para simplificar llamaremos a estos hogares polígamos.

A los hogares polígamos se les consultó sobre sus preferencias de pago hacia las diferentes organizaciones de las cuales recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001. De los 247 hogares polígamos, 244 reportaron estas preferencias. La mayoría de los hogares polígamos recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001 de organizaciones de microfinanzas (190 hogares), pero una parte muy importante lo hizo de organizaciones de consumo (98 hogares) y de ONG (77 hogares). Ver Tabla 1.

Tabla XIV.1
Número de hogares polígamos por tipo de fuente y departamento

Area	Microfinanzas	Consumo	ONG	Cooperativas	Banca
Cochabamba	27	16	11	11	5
El Alto	60	16	43	1	5
La Paz	43	12	9	6	7
Oruro	14	2	3	3	3
Santa Cruz	46	52	11	32	5
Total	190	98	77	53	25

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

La suma de los totales por tipo de fuente presentados en la Tabla 1 sobrepasa 244 hogares porque las categorías no son mutuamente excluyentes. Esto quiere decir que muchos de los 244 hogares polígamos para los que se dispone de información aparecen en más de una de las categorías de la Tabla 1. Por ejemplo, existen 56 hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001 de una organización de microfinanzas y al menos otro préstamo de una organización de consumo.

De forma similar, existen 19 hogares polígamos compartidos entre organizaciones de consumo y ONG, y 60 hogares polígamos compartidos entre organizaciones de microfinanzas y organizaciones de consumo.

Ante la pregunta hipotética sobre qué harían en caso de tener problemas de pago, a los hogares polígamos entrevistados se les ofrecieron dos opciones de respuesta. Una era que sugirieran en que orden le dejarían de pagar a cada una de las organizaciones de las cuales recibieron al menos un préstamo en el periodo 1997-2001. La otra era pagarles a todas las organizaciones de las cuales recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001.

A través de esta pregunta es posible determinar cual es la fuente menos valiosa y la fuente más valiosa para el hogar entre todas las fuentes de las que recibió al menos un préstamo en el período 1997-2001. La primera fuente a la que el hogar le dejaría de pagar en caso de tener problemas de pago es la fuente menos valiosa para el hogar entre todas las fuentes de las cuales recibió al menos un préstamo en el período 1997-2001. Si no fuera la menos valiosa de todas, no sería la primera fuente a la que el hogar deja de pagar en caso de tener problemas de pago. De manera similar, la fuente más valiosa para el hogar es la fuente a la que el hogar le dejaría de pagar de último en caso de tener problemas de pago. Si no fuera la más valiosa, el hogar le habría dejado de pagar a esta fuente antes que a la fuente más valiosa.

El deseo de muchos hogares de no incumplirle a ningún tipo de organización refleja varios aspectos importantes. Primero, refleja que para el hogar las relaciones de crédito establecidas en el período 1997-2001 son muy valiosas, por ello su deseo de preservarlas aunque hayan problemas de pago. Segundo, refleja una fuerte voluntad de pago por parte del hogar, lo cual es un reflejo de una buena tecnología de crédito y de un apropiado contrato de crédito. El deseo de no incumplirle a ningún tipo de organización puede sugerir que el hogar percibe que las organizaciones de las cuáles ha recibido al menos un préstamo en el período 1997-2001 son muy exigentes y persistentes en cuanto a sus esfuerzos de cobro, por lo cual evadir sus responsabilidades financieras le sería muy costoso.

En este sentido, esto también sugiere el temor que tienen los hogares ante la amenaza de medidas particulares utilizadas por algunas organizaciones de consumo cuando había incumplimiento del contrato, tales como pintar sus viviendas o transmitir los nombres de los deudores morosos a través de la radio.

En tercer lugar, el deseo de pago sugiere que los hogares quieren mantener el acceso al crédito en el futuro y que ellos están conscientes que el incumplimiento del contrato de crédito va a encarecerles, en muchos casos prohibitivamente, dependiendo del nivel de incumplimiento, el establecimiento de nuevas relaciones crediticias en el futuro.

El incumplimiento del contrato genera una mala reputación para el deudor y esto encarece el acceso futuro de muchas formas (exclusión total de nuevas relaciones crediticias, mayores garantías, mayores tasas de interés, préstamos más pequeños, etc.). Además, frecuentemente el encarecimiento del acceso futuro ocurre no solamente con la fuente con la que directamente hubo incumplimiento, sino también con las otras fuentes del sistema financiero que comparten información sobre los clientes que incumple. Finalmente, el deseo de no incumplirle a ninguna organización refleja que para el hogar todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001 tienen un valor muy similar, por lo que le es muy difícil ordenarlas de acuerdo a su valor.

En la Tabla 2 se presenta el valor de la relación para los hogares polígamos de microfinanzas. La primera categoría de la Tabla 2 (Compartidos) se refiere al número de hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001 compartidos con cada tipo de fuente.

En esta tabla se observa que 190 hogares polígamos recibieron al menos un préstamo de dos organizaciones de microfinanzas distintas en el período 1997-2001, 56 fueron compartidos con una organización de consumo, 60 con una ONG, 29 con alguna cooperativa y 16 con alguna organización de la banca. Esto quiere decir, por ejemplo, que los 56 hogares compartidos con organizaciones de consumo recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas y de una organización de consumo en el período 1997-2001. En promedio, para 46 % de los hogares polígamos de microfinanzas la relación con la organización de microfinanzas es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001.

Esta proporción alcanza su nivel más alto cuando el hogar es compartido con banca (56 %) y su nivel más bajo cuando es compartido con cooperativas (31 %).

Tabla XIV.2
Microfinanzas: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente

Tipo	Com-partidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup
Microfinanzas	190	88	39.2	46.3	53.4	67	28.5	35.3	42.1	61	25.4	32.1	38.8
Consumo	56	25	31.2	44.6	58.1	10	7.5	17.9	28.2	15	14.8	26.8	38.8
ONG	60	21	22.5	35.0	47.5	20	21.0	33.3	45.7	18	18.0	30.0	42.0
Cooperativas	29	9	13.1	31.0	48.9	9	13.1	31.0	48.9	10	16.1	34.5	52.9
Banca	16	9	29.0	56.3	83.5	3	0	18.8	40.2	3	0	18.8	40.2

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

Pasando a la siguiente categoría de la Tabla 2, para 67 de los 190 hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001, la relación crediticia con la organización de microfinanzas es la relación más valiosa de todas las relaciones mantenidas en el período 1997-2001. Esta proporción alcanza su nivel más bajo cuando el hogar está compartido con una organización de consumo (18 %) y su nivel más alto cuando el hogar es compartido con una ONG.

Para 42 % de los hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de una organización de consumo en el período 1997-2001, la relación con la organización de consumo es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001. En particular, esta proporción alcanza su máximo nivel cuando el hogar está compartido con una cooperativa (46 %) y su mínimo nivel cuando el hogar está compartido con una organización de microfinanzas.

Tabla XIV.3
Consumo: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente

Tipo	Com-partidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup
Microfinanzas	56	12	10.3	21.4	32.5	27	34.7	48.2	61.8	15	14.8	26.8	38.8
Consumo	98	35	26.0	35.7	45.4	43	33.9	43.9	53.9	28	19.5	28.6	37.7
ONG	19	8	17.7	42.1	66.6	6	8.6	31.6	54.6	4	0.9	21.1	41.2
Cooperativas	22	10	22.9	45.5	68.1	6	7.1	27.3	47.5	5	3.7	22.7	41.7
Banca	12	5	8.9	41.7	74.4	2	0	16.7	41.4	5	8.9	41.7	74.4

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En promedio, la proporción de hogares polígamos de organizaciones de consumo para los cuales la relación con la organización de consumo es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001 es ligeramente menor que la proporción de hogares polígamos de organizaciones de microfinanzas para los cuales la relación con la organización de microfinanzas es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001 (39 %), y ambas son mayores que la misma proporción entre los hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de una ONG en el período 1997-2001 (30 %). Ver Tablas 2-4. Esto sugiere que entre sus clientes polígamos, las ONG tienen la mayor proporción de clientes que ante problemas de pago no muy serios le dejarían de pagar primero a las otras organizaciones antes que dejarle de pagar a la ONG.

En el caso de la proporción de hogares que piensan que la relación con el respectivo tipo de fuente es la relación más valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001, la proporción más alta se presenta entre los hogares polígamos compartidos con organizaciones de consumo (44 %), seguido por aquellos compartidos con organizaciones de microfinanzas (35 %) y con ONG (35 %). Esto significa, que en casos extremos cuando el hogar sólo puede cubrir las obligaciones financieras de una única organización entre todas las organizaciones de las que recibió al menos un préstamo en el período 1997-2001, esta organización sería la de consumo.

Tabla XIV.4
ONG: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente

Tipo	Com-partidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup
Microfinanzas	60	17	16.5	28.3	40.1	20	21.0	33.3	45.7	18	18.0	30.0	42.0
Consumo	19	6	8.6	31.6	54.6	5	4.5	26.3	48.1	4	0.9	21.1	41.2
ONG	77	23	14.2	30	45.6	27	18.7	35.1	51.5	22	13.1	28.6	44.1
Cooperativas	9	3	0	33.3	71.8	4	3.9	44.4	85.0	0	0	0	0
Banca	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

B. Por organización

En la sección anterior se analizó el valor de las diferentes relaciones para el hogar por tipo de fuente. En esta sección se presenta un análisis similar con dos diferencias. Primero el análisis presentado en esta sección es a nivel de organización financiera, no sólo por tipo de fuente. Segundo, por hogares polígamos nos referimos a aquellos que recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001 de dos o más fuentes, no tipos de fuentes como en la sección anterior. En otras palabras, un hogar que recibió préstamos únicamente de dos fuentes pertenecientes al mismo tipo es considerado polígamo en esta sección, mientras que en la anterior no.

1. Organizaciones de microfinanzas

En la Tabla 4 se presentan las intenciones de pago de los hogares polígamos que han recibido el menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001. En esta tabla se aprecia que entre los 190 hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de una organización de microfinanzas en el período 1997-2001, 61 hogares (32 %) le pagaría a todas la organizaciones de las cuales recibieron al menos un préstamo en el período 1997-2001 en caso de tener problemas de pago. Comparadas con el promedio del sector, tres organizaciones se encuentran por encima: PRODEM (44 %), Caja los Andes (40 %), y BancoSol (33 %); mientras que dos organizaciones se encuentran pro debajo: FIE (27 %) y EcoFuturo (25 %).

Tabla XIV.5
Microfinanzas: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001

¿Le cumpliría a todos?	BancoSol		Andes		FIE		PRODEM		EcoFuturo		Promedio	
	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%
Si	35	32.7	25	39.7	16	27.1	12	44.4	3	25.0	61	32.1
No	72	67.3	38	60.3	43	72.9	15	55.6	9	75.0	129	67.9
Total	107	100	63	100	59	100	27	100	12	100	190	100

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En la Tabla 5 se presenta información similar para las organizaciones de consumo. En esta tabla se observa que la proporción de hogares polígamos que han recibido al menos un préstamo de una organización de consumo en el período 1997-2001 que manifiestan su intención de pagarle a todas las organizaciones en caso de tener problemas de pago es 29 %, ligeramente más baja que entre los hogares polígamos que han recibido al menos un préstamo en el mismo período de organizaciones de microfinanzas. Además en esta tabla se observa que dos organizaciones presenta proporciones mayores al promedio: Acceso (35 %) y Superfácil (67 %); y que las organizaciones que presentan proporciones menores al promedio son Fassil (21 %), Presto (25 %), CrediAgil (26 %), y Solución (28 %).

Tabla XIV.6
Consumo: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001

¿Le cumpliría a todos?	CrediAgil		Acceso		Fassil		Solución		Presto		Superfácil		Promedio	
	H	%	H	%	H	%	H	%	H	%	H	%	HH	%
Si	8	25.8	10	34.7	6	21.0	5	27.3	3	25.0	4	66.7	28	28.6
No	23	74.2	19	65.3	22	78.0	13	72.7	9	75.0	2	33.3	70	71.4
Total	31	100	29	100	28	100	18	100	12	100	6	100	98	100

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En la Tabla 6 se presentan las intenciones de pago para las ONG. En esta tabla sólo aparecen tres ONG porque el número de observaciones para el resto era menor a cinco. Sin embargo, el promedio está calculado para el total de hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de ONG en el período 1997-2001.

Tabla XIV.7
ONG: hogares por decisión de cumplimiento y fuente en 1997-2001

¿Le cumpliría a todos?	ProMujer		CRECER		Diaconía/FRIF		Promedio	
	HH	%	HH	%	HH	%	HH	%
Si	14	29.8	7	46.7	3	33.3	22	28.6
No	33	70.2	8	53.3	6	66.7	55	71.4
Total	47	100	15	100	9	100.0	77	100

El resto de ONG fueron omitidas cuando sólo habían 4 observaciones o menos.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

En promedio, los hogares que recibieron al menos un préstamo de ONG en el período 1997-2001 manifiestan el mayor deseo de cumplirle a todas las fuentes (33 %) comparado con los respectivos promedios de hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de organizaciones de microfinanzas (32 %) y de organizaciones de consumo (29 %). Además, los hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de CRECER en el período 1997-2001 son los que presentan la mayor proporción que manifiesta su deseo de pararle a todos, comparados con cualquier otra fuente de las que han sido analizadas.

a) BancoSol

La primera categoría de la Tabla 7 (Compartidos) se refiere al número de hogares polígamos de BancoSol compartidos con cada tipo de fuente. De los 107 hogares polígamos de BancoSol, 56 fueron compartidos con una organización de microfinanzas diferente de BancoSol. Esto quiere decir que estos 56 hogares recibieron al menos un préstamo de BancoSol y de otra organización de microfinanzas (diferente de BancoSol) en el período 1997-2001. De igual forma 25 hogares fueron compartidos con una organización de consumo, 27 con una ONG, 20 con alguna cooperativa y 8 con alguna organización de la banca.

Tabla XIV.8
BancoSol: Valor de la relación crediticia por tipo de fuente

Organización	Compartidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		H	inf	%	sup	H	inf	%	sup	H	inf	%	sup
Microfinanzas	56	18	19.5	32.1	44.8	13	11.8	23.2	34.7	22	26.1	39.3	52.5
Consumo	25	13	31.0	52.0	73.0	4	0.6	16.0	31.4	4	0.6	16.0	31.4
ONG	27	10	17.6	37.0	56.5	7	8.3	25.9	43.6	8	11.2	29.6	48.0
Cooperativas	20	5	4.2	25.0	45.8	5	4.2	25.0	45.8	8	16.5	40.0	63.5
Banca	8	2	0	25.0	63.7	2	0	25.0	63.7	2	0	25.0	63.7
Promedio	107	40	28.1	37.4	46.7	26	16	24.3	32.6	35	23.7	32.7	41.7

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

De los 107 hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de BancoSol en el período 1997-2001, 40 hogares (37 %) manifestaron que de tener problemas de pago, BancoSol sería la primera organización a la que le dejarían de pagar. Esto quiere decir que para estos 40 hogares la relación de crédito con BancoSol **es la menos valiosa** de todas las relaciones de crédito establecidas en el período 1997-2001 (por eso es la primera a la que le dejaría de pagar en caso de tener problemas de pago).

La proporción de hogares para los cuales la relación con BancoSol es la menos valiosa de todas las relaciones depende del tipo de fuente con el que los hogares polígamos clientes de BancoSol están compartidos. En particular, la proporción más alta de hogares para los cuales la relación con BancoSol es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001 se presenta entre los hogares compartidos por BancoSol y organizaciones de consumo (52 %). Esta proporción es significativamente mayor en términos estadísticos que las respectivas proporciones de los hogares compartidos con microfinanzas ($p^{13}=4.5$ %), cooperativas ($p = 3.3$ %), banca (9.1 %) y que el promedio general (9 %). El nivel de significancia que esta proporción sea mayor que la proporción en ONG es 13.9%.

Además, para 32 % de los hogares compartidos por BancoSol y una organización de microfinanzas diferente de BancoSol, la relación con BancoSol es la menos valiosa de todas las relaciones mantenidas en el período 1997-2001. Lo mismo piensa 37 % de los hogares compartidos con ONG, y 25 % de los hogares compartidos con cooperativas o con organizaciones de la banca. El nivel de significancia que la proporción en cooperativas sea menor que el promedio es 14.4 %.

Los resultados anteriores significan que si un hogar compartido entre BancoSol y una organización de consumo tuviera que dejar de pagarle a una sola fuente entre todas las fuentes con las cuales tienen préstamos vigentes, es más probable que esta fuente sea BancoSol cuando el hogar está compartido con una organización de consumo, y es menos probable que la fuente a la que le dejen de pagar de primero sea BancoSol cuando el hogar está compartido con una cooperativa.

¹³ Se refiere a los niveles de significancia de la prueba, o valores “p”.

Además de cada proporción, en la Tabla 7 se reportan los intervalos de confianza al 95 %. A parte del nivel de confianza, los intervalos dependen del tamaño de cada submuestra (número de hogares compartidos en cada categoría), y de la varianza de los datos alrededor del promedio. La principal razón por la que los intervalos reportados presentan un rango tan amplio es el reducido tamaño de las submuestras. A pesar de ello, muchas de las diferencias entre las proporciones reportadas son significativas en términos estadísticos. Además, pese a que algunas diferencias no son significativas en términos estadísticos, son consistentes con los patrones esperados de acuerdo con las características particulares de las diferentes tecnologías de crédito utilizadas por las organizaciones financieras y con los eventos observados en el período 1997-2001.

De los 107 hogares polígamos que recibieron al menos un préstamo de BancoSol en el período 1997-2001, 40 hogares (37 %) manifestaron que de tener problemas de pago, BancoSol sería la primera organización a la que le dejarían de pagar. Esto quiere decir que para estos 40 hogares la relación de crédito con BancoSol es **la menos valiosa** de todas las relaciones de crédito establecidas en el período 1997-2001 (por eso es la primera a la que le dejaría de pagar en caso de tener problemas de pago).

Pasando a la siguiente categoría, 26 hogares de los 107 hogares polígamos que recibieron al menos una vez un préstamo de BancoSol en el período 1997-2001 (24 %) manifestaron que de tener problemas de pago, BancoSol sería la última organización a la que le dejarían de pagar en caso que su capacidad de pago fuera suficiente para pagarle únicamente a una de las organizaciones con las que tienen obligaciones financieras pendientes (Tabla 7). Por lo tanto, para estos 26 hogares la relación con BancoSol es la más valiosa de todas las establecidas en el período 1997-2001. Además, en la Tabla 7 se muestra que hay muy poca variabilidad de la proporción de hogares para los cuales BancoSol es la relación más valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas entre 1997-2001, al considerar los diferentes tipos de fuente con lo que los hogares polígamos de BancoSol fueron compartidos.

En la última categoría de la Tabla 7 se reporta la proporción de hogares que manifestaron la intención de pagarle a todas las fuentes en caso de tener problemas de pago. En promedio, esta proporción es 33 % para todos los hogares polígamos de BancoSol, y los niveles más altos se dan entre los hogares compartidos con

organizaciones de microfinanzas diferentes de BancoSol (40 %) y con cooperativas (40 %), y estas proporciones son significativamente mayor que la proporción entre hogares compartidos con microfinanzas (16 %), con niveles de significancia de 1.9 % y 3.5 %, respectivamente.

b) Caja los Andes

Entre todos los 63 hogares polígamos de Caja los Andes, 25 % piensa que la relación con Caja los Andes es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001, con un rango de 0-60 % dependiendo del tipo de fuente con la cual estuvo compartido el hogar. La proporción más alta de hogares polígamos de Caja los Andes que piensan que la relación crediticia con Caja los Andes es la menos valiosa de todas las relaciones mantenidas en el período 1997-2001 se presenta entre los hogares compartidos con organizaciones de la banca (60 %), y esta proporción es significativamente mayor que la misma proporción entre los compartidos con microfinanzas ($p = 3\%$), consumo ($p = 1.8\%$), cooperativas ($p = 4.5\%$), y que el promedio ($p = 4.9\%$). La significancia de la misma entre banca y ONG es 13.5 %.

Tabla XIV.9
Caja los Andes: Valor de la relación crediticia

Tipo	Compartidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		H	inf	%	sup	H	inf	%	sup	H	inf	%	sup
Microfinanzas	34	7	6.2	20.6	35.0	6	4.1	17.6	31.2	15	26.5	44.1	61.8
Consumo	15	2	0	13.3	32.8	2	0	13.3	32.8	8	24.7	53.3	81.9
ONG	21	7	3	11.3	33.3	6	5	28.6	49.6	5	3.9	23.8	43.7
Cooperativas	3	0	0	0	0	2	0	66.7	100	1	0	33	100
Banca	5	3	0	60	100	1	0	20	75	0	0	0	0
Promedio	63	16	3	14.4	25.4	15	13	23.8	34.6	25	27.3	39.7	52.1

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

La proporción más baja de hogares que piensan que la relación con Caja los Andes es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas entre 1997-2001 se presenta entre los hogares polígamos de Caja los Andes compartidos con cooperativas (0 %). La significancia que esta proporción sea menor que entre ONG es 11.7 % y que el promedio es 4.9 %. La segunda proporción más baja de hogares que piensan que la relación con Caja los Andes es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas entre 1997-2001 se presenta entre los hogares polígamos compartidos entre Caja los Andes y organizaciones de consumo (13 %). La significancia que esta proporción sea menor que entre ONG es 8.6 %.

Entre todos los hogares polígamos de Caja los Andes, 24 % piensa que la relación con Caja los Andes es la más valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001, con un rango de 13-67 % dependiendo del tipo de fuente con la cual estuvo compartido el hogar. La proporción más alta de hogares polígamos de Caja los Andes que piensan que la relación crediticia con Caja los Andes es la más valiosa de todas las relaciones mantenidas en el período 1997-2001 se presenta entre los hogares compartidos con cooperativas (67 %), y esta proporción es significativamente mayor que la misma proporción entre los compartidos con microfinanzas ($p = 2.4 \%$), consumo ($p = 2.13 \%$), ONG ($p = 9.5 \%$), banca (9.3 %) y que el promedio ($p = 4.9 \%$). La proporción más baja de hogares polígamos de Caja los Andes que piensan que la relación crediticia con Caja los Andes es la más valiosa de todas las relaciones mantenidas entre 1997-2001 se presenta entre los hogares polígamos compartidos con organizaciones de consumo (13.3 %), y la significancia que esta proporción es más baja que entre los hogares compartidos con ONG es 13.9 %.

c) FIE

En promedio, 31 % de los hogares polígamos de FIE piensan que la relación con FIE es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas entre 1997-2001 (Tabla 9). Los niveles más altos se presentan entre los hogares compartidos con organizaciones de consumo (45 %) y los más bajos con ONG (18 %), y los niveles de

significancia que la primera proporción sea mayor son 3.8 % cuando se compara con microfinanzas, 6.8 % cuando se compara con ONG y 11.9 % con el promedio.

De los 59 hogares polígamos de FIE, 18% piensa que la relación con FIE es la más valiosa de todas las relaciones establecidas en el período 1997-2001. Esta proporción alcanza su nivel más alto entre los hogares compartidos con ONG (36 %) y su nivel más bajo entre los hogares compartidos con banca (0 %). La significancia que la proporción en ONG sea más baja que en banca es 8 %, y la significancia que la proporción en banca sea más alta que en microfinanzas es 9.7 %, y que en el promedio es 9.6 %).

Tabla XIV.10
FIE: Valor de la relación crediticia

Tipo	Compartidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup
Microfinanzas	36	8	8.0	22.2	36.5	11	14.7	30.6	46.4	12	17.2	33.3	49.5
Consumo	20	9	21.1	45.0	68.9	4	0.8	20.0	39.2	3	0	15.0	32.1
ONG	11	2	0	18.2	45.4	4	2.5	36.4	70.3	2	0	18.2	45.4
Cooperativas	7	2	0	28.6	73.7	1	0	14.3	49.2	2	0	28.6	73.7
Banca	4	1	0	25.0	100	0	0	0	0	1	0	25.0	100
Promedio	59	18	18.4	30.5	42.7	18	18.4	30.5	42.7	16	15.4	27.1	38.8

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

d) PRODEM

En promedio, 33 % de los hogares polígamos de PRODEM piensan que la relación con PRODEM es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas entre 1997-2001. La proporción más alta se presenta entre los hogares compartidos con banca (50 %) y la más baja con los hogares compartidos con consumo (0 %). La significancia que la proporción entre los hogares compartidos con banca sea mayor que entre los hogares compartidos con consumo es 4.4 %. La significancia que la proporción entre los hogares compartidos con consumo sea menor que entre los hogares compartidos con microfinanzas es 6.8 %, y con el promedio es 6.4 %. Con cooperativas es 11.8 %).

Tabla XIV.11
PRODEM: Valor de la relación crediticia

Tipo	Compartidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		H H	inf	%	sup	H H	inf	%	sup	H H	inf	%	sup
Microfinanzas	15	5	6.3	33. 3	60. 4	1	0	6.7	21. 0	7	18. 1	46. 7	75. 3
Consumo	5	0	0	0	0	0	0	0	0	4	24. 5	80. 0	100
ONG	10	2	0	20. 0	50. 2	2	0	20. 0	50. 2	5	12. 3	50. 0	87. 7
Cooperativas	4	1	0	25. 0	100	1	0	25. 0	100	2	0	50. 0	100
Banca	2	1	0	50. 0	100	0	0	0	0	1	0	50. 0	100
Promedio	27	9	14. 3	33. 3	52. 3	4	5	14. 8	29. 1	12	24. 4	44. 4	64. 5

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

e) EcoFuturo

Los resultados para EcoFuturo se presentan en la Tabla 11. Ninguno de los niveles de significancia para la categoría menos valiosa estuvo por debajo de 12 %. Para la categoría más valiosa, la significancia que la proporción en microfinanzas sean mayor que en consumo es 9.4 %.

Tabla XIV.12
EcoFuturo: Valor de la relación crediticia

Tipo	Compartidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		H H	inf	%	sup	H H	inf	%	sup	H H	inf	%	sup
Microfinanzas	10	1	0	10. 0	32. 6	4	3. 1	40. 0	76. 9	3	0	30.0	64.6
Consumo	3	1	0	33. 3	100	0	0	0	0	1	0	33.3	100
ONG	3	0	0	0	0	1	0	33. 3	100	1	0	33.3	100
Promedio	12	3	0	25	53. 7	4	2. 0	33. 3	64. 6	3	0	25.0	53.7

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

2. ONG

Un análisis similar al anterior se presenta en la siguiente sección para tres ONG: ProMujer, CRECER y Diaconía/FRIF.

a) ProMujer

Entre todos los 47 hogares polígamos de ProMujer, 21 % piensa que la relación con ProMujer es la menos valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001. Esta proporción muestra poca variabilidad entre las diferentes categorías de la Tabla 12.

Entre todos los hogares polígamos de ProMujer, 32 % piensa que la relación con ProMujer es la más valiosa de todas las relaciones crediticias mantenidas en el período 1997-2001, con un rango de 0-50 % dependiendo del tipo de fuente con la cual estuvo compartido el hogar. La proporción más alta de hogares polígamos de ProMujer que piensan que la relación crediticia con ProMujer es la más valiosa de todas las relaciones mantenidas en el período 1997-2001 se presenta entre los hogares compartidos con cooperativas (50%), y esta proporción es significativamente mayor que la misma proporción entre los compartidos consumo ($p = 4 \%$), y con ONG ($p = 0.6 \%$). La proporción más baja de hogares polígamos de ProMujer que piensan que la relación crediticia con ProMujer es la más valiosa de todas las relaciones mantenidas entre 1997-2001 se presenta entre los hogares polígamos compartidos con ONG (0 %), y la significancia que esta proporción es más baja que entre los hogares compartidos con microfinanzas es 1.5 %. Además, las proporciones en consumo y ONG son significativamente menores que el promedio con una significancia de 6.4 % y 1.5 % respectivamente, y la proporción entre microfinanzas es significativamente mayor que entre consumo ($p = 6.3 \%$).

Tabla XIV.13
ProMujer: Valor de la relación crediticia

Tipo	Com-	Menos valiosa	Más valiosa	Le pagaría a todos
------	------	---------------	-------------	--------------------

	partidos	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup	HH	inf	%	sup
Microfinanzas	37	8	7.7	21.6	35.5	12	16.6	32.4	48.3	10	12	27	42.1
Consumo	11	2	0	18.2	45.4	1	0	9.1	29.3	3	0	27.3	58.7
ONG	11	3	0	27.3	58.7	0	0	0	0	4	2.5	36.4	70.3
Cooperativas	4	1	0	25.0	100	2	0	50.0	100	0	0	0	0
Promedio	47	10	9.1	21.3	33.4	15	18.1	31.9	45.8	14	16.2	29.8	43.4

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

b) CRECER

La misma información para los hogares polígamos de CRECER se presenta en la Tabla 13. En todas las pruebas realizadas, el nivel de significancia estuvo por encima de 14 %.

Tabla XIV.14
CRECER: Valor de la relación crediticia

Tipo	Com-partidos	Menos valiosa				Más valiosa				Le pagaría a todos			
		H	inf	%	sup	H	inf	%	sup	H	inf	%	sup
Microfinanzas	12	2	0	16.7	41.4	4	0	33.3	64.6	5	8.9	41.7	74.4
Consumo	3	0	0	0	0	1	0	33.3	100	1	0	33.3	100
ONG	6	0	0	0	0	3	0	50.0	100	2	0	33.3	87.5
Promedio	15	2	0	13.3	32.8	5	3	33.3	60.4	7	1	18.7	75.3

“inf.” y “sup.” son respectivamente el límite superior e inferior de los intervalos de confianza al 95%.

Fuente: Encuesta de Sobreendeudamiento OSU 2001.

3. Organizaciones de consumo

En las Tablas 30-33 del anexo estadístico se presentan tabulados similares a los anteriores para los hogares polígamos que recibieron al menos una vez un préstamo de una organización de consumo en el período 1997-2001.

XV. Conclusiones

Varias conclusiones se desprenden de este documento. En primer lugar es necesario recordar que el episodio de sobreendeudamiento experimentado por las microfinanzas bolivianas ocurrió después de un *boom* de crédito, y que fue acompañado por una recesión económica fuerte a partir de 1998. Esto obligó a las organizaciones a contraer fuertemente sus operaciones y probablemente las tomó por sorpresa que no anticipaban una desaceleración de la actividad económica.

En segundo lugar, y como se mostró en la sección III, el sobreendeudamiento va más allá de la simple multiplicación de fuentes, o del incumplimiento de un contrato de crédito. En particular, el sobreendeudamiento ocurre cuando el resultado de un contrato de crédito no es el planeado (esperado) por el acreedor, el deudor o ambos. En esta sección se definieron tres situaciones que caracterizan el sobreendeudamiento: i) falta de voluntad de pago, ii) incapacidad de pago, y iii) capacidad de pago costosa. La tercera situación se refiere a acciones no planeadas que debe emprender el hogar para poder cubrir sus obligaciones financieras, y que afectan su bienestar además de la calidad de la demanda futura de crédito del sistema financiero.

Un resultado importante presentado en la sección VI es que 61 por ciento de los hogares que tuvieron al menos una actividad independiente en el período 1997-2001, no recibieron ningún préstamo de organizaciones vinculadas con las microfinanzas en este período. Este resultado es contrario con la creencia que “todos los microempresarios en Bolivia tienen acceso al crédito”.

En las secciones VII y VIII se mostró que para la mayoría de los hogares entrevistados, más de la mitad de los ingresos del hogar provienen de una única actividad económica y son generados por una sola de las personas que trabajan en ese hogar. Además, consistente con el hecho que la muestra es urbana, las actividades económicas más importantes para los ingresos del hogar son manufactura, comercio y servicios.

En la sección VIII se mostró que los hogares entrevistados han sufrido los efectos de muchos acontecimientos inesperados en el período 1997-2001, y que la frecuencia con que los hogares reportan haber experimentado estos acontecimientos ha aumentado significativamente en el período 1997-2001. Además en esta sección se observó que

entre los acontecimientos inesperados más importantes sobresalen la reducción en las ventas en al menos un 25 por ciento de las ventas normales y el desempleo de algún miembro del hogar que normalmente trabajaba de al menos dos semanas.

En las secciones IX-X se mostró como la actividad financiera de los hogares entrevistados alcanzó su máximo nivel en 1999, lo cual es consistente con la tendencia general mostrada por el sector financiero boliviano. Además en esta sección se observa como la importancia relativa de las organizaciones de microfinanzas y de consumo se ha reducido en el período 1997-2001, mientras que la de las ONG ha aumentado. Adicionalmente, en esta sección se describió como la importancia relativa de las organizaciones comerciales y del sector informal ha aumentado en el período 1997-2001, y como la concentración de los diversos tipos de organizaciones financieras varía por área geográfica.

En la sección XI se discutieron los mecanismos empleados por los hogares para genera capacidad de pago adicional. Entre todos los tipos de fuentes, el mecanismo más frecuentemente utilizado por los hogares es el mercado de trabajo, seguido por el uso de ahorros y la venta de activos. Menos frecuentemente, pero todavía importante, los hogares recurren a solicitar nuevos préstamos (bicicleteo), y a las remesas.

En la sección XII se muestra como, contra intuitivamente, las ONG son las organizaciones que muestran el mejor desempeño en cuanto a atrasos entre todos los tipos de fuentes. Además, en está sección se describieron los niveles de atrasos de algunos hogares compartidos entre más de una fuente en el período 1997-2001.

Finalmente, en la sección XIII se presentó información que muestra como varía la valuación de las diferentes relaciones de crédito dependiente de las fuentes con las que los hogares hayan estado compartidos en el período 1997-2001. En esta sección se analizaron las implicaciones que tienen estas preferencias sobre los niveles de incumplimiento que podrían presentar diversas organizaciones.