

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS

**“EFECTOS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS
POR INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS A
LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL DE LA
CIUDAD DE LA PAZ”**

POSTULANTE: Jhonny Jaime De La Barra Rada

TUTOR: Lic. MBA Reynaldo Yujra Segales

DOCENTE RELATOR: Lic. Eloy Arandia Arenas

LA PAZ – BOLIVIA

2009

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por ser mi mejor amigo, mi fortaleza, darme todo lo que tengo y no dejarme caer nunca.

Mis sinceros agradecimientos al Lic. MSC. Reynaldo Yujra Segales, Docente de la Carrera de Economía y Tutor del Presente trabajo de Investigación.

Igualmente agradecer al Lic. Eloy Arandia Arenas, Docente de la Carrera de Economía y Docente Relator de este trabajo.

DEDICATORIA

A mis Sres. Padres Jaime De La Barra Ríos y Lucy Rada M. de DLB, por la trascendencia de su ejemplo y por el apoyo incondicionalmente brindado hacia mi persona y mi familia en la culminación del presente trabajo, gracias porque sin ellos y sus enseñanzas no estaría aquí ni sería quien soy ahora, a ellos les dedico esta tesis.

A mi esposa Jacqueline A. López de De La Barra y a mi amada hija Nicole Solange por su constante apoyo e inmenso amor y cariño.

A mis queridos hermanos: Silvia, Javier y Lina Patricia por su comprensión y Amistad.

Y a todos quienes participaron de una manera u otra en la prosecución de este proyecto.

Saludos

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
PRESENTACIÓN GENERAL.....	4
1.1. Justificación.....	4
1.2. Planteamiento del problema.....	6
1.3. Hipótesis.....	9
1.3.1 Variables	10
1.3.2 Operacionalización de variables.....	10
1.4. Definición de objetivos.....	11
1.4.1 Objetivo general.....	11
1.4.2 Objetivos específicos.....	11
1.5 Metodología de investigación	11
1.5.1 Tipo de estudio	11
1.5.2 Diseño de la investigación	12
1.5.3 Métodos.....	13
1.5.4 Técnicas de recolección de información	13
1.5.5 Población y muestra	15
1.6. Delimitación	15
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL	16
2.1 Enfoque teórico.....	16
2.1.1 El sector informal.....	16
2.1.2 El sector informal urbano desde el enfoque neoclásico	19
2.1.3 Enfoques teóricos sobre los servicios financieros para MYPES.....	21
2.2 Las MYPES	23
2.2.1 Aproximación conceptual.....	23
2.2.2 Importancia de las MYPES.....	27
2.2.3 Características de las MYPES.....	30
2.3 Las microfinanzas	33
2.3.1 El microcrédito	36
2.3.2 Características del microcrédito	39

2.3.3	Elementos básicos de los mercados de crédito	40
2.3.4	Impacto del microcrédito	41
2.3.5	El problema de las garantías en los créditos para las MYPES.....	44
2.3.6	El microcrédito en Bolivia.....	45
2.3.7	Tecnologías crediticias de acceso a servicios microcrediticios en Bolivia.....	50

CAPITULO III

MARCO JURÍDICO E INSTITUCIONAL	53
3.1 Regulación y políticas sobre las MYPES.....	53
3.1.1 Informalidad de las MYPES	53
3.1.2 Política financiera y crediticia (microfinanzas)	54
3.1.3 Políticas y programas específicos.....	57
3.2 Marco legal de las MYPES	60
3.2.1 D.S. 25338 (Competencias de los Viceministerios de Microempresa y de Asuntos Financieros)	60
3.2.2 Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza (EBRP).....	61
3.2.3 D.S. 27328 (Compro Boliviano)	62
3.2.4 D.S. 29086 (Registro Único de Organizadores de Pequeños Productores).....	62
3.2.5 R.A. SEMP N° 0205/2004.....	63

CAPÍTULO IV

DESEMPEÑO DEL SECTOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE) EN BOLIVIA	64
4.1 Número de MYPES.....	64
4.2 Ocupación de la mano de obra	65
4.3 Generación de bienes, servicios e ingresos	67
4.4 Limitantes en el desarrollo de las MYPES	68
4.5 Participación en la exportación	70
4.6 Evolución de la cartera de créditos del sector MYPE	72
4.7 Fortalezas y debilidades de las MYPES.....	74

CAPÍTULO V

EL SECTOR TEXTIL BOLIVIANO	76
5.1 Aspectos generales	76
5.2 Competencia en el mercado textil	77

5.3	Participación de la industria manufacturera textil en el PIB y en el empleo	78
5.4	Características de las unidades productivas	82
5.5	Evolución de las ventas	86

CAPÍTULO VI

MARCO PRÁCTICO..... 88

6.1	Resultados de la encuesta	88
6.1.1	Años de funcionamiento de la MYPE	88
6.1.2	Curso técnico o experiencia previa en la rama de actividad	89
6.1.3	Lugar de funcionamiento de la MYPE	91
6.1.4	Tiempo que viene trabajando con créditos de las instituciones microfinancieras	92
6.1.5	Número de veces que obtuvo crédito de una institución financiera ...	93
6.1.6	Evolución de su negocio.....	95
6.1.7	Monto aproximado de las ventas de su empresa/negocio en el último mes.....	96
6.1.8	Evolución de los ingresos	97
6.1.9	Actividad en las que invirtió el crédito obtenido	99
6.1.10	Posibilidad de aceptar otro empleo si le ofrecieran un ingreso similar al de su negocio	101
6.1.11	Dedicación exclusiva al negocio	102
6.1.12	Necesidades más importantes para mejorar la producción	103
6.1.13	Continuidad del negocio en el último año.....	105
6.1.14	Préstamo de dinero sin intereses	106
6.1.15	Separa el dinero de la empresa y de sus propios gastos	107
6.1.16	Uso de cuadernos de registro de ventas	109
6.1.17	Pago de salario por su trabajo en el negocio	110
6.1.18	Evolución de los ingresos del hogar	112
6.1.19	Si gastaron más en educación	113
6.1.20	Gastaron más en refacción.....	114
6.1.21	Contratación de empleados.....	115
6.1.22	Diversificación de productos	116
6.1.23	Compra de más insumos.....	117
6.1.24	Mejóro la calidad de los productos.....	118
6.1.25	Compra de herramientas pequeñas	120

6.1.26	Compra de maquinaria cara	121
6.1.27	Reformas al local	122
6.2	Modelo econométrico	123
6.2.1	Diseño estadístico del modelo.....	124
6.2.2	Planteamiento del modelo.....	124
6.2.3	Estimación del modelo	126
6.2.4	Coefficiente de determinación (R^2).-	127
6.2.5	Matriz de varianzas y covarianzas.....	127
6.2.6	Prueba de significación individual	129
6.2.7	Prueba de significación global (análisis de varianza)	130
6.2.8	Prueba de autocorrelación (Durbin Watson)	131
6.2.9	Prueba de autocorrelación de orden superior (LM)	132
6.2.10	Prueba de heteroscedasticidad (Test White).....	133
6.2.11	Prueba de estacionariedad (Test Dickey Fuller)	134
6.2.12	Prueba de cointegración (Test Dickey Fuller)	136
6.2.13	Prueba de normalidad de los residuos (Test JARKE BERA)	137
6.3	Interpretación económica de los resultados del modelo	138

CAPÍTULO VII

	PROPUESTA: LINEAMIENTOS PARA INCREMENTAR EL IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS.....	140
7.1	Introducción.....	140
7.2	Criterios para el buen aprovechamiento del crédito	142
7.3	Políticas públicas para fomentar y mejorar la atención del microcrédito al sector de las MYPES	144
7.3.1	Lineamientos generales	145
7.3.2	Estrategia y líneas de financiamiento y crédito	147
7.3.2.1	Estrategia de financiamiento	147
7.3.2.2	Líneas de financiamiento	151

CAPÍTULO VIII

	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	153
8.1	Conclusiones.....	153
8.2	Recomendaciones.....	156
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	158
	ANEXOS.....	163

RESUMEN

“EFECTOS DE LOS CREDITOS OTORGADOS POR INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS A LAS MYPES DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ”

A partir de 1952 se ha observado en Bolivia, una tendencia migratoria de las áreas rurales hacia las urbanas, especialmente en la Ciudad de La Paz. La tendencia migracionista que tuvo como una de sus principales causas el desempleo emergente de la Industria Minera, hizo que se movilizaran enormes contingentes de ciudadanos en busca de una fuente de trabajo, haciendo que la Fuerza de trabajo vaya en ascenso principalmente en las áreas urbanas y periurbanas de las Ciudades de La Paz y El Alto. Ante los factores expuestos se ha podido determinar en esta investigación que existe una concentración muy alta de microempresas, conformada esencialmente por esta gente llegada del interior del país, en este sentido, la MYPE ocupa una posición preponderante dentro de las fuentes de generación de empleo e ingresos en Bolivia.

El rápido crecimiento del sector microempresarial llevó a un incremento en la demanda de servicios financieros, principalmente referidas a colocaciones y captaciones las que estaban encaminadas al desarrollo de los negocios emergentes. Este trabajo de investigación inicialmente se planteo el objetivo de determinar los efectos de los créditos otorgados por las instituciones microfinancieras a las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, habiéndose logrado determinar aspectos primordiales inherentes al desarrollo de las Mypes.

Se ha confirmado la función que cumple el microcrédito como principal aliciente de alivio a la pobreza y mejora de las condiciones de vida de los microempresarios.

A la vez, por medio de las encuestas planteadas se ha entendido que los microempresarios del sector textil mantienen una visión de largo alcance relacionándose con dos o más entidades financieras, buscando así mejorar su nivel de vida, asumiendo la responsabilidad de contraer prestamos con una intención de cumplir con los mismos.

El sector microempresarial surge a partir de nuevos emprendimientos e innovaciones a veces hasta caseras, con una carencia de aspectos técnicos, administrativos y de mercadeo, ámbitos en los que se deben trabajar.

Finalmente las MYPES han sabido mantener y en algunos casos elevar su nivel tanto en los procesos de confección, como en los de Comercialización, dando relieve a esta actividad por demás emprendedora y provechosa para el estado Boliviano.

INTRODUCCIÓN

Desde los años cincuenta se observa en Bolivia, como en otros países de la región, una tendencia migratoria de las áreas rurales a las urbanas. El fuerte crecimiento de esta tendencia producido en los años ochenta, se originó por el cierre de varias de las grandes industrias mineras del país ubicadas fuera de las mayores ciudades (ejemplo de ello, es el importante crecimiento de la ciudad de El Alto y Periféricas de La Paz). En vista de la carencia de oportunidades de empleo en el sector urbano formal, estos migrantes se han venido empleando principalmente en actividades informales. Esta tendencia de crecimiento del sector informal ha sido favorecida por los ingresos masivos de artículos de consumo importados, como consecuencia de las medidas de liberalización del comercio exterior y las oportunidades que ofrece el vecino puerto libre de Iquique en Chile.

Estos factores han determinado que en Bolivia exista una concentración muy alta de microempresas, aún en comparación con otros países de la región. Según datos del ex Viceministerio de la Micro Empresa del Ministerio de Trabajo, existirían en el país cerca de 600.000 micros y pequeñas empresas (MYPEs), dando ocupación a más de 1.000.000 de personas. En este sentido, la MYPE ocupa una posición preponderante dentro de las fuentes de generación de empleo e ingresos en Bolivia.

Ahora bien, el rápido crecimiento del sector microempresarial conlleva un aumento de la demanda de servicios financieros, principalmente de crédito para desarrollar el negocio. De acuerdo con la situación socioeconómica de los microempresarios, el crédito debe ser oportuno, de bajo monto, de corto plazo, y con garantías no tradicionales.

El mercado de las microfinanzas en Bolivia ha logrado un nivel de competitividad elevado en los últimos años. No sólo existen bancos especializados en microempresa, fondos financieros privados, ONGs financieras que atienden a este sector sino que en

los últimos años incluso los bancos comerciales han entrado a financiar a este sector en áreas urbanas y periurbanas.

Por ello es pertinente determinar el impacto de los créditos otorgados a este sector, de manera que se pueda conocer si efectivamente los fondos destinados permiten incrementar el capital de trabajo, mejorar la infraestructura, innovar tecnología, y finalmente si permiten generar excedentes para mejorar las condiciones de vida de los microempresarios que toman los servicios de las instituciones financieras.

CAPÍTULO I

PRESENTACIÓN GENERAL

1.1. Justificación

Las MYPES representan a un sector empresarial importante para el desarrollo económico del país con mucho potencial y futuro, pues se estima que en la actualidad aporta con el 25,5% del Producto Interno Bruto y generan el 83,1% del empleo nacional, lo que significa que 8 de cada diez bolivianos trabajan en la microempresa; mientras que las empresas de mayor escala (con más de 50 trabajadores) contribuyen 65% del valor final del producto, aunque solamente generan 8,7% del empleo nacional¹. Sin embargo debido a sus problemas, sobre todo de formalización, las MYPES se ven limitadas para obtener mejores condiciones de financiamiento, tales como, adecuados costos de endeudamiento, plazos flexibles, agilidad para la disposición de efectivo, garantías accesibles y montos de acuerdo a sus necesidades reales².

Dentro de las microempresas con mayor nivel de creación de nuevos puestos de trabajo está el sector manufacturero, especialmente el de textiles, que se caracteriza por su función de producción intensiva en la mano de obra³. A pesar de que muchas de estas microempresas no poseen tecnología de punta para poder competir con marcas conocidas y empresas grandes, han sabido abrirse un espacio importante en el mercado nacional e inclusive, en algunos casos, llegando a exportar a países vecinos. Es por esta razón, que se hace necesario desarrollar y apoyar en el crecimiento de

¹ BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, “Bolivia: situación y perspectivas de las MYPES y su contribución a la economía”. Serie de notas de referencia. Región Banco Interamericano de Desarrollo. 2006. Pág. 9.

² “Fondo de aval bursátil para PyMEs”. Bolsa Boliviana de Valores. En: <http://www.bbv.org.bo>

³ LARRAZABAL CÓRDOVA Hernando, “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo”. La Paz 1997. pág. 6,7.

estas unidades productivas para la creación de nuevos puestos de trabajo y la disminución de la tasa de desempleo⁴.

“Las Mypes en Bolivia son importantes, por que se constituyen en una alternativa de empleo, de generación de ingresos, para diversificar la producción nacional y de un aumento de la demanda interna del país”⁵. Dada la importancia del sector microempresarial en la economía nacional, es necesario brindar oportunidades a las microempresas con potencial de crecimiento empresarial y consolidar sus actividades productivas para que se dé un proceso de ajuste estructural dinámico y exitoso en nuestra economía. En este caso los servicios financieros juegan su papel más importante. La intermediación financiera contribuye y mejora en gran manera el crecimiento económico al permitir el traslado de poder de compra desde usos que se han vuelto menos atractivos, debido al proceso estructural mismo, hacia otras actividades donde las ventajas comparativas del país se manifiestan mejor debido a la producción con menor costo, que se da en términos de otros bienes y en comparación con su costo en el otro país.⁶ Pero el crédito por sí mismo no puede crear oportunidades productivas. El crédito es tan sólo un instrumento que debe ser complementado con otros motores de desarrollo. (Capital humano, mercados, buenas políticas e infraestructura). Tomando como ejemplo dos naciones: La primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en que resulte menor su desventaja absoluta e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor.

Por ello es que en el presente estudio, se pretende constatar el destino que otorgan las unidades microempresarias a los recursos monetarios obtenidos de los agentes financieros, a fin de establecer si son eficientemente empleados y verificar si

⁴ REQUENA Mario y PARADA Pedro, “Desempleo y Pobreza: el rol de la microempresa” La Paz Bolivia 1997, pág. 24.

⁵ SOUSA Antonio, ALARCÓN Miguel Ángel y DORADO Rubín. “Desarrollo de las pymes y generación de empleo y renta como foco de inclusión social”. Santa Cruz, 2006.

⁶ GONZÁLES VEGA Claudio, “El Reto de la Microfinanzas en América Latina: la visión actual” Corporación Andina de Fomento (CAF), 1997. Pág. 17.

efectivamente estos recursos representan un paliativo a las necesidades de empleo y generación de ingresos, teniendo en cuenta que uno de los objetivos de las microfinanzas es “promover una eficiente intermediación financiera, facilitando la integración de los sectores social y económicamente desfavorecidos al sistema financiero formal”⁷. Todo ello, a través de un análisis respecto de la evolución de las ventas, del patrimonio, de los pasivos como obligación y otros indicadores que puedan demostrar que efectivamente el microcrédito tiene incidencia directa en el desarrollo de las unidades microempresariales.

Para tal efecto, se pretende realizar la investigación tomando como objeto de estudio a las MYPES del sector textiles que solicitan créditos de las entidades microfinancieras de la ciudad de La Paz, de manera que se puedan conocer sus efectos en el desarrollo de estas unidades productivas.

1.2. Planteamiento del problema

En Bolivia, durante las décadas de los 80 y 90 las pequeñas y medianas empresas fueron consideradas como el "sector informal" y la "microempresa de subsistencia"; actualmente, estos sectores son percibidos como un actor activo en la economía y han dejado de pertenecer a la periferia de la sociedad, ya no es válido el concepto de que la microempresa es un lugar de tránsito para que la fuerza de trabajo atravesase un proceso de reconversión laboral y luego se reinserte en la empresa formal grande⁸.

A pesar de esta nueva visión, las micro y pequeñas empresas (MYPES) tienen una baja productividad y eficiencia, esto es principalmente por el bajo nivel educativo de sus propietarios, muchos microempresarios carecen de conocimientos sobre

⁷ Memoria Anual 2007, Banco Los Andes Procredit. La Paz Bolivia.

⁸ “Plan estratégico para el desarrollo de los micro – pequeños emprendedores y micro – pequeñas empresas del departamento Beni”. Prefectura y Comandancia General del departamento del Beni. Servicio Departamental Agropecuario. Dirección de Desarrollo Productivo. Unidad de Promoción Productiva. Trinidad, Beni, Bolivia, 2001.

administración y dirección de empresas, considerando que gran parte de estos tienen conocimientos empíricos, pero a pesar de ello trabajan en el mercado que les rinde un margen de beneficio o ganancia cuyo destino no ha sido analizado en profundidad si bien los recursos generados son implementados en la misma microempresa no está determinado si son invertidos en el mismo proceso para implementación de capital o para sustentar los gastos familiares.

La mayoría de los propietarios y empleados de las micro y pequeñas empresas solamente tienen educación formal básica, su capacitación en destrezas técnicas y administrativas es limitada, y su acceso a los mercados y servicios es insuficiente. La calidad de los empleos que genera el sector es muy variada, el subempleo es frecuente y muchos de los puestos de trabajo tienen baja remuneración, especialmente los que ocupan las mujeres, los jóvenes y aquellos que migran del campo a los centros urbanos.

En Bolivia la micro, pequeña y mediana empresa se ha desarrollado en una compleja realidad legal, jurídica, económica, financiera y regulatoria. En el marco normativo coexisten regulaciones excesivas para determinados campos y una marcada lentitud en la implantación de los procesos. La asistencia a la microempresa es de corto plazo, con un elevado costo y sin resultados, en Bolivia está restringida por factores no financieros, tales como la falta de conocimientos técnicos adecuados, escaso acceso al mercado, falta de información e infraestructura deficiente, poca orientación al destino de los excedentes para una evolución efectiva.

El principal problema es la necesidad de mayor capital de trabajo, un segundo problema es el acceso a la tecnología, las microempresas trabajan con maquinarias domésticas que no sirven para una producción semindustrial, son máquinas de costura como las Oberlock, la recta, la remalladora, etc., que tienen procedencia china o taiwanesa; sin embargo el mercado exige alta competitividad, producción en serie, terminados y acabados que no pueden ser realizados satisfactoriamente por el escaso

acceso a la tecnología. Otro factor es el mercado, las micro y pequeñas empresas no cuentan con información, asesoramiento y apoyo para la comercialización de sus productos, muchos acuden a ferias locales o fronterizas para comercializar sus productos como la mejor alternativa y muy pocas son las que participan en ferias internacionales. Otro problema es la falta de estandarización de la producción, debido a esto es que en muchas oportunidades los micro empresarios deben rechazar pedidos por la baja capacidad de respuesta individual, no existen redes de organización para afrontar grandes demandas lo que va asociado a una falta de conocimiento del mercado, que en el caso contrario obliga a tener niveles de stockamiento altos, aperturando una brecha en la oferta que no ha cubierto las expectativas de los consumidores consecuencia de la falta de conocimiento del mercado.

Un factor preponderante para superar los problemas citados, es el acceso a recursos financieros, mediante el cual la MYPES podrían acceder a mayor capital, mejorar su tecnología, estandarizar su producción, y por tanto lograr niveles de competitividad; sin embargo, la falta de garantías reales (bienes inmuebles, activos fijos fácilmente realizables, incluyendo muebles y enseres que se toman como garantía), restringen su financiamiento de parte de los agentes económicos. “Este problema en nuestro medio, es asociado generalmente con el alto nivel de riesgo que implica financiar a este segmento dada su poca transparencia y bajo nivel de formalización”⁹.

La conveniencia de contar con un préstamo necesario para el crecimiento, desarrollo personal y bienestar familiar, en un medio caracterizado por la recesión (bajos niveles de ingreso per-cápita, desempleo, etc.), hace que el microcrédito sea un arma potencial para el desarrollo de nuevas microempresas dentro de ellas las unidades productivas dedicadas a la confección de prendas de vestir (sector textiles).

Sin embargo, el problema que se presenta en la actualidad es que las condiciones del microcrédito están restringiendo la formación de nuevas microempresas, debido a “la

⁹ “Fondo de aval bursátil para PyMEs”. Bolsa Boliviana de Valores. En: <http://www.bbv.org.bo>

falta de confianza por parte de los agentes económicos, en que el microcrédito mejore las condiciones de vida actuales y las desarrolle”¹⁰.

Por otro lado, la complejidad de mantener un buen control tanto administrativo como económico y la inversión de tiempo y dinero en el seguimiento del destino de los fondos otorgados a las unidades microempresariales, hace dificultosa la tarea de verificar el desempeño de estas unidades en el tiempo; de ahí la importancia de analizar el efecto del microcrédito en las unidades microempresariales, particularmente del sector textil de la ciudad de La Paz y evidenciar si existe objetivamente un aporte importante al desarrollo de este sector. Es importante resaltar que pocas o casi ninguna institución financiera se ha dado a la tarea de analizar los Estados Financieros tanto interno como externo tomando las situaciones económicas mundial, nacional y del sector a la que pertenece, así como los aspectos políticos y legales. Por otra parte también es necesario observar aspectos como la organización administrativa, las relaciones laborales, el mercado nacional y de exportación, competencia, cartera, ventas y la producción misma.

Teniendo en cuenta los argumentos expuestos, el problema de investigación se formula de la siguiente manera:

¿Cuáles son los efectos del microcrédito otorgado por entidades microfinancieras a las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz?

1.3. Hipótesis

El microcrédito es una fuente de financiamiento real que contribuye al desarrollo de la MYPE.

¹⁰ GONZALES VEGA Claudio. “Pobreza y Microfinanzas, lecciones y perspectivas”. Instituto Boliviano de Estudios Empresariales. La Paz – Bolivia. Noviembre 1997. Paper No. 2392. Pág. 12

1.3.1 Variables

- **Variable independiente:**

El microcrédito

- **Variable dependiente:**

Desarrollo de la MYPE.

1.3.2 Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
El microcrédito	Destinatario	<ul style="list-style-type: none"> - Personas de escasos recursos - Proyectos de autoempleo generadores de renta. - Los acreedores no disponen de garantías reales registradas - Carencia de documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago
	Actividad financiada	<ul style="list-style-type: none"> - Producción - Comercialización de bienes - Prestación de servicios
	Plazos y tasas	<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño de los créditos inferior al crédito comercial - Plazo de vencimiento muy corto. - Los préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas. - El monto está determinado por la capacidad y voluntad de pago del prestatario. - Las cuotas se reembolsan generalmente, semanal o mensualmente.
	Tecnologías crediticias	<ul style="list-style-type: none"> - Crédito individual - Grupos solidarios - Bancos comunales
Desarrollo de la MYPE	Social	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos en educación - Incremento en el ingreso de la empresa y del hogar - Cambios en las habilidades - Generación de empleo
	Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Refacción o mejoramiento del local - Diversificación de productos - Incremento de los activos - Mejora de la calidad de los productos - Adquisición de equipos y herramientas - Necesidades importantes para mejorar el rendimiento actual del negocio.
	Gestión	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo separado de los dineros de la empresa y el de los propios gastos - Utilización de cuadernos de registro de ventas - Pago de salario por su trabajo - Contratación de empleados

Fuente elaboración propia.

1.4. Definición de objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar los efectos de los créditos otorgados por las entidades microfinancieras a las MYPES del sector textiles de la ciudad de La Paz.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar las características de las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, que acceden a fuentes de financiamiento de entidades financieras.
- Identificar los principales problemas que enfrentan las MYPES del sector textil en cuanto a capital, tecnología, recursos humanos, mercados y otros.
- Determinar el destino que tienen los créditos otorgados por las entidades microfinancieras en las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz
- Analizar la evolución de las unidades microempresarias del sector textil (en los últimos 3 años) que solicitan créditos a las instituciones microfinancieras, en relación con sus ventas y patrimonio.
- Conocer la percepción de los microempresarios del sector textiles, sobre las necesidades y expectativas que tienen sus unidades productivas.

1.5 Metodología de investigación

1.5.1 Tipo de estudio

La presente investigación es de tipo **descriptivo - correlacional**, debido a que su propósito es establecer el efecto del microcrédito en el desarrollo de las MYPES del sector textil, a partir de un análisis de la evolución de las unidades microempresarias en cuanto al destino de los créditos, evolución de sus ventas y activos, así como sus necesidades y expectativas.

En un estudio de carácter descriptivo, se trabaja por las realidades de los hechos y por el carácter documental de la información que puede obtenerse del objeto de estudio. Toda la información que se considere pertinente, permitirá Describir y correlacionar los hechos estudiados.

Según Hernández y otros, “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier fenómeno que sea sometido a análisis... miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar”.¹¹

Por otra parte, los estudios correlacionales “son un tipo de investigación descriptiva que se usa para determinar el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un contexto particular. Permiten indagar hasta qué punto los cambios de una variable dependen de los cambios de otras”.¹²

1.5.2 Diseño de la investigación

La investigación se enmarca dentro de un diseño no experimental, ya que las variables no fueron manipuladas deliberadamente, sino que se describen los hechos tal como se presentan en la realidad. “La investigación no experimental es investigación sistemática y empírica en las que las variables independientes no se manipulan por que ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y, dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural”¹³.

¹¹ HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y Otros. “Metodología de la Investigación”. México, 1998. Edit. McGRaw-Hill. Pág. 60.

¹² AVILA ACOSTA, Roberto. “Introducción a la Metodología de la Investigación: La tesis Profesional”. Lima 1997. Estudios y Ediciones R.A. Pág. 62, 63.

¹³ HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y Otros. Op. Cit. Pág. 184.

Por tanto esta investigación comprenderá los pasos descriptivos, de registro, de análisis e interpretación de la naturaleza social y la composición o procesos de los fenómenos que se analizan.

1.5.3 Métodos

Para lograr los objetivos de la investigación, se utilizó el método hipotético-deductivo, puesto que la investigación es guiada por la formulación de una hipótesis. El método hipotético deductivo "presupone la utilización de alguna hipótesis que guía la investigación y al mismo tiempo delimita el problema que se va a investigar"¹⁴.

La operatividad de este método comprende:¹⁵

- a) Formulación de las hipótesis iniciales, generalmente sugeridas por experiencias.
- b) Deducción de nuevos enunciados básicos a partir de las hipótesis iniciales
- c) Control de dichos enunciados con la experiencia y obtención de nuevas conclusiones.

1.5.4 Técnicas de recolección de información

Las técnicas que permitieron lograr los objetivos formulados en la investigación fueron la encuesta y la investigación documental:

- a) La encuesta fue dirigida a propietarios de MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz que solicitan créditos a las instituciones microfinancieras.

¹⁴ MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos. "Metodología, guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas". Edit. Mc Graw Hill. Bogotá 1997.

¹⁵ KLIKSBURG, Bernardo, "El Pensamiento Organizativo", (Tomo II), Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1979, Pág. 224.

Según Münch y Ángeles, “La encuesta es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario. La recopilación de información se realiza mediante preguntas que midan los diversos indicadores que se han realizado en la operacionalización de los términos del problema o de las variables de la hipótesis”¹⁶.

- b) Por su parte, la investigación documental, fue útil para la recopilación de información bibliográfica necesaria para fundamentar la parte teórica del trabajo, así como para recabar información estadística sobre el tema de investigación, para lo cual se recurrió a diversas fuentes (bibliotecas locales, centros de documentación y páginas Web).

“La investigación documental, constituye una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades (teóricas o no) usando para ello diferentes tipos de documentos. Indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, una metódica de análisis; teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la creación científica.... Se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes...Utiliza los procedimientos lógicos y mentales de toda investigación; análisis, síntesis, deducción, inducción, etc.”¹⁷.

¹⁶ MÜNCH Lourdes, ÁNGELES, Ernesto. “Métodos y Técnicas de Investigación”. Edit. Trillas. México 2003., Pág. 55.

¹⁷ BRAVO J. Luís, MÉNDEZ Pedro, y RAMÍREZ Tulio. “La investigación documental y bibliográfica”. Caracas, Venezuela. 1997. Edit. Panapo.

1.5.5 Población y muestra

La población de estudio estuvo conformada por los propietarios de MYPES del sector textil que solicitan créditos a las entidades especializadas en microcrédito de la ciudad de La Paz.

Debido a que no se cuentan con estadísticas oficiales que den cuenta del número exacto de MYPES del sector textil que operan en la ciudad de La Paz, se decidió utilizar el muestreo “no probabilístico”¹⁸, determinándose tomar como una muestra a un conjunto de 81 MYPES de la ciudad de La Paz, representados por sus propietarios, que también hacen las veces de gerentes.

1.6. Delimitación

- **Delimitación temática.-** El presente trabajo de investigación está comprendido en el área de las microfinanzas
- **Delimitación Temporal.-** La investigación se efectuó durante la gestión de 2008, con base en información estadística de los últimos 10 años.
- **Delimitación Espacial.-** El estudio se desarrolló considerando las micro y pequeñas empresas del sector textil de la ciudad de La Paz, República de Bolivia.

¹⁸ Según Hernández (Op. Cit), las muestras no probabilísticas, llamadas también muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal y un poco arbitrario. Aún así éstas se utilizan en muchas investigaciones y a partir de ellas se hacen inferencias sobre la población.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL

2.1 Enfoque teórico

La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal, por ello es importante hacer referencia a los diversos enfoques teóricos existentes respecto del sector informal y la MYPE.

2.1.1 El sector informal

El sector informal se ha constituido en un fenómeno presente en la mayor parte de las economías latinoamericanas. Bolivia no ha sido la excepción, más aún cuando durante las últimas décadas el sistema económico formal no ha logrado incorporar el exceso de mano de obra en el mercado, en forma sostenida y definitiva.

La existencia del sector informal obedece a la combinación de un conjunto de elementos entre los que se destacan la productividad de la mano de obra en el sector formal, el insuficiente nivel de crecimiento y desarrollo de la economía, las fluctuaciones de la tasa de interés y los aspectos demográficos¹⁹.

En este sentido, el sector informal urbano está conformado por todas aquellas personas, que impedidas de entrar en los mercados formales de trabajo, buscan e inventan nuevas estrategias de sobrevivencia implantando así formas específicas de autogeneración de empleo y por tanto de ingreso.²⁰

¹⁹ JIMÉNEZ Fernando y otros. “El sistema tributario y el sector informal en Bolivia”. UDAPE, La Paz Bolivia, 2001. Pág. 3.

²⁰ CEDLA “El sector informal en Bolivia”. s/f.

La economía informal ha sido abordada desde diversas corrientes teóricas, las que se pueden sintetizar en dos extremos:

- En el primero se encuentran aquellos análisis que la ven como un residuo, es decir, como un conjunto heterogéneo de actividades laborales que surgen y se multiplican por la falta de capacidad de la economía formal para absorber la mano de obra disponible (PREALC²¹; Tokman²²), o como un sector derivado de desarrollos en el mercado formal en razón de acciones por parte de las empresas para abaratar sus costos laborales e impositivos y aumentar su competitividad (Portes y otros²³). La imagen general es por lo tanto, la de un sector compuesto por individuos que han sido desplazados del sector formal, o alternativamente, la de personas ligadas al mismo por una cadena de relaciones funcionales. De esta manera, dada su baja posición en la estructura socio-económica y su escaso capital humano, estos sujetos se han visto forzados a tomar empleos poco remunerados en el sector informal.
- En el otro extremo se perfilan aquellas perspectivas que ven a la economía informal como incluyendo numerosas y heterogéneas actividades productivas y comerciales con una rentabilidad relativamente alta, que responden a la intención de competir con, o complementar a, la industria formal. En alguna de sus versiones estas definiciones visualizan al mercado informal como un sector desregulado en los países en desarrollo, análogo al empresariado voluntario ubicado en pequeñas firmas en los países desarrollados (Maloney²⁴,

²¹ PREALC (1981), “Sector Informal, Funcionamiento y Políticas”, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo.

²² TOKMAN, Víctor (1987) “El sector Informal: Quince años después”, El trimestre económico, Vol. 54, No 3

²³ PORTES, Alejandro, CASTELLS; Manuel y BENTON, Lauren (1989) “La economía informal: estudios en países avanzados y subdesarrollados”, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

²⁴ MALONEY, William (2004) “Revisión de la informalidad”, Desarrollo Mundial, Vol. 32, No. 7, pp. 1159-1178.

De Soto²⁵). La imagen correspondiente a esta perspectiva es la de individuos que voluntariamente prefieren ubicarse en el sector informal por las ventajas relativas que éste reporta.

Desde la perspectiva que se considere, si bien la economía informal por una parte, tiene repercusiones negativas en los índices de crecimiento económico de un país, por limitar la utilización eficiente de los recursos y mejoras de la productividad²⁶, por otra, tiene efectos importantes a nivel agregado, puesto que se constituye en generador de producto y de demanda, de importancia sobre todo en periodos de crisis.

Por ello, aun cuando existen variaciones importantes en su magnitud y composición, la economía informal es un fenómeno presente tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, constituyéndose en una fuente importante de empleo en el mundo. “La economía informal se considera como una alternativa para obtener ingresos, sobre todo para la población más pobre y con menores posibilidades de integrarse al sector formal de la economía”²⁷.

Entonces, la economía informal a pesar de sus efectos adversos, genera también ciertos efectos positivos; uno de ellos está relacionado con la posibilidad de obtener ingresos para los sectores más pobres de la población, ya que “la mayoría de los más pobres son autoempleados o trabajadores en unidades muy pequeñas –del tamaño de una familia- a menudo en empleos inestables y en establecimientos no registrados”²⁸. Sin embargo, dado su permanencia en la pobreza, la economía informal es más una opción de sobrevivencia que de superación de la pobreza.

²⁵ DE SOTO Hernando, (2001), “El Misterio del Capital”, México DF, Editorial Diana.

²⁶ LOYAZA, N., “La economía del sector informal: modelo simple y evidencia empírica para América Latina”, Washington D.C., Banco Mundial, 1997.

²⁷ OCHOA LEÓN Sara. “Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas”. Centro de Estudios Sociales y Opinión Pública. México 2004.

²⁸ OCHOA LEÓN Sara. Op. Cit.

2.1.2 El sector informal urbano desde el enfoque neoclásico

En este enfoque se intenta explicar que los que ingresan a la fuerza de trabajo buscan empleo en el sector no formal por dos razones: por una parte, debido a la ausencia de oportunidades en el sector formal, y por otra su propia falta de formación²⁹.

El enfoque de la teoría neoclásica considera que las restricciones institucionales (como el salario mínimo) impiden el funcionamiento pleno de los mecanismos del mercado, por tanto, admitiendo que las barreras existen, los diferenciales de productividad promedio entre el Sector Informal Urbano (SIU) y el Sector Formal (SF) se explican por los diferenciales en la productividad marginal de la mano de obra ocupada en uno y otro sector. La menor productividad marginal de los trabajadores informales resulta -alternativa o complementariamente- de insuficiencias en la calidad del factor trabajo (falta de calificaciones) y/o limitaciones en la dotación de capital por trabajador (baja relación K/L); éstas últimas estarían determinadas, al menos en parte, por las restricciones institucionales de acceso al mercado de capitales³⁰.

Entonces, según esta teoría, el sector informal urbano existe sólo en la medida de que hay interferencias institucionales que impiden el funcionamiento pleno de los mecanismos de mercado y de la formación de precios considerando como interferencia institucional a la asignación de un salario mínimo legal que no permite el normal desenvolvimiento de los mercados de trabajo.

Por otra parte, el sector informal es concebido como resultado de la aparición de un excedente de mano de obra con respecto al empleo del sector formal, constituido en su mayoría por migrantes rurales que no pueden encontrar trabajo en el sector urbano

²⁹ CEDLA “El Sector Informal en Bolivia”. s/f.

³⁰ JIMÉNEZ Fernando y otros. Ob. Cit.

moderno y discurren maneras de desempeñar cualquier actividad que les permita recibir un ingreso.

Esta última concepción de la economía informal, aceptada en particular por la OIT, parte de la existencia de un sector cuya lógica de producción difiere de la que domina el resto de la economía (la lógica capitalista). El sector informal se presenta entonces como el conjunto de las actividades realizadas por individuos cuyo objetivo es asegurar la supervivencia del grupo (familiar en la mayoría de los casos). Se desarrolla afuera de la mentalidad acumuladora que caracteriza al capitalismo moderno. Esta lógica económica desemboca directamente en un cierto número de consecuencias: utilización de técnicas intensivas en trabajo, ingresos débiles y productividad limitada. Este sector caracteriza la heterogeneidad del mercado de trabajo, que resulta del excedente estructural de mano de obra y de una capacidad insuficiente del sector moderno para absorberlo³¹.

Esta corriente toma en cuenta sobre todo las particularidades de los mercados laborales latinoamericanos. El avance tecnológico conduce a privilegiar el capital contra el trabajo, al adoptarse técnicas importadas (a pesar de una ventaja comparativa "natural" hacia el factor trabajo). La existencia de una tasa de crecimiento elevada de la población activa prohíbe toda reducción a mediano plazo de este sector informal, a pesar del extraordinario dinamismo industrial del subcontinente, por lo menos hasta el principio de los ochenta. Este enfoque tiene sus antecedentes en los trabajos sobre la marginalidad en América Latina, donde la preocupación se centraba en los fenómenos de marginalidad o de subcultura de los pobres, generados por la situación de excedentes de mano de obra en las ciudades como consecuencia del éxodo rural, provocado por una estructura social que implicaba una fuerte concentración de la riqueza (en particular la tierra).

³¹ HERRERA Javier, ROUBAUD François y SUÁREZ Álvaro, "El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina". Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. Bogotá, febrero de 2004.

Estos migrantes rurales en la ciudad, no pudiendo ser absorbidos por el sector moderno de la economía, tuvieron que desarrollar actividades que les permitiera alcanzar un ingreso pero al mismo tiempo mantener lazos de solidaridad, pues también se encontraban excluidos en los sistemas de producción social. Este enfoque del sector informal como modo de producción, establece un marco para interpretar y analizar esta insuficiente absorción de la mano de obra, la cual se produciría debido a las asimetrías de las relaciones internacionales que son generadoras de desigualdad y de progreso técnico, por tanto, la manera en que se difunde o no impone una cierta división internacional del trabajo condena a largas franjas de la población a ocupar empleos de muy baja productividad. El sector informal opera bajo este enfoque con su propia lógica y características. Los trabajadores tienen muy baja calificación y no disponen mayormente de capital ni tienen acceso al crédito, no existen barreras a la entrada, por lo cual se trata de una economía no regulada, de fácil saturación³².

Por tanto, teóricamente el origen del “SIU” desde la perspectiva neoclásica se explicaría por la existencia de un creciente excedente de mano de obra excluido del mercado laboral capitalista o “formal”³³.

2.1.3 Enfoques teóricos sobre los servicios financieros para MYPES

En los siguientes acápites, se sintetizan algunos de los argumentos que justifican la prestación de servicios financieros a las MYPES:³⁴

- a) Argumentos histórico-económicos:** Las características del proceso de desarrollo económico y de las políticas de desarrollo implementadas son

³² HERRERA Javier, ROUBAUD François y SUÁREZ Álvaro, Ob: Cit.

³³ DE SOTO Hernando, “El otro sendero: La revolución informal”, Editorial El Barranco, s.e., 1986.

³⁴ LEÓN DE CERMEÑO Janina y SCHREINER Mark. “Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción”. Paper sometido para su presentación en la Asociación Económica de América Latina y El Caribe. (The Latin America and Caribbean Economic Association). Universidad Torcuato Di Tella Buenos Aires, Argentina 1998.

indicadas como principales determinantes de las características del actual sector de las MYPEs. En América Latina, un resultado importante ha sido el desbalance regional en favor de la expansión urbana, observada en términos poblacionales, económicos y políticos, desde la década de los setenta, llevando a la par creciente migración ruralurbana de la mano de obra. Actualmente esta se encuentra mayoritariamente ocupada en actividades informales operadas por MYPES. Dada la usual localización de las MYPES en áreas urbanas típicamente pobres, las MYPES han sido consideradas como unidades pobres o como generadoras de empleos para los pobres. Además, por su pequeña escala e inexistentes garantías comerciales, las MYPES no han sido clientes de la banca comercial. De ello se ha concluido que políticas dirigidas a las MYPES, en especial políticas crediticias, permitirían ayudar a su actividad económica a la vez que aliviarían los problemas de pobreza.

- b) Argumentos distributivos y políticos:** Complementando los argumentos anteriores, se postula que implementar políticas de ayuda económica a las MYPES es una cuestión de justicia y equidad, dada la superposición de las actividades de las MYPES con la pobreza. Ayudar a las MYPES es ayudar a los pobres a desarrollar su potencial y sus necesidades. En una perspectiva diferente, se ven a muchas MYPES como nichos de futuros empresarios con potencial para desarrollarse en el futuro.

- c) Argumentos de Fracaso de Mercado:** Se entiende que un mercado fracasa cuando, debido a costos de transacción, externalidades o bienes públicos, no es posible alcanzar un equilibrio Pareto-eficiente. En el caso del mercado financiero, el argumento es que éste asigna ineficientemente los recursos financieros porque no llega a todos los demandantes, aun cuando se observara exceso de oferta de tales recursos. Entonces, es posible que la acción de gobiernos y donantes puede facilitar que oferta y demanda se encuentren. Sin embargo, la existencia de un fracaso de mercado puede ser una condición

necesaria, pero no suficiente para implementar políticas. Las externalidades de la política misma puede tener efectos perversos, no sólo impidiendo corregir el fracaso diagnosticado, sino además introduciendo nuevas distorsiones.

d) Argumentos sobre externalidades: Las externalidades pueden ser el origen de los fracasos de mercado, y los mercados financieros son especialmente susceptibles a ellas. Las decisiones de unos afecta a los demás agentes, aun cuando los demás no consideren estos efectos en sus propias decisiones. A nivel agregado, si unos bancos riesgosos elevan la tasa de interés sobre depósitos, ello incentiva a los otros bancos más sólidos a otorgar préstamos más riesgosos, incrementando el riesgo sobre los depósitos en el sistema financiero. A nivel individual, el no repago presente de préstamos afectará no sólo los beneficios actuales del prestamista privado, sino que además tendrá una externalidad negativa al afectar el posterior otorgamiento de crédito a futuros clientes.

2.2 Las MYPES

2.2.1 Aproximación conceptual

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPES), dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación.

Cada país define a estas unidades productivas utilizando pautas esencialmente cuantitativas que si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del

mismo país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de activos.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (OCDE), las empresas se pueden clasificar como sigue:

CUADRO N° 1
CLASIFICACIÓN DE LAS MYPES SEGÚN OCDE

	N° de trabajadores
Micro	0 – 19
Pequeña	20 – 99
Mediana	100 – 499
Grande	500 – más

Fuente: Elaboración propia con base en: Garza Castaño Ricardo (2000).

A nivel de Latinoamérica, los diferentes países utilizan criterios diferentes para clasificar las estructuras empresariales y a partir de ellos establecen políticas y programas de fomentos a las mismas, con el propósito de mejorar la competitividad y la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

CUADRO N° 2
DIFERENTES CRITERIOS PARA CLASIFICAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA, EMPRESA POR NÚMERO DE EMPLEADOS EN 13 PAÍSES
LATINOAMÉRICA

País	Microempresa	Pequeña	Mediana
Argentina	Hasta 5		6 – 100
Brasil	Hasta 19	20 - 99	100 - 499
Colombia	0	1 - 49	50 - 199
Chile	Hasta 9	10 - 49	50 - 199
Costa Rica	Hasta 30		31 - 100
Ecuador	Hasta 9	10 - 49	50 - 99
El Salvador	Hasta 20	21 - 50	51 - 100
México	Hasta 15	16 - 100	101 - 250
Nicaragua	Hasta 3	4 - 30	
Paraguay	Hasta 5	6 - 20	21 - 100
Perú	Hasta 10	11 - 20	21 - 200
Trinidad y Tobago	Hasta 5		6 - 100
Uruguay	Hasta 4		5 - 99
Venezuela	Hasta 4	5 - 20	21 - 100

FUENTE: GONZALES ALVARADO Tania E. "Problemas en la Definición de Microempresa". Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, 2005, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.

González Tania señala que existen algunos autores que identifican criterios Cualitativos que diferencian entre las empresas pequeñas del resto de las empresas; como son: “pequeña unidad socioeconómica de producción, comercialización o prestación de servicios; cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos”³⁵. Esta definición lleva implícito el criterio cuantitativo, cuando incorpora la categoría tamaño.

En el caso de Bolivia, el criterio utilizado para clasificar a las unidades económicas es el número de trabajadores, aunque existen instituciones que utilizan otros criterios, como el capital de operaciones con que cuenta, el tiempo que tiene en la actividad, y también el número de trabajadores asalariados, que son generalmente ocupados por familiares. Según Ingrid Julies Rentería D., que cita a la Cámara de Industria y Comercio de Santa Cruz (CAINCO) y el Centro de Estudios de la Micro y Pequeña Empresa (CEDEMYPE), la clasificación de la Estructura empresarial es la siguiente:³⁶

CUADRO N° 3
CLASIFICACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Clasificación	N° de personas
Microempresa	De 1 a 5
Pequeña Empresa	De 6 a 20
Mediana Empresa	De 21 a 120
Grande	De 121 a más

FUENTE: Ingridt Julies Renteria Duchén. Tesis de grado, Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado. Santa Cruz, Junio, 2006. p. 61.

³⁵ GONZÁLES ALVARADO Tania E.. “Problemas en la Definición de Microempresa”. Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, 2005, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.

³⁶ RENTERIA DUCHEN Ingridt Julies. “Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado”. Tesis de grado Santa Cruz, Junio, 2006. Pág. 61.

Las divergencias son innumerables y cada institución pública o privada de apoyo utiliza una clasificación en vista a sus objetivos específicos. Así por ejemplo dos organismos oficiales del gobierno boliviano clasifican las empresas con criterio distinto en relación a cantidad de trabajadores. Mientras para la UDAPE (Unidad de Análisis de Políticas Económicas y Sociales), una microempresa es aquella que tiene entre 1 a 4 empleados, la pequeña entre 11 a 30 y la mediana hasta 100, para el Viceministerio del Micro y Pequeño Productor una micro es la que tiene entre 1 a 10 empleados, una pequeña entre 5 a 19 y la mediana hasta 49 trabajadores³⁷.

En síntesis, las definiciones que se asumen en el presente trabajo de investigación son las siguientes:³⁸

- **Microempresa.** Es una unidad económica que realiza actividades de producción con el objetivo de generar ingresos y tiene escaso nivel de acumulación; utiliza mano de obra familiar y/o de reciprocidad comunitaria y eventualmente incorpora mano de obra contratada; no existe clara división de funciones entre el propietario y los trabajadores, la gerencia no es un cargo diferenciado; La dotación de capital es pequeña y su costo por puesto de trabajo es bajo; opera en mercados locales y/o regionales, con una inserción débil y desconocimiento de técnicas de mercadeo y comercialización.
- **Pequeña Empresa.** Se define como una unidad económica que realiza actividades de producción, extracción, comercio y servicios con el objetivo de generar ganancias y lograr niveles de acumulación. Existe una división de funciones entre el propietario y los trabajadores, la gerencia como cargo diferenciado; su dotación de capital es mediana y mayor el

³⁷ BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, “Bolivia: situación y perspectivas de las MPYMES y su contribución a la economía”. Banco Interamericano de Desarrollo, 2006. Pág. 14.

³⁸ Viceministerio de Microempresa, “Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”, Bolivia, noviembre de 2000. Pág. 14.

costo por puesto de trabajo; opera en mercados locales y/o regionales, con mayor inserción y con desconocimiento de técnicas de mercadeo y comercialización.

2.2.2 Importancia de las MYPES

En la actualidad las MYPES de Latinoamérica se han convertido en el eje principal del desarrollo económico de muchos países, en especial de los más empobrecidos, quedando demostrado que no sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo. Es así que a partir del crecimiento y desarrollo de la MYPES, se ha podido combatir uno de los principales problemas que aqueja a la región, el desempleo.

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la presencia de las MYPES en la estructura económica de la región es relevante, al representar un importante porcentaje de variables como la producción, el empleo y el número de empresas. Las MYPES Latinoamericanas, constituyen el 95% del tejido empresarial de la región. De ese porcentaje un 65% son microempresas y 30% son PYMES.

Por tanto, la importancia cuantitativa de las PYMES en Latinoamérica no se limita únicamente en su magnitud con respecto a su relevante participación en el total de empresas existentes. Así, las MYPES generan un porcentaje muy elevado de empleo, mientras que su participación en el PIB es menor aunque obviamente es relevante.

La relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar su importancia, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan las mismas. Así estas empresas sirven a la mayoría de los países bajo estudio como amortiguadores del alto desempleo que se vive en la región. Así las MYPES se constituyen en un instrumento de “movilidad social”. De este modo en algunos países

como Perú las microempresas emplean en una proporción mayor que otros tamaños de empresas, a personas mayores de 55 años, lo que facilita la incorporación laboral de este segmento que por su avanzada edad se encuentran en serias limitaciones para conseguir un empleo remunerado³⁹.

En líneas generales se puede decir que las MYPES latinoamericanas se caracterizan por, una baja intensidad de capital, altas tasas natalidad y mortalidad, presencia de propietarios/socios/familiares como mano de obra, contabilidad no profesionalizada, estructura burocrática mínima, poder centralizado, contratación directa de mano de obra, mano de obra semi-calificada o no calificada, bajo nivel de inversión en innovación, dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento externos, y finalmente subordinación a las grandes empresas⁴⁰.

Sin embargo estudios recientes⁴¹ han demostrado que el típico pequeño empresario latinoamericano es joven, con una educación superior, de clase media y de sexo masculino por lo general. La participación de la mujer es limitada sobre todo en Chile y Costa Rica, pero significativamente alta en el Salvador en donde 1 de cada cuatro empresas es dirigida por una mujer (versus el promedio de 1 de cada 10).

La aportación cuantitativa de las MYPES, en las economías nacionales consiste en el importante papel que juega en la generación de empleos, el país con menor porcentaje de generación de empleo por parte de la MYPES es Guatemala con un 35.40%, mientras que el país con mayor porcentaje de generación de empleo por parte de la MYPES es Argentina con un 80.60%; en Chile representan el 37% del empleo y el 19% del PIB; en Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables del 35% del empleo y del 30% del PIB; en México, del 29% del empleo y el 20% de producción, generando en promedio para Latinoamérica un 64.26% del empleo total.

³⁹ WEBB, R y FERNÁNDEZ BACA G. “Perú en Números, 1999”. Lima, 1999. Cuánto, S.A.

⁴⁰ KANTIS H. “Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional”. Washington: 2004. Banco Interamericano de Desarrollo.

⁴¹ OECD, “SME Entrepreneurship Outlook”. Paris, 2005. OECD, Publications, Pág. 93.

Estas cifras no hacen más que corroborar el importante rol que juegan en la economía de la región.

En Bolivia existen “aproximadamente 600.000 PYMES” (Gutiérrez V. Emilio, que Cita al INE)” y dan empleo a más de 2 millones de trabajadores. Los sectores de mayor número de empleo son la industria ligera y principalmente de confecciones textiles, comercio minorista así como importadoras y agricultores.

“Se estima que estas unidades económicas representan el 95% de las unidades empresariales del país” (Gutiérrez V. Emilio, que Cita al INE)” y genera aproximadamente el 90% del empleo privado. La estructura del empleo y la generación al PIB se observa en el cuadro siguiente, de acuerdo a George Gary Molina de UDAPE (13/02/2004):

CUADRO N° 4
ESTRUCTURA DEL EMPLEO Y GENERACIÓN AL PIB

Clasificación	Estructura del empleo	Contribución al PIB
Grandes	7%	65%
Pymes	10%	10%
Micro	83%	25%
Total	100%	100%

George Gary Molina de UDAPE (13/02/2004).

En base a esta información se puede concluir que en Bolivia, las micros, pequeñas y medianas empresas constituyen un potencial importante para el mejoramiento de los ingresos y la creación de puestos de trabajo para los grupos de población marginalizada. Una barrera para el desarrollo de este potencial es la limitada por demanda interna y externa de la su producción, la oferta de créditos y de servicios no financieros, como la capacitación, el asesoramiento empresarial, la información, la participación de ferias, etc.

Las MYPES en Bolivia son importantes, por que se constituyen en una alternativa de empleo, de generación de ingresos, para diversificar la producción nacional y de un aumento de la demanda interna del país.

2.2.3 Características de las MYPES

Se ha caracterizado a las MYPES, como unidades productivas de servicios o comerciales conformadas fundamentalmente por los miembros de una familia (padres e hijos e inclusive parientes), por lo general, con un nivel de instrucción limitado o deficiente, que desarrollan sus acciones con una baja inversión en tecnologías y procesos, que presenta una capacidad de producción limitada, produce para mercados sin demandas exigentes en calidad, y logra utilidades reducidas o trabaja para cubrir costos⁴².

En lo que se refiere a las remuneraciones que obtienen los empleados y obreros de las microempresas está muy por debajo de los demás sectores económicos (mediana empresa y gran empresa), lo que claramente confirma el subempleo existente en este sector. Esta situación se acentúa aún más cuando el crecimiento y desarrollo de la economía nacional es bajo, ya que muchas de las medianas y grandes empresas optan por una reducción de su personal. Lo cual provoca una transferencia de mano de obra del sector moderno al sector informal, teniendo como incidencia bajos niveles de remuneración.

Otros elementos que caracterizan a las MYPES de la ciudad de La Paz son los siguientes:⁴³

- **Los titulares de microempresas son “empresarios forzados”**.- La falta de empleo y la baja formación/calificación de mano de obra de la población,

⁴² MEJIA BROWN, Gastón, Citado en Revista “Temas en la Crisis”. La Paz, 1997, Edit. Hisbol. S.R.L. Pág. 11

⁴³ LARRAZABAL CÓRDOVA Hernando, “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo”. La Paz 1997. Págs. 6,7.

entre otros factores, impulsa la autogeneración de puestos de trabajo dando lugar a lo que se denomina “empresarios forzados”. Este hecho explica la ausencia de enfoque de mercadeo para relacionar su actividad con el mercado, además de provocar temor ante la posibilidad de crecimiento.

- **Debido a la escasez de sus recursos realizan inversiones muy reducidas de capital por hombre ocupado.**- La microempresa urbana se caracteriza por iniciar actividades con inversiones mínimas de capital fijo y con el empleo preferente de ahorros propios, generalmente acumulados en el ejercicio previo de la actividad y en períodos de aprendizaje del oficio bajo relaciones de dependencia. Otro aspecto relevante es que el microempresario tiene una tendencia común a la adquisición de maquinas y herramientas nuevas y no usadas, aunque se da un empleo importante de ellas en cada taller, combinando además, en menor medida, con máquinas y herramientas “hechizas”.

- **La pequeña escala del establecimiento limita sus posibilidades de desarrollo.**- Una de las restricciones más importantes de los establecimientos microempresariales para incorporar cambios tecnológicos y organizativos es la reducida escala de actividades asociada a los reducidos niveles de inversión y número de trabajadores ocupados. Sin duda, el tamaño del establecimiento restringe considerablemente las posibilidades de elección de tecnología y la introducción de formas de organización productiva basadas en la división y especialización del trabajo.

- **Talleres-vivienda.**- Un alto porcentaje de microempresas desarrollan sus actividades en talleres que al mismo tiempo sirven de vivienda del microempresario. Esta situación ocasiona que: (a) los costos de los servicios (agua, luz) utilizados por el taller y por la vivienda no sean distinguibles; (b) los recursos en efectivo (caja) sean indistintamente utilizados para el taller o

para gastos del hogar; (c) el espacio físico del hogar sea utilizado en parte como depósito de las materias primas o de los productos terminados; y otras situaciones similares. Si bien, esta es una tendencia frecuentemente común, no supone generalidad, pues también existen unidades con mayores grados de organización y separación entre economía del hogar y economía de la unidad económica, a pesar de compartir un espacio dentro del mismo inmueble pero separado de la vivienda.

– **Conocimiento del mercado pero dificultad para ampliar el segmento.-**

Generalmente los microempresarios deciden producir para segmentos de ingresos medios o bajos de la población a la que atienden la mayor parte de su vida activa como negocio, sometiéndose a las variaciones e historia específica de ese mercado. De esta manera no se advierten esfuerzos consistentes que, desde un enfoque de mercadeo tienda a la búsqueda de nuevos mercados para su desarrollo y posicionamiento con productos apropiados a las características de una nueva clientela, pero aún, no existen procesos definidos de comercialización y mercadeo.

Incluso aquellos microempresarios que han logrado niveles expectables de relación con los mercados fronterizos (aprovechando tipos de cambio favorables al país), no han trascendido de la producción de mediana y baja calidad dirigida a poblaciones de bajos recursos de los países vecinos, principalmente el Perú y el Norte Argentino.

– **Predomina la empiria en la capacitación técnico productivo de los trabajadores.-**

A pesar de la proliferación de escuelas técnicas e institutos de diversa índole en las principales ciudades del país, el aprendizaje de los trabajadores es empírico: aprender haciendo es la lógica dominante. Entonces, cada unidad productiva se convierte en una escuela para el trabajador, y quizá aspirante a futuro microempresario.

- Otra característica es la forma de captación de clientes demandantes de los productos microempresariales, que es la recolección centralizada de bienes que buscan acumular producciones individuales homogéneas o participación en contratos de producción con altos niveles de productividad que al final desembocan en el agrupamiento de esfuerzos para un fin común que es la oferta.

2.3 Las microfinanzas

Tal y como expone Fernández Olit⁴⁴, las microfinanzas surgen como respuesta a las imperfecciones del mercado financiero formal existente, que al excluir a las personas con menos recursos, les condiciona el acceso a dos únicas fuentes de financiación: la usura y los prestamistas informales y, los prestamistas cercanos (familiares y personas con fuertes vínculos). Sin embargo, estas dos fuentes de financiación tienen altísimas tasas de interés en el caso de la usura, y una limitación de fondos y plazo en caso de prestamistas cercanos.

Por otra parte, Hugo Jácome de la FLACSO sostiene que “Las microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros tradicionales, como los grandes bancos regulados y las bolsas de valores, para combatir las prácticas de racionamiento de crédito que se generan en estos mercados, que afectan en forma directa a grandes segmentos de la población (urbana o rural) y al fomento de las actividades de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES)⁴⁵.”

El término microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o

⁴⁴ FERNÁNDEZ OLIT, B. “Microfinanzas en los países del Sur: Surgimiento y características generales”. Coordinado por Galindo, A y de la Cuesta M. “Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica”. Editado por Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, 2006.

⁴⁵ JÁCOME Hugo. “Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca”. FLACSO, 2005.

inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Dichos servicios financieros pueden ser mecanismos de ahorro, de inversión, o préstamos – en cuyo caso se estaría hablando de microcrédito-, entre otros⁴⁶.

Según Roberto Sansón Mizrahi, “las microfinanzas se orientan a atender una gran variedad de actores y situaciones haciendo referencia a la comercialización de sus producciones, al acceso a mercados distantes, a los eslabonamientos económicos con otras empresas, sea como proveedores o como consumidores, a la gestión moderna de emprendimientos y a la ingeniería de negocios para aprovechar oportunidades comerciales, financieras o tecnológicas, entre muchos otros aspectos”⁴⁷.

Para Tatiana Guzmán, “el mercado de microfinanzas es la provisión de nuevos servicios financieros, el fortalecimiento institucional y patrimonial de los intermediarios financieros y el desarrollo de normas regulatorias adecuadas a actividades productivas de financiamiento a los sectores más pobres del país”⁴⁸.

Según el Banco Mundial, las microfinanzas se deben entender “como el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres”⁴⁹.

La expresión de las microfinanzas se refiere a la prestación de servicios financieros a clientes independientes de bajos ingresos como son: ahorro, crédito,

⁴⁶ ARCE, José Luis. “El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos”. San José, 2006.

⁴⁷ SANSÓN MIZRAHI, R. “La explosión de lo local (o cómo dinamizar un municipio a partir de sus recursos disponibles)”. En: http://surnorte.org.ar/opinion-sur/nota.php?id_nota=28

⁴⁸ GUZMÁN, Tatiana. “El desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia”. La Paz, 1997: Funda – Pro.

⁴⁹ GROSS, A. y SILVA, S. “Las microfinanzas y los fondos sociales: Directrices para las microfinanzas en proyectos multisectoriales centrados en la pobreza”. Notas Operacionales sobre Microfinanzas (1), Washington D.C. 2003. CGAP Banco Mundial.

servicios de seguro y pago y otros provisionales. Dentro de este contexto se debe entender que las microfinanzas no son simplemente operaciones bancarias, sino una herramienta de desarrollo integral para los grupos involucrados.

En este sentido, las microfinanzas son la intermediación financiera a nivel local, es decir, en las microfinanzas se incluye no sólo los créditos sino los ahorros, los depósitos y otros servicios financieros. Además, es un procedimiento local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente⁵⁰.

Por otra parte, el objetivo de las microfinanzas es la democratización del servicio a los sectores donde la banca formal no ha llegado, es decir, cubrir las necesidades financieras de los mercados donde no se proporciona el servicio o se proporciona un servicio inadecuado para satisfacer los objetivos de desarrollo. Estos objetivos de desarrollo generalmente incluyen uno o más de los siguientes aspectos:

- Reducir la pobreza
- Facultar a las mujeres u otros grupos de la población en desventaja.
- Crear empleos
- Ayudar a los negocios en crecimiento existentes o diversificar sus actividades.
- Fomentar el desarrollo de nuevos negocios.

En uno de los estudios realizados por el Banco Mundial, para proyectos de préstamos a pequeñas empresas y microempresas, se destacan fundamentalmente tres objetivos⁵¹.

- Generar empleo y oportunidades de ingreso a través de la creación y expansión de microempresas.

⁵⁰ GARZÓN, J. “Microfinance and Anti-poverty Strategies. A donor perspective”, United Nations Development Program (UNDP). New York, EE.UU. 1996.

⁵¹ LEDGERWOOD, Joanna. “Microfinance Handbook”. Washington D.C. 1998. The World Bank. Pág. 53.

- Incrementar la productividad e ingreso de grupos vulnerables, especialmente mujeres y los pobres.
- Reducir la dependencia de las familias rurales con relación a la sequía de los cultivos a través de la diversificación de sus actividades generadoras de ingreso.

Asimismo, la actividad microfinanciera considera dos objetivos fundamentales a largo plazo: EXTENSIÓN, sirviendo a aquellos que han estado consistentemente sin servicio por las instituciones financieras (como ser: mujeres, pobres, y poblaciones indígenas y rurales) y; SOSTENIBILIDAD, generando suficientes beneficios para cubrir los costos y proveer los servicios financieros.

2.3.1 El microcrédito

El **Microcrédito** es el más conocido de los servicios microfinancieros, por lo que es necesario profundizar en su concepto y alcances. En la Cumbre Internacional del Microcrédito en el año 2002, el microcrédito se define de la siguiente manera: “Pequeños préstamos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Estas personas no disponen de garantías habituales y se sustituyen por medidas de formación, apoyo técnico, prestamos grupales y apoyo de entidades sociales”⁵².

El microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o un grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros formales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad

⁵² Citado en: MARBÁN FLORES Raquel. “Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de microcrédito del Instituto de Crédito de Oficial (en España)”. IX Reunión de Economía Mundial. Universidad de Castilla-La Mancha. Madrid, 2007.

de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar⁵³ (Jansson, Rosales y Westley, 2003). El microcrédito se diferencia significativamente de los préstamos comerciales dado que el tamaño de los créditos es inferior y su plazo de vencimiento es a muy corto. Estos préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas.

En el caso boliviano, la circular N° 278 de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, mediante la cual se establece el “Reglamento para Operaciones de Microcrédito Debidamente Garantizadas”, conceptualiza al microcrédito como: “Aquel concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantías mancomunadamente solidarias, destinado a financiar actividades a pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente acreditados”.

Es importante indicar, que el monto del préstamo no es precisamente el que define a este tipo de operaciones, ya que la propia circular antes mencionada, acepta operaciones hasta de \$us 10.000.- (diez mil 00/100 dólares americanos) o su equivalente en moneda nacional con garantías prendarías sin desplazamiento para ser consideradas como operaciones crediticias debidamente garantizadas.

El microcrédito es un instrumento que se ha utilizado a lo largo de la década pasada como una herramienta de lucha contra la pobreza. En esos años los diversos modelos económicos de la región se caracterizaban por la imposibilidad de generar el empleo suficiente como para absorber el crecimiento vegetativo de la PEA, generando un excedente estructural de fuerza de trabajo que, por necesidad, diseñó sus propias estrategias de ingresos. Una de las carencias o restricciones principales de estos

⁵³ JANSSON, T., ROSALES, R. y WESTLEY, G. “Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas”. 2003. BID.

emprendimientos fue la falta de capital. Pero sus condiciones económicas y sociales les imposibilitaban acceder a créditos de la banca formal, fundamentalmente por la incapacidad de conseguir garantías reales. Un desafío que se enfrentaba entonces era, como prestarles sin que sea necesario exigirles como contraparte del crédito una garantía real. La respuesta que se encontró fue la garantía solidaria o mutua entre dos o más informales que necesitaban un crédito. El préstamo de pequeñas sumas de dinero dirigidas a personas que no eran “sujetos de crédito” para el sistema financiero, se transformó entonces en una práctica ampliamente difundida y muchas veces realizada por organizaciones sin fines de lucro, como así también por distintos programas y organismos de orden nacional, provincial y municipal⁵⁴.

Algunas experiencias concretas de trabajo con microcréditos han demostrado que este instrumento es insuficiente cuando no está acompañado por otras herramientas, como la capacitación y asistencia técnica que faciliten el acceso al mercado, mejoren la productividad e ingresos, que les permitan a los microempresarios lograr mayores escalas de producción, y mejorar la calidad en sus productos y/o servicios. Pero también, esas experiencias probaron que, bien aplicado, con la metodología correcta y en un entorno económico favorable⁵⁵, facilita el proceso de inclusión social. Por tanto, mal aplicado, lejos está de ser un instrumento útil para mejorar la situación de los más pobres y puede generar problemas al microempresario. Por esto, las instituciones que orientan su trabajo al mejoramiento de las microempresas no deben especializarse únicamente en servicios financieros, sino que deben preocuparse también por brindar a los microempresarios entrenamiento en la gestión de su negocio, y facilitar la asistencia técnica necesaria para mejorar la productividad del trabajo. Entonces, recién ahí, puede su accionar transformarse en una herramienta eficaz para mejorar la calidad de vida de los usuarios.

⁵⁴ ROITMAN R. y CARBONETTO S. “El microcrédito es una herramienta de lucha contra la pobreza: ¿sólo o acompañado?”. 3er Congreso Nacional de Políticas Sociales. Buenos Aires 2006.

⁵⁵ Ibidem.

En suma, en la actualidad casi no existe discusión que el microcrédito bien aplicado con tasas de interés adecuadas, periodos de pago acordes a las necesidades del capital de trabajo de las microempresas, capacitación y asistencia técnica, en un entorno macroeconómico de crecimiento del empleo formal, es una herramienta muy poderosa para acelerar el proceso de inclusión social.

La manera típica de funcionamiento del microcrédito es otorgar un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto de tiempo. Una vez pagado el primer préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo igual o mayor, ya que ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser buen pagador. Si el beneficiario prospera comercial y/o técnicamente y continúa pagando puntualmente puede acceder a préstamos cada vez mayores. El tamaño de los próximos préstamos está determinado por la evolución de sus necesidades económicas y el nivel de cumplimiento en el pago del crédito anterior y la evolución de su negocio.

2.3.2 Características del microcrédito

Entre las principales características de los programas de microcrédito se pueden destacar las siguientes:⁵⁶

- Una reducida cuantía económica de los préstamos.
- Se conceden préstamos a plazos muy reducidos generalmente, por un período no superior a un año.
- Los periodos de reposición son muy pequeños de forma que, las cuotas se reembolsan generalmente, semanal o mensualmente.
- El tipo de actividades puestas en marcha gracias a este instrumento son las microempresas o los micronegocios. Los microcréditos están dirigidos a los

⁵⁶ LACALLE CALDERÓN Maricruz. “Microcréditos. De pobres a microempresarios”. Edit. Ariel Social. Madrid, 2002.

sectores más pobres de la sociedad y su objetivo final es el de generar una fuente regular de ingresos.

- Los microcréditos son el camino para todos aquellos que no tienen recursos, ni propiedades, ni avales y, por tanto, no tienen posibilidad de recibir un crédito en el sistema bancario tradicional.
- El dinero prestados debe invertirse en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios y, supervisado por el organismo encargado de facilitar el microcrédito.

2.3.3 Elementos básicos de los mercados de crédito

El mercado crediticio está compuesto por los siguientes elementos:⁵⁷

- a) El préstamo.-** Un préstamo “es un proceso de intercambio en el que el prestamista o intermediario financiero entrega (hoy) una cantidad de dinero y recibe a cambio una promesa de pago (en el futuro) por parte del prestatario”, por un precio convenido. Entonces, el préstamo no se define en el momento que se entrega el dinero, sino cuando la promesa de pago se hace efectiva, de no ser así, ya no se habla de un préstamo, sino más bien de un préstamo moroso, dicho préstamo no es el fin que persigue el prestamista o intermediario financiero, sino, resultaría lesivo para sus intereses.
- b) La información.-** (Asimetría en la Información).- Se refiere al hecho de que el intermediario financiero posee menos información en relación al prestatario. El prestatario tiene información adicional acerca de la rentabilidad del proyecto y la calidad moral, habilidades y esfuerzo de cada prestatario. Pero, el intermediario financiero puede mejorar la calidad de la información

⁵⁷ AGUILERA ALFRED, Nelsón, "Riesgos y Problemas que condicionan el éxito de los programas de crédito a microempresas", Santiago, 1992, Pontificia Universidad de Chile, Dpto. de Economía Agraria. Págs. 7-9.

de los prestatarios, por ejemplo, con la utilización de técnicas de información bancaria, claro está que nunca puede eliminar totalmente esta asimetría. Las herramientas crediticias estarán referidas al análisis financiero de las diferentes situaciones que plantean los prestatarios.

- c) **Incertidumbre.-** Se refiere al hecho de que es imposible conocer con precisión la ocurrencia de ciertos fenómenos que pueden afectar en forma negativa la rentabilidad del proyecto de inversión y, de esta manera, la probabilidad de pago del dinero prestado con base en los ingresos del proyecto. Entre estos fenómenos se pueden mencionar a las sequías o inundaciones (dependiendo de la zona geográfica), revoluciones y recesiones económicas, que además de ser impredecibles afectan de gran manera la rentabilidad de los proyectos de inversión.

2.3.4 Impacto del microcrédito

Romani Chocce ofrece una explicación de por qué debería esperarse un impacto determinado de las microfinanzas y el microcrédito en particular. Habla de la “Cadena de Impacto” que describe de la siguiente manera: “Estos servicios (microfinancieros) llevan al cliente a modificar sus actividades microempresariales lo cual lo lleva a aumentar/disminuir los ingresos de la microempresa. El cambio en los ingresos de la microempresa produce cambios en el ingreso del hogar el cual lleva a una mayor/menor seguridad económica en el hogar. El nivel modificado de seguridad económica en el hogar lleva a cambios en los niveles educativos y de habilidades, y en las oportunidades económicas y sociales”⁵⁸.

Según esta autora, esta cadena de impacto es útil para distinguir dos escuelas de pensamiento. La escuela de “beneficiarios”, que pretende medir el impacto de las

⁵⁸ ROMANI CHOCCE, Gianni Augusta. “Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile”. Anales del Congreso CLAD, Lisboa: 2002. Pág. 4.

microfinanzas sobre los individuos y sobre los hogares, considerando que el impacto se mide distinguiendo quién y cómo se beneficia de las microfinanzas. Y por el otro lado la escuela de los “intermediarios”, que prefiere medir el impacto a través de los cambios en las instituciones financieras y sus operaciones, incorporando nociones de sustentabilidad. Por lo anterior, las unidades de medida en los estudios de impacto suelen ser el hogar, la microempresa o las instituciones que prestan servicios microfinancieros.

Los estudios de impacto de las microfinanzas incluyen una amplia gama de variables, algunas de corte económico, otras de corte social: Generación de empleo, incremento de la productividad, crecimiento de la microempresa, aumento del ingreso (tanto de la empresa como del hogar), reducción de la pobreza, empoderamiento de la mujer, mejora de la salud, la educación y la alimentación, y hasta la reducción de la fertilidad, entre otros.

Se pueden distinguir tres tipos de impacto de las microfinanzas: Uno de carácter social, al aumentar los ingresos que mejoran la calidad de vida de las familias. Otro, sobre el medio microempresarial, porque a él están especialmente dirigidas, para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen. Y el impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios financieros y expande el mercado de las entidades financieras.

Para muchos autores, entre ellos el profesor Muhammad Yunus⁵⁹, creador del Banco Grameen de Bangladesh y Premio Nobel de la Paz 2006, la inserción de la población de bajos ingresos al sistema financiero, principalmente a través del microcrédito, le permite reducir la dependencia por programas de asistencia social y, mejor aún, reduce la dependencia de los especuladores que cobran intereses a una tasa que le arrebata a las personas las ganancias de sus negocios, condenándolos a la

⁵⁹ YUNUS, Muhammad. “Hacia un mundo sin pobreza”. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello, 1997. Págs 131 y 269.

supervivencia en precarias condiciones de vida. Por argumentos como éste, a las microfinanzas y en particular al microcrédito se le ha atribuido el poder de reducir la pobreza, pues al dejar de depender del prestamista de la calle, las ganancias de los micronegocios quedan en manos de sus dueños y no se convierten en intereses a la deuda. El profesor Yunus también atribuye a las microfinanzas el beneficio de la inclusión, afirmando que hacer de las personas de menores ingresos sujetos de crédito, que significa confianza, constituye una estrategia de inclusión social.

Algunos autores destacan el papel del microcrédito otorgado para vivienda, salud y educación, como una forma de prevenir aquellos eventos que hacen más vulnerable a la población de bajos ingresos. En estos casos los créditos actúan como amortiguadores de dichos eventos que muchas veces afectan la actividad económica. En este orden de ideas podría hablarse de un impacto directo cuando está dirigido a la satisfacción de necesidades básicas, y de un impacto indirecto cuando el microcrédito se otorga para el desarrollo de una actividad productiva que genera los ingresos necesarios y suficientes para que el usuario satisfaga sus necesidades.

Muchos autores se han esforzado en demostrar que el microcrédito sirve para combatir el desempleo y, por tanto, sus implicaciones sociales: Ya sea mediante el autoempleo, que aporta los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades básicas, o la generación de empleo por parte de microempresas que crecen. De cualquier modo el impacto de las microfinanzas en general y del microcrédito en particular se amplifica en países como Bolivia y otros en los que el sector microempresarial tiene un peso importante dentro de la economía. Pero el alcance del microcrédito puede –y debe– verse desde otro punto de vista: Ya no sólo en términos de reducción de la pobreza y aumento de calidad de vida, sino de bancarización, de profundización financiera. Si se toma ésta última como el porcentaje que representa la cartera de los bancos sobre el PIB de un país, y si se tiene en cuenta que las microfinanzas transforman las formas de operar de las entidades financieras que las ejecutan.

En la teoría económica siempre se ha tratado el acceso al crédito como una de las variables del crecimiento empresarial. Siendo así, el microcrédito promueve necesaria y directamente el desarrollo empresarial, microempresarial, y al hacerlo promueve el crecimiento y el desarrollo económico⁶⁰.

2.3.5 El problema de las garantías en los créditos para las MYPES

Las principales razones por las cuales la mayoría de las MYPES no han podido acceder al crédito son las siguientes:

- Los bajos montos de crédito demandado
- La informalidad en la que opera la mayoría de estas empresas
- La falta de información financiera confiable.
- La escasez de garantías reales aceptables desde el punto de vista de las instituciones financieras.

Uno de los motivos fundamentales por los cuales las más importantes instituciones de microfinanciamiento de Bolivia son reconocidas a nivel mundial como entidades muy exitosas, es precisamente su capacidad de haber desarrollado y perfeccionado tecnologías crediticias alternativas que, reconociendo estas limitaciones, brindan alternativas pragmáticas y novedosas, apartándose de los esquemas bancarios tradicionales de asignación de crédito⁶¹.

Estas tecnologías, independientemente de que adopten la modalidad de créditos individuales o grupales, han logrado muy buenos niveles de cobertura en amplitud y profundidad y excelentes indicadores de recuperabilidad de los créditos, sin que sus decisiones de crédito se basen en el valor económico de realización de las garantías,

⁶⁰ ZARRUK G., Carlos Alberto. "Microfinanzas en Colombia". En Debates de Coyuntura Social. No. 17, 2005. Pág. 34.

⁶¹ MINISTERIO DE HACIENDA. "Microcrédito, el Pilar de las Oportunidades". La Paz. 1998.

sino más bien en la capacidad y voluntad de pago de sus clientes, dándole a aquellas un rol secundario de presión psicológica al prestatario como sanción potencial para motivarlo a pagar el crédito puntualmente.

Por esta razón, algunas de estas entidades aceptan como garantías bienes de consumo duradero, mercaderías y otros bienes de poco valor económico en cuanto a sus ventas, pero de significativo valor de uso o sentimental para los clientes, que no son reconocidas como garantías adecuadas en términos bancarios tradicionales.

Los principales obstáculos para la constitución de garantías reales, son los costos de transacción originados, ya sea para la institución o para el cliente y el tiempo que ello demanda. A esto debe adicionarse la falta de un sistema de registro de los gravámenes sobre bienes inmuebles, lo cual hace poco confiables y difícilmente ejecutables a las garantías recibidas.

Finalmente, en cuanto a la ejecución misma de la garantía en el caso de incumplimiento del deudor con su obligación, el problema se centra en el alto costo que implica llevar adelante los procesos judiciales de cobro y la extrema lentitud de los mismos, recurriéndose a procesos más viables de convencimiento a los prestatarios a la no incursión en aspectos legales, dado los efectos colaterales que se podrían producir.

2.3.6 El microcrédito en Bolivia

La situación actual de las microfinanzas en Bolivia es producto de un largo proceso que se puede dividir en las siguientes cuatro etapas:⁶²

⁶² ARRIOLA, Pedro, “Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y Situación Actual”. Documento en Formato Pdf; <http://www.asofinbolivia.com/>.

a) Etapa I: El inicio del microcrédito con las ONGs

A principios de la década de los 80, surgieron las primeras iniciativas para crear entidades sin fines de lucro (ONGs) como una forma de brindar acceso al crédito a los sectores con menores posibilidades económicas. Estas instituciones cumplieron un rol muy importante en la incorporación al sistema financiero de microempresarios que nunca habían tenido acceso a otras fuentes de fondos que no fueran las informales (familiares, amigos, prestamistas, etc.), siendo el principal objetivo lograr una cobertura amplia y profunda en los sectores sociales de bajos ingresos. La autosostenibilidad no fue en esta época un aspecto muy importante, ya que los recursos provenían de donaciones y fondos subsidiados. Por tanto, las ONGs eran entidades crediticias más que intermediarios financieros.

b) Etapa II: La formalización de las entidades de microfinanzas

A partir de 1992, con la creación del Bancosol, comienza el proceso de “formalización” entendido como la constitución de entidades financieras reguladas dedicadas a las microfinanzas, que surgen a partir de ONGs ya existentes. Este proceso es facilitado por el Gobierno en 1995 con la emisión del Decreto Supremo N° 24000, el cual norma la creación y funcionamiento de los Fondos Financieros Privados (FFP) como intermediarios financieros especializados en brindar servicios a micro y pequeños prestatarios. En julio de 1995 comienza sus operaciones la Caja Los Andes como el primer FFP constituido en el país sobre la base de la Asociación Pro-Crédito. Posteriormente, se crean otros FFPs originados también en ONGs (Fie, Prodem, Ecofuturo) y por iniciativas empresariales totalmente privadas (Fassil, Fondo de la Comunidad y Fortaleza).

Las oportunidades que brinda la formalización giran principalmente en torno a un mayor espectro de fuentes de financiamiento posibles (tanto por financiadores institucionales como a través de instrumentos de captación directa de recursos del

público), una consecuente posibilidad de reducir los costos financieros y acceso a información de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

c) Etapa III: El ingreso al mercado de las entidades de crédito de consumo

Un análisis especial merece el ingreso al mercado de entidades privadas con fines exclusivos de lucro dedicadas principalmente al crédito de consumo, algunas de ellas como entidades financieras independientes y otras como un departamento especializado dentro de bancos tradicionales. Esta situación ocasionó, principalmente entre los años 1996 a 1998, una excesiva oferta de crédito destinada a un mismo segmento de mercado que fue compartido, tanto por entidades que tradicionalmente han trabajado en el crédito a la microempresa, como por instituciones que comenzaron ofreciendo inicialmente créditos de consumo a asalariados, pero que posteriormente pasaron a colocar crédito a los trabajadores independientes sin salario fijo (microempresarios). En estos casos al no contar con metodologías adecuadas ni personal capacitado para evaluar la capacidad de pago y de endeudamiento de las microempresas, se incurrió muchas veces en el error de otorgar un monto demasiado alto de crédito. Además, estas instituciones aplicaron políticas muy agresivas para ganar mercado, estableciendo mecanismos de incentivos a su personal que promovían el crecimiento de la cartera sin cuidar la calidad de la misma, obteniendo como resultado niveles de morosidad muy superiores a los presentados por las entidades “tradicionales” de microfinanzas.

Esta explosión de la oferta crediticia provocó que muchas personas cayeran en la tentación de obtener crédito en diferentes instituciones financieras por montos muy superiores a sus reales posibilidades de pago. Es ahí que surge el fenómeno conocido como “sobrendeudamiento”. Además de este aspecto que afectó la capacidad de pago de los clientes, se ha notado que también en algunos casos la moral de pago y la prudencia financiera de éstos ha cambiado, a consecuencia principalmente de la gran

oferta de crédito destinada al mismo sector de mercado. De esta forma, si la gente percibe que hay excesiva oferta y fácil acceso al crédito se pierde el interés por pagar puntualmente sus deudas pensando que si queda mal con una institución financiera siempre habrá otra dispuesta a prestarle dinero.

d) Etapa IV: La crisis económica y la consolidación de la industria

Esta etapa comienza con la manifestación de una etapa de crisis macroeconómica que comenzó a sentirse en 1999 y continúa hasta la fecha:

d.1) de 1999 al 2002:

Ésta ha sido, la etapa más difícil en cuanto al desempeño general de la economía y del sistema financiero boliviano que han tenido que enfrentar las entidades de microcrédito en Bolivia desde sus comienzos en la segunda mitad de la década de los ochenta.

La situación de sobreendeudamiento en la que se encontraban muchos micro y pequeños empresarios no hubiera tenido tan graves consecuencias si sus niveles de ingresos hubieran seguido creciendo como normalmente sucedía, o por lo menos se hubieran mantenido estables. Sin embargo, como producto de la situación descrita anteriormente, su capacidad de generación de ingresos se ha visto significativamente disminuida, lo cual tuvo como consecuencia inevitable un incremento en los niveles de morosidad de las carteras de las entidades financieras.

A consecuencia de la situación de crisis que atravesaron muchos micro y pequeños prestatarios y de las políticas de otorgamiento y cobranza de créditos utilizadas por algunas entidades financieras, se crearon asociaciones de pequeños prestatarios en varios departamentos del país. El propósito de estas asociaciones fue lograr la condonación de sus deudas o la obtención de condiciones preferenciales para el pago

de las mismas, lo cual no podía ser aceptado de ninguna manera por las entidades financieras, ya que ello hubiera ocasionado muy probablemente el fin del microcrédito en Bolivia.

d.2) desde 2003 a la fecha:

Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia continúa, las microfinanzas son una industria que se muestra consolidada y han demostrado mayor solidez que el sistema financiero tradicional, debido a que:

- Como la mayor parte de la cartera está destinada a los microempresarios, estos han podido adaptarse mucho mejor a las condiciones del mercado y han comprendido la importancia de cumplir con sus compromisos a tiempo por lo tanto, los niveles de morosidad de las entidades de microfinanzas son muchísimo más bajos que los del resto del sistema financiero.
- Las entidades de microfinanzas han realizado cambios respecto a la forma tradicional de manejar el negocio, que les ha permitido enfrentar la competencia y la crisis:(ampliación de segmentos de mercado; diversificación de productos crediticios; incremento de la oferta de productos financieros no crediticios, como giros y transferencias, cobranza de servicios públicos e impuestos, etc; adecuaciones en las tecnologías crediticias).
- Se ha dado un proceso de expansión en zonas urbanas y rurales, ocupando además los espacios dejados por el sistema financiero tradicional, se han abierto agencias en zonas de estratos sociales más altos y en zonas tradicionales bancarias, con el objetivo de ampliar los segmentos de mercado atendidos, tanto en captaciones de depósitos como en créditos y otros servicios, sin descuidar el crecimiento en zonas populares.
- Existen cambios en relación al servicio al cliente, se da mayor importancia a la calidad de atención al público, se busca un fortalecimiento de la imagen institucional, se han ampliado los horarios de atención al público, existen

algunos avances tecnológicos (tarjetas inteligentes, interconexión “on line” de agencias).

- El marketing y la publicidad han adquirido mayor importancia. Si bien se le sigue dando mucha importancia a la promoción directa, existe una mayor utilización de los medios masivos de comunicación (radio, vallas publicitarias, televisión, auspicio de eventos, etc.) y se cuenta con personal especializado en las entidades y asesoramiento de empresas de comunicación, marketing y publicidad.

2.3.7 Tecnologías crediticias de acceso a servicios microcrediticios en Bolivia

En Bolivia, las tecnologías crediticias en el campo de microcrédito se han desarrollado con base en una adecuación a la realidad social, cultural y económica del país. Las principales tecnologías crediticias que se conocen en el país son:⁶³

- a) **Grupos solidarios.-** Se basa fundamentalmente en el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada, que supone el compromiso de todos los componentes del grupo a responder ante un eventual incumplimiento de pago de uno de sus miembros. Cuando ocurre ello, el sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. Se debe destacar además que, se trata de un crédito de libre disponibilidad, lo que significa que el prestatario puede utilizar los recursos obtenidos, para la actividad que él considere conveniente. El grupo solidario permite un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente de acuerdo al cumplimiento en las obligaciones de pagos de los prestatarios.

⁶³ Fundación para la Producción, “El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia”, La Paz, Junio de 1998, Edit. EDOBOL Ltda.

- b) **Crédito individual.-** Se caracteriza por el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de negocios de acuerdo a la actividad que realiza. En la actualidad es una alternativa para aquellos micro empresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Asimismo, esta metodología es también utilizada para aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios, y están en posibilidades de otorgar una garantía real.
- c) **Crédito asociativo.-** Es una metodología basada en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función principal es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros. Generalmente, los recursos son destinados para mejorar las actividades realizadas por los asociados, mayormente productores, constituyéndose generalmente en capital de inversión.
- d) **Bancos comunales.-** Esta metodología está basada en la garantía mancomunada, entendiendo que un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada institución ejecutora, la misma que organiza la asociación comunal o banco comunal realizando el primer desembolso de crédito. En este tipo de metodología, cada grupo o banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la institución ejecutora, y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los integrantes del grupo.
- e) **Crédito y servicios no financieros.-** Los servicios no financieros tienen el objetivo principal de mejorar el desempeño de las microempresas,

combatiendo las distintas restricciones que enfrentan las microempresas como ser la falta de acceso a mercados, a información y tecnología. En muchos casos estos servicios se ofrecen por si solos, y en otros, conjuntamente con los servicios financieros, pero también en muchos de los casos este servicio no es requisito para obtener un crédito.

- f) **La combinación de tecnología crediticia.**- Este tipo de metodología tiene la característica de utilizar simultáneamente una combinación de dos o más de los tipos de tecnología anteriormente descritos, con la finalidad de lograr una mayor cobertura del servicio.

CAPITULO III

MARCO JURÍDICO E INSTITUCIONAL

3.1 Regulación y políticas sobre las MYPES

3.1.1 Informalidad de las MYPES

Los datos de los registros del número de empresas en las distintas instituciones como también las diferencias entre ellas, comparadas con la estimación del número total de empresas, son un indicador del alto grado de informalidad. Algunas estimaciones sobre la informalidad indican que en Bolivia la informalidad es una de las mayores del mundo.

Una de las principales características de las MYPES es la informalidad ya que en la actualidad el 64% de la población urbana ocupada en Bolivia trabaja en dicho sector. Si bien es cierto que la obtención de la matrícula de comercio (gestación jurídica de la empresa) es el primer paso de la formalización, la UDAPE tomó como proxy para dimensionar la informalidad la obtención del RUC o NIT, y advierte que de 36.000 empresas, el 82% de las registradas no cuentan con este requisito, lo cual da una aproximación al grado de la informalidad de las MYPES en Bolivia⁶⁴.

CUADRO N° 5
EMPRESAS REGISTRADAS EN EL SAT SEGÚN SECTOR, 2002-2005
(Porcentaje)

Sector	No tiene RUC o NIT	Tiene RUC o NIT
Comercio	79,5	20,5
Industria	86,1	13,9
Servicios	78,6	21,4
Total	82,4	17,6

Fuente: Registro de SAT.

⁶⁴ Citado en: BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, Op. Cit.

La informalidad es mayor en el sector de industria (86%); siendo éste el sector con mayor valor agregado, genera una importante pérdida en la recaudación para el Estado. Los sectores de servicios y comercio presentan niveles de informalidad menores aunque aún elevados.

Los servicios sociales, servicios a las empresas y transportes y telecomunicaciones son las actividades que tienen menores niveles de informalidad. En el sector de transportes y telecomunicaciones menos de la mitad de los establecimientos es considerado informal, lo cual contrasta con la información nacional y la que se presenta en los demás sectores. Las actividades de agricultura, industria y otros servicios tienen niveles de informalidad mayor y por encima del promedio.

En una encuesta de Aguilar y Asociados⁶⁵ se demuestra que de los establecimientos MYPES encuestados, el 46% no cuenta con Licencia Municipal de Funcionamiento y el 53% no cuenta con el Registro Único de Contribuyentes. Estos datos indican claramente la baja importancia que da este sector empresarial a la formalidad, ya que este factor es insuficiente como fuente de sostenimiento en el mercado.

Todos los datos mencionados llevan a concluir que el peso de la informalidad es aún elevado y las causas de este fenómeno son múltiples. La mayoría de las MYPES no vislumbra aún beneficios claros relacionados a la formalidad y sin embargo le afecta el costo de la formalidad.

3.1.2 Política financiera y crediticia (microfinanzas)

El sistema financiero cubre bien el mercado urbano y periurbano, destacándose por su exitoso desenvolvimiento las Instituciones de Microfinanzas (IMF) reguladas. El mercado rural está relativamente bien atendido tanto por entidades reguladas y no

⁶⁵ AGUILAR y ASOCIADOS. “Estudio de actualización sobre la situación socioeconómica de la Micro y Pequeña Empresa en las áreas urbanas y periurbanas de Bolivia”. Ministerio del Trabajo y la Microempresa. 2002.

reguladas, allí donde no hay obstáculos de infraestructura vial, telecomunicaciones, o baja densidad poblacional.

Las entidades del sistema financiero no regulado, aunque no son intermediarias financieras, dan importantes servicios de crédito a la población del área rural y de nichos a los que ninguna otra entidad llega. Las IMF reguladas representan el 12% del total global de la cartera bruta del sistema financiero, pero el 38% del total de los clientes, lo que habla del reducido tamaño de los préstamos promedio. De manera similar, las IMF no reguladas representan sólo un 3% de la cartera total del sistema global, pero llegan al 30% de los clientes del mismo⁶⁶.

El período 1999-2002 fue la etapa más difícil que tuvieron que enfrentar las entidades microfinancieras en Bolivia. La situación de sobreendeudamiento en la que se encontraban muchos de sus clientes se tornó seria porque sus niveles de ingreso decrecieron drásticamente, reflejándose en un incremento significativo en la tasa de morosidad de sus carteras. Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia continúa en la actualidad, las entidades de microfinanzas reguladas se muestran como una industria sólida y cada vez más consolidada, reflejando mejores indicadores que las otras entidades del sistema financiero y las IMF no reguladas.

Por su parte, la oferta de microfinanzas alcanza a un monto de cartera de préstamos de US\$ 714,5 millones al 31 de diciembre de 2004, para un total de 514.484 clientes atendidos exclusivamente por 42 entidades financieras reguladas y no reguladas, con un total de 503 oficinas y agencias extendidas en todo el territorio nacional. Por tanto, más de 40 instituciones reguladas y no reguladas, con diferentes tecnologías, compiten en un mercado no diversificado y limitado, entre las que existen muchas y buenas entidades de microfinanzas y otras que no siendo especializadas, también

⁶⁶ PRADO, Fernando y COLLAO, Katya, “La Industria de las Microfinanzas en Bolivia: Diagnóstico al 2004” y BALDIVIA, José e HINOJOSA, Catherine, “Relevamiento de los avances recientes de las Microfinanzas en Bolivia”, FONDESIF, 2005.

compiten por el mismo mercado, de manera que los márgenes de acción son cada vez más estrechos⁶⁷.

Hay consenso entre las entidades reguladas y no reguladas en que la industria financiera se dirige hacia la ampliación del acceso a servicios financieros diversificados para las poblaciones de escasos ingresos y que este crecimiento se está produciendo en diversas áreas geográficas. Además, se sostiene que la competencia entre entidades y productos permitirá contar con una mayor eficiencia en la industria, lo que beneficiará igualmente a las entidades de microfinanzas y a su clientela.

En la actualidad se reconoce que en el mercado de las microfinanzas bolivianas existen tres tendencias: i) regulación, por parte de casi todas las IMF, ya sea por la vía de la formalización, por estar dentro del ámbito de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, o por la vía alternativa de la autorregulación, al parecer, más atractiva a las IMF no reguladas; ii) crecimiento sostenido, sobre todo de las IMF reguladas, mostrándolas como entidades autosostenibles y casi independientes de subsidios y donaciones, y iii) comercialización marcada por el ingreso paulatino de otras entidades financieras que conciben a las microfinanzas como una oportunidad de hacer buenos negocios, al ver el excelente desempeño que muestran las IMF.

La oferta de servicios financieros puede contribuir en el proceso de la formalización de la economía boliviana. Pero más allá de la presión tributaria, el costo de regulación, el desarrollo del mercado financiero, hoy está demostrado que la informalidad depende en forma significativa de la calidad del sistema legal⁶⁸. En el caso de Bolivia, la restricción a vencer se plantea más por el lado de la demanda que por el de la oferta. En Bolivia la experiencia de expansión de las microfinanzas ha sido exitosa sin discutir que los costos financieros también deberían ir reduciéndose.

⁶⁷ BALDIVIA, José e HINOJOSA, Op. Cit.

⁶⁸ IMF Working Paper (W/05/160) Dabla-Norris, Era, Gradstein, Mark, Inchauste Gabriela, “What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality”, 2005.

3.1.3 Políticas y programas específicos

Uno de los mayores y más difundidos programas de apoyo a la microempresa son las microfinanzas. En otros programas de apoyo financiero se encuentran los Fondos de Capital de Riesgo. Al respecto se mencionan tres instituciones:⁶⁹

- La Fundación Bolivia Exporta (FBE) se constituyó en 1991 como el primer Fondo de Capital de Riesgo, ante la necesidad de la implementación de proyectos de desarrollo agropecuario. Actualmente realiza dos programas de inversiones en capital de riesgo. Las inversiones catalogadas permanentes se caracterizan por convertir a la FBE en un socio activo no gestor que acompaña a la empresa, sobre todo formalizando su operación y transmitiendo tecnología en la gestión financiera. Otro de los fondos que administra la Fundación es del programa de financiamiento con recursos provenientes de la Corporación Interamericana de Inversiones (Miembro del Grupo BID) que otorga financiamientos mediante el instrumento crédito. Está enfocado a financiar Pequeñas y Medianas Empresas con proyectos de expansión. Además posee programas no financieros de consultorías técnicas y evaluación financiera de empresas.
- Entre los programas de Capital de Riesgo se encuentra también el de la Fundación PRODEM con su programa de empresariado social, administrado por Bolivia Exporta y cuenta con recursos provenientes del BID y de la Fundación PRODEM que utiliza dos instrumentos de financiamiento: Capital de Riesgo y Créditos. El programa está enfocado a financiar pequeñas y medianas empresas que tengan una alta integración con proveedores rurales ubicados en zonas económicamente deprimidas. Actualmente, según los datos

⁶⁹ BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, “Bolivia: situación y perspectivas de las MYPES y su contribución a la economía”. Serie de notas de referencia. Región Banco Interamericano de Desarrollo. 2006.

de la Fundación PRODEM, se tienen invertidos US\$ 3 millones en 10 PYMES y US\$ 2 millones en 2 PYMES, lo que, junto a otros programas totaliza una inversión de US\$ 12 millones.

- Un tercer programa de Capital de Riesgo es el administrado por la institución PROCRÉDITO. El mismo provee capital a aquellas iniciativas productivas rentables y sostenibles de las pequeñas unidades económicas o de otras de mayor tamaño que inciden en la dinamización del área rural. En este programa se han comprometido US\$ 1.200.000 de PROCRÉDITO y US\$ 395.000 de otras instituciones.

Están también los programas no financieros. El Ministerio de Producción y Microempresa, como forma de desarrollar el mercado interno, lleva adelante los programas de la “Tarjeta Empresarial” y “Compro Boliviano”, siendo la primera un requisito para acceder a la segunda. La tarjeta habilita y permite al titular participar en la provisión de bienes y servicios al Estado en las modalidades de compras y contrataciones menores y de invitación pública según los montos establecidos²⁹.

Según el Ministerio, la tarjeta es un mecanismo de acreditación administrativa para calificar a las micro y pequeñas empresas urbanas o rurales y que facilita su participación legal en el mercado. Además considera que la Tarjeta Empresarial será el único requisito para acceder a la formalidad y operar dentro del marco de los programas de fomento de la micro y pequeña empresas. Algunos beneficios mencionados de la tarjeta son: i) identificarse como micro y pequeñas empresas urbanas o rurales; ii) habilitarse como potencial proveedor en las compras menores y en las convocatorias de invitación pública sin necesidad de presentación de otro documento; iii) acceder al sistema de información empresarial; y iv) acceder a programas públicos de apoyo al sector.

El complemento de la tarjeta empresarial es el programa Compro Boliviano. Es una iniciativa que apunta a reactivar la economía interna. Como principio, el Compro Boliviano es el instrumento para recuperar el mercado doméstico para la producción nacional. Su marco legal obliga a todas las instituciones del Estado a comprar sus productos, bienes y servicios del sector productivo nacional cuando las licitaciones sean por montos inferiores a Bs. 8 millones.

Además, el Ministerio posee una institución dependiente que entrega varios programas al sector de las MPYMES: el SAT. Los objetivos de esta institución fueron apoyar el desarrollo y fortalecimiento de la capacidad y competitividad empresarial de la micro y pequeña empresas privadas (MYPES), en los sectores primario, secundario y terciario de la economía nacional. Buscaba promover el empleo productivo y sostenible, a través del financiamiento de programas y proyectos de capacitación, asistencia técnica, asesoramiento gerencial y apoyo a la comercialización y otras actividades inherentes al desarrollo de las MYPES.

Entre los programas de formalización de las empresas está la tercerización del Registro de Comercio; este proceso fue apoyado por el BID. Actualmente la Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA) administra el Registro de Comercio de Bolivia, desde el 17 de junio del 2002. Ella busca brindar seguridad jurídica a todas las actividades que surgen del comercio y que por ley deben tener un registro y control del Estado, garantizando de esta manera la legalidad del tráfico mercantil, lo cual contribuye a fomentar la actividad comercial y las inversiones nacionales y extranjeras.

Otro de los programas llevados a cabo en Bolivia constituyen las “Ferias a la Inversa”. Las ferias son la exhibición, en espacio físico, de todos los requerimientos que forman parte de la demanda anual de una entidad pública (Prefectura, Gobierno Municipal, FF.AA., otros) o de la gran empresa privada. La “Feria a la Inversa” proporciona información precisa y anticipada sobre las compras y contrataciones

estatales programadas para una gestión. En una “Feria a la Inversa” el expositor es el que demanda y el público está conformado por empresarios oferentes de bienes, servicios y obras, que asisten a la “Feria a la Inversa” para informarse de lo que las instituciones del Estado o las empresas necesitan. Una vez enterados de la demanda existente, los empresarios oferentes preparan propuestas para fabricar los bienes, suministrar los servicios y/o hacer las obras, con el objetivo de lograr que les sean adjudicados contratos, bien sea por una entidad del Estado o una empresa privada.

3.2 Marco legal de las MYPES

Dentro de las normas legales que fomentan el desarrollo de las MYPES en Bolivia, se tienen los siguientes instrumentos:

3.2.1 D.S. 25338 (Competencias de los Viceministerios de Microempresa y de Asuntos Financieros)

La orientación de las políticas públicas orientadas al apoyo de la microempresa, se encuentra en el Decreto Supremo N° 25338 del 29 de marzo de 1999, que al establecer las competencias de los Viceministerios de Microempresa y de Asuntos Financieros, señala en el artículo 38: "El Viceministerio de Microempresa desarrollará políticas de capacitación y asistencia técnica a la micro y pequeña empresa en las áreas de organización, gestión, producción y comercialización, las que deberán originarse vía demanda y efectuarse mediante consultores o instituciones privadas elegibles".

Asimismo, más adelante en el mismo artículo al señalar las funciones a cumplir por dicho Viceministerio en materia de capacitación y asistencia técnica a la micro y pequeña empresa establece: "Proponer políticas y normas de apoyo e incentivos al desarrollo y crecimiento de micro y pequeñas empresas en el área rural en forma sostenible y sustentable".

3.2.2 Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza (EBRP)

La EBRP apunta a apoyar y fortalecer el Plan para el Desarrollo de las MyPEs impulsado por el Ministerio de Trabajo y Microempresa. Dentro de este marco, se identifican las siguientes líneas de acción estratégicas: a) crear un entorno competitivo para el desempeño de las MyPEs, b) promover el desarrollo de un mercado de servicios no financieros que respondan a las necesidades del sector, y c) desarrollar las capacidades de las organizaciones públicas y privadas de apoyo a la microempresa.⁷⁰

La promoción de servicios de desarrollo empresarial no financieros está orientada a incrementar la productividad y garantizar la calidad de los bienes y servicios ofrecidos por las MyPEs. Para promover el desarrollo de un mercado de servicios no financieros la EBRP identifica dos acciones: (i) proveer servicios de asistencia técnica, capacitación en gestión empresarial, información y comercialización y (ii) coordinar los incentivos a la producción artesanal a través de programas para la artesanía y pequeña industria.

La provisión de asistencia técnica está orientada a consolidar una red de servicios de información y establecer bonos de capacitación en técnicas y manejo empresarial incluidos dentro de los programas modulares del Servicio de Asistencia Técnica (SAT). El SAT representa la política de Estado en cuanto a servicios de asistencia técnica y capacitación. Se espera que la eficiencia de estos servicios se incremente como resultado de la institucionalización del SAT y su conversión a entidad de segundo piso.

⁷⁰ Estrategia de Reducción de la Pobreza (EBRP). En: <http://www.ebrp.gov.bo/id18.htm>

3.2.3 D.S. 27328 (Compro Boliviano)

Esta medida respaldada por el Decreto Supremo No. 27328 y promulgada por el Presidente de la República Carlos D. Mesa Gisbert, señala que el Estado tiene la obligación de jugar un papel protagónico en la economía del país, por ello las Máximas Autoridades Ejecutivas, deben prever que los requerimientos de la entidad a su cargo, se adecuen a la capacidad y características de la producción nacional de bienes, obras y servicios.

El “compro boliviano”, es la manera en que las empresas bolivianas (grandes, medianas, pequeñas y micros) pueden participar en el proceso de compras y adquisiciones de bienes, obras y servicios requeridos por las entidades estatales y municipales.

A partir del Decreto "compro boliviano", los Micros y Pequeños Productores y Productoras, se favorecen con ventajas que motivan a producir con calidad, puntualidad y eficiencia a los bolivianos y bolivianas que trabajan en el país.

Se otorga un margen de preferencia en todas las compras y adquisiciones demandadas por las entidades públicas y municipales a las propuestas que presentan un mayor porcentaje de insumos y mano de obra de origen boliviano. El Decreto Supremo determina que cuanto mayor sea el componente de insumos y de mano de obra boliviana, mayor será el margen preferencial sobre el precio ofertado.

3.2.4 D.S. 29086 (Registro Único de Organizadores de Pequeños Productores)

El Ministerio de Producción y Microempresa y el Viceministerio de la Micro y Pequeña Empresa, en la lógica de fortalecer a los pequeños productores urbanos y rurales ha promulgado el D.S. 29086 que implementa el Registro Único Nacional de

confederaciones, federaciones, cámaras y otras formas de organizaciones, que agrupan al sector productivo de los pequeños productores.

Esta medida fue promulgada en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Productivo del gobierno actual, considerando que existían conductos legales y legítimos para atender eficientemente las demandas de los pequeños productores urbano-rurales, que son representados por sus confederaciones, federaciones, cámaras y otras formas de organización.

3.2.5 R.A. SEMP N° 0205/2004

El Manual de Procedimientos de Trámites del Registro de Comercio de Bolivia vigente a partir del 2 de mayo de 2005 fue aprobado por la Superintendencia de Empresas mediante Resolución Administrativa SEMP N° 0205/2004, que contiene todos los trámites, el concepto, el marco legal, los requisitos, el procedimiento, el documento emitido, el plazo de entrega y el arancel correspondiente, para el funcionamiento de las empresas en general.

CAPÍTULO IV

DESEMPEÑO DEL SECTOR DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE) EN BOLIVIA

En este capítulo se analiza la estructura y desempeño de la micro y pequeña empresa boliviana, para conocer la importancia que tiene este segmento en la economía del país.

4.1 Número de MYPES

No existe en el país un consenso sobre el número de empresas y tampoco sobre la clasificación de las mismas en micro, pequeña, mediana y gran empresa. Existen algunas estimaciones: “Larrazabal estima por un lado que en Bolivia existen 600 mil micro y pequeñas empresas donde trabajan 1,6 millones de personas. Así también señala la existencia de 285 mil establecimientos en las 34 ciudades más importantes de Bolivia (incluidas La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), de las cuales el 98% tiene menos de 20 trabajadores y solo un 2% presenta 20 o más trabajadores. En esta misma línea, el Banco Mundial (2002) estima también que existirían como 730.000 unidades económicas en el país siendo las PYMES alrededor de 30.000”⁷¹.

A su vez, la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES)-Bolivia, basada en estimaciones del CEDLA (2001), considera que existirían en Bolivia 501.567 unidades económicas, divididas en: i) Microempresa, 99,6%, ii) Pequeña Empresas 0,7% y iii) Gran Empresa, 0,05%. Por otro lado, el hoy eliminado Viceministerio de la Micro Empresa del Ministerio de Trabajo, en su Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, estimó que aproximadamente 95% de las unidades

⁷¹ ZEVALLOS, Emilio y VELAZCO E. “Construyendo el Desarrollo a través de las PyMes, el caso Boliviano”. Bolivia. 2003. FUNDES. Pág. 23.

empresariales tienen 10 empleados o menos, siendo así la cantidad de microempresas del orden de 600.000 unidades⁷².

Dejando de lado la microempresa, se estima que el universo de PYME en Bolivia es muy pequeño. El mismo está probablemente entre 1.000 y 6.000 unidades económicas (eventualmente hasta 30 mil según el Banco Mundial, 2002). Esto implicaría que el impacto de políticas de fomento focalizadas sobre tales segmentos tendría un efecto limitado a un 6% del PIB⁷³.

4.2 Ocupación de la mano de obra

Según datos del Servicio de Asistencia Técnica⁷⁴ (SAT) sobre variables relativas a los establecimientos inscritos durante el período 2002-2005⁷⁵ las MYPES generan un gran impulso laboral, por ser un sector intensivo en el uso de la mano de obra. La mayor parte de las empresas registradas en el SAT son emprendimientos pequeños que cuentan con escaso capital para su funcionamiento. De hecho 38% de las empresas son de un solo trabajador, 28 puntos porcentuales por encima de aquellas que cuentan con 6 o más empleados, tal como se observa en el cuadro siguiente:

⁷² BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, Op. Cit. Pág. 14.

⁷³ ANTEQUERA Nisttahusz, "Competencia en el Mercado Interno: Fortalecimiento PYMES, Estado de Situación, Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad", 2002. Pág. 33.

⁷⁴ Es una institución pública dependiente del Ministerio de Desarrollo Económico. Su función es apoyar el desarrollo y fortalecimiento de la capacidad y competitividad empresarial de la MYPE. Para ello financia programas y proyectos de capacitación, asistencia técnica, asesoramiento gerencial, apoyo a la comercialización y otras actividades inherentes al desarrollo de las MYPES.

⁷⁵ La información se basa en empresas inscritas en el SAT entre los años 2002-2005. En ese periodo se registraron 36.252 establecimientos que ocupan alrededor de 102.348 empleados.

CUADRO N° 6
NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS
2002-2005

Número de empleados	Número de empresas	Porcentaje (%)
1	13,776	38,0
2	8,840	24,4
3	4,758	13,1
4	2,481	6,8
5	2,684	7,4
6	3,713	10,0
Total	36,252	100,0

Fuente: registros del SAT, 2005.

Los datos del SAT por otro lado muestran que el sector de industria captura una mayor proporción de empleados (57%), mientras que el sector servicios ocupa al 30% y el comercio al 13%. El empleo generado por el sector comercio cuenta con una mayor proporción de mujeres (60%), situación opuesta a la que presenta el sector de servicios, donde 66% de los ocupados son varones. Finalmente la industria tiene una distribución más equitativa en género ya que la proporción de empleados hombres y mujeres está en alrededor de 50%, como se observa en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 7
PORCENTAJE DE EMPLEADOS POR SEXO 2005
SEGÚN SECTOR, MPYMES

Sector	Mujeres	Hombres
Comercio	60,32	39,68
Industria	47,78	52,22
Servicios	33,79	66,21
Total	45,28	54,72

Fuente: registro de SAT, 2005.

Por último, otra estadística interesante a mencionar es el Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera de la Ciudad de El Alto, realizada por la Cámara Departamental de Industrias de La Paz. En la misma se observa que para el 2003 la composición empresarial muestra una alta preeminencia de las

microempresas, de 1 a 4 trabajadores, que a su vez, conjuntamente con las empresas pequeñas, ocupan la mayor parte de la mano de obra⁷⁶.

CUADRO N° 8
NÚMERO DE EMPRESAS INDUSTRIALES Y PERSONAL OCUPADO, POR TAMAÑO

	Número	Personal ocupado	Operarios por empresa
Micro	4571	7982	1 – 4
Pequeño	390	2913	5 – 19
Mediano	50	1452	20 – 49
Grande	34	4612	50 y más
Total	5045	16959	

Fuente: Cámara Departamental de Industrias de La Paz, 2003.

En conclusión, el empleo está concentrado en las empresas de menor porte, sobre todo en las de 1 a 4 empleados, y las microempresas se concentran, según datos del SAT, en la rama de industria. La microempresas tienen posibilidades reales de crecer y ser sostenibles, a pesar de que su fuerte aporte a la economía es la creación del empleo.

4.3 Generación de bienes, servicios e ingresos

En cuanto a los mercados de destino, los datos del SAT muestran que de un total de 36.252 unidades de micros y pequeños emprendimientos (1 a 20 empleados), el 92,7% destinan su producción al mercado local, equivalente a 33.614 empresas. Las micro y pequeñas empresas que venden a los mercados local y nacional llegan a 1.293, representando el 3,6%; y aquellas que tienen como destino el mercado local y/o nacional y/o internacional, solamente alcanzan a 544 unidades, con una participación de 1,5%. El valor de las ventas de las MPYMES según datos de Aguilar

⁷⁶ Cámara Departamental de Industrias de La Paz (2004). Primer Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera en la Ciudad de El Alto. Pág. 17.

y Asociados representa el 19,4% del PIB en términos corrientes. Éstas se concentran sobre todo en el sector comercio, tal como se observa en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 9
VENTAS DE LAS MPYMES
(EN MILES BS.)

	Ventas	Relación con el PIB
Manufactura	1.443.868	3,1
Servicio	2.518.997	5,4
Comercio	5.098.238	10,9
Total	9.061.103	19,4
PIB		46.604.631

Fuente: Aguilar y Asociados, 2002

La encuesta realizada por Aguilar y Asociados muestra que los ingresos del trabajo están bastante deprimidos y confirman la precariedad de la condición laboral. La categoría de 20 empleados es donde el ingreso es mayor y representa 2,8 veces el salario mínimo, que en Bolivia continúa siendo bastante reducido.

CUADRO N° 10
INGRESOS DE EMPLEADOS, POR TAMAÑO DE EMPRESA

	Ingreso medio (Bs)	Comparación con el salario básico
1 a 4	625	1,6
5 a 9	9 710	1,8
10 a 14	1.009	2,5
15 a 19	140	1,9
20	1.028	2,8

Fuente: Aguilar y Asociados, 2002

4.4 Limitantes en el desarrollo de las MYPES

Existen muchas limitantes para que las Mipymes puedan concretar su visión de ser empresas sólidas y competitivas en el mercado nacional e internacional. Sin embargo,

se describirá los aspectos que resaltan a la vista como es la legalidad o informalidad y la falta de financiamiento:⁷⁷

a) Legalidad

Uno de los inconvenientes que tienen las Mipymes para crecer y consolidarse en el mercado tanto interno como externo es la falta de legalidad. Esta situación es una seria limitante en sus aspiraciones para desarrollarse.

En todo el territorio nacional existen aproximadamente 600.000 MYPES, de las cuales un 90% desarrolla sus actividades empresariales y comerciales en el campo de la informalidad e incluso en la clandestinidad, porque carecen de un certificado o Registro de Comercio que acredite su legalidad y reconocimiento por el Estado Boliviano. Esto se da porque existe una falta de información sobre las ventajas y costos de una formalización.

Esta falta de legalidad trae consigo una serie de limitaciones como las que se mencionan a continuación:

- Falta de apoyo efectivo del gobierno: Ante el estigma de ser llamados informales, el gobierno lo utiliza para como excusa para no apoyarlos.
- Falta de acceso a capacitación: Porque actualmente las instituciones que contribuyen a capacitar a los integrantes de las MYPES una de sus exigencias es que éstas cuenten con todos requisitos legales establecidos por el país.
- Falta de financiamiento: De igual manera, las instituciones financieras tienen como exigencia para la otorgación de créditos la legalidad de la empresa, de

⁷⁷ ENCINAS HERRERA Dickson John, y ARTEAGA MELGAR Jose. “Obstáculos, logros y desafíos de las mipymes en Bolivia”. En: “Las MIPYMES en Latinoamérica”. Organización Latinoamericana de Administración OLA. 2007. Pág. 40.

tal manera de poder aminorar los riesgos crediticios que significa trabajar en la informalidad.

- Falta de credibilidad: Al operar en la informalidad crea susceptibilidad o falta de credibilidad ante el cliente y proveedores.

b) Financiamiento

Otras de las limitantes que tienen las Mipymes para desarrollarse es el financiamiento. El problema de capital restringe el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Entre las principales preocupaciones que tienen los micros, pequeños y medianos empresarios están: cómo conseguir el financiamiento que impulse sus inversiones, cómo hacer más atractivos sus productos y mejorar su calidad y cómo crear adecuados canales de comercialización que amplíe su mercado a nivel nacional e internacional. Si consiguen financiamiento, lo hacen con altas tasas de interés de hasta 36% anual. Sin embargo, las entidades financieras están convencidas que los mejores pagadores son los micros y pequeños empresarios, es por ello que hasta cuentan con departamentos especialmente dedicados a atender a este sector. Las razones sobran. Los microempresarios se jactan de haber convertido a muchas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) en instituciones bancarias como por ejemplo, el Banco los Andes, Fondo Financiero Privado Fortaleza, entre otros.

4.5 Participación en la exportación

Según información del SAT, de una muestra de 36.252 MPYMES solamente el 1,5% tiene como destino de sus productos el mercado internacional. El 92,7% de las mismas comercializan sus productos en el mercado local:

CUADRO N° 11
MYPES POR TIPO DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO PRINCIPAL

Tipo de Comercialización	Número de MYPES	Porcentaje
Internacional	60	0,2
Local	33.614	92,7
Local e Internacional	99	0,3
Local y Nacional	1.293	3,6
Local, Nacional e Internacional	375	1,0
Nacional	30	0,1
Nacional e Internacional	10	0,0
No especifica	771	2,1
Total	36.252	100

Fuente: Registro de SAT, 2002 - 2005.

Esto coincide con un estudio realizado por el Banco Mundial (Banco Mundial, 2001: Anexo 1), donde se encuestó a empresas manufactureras bolivianas, las mismas operan en un mercado aún más estrecho que su propio mercado nacional ya que la mayor parte del comercio de dichas empresas se realiza principalmente dentro de su propio departamento. Si bien muchas empresas compran y venden bienes en otros mercados domésticos, el porcentaje efectivo de insumos y ventas locales que proviene del exterior de su propio mercado local resulta llamativamente pequeño. Sin embargo, no sorprende que las pequeñas empresas se encuentren particularmente confinadas a sus mercados locales y que en promedio comprende entre el 78 y el 95% de sus insumos de proveedores locales y vendan entre el 76 y el 87% de sus ventas locales dentro de su propio departamento. Las empresas intermedias adquieren entre 60 al 90% de sus insumos de proveedores locales y venden entre el 51 y el 74% de sus ventas locales dentro de su propio departamento. Finalmente, las grandes empresas se aprovisionan con insumos domésticos en un 54 a 85% y abastecen los mercados locales con un 49 a 67% de su producción. Esto demuestra un potencial de expansión de las MPYMES vinculadas a las grandes empresas y a través de estas lograr acceso a mercados externos.

4.6 Evolución de la cartera de créditos del sector MYPE

La cartera de créditos (del sector de micro, pequeña y mediana empresa) se ha incrementado de \$us 136 millones a fines del 2001 a \$us 556 millones a diciembre de 2007, sin duda es un crecimiento interesante ya que significa \$us 420 millones de dólares de incremento en 6 años, vale decir un promedio de \$us 70 millones por año en promedio y tienen la siguiente composición:

CUADRO N° 12
EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Periodo	Micro crédito (en \$us)	Crecimiento (en %)	Crédito Pyme (en \$us)	Crecimiento (en %)
2001	129.900.585,65	-	6.107.027,82	-
2002	153.601.733,33	18.25%	14.529.466,67	137.91%
2003	186.158.418,37	21.20%	37.213.647,96	156.13%
2004	246.776.923,08	35.56%	51.026.799,37	37.12%
2005	299.358.089,11	21.31%	79.661.663,37	56.12%
2006	374.261.846,58	25.02%	103.308.686,43	29.68%
2007	484.934.399,67	29.57%	116.132.799,33	12.41%
2008*	451.683.316,92	-6.86%	145.335.962,75	25.15%

Fuente: Elaboración propia en base a los anuarios estadísticos 2001 a 2008 de la SBEF
(*) Cierre a Marzo de 2008.

Ahora bien, es importante analizar también la evolución del micro crédito y del crédito Pyme de manera separada. Del cuadro anterior se establece que la cartera de micro crédito ha crecido de \$us 129.9 millones en el 2001 a \$us 484.9 millones a diciembre del 2007, estos \$us 355 millones en seis años establecen un promedio de crecimiento anual de \$us 59.1 millones por año en promedio, en el caso de la cartera Pyme el crecimiento entre el 2001 y 2007 ha sido de \$us 139.23 millones equivalentes a \$us 23.2 millones por año.

La evolución del micro crédito tiene un comportamiento creciente hasta la gestión 2007 y para marzo de 2008 registra una caída del 6.86% lo cual se explica por dos motivos, el primero es que el dato del 2008 es un dato provisional cuyo cierre es a marzo, lo que refleja solamente ¼ de la gestión.

Una segunda explicación que es todavía preliminar consiste en que el microcrédito ha comenzado una tendencia de estabilización que seguramente estará entre los \$us 480 a 500 millones atribuibles a dos factores importantes, el primero es que el mercado ha llegado a un tope de absorción de micro crédito lo que estabilizará la curva y el segundo factor, el tema de riesgo de mercado debido a la saturación de micro empresas en diferentes sectores de la economía lo cual ha generado una competencia vía precios y reducción de márgenes, lo que obviamente pone en riesgo la fuente de repago sobre todo de los costos financieros que a pesar de la constante baja de la tasa de interés, son altos respecto a los márgenes de utilidad.

Finalmente es importante mencionar que, debido a la estabilización de la curva, éste segmento ya no es sensible ante bajas en la tasa de interés por lo que las instituciones financieras probablemente mantengan la tasa actual por lo menos en los próximos dos años.

En lo referente a la evolución del crédito Pyme se tiene un comportamiento creciente con una tendencia de crecimiento sostenido en el corto y mediano plazo, esto se explica por dos razones fundamentales, la primera es que el sector de la pequeña y mediana empresa es un sector más sólido, las unidades empresariales tienen mayores condiciones y capacidades para seguir compitiendo en el mercado, esto se ve reflejado en una estructura de capital de capital mejor consolidada, inversiones y estabilidad en cuanto a sus ingresos por la cartera de clientes que ya han ido construyendo a través de los años.

El segundo factor importante es que al tratarse de un sector más consolidado, es un sector atractivo para las entidades financieras por el impulso que generan y por la demanda de recursos que tienen, es así que desde el año 2004, las instituciones bancarias han comenzado a atender este segmento que años atrás era atendido por instituciones como los Fondos Financieros Privados, ONG's y algunas Mutuales.

A partir del 2005, entidades Bancarias de mucho prestigio y tradición han ingresado a este segmento por dos motivos importantes, uno es que la experiencia ha demostrado que es un sector más rentable que el empresarial tradicional y de mora relativamente baja y dos porque el crecimiento del sector tiene perspectivas de largo plazo.

Finalmente, debido a que el comportamiento de la cartera de créditos Pyme tiene una tendencia creciente, todavía es sensible a los cambios en la tasa activa de interés, por lo que el sector demanda créditos a tasas bajas, esto explica el por qué los empresarios Pyme trasladan con mucha frecuencia sus cuentas de una institución a otra, lo que a su vez genera alta competencia en servicios y tasas para el segmento.

4.7 Fortalezas y debilidades de las MYPES

Sin pretender entrar en generalizaciones, a continuación se presentan algunas de las fortalezas y debilidades comunes en las MYPES bolivianas:⁷⁸

a) Fortalezas:

- Las MYPES son fuente principal para generar empleo en el país.
- Poseen mano de obra capaz de adaptarse a diversas funciones
- Pueden ser flexibles ante ciertos cambios del mercado.
- Tienen alta creatividad para adaptar y copiar productos y capacidad para atender mercado pequeños.
- Demandan poco capital.

b) Debilidades:

- Deficiencias en el control de calidad

⁷⁸ ENCINAS y ARTEAGA. Op. Cit. Pág. 41.

- Falta de capacitación empresarial en las MYPES orientada a la alta competitividad.
- Tienen capacidad limitada de producción, insuficiente para exportar.
- Los canales de distribución son informales.
- Fallas en la distribución hacen que el producto no esté en el mercado en el momento y lugar oportuno.
- Falta valor agregado comercial a los productos.
- El nivel de calificación de la mano de obra es bajo.

CAPÍTULO V

EL SECTOR TEXTIL BOLIVIANO

5.1 Aspectos generales

El tejido empresarial en Bolivia para el sector textil, está constituido por 89% micro, pequeña y mediana industria, representando así un pilar central para el funcionamiento del aparato productivo nacional. Sin embargo, este sector presenta una serie de limitantes que dificultan su desarrollo y crecimiento, siendo sin lugar a dudas, los bajos niveles de productividad y competitividad empresarial. Su principal problema causado básicamente por desconocimiento de procesos productivos y una deficiente gestión de la información⁷⁹.

La disminución de los obstáculos en el ambiente general de negocios y fortalecimiento de la capacidad de los bolivianos y del país para posicionarse favorablemente dentro de los acuerdos de comercio y beneficiarse de las oportunidades que estos brindan en el plano comercial, sólo es posible por medio de capacitaciones específicas al sector de las confecciones.

Si el sector de las confecciones cuenta con constante capacitación en cuanto a la gestión empresarial, productiva y comercial, podría conquistar mercados internacionales, de países como Brasil, Argentina, México, incluso la Unión Europea, que ofrecen nichos de mercado que exigen calidad y competitividad.

Las manufacturas del sector textil boliviano se caracterizan principalmente por la utilización de algodón y pelos finos (alpaca y llama). Ambos insumos naturales se encuentran en el país en cantidades considerables. El sector ofrece productos atractivos por la mano de obra competitiva y calificada, la destreza manual, bajos

⁷⁹ Cámara de Exportadores de Santa Cruz. “Capacitación textil. Fomentando el desarrollo y la preparación de mano de obra calificada del sector de las confecciones”. El Exportador, octubre de 2008 - año 21 - N° 316 - Publicación de CADEX.

índices de rotación, fácil entrenamiento y capacitación en una amplia variedad de centros de producción instalada.

La mayor parte de la industria de prendas de vestir se concentra en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz.

5.2 Competencia en el mercado textil

El mercado de las prendas de vestir al igual que todos los mercados de bienes industriales en general y específicamente como todos los mercados en los que existen fuertes niveles de competencia, está segmentado según los ingresos, gustos y expectativas de los distintos estratos de población demandante. Generalmente, las barreras de entrada y salida en el mercado de las manufacturas de prendas de vestir son bajas, el segmento más grande del mercado de prendas de vestir consiste en ítems básicos sensibles al precio, cuya única diferencia importante entre competidores es el costo, el cual a su vez está determinado casi enteramente por el costo de mano de obra (entre el 20 y 30% de los costos directos de insumos de una prenda de vestir acabada)⁸⁰.

Por otra parte, aunque la tela se constituye en el mayor insumo de producción de una prenda de vestir, éste puede ser inmediatamente suministrado por efecto de la posibilidad de comercio por lo que los costos de los materiales pueden ser minimizados.

Evidentemente, las características citadas anteriormente se aplican en Bolivia, ya que su mercado no presenta barreras de ingreso ni a los materiales ni a las prendas acabadas, muy por el contrario, las importaciones legales enfrentan aranceles muy bajos y las importaciones ilegales (contrabando) comprenden también al rubro de los

⁸⁰ Viceministerio de Microempresa, 2000. Op. Cit.

textiles, otros insumos y prendas acabadas (tanto nuevas como usadas), provenientes tanto de los países vecinos como del Asia.

Para analizar el estado de la competencia en el mercado de Textiles y confecciones es necesario conocer la Cadena Productiva del sector, considerando a todos los actores que conforman el eslabón, incluyendo a los sectores: primario, secundario y terciario:

- a) La producción y el desmotado de algodón, cuyos productos son la fibra y la pepita, la producción de fibras finas como la lana de oveja, el pelo de angora y las fibras de camélidos (llama, alpaca y vicuña), y la importación de insumos y fibras sintéticas.
- b) La hilandería, cuyos productos son los diferentes títulos de hilos.
- c) El tejido plano incluyendo el acabado de textiles, cuyos productos principales son las telas, las telas estampadas, las telas teñidas.
- d) El tejido de punto, cuyos productos más difundidos son las mantas, las alfombras y las telas de punto.
- e) Las confecciones de prendas de vestir en tejido plano (camisas, pantalones y otras prendas), o en tejido de punto (poleras, jeans, chompas).
- f) La comercialización de productos intermedios y de productos terminados.

5.3 Participación de la industria manufacturera textil en el PIB y en el empleo

En el Producto Interno Bruto del país, el aporte del sector de la industria manufacturera durante el último quinquenio estuvo entre el 12% y 13%. Cabe destacar que dentro de esta actividad la industria de textiles y prendas de vestir sólo aporta con algo más del 1%, mostrando además una participación que presenta de manera sostenida un decremento, aunque de manera muy leve. En la gestión 2005, el aporte del sector de textiles y prendas de vestir y productos de cuero alcanza sólo al 1,21%, tal como se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 13
BOLIVIA. PARTICIPACIÓN EN EL PIB SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA
(Porcentaje)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Derechos s/Importaciones, IVAnd, IT y otros Imp. Indirectos	13,61	12,88	13,05	12,90	13,44	18,40	21,18	22,26
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	86,39	87,12	86,95	87,10	86,56	81,60	78,82	77,74
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	12,97	13,26	12,96	13,42	13,41	12,21	10,94	10,01
- Productos Agrícolas no Industriales	5,75	5,86	5,68	5,80	5,86	5,50	5,09	4,76
- Productos Agrícolas Industriales	2,02	2,16	2,09	2,68	2,82	2,34	1,99	1,80
- Coca	0,79	0,75	0,76	0,67	0,63	0,48	0,39	0,45
- Productos Pecuarios	3,45	3,50	3,45	3,33	3,22	3,03	2,72	2,28
- Selvicultura, Caza y Pesca	0,96	0,98	0,97	0,94	0,89	0,85	0,74	0,72
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	6,56	6,32	6,41	7,51	9,40	9,84	11,62	12,29
- Petróleo Crudo y Gas Natural	3,19	3,27	3,36	4,27	5,95	6,31	6,41	6,48
- Minerales Metálicos y no Metálicos	3,37	3,06	3,05	3,24	3,44	3,53	5,20	5,81
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	13,24	13,34	13,04	12,80	12,39	11,70	11,33	11,41
- Alimentos	4,64	4,82	4,61	4,58	4,53	4,17	4,04	4,18
- Bebidas y Tabaco	1,59	1,49	1,46	1,50	1,26	1,27	1,38	1,38
- Textiles, Prendas de Vestir y Productos del Cuero	1,46	1,47	1,39	1,33	1,28	1,21	1,11	1,06
- Madera y Productos de Madera	0,84	0,88	0,85	0,82	0,78	0,73	0,66	0,67
- Productos de Refinación del Petróleo	2,14	2,11	2,11	1,97	2,00	1,85	1,61	1,57
- Productos de Minerales no Metálicos	1,01	0,96	0,99	1,01	1,01	1,02	1,11	1,14
- Otras Industrias Manufactureras	1,56	1,62	1,62	1,59	1,54	1,45	1,43	1,40
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	2,91	2,97	2,91	2,96	2,78	2,64	2,32	2,19
5. CONSTRUCCIÓN	3,03	2,78	3,12	2,33	2,15	1,81	2,39	2,40
6. COMERCIO	7,19	7,19	7,14	6,92	7,09	6,76	6,41	6,79
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	11,33	11,54	11,92	12,17	12,02	11,34	10,17	9,38
- Transporte y Almacenamiento	9,02	9,22	9,75	10,14	10,28	9,80	8,40	7,82
- Comunicaciones	2,31	2,32	2,16	2,02	1,74	1,54	1,78	1,55
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	13,58	13,01	12,06	11,04	10,04	9,61	8,55	8,63
- Servicios Financieros	5,15	4,76	4,52	3,81	3,32	3,49	3,14	3,32
- Servicios a las Empresas	4,65	4,28	3,68	3,43	3,13	2,72	2,43	2,47
- Propiedad de Vivienda	3,78	3,97	3,87	3,80	3,60	3,40	2,98	2,85
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES, PERSONALES Y DOMÉSTICO	5,18	5,38	5,49	5,42	5,26	4,95	4,48	4,32

10. RESTAURANTES Y HOTELES	3,24	3,14	3,15	3,21	3,16	3,09	2,86	2,55	2,38
11. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	12,00	11,73	12,38	12,48	12,61	11,74	10,81	10,97	11,02
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	(4,86)	(4,47)	(4,21)	(3,77)	(3,22)	(2,81)	(2,93)	(2,90)	(3,07)

Fuente: Anuario Estadístico 2007 INE. Elaboración: propia.

Desde el punto de vista del crecimiento, el año 2002, la industria manufacturera en general presenta la tasa más baja del último quinquenio, influenciada sobre todo por el comportamiento negativo de las industrias de Alimentos y de Textiles y Confecciones. Particularmente, la Industria textil manufacturera el último quinquenio presenta tasas de crecimiento muy bajas, que no llegan al 3%, a pesar de haber revertido la tasa negativa presentada en 2002.

En lo que se refiere a la generación de empleo, se puede señalar que el sector manufacturero genera aproximadamente entre el 10% y 11%, del empleo total, ocupando de esta manera el tercer lugar en la generación de empleo. Sin embargo, se puede señalar que el promedio de horas trabajadas en la semana en la industria manufacturera alcanza aproximadamente a 41,2 horas, y el ingreso promedio mensual de Bs. 748. Considerando que un turno representa 8 horas diarias y, por consiguiente, 40 horas semanales, en promedio el sector utiliza su capacidad instalada en un solo turno, lo cual deja aún mucho margen para incrementar la producción ya que lo normal debería ser una utilización de dos turnos y lo ideal una utilización de 3 turnos.

Por otra parte, el comportamiento del índice del volumen físico de la industria manufacturera se mantuvo relativamente estable en el período 1999-2002, en tanto que en los dos últimos años (2003-2005) hubo un incremento de cerca del 7%. La situación del sector de hilados pareció tener un comportamiento similar, ya que si bien se mantuvo relativamente estable en los años 2001-2002, el salto de 30% producido en 2003 se mantuvo en la gestión 2005. Por su parte, el comportamiento de “fabricación de prendas de vestir” tuvo una tendencia contraria a la observada en el sector manufacturero así como el sector de hilados, lo cual muestra que no existe

eslabonamientos entre el proceso de acabado con el sector de bienes intermedios en la cadena de textiles y prendas de vestir. Es así que mientras en el período de 1999 a 2001 se tuvo un salto de 23% en el índice de volumen físico, en los tres años siguientes este índice se redujo a 219.02 representando una caída de 26% en los últimos tres años.

CUADRO N° 14

ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

CIU	GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
3	Industria Manufacturera	145.7	144.61	144.97	150.53	155.81	160.7	175,23	181,25
3211	Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	125.32	96.26	93.72	122.32	130.91	143.15	141,56	120,39
3213	Fabricación de Tejidos de Punto	62.78	64.28	60.95	69.89	65.94	67.37	75,13	79,23
3220	Fabricación de Prendas de Vestir, excepto Calzado	247.88	295.44	253.59	257.89	219.02	239.03	251,19	240,80

Fuente: Anuario Estadístico 2007 INE. Elaboración: propia.

La oferta de productos de la Cadena Textiles y Confecciones en Bolivia incluye: materia prima, productos intermedios y productos terminados. Los productos de la cadena textil, que revisten mayor notoriedad para el consumidor, son los productos terminados que se comercializan tanto en el mercado interno como externo. Por el interés del estudio, es pertinente enfatizar en los productos terminados:

- a) En el mercado interno, los productos terminados más vendidos son:
 - Camisas de fibras acrílicas o moda acrílicas de punto para hombre y mujer.
 - Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte de fibras sintéticas.
 - Camisones y pijamas de algodón para hombres, mujeres y niñas.
 - Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones).
 - Guantes, mitones y manoplas de lana o pelo fino de punto.
 - Las demás prendas y complementos (accesorios) de vestir.

- Las demás prendas de vestir de lana de oveja o de pelo de conejo de punto.
- Sacos, chaquetas de algodón de punto para mujeres o niñas.
- Calzas, panty medias, leotardos, medias, calcetines.
- Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos.
- Sombreros y demás tocados de punto o confeccionados.
- Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y similares.
- Sábanas, toallas y mantillas.

b) En el mercado externo los productos terminados de mayor venta son:

- T-Shirts y camisetas de algodón de punto
- Camisas de algodón y de punto para hombres o niños
- Pantalones largos, y Shorts de algodón, para mujeres o niñas
- Sweters Jerseys Pullovers, de algodón de punto
- Camisas, blusas de algodón de punto para mujeres o niñas
- Pantalones largos y Shorts de algodón para hombres o niños
- Sweters, Pullovers, Cardigans, Chalecos
- Pantalones largos y shorts de fibra sintética para hombres o niños
- Prendas y complementos (accesorios) de vestir, para bebé de algodón
- Camisas, blusas camiseras de algodón para mujeres o niñas

5.4 Características de las unidades productivas

Con relación al número de establecimientos y al personal ocupado en los procesos de industrialización de textiles y confecciones se pueden realizar dos apreciaciones:

- a) La primera es que los datos oficiales registran únicamente a los establecimientos identificados por el INE, en sus procesos de captura del

Índice de Volumen de Ventas (INVOVEN) y del Índice del Volumen Físico de la Industria Manufacturera (INVOFIM) y que, además, posean más de 5 empleados. Sin embargo, sobre todo en el rubro de confecciones, existe un conjunto de empresas informales cuya capacidad de producción puede ser estimada en aproximadamente 4.000 micro empresas no capturadas directamente por las estadísticas formales (concentrados fundamentalmente en EL Alto, Cochabamba y Santa Cruz).

- b) La segunda, es que las unidades empresariales pequeñas de confecciones de prendas de vestir, si bien representan un porcentaje alto en la generación de empleo, tienen una fuerte inestabilidad en su presencia en los mercados. El número de establecimientos en el sector Confecciones se ha incrementado, sobre todo las unidades clasificadas como artesanales.

CUADRO N° 15
SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS

GRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TEJEDURÍAS								
Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	19	18	15	18	17	12	13	12
Fabricación de Tejidos de Punto	85	84	88	82	85	63	70	64
CONFECCIONES								
Industriales	46	51	47	42	46	53	49	49
Artesanales	69	76	70	64	69	87	79	81
TOTAL	219	229	220	206	217	215	211	207
Variación porcentual (%)		4,37	-4,09	-6,80	5,07	-0,93	-1,90	-1,93

Fuente: Estudio sobre Cluster de Textiles UPC. Instituto Nacional de Estadísticas-INE

La cuantificación del empleo del sector manufacturero no es sencilla debido a la informalización del sector, ya que la mayor parte de las pequeñas y microempresas trabajan de manera informal y no son capturadas en las estadísticas oficiales. Sin embargo, el estudio citado de la UPC muestra que el sector genera aproximadamente 7.300 fuentes de empleo si no se consideran estas MyPES y, llegaría a generar casi el doble de fuentes de trabajo (14.300) si se consideran la MyPES.

Es necesario mencionar varios aspectos que caracterizan a la industria de textiles y confecciones en Bolivia:

El primero está relacionado con la situación respecto a la formalidad de las unidades productivas. Es así que la industria textil manufacturera formalmente registrada en el país corresponde generalmente a establecimientos grandes, medianos y, solamente un escaso porcentaje de pequeñas empresas cumple con todos los requisitos que exige el Estado para realizar una actividad productiva (tanto desde el punto de vista tributario, laboral y social) y por lo tanto, sólo ellas están reflejadas en las estadísticas oficiales. Pero es muy importante tomar en cuenta que casi la totalidad de los micro empresarios que trabajan en este sector son informales, aproximadamente 4000 unidades.

El segundo aspecto, está relacionado con el tamaño del establecimiento. Es así que se pueden diferenciar a cuatro categorías de establecimientos de acuerdo al número de empleados que concentran: empresas grandes, medianas, pequeñas y microempresas.

Un tercer aspecto, está relacionado con el destino de la producción. Esta variable es fundamental y además su análisis comprende los otros dos aspectos señalados anteriormente, presentando:

- a) Un segmento compuesto por empresas grandes, medianas y pequeñas que producen prendas de vestir de muy buena calidad, inclusive con marca reconocida a nivel nacional y en el exterior, características que se ven reflejadas en los precios de venta al público. En lo que se refiere a la comercialización, estas empresas poseen generalmente sus propias tiendas de comercio en todo el país, estrategias de marketing, etc. Las empresas que componen este segmento se encuentran debidamente registradas y cumplen con todas sus obligaciones tributarias y sociales establecidas en las leyes nacionales. El destino de su producción se dirige fundamentalmente al

mercado interno para un público consumidor de ingresos entre medios y altos, que busca prendas de buena calidad; el mercado externo de exportación a través de exportaciones formales y legales.

b) El otro segmento, está compuesto por pequeñas y microempresas del sector productor de confecciones que trabajan casi en la informalidad total, sobre todo las microempresas, gran parte de estas unidades productivas no cuentan con ningún tipo de registro e incluso funcionan dentro de los domicilios de sus propietarios, por lo que es muy difícil llegar a descubrirlas; emplean a sus propios familiares y no cumplen con ningún tipo de aporte tributario ni social. Estas características son las que les permiten reducir un poco más sus costos llegando a obtener productos de bajo precio. El destino de su producción se dirige fundamentalmente al:

- Mercado interno, para grandes o medianas empresas que subcontratan la producción de determinados artículos.
- Mercado interno, de venta directa al público consumidor de ingresos entre medios y bajos, que no necesariamente busca productos de marca, sino que más bien sus preferencias se basan en el factor precio.
- Mercado externo, en el que se presentan dos situaciones: las exportaciones formales (que son muy poco frecuentes y que solo las realizan las empresas formales) y, las exportaciones realizadas de manera informal (por empresas informales que constituyen la mayoría de los casos), en este caso su producción se dirige a los mercados fronterizos del país, sobre todo Perú y Argentina y algunas veces Brasil.

Por otra parte, se advierte una marcada regionalización o concentración de las unidades productivas en el eje central del país. Sin embargo, destaca el caso de micro y pequeños empresarios que trabajan de manera informal, particularmente en la ciudad de El Alto, ya que en ella existen 1.546 establecimientos dedicados a esta

actividad (casi el 34% de un total de 4.508). De estos establecimientos solo uno está clasificado como gran industria, 58 como pequeña y 1.487 como microindustrias, actividad que ocupa aproximadamente a 5000 personas.

En el análisis del sector textil, no se puede dejar de mencionar que también ingresan al país prendas de vestir nuevas de una manera ilegal por la vía del contrabando. La Ley General de Aduanas define al contrabando como la actividad ilícita que consiste en extraer del o introducir al territorio aduanero nacional clandestinamente mercaderías, sin la documentación legal, en cualquier medio de transporte, sustrayéndola del control de la Aduana⁸¹.

5.5 Evolución de las ventas

Para analizar la demanda se utilizan los indicadores del nivel de ventas (internas y externas). De esta manera, se muestra que el segmento de tejeduría presenta un decrecimiento en el valor de ventas a partir de 2001, explicado por el decremento de sus dos componentes (tejido plano y acabado de textiles y tejido de punto) indicando talvez, que no ha logrado articularse a los mercados externos; mientras que el segmento de las confecciones muestra un crecimiento sobre todo del sector industrial.

⁸¹ Ley de Aduanas del 28 De Julio de 1999, Ley No. 1990. Glosario de términos.

CUADRO N° 16
SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIONES:
VENTAS ANUALES SEGÚN SUBSECTOR INDUSTRIAL
(Millones de dólares 1990= 100 y porcentaje)

AGRUPACIÓN INDUSTRIAL	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hilado	41.52	43.13	44.32	43.52	41.96	43.21	45.36	48.30
Tejeduría	23.88	20.85	18.86	20.98	21.23	18.3	16.2	14.80
Tejido Plano y acabado de textiles	8.36	7.3	6.6	7.34	7.43	6.4	5.67	5.30
Tejido de Punto	15.52	13.55	12.26	13.64	13.8	11.9	10.53	9.50
Confecciones	27.1	27.2	29.1	29.7	30.4	29.7	30.4	31.72
Industriales	16.26	15.32	17.46	17.82	18.24	11.88	18.24	19.22
Artesanales	10.84	10.88	11.64	11.88	12.16	17.82	12.16	12.50
TOTAL	92.5	91.18	92.28	94.2	93.69	91.21	91.96	94.82
COMPOSICION %								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hilado	44.89	47.30	48.03	46.20	44.83	47.37	49.33	50.93
Tejeduría	25.82	22.87	20.44	22.27	22.68	20.06	17.62	15.59
Tejido Plano y acabado de textiles	9.04	8.01	7.15	7.79	7.94	7.02	6.17	5.58
Tejido de Punto	16.78	14.86	13.29	14.48	14.75	13.05	11.45	10.01
Confecciones	29.30	29.83	31.63	31.63	32.48	32.56	33.06	33.44
Industriales	17.58	17.90	18.92	18.92	19.49	13.02	19.83	20.26
Artesanales	11.72	11.93	12.61	12.61	12.99	19.54	13.22	13.18

Fuente: Estudio sobre Cluster de Textiles UPC. 2004

CAPÍTULO VI

MARCO PRÁCTICO

En los siguientes acápite se exponen los resultados obtenidos en el trabajo de campo con el propósito de verificar los efectos de los microcréditos en el desarrollo de las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, mismos que fueron recabadas mediante la encuesta dirigida a una muestra de 81 propietarios de estas unidades productivas.

6.1 Resultados de la encuesta

6.1.1 Años de funcionamiento de la MYPE

CUADRO N° 17
AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO O PEQUEÑA EMPRESA

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de un año	14	17,28
De 1 a 2 años	9	11,13
De 3 a 5 años	16	19,75
De 6 a 10	19	23,45
Ma de 10 años	23	28,39
Total	81	100.00

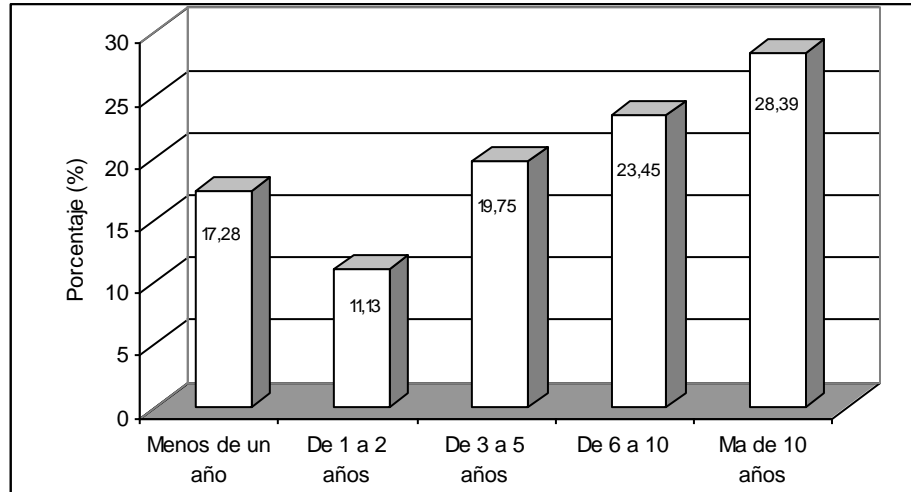
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Las microempresas propietarios de micros y pequeñas empresas del sector textil de la ciudad de La Paz en su mayoría vienen funcionando durante más de 10 años esta respuesta corresponde al 28,39%, seguido de un 23,45% que expresa que trabajo en ese rubro entre 6 y 10 años, el 19,75% indica que su trabajo se viene desarrollando entre 3 a 5 años, un 11,13% señaló que esta en esta actividad de 1 a 2 años y finalmente se puede decir que el 17,28% se encuentra trabajando menos de un año.

Un aspecto que debe llamar la atención es que se debe tomar en cuenta, que a parte del tiempo que vienen desarrollando la actividad de la micro o pequeña empresa,

estas en su mayoría son unidades familiares donde trabajan en un promedio 5 familiares, con el objetivo de consolidar su actividad laboral y mejorar la situación económica y social de la familia.

GRÁFICO N° 1
AÑOS DE FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO O PEQUEÑA EMPRESA



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.2 Curso técnico o experiencia previa en la rama de actividad

CUADRO N° 18
CURSO TÉCNICO O EXPERIENCIA PREVIA EN LA RAMA DE ACTIVIDAD

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje (%)
Recibió consejo/ayuda de familiares o amigos	31	38.27
No tenía experiencia previa en el rubro	10	12.35
Trabajó como empleado en el mismo rubro	15	18.52
Hizo algún curso técnico	17	20.99
Tiene una carrera universitaria	8	9.87
Total	81	100.00

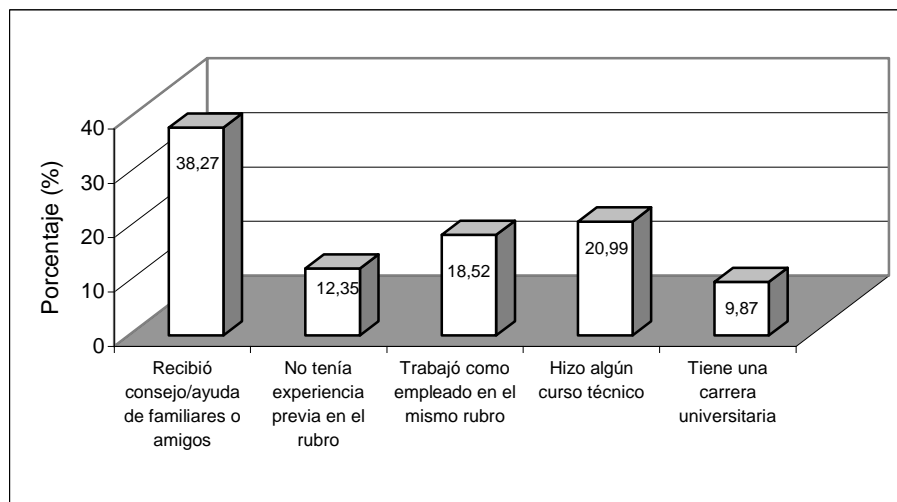
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los resultados, se evidencia que el 38% recibieron consejo/ayuda de familiares o amigos antes de dedicarse al rubro actual de su empresa. Se observa que en proporción el (21%) manifiestan haber realizado algún curso técnico relacionada con la actividad, en tanto que el 19% trabajaron como empleados en el mismo rubro,

situación que les sirve de experiencia para desempeñarse dentro de su micro y pequeña empresa con mayor facilidad. Se debe destacar que solamente el 10% tienen una carrera universitaria, de lo que se deduce que la generalidad de micro y pequeños empresarios no tienen una formación técnica específica relacionada con la actividad que desarrollan.

De los anteriores resultados se deduce que los micro y pequeños empresarios del sector manufacturero no han tenido posibilidades de acceder a un nivel de formación superior, que les permita apropiarse de conocimientos respecto de la gestión empresarial, marketing, recursos humanos, etc., para administrar su negocio en forma óptima y con criterio técnico y científico; constituyendo este factor, una limitación para el desarrollo y expansión de las microempresas, lo que consecuentemente restringe las posibilidades de mejorar sus condiciones de vida, si se asume que un buen desenvolvimiento de la unidad productiva en términos administrativos, puede generar mayores utilidades que pueden disponer los propietarios para diferentes usos de acuerdo a sus necesidades.

GRÁFICO N° 2
CURSO TÉCNICO O EXPERIENCIA PREVIA
EN LA RAMA DE ACTIVIDAD DE LA MICROEMPRESA



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.3 Lugar de funcionamiento de la MYPE

CUADRO N° 19
LUGAR DE FUNCIONAMIENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

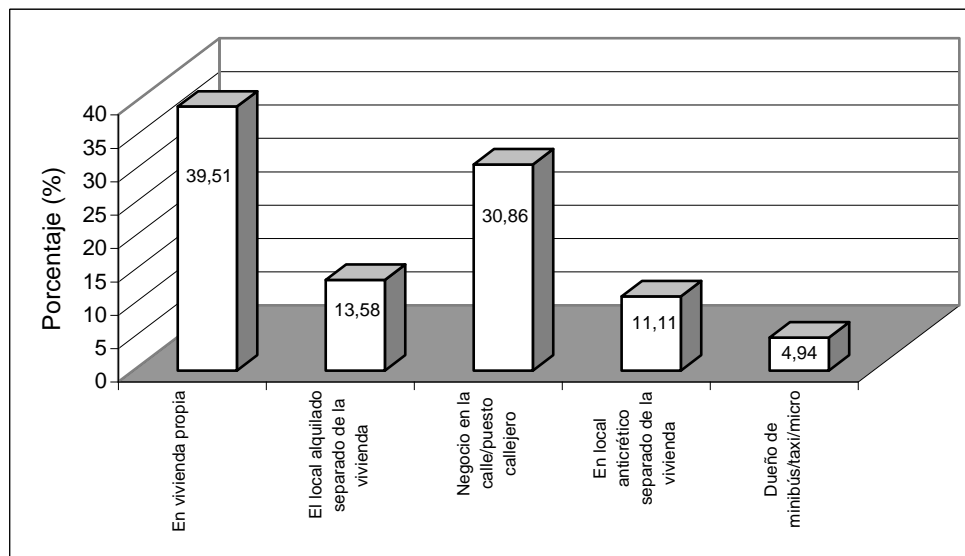
Indicadores	Frecuencia	Porcentaje (%)
En vivienda propia	32	39.51
El local alquilado separado de la vivienda	11	13.58
Negocio en la calle/puesto callejero	25	30.86
En local anticrético separado de la vivienda	9	11.11
Dueño de minibús/taxi/micro	4	4.94
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

En relación con el lugar donde funcionan actualmente las micro y pequeñas empresas, puede indicarse que en forma general el 40% de las micro y pequeñas empresas funcionan en una vivienda propia. También se advierte que el 31% no poseen un local propio, sino que tienen negocios establecidos en viviendas alquiladas o en anticrético. Respecto a esta variable, se debe destacar que existen micro y pequeñas empresas del sector textil que necesitan de un lugar físico estable para su funcionamiento.

Esta situación es una clara expresión de la crítica situación por la que atraviesa el país, y que afecta a la población en general y dentro de ella a los micro y pequeños empresarios del sector textil, quienes al no contar con recursos renuncian a alquilar o comprar un local específicamente para destinarlo como planta o local para la venta y distribución de sus productos. El alto costo que representa alquilar o comprar un local propio y los bajos ingresos que perciben, son también factores que influyen en la decisión de destinar un espacio dentro de sus propias viviendas para establecer sus negocios, dando una función múltiple a la vivienda.

**GRÁFICO N° 3
LUGAR DONDE FUNCIONA EL NEGOCIO**



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.4 Tiempo que viene trabajando con créditos de las instituciones microfinancieras

**CUADRO N° 20
TIEMPO QUE TRABAJA CON MICROCRÉDITOS**

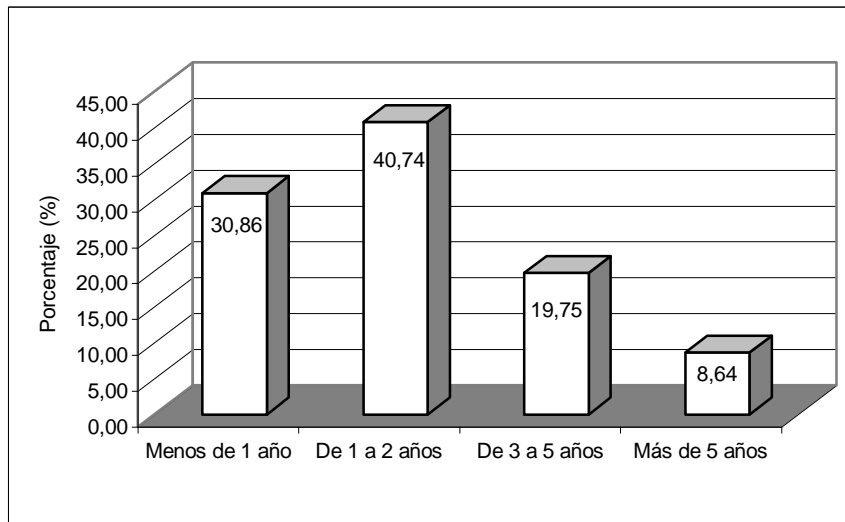
Indicadores	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de 1 año	25	30,86
De 1 a 2 años	33	40,74
De 3 a 5 años	16	19,75
Más de 5 años	7	8,64
Total	81	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los resultados obtenidos, se observa que las MYPES del sector textil, vienen trabajando con recursos captados de las entidades financieras, en su mayoría (40,74%), entre 1 y 2 años; pero también existen unidades productivas que vienen utilizando créditos recientemente (menos de 1 año) cuyo porcentaje alcanza el 30,86%; finalmente el 19,75% utiliza créditos durante 3 a 5 años. Se observa que sólo el 8,64% de las MYPES trabajan con créditos más de 5 años.

Esto significa que a medida que la unidad productiva se estabiliza, prescinde de los créditos de las microfinancieras, puesto que logran su autosostenibilidad; de lo que se puede deducir que los créditos otorgados a las MYPES es una alternativa de para la consolidación y desarrollo de las MYPES.

GRÁFICO N° 4
TIEMPO QUE TRABAJA CON MICROCRÉDITOS



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.5 Número de veces que obtuvo crédito de una institución financiera

CUADRO N° 21
CUANTAS VECES QUE OBTUVO CRÉDITO
DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje (%)
Una sola vez	38	46,91
Dos veces	24	29,62
Tres veces	12	14,81
Más de tres veces	7	8,64
Total	81	100,00

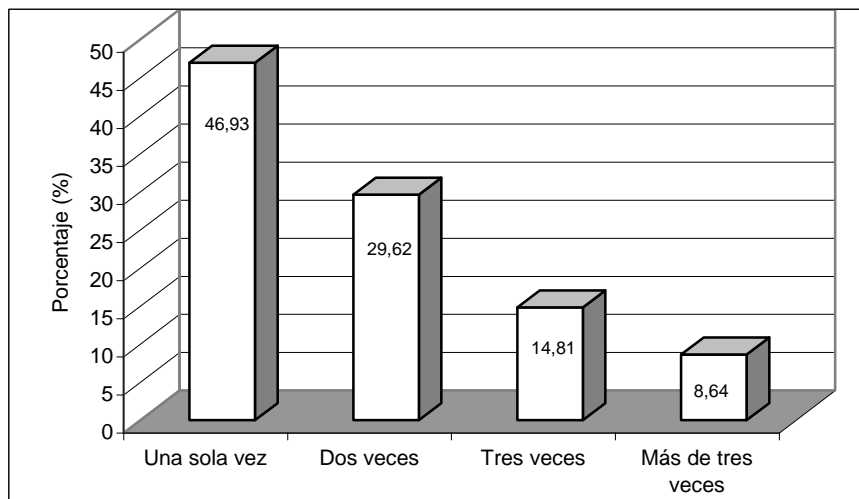
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Los resultados obtenidos de la encuesta, muestra que el 46,91% solo en una oportunidad obtuvo y/o solicitó crédito de alguna entidad financiera, y los porcentajes van en disminución, el 29,62% señala que dos veces obtuvo préstamo, el 14,81% tres veces y finalmente el 8,64% obtuvo un crédito en más de tres oportunidades conforme a los requerimientos que presentaron ante la institución financiera.

La mayoría de los micro y pequeños empresarios, ha solicitado préstamos de instituciones financieras en una oportunidad, según las respuestas obtenidas esto responde a los excesivos trámites y requisitos que se requiere para acceder a facilidades crediticias, y que muchas veces no se puede conseguir, por otra parte esta los intereses que por muy bajos en los montos que se requiere para implementar una micro o pequeña empresa representa una erogación importante.

A continuación se observa el gráfico respectivo, donde se muestra de manera descriptiva las respuestas de la micro y pequeña empresa del sector textil, quienes se sienten excluidos de políticas gubernamentales y poder respaldar sus actividades que significa beneficiosa no solo para los encuestados sino dicen para el Estado por la generación de empleos que se constituye en un problema social.

GRÁFICO N° 5
LAS VECES QUE OBTUVO CRÉDITO DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.6 Evolución de su negocio

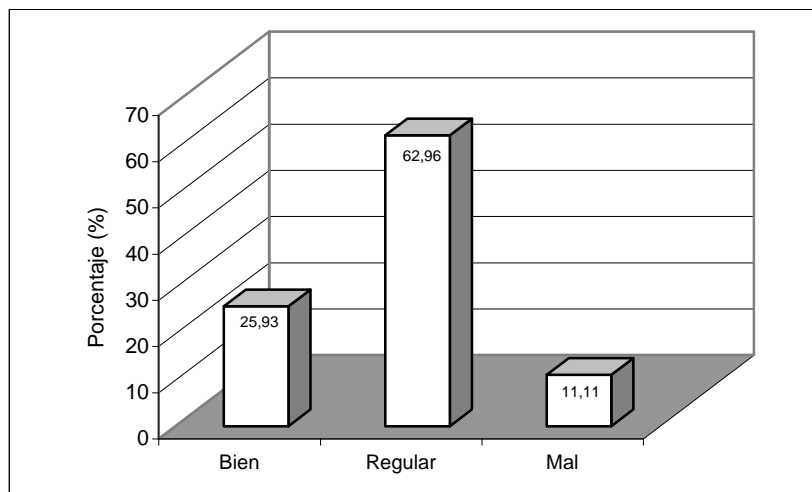
CUADRO N° 22
EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Bien	21	25.93
Regular	51	62.96
Mal	9	11.11
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Sobre la percepción que tienen los micro y pequeños empresarios, el 26% manifiesta que les “va bien” y 63% de los mismos, señala que les va “regular”; lo que significa que la actividad a la que se dedican tiene una relativa estabilidad dentro del mercado, proporcionándoles a los propietarios la obtención de utilidades que mínimamente garantizan la satisfacción de las necesidades básicas de la familia y su autosostenibilidad, con los que pueden elevar su calidad de vida, si es que estos réditos son invertidos adecuadamente para satisfacer las necesidades básicas como ser: salud, alimentación y educación de los miembros de la familia. Estos resultados se presentan gráficamente a continuación:

GRÁFICO N° 6
EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los resultados obtenidos, las ventas de los micro y pequeños empresarios se mantienen estables, aunque vislumbran un decaimiento por los problemas políticos, lo que muestra que los negocios tienen relativa estabilidad en la distribución de sus productos, lo que atribuyen a la experiencia y al mercado que ya tienen ganado, base que les permite elevar sus niveles de ventas y generar mayores ingresos.

6.1.7 Monto aproximado de las ventas de su empresa/negocio en el último mes

CUADRO N° 23
PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES (Bs)

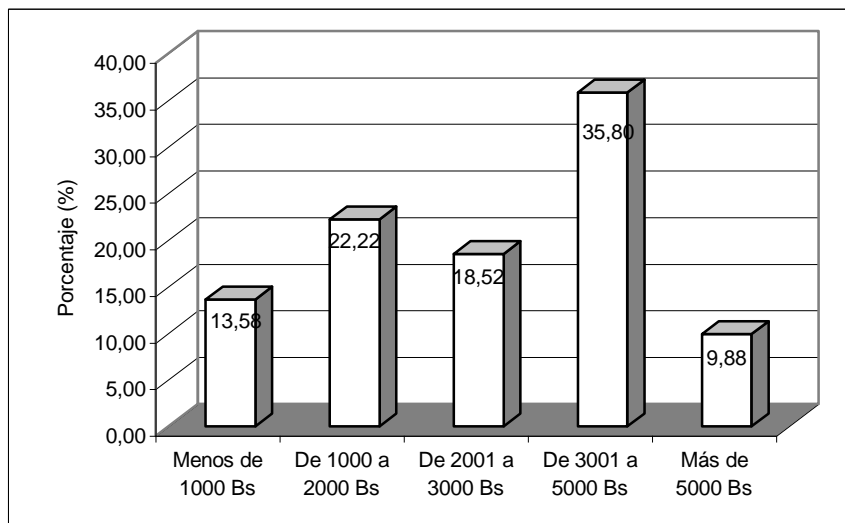
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Menos de 1000 Bs	11	13,58
De 1000 a 2000 Bs	18	22,22
De 2001 a 3000 Bs	15	18,52
De 3001 a 5000 Bs	29	35,80
Más de 5000 Bs	8	9,88
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

En cuanto a la venta mensual (aproximado) de las MPYES del sector textil, se observa que el 35,80% presenta una venta mensual entre 3000 y 5000 Bs; el 22,22% tiene una venta que oscila entre los 1000 y 2000 Bs; el 18,52% vende montos comprendidos entre 2000 a 3000 Bs. Proporciones menores venden menos de 1000 y más de 5000 Bs.

Estos resultados conducen a afirmar que la comercialización de productos del sector textil, genera excedentes para destinarlos a gastos de consumo familiar o mejorar sus equipos/herramientas; en última instancia genera excedentes que permiten mejorar la calidad de vida de la población involucrada en la actividad.

GRÁFICO N° 7
PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES (Bs)



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.8 Evolución de los ingresos

CUADRO N° 24
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aumentaron	20	24.69
Se mantuvieron igual	28	34.57
Disminuyeron	33	40.74
Total	81	100.00

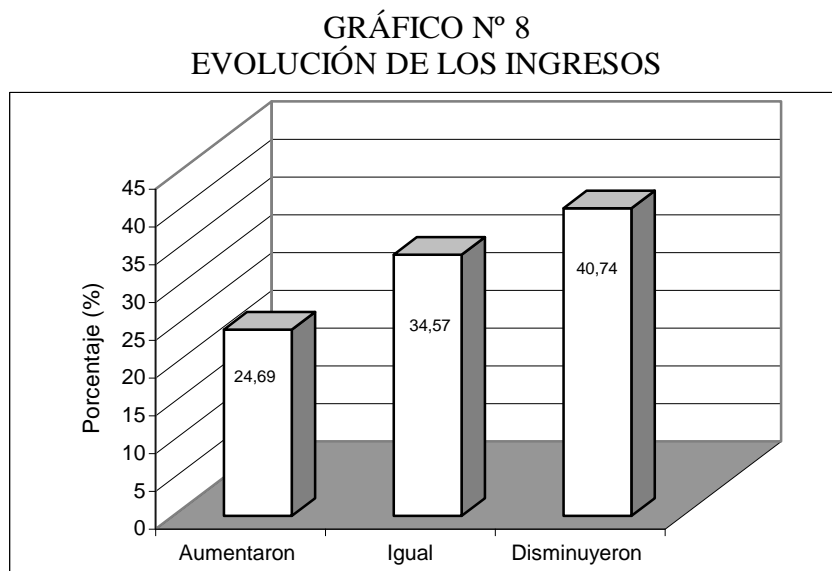
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Con respecto a la evolución de los ingresos totales de los micro y pequeños empresarios, se observa que en forma general, para el 41% manifiesta que sus ingresos disminuyeron en comparación con el 35% que exterioriza que los ingresos se mantuvieron iguales. Sin embargo el 25% indican que sus ingresos aumentaron en comparación con la gestión anterior.

Estos datos reflejan la crítica situación por la que atraviesa el sector de la micro y pequeña empresa del país, lo que se expresa en la disminución de la demanda, que no

permite absorber la producción total de los microempresarios, generando una disminución de las ventas; hecho que se acentúa con el incremento en los costos de producción y otros factores que limitan la posibilidad de generar mayores ingresos, frente a lo cual las microempresas deberían propender la diversificación de sus productos y mejorar la calidad de los mismos.

Estos resultados se reflejan en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Los microempresarios que señalaron que sus ingresos aumentaron, argumentan como las tres razones más importantes por las que pudo ocurrir el fenómeno, en orden de importancia las siguientes: consiguieron mayores ventas, Compraron sus insumos a bajo precio, amplió o consiguió nuevo local.

Por otra parte, los microempresarios que manifestaron que sus ingresos disminuyeron, atribuyen el hecho a los siguientes factores en orden de importancia: disminuyeron las ventas, los insumos encarecieron, no se trabajó a tiempo completo, disminuyó la demanda.

De acuerdo a lo anterior, parece ser que un mejoramiento de la calidad de los productos y su diversificación pueden ser factores determinantes para contrarrestar la adversa situación por la que atraviesan las micro y pequeñas empresas. Esto se explica por las exigencias de un mercado altamente competitivo, donde la calidad es un factor que permite la diferenciación; y la diversificación, proporciona la posibilidad de penetrar nuevos mercados con nuevos productos; aspectos que en el tiempo permitirán la superación de las dificultades que se van generando en un mercado de libre competencia.

6.1.9 Actividad en las que invirtió el crédito obtenido

CUADRO N° 25
INVERSIÓN DEL CRÉDITO OBTENIDO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Para pagar otras deudas	8	9.88
Comprar cosas para la familia/casa	6	7.41
Gastos para la familia (imprevistos)	4	4.94
Comprar mercadería o materia prima	24	29.63
Comprar, reparar máquinas	18	22.22
Comprar/reformar taller	13	16.05
Comprar vehículo	2	2.47
Pagar sueldos/aguinaldos/vacaciones	2	2.47
Pagar alquiler/anticrético del local	4	4.94
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

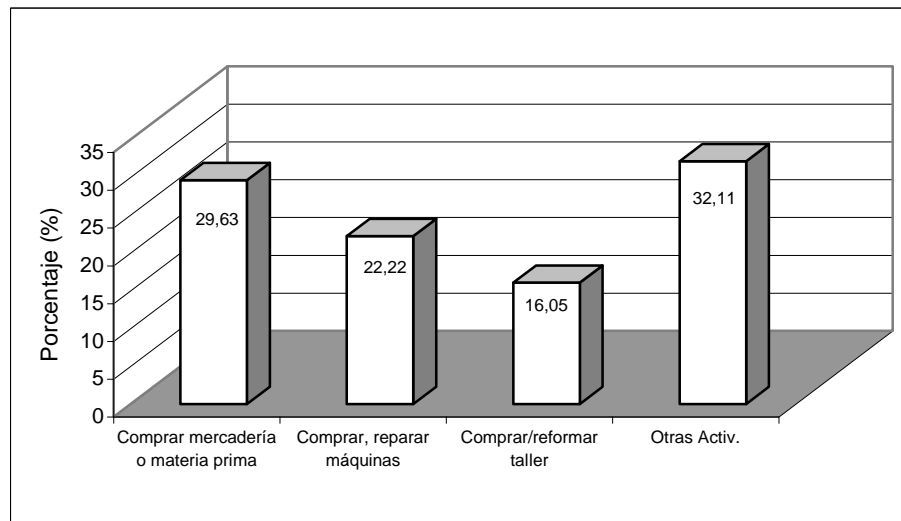
Según estos resultados, como destinan los créditos obtenidos de las instituciones financieras a 3 actividades prioritarias: para comprar mercadería o materia prima (29,63%), en segundo lugar, utilizaron para comprar/reparar máquinas (22,22%), y en tercer lugar, para comprar/reformar taller o local (16,05%).

De acuerdo a estos resultados se aprecia que la compra de insumos o materia prima es la actividad principal en la que invierten los créditos obtenidos, lo cual se explica sencillamente porque toda actividad productiva tiene como base la materia prima que

debe ser transformada, para su posterior venta en el mercado. Esto exige de las micro y pequeñas empresas, provisionarse de los insumos necesarios para sus actividades productivas.

No obstante lo anterior, se advierte que el 9.88% destinan los créditos obtenidos al pago de otras deudas, lo cual puede explicar en alguna medida la mala gestión de algunas micro y pequeñas empresas, ya que al no destinar los recursos obtenidos al fortalecimiento o mejoramiento de la microempresa, no podrán mejorar su producción o ampliar su actividad, con el consiguiente peligro de disminución de ventas, ingresos y finalmente con el riesgo de no poder cumplir con sus obligaciones contraídas con la entidad financiera.

GRÁFICO N° 9
INVERSIÓN DEL CRÉDITO OBTENIDO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.10 Posibilidad de aceptar otro empleo si le ofrecieran un ingreso similar al de su negocio

CUADRO N° 26
POSIBILIDAD DE ACEPTAR OTRO EMPLEO SI LE OFRECIERAN UN
INGRESO SIMILAR AL QUE OBTIENE EN SU NEGOCIO

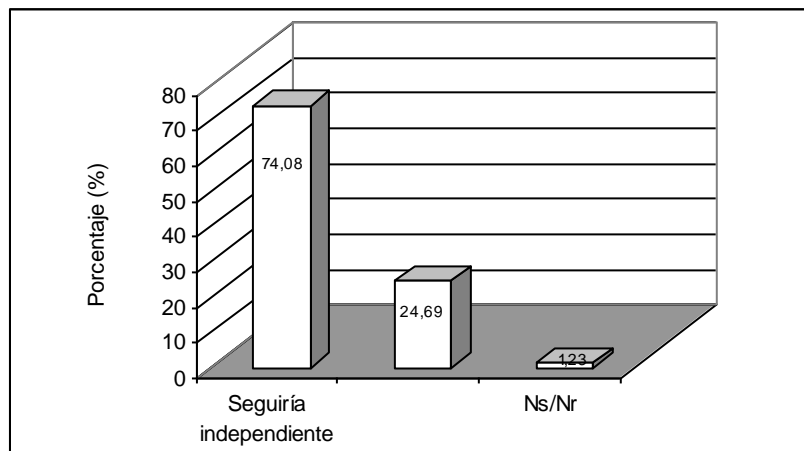
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Seguiría independiente	60	74.08
Se emplearía	20	24.69
Ns/Nr	1	1.23
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los datos anteriores, el 74% prefieren seguir independientes si tuvieran oportunidad de emplearse en otra actividad con ingreso similar; en tanto que el 25% preferirían emplearse en estas nuevas alternativas finalmente un reducido 1,23% no respondió a la interrogante formulada en la encuesta.

Estos datos muestran que existe por parte de los clientes la confianza en que su actual actividad productiva les permitirá mejores oportunidades para satisfacer sus necesidades básicas y elevar su calidad de vida, en comparación con las oportunidades que les puede brindar el tener un ingreso similar en otra actividad, puesto que el contar con una unidad productiva propia adecuadamente administrada, puede otorgarles posibilidades de ampliación o expansión y por tanto, generar mayores ingresos económicos.

**GRÁFICO N° 10
POSIBILIDAD DE ACEPTAR OTRO EMPLEO**



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.11 Dedicación exclusiva al negocio

**CUADRO N° 27
DEDICACIÓN EXCLUSIVA AL NEGOCIO**

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Únicamente en su negocio	66	81,48
Tiene otro trabajo	12	14,81
Ns/Nr	3	3,70
Total	81	100,00

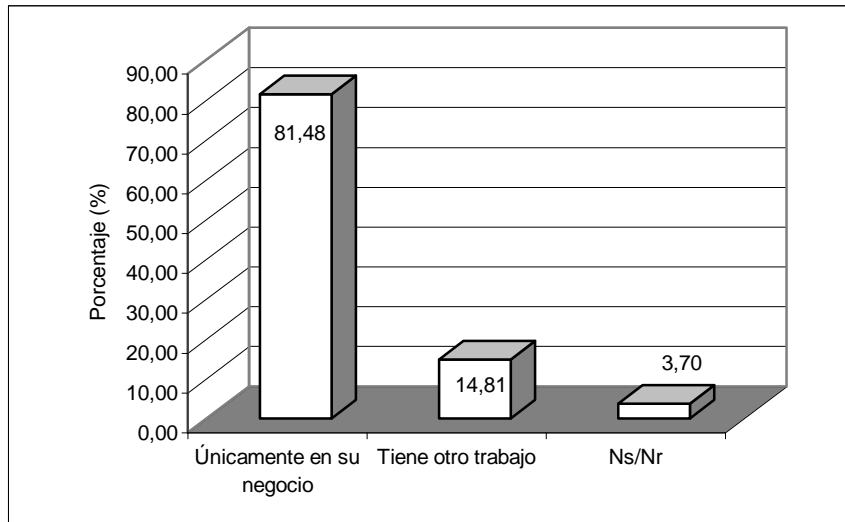
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Los resultados mostrados en el cuadro anterior, confirman que la mayoría de propietarios de las MYPES del sector textil (81,48%), se dedican exclusivamente a su negocio; mientras que el 14,81% se dedica a otra actividad complementaria.

Esto implica que los microempresarios deciden centrarse en el desarrollo de su unidad productiva, sin efectuar otras actividades que pudieran distraer el funcionamiento de la misma; sin embargo, también se advierte de una proporción mínima de microempresarios que se dedican a otras actividades, lo cual se puede explicar por la inseguridad que tienen en el rendimiento de su negocio y por la necesidad de asegurar la generación de ingresos para sus familias. Probablemente,

éstos últimos, sean microempresarios que están iniciando su negocio y aún no tienen un futuro cierto sobre su estabilidad.

GRÁFICO N° 11
DEDICACIÓN EXCLUSIVA AL NEGOCIO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.12 Necesidades más importantes para mejorar la producción

CUADRO N° 28
NECESIDADES MÁS IMPORTANTES PARA MEJORAR
LA PRODUCCIÓN DE SU NEGOCIO

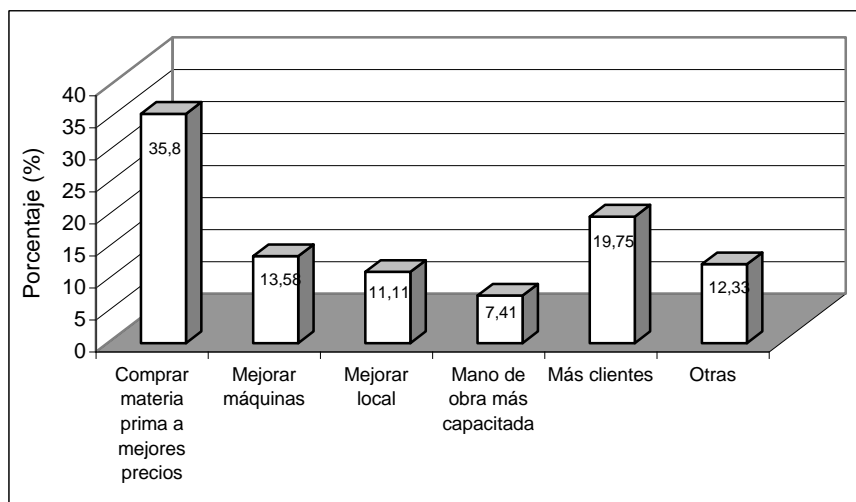
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Comprar materia prima a mejores precios	29	35.80
Mejorar máquinas	11	13.58
Mejorar local	9	11.11
Mano de obra más capacitada	6	7.41
Más clientes	16	19.75
Cancelar deudas	3	3.70
Mayor capital	5	6.17
Movilidades para el negocio	1	1.23
Exportar sus productos	1	1.23
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según estos datos, el 35% de los encuestados manifiestan que “conseguir materia prima a mejores precios” es el factor más importante dentro de sus necesidades prioritarias para su empresa; en segundo lugar de importancia indican que “conseguir más clientes” también es otra de sus necesidades básicas. Otros factores que se señalan son: mejorar el local, contar con mano de obra más capacitada, y mejorar las máquinas.

De los resultados anteriores se desprende que una de las necesidades fundamentales para mejorar la producción de las pequeñas unidades productivas, es la compra de materia prima o insumos a un precio bajo, entendiéndose que ello les permitirá reducir sus costos y obtener mayores ingresos, dada la crítica situación por la que atraviesan las micro y pequeñas empresas, y en general todos los sectores productivos y de servicios del país. Por otra parte, la necesidad de incrementar la demanda puede ser satisfecha en alguna medida con la diversificación de productos y con el mejoramiento de la calidad de los mismos, a los cuales se debe agregar una mayor capacitación de los microempresarios para lograr una adecuada gestión de la microempresa.

GRÁFICO N° 12
NECESIDADES PARA MEJORAR EL NEGOCIO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.13 Continuidad del negocio en el último año

CUADRO N° 29
CONTINUIDAD DEL NEGOCIO EN EL ÚLTIMO AÑO

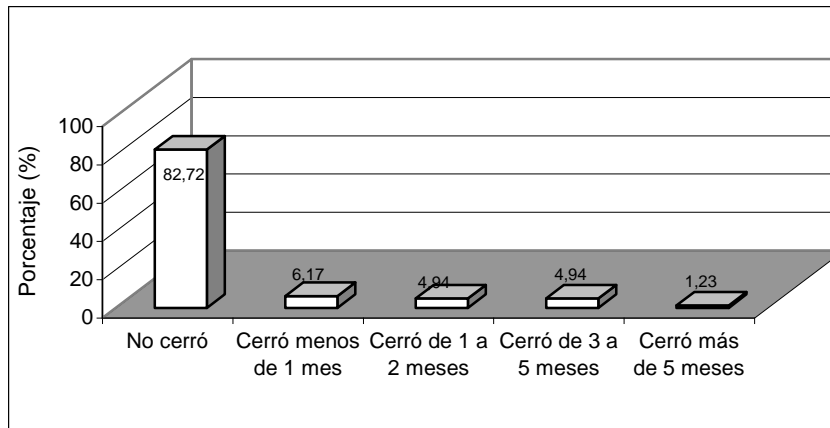
	Frecuencia	Porcentaje (%)
No cerró	67	82.72
Cerró menos de 1 mes	5	6.17
Cerró de 1 a 2 meses	4	4.94
Cerró de 3 a 5 meses	4	4.94
Cerró más de 5 meses	1	1.23
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Otro aspecto relacionado con las perspectivas de las microempresas se refiere a la continuidad del negocio. Según los resultados obtenidos, en el último año, la mayoría de los negocios de los encuestados no cerraron (83%). Esto significa que la actividad de las micro y pequeñas empresas si bien ha enfrentado dificultades, ha permanecido estable dentro del mercado de la ciudad de La Paz, sin haber generado el cierre masivo de los negocios.

Estos resultados se ilustran en el gráfico siguiente:

GRÁFICO N° 13
CONTINUIDAD DEL NEGOCIO EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Sin embargo, existen proporciones cercanos al 20% de encuestados que manifiestan haber cerrado sus negocios durante algún período de tiempo, indico como razones para que ello haya ocurrido, los siguientes aspectos en orden de importancia: no tenía dinero para comprar materia prima, local/maquinaria/movilidad en refacción, tuvo gastos familiares grandes, y fuerte caída en las ventas.

Como se puede apreciar, la falta de dinero para adquirir materia prima es el principal motivo para el cierre temporal de algunas microempresas, lo cual se explica por el hecho de que algunos micro y pequeños empresarios no destinan los créditos obtenidos a la actividad productiva, sino a otras actividades como el pago de deudas y gastos familiares, lo que incide en la baja producción y productividad de las microempresas obligando en algunos casos al cierre temporal.

De estos resultados se puede deducir que no se tiene mecanismos efectivos de seguimiento y control de los créditos y asistencia técnica que asegure que los recursos que pueda conseguir de apoyo a la iniciativa empresarial o un crédito sean invertidos efectivamente en las necesidades de la micro o pequeña empresa, sea de ampliación, diversificación, adquisición de materia prima, renovación de equipos, etc.

6.1.14 Préstamo de dinero sin intereses

CUADRO N° 30

PRÉSTAMO DE DINERO SIN INTERESES A ALGÚN FAMILIAR O AMIGO

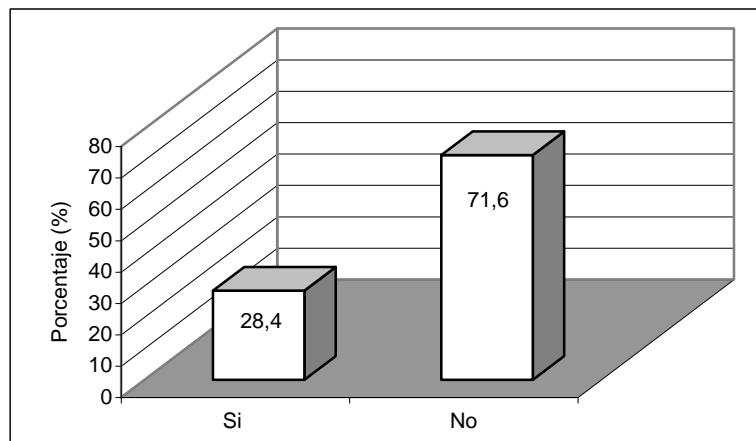
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	23	28.40
No	58	71.60
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Respecto a que si en los últimos tres años, los clientes pidieron prestado dinero sin intereses de amigos o familiares, se observa que 28% lo hicieron, mientras que la

mayoría no recurrieron a este préstamo. De ello se puede deducir que los créditos obtenidos no son suficientes para mejorar o establecer sus pequeñas actividades productivas, o bien los ingresos que generan los negocios no son suficientes para cubrir sus necesidades básicas e inclusive para honrar sus compromisos con la entidad. Pero, se debe destacar que esta situación se presenta en una proporción menor al 20% de micro y pequeños empresarios.

GRÁFICO N° 14
PRESTAMO DE DINERO SIN INTERESES A ALGÚN FAMILIAR O AMIGO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.15 Separa el dinero de la empresa y de sus propios gastos

CUADRO N° 31
SEPARACIÓN DEL DINERO DE LA EMPRESA DEL
DE SUS PROPIOS GASTOS

	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	62	76.54
NO	19	23.46
TOTAL	81	100%

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

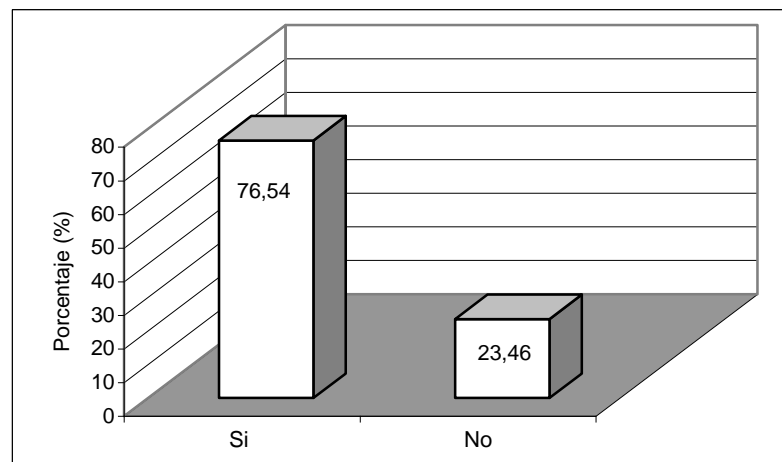
Según los datos mostrados, se aprecia que el 77% de los encuestados señalan que mantiene separado el dinero de sus empresas y el de sus propios gastos, sin embargo, esta diferencia no representa ser significativa, entre estas dos categorías de clientes.

Por otra parte, el 23% no acostumbran separar el dinero de su empresa y gastos personales.

Esto implica que una importante proporción de micro y pequeños empresarios administran los dineros en forma adecuada, dado que cometen el error de juntar los dineros de la empresa con los de sus gastos propios. Este es un indicador de que aún sin muchos conocimientos sobre finanzas y administración, (ya que la mayoría no accedió a capacitación) tratan de manejar sus recursos económicos de la mejor manera, lo cual es un aspecto muy favorable para el desarrollo de las microempresas en su afán de crecimiento y expansión.

El gráfico siguiente muestra los anteriores resultados:

GRÁFICO N° 15
SEPARACIÓN DEL DINERO DE SU NEGOCIO DEL DE SUS GASTOS



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Respecto a quienes separan el dinero de la empresa del de sus gastos personales, el 66% de los encuestados indican que empezaron a separar el dinero desde que empezaron su actividad en los textiles, mientras que el 34% lo hicieron desde el momento que empezó a solicitar créditos de las instituciones financieras. En este sentido, solamente en cerca del 30% se puede atribuir la correcta administración de

los dineros, al efecto de la capacitación que lograron en cuanto a manejo y administración de micro y pequeñas empresas; por el contrario, el fenómeno más bien parece ser producto de la experiencia asimilada por los productores en el manejo de anteriores créditos.

6.1.16 Uso de cuadernos de registro de ventas

CUADRO N° 32
USO DE CUADERNOS DE REGISTRO DE VENTAS

	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	27	33.33
NO	54	66.67
TOTAL	81	100%

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

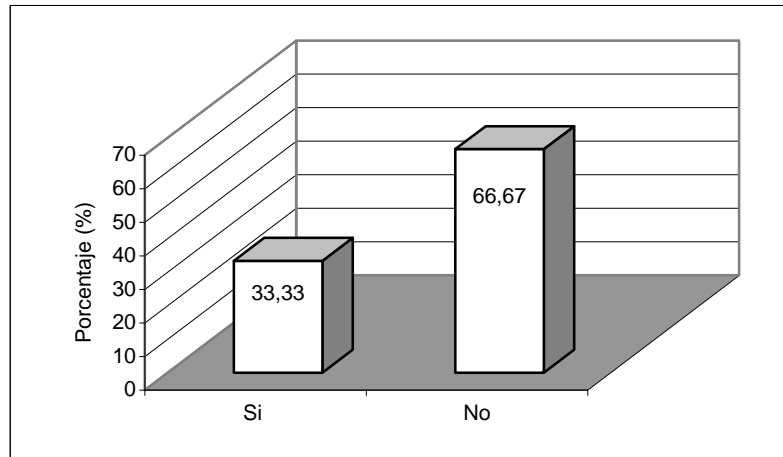
De acuerdo a la información recabada el 33% manifiesta que utilizan cuadernos de registro de sus ventas, mientras que las proporciones restantes exteriorizaron no lo utilizan, por que no está dentro del proceso de aprendizaje que tuvieron para la conformación de una micro y/o pequeña empresa.

Se puede observar que un mayor porcentaje 67% no utiliza cuadernos de registro de ventas, sin embargo, son los micro y pequeños empresarios que recién se iniciaron en está actividad quienes utilizan en mayor proporción cuaderno de registros para controlar sus ingresos, gastos, etc.

En relación con el tema, se sabe que la mayoría de las micro y pequeños empresarios no acostumbran llevar libros de contabilidad para registrar el movimiento de sus actividades comerciales, sin embargo, mínimamente se espera que por lo menos lleven un cuaderno de registro, situación que sólo se produce en alguna medida en este caso. Esto implica que las pequeñas unidades productivas son administradas empíricamente y con ausencia de instrumentos de apoyo que puedan contribuir a una eficiente gestión, lo que demuestra que efectivamente los microempresarios necesitan

mayor apoyo cuanto a capacitación y asistencia técnica, de manera que cuenten con los conocimientos para un manejo adecuado de sus operaciones y con criterio técnico. El siguiente gráfico ilustra los anteriores resultados:

GRÁFICO N° 16
USO DE CUADERNILLOS DE VENTAS



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.17 Pago de salario por su trabajo en el negocio

CUADRO N° 33
PAGO DE SALARIO POR SU TRABAJO EN EL NEGOCIO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	12	14.81
NO	69	85.19
TOTAL	81	100%

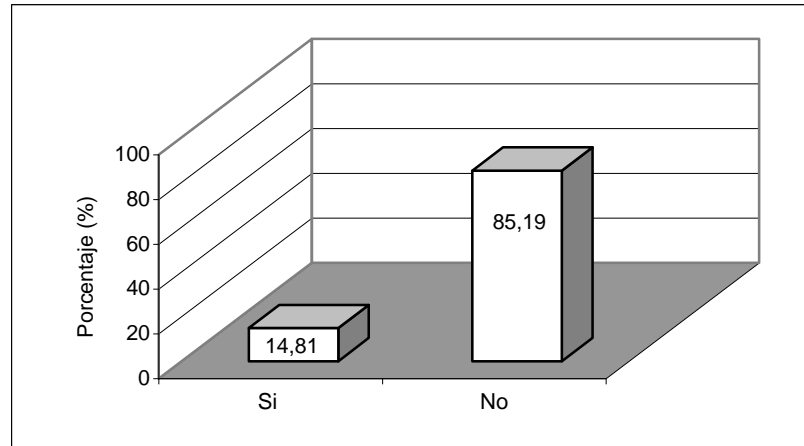
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Dentro de los micro y pequeños empresarios que se pagan un salario por el trabajo que desarrollan en su negocio son el 15%, de estos el 85% no accede a esta práctica, lo que muestra la poca práctica de elementos técnicos de administración, aspecto que debe ser atendido por las autoridades e instituciones de apoyo al sector.

Se puede evidenciar que la generalidad de micro y pequeños empresarios no se pagan a sí mismos, por su trabajo en su micro o pequeña empresa, lo cual es otra muestra de

que efectivamente no proceden a una adecuada administración del negocio el cual carece de criterios técnicos, es llevada adelante más bien con base en la experiencia de los propietarios, es decir en forma empírica.

GRÁFICO N° 17
PAGO DE SALARIO EL TRABAJO EN SU NEGOCIO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

De aquellos que respondieron que sí se paga un salario por el trabajo en su empresa, se puede indicar que el 77% empezaron a hacerlo antes de relacionarse con alguna entidad financiera; mientras que el 23% de clientes antiguos emprendió con la práctica de pagarse sueldo y/o salarios desde el momento que empezó su relación con una entidad crediticia.

Como en los casos anteriores, se destaca el hecho de que es una mínima proporción de micro y pequeños empresarios los que mejoran sus mecanismos administrativos a partir del crédito que obtienen de una entidad financiera, de lo que se deduce que no existe incidencia de la capacitación que pudiera otorgar estas instituciones sobre el comportamiento de los micro y pequeños empresarios.

6.1.18 Evolución de los ingresos del hogar

CUADRO N° 34
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL HOGAR EN EL ÚLTIMO AÑO

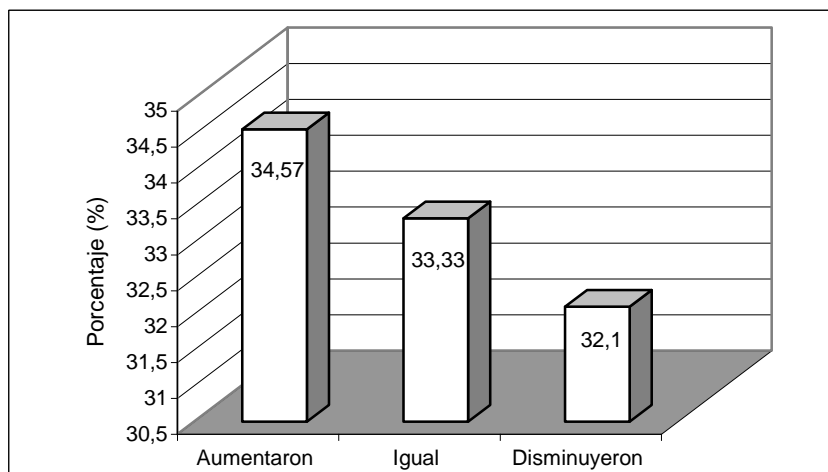
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aumentaron	28	34.57
Se mantuvieron igual	27	33.33
Disminuyeron	26	32.10
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

De acuerdo a los resultados obtenidos, un 35% señala que sus ingresos en el hogar aumentaron durante el último año, en tanto que similar proporción o sea 33% manifiesta que sus ingresos para el hogar se mantuvieron igual, mientras que el restante 32% señala que sus ingresos se vieron disminuidos.

En forma general se advierte que solamente para cerca del 30% de los encuestados señalan que los ingresos aumentaron en el último año en comparación con años anteriores, mientras que para la mayoría de ellos o bien disminuyeron o se mantuvieron igual; situación que se atribuye a la reducción de las ventas, producida por el decremento de la demanda y a factores asociados a la recesión económica y la crisis generalizada por la que atraviesa el país.

GRÁFICO N° 18
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.19 Si gastaron más en educación

CUADRO N° 35
GASTARON MÁS EN EDUCACIÓN QUE HACE 3 AÑOS

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	39	48,15
No	27	33,33
Ns/Nr	15	18,52
Total	81	100,00

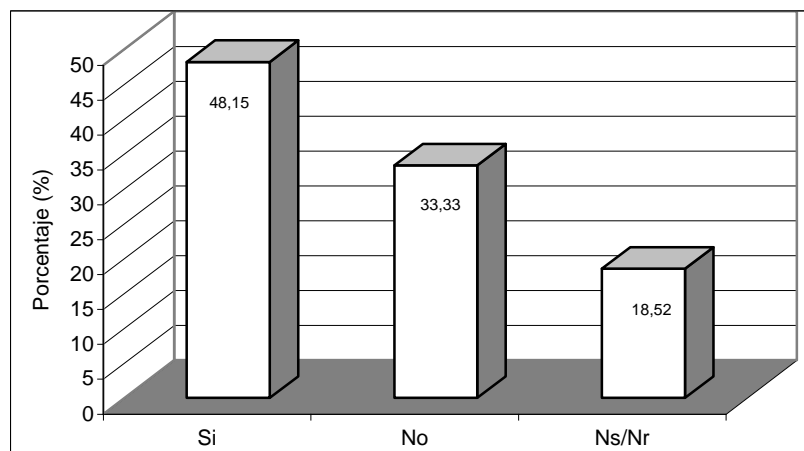
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los resultados obtenidos, en los últimos tres años los micro y pequeños empresarios dan prioridad a los gastos referidos a la educación de sus hijos, opinión vertida por el 48,15%, mientras que en segundo lugar está aquellos que manifiestan lo contrario que alcanza al 33,33%, finalmente el 18,52% no dio respuesta a la pregunta formulada en la encuesta.

Se puede apreciar que los micro y pequeños empresarios priorizan la educación como un factor de mucha importancia dentro de la familia y que amerita una inversión privilegiada en comparación con otros aspectos, entendiéndose que la educación, formación y especialización de los componentes de la familia, coadyuvarán en el futuro a un mejor manejo de la microempresa y a su crecimiento, además que la educación de los hijos es considerado algo de mucha importancia por las aspiraciones que tienen los padres respecto al futuro de los hijos.

El siguiente gráfico ilustra los anteriores resultados:

GRÁFICO N° 19
GASTARON MÁS EN EDUCACIÓN QUE HACE 3 AÑOS



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.20 Gastaron más en refacción

CUADRO N° 36
GASTARON MÁS EN REFACCIÓN QUE HACE 3 AÑOS

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	31	38,27
No	29	35,81
Ns/Nr	21	25,92
Total	81	100,00

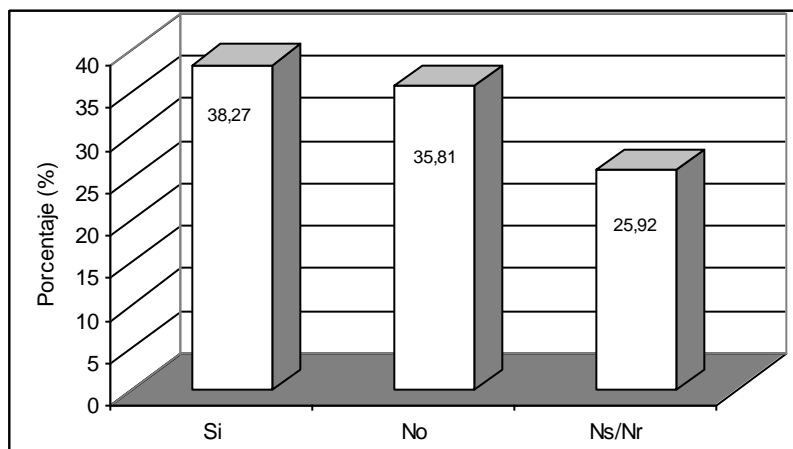
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

De acuerdo a lo que se observa en el cuadro respectivo, el 38,27% manifiesta que si realizaron mayores gastos en cuenta a refacción tanto de los ambientes donde realizan la actividad empresarial, como en la maquinaria y herramientas, un 35,81% exterioriza que no se destino dinero a este tipo de egresos, finalmente el 25,92% no dio respuesta a la interrogante.

Por los resultados obtenidos se puede señalar que la refacción y mantenimiento constituye una de las erogaciones más importantes de los micro y pequeños

empresarios, y es en este rubro donde existe una alta demanda en capacitación que debe ser brindada por las autoridades e instituciones

GRÁFICO N° 20
GASTARON MÁS EN REFACCIÓN QUE HACE 3 AÑOS



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.21 Contratación de empleados

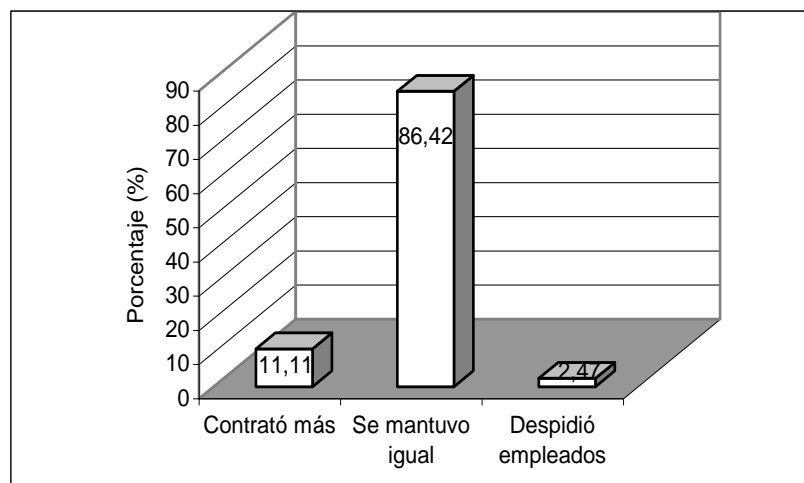
CUADRO N° 37
CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS EN EL ÚLTIMO AÑO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Contrató más	9	11.11
Se mantuvo igual	70	86.42
Despidió empleados	2	2.47
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según la información anterior, el 86% de los micro y pequeños empresarios manifiestan que en el último año el número de empleados o trabajadores de la microempresa se mantuvo igual. Es decir, la mayoría no tomaron los servicios de personal adicional en la modalidad de contrato; lo cual significa que los niveles de producción de las microempresas no se han incrementado en relación con años anteriores, sino más bien se han mantenido estables, lo que no ha demandado la contratación de mayor mano de obra.

GRÁFICO N° 21
CONTRATACIÓN DE PERSONAL EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.22 Diversificación de productos

CUADRO N° 38
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS EN EL ÚLTIMO AÑO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ofrecen más variedad	54	66.67
Se mantuvo igual	20	24.69
Ofrecen menos variedad	5	6.17
Ns/Nr	2	2.47
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

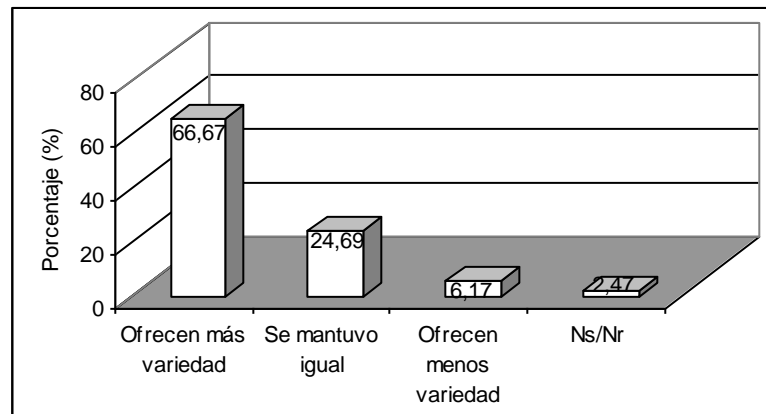
Según los datos mostrados, el 67% manifiestan que en el último año, sus empresas ofrecieron una mayor variedad de productos textiles, en tanto que el 25% indican que la variedad de sus productos se mantuvo igual con relación a años anteriores, es decir no experimentaron cambios, un reducido 6% señalan que en la actualidad ofrecen menos variedad y el restante 2% no dio respuesta a la pregunta.

Es importante incidir en que la diversificación de productos puede constituirse en una alternativa efectiva para superar los bajos niveles de ventas y lograr inclusive una mayor participación de mercado; sin embargo, la realidad de las microempresas, refleja

que aún cerca de un tercio de ellas no toma en cuenta esta alternativa, debido a la deficiente capacitación con que cuentan para administrar sus negocios, que no les permite concebir que el crecimiento de las unidades productivas en un mercado con alta competencia, está influenciado en gran medida por la diversificación de los mismos.

A continuación se presenta el gráfico que muestra la diversificación de la producción textil de los micro y pequeños empresarios:

GRÁFICO N° 22
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.23 Compra de más insumos

CUADRO N° 39
COMPRA DE INSUMOS EN EL ÚLTIMO AÑO

	Frecuencia	Porcentaje (%)
Compraron más insumos	31	38.27
Se mantuvo igual	30	37.04
Compraron menos insumos	12	14.81
Ns/Nr	8	9.88
Total	81	100.00

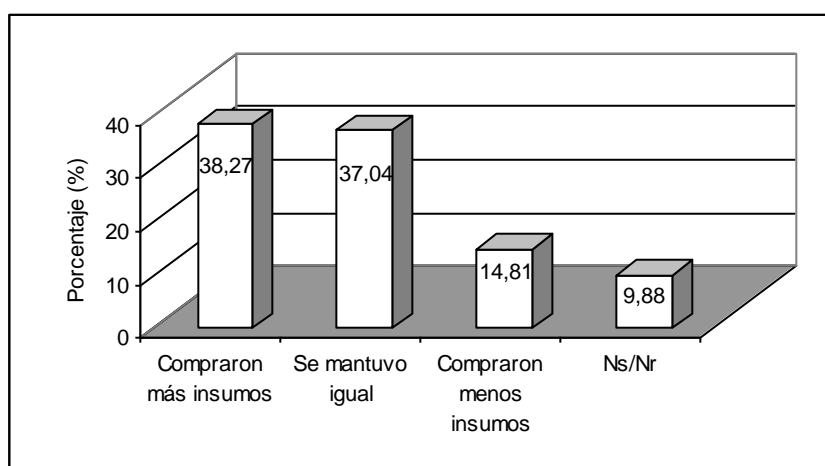
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

También se puede apreciar que durante el último año, el 38% afirman que compraron insumos en mayor volumen para bajar precios; el 37% responden que su compra de

insumos se mantuvo igual que el año anterior, sin embargo se debe tomar en cuenta que el 14,81% señala que compraron menor cantidad de insumos y finalmente el 9,88% no dio respuesta a la interrogante formulada en la encuesta.

Las respuestas que se observan en el cuadro precedente, muestra que existe porcentajes similares de opinión entre quienes compraron mayor cantidad de insumos con la intencionalidad de reducir costos y mantener estable la actividad empresarial, pero el mismo tiene el impedimento de falta de capacitación y cooperación técnica y económica, este aspecto se lo ve de manera gráfica a continuación.

GRÁFICO N° 23
COMPRA DE INSUMOS O MATERIA PRIMA EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.24 Mejoró la calidad de los productos

CUADRO N° 40
CALIDAD DE LOS PRODUCTOS EN EL ÚLTIMO AÑO

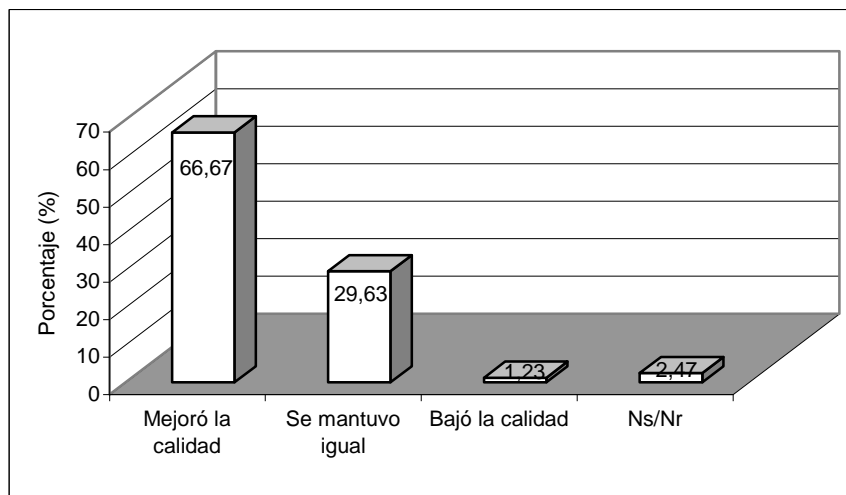
	Frecuencia	Porcentaje (%)
Mejoró la calidad	54	66.67
Se mantuvo igual	24	29.63
Bajó la calidad	1	1.23
Ns/Nr	2	2.47
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Por otra parte, el 67% afirman que durante el último año ha mejorado la calidad de los productos que ofertan; el 30% responden que la calidad de sus productos textiles se mantuvo igual que la gestión anterior, solo en porcentajes reducidos han señalado que la calidad de los productos ha bajado o no ha dado respuesta a la pregunta de la encuesta.

A este respecto se debe ponderar que tanto la diversificación como la calidad del producto, son factores fundamentales para contrarrestar los retos de la competitividad en una economía de mercado. La calidad es un factor que permite la diferenciación de una empresa con respecto a otras, lo que puede permitir la creación de un segmento específico de mercado la cual vaya en constante crecimiento si es que la calidad del producto o servicio va mejorando a la par de la innovación tecnológica. Esto implica que el micro y pequeño empresario cuenta con asesoramiento técnico y apoyo en el rubro de capacitación.

GRÁFICO N° 24
CALIDAD DE LOS PRODUCTOS EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.25 Compra de herramientas pequeñas

CUADRO N° 41
COMPRA DE HERRAMIENTAS PEQUEÑAS

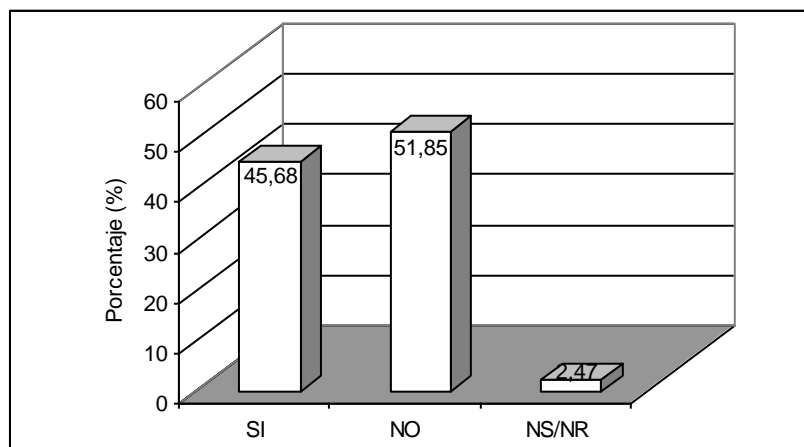
	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	37	45.68
NO	42	51.85
NS/NR	2	2.47
Total	81	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Según los datos obtenidos de las encuestas realizadas a micro y pequeños empresarios el 46% sostienen que el último año compraron herramientas pequeñas o muebles para su empresa, el 21% manifiesta Estos resultados indican que una importante proporción de microempresarios invirtieron en la compra de herramientas preferentemente de menor costo, y considerando el deterioro de los ingresos que percibieron en comparación con años anteriores.

Estos resultados muestran que a pesar de la importancia que tiene la compra de herramientas, una mayoría de los micro y pequeños empresarios del sector textil indican que no realizaron compras de herramientas pequeñas, lo que significa que no se esta invirtiendo en insumos necesarios para la producción.

GRÁFICO N° 25
COMPRA DE HERRAMIENTAS PEQUEÑAS EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.26 Compra de maquinaria cara

CUADRO N° 42
COMPRA DE MAQUINARIA CARA

	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	22	27.16
NO	58	71.60
NS/NR	1	1.23
Total	81	100.00

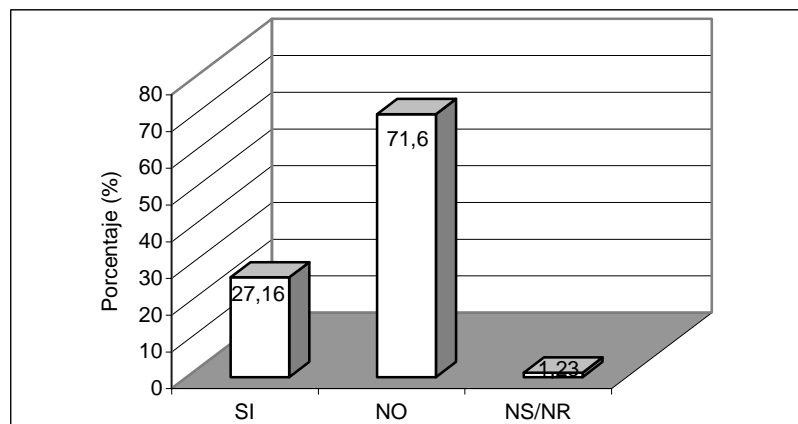
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Por otra parte, el 27% d afirman que el último año compraron maquinaria, equipamiento, computadora y otra herramienta cara para su empresa, mientras que las proporciones restantes manifestaron que no compraron este tipo de maquinaria.

Se percibe fácilmente que los microempresarios no están en condiciones de comprar maquinaria de alto costo, ya que los ingresos y utilidades que les genera sus negocios no les es suficiente para adquirir maquinaria cara, de ahí que solamente se limiten a comprar equipos pequeños y seguramente en muchos casos reparar sus máquinas antes que reemplazarlos por otros de mayor capacidad productiva.

El siguiente gráfico ilustra los resultados obtenidos respecto de la compra de maquinaria de alto costo

GRÁFICO N° 26
COMPRA DE MAQUINARIA CARA EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.1.27 Reformas al local

CUADRO N° 43
HIZO REFORMAS AL LOCAL

	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	17	20.99
NO	61	75.31
NS/NR	3	3.70
Total	81	100.00

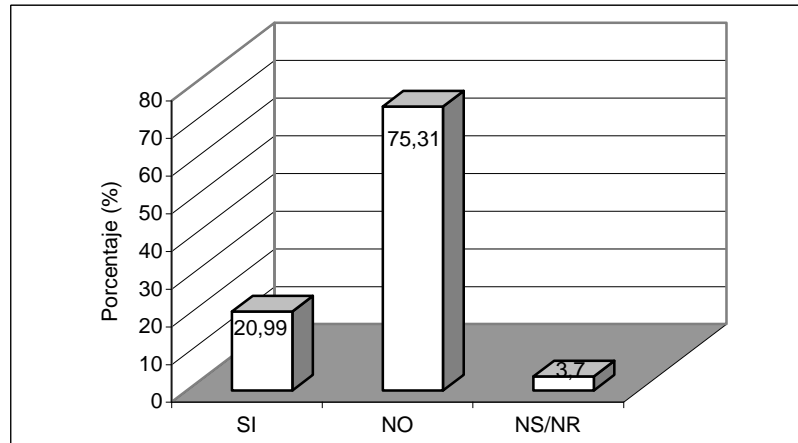
Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

Respecto a la refacción de sus locales o talleres, en el último año, la mayoría de los micro y pequeños empresarios (75%) no realizaron cambios o reformas en el local de su negocio. Ello implica que los ingresos generados por la producción de sus microempresas tienen como objetivo otras prioridades que cubrir, como son en primer lugar las necesidades básicas de subsistencia, y luego la compra de insumos y materia prima.

Se debe subrayar que las micro y pequeñas empresas son en su generalidad unidades productivas de subsistencia que cumplen con la función básica de satisfacer las necesidades básicas de consumo, con la anuencia de que en el tiempo se harán

autosostenibles, y conseguirá mejorar las condiciones sociales y económicas de la familia.

GRÁFICO N° 27
REFORMAS AL LOCAL EN EL ÚLTIMO AÑO



Fuente: Elaboración propia con base en encuesta a propietarios de MYPES.

6.2 Modelo econométrico

El modelo econométrico para la presente investigación ha sido elaborado tomando en cuenta los requerimientos estadísticos necesarios para su validación así como su consistencia con la teoría económica de las variables de estudio.

6.2.1 Diseño estadístico del modelo

ESPECIFICACIÓN FUNCIONAL DEL MODELO		$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA DEL MODELO		$PROD_t = B_1.VENTAS_t + B_2.TIEMPO_t + B_3.CREDITO_t + B_4.DEDI + B_5.TECADM_t + B_6.DESTINO_t + U_t$
PARÁMETROS ESTRUCTURALES		$B_1; B_2; B_3; B_4; B_5; B_6$
VARIABLES ALEATORIAS		$U_i; PROD_t$
ESPECIFICACIÓN DE LAS VARIABLES	VARIABLE EXÓGENA O DETERMINADA	Y_i : Producción de la microempresa
	VARIABLES ENDÓGENAS O PREDETERMINADAS	<p>VENTAS: Ventas Promedio de la Microempresa (Miles de Bolivianos/ mes)</p> <p>TIEMPO = Número de meses que la Microempresa trabaja con créditos.</p> <p>TCREDITO = Crédito Acumulado de la Microempresa (en Miles de Bolivianos)</p> <p>TECADM = Técnicas Administrativas de Registro en la Microempresa</p> <p>DESTINO: destino del crédito para el mejoramiento de la microempresa</p> <p>DEDI: Dedicación del tiempo a la microempresa</p>

6.2.2 Planteamiento del modelo

Las variables utilizarse en el modelo son:

- PROD** = Producción de la MYPE por efecto del crédito
(1 = Reducido; 2 = Constante; 3 = Aumentó)
- VENTAS** = Ventas Promedio de la MYPE (Miles de Bolivianos/ mes)
- TIEMPO** = Número de meses que la MYPE trabaja con créditos
- TCREDITO** = Crédito Acumulado de la MYPE (en Miles de Bolivianos)

Dado que el interés de investigación es demostrar el efecto de los créditos en el desarrollo de la MYPE (producción), es necesario identificar las variables Dummy determinantes del mismo:

$$\mathbf{TECADM} = \begin{cases} \mathbf{F} = \mathbf{0}, & \text{No existe Técnicas Administrativas de Registro en la MYPE} \\ \mathbf{F} = \mathbf{1}, & \text{Si existe Técnicas Administrativas de Registro en la MYPE} \end{cases}$$

$$\mathbf{DESTINO} = \begin{cases} \mathbf{F} = \mathbf{0}, & \text{No destinó el Crédito para Mejoramiento y Ampliación de la MYPE} \\ \mathbf{F} = \mathbf{1}, & \text{Sí destinó el Crédito para Mejoramiento y Ampliación de la MYPE} \end{cases}$$

$$\mathbf{DEDI} = \begin{cases} \mathbf{F} = \mathbf{0}, & \text{El dueño No dedica todo su tiempo a la MYPE como única fuente de ingreso} \\ \mathbf{F} = \mathbf{1}, & \text{El dueño SI dedica todo su tiempo a la MYPE como única fuente de ingreso} \end{cases}$$

Construyendo el modelo se tiene:

$$\mathbf{PROD}_t = \mathbf{B}_1 \cdot \mathbf{VENTAS}_t + \mathbf{B}_2 \cdot \mathbf{TIEMPO}_t + \mathbf{B}_3 \cdot \mathbf{CREDITO}_t + \mathbf{B}_4 \cdot \mathbf{DEDI}_t + \mathbf{B}_5 \cdot \mathbf{TECADM}_t + \mathbf{B}_6 \cdot \mathbf{DESTINO}_t + \mathbf{UT}_t$$

Dado que el modelo anterior posee un grado de sesgo de las variables relativamente alto, a continuación se filtran las variables con valores absolutos más altos con el logaritmo, siguiendo el procedimiento siguiente:

$$e^{\mathbf{RROD}_t} = \mathbf{VENTAS}_t^{\mathbf{B}_1} \cdot \mathbf{TIEMPO}_t^{\mathbf{B}_2} \cdot \mathbf{CRED}_t^{\mathbf{B}_3} \cdot e^{\mathbf{B}_4 \mathbf{DEDI}_t + \mathbf{B}_5 \mathbf{TECADM}_t + \mathbf{B}_6 \mathbf{DESTINO}_t + \mathbf{U}_t}$$

$$\ln e^{\mathbf{RROD}_t} = \ln[\mathbf{VENTAS}_t^{\mathbf{B}_1} \cdot \mathbf{TIEMPO}_t^{\mathbf{B}_2} \cdot \mathbf{CRED}_t^{\mathbf{B}_3} \cdot e^{\mathbf{B}_4 \mathbf{DEDI}_t + \mathbf{B}_5 \mathbf{TECADM}_t + \mathbf{B}_6 \mathbf{DESTINO}_t + \mathbf{U}_t}]$$

$$\mathbf{PROD}_t = \mathbf{B}_1 \cdot \mathbf{LVENTAS}_t + \mathbf{B}_2 \cdot \mathbf{LTIEMPO}_t + \mathbf{B}_3 \cdot \mathbf{CRED}_t + (\mathbf{B}_4 \cdot \mathbf{LDEDI}_t + \mathbf{B}_5 \cdot \mathbf{TECAMD}_t + \mathbf{B}_6 \cdot \mathbf{DEST} + \mathbf{U}_t) \mathbf{L}e$$

Finalmente, el nuevo modelo obtenido es:

$$PROD_t = B_1 \cdot LVENTAS_t + B_2 \cdot LTIEMPO_t + B_3 \cdot LCREDITO_t + B_4 \cdot DEDI + B_5 \cdot TECADM_t + B_6 \cdot DESTINO_t + UT_t$$

6.2.3 Estimación del modelo

Dependent Variable: PROD				
Method: Least Squares				
Date: 02/08/09 Time: 10:47				
Sample: 1 81				
Included observations: 81				
Convergence achieved after 11 iterations				
Backcast: -1 0				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LVENTAS	0.529431	0.045063	11.74878	0.0000
LTIEMPO	0.107493	0.021019	5.114135	0.0000
LCREDITO	0.248493	0.029219	8.504365	0.0000
DEDI	0.839523	0.027617	30.39859	0.0000
TECADM	0.022001	0.021666	1.015487	0.3115
DESTINO	0.076842	0.022401	3.430349	0.0008
MA(1)	1.052679	0.063359	16.61441	0.0000
MA(2)	0.641891	0.052866	12.14190	0.0000
R-squared	0.986574	Mean dependent var	1.693750	
Adjusted R-squared	0.985956	S.D. dependent var	0.816473	
S.E. of regression	0.096759	Akaike info criterion	-1.784480	
Sum squared resid	1.423071	Schwarz criterion	-1.630721	
Log likelihood	150.7584	F-statistic	1595.618	
Durbin-Watson stat	1.903355	Prob(F-statistic)	0.000000	
Inverted MA Roots	-.53+.60i	-.53 -.60i		

Reemplazando variables en el modelo se tiene:

Estimation Command:

```
=====  
LS PROD LVENTAS LTIEMPO LCREDITO DEDI TECADM DESTINO MA(1) MA(2)
```

Estimation Equation:

```
=====  
PROD = C(1)*LVENTAS + C(2)*LTIEMPO + C(3)*LCREDITO + C(4)*DEDI + C(5)*TECADM +  
C(6)*DESTINO + [MA(1)=C(7),MA(2)=C(8),BACKCAST=1]
```

Substituted Coefficients:

=====

PROD = 0.5294305174*LVENTAS + 0.1074925883*LTIEMPO + 0.2484928705*LCREDITO +
0.839523245*DEDI + 0.02200148454*TECADM + 0.07684179947*DESTINO +
[MA(1)=1.052679403,MA(2)=0.6418908342,BACKCAST=1]

6.2.4 Coeficiente de determinación (R²)-

El coeficiente de determinación es:

$$R^2 = 98,66 \%$$

Se puede constatar que las ventas, tiempo que tiene la microempresa trabajando con créditos, el crédito total obtenido, el destino del mismo sea para la ampliación o para cubrir otros gastos, la dedicación que le da el dueño y las técnicas administrativas explican en su conjunto en mas de un 98% el comportamiento de la producción de las microempresas, por lo mismo se puede considerar que el modelo a priori posee estimadores MELI⁸² para explicar la hipótesis.

6.2.5 Matriz de varianzas y covarianzas

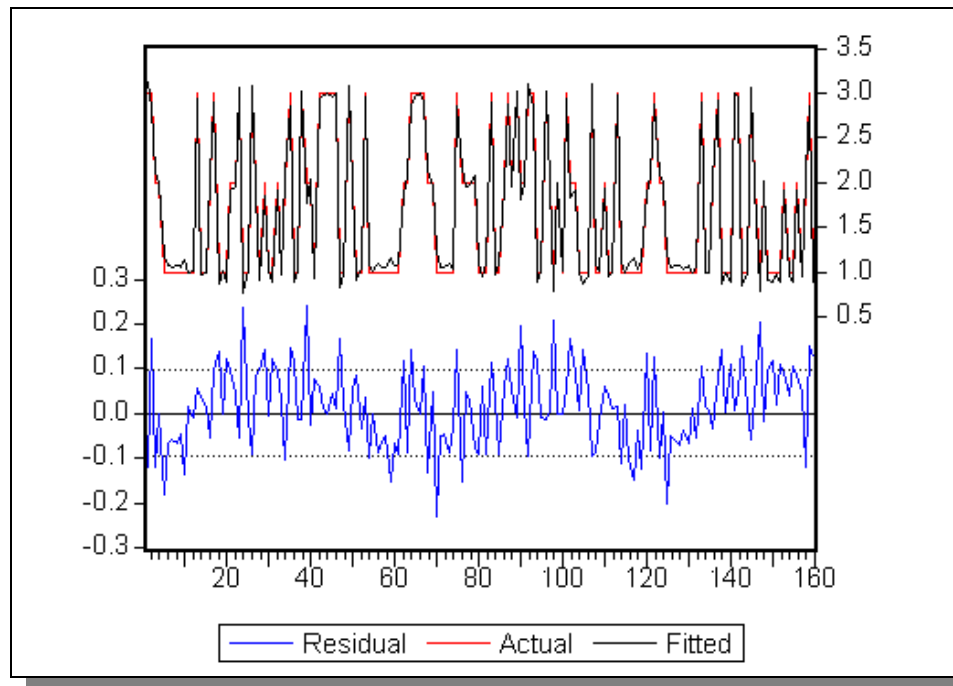
La matriz de varianzas y covarianzas del modelo es:

	LVENTAS	LTIEMPO	LCREDITO	DEDI	TECADM	DESTINO	MA(1)	MA(2)
LVENTAS	0.002031	-0.000250	-0.000800	4.18E-05	9.28E-05	0.000468	-0.000244	-7.12E-06
LTIEMPO	-0.000250	0.000442	-0.000322	0.000358	-0.000185	-3.78E-05	-6.16E-05	-7.28E-05
LCREDITO	-0.000800	-0.000322	0.000854	-0.000437	0.000103	-0.000376	0.000234	0.000165
DEDI	4.18E-05	0.000358	-0.000437	0.000763	-0.000435	3.57E-05	0.000142	-3.93E-05
TECADM	9.28E-05	-0.000185	0.000103	-0.000435	0.000469	8.56E-05	-7.62E-05	-6.93E-05
DESTINO	0.000468	-3.78E-05	-0.000376	3.57E-05	8.56E-05	0.000502	-0.000175	-0.000152
MA(1)	-0.000244	-6.16E-05	0.000234	0.000142	-7.62E-05	-0.000175	0.004014	0.001832
MA(2)	-7.12E-06	-7.28E-05	0.000165	-3.93E-05	-6.93E-05	-0.000152	0.001832	0.002795

⁸² Mejores Estimadores Lineales Insesgados (M.E.L.I.)

Como se puede constatar, las varianzas así como las covarianzas de los estimadores del modelo son mínimas por lo que sus estimadores pueden ser considerados de mínima varianza e insesgados.

En el siguiente gráfico se ilustra el comportamiento, es decir, la medida en que el modelo a los datos originales, haciendo referencia en este caso a los residuos.



Como se puede observar en el gráfico anterior, existe una gran correlación estadística entre los datos originales y los estimados por el modelo, con un sesgo de error mínimo.

Por tanto, se puede considerar que el modelo en su conjunto está fuera de ser considerado como espurio para explicar la producción de las microempresas que trabajan con microcréditos, por lo mismo se puede continuar con sus pruebas respectivas.

6.2.6 Prueba de significación individual

H₀: Las variables Exógenas **NO** tienen efecto sobre la producción de la MYPE

H₁: Las variables Exógenas **SI** tienen efecto sobre los producción de la MYPE

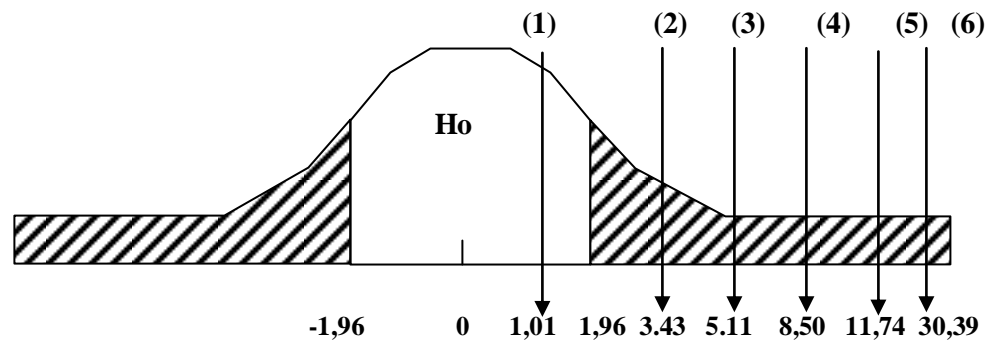
Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:

Variable		Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LVENTAS	(5)	0.529431	0.045063	11.74878	0.0000
LTIEMPO	(3)	0.107493	0.021019	5.114135	0.0000
LCREDITO	(4)	0.248493	0.029219	8.504365	0.0000
DEDI	(6)	0.839523	0.027617	30.39859	0.0000
TECADM	(1)	0.022001	0.021666	1.015487	0.3115
DESTINO	(2)	0.076842	0.022401	3.430349	0.0008
MA(1)		1.052679	0.063359	16.61441	0.0000
MA(2)		0.641891	0.052866	12.14190	0.0000

b) Estadístico de Tablas:

$$T(1-\alpha/2 ; n-k) = T(0,975;160-5) = T(0,975;155) = 1,960$$



c) Conclusión:

Se rechaza H_0 para las TECADM y se acepta H_1 para LVENTAS, LTIEMPO, LCREDITO, TADM, DEDI y DEST, por tanto las variables sirven para explicar el comportamiento de LPROD de la microempresa, con un nivel de significación del 5%.

6.2.7 Prueba de significación global (análisis de varianza)

H₀: Bi = 0: El modelo NO esta adecuadamente especificado

H₁: Bi ≠ 0: El modelo SI esta adecuadamente especificado

Coefficiente de significación: α = 5%

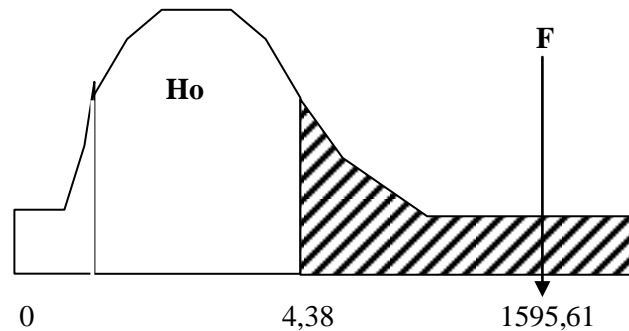
a) Estadístico de Prueba:

R-squared	0.986574	Mean dependent var	1.693750
Adjusted R-squared	0.985956	S.D. dependent var	0.816473
S.E. of regression	0.096759	Akaike info criterion	-1.784480
Sum squared resid	1.423071	Schwarz criterion	-1.630721
Log likelihood	150.7584	F-statistic	1595.618
Durbin-Watson stat	1.903355	Prob(F-statistic)	0.000000

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \times \frac{n - k}{k - 1} = \frac{0,9865}{1 - 0,9865} \times \frac{160 - 6}{6 - 1} = 1.595,61$$

b) Estadístico de Tablas :

$$F(\alpha; k-1; n-k) = F(5%; 6-1; 160-6) = F(0,05; 5; 154) = 4,38$$



c) Conclusión:

Se rechaza H₀ y se acepta H₁, entonces el modelo SI esta adecuadamente especificado, por lo que permite explicar en gran medida la productividad de las MYPES que trabajan con microcréditos.

6.2.8 Prueba de autocorrelación (Durbin Watson)

Ho: $p = 0$: **NO** existe autocorrelación positiva ni negativa en el modelo

H1: $p \neq 0$: **SI** existe autocorrelación positiva y negativa en el modelo

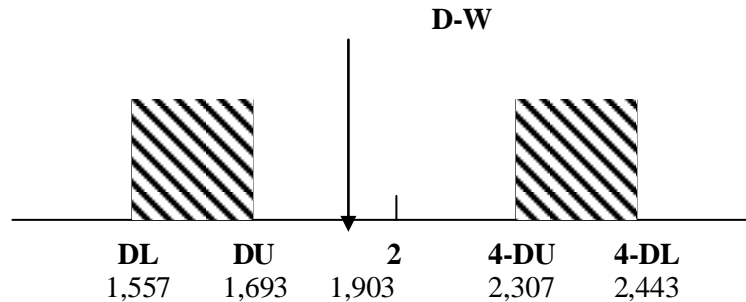
Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:

R-squared	0.986574	Mean dependent var	1.693750
Adjusted R-squared	0.985956	S.D. dependent var	0.816473
S.E. of regression	0.096759	Akaike info criterion	-1.784480
Sum squared resid	1.423071	Schwarz criterion	-1.630721
Log likelihood	150.7584	F-statistic	1595.618
Durbin-Watson stat	1.903355	Prob(F-statistic)	0.000000

b) Estadístico de Tablas :

$$\begin{array}{ll} \mathbf{DL} = 1,557 & \mathbf{DU} = 1,693 \\ \mathbf{4 - DL} = 2,443 & \mathbf{4 - DU} = 2,307 \end{array}$$



c) Conclusión:

Se acepta Ho y se rechaza H1, por lo que no existe autocorrelación positiva ni negativa en el modelo.

6.2.9 Prueba de autocorrelación de orden superior (LM)

H₀: $p = 0$: **NO** existe autocorrelación de orden superior positiva ni negativa en el modelo

H₁: $p \neq 0$: **SI** existe autocorrelación de orden superior positiva y negativa en el modelo

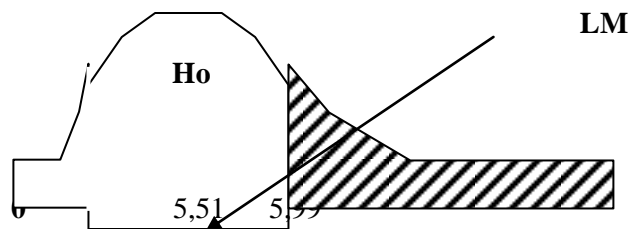
Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
F-statistic	2.98594	Probability	0.000027	
Obs*R-squared	5.51712	Probability	0.000520	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Date: 02/09/09 Time: 06:33				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LVENTAS	-0.038116	0.044034	-0.865603	0.3881
LTIEMPO	0.008672	0.020438	0.424321	0.6719
LCREDITO	0.013194	0.028177	0.468265	0.6403
DEDI	0.006276	0.026767	0.234456	0.8150
TECADM	-0.012955	0.021323	-0.607581	0.5444
DESTINO	-0.018270	0.022054	-0.828399	0.4088
MA(1)	0.348921	0.129636	2.691548	0.0079
MA(2)	0.092797	0.078077	1.188527	0.2365
RESID(-1)	-0.280722	0.146487	-1.916363	0.0572
RESID(-2)	0.460546	0.125659	3.665057	0.0003
R-squared	0.065732	Mean dependent var	0.015365	
Adjusted R-squared	0.009676	S.D. dependent var	0.092495	
S.E. of regression	0.092047	Akaike info criterion	-1.872577	
Sum squared resid	1.270892	Schwarz criterion	-1.680379	
Log likelihood	159.8062	Durbin-Watson stat	2.128322	

b) Estadístico de Tablas :

$$X2(\alpha\%; 9) = X2(0.05; 2) = X2(0.05; 2) = 5.9914$$



c) Conclusión:

Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , por lo que no existe autocorrelación de orden superior positiva ni negativa en el modelo.

6.2.10 Prueba de heteroscedasticidad (Test White)

H_0 : El modelo es Homoscedástico.

H_1 : El modelo es Heteroscedástico

Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

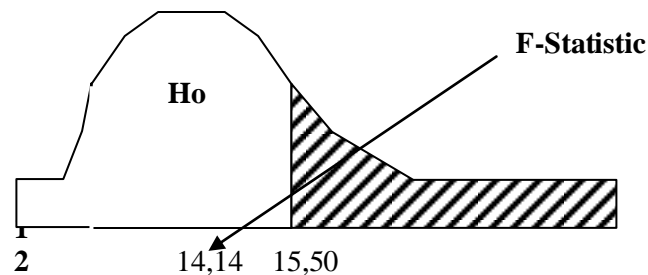
a) Estadístico de Prueba:

White Heteroskedasticity Test:				
F-statistic	1.616523	Probability	0.115209	
Obs*R-squared	14.14653	Probability	0.117208	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 02/09/09 Time: 06:37				
Sample: 1 81				
Included observations: 81				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.191940	0.089293	2.149563	0.0332
LVENTAS	-0.451570	0.177664	-2.541707	0.0120
LVENTAS^2	0.197654	0.082085	2.407909	0.0173
LTIEMPO	-0.068773	0.090666	-0.758534	0.4493
LTIEMPO^2	0.015735	0.017801	0.883955	0.3781
LCREDITO	0.171261	0.062471	2.741459	0.0069
LCREDITO^2	-0.046979	0.018136	-2.590381	0.0105
DEDI	0.012846	0.005690	2.257846	0.0254
TECADM	0.014325	0.007734	1.852164	0.0660

DESTINO	-0.002388	0.004049	-0.589733	0.5563
R-squared	0.088416	Mean dependent var		0.008738
Adjusted R-squared	0.033721	S.D. dependent var		0.011446
S.E. of regression	0.011251	Akaike info criterion		-6.076245
Sum squared resid	0.018988	Schwarz criterion		-5.884047
Log likelihood	496.0996	F-statistic		1.616523
Durbin-Watson stat	2.500086	Prob(F-statistic)		0.115209

b) Estadístico de Tablas :

$$X2(\alpha\%; k-1) = X2(0.05; 9-1) = X2(0.05; 8) = 15,5073$$



c) Conclusión:

Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , por tanto se puede considerar que el modelo es homoscedástico.

6.2.11 Prueba de estacionariedad (Test Dickey Fuller)

H_0 : SI Existe Raíz Unitaria, entonces el proceso NO es estacionario

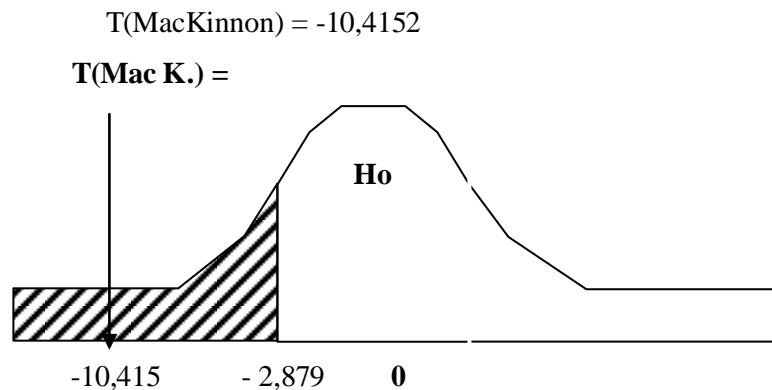
H_1 : NO Existe Raíz Unitaria, entonces el proceso SI es estacionario

Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:

ADF Test Statistic	-10.41521	1% Critical Value*	-3.4725	
		5% Critical Value	-2.8797	
		10% Critical Value	-2.5763	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(PROD)				
Method: Least Squares				
Date: 02/09/09 Time: 06:40				
Sample(adjusted): 2 81				
Included observations: 80 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PROD(-1)	-0.811338	0.077899	-10.41521	0.0000
C	1.365165	0.146715	9.304873	0.0000
R-squared	0.408611	Mean dependent var	-0.012579	
Adjusted R-squared	0.404844	S.D. dependent var	1.037203	
S.E. of regression	0.800164	Akaike info criterion	2.404500	
Sum squared resid	100.5213	Schwarz criterion	2.443102	
Log likelihood	-189.1577	F-statistic	108.4766	
Durbin-Watson stat	1.971430	Prob(F-statistic)	0.000000	

b) Estadístico de Tablas:



c) Conclusión:

Se rechaza H_0 y se acepta H_1 alternativa, entonces el modelo si es estacionario y no admite raíz unitaria.

6.2.12 Prueba de cointegración (Test Dickey Fuller)

H₀: No existe Cointegración en el modelo.

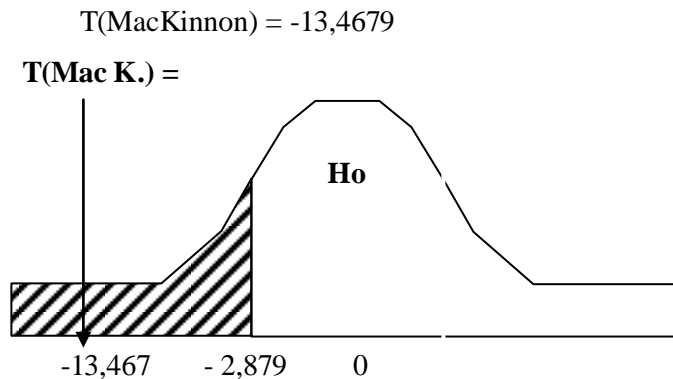
H₁: SI existe Cointegración en el modelo.

Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:

ADF Test Statistic	-13.46792	1% Critical Value*	-3.4725	
		5% Critical Value	-2.8797	
		10% Critical Value	-2.5763	
*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(U)				
Method: Least Squares				
Date: 02/09/09 Time: 06:45				
Sample(adjusted): 2 81				
Included observations: 80 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
U(-1)	-1.069878	0.079439	-13.46792	0.0000
C	0.019718	0.007356	2.680498	0.0081
R-squared	0.536031	Mean dependent var	0.001309	
Adjusted R-squared	0.533076	S.D. dependent var	0.133379	
S.E. of regression	0.091141	Akaike info criterion	-1.940328	
Sum squared resid	1.304137	Schwarz criterion	-1.901726	
Log likelihood	156.2561	F-statistic	181.3849	
Durbin-Watson stat	1.947157	Prob(F-statistic)	0.000000	

b) Estadístico de Tablas :



c) Conclusión:

Se rechaza H_0 y se acepta H_1 , entonces el modelo si está cointegrado.

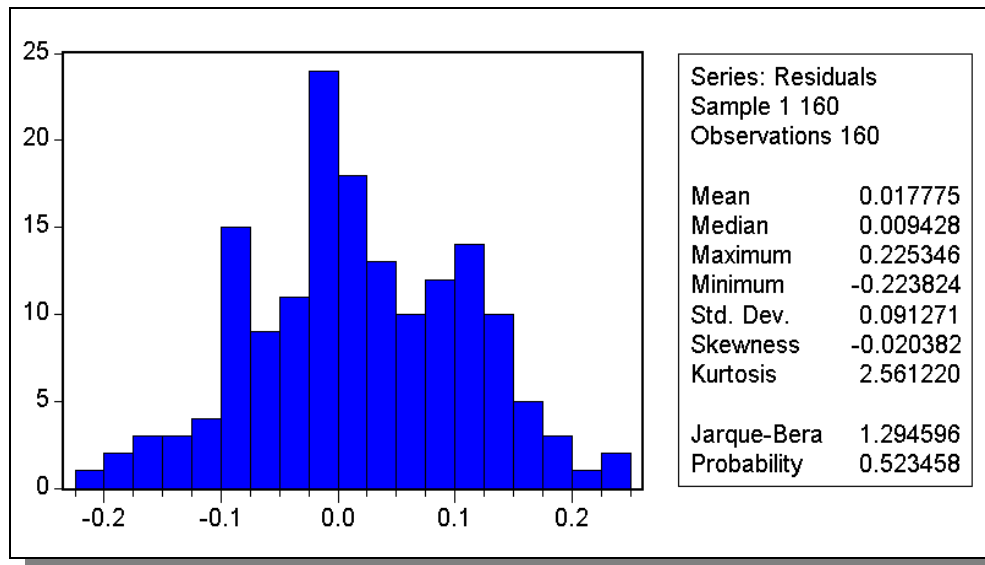
6.2.13 Prueba de normalidad de los residuos (Test JARKE BERA)

H_0 : Los residuos **SI** se distribuyen **Normalmente**.

H_1 : Los residuos **NO** se distribuyen **Normalmente**

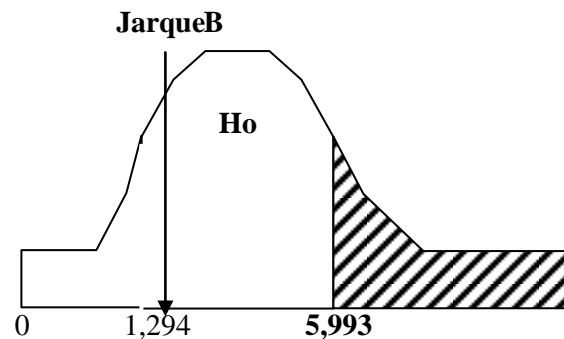
Coefficiente de significación: $\alpha = 5\%$

a) Estadístico de Prueba:



b) Estadístico de Tablas:

$X^2(0,05;5) = 5,995$



c) Conclusión:

Se acepta H_0 y se rechaza H_1 , entonces los residuos se distribuyen Normalmente.

6.3 Interpretación económica de los resultados del modelo

El modelo econométrico fue planteado para verificar si el microcrédito otorgado por las instituciones microfinancieras es efectivamente una fuente de financiamiento real que contribuye al desarrollo de la MYPE. Para verificar esta hipótesis, se mide la variabilidad de su producción (incremento, constancia o decremento) generados por la unidad productiva, por efecto de las Ventas Promedio, Número de meses que trabaja con créditos, el crédito Acumulado, las Técnicas Administrativas que utiliza, el destino del crédito para el mejoramiento de la MYPE y la dedicación de tiempo del propietario a su negocio.

El modelo econométrico, estadísticamente cumple con todas las especificaciones requeridas para ser validado como adecuado para explicar el impacto del microcrédito, ya que:

- 1) Es homoscedástico, es decir tiene varianza constante.
- 2) Es no autocorrelacionado, las perturbaciones no están correlacionadas en el tiempo
- 3) No es colineal, las variables independientes son linealmente independientes.

De los resultados obtenidos, se puede afirmar que la producción de las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, ha llegado a depender no sólo de las ventas que tienen durante sus operaciones normales en el mercado, sino, de los aportes del crédito que reciben de las instituciones microfinancieras, el cual llega a tener un papel determinante al final del periodo.

Cabe recordar sin embargo, que el volumen de crédito que reciben los microempresarios, así como el destino que dan al mismo, repercute directamente en su producción, ya que no es lo mismo destinar el crédito obtenido para mejorar su planta, o aumentar el volumen de activos de su empresa, que cubrir otros gastos no operativos del mismo, por cuanto el modelo indica que mientras más destine el crédito a la ampliación o mejoramiento de su planta en el corto y mediano plazo mejora considerablemente su producción, en cambio si lo destina a otros gastos, éste se revierte en contra de la empresa; de igual manera juega un papel importante la dedicación que le da el dueño a su microempresa y en menor medida las técnicas administrativas que emplea en la misma, ya que al ser una unidad microempresarial, la contratación de un contador o de un administrador tiene una repercusión directa en los costos.

CAPÍTULO VII

PROPUESTA: LINEAMIENTOS PARA INCREMENTAR EL IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS

7.1 Introducción

Los cambios acelerados que el fenómeno de la modernización tecnológica en el marco de la globalización económico-financiera fueron imprimiendo a las modalidades organizativas y técnicas de la producción sectorial, definen el escenario en el que se deben pensar los lineamientos de políticas dirigidas al sector microempresarial del país.

Para tener una aproximación al perfil de cada una de las estrategias que darían impulso al proceso de desarrollo de las MYPES, y a una política de financiamiento dirigida a este sector bajo estudio en particular, resulta indispensable tener en cuenta cuáles son los impactos previsibles en el amplio escenario de las relaciones sociales que la actividad genera. Por ejemplo, el notorio incremento que se observa en las décadas más recientes en la contratación de fuerza de trabajo de la unidad familiar del pequeño productor, o la caída del trabajo temporario en muchas actividades debido a las innovaciones en mecanización o incorporación de insumos sustitutivos de la tarea humana, supone individualizar tales cambios significativos y reconocer que los mismos provienen de procesos externos a las labores propias pero afectan, en alta medida, su rentabilidad y su capacidad de obtener ingresos. En uno y otro caso, una estrategia crediticia que no tome en cuenta tales modificaciones resultará insuficiente o mal orientada si se propone estimular acciones tendientes a alentar el ingreso familiar como vía de superación de la pobreza.

Es también de fundamental importancia, el nivel, disponibilidad, calidad y precio de los bienes públicos a los que pueden acceder los pequeños productores y sus familias (tanto infraestructura y servicios, como educación, información, etc.), para potenciar

el impacto de medidas de apoyo - entre las que sin duda se cuenta el crediticio-, y hacer realidad la posibilidad de disputar un mejor posicionamiento dentro de la cadena en relación con agentes económicos de mayor poder, y una mayor cuota de los excedentes económicos producidos en ella.

En este estadio del desarrollo de la sociedad boliviana, corresponde interrogarse acerca de cómo operacionalizar un proceso de desarrollo que atienda, en primera instancia, los intereses de los sectores sociales más desprotegidos y débiles del sistema de producción. Y que, a la vez, permita a todos los agentes económicos, sin distinción alguna, tener un rol igualitario en las decisiones de cómo organizar el espacio a reorganizar o construir. Hacia este objetivo central se apunta con las propuestas de este estudio, centradas en la temática crediticia.

Se debe destacar que las transformaciones de las relaciones sociales que determinan el citado proceso de desarrollo, se realicen teniendo en cuenta las particularidades que el conjunto de los sectores sociales protagónicos van a destacar en el espacio social que ocupan.

Además, para la efectiva implementación de alternativas productivas que no signifiquen sólo un paliativo para la subsistencia, sino una plataforma para la evolución económica y social de los pequeños productores minifundistas -en base a su incorporación a un proceso de acumulación sostenido-, los mismos deberían poder integrar “unidades de negocios” consistentes en eslabonamientos o cadenas productivas horizontales (economías de escala) y verticales (acuerdos de comercialización, con industrias, etc.) entre sí o con otros agentes económicos, que les permitan acceder en mejores condiciones a los mercados de todo tipo (del producto, financiero, tecnológico, etc.).

Partiendo del diagnóstico general del sector y recogiendo la propia demanda de la MYPES expresada en las encuestas efectuadas, se plantean los lineamientos generales

tendientes a lograr un mayor impacto de los microcréditos que contempla dos aspectos:

- a) Criterios para el buen aprovechamiento del crédito y,
- b) Políticas públicas para fomentar y mejorar la atención del microcrédito al sector de las MYPES.

7.2 Criterios para el buen aprovechamiento del crédito

La principal restricción a la que se enfrenta cualquier empresa es la limitación de recursos, tanto monetarios como humanos. Las empresas llevan a cabo su tarea bajo esquemas en los que la escasez es su principio de operación, por lo cual se ven obligadas a utilizar los recursos de la manera más efectiva y eficiente posible.

Esta situación es importante para las empresas micro y pequeñas, ya que deben aprovechar óptimamente los recursos que captan de las instituciones microfinancieras. Por tanto, la necesidad del buen aprovechamiento del crédito se presenta como necesaria.

A continuación se refieren algunas medidas que pueden llevarse a cabo con la intención de mejorar el uso de los recursos obtenidos, así como la rentabilidad de las MYPES:

1. La primera medida se orienta a la necesidad de que la MYPE cuente con un mínimo de liquidez –dinero en efectivo o en una cuenta bancaria– con el cual pueda hacer frente a los costos y gastos extraordinarios que lleva a cabo. En este sentido, si se cuenta con un monto determinado resultado de una venta de mercancías o servicios, una parte debe crear el mecanismo de liquidez antes referido, mientras la mayor parte del ingreso debe reorientarse al proceso productivo. Esta medida permitirá administrar los recursos de una mejor

forma, ya que se tratan por separado los diversos rubros que comprenden la operación de la empresa.

2. La administración de inventarios es un elemento fundamental para el uso eficiente de los recursos. El reto es contar con un inventario adecuado para hacer frente a los compromisos de venta, ya que contar con un número mayor de producto representa dinero "estancado". ¿Cuántas MYPES no se dan cuenta al paso del tiempo que tienen productos que difícilmente pueden ser vendidos al precio que se pretendía, y que representan un costo en términos de almacenaje? En estos casos, una medida puede ser la venta al costo –al precio mínimo–, ya que aunque no se obtenga una ganancia extraordinaria, los gastos por concepto de inventario se reducen significativamente.
3. Los trabajadores son una parte fundamental de la empresa. Es importante identificar al personal que más se adapte a las necesidades de la empresa, con el objetivo de reducir la rotación del mismo, ya que dicha rotación se considera un costo hundido para la empresa, que tiene que capacitar a un nuevo trabajador. En el caso de las MYPES que se conforman a partir del núcleo familiar, deben establecer con claridad las condiciones y remuneraciones de cada uno de los miembros en el ánimo de mejorar tanto el ambiente laboral como el familiar.
4. Control eficiente de las materias primas y útiles para la administración de la empresa. Éstos pueden representar pequeñas fugas de recursos que al paso del tiempo se convierten en problemas reales para las empresas de menor tamaño. En este sentido, se requiere de un responsable del control de las materias primas y uno más para la administración. Se puede seleccionar a un miembro del personal al cual se incentive para llevar a cabo este trabajo. Sobre el mediano y largo plazos los beneficios pueden llegar a ser considerables.

5. Utilización y reutilización de residuos de proceso. En la mayoría de las empresas se generan residuos y desperdicios que usualmente terminan en la basura. Muchos de ellos, particularmente aquellos que pueden ser reciclados, cuentan con un mercado que puede adquirirlos. Aunque en la mayoría de los casos los ingresos por este concepto suelen ser limitados, representan una reducción en los costos de manejo y tratamiento de residuos.

6. Dos prácticas que pueden mejorar el uso de los recursos de las MYPES se concentran en la posibilidad de generar alianzas estratégicas con empresas del mismo giro o con actividades similares. Ello se basa en un principio de asociacionismo: ventas y compras en común. Las ventas en común, permitirán a las MYPES con actividades similares o iguales llegar al mercado en mejores condiciones de negociación, ya que no representan una oferta individual del producto, sino un conjunto de ofertas que se suman de manera efectiva en el mercado. Este mecanismo permite la identificación de canales de comercialización de los productos y servicios con una visión más eficiente y rentable. Las compras en común parten del mismo principio de alianza entre empresas, aunque esta vez se refiere a la compra de materias primas o productos intermedios. La capacidad de negociación y obtención de un mejor precio para volúmenes mayores es diferente a la que presentaría cada empresa por separado. Este principio permitirá a las MYPES reducir sus costos de operación generando un uso más eficiente de los recursos.

7.3 Políticas públicas para fomentar y mejorar la atención del microcrédito al sector de las MYPES

El sector de la MYPE es un movimiento heterogéneo de diferentes tipos de negocios que requieren distintos tipos de ayuda para su desarrollo. La falta de acceso a servicios financieros institucionales es un gran obstáculo que enfrenta el sector, pero los servicios no financieros como la asistencia técnica y la asistencia en

comercialización son igualmente fundamentales para su desarrollo. Es preciso contar con políticas adecuadas como un factor clave para el éxito de los programas de apoyo destinados a dar respaldo a los microempresarios.

A continuación se presentan algunos lineamientos de política a mediano plazo que, acordes con una estrategia de desarrollo con las características de integralidad, deberían constituir el marco de implementación de las propuestas y recomendaciones sobre el acceso al crédito del sector de pequeños productores que es el objetivo del presente estudio.

7.3.1 Lineamientos generales

Se formulan los siguientes lineamientos genéricos:

1. Integración de la estrategia crediticia y de financiamiento al sector de las MYPES dentro de una política nacional de desarrollo, coordinada entre la base y la cúpula del Poder Político, con plena participación social, tendiente tanto a desterrar la pobreza como a promover un proceso ininterrumpido de capitalización y formalización de los pequeños productores. Para ello será necesario diseñar una arquitectura institucional que posibilite un espacio de preparación, implementación, seguimiento y evaluación de la misma.
2. Creación de un Banco Nacional de Fomento de las MYPES para canalizar - a través suyo- todas las iniciativas tendientes a convertir al crédito y otras formas de financiamiento al sector en instrumentos accesibles y abarcadores de todas las actividades que hacen al desarrollo del sector, especialmente de los procesos de reconversión tecnológica en la producción y en la gestión.
3. Acceso de los pequeños productores a recursos indispensables para potenciar los resultados de la estrategia crediticia y de financiamiento al sector en vistas

de su evolución económica y mejoramiento sustancial de su calidad de vida:

a) Acceso a una adecuada dotación de infraestructura social y bienes públicos en condiciones tales que la residencia no sea un obstáculo insuperable para disponer de adecuado nivel educativo, sanitario, de vivienda, etc.; b) Acceso pleno a los canales de información sobre el desarrollo del sector y oportunidades comerciales dentro y fuera del país, y a los centros nacionales de producción de conocimiento e innovación tecnológica, centros de investigación y universidades públicas, que constituyan núcleos de generación de aportes imprescindibles para ir cerrando la brecha técnica que separa a los pequeños productores de los agentes económicos de mayor poder económico, así como una oferta accesible de recursos tecnológicos para su reconversión productiva.

4. Promoción de economías de escala a partir de prácticas asociativas tanto para el proceso de producción - adquisición de bienes de subsistencia o insumos para la actividad productiva-, como para la comercialización de los productos, a través de la puesta en marcha de mecanismos que faciliten la integración horizontal y vertical de los pequeños productores entre sí, y/o el establecimiento de acuerdos, en pie de igualdad, con los agentes económicos líderes de las cadenas industriales en las que se desempeñan, dejando atrás las situaciones de subordinación hoy habituales en tales relaciones.

5. Regulación pública para la defensa de los ingresos provenientes de su actividad productiva a través de disposiciones del Estado que garanticen precio justo y retributivo; ejercicio de la comercialización en condiciones de igualdad con los agentes económicos de mayor poder de negociación en las cadenas industriales; cumplimiento de las disposiciones legales e impositivas que les permitan su adecuado funcionamiento, y respaldo para ingresar sus productos en los mercados nacionales e internacionales.

7.3.2 Estrategia y líneas de financiamiento y crédito

Partiendo de los lineamientos generales de una estrategia de mediano plazo como la descrita anteriormente, se realizan las siguientes propuestas de corto plazo en materia crediticia y de financiamiento al sector de micro y pequeños productores en vistas de avanzar en un proceso transicional hacia la implementación de una política nacional de desarrollo.

Este proceso debe reconocer los actuales puntos de partida e ir diseñando un derrotero basado en el creciente enriquecimiento de las acciones y en la adopción de una estrategia de corto plazo que combine acciones múltiples e interrelacionadas para fortalecer la actividad del pequeño productor y su acceso a líneas y modalidades de financiamiento que cubran toda la amplia gama que el desarrollo rural y territorial impone, como ya se ha planteado. En la medida que se avance de ese modo, la estrategia de financiamiento dejará de ser un aspecto aislado, para integrar un proyecto más amplio y abarcativo y podrá ir ejerciendo, en forma paulatina, mayor y mejor efectividad en sus impactos tendientes a elevar el ingreso y la calidad de vida del pequeño productor y su familia.

La estrategia de financiamiento propuesta pretende ser: **integral** (integrada por líneas de financiamiento que contemplen las múltiples necesidades del sector; **focalizada** (esto es con condiciones especiales en relación con las imperantes en el mercado, basada en el reconocimiento de la situación desventajosa del sector); y **transicional** (al constituir un proceso de transición hacia el sistema de financiamiento formal disponible en el mercado).

7.3.2.1 Estrategia de financiamiento

La estrategia de financiamiento a corto plazo de carácter ‘transicional’ debería contemplar tres niveles: el del sistema de producción, el de la organización colectiva

de escala económica, y el de otras necesidades básicas de los hogares, pero procurando superar el marco de una política acotada hacia la implementación de una política universal, con llegada a la gran mayoría de los productores del sector.

a) Sistema de producción

A nivel del sistema de producción, la estrategia de financiamiento debería encaminarse por un lado, a apoyar el mantenimiento de los productos/servicios que tradicionalmente elaboran las unidades productivas, y que les aseguran la subsistencia, con financiamiento adecuado para que los realicen en mejores condiciones (en volumen, calidad, etc., y con menos dependencia de fuentes de financiamiento que les extraen la mayor parte de la renta o excedente que obtienen).

Por otro lado, la estrategia de financiamiento debería apoyarlos a encarar alternativas productivas complementarias que no sólo contribuyan a reforzar el autoconsumo, sino y sobre todo a lograr una vía de capitalización del sistema productivo en su integralidad (ej. alimentarias, agroindustriales, etc.). Esto implica estimular alternativas productivas con un doble propósito: autoconsumo y mercado.

Sin embargo, por lo menos al principio, las nuevas actividades de reconversión no deberían competir sino complementarse con la dedicación necesaria a la generación de renta, porque son riesgosas o no resultan sostenibles. El productor las abandona cuando empiezan a demandar recursos y mano de obra en desmedro del manejo de la actividad principal a la que se dedica, y este es un comportamiento adecuado ya que en general son actividades que necesitan una dotación de capital inicial y conocimientos que no posee, y por lo tanto requieren un tiempo de maduración y esfuerzo importantes para resultar rentables.

b) Organización colectiva

A nivel de la organización económica, la estrategia de financiamiento debería apoyar la constitución de economías de escala y cadenas productivas horizontales y verticales entre ellos, o su inserción en mejores condiciones dentro de las existentes a través de acuerdos y convenios “intermediados” por el Estado, para posicionarse mejor y lograr mayores beneficios (ej. Manufactura de contrato, contratos de anticipo de insumos y entrega de la producción, etc.). El pequeño productor (microempresario) necesita llegar al mercado de otra forma de como lo hace hasta ahora, pues esa es precisamente la vía más importante a través de la cual el sistema global dominante le extrae un excedente que podría utilizar para su propia acumulación y “despegue” de la pobreza. Y para ello debe juntarse con otros que hacen lo mismo que él en una cadena de integración horizontal (para lograr volumen, calidad, agregación de valor) y con esa acumulación de poder, negociar mejor su inserción en las cadenas verticales de los productos que vende (hacia atrás con los proveedores de insumos y materia primas, y hacia delante con las industrias procesadoras y/o con los canales de comercialización, etc.). O más aún, constituir verdaderas cadenas integradas de un producto con otros pequeños productores para llegar directamente al mercado, realizando una división del trabajo a lo largo de la cadena con una distribución equitativa de beneficios.

La estrategia de financiamiento debería complementarse con importantes recursos de asistencia técnica en campo para asegurar el impacto del financiamiento. En ese sentido, la asistencia técnica debería ser: permanente, bien capacitada, ‘bien pagada’ y ‘atada’ a los resultados de los subproyectos que se financian. Muchas veces se ha vinculado la morosidad de los programas de crédito con las dificultades que han tenido para financiar un acompañamiento técnico permanente de estas características. No anclado únicamente en la “mística” de la participación y la promoción de la organización reivindicativa, o en el otro extremo en el “extensionismo” burocrático. Existen estudios de monitoreo de dichos programas que han encontrado una fuerte

correlación entre el tipo de asistencia técnica (otorgada, recibida y exigida) y los resultados productivos y financieros obtenidos.

c) Otras necesidades básicas de los hogares

A nivel de otras necesidades básicas de los hogares, es necesario pasar de una estrategia de financiamiento exclusivamente a la producción a una estrategia de financiamiento integral que incluya – entre otras – cuestiones como: la regularización o formalización (que no es meramente un problema jurídico de tenencia, sino de tamaño de las unidades productivas que en la mayoría de los casos no llegan a constituir una unidad económica aún para desarrollar actividades comerciales); la regularización impositiva y provisional (sin la cual no pueden realizar en forma más ventajosa el producto de su trabajo en el mercado), la fijación de precios y el apoyo comercial (que incluya un sistema de información e infraestructura que facilite el acceso al mercado), el desarrollo tecnológico apropiable por el sector; la gestión, información y difusión de conocimientos (con apoyo logística accesible al manejo de los propios pequeños productores), la formación y capacitación de los recursos técnicos (con perfiles profesionales adecuados a las especificidades regionales y de la atención a este sector), la educación de adultos y de los hijos de productores, el acceso y/o mejoramiento de la vivienda.

Finalmente, es necesario pasar de una estrategia de financiamiento acotada, a una estrategia de financiamiento universal con líneas acordes a las necesidades del sector pero de acceso masivo. Para ello sin duda hacen falta muchos más recursos, pero también y no menos importante nuevas modalidades de financiamiento, ‘de llegada al productor’. El mejor vehículo para la universalización de esta estrategia de financiamiento es la organización asociativa del sector, que los programas de algunas entidades microfinancieras están fomentando, ‘rescatando’ y fortaleciendo también las formas cooperativas, apoyándolas para salir de su estado de endeudamiento y de la falta de representatividad y participación de los productores.

7.3.2.2 Líneas de financiamiento

A continuación se esbozan algunas líneas de financiamiento acordes con la estrategia de financiamiento antes expuesta, contemplando también los tres niveles: el sistema de producción, la organización económica del sector y otras necesidades básicas de los hogares.

a) A nivel del sistema de producción:

- **Línea de subsidio para dotación básica de capital en infraestructura y equipamiento productivo**, a fin de poder aprovechar las oportunidades de capitalización que se le presenten. Es necesario tanto para la evolución positiva del producto, como para el desarrollo de alternativas productivas que en buena medida por dicha carencia no son sostenibles en el tiempo. (Como muestra la encuesta, las MYPES carecen de inversiones estructurales tan básicas como taller adecuado, equipamiento productivo y otros)
- **Líneas de crédito para financiar el capital de trabajo**, a la par que las actividades de reconversión, para superar la estacionalidad del flujo monetario y evitar caer en el financiamiento informal. El crédito es genuinamente requerido para financiar insumos, mano de obra etc., tanto o más que para las actividades de reconversión. Pero a falta de otros proveedores y capacidad de autofinanciarse, los pequeños productores acuden a las fuentes informales de crédito.

b) A nivel de la organización económica de los productores:

- **Línea de financiamiento de negocios colectivos** (subsidios para capitalización inicial y créditos para capital de trabajo), para la constitución de economías de escala a través de cadenas económicas horizontales y verticales. Sin una capitalización colectiva los pequeños productores no “despegan” de

los niveles de pobreza en que están sumidos. Este tipo de financiamiento también debería ser en un comienzo subsidiado para capitalizar en forma inicial la organización y permitir su “despegue” en condiciones de competir; y combinarse al mismo tiempo con la disponibilidad de un fondo de crédito para capital de trabajo tanto a nivel de los negocios colectivos.

- **Línea de subsidio inicial para fortalecimiento institucional** para apoyar el movimiento y gestiones de las organizaciones. Si una organización se va a convertir en el eje de la instauración de negocios colectivos, además de una capitalización económica inicial como la antes mencionada, debe contar con recursos para su fortalecimiento organizativo-institucional, y éste no solamente a través de capacitación, entrenamientos en gestión, pasantías, intercambio de experiencias, etc., sino también otorgando un fondo inicial subsidiado para financiar todo el movimiento y manejo institucional de la organización (caja chica para solventar los gastos de una sede, los traslados a las reuniones, para realizar gestiones, etc.).

c) A nivel de otras necesidades básicas de los hogares:

- **Líneas de financiamiento (subsidio y crédito) para otras necesidades básicas de los hogares**, como el acceso a infraestructura pública, a la vivienda, a la educación, a la seguridad social y la legalidad impositiva, etc., que los coloquen en igualdad de oportunidades y derechos ciudadanos. Dichas líneas de financiamiento también deberían implicar distintas modalidades, ya sea subsidio o crédito, etc., según las necesidades específicas que se vayan presentando. En ese sentido, se podrían otorgar – entre otros - subsidios para los trámites de regularización jurídica y créditos a largo plazo para la construcción y/o renovación de la vivienda; subsidios para becas de formación laboral y profesional de jóvenes y subsidios para capacitación permanente de mujeres y varones adultos (cursos) más allá de las puntuales que ofrecen los programas.

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

El trabajo de investigación efectuado con el objetivo de determinar los efectos de los créditos otorgados por las instituciones microfinancieras a las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, permiten exponer las siguientes conclusiones:

- Inicialmente es pertinente destacar que el microcrédito puede constituirse en una herramienta de mercado en la tarea del alivio a la pobreza. Es un instrumento cuyos principales beneficiarios son sectores dedicados a la actividad productiva que por la carencia de garantías reales, se ven marginadas de los servicios financieros de la banca tradicional. Por tanto el microcrédito constituye una fuente de mejora en las condiciones de vida de la población involucrada en pequeñas actividades productivas, pero que cuyo aporte a la economía del país es importante.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en el trabajo de campo, se deduce que el sector textil está constituido por prestatarios que trabajan por lo menos con dos entidades financieras, lo que explica la existencia de una intención de expandir el pequeño negocio del prestatario; sin embargo, si bien inicialmente, esta acumulación de capital fijo puede permitir incrementar su patrimonio o sus activos, ocurre que en un momento dado puede llegar a una “saturación” lo que provocará dificultades en la posibilidad de cumplir oportunamente con sus compromisos, y por tanto, se generará morosidad.
- Las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz son en su mayoría emprendimientos de personas que conducen sus actividades de acuerdo a su criterio y a su sentido común, más no con conocimientos de administración ni

finanzas, puesto que no tienen formación académica, salvo en algunos casos donde han recibido capacitación en alguna institución, o bien han adquirido experiencia habiendo trabajado en rubros similares antes de iniciar con su negocio actual.

- Los resultados obtenidos también permiten establecer que la calidad de operación de las MYPES del sector textil que obtienen créditos de instituciones microfinancieras, puede catalogarse en términos generales como “deficiente”, debido a que se caracteriza por el uso de equipos o herramientas tradicionales muchos de ellos obsoletos; carencia de sistemas de contabilidad para administrar el negocio, lo que se traduce en bajo nivel de competitividad, limitando la exportación de sus productos.
- Sobre el destino de los créditos otorgados por las microfinancieras a las MYPES del sector textil, se observa que la mayoría de estas unidades productivas destinan estos fondos a la compra de mercadería/materia prima, o bien para comprar/reparar máquinas y para comprar/reformar local o su taller, lo que refleja que tienen expectativas de mejorar o ampliar su negocio. Este se traduce en uno de los impactos favorables del microcrédito en el desarrollo de la MYPE.
- En forma general se puede establecer que las MYPES mantienen estabilidad en sus niveles de venta en el último año con respecto a gestiones anteriores; asimismo, se evidencia un incremento en los ingresos de las familias. Asimismo, los propietarios de las unidades productivas realizaron algún cambio en el último año, ya sea en sus productos/servicios o en la refacción de su local, lo que implica que los créditos obtenidos tienen incidencia sobre el mejoramiento o la diversificación de los productos/servicios que ofertan los microprestatarios. Esto permite establecer que el microcrédito es un factor vital para mejorar las condiciones de vida de las familias.

- El incremento de los ingresos tanto de la unidad productiva como de los hogares implica que existe generación de excedentes que permite a las familias ahorrar estos recursos y consecuentemente para mejorar sus condiciones de vida.
- Por otra parte, los propietarios de las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, presentan un conjunto de necesidades y expectativas, dentro de los cuales se encuentran en orden de importancia: comprar materia prima a mejores precios, expandir el mercado (más clientes), mejorar equipos y herramienta, mejorar local, mayor capital y otros.
- Las entidades de microfinanciamiento han desarrollado y perfeccionado tecnologías crediticias (grupos solidarios, bancos comunales), logrando muy buenos niveles de cobertura en amplitud y profundidad y excelentes indicadores de recuperabilidad de los créditos, sin que sus decisiones de crédito se basen en el valor económico de realización de las garantías, sino más bien en la capacidad y voluntad de pago de sus clientes, dándole a aquellas un rol secundario de presión psicológica al prestatario como sanción potencial para motivarlo a pagar el crédito puntualmente. Por esta razón, algunas de estas entidades aceptan como garantías bienes de consumo duradero, mercaderías y otros bienes de poco valor económico en cuanto a sus ventas, pero de significativo valor de uso o sentimental para los clientes, que no son reconocidas como garantías adecuadas en términos bancarios tradicionales.
- Teniendo en cuenta los resultados expuestos, se puede concluir finalmente que efectivamente los créditos que otorgan las entidades microfinancieras a las MYPES del sector textil, tienen un impacto importante en la calidad de vida de las familias y en el desarrollo y crecimiento de las MYPES que trabajan con estos créditos. Entre los principales aspectos que reflejan este impacto,

pueden mencionarse los siguientes: incremento en ventas, estabilidad del negocio, posibilidad de mejorar sus locales o productos, incremento en el ingreso familiar y una mayor inversión en gastos para la educación de los hijos o familiares involucrados en la microempresa.

8.2 Recomendaciones

Considerando los resultados logrados en la investigación y con el propósito de proponer algunas alternativas que contribuyan a aprovechar óptimamente los recursos captados por las MYPES del sector textil de las instituciones microfinancieras, se exponen las siguientes:

- Es fundamental que las instituciones microfinancieras implementen políticas dirigidas a prestar asesoramiento técnico, orientación y fundamentalmente educación crediticia a los prestatarios, que se traduzcan en una eficiente administración de los recursos otorgados y en la responsabilidad del cumplimiento con el compromiso contraído. Ello contribuirá a la paulatina reducción de los índices de morosidad en las diversas entidades del medio, y a generar una mayor credibilidad para con los prestatarios. También es pertinente que las entidades financieras deban buscar los mecanismos más adecuados para introducir tecnología financiera que permita contar con la información oportuna para la toma de decisiones, lo cual contribuirá en la óptima selección de los clientes.

- Es necesario que las MYPES del sector textil de la ciudad de La Paz, deban cumplir con todas las formalidades de ley, para dejar la informalidad en la que muchas de ellas desarrollan sus actividades. La formalidad traerá consigo mayores oportunidades para nuevos negocios, con lo que incrementará sus ventajas, tales como acceder a financiamiento, capacitación, participar en licitaciones de instituciones públicas y privadas.

- Es pertinente que las MYPES del sector textil formen asociaciones en las que se agrupen un conjunto de microempresas, con características similares, según rubros específicos para con ello lograr unir fortalezas y ventajas que les permitan acceder con mayor facilidad a financiamiento para elevar sus niveles de calidad, productividad y rentabilidad. Esta forma de organización, además puede ser fundamental para solicitar en forma conjunta asistencia técnica y administrativa sobre el manejo y formas de crédito; esto les facultará contar con mayor y mejor información sobre la forma más conveniente y productiva de invertir estos créditos, que pueda generarles mayores utilidades.

- Es pertinente que las entidades relacionadas con el desarrollo del sector microempresario del país, y del departamento de La Paz en particular, deban profundizar la difusión de las políticas, proyectos, estrategias, etc., de apoyo al este sector, para que los propietarios de estas unidades puedan aprovechar los alcances y ventajas de dichas medidas; asimismo, es menester, que estas instituciones deban propiciar eventos constantes de capacitación en temas relacionados con gestión, financiamiento, y competitividad, para que los microempresarios puedan adquirir mayores conocimientos y prácticas innovadoras para mejorar la administración de sus unidades productivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILAR y ASOCIADOS. “Estudio de actualización sobre la situación socioeconómica de la Micro y Pequeña Empresa en las áreas urbanas y periurbanas de Bolivia”. Ministerio del Trabajo y la Microempresa. (2002).
- AGUILERA ALFRED, Nelson, "Riesgos y Problemas que Condicionan el Exito de los Programas de Crédito a Microempresas", Santiago, 1992, Pontificia Universidad de Chile, Dpto. de Economía Agraria.
- ANTEQUERA Nisttahusz, “Competencia en el Mercado Interno: Fortalecimiento PYMES, Estado de Situación, Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad”, 2002.
- ARCE, José Luís. “El sector de las microfinanzas en Costa Rica: Evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos”. San José, 2006.
- ARRIOLA, Pedro, “Las Microfinanzas en Bolivia: Historia y Situación Actual”. Documento en Formato Pdf; <http://www.asofinbolivia.com/>.
- AVILA ACOSTA, Roberto. “Introducción a la Metodología de la Investigación: La tesis Profesional”. Lima 1997. Estudios y Ediciones R.A.
- BALDIVIA, José e HINOJOSA, Catherine, “Relevamiento de los avances recientes de las Microfinanzas en Bolivia”, FONDESIF, 2005.
- BOLIVIA: “Viceministerio de Microempresa”. Boletín Informativo, año 2 N° 6, La Paz, Mayo de 2005.
- BORDA Dionisio y RAMÍREZ Julio, “Bolivia: situación y perspectivas de las MYPES y su contribución a la economía”. Serie de notas de referencia. Región Banco Interamericano de Desarrollo. 2006.
- BRAVO J. Luis, MÉNDEZ Pedro, y RAMÍREZ Tulio. “La investigación documental y bibliográfica”. Caracas, Venezuela. 1997. Edit. Panapo.
- Cámara de Exportadores de Santa Cruz. “Capacitación textil. Fomentando el desarrollo y la preparación de mano de obra calificada del sector de las

confecciones”. El Exportador, octubre de 2008 - año 21 - N° 316 - Publicación de CADEX.

- Cámara Departamental de Industrias de La Paz (2004). Primer Censo a Establecimientos Económicos de la Industria Manufacturera en la Ciudad de El Alto.
- ENCINAS HERRERA Dickson John, y ARTEAGA MELGAR Jose. “Obstáculos, logros y desafíos de las mipymes en Bolivia”. En: “Las MIPYMES en Latinoamérica”. Organización Latinoamericana de Administración OLA. 2007.
- Estrategia de Reducción de la Pobreza (EBRP). En: <http://www.ebrp.gov.bo/id18.htm>
- FERNÁNDEZ OLIT, B. “Microfinanzas en los países del Sur: Surgimiento y características generales”. Coordinado por Galindo, A y de la Cuesta M. “Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica”. Editado por Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca, 2006.
- “Fondo de aval bursátil para PyMEs”. Bolsa Boliviana de Valores. En: <http://www.bbv.org.bo>
- “Fondo de aval bursátil para PyMEs”. Bolsa Boliviana de Valores. En: <http://www.bbv.org.bo>
- Fundación para la Producción, “El Desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia”, La Paz, Junio de 1998, Edit. EDOBOL Ltda.
- GARZÓN, J. “Microfinance and Anti-poverty Strategies. A donor perspective”, United Nations Development Program (UNDP). New York, EE.UU. 1996.
- GONZÁLES ALVARADO Tania E. “Problemas en la Definición de Microempresa”. Revista Venezolana de Gerencia, julio – septiembre, 2005, año/Vol. 10, número 031. Universidad del Zulia – Maracaibo, Venezuela.
- GONZÁLES VEGA Claudio, “El Reto de la Microfinanzas en América Latina: la visión actual” Corporación Andina de Fomento (CAF), 1997.

- GONZALES VEGA Claudio. “Pobreza y Microfinanzas, lecciones y perspectivas”. Instituto Boliviano de Estudios Empresariales. La Paz – Bolivia. Noviembre 1997. Paper No. 2392.
- GROSS, A. y SILVA, S. “Las microfinanzas y los fondos sociales: Directrices para las microfinanzas en proyectos multisectoriales centrados en la pobreza”. Notas Operacionales sobre Microfinanzas (1), Washington D.C. 2003. CGAP Banco Mundial.
- GUZMÁN, Tatiana. “El desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia”. La Paz, 1997: Funda – Pro.
- HANNING, Alfred y otros. "Bancos Departamentales de Bolivia". La Paz. 1994. Edit. ILDIS.
- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y Otros. “Metodología de la Investigación”. México, 1998. Edit. McGraw-Hill.
- JÁCOME Hugo. “Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca”. FLACSO, 2005.
- JANSSON, T., ROSALES, R. y WESTLEY, G. “Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas”. 2003. BID.
- KANTIS H. “Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional”. Washington: 2004. Banco Interamericano de Desarrollo.
- KLIKSBERG, Bernardo, “El Pensamiento Organizativo”, (Tomo II), Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1979.
- KLIKSBERG, Bernardo, “El Pensamiento Organizativo”, (Tomo II), Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1979.
- LACALLE CALDERÓN Maricruz. “Microcréditos. De pobres a microempresarios”. Edit. Ariel Social. Madrid, 2002.
- LARRAZABAL CÓRDOVA Hernando, “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo”. La Paz 1997.
- LARRAZABAL CÓRDOVA Hernando, “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo”. La Paz 1997.

- LARRAZABAL CÓRDOVA Hernando, “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo”. La Paz 1997.
- LEDGERWOOD, Joanna. “Microfinance Handbook”. Washington D.C. 1998. The World Bank.
- LEDGERWOOD, Joanna. “Microfinance Handbook”. Washington D.C. 1998. The World Bank..
- Ley de Aduanas del 28 De Julio de 1999, Ley No. 1990. Glosario de términos.
- MARBÁN FLORES Raquel. “Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de microcrédito del Instituto de Crédito de Oficial (en España)”. IX Reunión de Economía Mundial. Universidad de Castilla-La Mancha. Madrid, 2007.
- MEJIA BROWN, Gastón, Citado en Revista “Temas en la Crisis”. La Paz, 1997, Edit. Hisbol. S.R.L.
- MEJIA BROWN, Gastón, Citado en Revista “Temas en la Crisis”. La Paz, 1997, Edit. Hisbol. S.R.L.
- MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos. "Metodología, guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas". Edit. Mc Graw Hill. Bogotá 1997.
- MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos. "Metodología, guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas". Edit. Mc Graw Hill. Bogotá 1997.
- MINISTERIO DE HACIENDA. "Microcrédito, el Pilar de las Oportunidades". La Paz. 1998.
- MÜNCH Lourdes, ÁNGELES, Ernesto. “Métodos y Técnicas de Investigación”. Edit. Trillas. México 2003.
- OECD, “SME Entrepreneurship Outlook”. Paris, 2005. OECD, Publications.
- Plan estratégico para el desarrollo de los micro – pequeños emprendedores y micro – pequeñas empresas del departamento Beni”. Prefectura y

Comandancia General del departamento del Beni. Servicio Departamental Agropecuario. Dirección de Desarrollo Productivo. Unidad de Promoción Productiva. Trinidad, Beni, Bolivia, 2001.

- POPE, Jeffrey. “Investigación de Mercados”. 1981 Edit. Norma.
- RENTERIA DUCHEN Ingridt Julies. “Factores más frecuentes de rechazo de créditos a microempresarios de Santa Cruz en el Fondo Financiero Privado”. Tesis de grado Santa Cruz, Junio, 2006.
- REQUENA Mario y PARADA Pedro, “Desempleo y Pobreza: el rol de la microempresa” La Paz Bolivia 1997.
- ROITMAN R. y CARBONETTO S. “El microcrédito es una herramienta de lucha contra la pobreza: ¿sólo o acompañado?”. 3er Congreso Nacional de Políticas Sociales. Buenos Aires 2006.
- ROMANI CHOCCE, Gianni Augusta. “Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: Un estudio de caso en la II Región de Chile”. Anales del Congreso CLAD, Lisboa: 2002.
- SANSÓN MIZRAHI, R. “La explosión de lo local (o cómo dinamizar un municipio a partir de sus recursos disponibles)”. En: http://surnorte.org.ar/opinionsur/nota.php?id_nota=28
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras. Circular N° 278.
- Viceministerio de Microempresa, “Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”, Bolivia, noviembre de 2000.
- WEBB, R y FERNÁNDEZ BACA G. “Perú en Números, 1999”. Lima, 1999. Cuánto, S.A.
- YUNUS, Muhammad. “Hacia un mundo sin pobreza”. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello, 1997.
- ZARRUK G., Carlos Alberto. “Microfinanzas en Colombia”. En Debates de Coyuntura Social. No. 17, 2005.
- ZEVALLOS, Emilio y VELAZCO E. “Construyendo el Desarrollo a través de las PyMes, el caso Boliviano”. Bolivia. 2003. FUNDES.

ANEXOS

ANEXO N° 1
ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE MICROS Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE LA PAZ

La siguiente encuesta tiene fines estrictamente académicos, por lo que le pedimos
tenga la gentileza de responder con la mayor veracidad posible.

Sexo del encuestado : F M

Zona de residencia : _____

1. ¿Cuántos años viene funcionando su micro o pequeña empresa?
 - a) Menos de 1 año
 - b) De 1 a 2 años
 - c) De 3 a 5 años
 - d) De 6 a 10 años
 - e) Más de 10 años

2. Antes de empezar con su negocio, ¿Ud realizó algún curso técnico o trabajó anteriormente en alguna actividad similar?
 - a) Recibió consejo/ayuda de familiares o amigos
 - b) No tenía experiencia previa en el rubro
 - c) Trabajó como empleado en el mismo rubro
 - d) Hizo algún curso técnico
 - e) Tiene una carrera universitaria

3. El local o lugar donde funciona la MYPE es:
 - a) En vivienda propia
 - b) Local alquilado separado de la vivienda
 - c) Negocio en la calle/puesto callejero
 - d) En local anticrético separado de la vivienda

4. ¿Durante qué tiempo viene trabajando con créditos obtenidos de alguna institución microfinanciera?
 - a) Menos de 1 año
 - b) De 1 a 2 años
 - c) De 3 a 4 años
 - d) De 4 a 5 años
 - e) Más de 5 años

5. En el tiempo que viene funcionando su negocio, ¿Cuántas veces obtuvo crédito de alguna institución financiera?
- a) Una sola vez
 - b) Dos veces
 - c) Tres veces
 - d) Más de tres veces
6. ¿Cuál ha sido el monto aproximado de las ventas de su empresa/negocio en el último mes?
- a) Menos de 1000 Bs
 - b) Entre 10001 y 2000 Bs
 - c) Entre 20001 y 3000 Bs
 - d) Entre 3001 y 5000 Bs
 - e) Más de 5000 Bs
7. ¿En su opinión cómo le va con su negocio?
- a) Muy bien
 - b) Bien
 - c) Regular
 - d) Mal
 - e) Muy mal
8. Desde que obtuvo créditos de alguna institución financiera, ¿cómo se mantuvieron sus ingresos?
- a) Aumentaron
 - b) Se mantuvieron igual
 - c) Disminuyeron (pase a la pregunta 11)
9. Si su respuesta anterior fue “Aumentaron”, ¿cuáles fueron las razones por las que cree que aumentaron sus ingresos?
- a) Consiguieron mayores ventas
 - b) Compraron sus insumos a bajo precio
 - c) Amplió o consiguió nuevo local
 - d) Otro _____
10. Si su respuesta anterior fue “Disminuyeron”, ¿cuáles fueron las razones por las que cree que disminuyeron sus ingresos?
- a) Disminuyeron las ventas
 - b) Los insumos encarecieron
 - c) No se trabajó a tiempo completo
 - d) Otro _____

11. ¿Prioritariamente en qué actividades invirtió los créditos que obtuvo de las instituciones financieras?
- a) Para pagar otras deudas
 - b) Comprar cosas para la familia/casa
 - c) Gastos para la familia (imprevistos)
 - d) Comprar mercadería o materia prima
 - e) Comprar, reparar máquinas
 - f) Comprar/reformar taller
 - g) Comprar vehículo
 - h) Pagar sueldos/aguinaldos/vacaciones
 - i) Pagar alquiler/anticrético del local
12. Si le ofrecieran empleo con un ingreso similar al que obtiene en su negocio, ¿Ud. aceptaría el empleo?
- a) Seguiría independiente ¿Por qué? _____
 - b) Se emplearía ¿Por qué? _____
13. ¿Ud se dedica únicamente a su negocio o tiene un trabajo adicional?
- a) Únicamente a su negocio
 - b) Tiene otro trabajo
14. Según Ud, ¿Cuáles son las necesidades más importantes para mejorar el rendimiento actual de su negocio?
- a) Comprar materia prima a mejores precios
 - b) Mejorar máquinas
 - c) Mejorar local
 - d) Mano de obra más capacitada
 - e) Más clientes
 - f) Cancelar deudas
 - g) Mayor capital
 - h) Movilidades para el negocio
 - i) Exportar sus productos
15. En el último año, ¿cerró su negocio por algún tiempo?
- a) No cerró (pase a la pregunta 17)
 - b) Cerró menos de 1 mes
 - c) Cerró de 1 a 2 meses
 - d) Cerró de 3 a 5 meses
 - e) Cerró más de 5 meses

16. ¿Cuál fue la razón principal para el cierre de su negocio por algún tiempo?
- a) No tenía dinero para comprar materia prima
 - b) Local/maquinaria/movilidad en refacción
 - c) Tuvo gastos familiares grandes
 - d) Fuerte caída en las ventas
17. En los últimos 3 años ¿Ud pidió prestado dinero sin intereses a algún familiar o amigo?
- a) Si
 - b) No
18. ¿Acostumbra separar el dinero de su empresa del de sus propios gastos?
- a) Si
 - b) No (pase a la pregunta 20)
19. Si su respuesta anterior es SI, ¿desde cuándo lo hace?
- a) Antes de relacionarse con la entidad financiera
 - b) Desde el momento que empezó a relacionarse con la microfinanciera
20. Para la administración de su negocio ¿Ud. utiliza cuadernos de registro de sus ventas?
- a) Si
 - b) No (Pase a la pregunta 22)
21. Si su respuesta anterior es SI ¿desde cuándo lo hace?
- a) Antes de relacionarse con la entidad financiera
 - b) Desde el momento que empezó a relacionarse con la microfinanciera
22. ¿Ud se paga un salario por su trabajo en su negocio?
- a) Si
 - b) No (pase a la pregunta 24)
23. Si su respuesta anterior es SI ¿desde cuándo lo hace?
- a) Antes de relacionarse con la entidad financiera
 - b) Desde el momento que empezó a relacionarse con la microfinanciera
24. En el último año, ¿los ingresos de su hogar aumentaron?
- a) Aumentaron
 - b) Se mantuvieron igual
 - c) Disminuyeron

25. En el último año, ¿gastaron más en educación que hace 3 años?
- a) Si
 - b) No
26. En el último año, ¿gastaron más en refacción que hace 3 años?
- a) Si
 - b) No
27. En el último año, ¿contrató o no más empleados?
- a) Contrató más
 - b) Se mantuvo igual
 - c) Despidió empleados
28. En el último año ¿ofrecieron o no mayor variedad de productos?
- a) Ofrecen más variedad
 - b) Se mantuvo igual
 - c) Ofrecen menos variedad
29. En el último año, para bajar precios ¿compraron insumos en mayor volumen?
- a) Compraron más insumos
 - b) Se mantuvo igual
 - c) Compraron menos insumos
30. En el último año, ¿ha mejorado la calidad de sus productos?
- a) Mejoró la calidad
 - b) Se mantuvo igual
 - c) Bajó la calidad
31. En el último año ¿compró herramientas pequeñas?
- a) Si
 - b) No
32. En el último año ¿compró maquinaria cara?
- a) Si
 - b) No
33. En el último año ¿hizo reformas al local?
- a) Si
 - b) No

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!