Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO

JULIO 2016 - DICIEMBRE 2016

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Todos, Para siempre en Cochabamba, Bolivia

Nro. Proyecto: BO-M1058 - Proyecto No.: ATN/ME-14063-BO

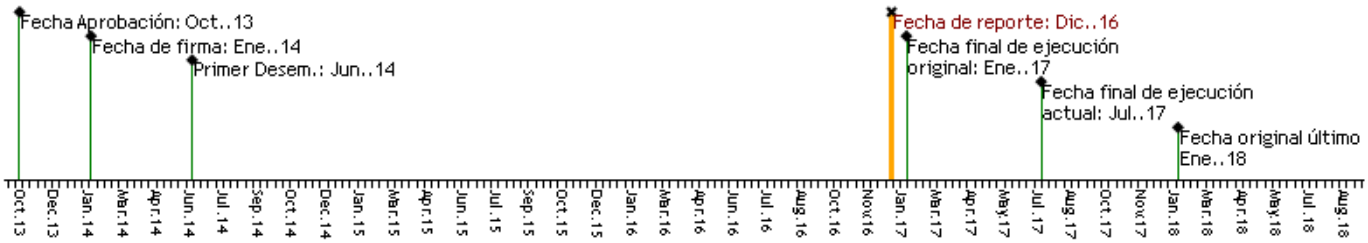
Propósito: Incrementar el acceso sostenible a servicios de agua y saneamiento a través de un modelo de gestión comunitaria en los Municipios rurales de Arani, Tiraque, Villa Rivero, Villa Gualberto-Villarroel- Cuchumela y San Benito.

País Administrador	País Beneficiario
BOLIVIA	BOLIVIA

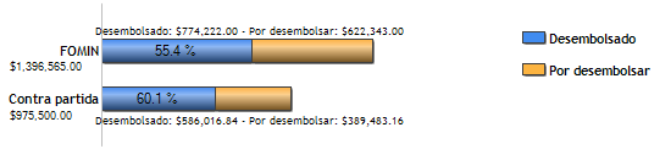
Agencia Ejecutora: WATER FOR PEOPLE BOLIVIA

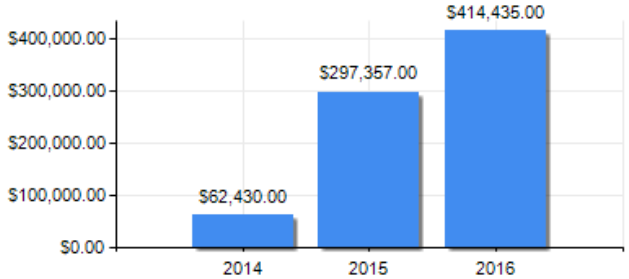
Líder equipo de diseño: CELIA BEDOYA DEL OLMO
Líder equipo de supervisión: CAMILLE PONCE

CICLO DEL PROYECTO

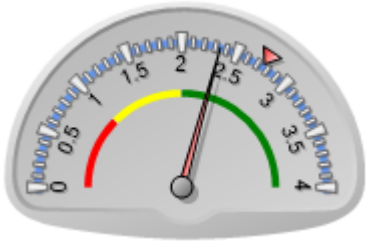


RECURSOS

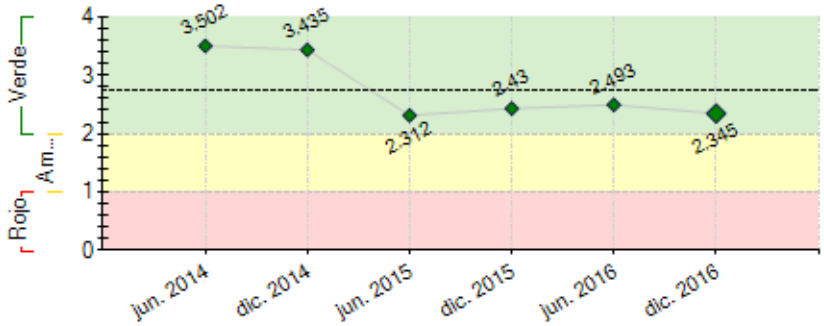




PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Puntaje actual: Satisfactorio: 2.345
Promedio FOMIN: 2.755

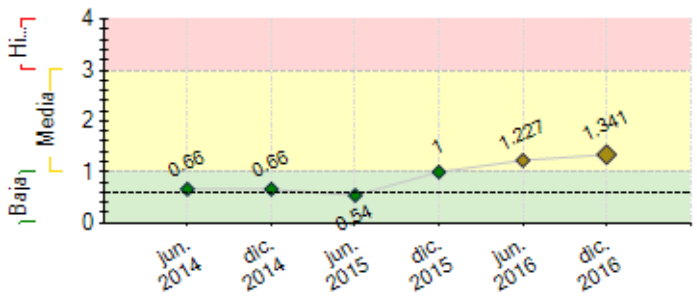


----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

CAPACIDAD INSTITUCIONAL

	Riesgo
Administración Financiera:	Media
Adquisiciones:	Media
Capacidad Técnica:	Baja



---- Promedio de riesgo FOMIN: 0.608

SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

A lo largo de la vida del Proyecto se han logrado los siguientes resultados:

- Más de 200 EPSAS asistidas, en las que directivas, plantel administrativo y técnico han recibido capacitación y acompañamiento para mejorar sus conocimientos y destrezas para la gestión de sistemas de agua.
- 221 comunidades tienen cobertura total de agua.
- La AT a las EPSAS implicó llegar a más de 20000 usuarios que ahora cuenta con sistemas de agua mejor administrados y gestionados, lo cual ha repercutido en la sostenibilidad de las EPSAS.
- Se ha logrado desarrollar el mercado de saneamiento básico en el Valle Alto del departamento. Generando alianzas entre proveedores locales con proveedores mayoristas del departamento. Actualmente se cuentan con 6 emprendimientos privados enfocados a brindar servicios en saneamiento.
- Se han realizado gestiones con 5 Instituciones Financieras de Desarrollo (IFDs) para que otorguen créditos destinados a baños bajo condiciones más favorables para las familias. Este es un logro importante del Proyecto ya que no se evidencia experiencias similares para baños en otras partes de Bolivia.
- Se han llevado campañas de marketing social para saneamiento lo cual ha repercutido en que las familias que demandan créditos para baños o los construyen con sus recursos propios.
- Las campañas de marketing social fueron importantes para sensibilizar y concientizar a la población sobre mejorar sus prácticas de higiene.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

El proyecto está operando satisfactoriamente y está logrando alcanzar la mayor parte de sus indicadores. Se encuentra en su última fase de expansión de la asistencia técnica a las EPSAS en temas organizacionales, administrativos, de manejo de sus sistemas de agua (mantenimiento y cobranza), donde se puede evidenciar un mejoramiento de sus capacidades, en función a su tamaño, una mayor concientización del valor del servicio por parte de los usuarios que se traduce en la aplicación de tarifas y disminución de mora. WFP ha cumplido con su aporte para la ampliación y mejoramiento de sistemas de agua con inversiones conjuntas con los gobiernos municipales, los cuales se han visto reducidos desde el 2015.

En saneamiento como negocio, se han realizado varios esfuerzos para impulsar la temática en el área rural (estudio de mercado, inclusión de un equipo de consultores encargados de la búsqueda de oportunidades individuales, así como concursos) sin embargo, por las características del Valle Alto de Cochabamba, sólo se han logrado impulsar iniciativas comerciales a través de ferreterías para proveer materiales para baños, así como para la creación de microempresas de construcción de baños, pero no otros modelos de negocio más innovativos. A pesar de ello, se ha incrementado la demanda de baños, con arrastre de agua y ecológicos, cumpliendo las metas esperadas en el proyecto.

WFP ha realizado un cambio estratégico de acción y se ha visto reducida en su capacidad operativa, lo que ha afectado la gestión administrativa del proyecto, sin embargo ha respondido con sus compromisos de contraparte. El proyecto ha servido como un instrumento de mejora institucional fomentando mayor organización interna. En función a ello, la sostenibilidad futura de continuar con las acciones en el área por parte de WFP no es probable, pero sí se espera que la misma sea proporcionada a través de las unidades de saneamiento básico de los municipios. La escalabilidad, sin embargo, ya se está dando porque WFP Bolivia está transmitiendo las metodologías utilizadas para que WFP internacional lleve el modelo de gestión de sistemas de agua comunales a otras regiones.

Un aspecto que es importante mencionar, es que en los últimos años, se ha presentado una significativa reducción de agua en la región, con relevantes índices en el Valle Alto de Cochabamba, debido sobre todo a las condiciones climáticas, lo que incide en la continuidad del servicio y afecta negativamente en la predisposición de los pobladores rurales de la adopción de sistemas de saneamiento.

Durante la ejecución del proyecto, se ha evidenciado que la información inicial provista por WFP para el diseño estaba sobredimensionada y no muy sólidamente fundamentada, por lo que se tuvo que realizar modificaciones a la estructura operativa del mismo para adecuarse a la realidad del entorno, así como algunas modificaciones en las metas esperadas, que han implicado algunos ahorros presupuestarios que originarán remanentes para el FOMIN, sin embargo ello no modifica el objetivo del proyecto que se está alcanzando satisfactoriamente.

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

A lo largo del semestre junio-diciembre 2016 se han generado los siguientes resultados:

- 177 EPSAS han recibido AT y capacitación para la gestión eficiente del agua, lo cual implicó que indirectamente más de 15000 usuarios se beneficien con sistemas de gestión mejorados.
- Se ha producido más de 12 archivos audiovisuales para las campañas de marketing social en saneamiento.
- Las 5 DMSBs del Valle Alto están participando de la difusión del material audio visual para las campañas de marketing social.
- Se ha producido folletería, banners, pasacalles para promocionar el saneamiento básico en el Valle Alto.
- Se logrado levantar la demanda de más de 300 familias que desean acceder a créditos para la construcción de baños.
- El proyecto ha logrado que 22 familias accedan a créditos para la construcción de sus baños.
- Se han firmado acuerdos y convenios con 4 ferreterías para insertarlas en el eslabón de sumistros de la cadena de saneamiento básico.
- Se ha generado una alianza estratégica con PLAXBURG para el desarrollo de cabinas para baños familiares.
- Se está impulsando el desarrollo experimental de la producción de compost a partir de desechos fecales con la empresa BIODEL.
- El proyecto cuenta con un sistema de monitoreo en Excel el mismo que complementa y respalda la información provista en el PSR.
- Dos asociaciones de EPSAS han comenzado a funcionar y están en proceso de ser reconocidas legalmente por los municipios de Arani y Cuchumuela.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

En el segundo semestre del proyecto se ha iniciado el último ciclo de apoyo a las EPSAS, realizando una clasificación para poder tener un mayor y mejor impacto, sin descuidar el seguimiento a las EPSAS que fueron apoyadas en los ciclos anteriores.

Se hizo un mayor esfuerzo en la sistematización del proyecto logrando tener un mejor sistema de monitoreo en el que se puede ver el efecto del apoyo en las EPSAS así como el alcance el proyecto.

En saneamiento se ha incrementado la demanda y el uso de baños, se han conseguido acuerdos con entidades financieras para el financimiento de los mismos y se han logrado los primeros créditos. Adicionalmente, se han lanzado campañas de marketing social para la sensibilización en el manejo de agua e higiene para la población.

La Dirección de WFP ha tenido un mayor involucramiento, sin embargo, la calidad en aspectos administrativos y técnicos aun no es suficiente, lo que ha demandado un gran esfuerzo por parte del Banco para la supervisión.

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Propósito:

Incrementar el acceso sostenible a servicios de agua y saneamiento a través de un modelo de gestión comunitaria en los Municipios rurales de Arani, Tiraque, Villa Rivero, Villa Gualberto-Villarroel-Cuchumela y San Benito.

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
R.1	Número de comunidades con cobertura total de agua.	5	220			225	221	
		Ene. 2014	Ene. 2017			Jul. 2017	Dic. 2016	
R.2	Número de hogares con acceso a un sistema nuevo de servicios de agua (desagregado por el género de la cabeza de hogar).	100	400	1800		1850	666	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Ene. 2017		Jul. 2017	Dic. 2016	
R.3	Número de hogares con acceso a servicio de agua mejorado (desagregado por el género de la cabeza de hogar).	290	1900	4000		7700	14803	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Jul. 2016		Jul. 2017	Dic. 2016	
R.4	Número de hogares con nuevo acceso a servicios de saneamiento (desagregado por el género de la cabeza de hogar).	0	20	130		250	354	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Jul. 2016		Jul. 2017	Dic. 2016	
R.5	Porcentaje de sistemas de agua que han mejorado su nivel de servicio.	75	77	82.5		85	81	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Jul. 2016		Jul. 2017	Dic. 2016	
R.6	Número de Entidades Proveedoras de Servicios de Base Comunitaria (EPSAs) que reportan una tasa de morosidad menor del 10%.	0	10	70		100	162	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Jul. 2016		Jul. 2017	Dic. 2016	
R.7	Numero de Entidades Proveedoras de Servicios de Base Comunitaria (EPSAs) que presentan resultados positivos financieros anuales.	0	10	70		100	239	
		Ene. 2014	Jul. 2015	Jul. 2016		Jul. 2017	Dic. 2016	

Componente 1: Determinación de mecanismos de sostenibilidad de corto, medio y largo plazo para los sistemas de agua

Peso: 20%

Clasificación: Satisfactorio

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
C1.I1	Numero de técnicos municipales capacitados en asesoramiento, capacitación y acompañamiento a las EPSAs	0				10	85	En curso
		Ene. 2014				Ene. 2015	Dic. 2016	
C1.I2	Número de mecanismos de financiamiento para EPSAs desarrollados y probados.	0				1	1	En curso
		Ene. 2014				Mar. 2017	Dic. 2016	
C1.I3	Número de plataformas de asociatividad de EPSAS establecidas en los municipios rurales de la intervención	1				2	2.02	Finalizado
		Ene. 2014				Jul. 2017	Dic. 2016	
C1.I4	Número de mujeres que participan en las formaciones relacionadas con la mejora de prácticas higiénicas en las comunidades objeto.	0	200	1440	5240	6560	8951	Finalizado
		Ene. 2014	Ene. 2015	Ene. 2016	Ene. 2017	Jul. 2017	Dic. 2016	

Componente 2: Provisión de servicios de agua sostenible

Peso: 30%

Clasificación: Satisfactorio

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
C2.I1	Número de municipalidades que usan el sistema de monitoreo AkvoFlow.	0	2	6	7	8	7	En curso
		Ene. 2014	Jul. 2015	Ene. 2016	Ene. 2017	Jul. 2017	Dic. 2016	
C2.I2	Número de comunidades con sistema de gestión y O&M implementados.	0	25	225		250	270	En curso
		Ene. 2014	Jul. 2015	Ene. 2017		Jul. 2017	Dic. 2016	
C2.I3	Porcentaje de hogares que reportan mejoras en sus hábitos de higiene .	48	55	82		80	55.01	En curso
		Ene. 2014	Jul. 2015	Ene. 2017		Jul. 2017	Jun. 2016	

Componente 3: Saneamiento como Negocio

Peso: 40%

Clasificación: Satisfactorio

	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
C3.I1	Número de estudios de mercado realizados para identificar las oportunidades de mercados de saneamiento en las zonas rurales de Cochabamba.	0				1	1.01	Finalizado
		Ene. 2014				Jul. 2015	Dic. 2016	
C3.I2	Número de modelos de financiamiento implementados.	0	1			2	1.01	En curso
		Ene. 2014	Ene. 2017			Jul. 2017	Dic. 2016	
C3.I3	Numero de familias quienes han sacado un crédito para su baño a través de los fuentes de financiación establecidos por este proyecto.	0	30			120	22	En curso
		Ene. 2014	Ene. 2017			Jul. 2017	Dic. 2016	
C3.I4	Porcentaje promedio del incremento de la demanda de servicios de saneamiento entre las familias con acceso a agua.	0	10			20	27	En curso
		Ene. 2014	Ene. 2017			Jul. 2017	Dic. 2016	
C3.I5	Número de emprendimientos en servicios de saneamiento apoyados.	0	1			2	5.01	En curso
		Ene. 2014	Ene. 2017			Jul. 2017	Dic. 2016	
C3.I6	Porcentaje de hogares que han comprado un baño y reportan un alto nivel de satisfacción con el servicio	0	50	75		80	97	En curso

	obtenido.	Ene. 2014	Ene. 2016	Ene. 2017		Jul. 2017	Dic. 2016	
Componente 4: Estrategia de Gestión de Conocimiento y Comunicación **Peso:** 10% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1** Número de organizaciones que participa en eventos de diseminación de la metodología y a las que se transfiere la metodología realizada para su replica.	0 Ene. 2014				8 Jul. 2017	22 Dic. 2016	En curso
	C4.I2 Número de municipios de Bolivia interesados en aplicar la metodología	0 Ene. 2014				1 Jul. 2017	4 Dic. 2016	En curso

Hitos		Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H0	Condiciones previas	9	Jul. 2014	9	Abr. 2014	Logrado
H1	Contrato o convenio con AkvoFlow	1	Jul. 2014	1	Jul. 2014	Logrado
H2	Hito No. 2: (1) Contrato o convenio con AkvoFlow (2) Estrategia de Implementación del Ciclo de Vida (3) 3 Sistemas de agua entregados	3	Abr. 2015	3	Abr. 2015	Logrado
H3	Hito No. 3: (i) Estudio de mercado (ii) 2 Metodologías de financiamiento para saneamiento definidas	2	Ago. 2015	2	Sep. 2015	Logrado tarde
H4	Hito No. 4: 1. 3 Sistemas de agua entregados 2. Estrategia adaptada de incorporación de género 3. Estrategia de marketing social 4. Asociación de EPSAS selecionada para réplica	4	Mar. 2016	4	Mar. 2016	Logrado
H5	Hito No. 5 1. Acuerdos firmados con 3 proveedores 2. Resultados del concurso de tecnologías 3. Primera campaña de marketing social realizada 4. Segunda campaña de marketing social realizada 5. 2 Metodologías de financiamiento para saneamiento definidas 6. Propuesta para el financiamiento en agua	6	Jun. 2016	6	Jun. 2016	Logrado
H6	Hito No. 6: (i) 4 MyPES de saneamiento son instaladas (ii) 3 Sistemas de agua entregados	2	Nov. 2016	4	Dic. 2016	Logrado tarde

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO
[No se reportaron factores para este período]

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. Cochabamba, está atravesando por una sequía extrema, lo cual está afectando en gran medida a la actividad agrícola en el Valle Alto y por ende a los ingresos de las familias beneficiarias del Proyecto. Esta situación conlleva una serie de efectos sobre los siguientes aspectos: 1. Incremento en los porcentajes de mora en el pago de tarifas. 2. Desaceleración de la demanda de las familias para la construcción de baños y gestión de créditos. 3. Disminución de la provisión de agua por las EPSAS.	Media	Los efectos causados por la sequía en el departamento son factores externos no controlables por el proyecto y que pueden afectar en a las metas de muchos los indicadores. WFP ni el Proyecto cuentan con recursos económicos para mitigar los efectos negativos de la sequía sobre los ingresos familiares y garantizar la provisión de agua potable a las familias por parte de las EPSAS. El Proyecto deberá continuar con sus actividades normales de asistencia técnica y capacitación y realizar las gestiones necesarias con las DMSBs a fin de garantizar el cumplimiento de las metas establecidas.	Project Coordinator
2. Existe un alto grado de probabilidad de que la meta del Indicador 2 que establece que 1850 familias accedan a un sistema nuevo de servicios de agua" no logre cumplirse debido a que la cobertura de los servicios de agua por parte de las EPSAS ha llegado a su máximo (considerando que sistemas antiguos ya cubren las necesidades de la población actual). La única manera de que se inviertan recursos en nuevos sistemas de agua es que nuevas comunidades se incorporen al Proyecto, algo que hoy no se dá.	Media	El equipo técnico del Proyecto, ha gestionado convenios con IFDs para la otorgación de créditos a EPSAS y comunidades para sistemas de agua potable. Consideramos que esta es la respuesta a las necesidades de corto y mediano plazo de aquellas comunidades que quisiesen establecer un sistema de agua nuevo. La oferta de servicios de las IFDs no se limita a las EPSAS con las cuales el proyecto está trabajando en la actualidad sino que está disponible para todas las organizaciones que operan en este rubro en los cinco municipios del Valle Alto.	Project Coordinator
3. El componete III Saneamiento como Negocio, establece que deben existir mecanismos de financiamiento para baños en los municipios del Proyecto. En el transcurso de los siguientes meses se contratará una consultora para gestionar fondos públicos y/o privados para establecer mecanismos crediticios formales a través de bancos, cooperativas, ONGs u otros. Existe el riesgo de que ninguna de estas instituciones esté dispuesta a trabajar en el Valle Alto y menos otorgar créditos para baños para familias	Media	Se contratará una consultoría especializada que permita: 1. Llevar las gestiones con instituciones públicas y privadas para el establecimiento de mecanismos creditcios para baños y negocios en la cadena de saneamiento. 2. Plantear un modelo financiero crediticio alternativo a los mecanismos crediticios del sistema bancario o cooperativo de nuestro país. 3. Explorar nuevas fuentes de financiamiento rescatando experiencias similares en otras partes de Bolivia. Si los cursos de acción propuestos no logran su cometido de mitigar el riesgo, deberá analizarse a la luz y resultados de la consultoría un ajuste a los alcances del Proyecto para este indicador.	Project Coordinator
4. El Proyecto durante la gestión 2016 ha firmado convenios con 4 IFDs (y en proceso con el Banco Unión) para el financiamiento de créditos destinados a familias que deseen adquirir o construir sus baños. El indicador 3	Media	Una de las razones principales por la que no se podría cumplir la meta del indicador es que las familias rurales no siempre son sujetas de crédito ya que no cumplen todos los requisitos exigidos por la ASFI para acceder a un préstamo. Este aspecto es muy importante de entender; al no existir un crédito exclusivo para baños, las IFDs no	Project Coordinator

del Componente III "Saneamiento como Negocio" mide justamente la cantidad de familias que acceden a créditos para baños a través de mecanismos formales. En ese entendido existe una probabilidad media a alta que no se llegue a cumplir la meta de 120 familias que acceden a crédito.		tienen la libertad de establecer o facilitar a sus clientes requisitos flexibles para otorgar créditos, ante esa situación se ven obligadas a depurar potenciales clientes si estos no cumplen con la normativa nacional. Ante esta situación, el Proyecto tomó la decisión de apoyar a las familias a constituirse en sujetos de crédito para calificar a cualquiera de las siguientes ofertas crediticias de las IFDs: crédito de vivienda, crédito de consumo, asociativo y en algunos casos productivo. Si bien las condiciones entre un tipo de crédito y otro no son las mismas, es la única via de que las familias accedan a créditos para la construcción de sus baños.	
5. Riesgos sectoriales: medioambientales. Se ha determinado que las áreas rurales de Cochabamba disponen de recursos hídricos, pero debido a efectos del cambio climático el caudal de las fuentes puede variar provocando que no se pueda dar el nivel de servicio adecuado a las poblaciones. Este es un riesgo. inherente al cambio climático que se observa en todo el mundo. La región de los Valles de Cochabamba no está excenta de los mismos.	Baja	Habida cuenta de los riesgos presentes, la relevancia y pertinencia del Proyecto se hace aún más evidentes, ya que todas las acciones encaminadas a fortalecer los Comités de Agua, también tienden a la conservación y uso racional del agua, justamente como mecanismos de mitigación de los cambios climáticos.	Project Coordinator

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Media **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 8 **RIESGOS VIGENTES:** 5 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

[No se reportaron factores para este período]

Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:

Durante el segundo semestre del 2016, el Proyecto enfocó sus esfuerzos en consolidar las actividades y resultados para consolidar el Componente III Saneamiento como Negocio. Estas acciones básicamente fueron:

1. Consolidar la articulación de empresas proveedoras mayoristas con los proveedores locales de materiales e insumos para la construcción de baños.
2. Consolidar la oferta de servicios financieros por parte de las IFDs a través del trabajo coordinado, capacitaciones y visitas de inspección técnica a la baños construidos por las familias que obtuvieron un crédito para dicho fin.
3. Llevar adelante campañas masivas de marketeo social a fin sensibilizar y promocionar entre las familias del Valle Alto la importancia de la higiene familiar y la construcción de baños.
4. Identificar nuevas empresas mayoristas en la capacidad de ofertar sus servicios a las familias del Valle Alto dentro de la cadena de saneamiento básico (Ej. SERVIMASTER, SANEAR, PLAXBURG) y firmar convenios interinstitucionales de mediano plazo.
5. Fortalecer las capacidades de los técnicos municipales de las DMSBs en el enfoque de saneamiento como negocio.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. Proyectos enfocados a desarrollar y consolidar servicios financieros destinados a créditos para baños en el área rural, deberían hacer incidencia política desde el primer momento de su operación, y con esto nos referimos a que es necesario llevar adelante alianzas estratégicas para el diseño conceptual, teórico, financiero y económico de créditos destinados a baños exclusivamente, como alternativas al crédito de vivienda social en primera instancia o a los créditos de consumo o vivienda normal después. Futuros proyectos deberían contar con un componente de incidencia política, ya que podrían enfocar en articular alianzas instancias nacionales e instituciones especializadas para el desarrollo de nuevos productos crediticios para baños. Actualmente el Proyecto está procurando acciones puntuales con las familias para facilitar el acceso a las mismas a créditos para sus baños.	Design	Camacho Antezana, Mauricio Mauricio
2. Las normas y procedimientos de la ASFI, generan procesos burocráticos y en muchos casos la descalificación de las personas como sujetos de crédito dado que gran parte de las familias en el área rural no cuentan con los respaldos necesarios exigidos por las IFDs y con las condiciones económicas para optar por un crédito para baños. Este es un problema serio, puesto que al no existir en el ámbito nacional un producto crediticio para baños exclusivamente, se genera un vació legal y normativo bajo el cual las IFDs no tienen la libertad para operar y otorgar créditos fuera de las normas ya establecidas. Esta es la principal razón por la que los créditos para baños son gestionados como créditos de vivienda o créditos de consumo, ya que la norma regula y permite que las IFDs los otorguen bajo estas modalidades. Esta lección es importante de asimilar, para que futuros Proyectos consideren las limitaciones de la normativa boliviana como riesgos a ser superados y gestionados previamente.	Implementation	Camacho Antezana, Mauricio Mauricio