

# Quienes Somos

CRECER es una Asociación Civil sin Fines de Lucro, sus orígenes están en 1985 a partir de la contribución de FREEDOM FROM HUNGER (FFH), Organización internacional que trabaja alrededor del mundo para la población de alta vulnerabilidad. En esa época empezamos nuestro accionar en el área rural con un equipo de 12 personas. A partir del año 1999, nos constituimos en una organización netamente boliviana. Ahora somos 250 bolivianas y bolivianos trabajando hombro a hombro por un país mejor.

# Crecer en Cifras

**CREDITO CON EDUCACION RURAL - "CRECER"**  
**ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL CONSOLIDADO AL 31.12.03**  
**EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS**

	<b>GESTION - 2003</b> <b>T/C 7.84</b>	<b>GESTION - 2002</b> <b>T/C 7.50</b>	<b>GESTION - 2001</b> <b>T/C 6.83</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>10,408,842.82</b>	<b>8,185,593.26</b>	<b>7,392,186.41</b>
Disponibilidades	1,625,531.48	574,133.20	334,745.75
Inversiones Temporarias	534,826.69	443,696.66	40,837.50
Cartera Vigente	6,998,085.32	5,775,950.99	4,388,668.32
cartera Vencida	3,107.16	10,637.94	74.27
Cartera en Ejecución	23,924.71	20,922.21	16,078.89
Productos Devengados por Cartera	297,747.30	357,672.97	247,857.81
Previsión Cartera Incobrable	-95,272.14	-81,515.73	-59,980.43
Otras Cuentas por Cobrar	589,245.35	566,195.22	584,916.78
Ctas. por Cobrar entre Fondos			1,391,514.05
Inversiones Permanentes	18,218.16	106,090.00	220,543.33
Bienes Realizables	4,291.77	3,248.85	724.74
Bienes de Uso	409,137.02	408,560.93	226,205.40
<b>PASIVO</b>	<b>6,524,506.06</b>	<b>5,321,408.27</b>	<b>5,231,128.80</b>
Obligaciones con Entidades de Financiamiento	5,596,842.69	4,514,131.34	3,066,457.70
Otras Cuentas por Pagar	161,891.95	233,734.29	291,156.73
Ctas. por Pagar	156,937.97		1,391,514.05
Previsiones	608,833.45	533,808.35	441,925.15
Otros Pasivos		39,734.29	40,075.16
<b>PATRIMONIO</b>	<b>3,884,336.75</b>	<b>2,864,184.99</b>	<b>2,161,057.61</b>
Patrimonio Institucional	2,384,938.11	2,421,369.09	346,523.93
Reservas	191,465.69	200,145.47	219,779.06
Ajuste Global al Patrimonio	591,163.29	489,959.34	315,245.08
Resultados Acumulados	716,769.66	-247,288.90	1,279,509.54
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>10,408,842.81</b>	<b>8,185,593.26</b>	<b>7,392,186.41</b>

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL**

**"CRECER"**

# Crecer en Cifras

**CREDITO CON EDUCACION RURAL - "CRECER"**  
**ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS COMPARATIVO AL 31.12.03**  
**EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS**

	<b>GESTION - 2003</b> T/C 7.84	<b>GESTION - 2002</b> T/C 7.50	<b>GESTION - 2001</b> T/C 6.83
(+) Ingresos Financieros por Cartera	3,294,336.38	2,470,008.41	1,907,254.61
(+) Otros Ingresos Financieros	23,770.30	18,239.89	9,761.88
(-) Gastos Financieros	249,314.43	192,041.61	182,025.03
<b>(=) RESULTADO FINANCIERO BRUTO</b>	<b>3,068,792.25</b>	<b>2,296,206.69</b>	<b>1,734,991.45</b>
(+/-) Abonos/Cargos por Ajustes por Inflación	-291,757.12	-471,625.61	-249,604.35
<b>(=) RESULTADO FIN. ANTES DE INCOBRABLES</b>	<b>2,777,035.13</b>	<b>1,824,581.08</b>	<b>1,485,387.10</b>
(+) Recup. de Activos Financieros	17,552.83	26,657.17	17,130.42
(-) Cargos por Incobrabilidad	53,394.53	52,950.31	43,205.33
<b>(=) RESULTADO FIN. DESPUES DE INCOBRABLES</b>	<b>2,741,193.43</b>	<b>1,798,287.94</b>	<b>1,459,312.19</b>
(+) Otros Ingresos Operativos	33,768.08	55,373.69	63,131.90
(-) Otros Gastos Operativos	18,151.14	18,021.83	5,210.10
<b>(=) RESULTADO DE OPERACIÓN BRUTO</b>	<b>2,756,810.37</b>	<b>1,835,639.80</b>	<b>1,517,234.00</b>
(-) Gastos de Administración	1,867,808.71	1,620,995.49	1,468,572.65
<b>(=) RESULTADO DE OPERACIÓN NETO</b>	<b>889,001.67</b>	<b>214,644.31</b>	<b>48,661.35</b>
(+) Ingresos por Donaciones	106,402.49	510,192.28	217,588.31
(+) Ingresos extraordinarios	2,657.58	1,553.79	493.33
(-) Gastos extraordinarios	18,213.22	28,182.62	54,031.47
<b>(=) RESULTADO DE LA GESTION</b>	<b>976,454.52</b>	<b>698,207.76</b>	<b>212,711.51</b>
(+) Ingresos de Gestiones Anteriores	5,218.91	19,072.63	5,696.53
(-) Gastos de Gestiones Anteriores	28,691.67	7,537.07	31,267.78
<b>(=) RESULTADO NETO DEL EJERCICIO</b>	<b>952,981.74</b>	<b>709,743.31</b>	<b>187,140.27</b>

## Perfil Institucional Crecer

---

**REPORTE DE LA CARTERA "CRECER"**  
**al 31 de DICIEMBRE del 2003**  
**( Expresado en Dólares)**

<b>ENTIDAD FINANCIERA NO REGULADA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>LA PAZ</b>	<b>COCHABAMBA</b>	<b>ORURO</b>	<b>SUCRE</b>	<b>POTOSI</b>	<b>SANTA CRUZ</b>
<b>CRECER Dic-03 T/C 7.84</b>							
<b>CARTERA BRUTA</b>	7,025,321.33	2,826,004.04	1,654,071.95	1,242,484.92	370,729.59	527,349.11	404,681.72
<b>CARTERA MORA</b>	27,031.88	11,818.03	3,484.52	10,191.87	0.00	1,276.66	260.80
<b>% DE MORA</b>	0.38%	0.42%	0.21%	0.82%	0.00%	0.24%	0.06%
<b>CLIENTES</b>	44,832	17,134	12,724	5,720	2,403	3,239	3,612

# Crecer hoy y mañana

Nuestra organización cuenta con un sistema de Planificación Estratégica quinquenal. Actualmente estamos desarrollando el Plan Estratégico 2001 – 2006. Concurrente con este documento marco, contamos con un Plan de Negocios. Nuestra misión no ha cambiado sustancialmente desde el origen de la institución, consideramos que se ha enriquecido y afianzado.

## Nuestra Visión

La población del área rural y urbano marginal de Bolivia accede a servicios financieros y educativos de calidad, mejorando su calidad de vida

## Nuestra Misión

Proporcionamos sustantiva y sostenidamente, servicios financieros y educativos integrados, a mujeres pobres y sus familias en áreas rurales y urbano marginales de Bolivia, para apoyar sus acciones autónomas, en pro del mejoramiento de la salud, la nutrición y la economía familiar.

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

# Nuestros principios o código de ética

**EL COMPROMISO CON LA GENTE DE BAJOS INGRESOS ECONOMICOS**

**LA HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA EN EL SERVICIO QUE BRINDAMOS**

**EL RESPETO A LAS LEYES Y POLITICAS DEL ESTADO BOLIVIANO**

**EL RESPETO A LAS PRACTICAS CULTURALES DE NUESTROS  
CLIENTES EN RELACION A SUS FORMAS DE ORGANIZACIÓN Y SOLIDARIDAD**

**EL COMPROMISO ETICO PROFESIONAL CON LOS PRINCIPIOS  
Y OBJETIVOS INSTITUCIONALES**

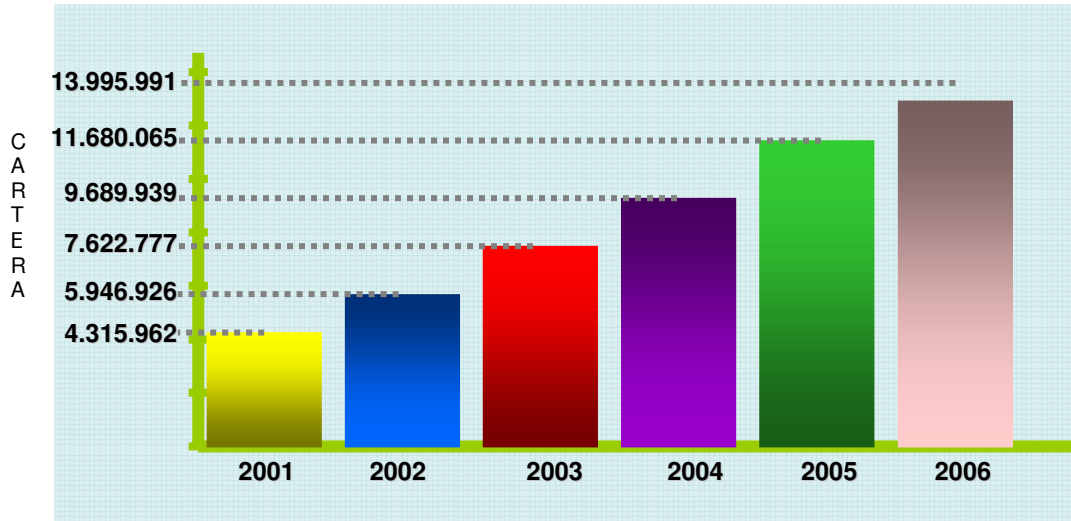
La evolución institucional de CRECER, se ha caracterizado por un proceso muy dinámico de expansión, de ello da cuenta la siguiente tabla que muestra la evolución de clientas atendidas y nuestra proyecciones para las gestiones 2005 2006, año en el que la Planificación Estratégica concluye.

METAS ANUALES POR OFICIINA REGIONAL	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>N° total de clientes atendidas</b>	<b>30.989</b>	<b>40.142</b>	<b>44.832</b>	<b>56.800</b>	<b>66.000</b>	<b>77.500</b>
<b>La Paz</b>	<b>14.154</b>	<b>17.242</b>	<b>21.932</b>	<b>19.500</b>	<b>22.500</b>	<b>25.500</b>
<b>Oruro</b>	<b>5.535</b>	<b>7.000</b>	<b>7.500</b>	<b>8.000</b>	<b>8.500</b>	<b>9.000</b>
<b>Cochabamba</b>	<b>8.900</b>	<b>10.500</b>	<b>12.000</b>	<b>12.800</b>	<b>13.000</b>	<b>14.000</b>
<b>Chuquisaca y Potosí</b>	<b>2.400</b>	<b>5.400</b>	<b>6.400</b>	<b>7.500</b>	<b>9.000</b>	<b>11.000</b>
<b>Santa Cruz</b>			<b>3.000</b>	<b>5.000</b>	<b>7.000</b>	<b>10.000</b>
<b>Tarija</b>				<b>2.000</b>	<b>3.000</b>	<b>4.000</b>
<b>Beni</b>				<b>2.000</b>	<b>3.000</b>	<b>4.000</b>

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

---



## Porque confiar en nosotros

Las ventajas comparativas que nos permiten una alta fidelización de nuestras socias y una mora casi inexistente (0.3% a fin de 2003 y proyectada máxima 0.5 a fin de 2004), son entre otras las siguientes:

- Estamos especializados en población femenina en situación de alta vulnerabilidad.
- Nuestra área geográfica prioritaria es la rural (70% de nuestra población atendida).
- Impulsamos una cultura del ahorro y permitimos con el crédito la capitalización paulatina de nuestras socias a través de una dinámica de préstamos internos.
- Integramos al producto financiero el servicio educativo, que es altamente apreciado por las socias, es decir, cada reunión del grupo solidario desarrolla: las actividades para el manejo del crédito externo (proveniente de CRECER), como del crédito interno (proveniente del ahorro de las socias y las recuperaciones de nuestro capital e intereses que con captadas por CRECER solo en 3 ocasiones de los 6 meses del plazo total del crédito) y las actividades educativas.
- Nuestra atención es personalizada y puerta a puerta.
- Nuestros Asesores de crédito y educación, llegan hasta las comunidades campesinas donde residen las socias.
- Tenemos prácticas de atención con calidez que respetan sobre todo las características culturales de nuestras usuarias.

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

# La contribución de Crecer al sector Productivo

Si bien nuestro producto crediticio es de libre disponibilidad, nuestra población meta es de muy bajos ingresos, con variadas estrategias de sobrevivencia que tienen que ver con la generación de pequeños negocios autónomos, en ese sentido consideramos con nuestra contribución a la generación de microempresa es considerable. Los rubros en los que participamos indirectamente a través de nuestra clientas son:

### **Dentro del sector agropecuario:**

- La producción de leche y sus derivados de ganado vacuno y ovino.
- La producción de ganado vacuno, porcino y ovino para la comercialización de la carne y en el caso del ganado ovino la comercialización de la lana.
- La producción de Camélidos para la comercialización de la lana y venta de carne.
- La producción de Papa.
- La producción de cereales, quinua, trigo, avena, cebada, centeno, etc.
- La siembra y producción de forraje.
- La pesca.
- La Floricultura
- La horticultura
- Cítricos
- Compra de semillas
- Compra de ganado vacuno mejorado para el incremento de la producción de leche y sus derivados.
- Incremento del hato ganadero vacuno, porcino y ovino

### **Dentro del sector de producción artesanal:**

- La manufactura de tejidos, polleras, ponchos, gorros, mantas, aguayos, mandiles, ropa para bebés.
- Confección de ropa para hombres mujeres y niños.
- Manufactura de zapatos para mujer, para cholitas más específicamente.
- Construcción de lanchas.
- Confección de sombreros.
- Confección de chamarras de cuero y tela, cinturones, carteras y billeteras.

### **Dentro del sector de comercio y servicios:**

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

---

- La comercialización de todos los productos agropecuarios mencionados en este sector anteriormente, existe un porcentaje de productoras que también vende lo que produce, pero existe un número importante de mujeres que se dedican exclusivamente a la compra y venta

de estos productos ya sea en las ferias o llevando estos productos a centros de consumo más grandes a ciudades intermedias o las ciudades capital.

# Características Principales del Producto Crédito con Educación

Nuestro servicio integrado, crédito a pequeña escala con educación, es brindado de manera periódica, en las mismas comunidades donde viven nuestras socias (clientes) a través de Asociaciones Comunales compuestas de 15 a 30 socias, eligen un nombre propio para sí, se autorregulan y organizan para participar de los

módulos educativos, para administrar los recursos financieros de su asociación y para cumplir con el préstamo que les otorgamos.

En sus reuniones comparten experiencias de los problemas y éxitos en su vida diaria. No se exige documento de identidad para ser socia de una Asociación Comunal, no obstante, se requiere que la Mesa Directiva si tenga un documento de identificación vigente.

En CRECER, enfocamos nuestros servicios hacia las comunidades pobres y más vulnerables, con poco o ningún acceso a servicios de crédito y educación, en las que usualmente las mujeres se caracterizan por su falta de autodeterminación. Las mujeres pobres son atraídas por nuestros servicios porque llegamos al lugar donde ellas viven respetamos su cultura, les hablamos en su propio idioma (quechua, aymará o español) compartimos con ellas conocimientos importantes para su vida, y otorgamos pequeños montos de préstamos sin garantías reales.

El ciclo de crédito con educación, tiene una duración de 6 meses, en los que la asociación comunal, constituida por libre decisión de sus socias se reúne cada 15 días. Las reuniones quincenales son siempre ocasiones especiales en las que las socias administran tanto el crédito externo proveniente de CRECER, como el crédito interno y trabajan en las sesiones educativas.

En cada reunión la asociación comunal guiada por su directiva y un asesor de crédito de CRECER efectúa la recuperación del capital e interés y los ahorros que la

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

---

propia asociación decide hacer. Este dinero es recuperado por CRECER en cada quincena, sino que da lugar a la dinámica de crédito interno que permite al grupo acceder a dinero fresco cada 15 días.

Efectuamos el préstamo a la Asociación Comunal, cuyas socias son garantes solidarias y mancomunadas entre sí. Ellas, al ser sus propias garantes, son las que seleccionan a sus miembros, por lo tanto, en CRECER no realizamos un análisis sistemático de la capacidad

de pago de las socias ni de los grupos. El riesgo de insolvencia o mora por parte de nuestras socias se controla iniciando su historial crediticio con montos muy bajos y en la medida que cumplan podrán acceder a montos mayores. Los préstamos a nuestras socias se inician a partir de 100 bolivianos (14 dólares americanos) y se incrementan en un 50% de un ciclo de préstamo a otro, llegando a un máximo de 6.000 bolivianos (850 dólares americanos).

Al momento de la solicitud de préstamo, las socias deben efectuar un ahorro obligatorio equivalente al 10% del monto de crédito solicitado. Este ahorro es administrado por la Asociación Comunal durante el ciclo de préstamo y devuelto a la socia a la conclusión, siempre que así lo prefiera. Normalmente, este ahorro se incrementa a medida que la socia permanece en el programa.

Otorgamos el crédito en moneda local, en plazos de 6 meses a una tasa de interés del 3.5 % mensual. La Asociación Comunal paga a CRECER, el 50% de su deuda a la mitad del ciclo de préstamo y el saldo a la conclusión del mismo. Las socias pagan su propio préstamo, a la Asociación Comunal, en cada reunión (semanal o quincenal) a través de cuotas iguales. La cuota incluye la amortización de nuestro préstamo, los intereses y un ahorro obligatorio. El ahorro obligatorio inicial y las cuotas periódicas son empleados por la Mesa Directiva de la Asociación Comunal en préstamos a las mismas socias, a una tasa que fluctúa entre el 48% y 60% anual. Las ganancias resultantes de estas operaciones son de propiedad de las socias, así como sus ahorros. Las condiciones de la tasa de interés, plazos, garantías y otros aspectos relativos a los préstamos que efectúa la Asociación Comunal, están reglamentados por la misma Asociación como parte de sus reglamentos internos.

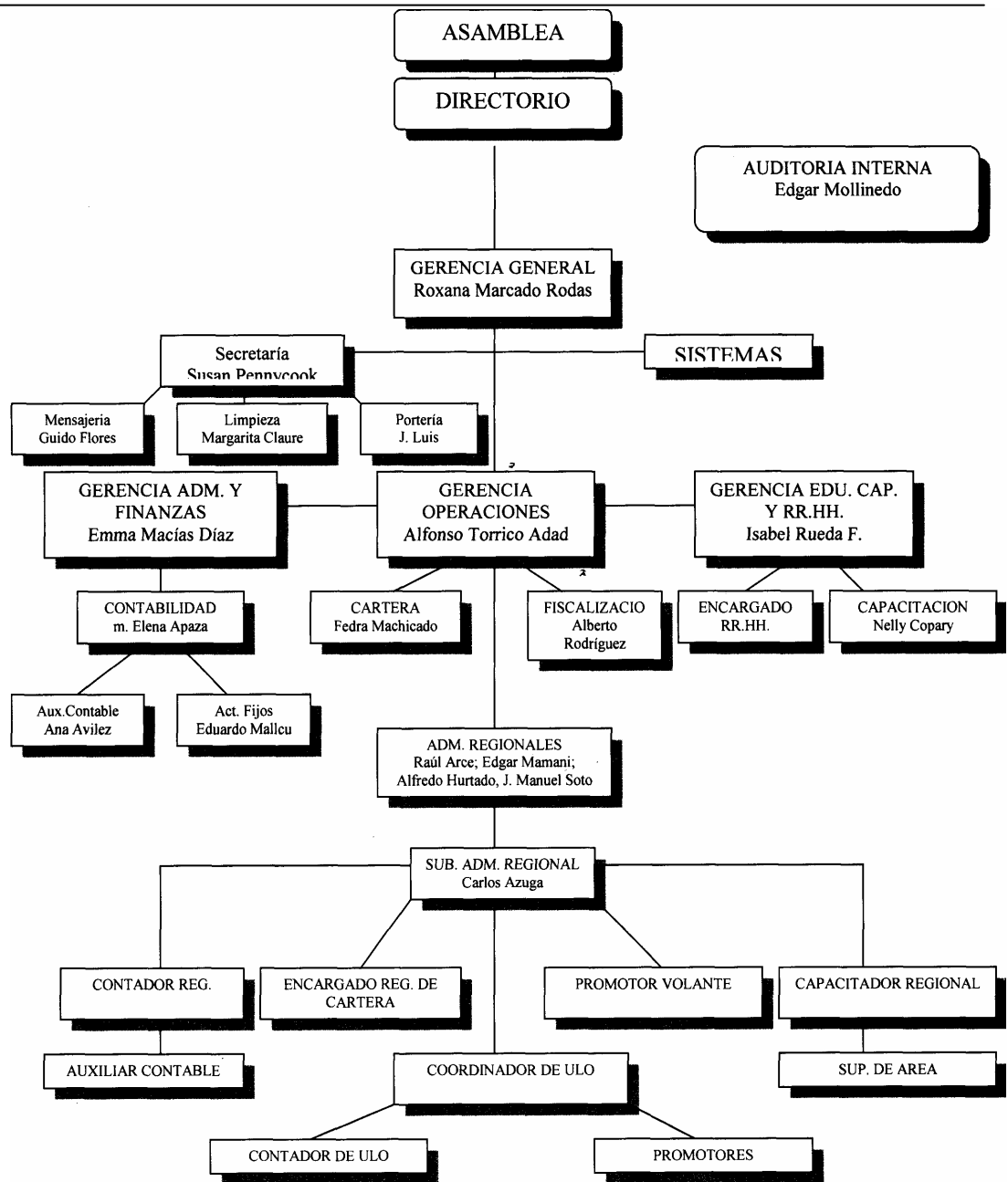
CRECER efectúa la recuperación de su capital e intereses, solamente en tres ocasiones, en la sexta, la novena y la onceava reunión. La reunión 12 para las asociaciones que han logrado cumplir con las amortizaciones tanto del crédito externo como interno, es una ocasión de fiesta, puesto que proceden al cierre del ciclo que concluye y CRECER les facilita a la vez la apertura de un nuevo ciclo crediticio.

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

# Cómo nos organizamos

Nuestro nivel directivo máximo está constituido por dos instancias: la Asamblea de Socios y el Directorio. A nivel operativo estamos estructurados así:

# Perfil Institucional Crecer



## Capacidad Instalada

Al momento CRECER tiene una cartera vigente de aproximadamente 7,6 millones de dólares colocada en seis de los nueve departamentos de Bolivia.

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

---

La institución cuenta con una capacidad instalada, de cuatro oficinas regionales cada una con un administrador regional , un contador, un encargado de cartera, una secretaria y en el caso de La Paz una cajera.

Cada oficina regional tiene oficinas zonales denominadas ( ULOS ) Unidades Locales Operativas, una oficina de ULO se justifica a partir de un número de 100 bancos comunales y cubren un área geográfica determinada.

Cada oficina de ULO cuenta con un coordinador responsable de entre 4 a 8 promotores de crédito con educación, que tiene un vehículo a su cargo para la supervisión y traslado del dinero hacia y desde las asociaciones comunales a la ULO y oficina regional, todos los promotores que trabajan en el área rural tienen una moto para realizar la supervisión y facilitación a las asociaciones comunales.

Cada promotor tiene actualmente un promedio de 25 asociaciones comunales a nivel nacional. Se cuenta con 121 promotores actualmente a nivel nacional, ellos tienen su base en una comunidad que está al centro de su área de trabajo.

Las ULOS tienen una base en una cierta localidad pero desde ese punto cubren un área bastante extensa, en el caso de SUCRE, la ULO S2 cubre todo el sector peri urbano de Potosí y llega hasta Betanzos , Puna , Chaquí y Caiza D , este caso se da con todas las ULOS.

Los costos de transacción del cliente son principalmente asumidos por CRECER, ya que nuestros promotores y coordinadores ( supervisores de Unidades Locales Operativas ) se desplazan en motocicletas y en vehículos pequeños a las comunidades para hacerles la entrega del préstamo solicitado al igual que para recoger la devolución del capital más los intereses al final del ciclo, todas las reuniones se realizan en la comunidad.

La Oficina Nacional está en La Paz, donde se encuentra la Gerencia General, Gerencia de Operaciones, Gerencia de administración y finanzas y la Gerencia de Capacitación, Gerencia de Sistemas además se tiene una Contadora nacional, un asistente de contabilidad, un encargado de almacenes, una Encargada de Cartera , una asistente de educación , una secretaria y un mensajero y finalmente un fiscalizador que es un auditor de campo.

Este fiscalizador está constantemente en el campo, su trabajo es la de supervisar por sorpresa a los Asistentes de crédito y educación y a los coordinadores en las asociaciones comunales y es uno de los factores clave para la mora baja que se tiene actualmente la institución que es de 0,47%.

**Capacidad Instalada por Oficinas**

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

# Perfil Institucional Crecer

---

## REGIONAL LA PAZ

<b>UNIDAD LOCAL OPERATIVA</b>	<b>UBICACIÓN</b>
ULO L1	BATALLAS
ULO L2	VIACHA
ULO L3	PATACAMAYA
ULO L4	MALLASA
ULO L5	ACHACACHI
ULO L6	EL ALTO
ULO L7	CHULUMANI
ULO L8	EL ALTO

## REGIONAL COCHABAMBA

<b>UNIDAD LOCAL OPERATIVA</b>	<b>UBICACIÓN</b>
ULO C1	CLIZA
ULO C2	QUILLACOLLO
ULO C3	SACABA
ULO C4	MONTERO
ULO C5	CAMIRI
ULO C6	YAPACANI

## REGIONAL ORURO

<b>UNIDAD LOCAL OPERATIVA</b>	<b>UBICACIÓN</b>
ULO O1	CARACOLLO
ULO O2	ORURO
ULO O3	TUPIZA

## REGIONAL SUCRE

<b>UNIDAD LOCAL OPERATIVA</b>	<b>UBICACIÓN</b>
ULO S1	SUCRE
ULO S2	POTOSÍ
ULO S3	AIQUILE

## Capacidad Instalada por Departamentos

<u>Departamento</u>	<u>Número de Asociaciones Comunales</u>	<u>Número de Socias</u>	<u>Saldo de Préstamo Vigente (USD)</u>
---------------------	---	-------------------------	--

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

Cochabamba	775	12,392	1,557,999.67
La Paz	1,147	19,469	2,945,897.65
Oruro	344	5,933	1,317,692.39
Sucre	206	3,371	467,553.76
Potosí	241	3,733	606,484.72
Santa Cruz	330	5,653	684,217.13
<b>Total general</b>	<b>3,043</b>	<b>50,551</b>	<b>7,579,845.31</b>

NOTA: CARTERA AGOTO/2004

## Capacidad Instalada por Regionales

<b>DETALLE</b>	<b>LA PAZ</b>	<b>COCHABAMBA</b>	<b>ORURO</b>	<b>SUCRE</b>	<b>TOTALES</b>
<b><u>NÚMERO DE ASOCIACIONES COMUNALES</u></b>	<b>1,147</b>	<b>1,071</b>	<b>407</b>	<b>418</b>	<b>3,043</b>
<b>Vigentes</b>	1033	948	360	378	2719
<b>Vencidos</b>	2	0	0	1	3
<b>Ejecución</b>	11	6	5	6	28
<b>En proceso</b>	91	104	40	30	265
<b>Observados</b>	10	13	2	3	28
<b><u>NÚMERO DE SOCIAS</u></b>	<b>19,469</b>	<b>17,673</b>	<b>6,832</b>	<b>6,577</b>	<b>50,551</b>
<b>Vigentes</b>	17,525	15,671	6,061	5,932	45,189
<b>Vencidos</b>	42	0	0	15	57
<b>Ejecución</b>	209	94	97	85	485
<b>En proceso</b>	1,549	1,734	642	504	4,429
<b>Observados</b>	144	174	32	41	391
<b><u>IMPORTE DE CARTERA</u></b>	<b>\$2,945,898</b>	<b>\$2,201,142</b>	<b>\$1,464,602</b>	<b>\$968,204</b>	<b>\$7,579,845</b>
<b>Vigente</b>	\$2,926,140	\$2,197,795	\$1,454,589	\$965,687	\$7,544,212
<b>Vencidos</b>	\$3,162	\$0	\$0	\$1,263	\$4,425
<b>Ejecución</b>	\$16,595	\$3,346	\$10,013	\$1,254	\$31,209
<b>% DE MORA</b>	<b>0.67%</b>	<b>0.15%</b>	<b>0.68%</b>	<b>0.26%</b>	<b>0.47%</b>

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

# Sostenibilidad Financiera y Operativa

La autosuficiencia operativa de la institución a diciembre del 2001 es del 102% , certificada por Planet Finance , institución de medición de riesgo de prestigio internacional.

Para los cálculos de estos indicadores se imputan los costos de capital, es decir que en casos en que la institución esté percibiendo tasas subsidiadas de interés se calculan lo costos financieros a la tasa existente en el mercado financiero, de igual manera se hacen ajustes por la devaluación del peso boliviano.

## Algunas Evaluaciones de Nuestro Impacto

ESTUDIO/ FUENTE FECHA	ALGUNOS DE LOS CRITERIOS EVALUADOS EN LAS SOCIAS DE CRECER				
	Negocios	Educación	Salud	Alimentación	Autoestima
“Impacto de Crédito con Educación en las Madres y los niños pequeños”. MKNELLY B. FFH, Univ. De California. 1999.	67% del grupo observado demostró aumento en el capital y los ingresos familiares, frente a 12% del grupo de control. Las participantes son más propensas a ahorrar.	Aumento de información y contacto con otros miembros de la comunidad para compartir aprendizajes.	- Mejor espaciamiento entre nacimientos. - Mejores prácticas en el cuidado del recién nacido. - Mayor frecuencia de visita a los centros médicos para tratamientos preventivos. (vacunas).	Mejora de la dieta, introduciendo alimentos con mayor valor alimenticio.	28 % del grupo observado manifestó actividades de dirección en el sindicato, el Gov. Municipal u Org. de mujeres. Frente al 8 % del grupo de control.

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL "CRECER"**

## Perfil Institucional Crecer

ESTUDIO/ FUENTE FECHA	ALGUNOS DE LOS CRITERIOS EVALUADOS EN LAS SOCIAS DE CRECER				
	Negocios	Educación	Salud	Alimentación	Autoestima
“Impacto del Microcrédito en las mujeres y sus hijos”. Vivianne Romero. 2002.	Las socias antiguas de Crecer incrementan sus ingresos en un 46.2%, frente a las nuevas con 44.9%	Mejora en las oportunidades de educación de los hijos	Conocimientos en práctica sobre métodos de contracepción. Disminución notoria de enfermedades respiratorias agudas. (87% de las socias de CRECER, frente al 35 % del grupo control)		El empoderamiento de las socias, es notorio en su capacidad fortalecida para tomar decisiones en el hogar, sobre todo respecto a la calidad de educación de los hijos y los negocios. (49.9% frente al grupo de control).
“Evaluación de Impactos” FINDURAL / Universidades Británicas: Bath, Sussex y Sheffield. 2003.	El crecimiento de los activos y capital de trabajo en las socias de CRECER es superior en un 42% en tres años, respecto al grupo control.		El 46 % del clientes de CRECER accedió con más frecuencia a servicios médicos, frente al grupo control que lo hizo en un 25%.	El 64% de las clientes de CRECER reportaron inexistencia de crisis alimentaria, frente al 76%del grupo de control.	
“Girls and Women Education” Univ. Harvard. Dep. Education. Estudio longitudinal período 1998 al 2000.	Las mujeres que participan en CRECER obtuvieron 10.6 puntos más en una escala de 55 puntos de desarrollo socioeconómico que aquellas que no participan.	El puntaje obtenido en desarrollo del negocio, tuvo que ver notoriamente con la contribución del programa en educación, que aportó mayor información y destrezas.			

**CRÉDITO CON EDUCACION RURAL “CRECER”**