

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



TITULO

**“LOS PRINCIPALES RIESGOS DE INVERSION A LOS QUE SE
EXPONEN LOS NEGOCIOS INFORMALES EN EL MACRO
DISTRITO MAX PAREDES”**

ARTÍCULO CIENTÍFICO PARA OPTAR A LA LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y GERENCIA FINANCIERA

PRESENTADO POR: YURI FERNANDO QUISPE CONDORI

BAJO LA TUTORIA DE LA LIC. RIERA CLAURE GUADALUPE

LA PAZ – BOLIVIA
2020

“LOS PRINCIPALES RIESGOS DE INVERSION A LOS QUE SE EXPONEN LOS NEGOCIOS INFORMALES EN EL MACRO DISTRITO MAX PAREDES”

“Los comerciantes populares generan un camino de ascenso social y conquistan una ciudadanía moderna en un escenario diferente, una afirmación social y una ciudadanía que no presuponen un proceso previo de transformación dirigido por fuerzas o criterios externos”
Nico Tassi, Carmen Medeiros 2013 “Hacer plata sin plata”



***“LOS PRINCIPALES RIESGOS¹ DE INVERSION A LOS QUE SE
EXPONEN LOS NEGOCIOS INFORMALES EN EL MACRO DISTRITO
MAX PAREDES”***

***“THE MAIN INVESTMENT RISKS² TO WHICH INFORMAL BUSINESSES ARE
EXPOSED IN THE MAX PAREDES DISTRICT MACRO”***

Yuri Fernando Quispe Condori
Universidad Mayor de San Andrés
Facultad de Ciencias Económicas y Financieras
Administración de Empresas
Yuri.f.Quispe@gmail.com

RESUMEN

El presente artículo científico se centra en la identificación de los principales riesgos a los que se exponen los comerciantes informales al realizar una inversión o reinversión de capital, se ha investigado cuales son los obstáculos que los mismos deben afrontar en el desarrollo de su negocio también la capacidad que tienen los mismos para el manejo de su inversión antes de realizarla, su aversión al riesgo y cuáles son las principales causas para incurrir en riesgos crediticios para aumentar su financiamiento lo que lleva a que los mismos creen sus propias condiciones y flexibilidad para los inminentes cambios en el mercado globalizado. Siendo esta investigación resultado de un trabajo de campo que se desarrolló entre el mes de Junio y Julio del año 2020 y en las circunstancias actuales que hoy en día vive el país por la crisis sanitaria, se tomó consideración de una muestra de 375 comerciantes informales que se ubican dentro del Macro Distrito Max Paredes que es un punto referencial del comercio urbano del Departamento de La Paz.

Palabras Clave: Comercios informales, Riesgo, Sector Comercial y Financiamiento.

¹ ***“Riesgo”***; hace referencia a la variabilidad de los retornos relacionados con un activo. Puede definirse como la obtención de retornos distintos a los esperados. Es evidente que el inversor queda satisfecho cuando se obtiene un retorno mayor que el esperado

² ***“Risk”***; refers to the variability of returns related to an asset. It can be defined as obtaining different returns than expected. It is evident that the investor is satisfied when a higher than expected return is obtained

ABSTRACT

This scientific article focuses on the identification of the main risks to which informal traders are exposed when making an investment or reinvestment of capital, it has been investigated which are the obstacles that they must face in the development of their business, also the their ability to manage their investment before making it, their aversion to risk and risks are the main causes for incurring credit risks to increase their financing, which leads them to create their own conditions and flexibility for the imminent changes in the globalized market. As this investigation is the result of a field work that is between the month of June and July of the year 2020 and in the current circumstances that the country is experiencing today due to the health crisis, it is a sample of 375 informal operators located within the Max Paredes Macro District, which is a reference point for urban commerce in La Paz Department.

Key Words: Informal businesses, Risk, Commercial Sector and Financing.

INTRODUCCION

La economía siempre afronta a problemas que la atañen sobre todo al modelo económico tradicional ³ que son el qué producir, como producir y para quien producir y para ello este determina los precios de los bienes, servicios y los recursos dentro del interior de una sociedad, país o región, usualmente todos los problemas deben ser subsanados con participación del gobierno conjuntamente con las empresas privadas pero a pesar de ello y a lo largo de nuestra historia este modelo afrontó diferentes crisis que llevaron a muchas personas a crear nuevas fuentes de ingresos para la obtención de bienes.

Entre estas nuevas fuentes de ingresos se generó la así llamada economía informal⁴, fue desde 1985 que tomo una mayor fortaleza y su debido incremento por la facilidad de su

³ **Teoría de los precios**, las familias dan origen a la demanda de bienes y servicios, mientras que las empresas responden ofreciendo bienes y servicios este flujo representa la remuneración que se remuneración que reciben las empresas por la venta de bienes y servicios que son consumidos por las unidades familiares. (DOMINIK SALVATORE, PH. D. Microeconomía, pag.11)

⁴ **Economía Informal**, es un espacio socio productivo objeto de debate político; problema de orden público urbanístico ambiental; justificación o escape aparente al desempleo de la fuerza laboral; expresión de la reestructura del mercado global capitalista y de la relación capital trabajo (Briones A. 2013).

innovación con la cual se pueden crear y por la necesidad que tuvo las familias bolivianas en ese periodo de crisis que llevo a varias generaciones tomar una vía alterna al clásico modelo económico de los grandes países.

Usualmente un negocio informal nace por el impulso de un deseo de crecer económicamente, está de más decir que están conformados por familias y en muchos de estos casos no se cuenta con estudios sobre los riesgos de invertir y mucho menos en estudios de mercados, pero esto no es un obstáculo para poder emprender en este mercado, estos tipos de negocios definen su futuro en los primeros meses donde se muestra si el emprendimiento tienen el efecto esperado para poder recuperar el capital invertido con la adquisición de nuevos clientes y proveedores de confianza que aseguren la inversión colocada en la mercadería, estos se han convertido en un medio de organización que les permite a las personas de escasos recursos de manera irregular obtener ingresos para su sustento propio y el de sus familias.⁵

Dentro de nuestra diversa cultura existen periodos donde la demanda adquisitiva aumenta en ciertos productos o servicios por ejemplo, en el periodo de carnaval la venta de ropa de confección incrementa dadas las entradas folclóricas o también épocas como navidad la cual apertura la demanda de artículos que reflejen dicha costumbre entre otras, todo esto produce que personas con escasos recursos vean oportunidades para lograr progresar económicamente y de esta manera queda en evidencia el inicio del “*trabajador por cuenta propia*”.

Este sector conforma una parte muy importante en nuestra economía actual dada la generación de empleo que produce, los así llamados trabajadores por cuenta propia que forma un promedio aproximado del 61% del total del Población Económicamente Activa PEA ⁶según estudios realizados por la Fundación Milenio⁷ se convierten en la principal fuente generadora de empleo para el impulso a la economía del estado.

⁵ “**ESTUDIO DE LOS NEGOCIOS INFORMALES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA POPULAR**”, John Jairo Zambrano Quintero, Pág.15.

⁶ **PEA**, se la define como la oferta de mano de obra en el mercado laboral y está constituida por el conjunto de personas que cuentan con la edad mínima de trabajar.

⁷ “**UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA SOBRE LA INFORMALIDAD EN BOLIVIA**”, José Luís Evia, Pág. 3

El financiamiento de estos negocios se hace cada vez más complicados dada la poca flexibilidad por las entidades financieras, y la generación de familias y personas en la búsqueda de un negocio propio es cada vez mayor guiándose en un campo desconocido para ellos y con un futuro impredecible e inseguro en el que invierten un capital como esperanza de crecimiento económico.

Lo que hace que se convierta en un problema dada la importancia que ha adquirido sector informal, (negocios de un sector no muy bien definido que en cierto modo su análisis revela que la “informalidad” no es un fenómeno nítido ni fácil de describir. (Nico Tassi Carmen Medeiros Antonio Rodríguez-Carmona Giovana Ferrufino, 2013.)), en las últimas décadas que permitió sacar al país en su momento de una hiperinflación logrando una estabilidad económica y reduciendo los niveles de pobreza.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

Se definió las técnicas y métodos a través de los cuales se obtendrá la información necesaria relacionada con la investigación en función a los objetivos planteados.

Tipo de intervención. –

Para la realización de la investigación se tomó un enfoque cualitativo-cuantitativo, la metodología a utilizar para la obtención de datos se utilizará el tipo de intervención diagnóstico.

Universo o población de estudio. –

Con la utilización de Muestreo Probabilístico donde cualquier elemento dentro del universo estudiado tiene la misma posibilidad de ser seleccionados, considerado un grado de error de la muestra bajo una curva normal⁸,

La población de estudio es la región comercial del Macro distrito Max Paredes que se explica de mejor manera en el *Anexo 1* dirigida a los comerciantes y negocios informales de diferentes mercaderías vistas en el *Anexo 2*, con la utilización de datos según el

⁸ Sao Stephen. (1979) ESTADISTICA PARA ECONOMISTASY ADMINISTRADORES DE EMPRESAS, Primera Edición, editorial Herrera Hermanos, México

Anuario Estadístico del Municipio de La Paz ⁹se tiene un aproximado total de 15.529 ¹⁰comerciantes dentro de este sector en los cuales son considerados los siguientes: los que tiene sus puestos en la Pared o Galerías; en la Acera, en el centro de la calle, Ambulantes y en el medio de la calle.

En cuanto a estos datos se obtuvo la muestra que se presenta en el **Anexo 5** el cual nos brinda un total de 375 personas que serán la fuente de información que será utilizada para el presente artículo.

RESULTADOS. –

Los hallazgos que brindaron la investigación se basan en un intensivo trabajo de campo en junio y julio de 2020, el investigar este sector se convirtió algo complejo dada la situación que se presenta en nuestra coyuntura actual por la crisis sanitaria que se vive y la influencia que la misma tiene sobre la economía de estos actores involucrados dentro de este tipo de comercio, acotando a la escasa información con la que se tiene acceso *“al ser una economía basada en acuerdos informales con uso de códigos socio- culturales específicos y a veces vinculada con el contrabando, la información necesaria no es fácilmente accesible por medio de entrevistas o cuestionarios tradicionales”*¹¹

El trabajo de campo se realizó en el Macro Distrito Max Paredes y sus rutas comerciales delimitadas en el **Anexo I** que detalla cada parte del sector estudiado, teniendo en cuenta los diversos productos que se ofrecen, teniendo en cuenta la población existente en ese sector se realizó una encuesta a 375 comerciantes, además de una observación exploratoria que brinda un mejor análisis en cuanto a la economía que maneja este sector.

El denso comercio existente en este Macro Distrito se ha convertido en un sector muy visitado y reconocido en la Ciudad de La Paz, transformándose en un punto referencial para la realización del comercio Interno dentro de nuestra sociedad, los mismo cuentan con una

⁹ Rene Pereira Morató, ***Comercio popular en vía pública un estudio en el Macro distrito Max Paredes de La Paz***, Editorial Fundación PIEB, Pág. 11, La Paz – Bolivia.

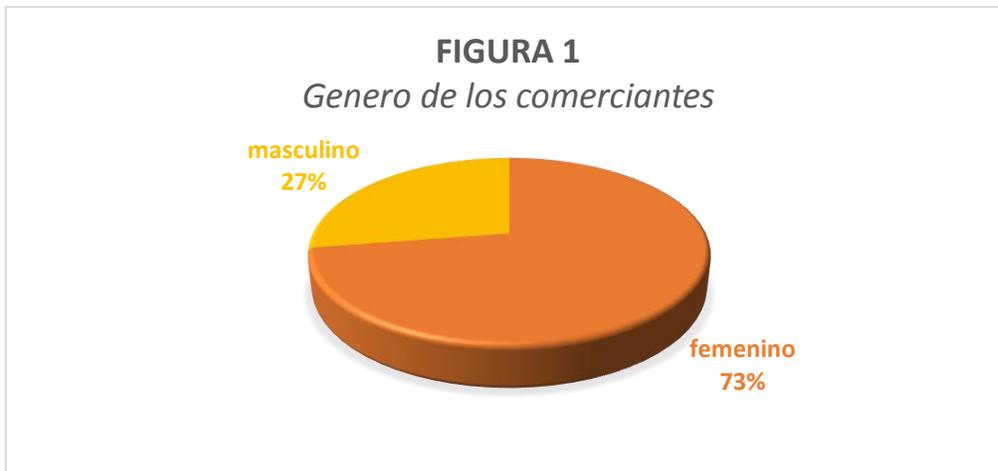
¹⁰ ***Aproximado de comerciantes en el Macro Distrito***: este numero puede variar dado que los estudios estadísticos (2011) no están actualizados a las gestiones pasadas por la dificultad que conlleva ese tipo de estudios demográficos por la creciente desorganización de comerciantes, se considera un numero en ascenso dado el incremento del PEA en el sector informal en los últimos años.

¹¹ ***Hacer plata sin plata*** *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*, Nico Tassi, Carmen Madeiros; Antonio Rodriguez Carmona, Giovana ferrufino, Pág. 10.

organizada estructura para la realización de sus ventas tomando distintos horarios y/o turnos con los cuales pueden trabajar, en la misma se logró observar que existe una múltiple variedad existente de productos los mismos que se muestran en el **Anexo II**.

Genero de los comerciantes informales:

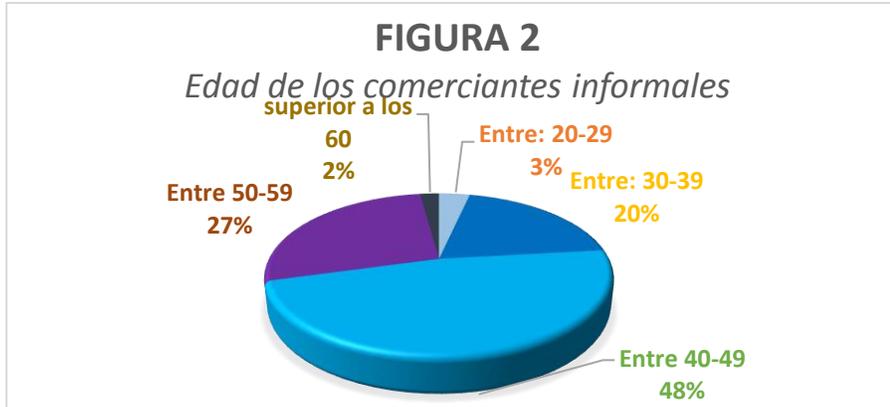
Según los resultados que nos brindaron las encuestas realizadas se puede llegar a que de los 375 comerciantes 272 (73%) son mujeres y 103 (27%) de varones que ofrecen distintos productos como comerciantes informales.



Fuente: Elaboración Propia

Edad de los comerciantes:

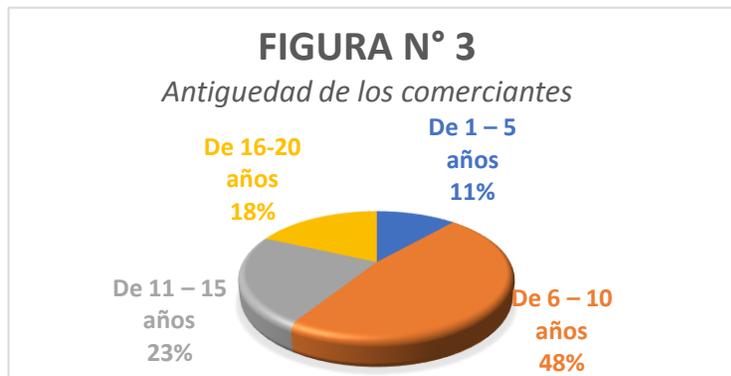
los resultados obtenidos a través del estudio de campo brindan la siguiente información que Entre 20 y 29 años solo 13 personas (3%) entran en el rango de esta edad, 74 personas (20%) está dentro de los 30 y 39 años de edad, 178 personas (48%) están dentro de los 40 y 49 años de edad, 102 personas (27%) están contempladas en el rango de edad de 50 y 59 años de edad y 8 personas (2%) superior a los 60 años de edad, mostrando diversas generaciones que realizan sus negocios como comerciantes informales.



Fuente: Elaboración Propia

Antigüedad de los comerciantes:

los resultados obtenidos muestran que existe un 11% (43 personas) poseen una antigüedad en el sector informal de 1 a 5 años, cabe recalcar que los mismos relatan que su negocio ha sido heredado significando que su negocio ha pasado de otra generación de comerciantes a sus hijos que obtuvieron el aprendizaje y sin embargo también parte de ellos explica que su entrada a este sector significa la necesidad que tienen por la cual se vieron obligados a emprender que sufren diversos riesgos con los cuales se afrontan día a día, con respecto a los que tienen una antigüedad de 6 a 10 se obtuvieron los siguientes resultados un 47% (178 personas) realizan esta actividad , el 23 % (86 personas) están dentro del rango de antigüedad de 11 a 15 años en este sector y un 18% (68 personas) se encuentran desenvolviéndose en este sector económico entre 16 a 20 años de antigüedad.



Fuente: Elaboración Propia

TABLA N°1
EDAD DE LOS COMERCIANTES Y ANTIGÜEDAD EN EL SECTOR COMERCIAL

	De 1 – 5 años	De 6 – 10 años	De 11 – 15 años	De 16-20 años	De 21 en adelante	TOTAL	TOTAL (%)
Entre: 20-29	1	8	20	12	1	43	11%
Entre: 30-39	6	35	84	48	4	178	47%
Entre 40-49	3	17	41	23	2	86	23%
Entre 50-59	2	13	32	18	1	68	18%
	13	74	178	102	8	375	100%
	3%	20%	47%	27%	2%	100 %	

Fuente: Elaboración Propia

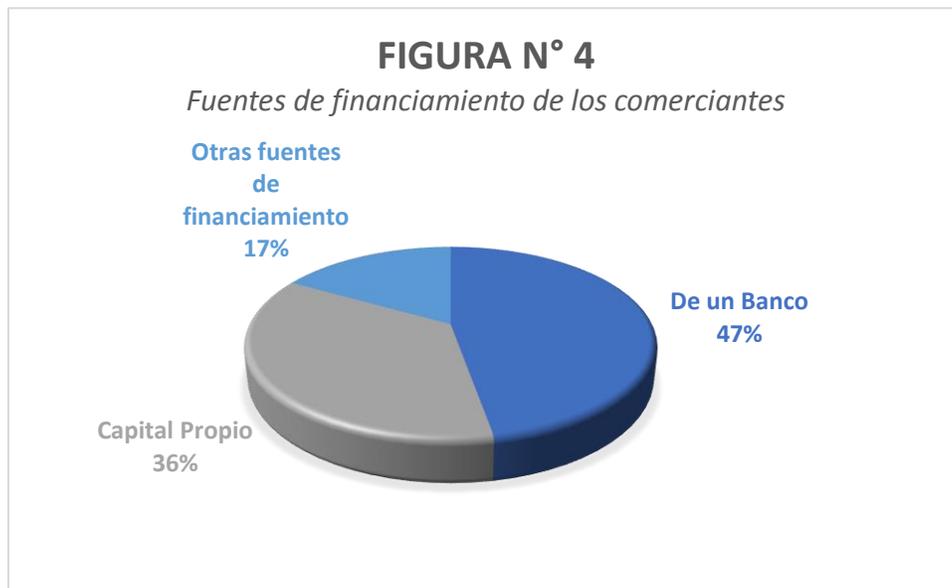
De los comerciantes que tienen una antigüedad en el sector y que pertenecen a los distintos rangos de edad se tiene los siguientes resultados:

- Los más destacados están dentro de los que pertenecen de 11 a 15 años de antigüedad que son el 23% (84 personas) y los que son de 16 a 20 años de antigüedad 12,8% (48 personas) que tienen de 30 a 39 años de edad mostrando que muchos de ellos forman una generación que se dedica en sector informal, que se convirtieron en el grueso de la fuerza laboral de este sector, cabe recalcar que así mismo siendo este sector grande mediante la entrevista se logró entender el poco conocimiento de sus ganancias futuras dado que los mismos tienden a la necesidad de poder realizar su comercio para sus familias y dado el contexto actual y la el golpe económico que se produjo por la pandemia la economía que es el sustento de los mismos está en riesgo, sin incluir el desconocimiento de lo que ellos creen que pueda suceder con sus negocios.

Es interesante señalar que conforme los años de edad un gran porcentaje está dentro de 11 a 15 años de antigüedad que mencionan la importancia de su negocio y su autoempleo quienes trabajan con su misma familia los cuales brindan información de sus largas jornadas laborales de más de horas semanales antes de la crisis sanitaria sin contar que los trabajadores siendo ellos mismos o familiares no cuentan con ningún beneficio social.

Fuentes de Financiamiento. –

Teniendo las diversas modalidades de financiamiento, de las 375 personas encuestadas un 47% (177 personas) acuden al banco para la adquisición de capital para su negocio, otro 36% (135 personas) no pretenden recurrir a un financiamiento como si no utilizar el mismo capital que ellos manejan, muchos de ellos alegan que en este tiempo es muy difícil adquirir dicho financiamiento y por ultimo un 17% (63 personas) realizan su financiamiento a través de terceros los mismo pueden ser el reconocido pasanaku o además familiares o conocidos que brindan un financiamiento para ellos, es importante mencionar que no muchos brindan el porcentaje de interés a los cuales ellos se someten al recurrir a estas fuentes pero es de conocimiento que estas fuentes si bien son accesibles las mismas están dispuestas a altos interés con un tiempo reducido lo cual implica un alto riesgo de no poder cubrir las cuotas por la dependencia del mercado en cuanto a demanda de sus productos lo que puede ocasionar una inestabilidad dentro del mercado.



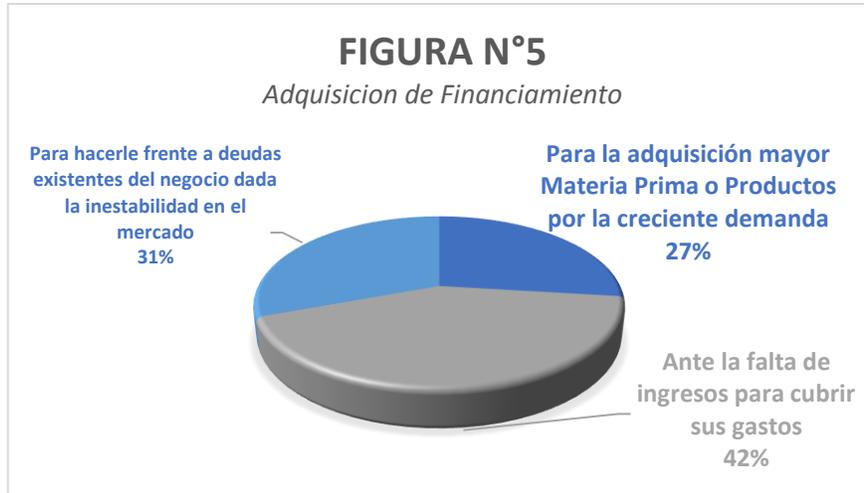
Fuente: Elaboración Propia

Sobre las bases de estas respuestas y las entrevistas que se analizó e identifico que los problemas considerados por estos actores es la necesidad de financiamiento pero con la dificultad que se tiene al mismo como ser los accesos de créditos bancarios que tienen un riguroso proceso que impide la obtención del mismo se evidencio que las garantías solicitadas por estas fuentes de financiamiento no son fáciles de cumplir dada la situación de estos negocios informales y la vaga información financiera que ellos manejan, otro punto que obstaculiza la obtención de los mismo es el tiempo de espera que se necesita para recibir el préstamo que en ocasiones, como ellos mencionan, ellos requieren la inversión más rápida posible de capital para cubrir las temporadas de demanda, lo que ha llevado a muchos de ellos suponer temporadas altas de demanda y solicitar más financiamiento sin tener una proyección de los ingresos que obtendrán en dicha demanda de temporada, algo que involucra mucho riesgo por si la inversión realizada no cubre las expectativas que ellos han planteado al solicitar el financiamiento.

Otros factores identificados para el financiamiento de los negocios informales es los requisitos solicitados por las entidades que suelen ser cada vez más en cuanto a garantías personales de bienes muebles e inmuebles lo que hace desconfiar a los comerciantes de este sector y es por ello que algunos no recurren a este tipo de financiamiento.

Circunstancias para la Adquisición de Capital. –

Tras las respuestas brindadas por los comerciantes informales se pudo recabar que un 42% (159 personas) acude a sus fuentes de financiamiento para cubrir gastos que se presentan ante sus negocios y así cubrir la falta de ingresos que tienen en distintas temporadas, otro 31% (115 personas) mencionan que ellos recurren a sus fuentes de financiamiento para poder hacer frente a deudas existentes del negocio tales como pago a sus proveedores por materia prima, pago a sus mismas fuentes de financiamiento dado que no solamente tienen una entidad de financiamiento y un 27% (101 personas) recurren a sus fuentes de financiamiento para la adquisición de Capital para adquirir mayor materia Prima y así cubrir la demanda existente en diversas temporadas



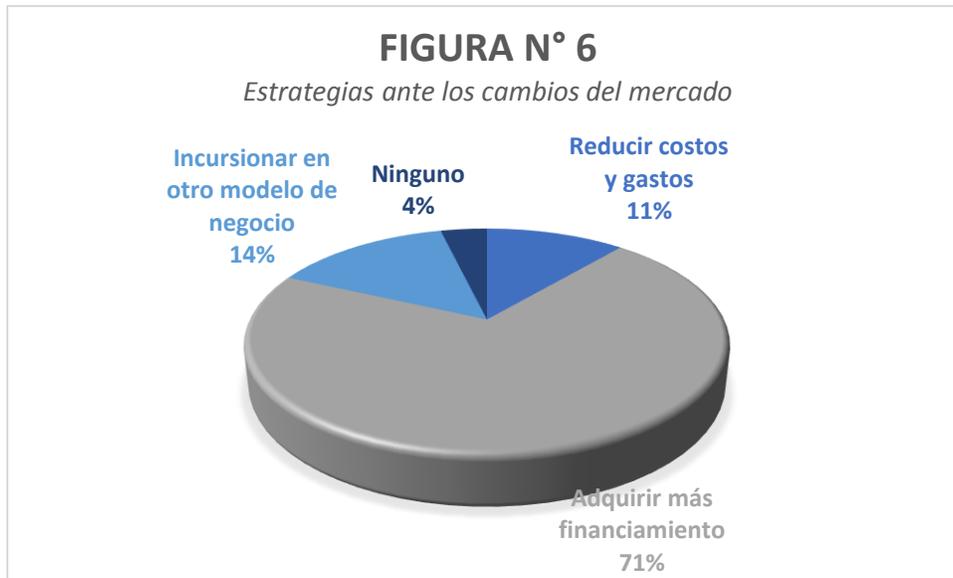
Elaboración Propia

El tema del financiamiento con la obtención de información de las encuestas y entrevistas realizadas fue para analizar las fuentes a las que se acude y el proceso que conlleva adquirir un préstamo el cual se convierte en Capital para estos tipos de negocios informales, es importante mencionar que la mayoría de este sector recurre a sus fuentes de financiamiento para poder hacer frente a la inestabilidad que se presentan en el mercado, pero dicha adquisición no se realiza con previo estudio sino con solo predicciones de que la demanda tendrá un comportamiento similar a los de anteriores gestiones y en muchos de estos casos se utiliza esta inversión para cubrir gastos que no tienen relación alguna con el negocio lo implica poner en riesgo la estabilidad misma de su economía.

Estrategias tomadas ante una crisis económica o de liquidez en los negocios informales. -

Los resultados que se encuentran en las encuestas son que un 71% (265 personas) optan y lo realizarán debido a la situación actual que se vive, de adquirir más financiamiento para poder afrontar la crisis económica que se vive en todos los negocios de esta categoría, el 14% (54 personas) pretenden incursionar sus negocios a otro modelo debido a que su actual negocio según ellos no tiene visión de que puedan lograr continuar generando ingresos como antes y el 11% (42 personas) indicando que para poder hacer frente a este tipo de crisis tienden a reducir costos y gastos lo que implica en muchos casos disminuir su cantidad ofrecida o la reducción de algún empleado que ellos antes tenían y por último solo

un 4% (14 personas) no realizaron ningún tipo de proyección dado que los mismos mencionan y que siguen realizando sus actividades en normalidad.



Fuente: Elaboración Propia

Con estos datos obtenidos se llega a entender que si bien los comerciantes mencionan que en un 71% pretenden adquirir un financiamiento el mismo que inyectaran para poder levantar de alguna su negocio, sin embargo teniendo en cuenta que una inversión debe ser diversificada para no poner en riesgo la liquidez del mismo los comerciantes informales tienden a tomar este préstamo sin haber medido o al menos proyectado los ingresos que le atribuirá la nueva inversión lo que los lleva a invertir dentro de su mismo modelo de negocio sin antes haber hecho algún estudio de factibilidad, además implica poner a un mayor riesgo crediticio¹² si no se lograra el ingreso retribuido por parte de la inversión realizada.

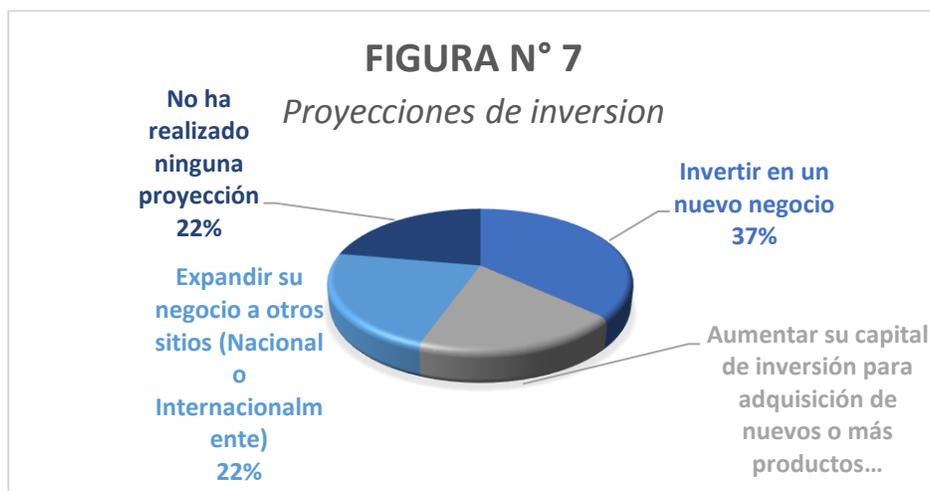
Sin embargo el otro notable dato que se obtuvo de incursionar en otro modelo de negocio es del 14% de comerciantes que pretenden mudar o cambiar a otro rubro dada la situación insostenible que ellos atraviesan, sobre todo por el golpe económico que en su mayoría los

¹² **Riesgo de crédito:** probabilidad de que un deudor incumpla, en cualquier grado, con el repago de su(s) obligación(es) con la EIF de modo tal que se genere una disminución en el valor presente del contrato, *“Recopilación de Normativa para Servicios Financieros”*, Autoridad de Supervisión Financieros, Pág. 3

ha obligado a cambiar de modelo, por la necesidad de sustento y para cubrir gastos básicos para su familia que en su mayoría no han generado ningún tipo de ingreso de sus negocios, esto demuestra como diversas personas comienzan a cambiar su modelo de negocio después de que aquella incertidumbre que existía ante cualquier amenaza se haya hecho presente lo que muestra la debilidad de estos tipos de negocios ante cualquier crisis pero también muestra la facilidad con la cual ellos afrontan dichos riesgos tomando una flexibilidad rápida para poder volver a generar ingresos

Proyecciones de Inversión:

En cuanto a Proyecciones de su Inversión en el cual se trató de entender a más profundidad que las percepciones de su negocio a un futuro o adonde desearían llegar se obtuvieron los siguientes datos un 37% (138 personas) pretenden incursionar en un nuevo tipo de negocio dejando atrás su negocio debido a que no alcanzaron las expectativas que ellos esperaban del mismo o su actual negocio está afrontando una inestabilidad, un 22% (84 personas) pretenden expandir su negocio debido de manera que puedan adquirir aún más clientes y así crecer económicamente, otro 22% (83 personas) no realizo ningún tipo de proyección a futuro con respecto al destino de su negocio, ellos mencionan que prefieren ocuparse por el momento de la estabilidad de su negocio tratando de evitar riesgos futuros y el 19% (70 personas) pretenden aumentar su capital para adquirir más productos y de esta manera poder incrementar su oferta y de esta manera generar más ingresos.



Fuente: Elaboración Propia

Plan de acción establecido. –

El cómo manejan el riesgo es importante principalmente para todo tipo de organización tanto para su economía y su estabilidad en el mercado es por ello que se realizó dentro de la encuesta una pregunta relacionada con respecto a las estrategias que los comerciantes deseaban realizar si los mismo habían realizado o tienen pensado realizar algún tipo de plan de acción o proyecto para su inversión futura de la misma se obtuvo la siguiente información que del total de la muestra estudiada solo un 2% tiene un proyecto para su inversión con la cual tiene una base para afrontar los riesgos de su inversión, sin embargo el 98% de personas no cuenta con un plan de acción y pretende realizar dicha inversión futura en total incertidumbre lo que recurre y hace caer al mismo a riesgos tanto financieros como el de liquidez y el crediticio, riesgos sistemáticos dentro de su negocio implicando el posible quiebre del negocio.



Fuente: Elaboración Propia

Apoyo del Gobierno. –

Mediante la información obtenida a través de las encuesta se obtuvo que un 94% considera que este sector no ha recibido ningún tipo de apoyo del gobierno o de sus políticas, es más se han convertido en trabas para su desarrollo debido a la imposición tributaria que alcanza a muchos de estos comerciantes que obtienen un alto capital, esto se debe a que ellos tiene una cultura de evasión fiscal que se refiere que no muchos declaran en realidad y los

declaran tienen que pagar la tasa impositiva por el nivel de capital de su negocio considerando estas acciones una competencia desleal¹³ “lo anterior refleja el claro deterioro de la institucionalidad boliviana, el cual no sólo permite conductas empresariales no equitativas”¹⁴ para muchos de ellos y tan solo un 6% se apoya que existiría algún modo de apoyo del gobierno a este sector, mencionan que gracias al crecimiento económico del país ellos lograron crecer económicamente y apoyándose para lograr salir de la pobreza económica y que hoy en día tienen y poseen un gran capital para hacerle frente al mercado interno que existe en este Macro Distrito



Fuente: Elaboración Propia

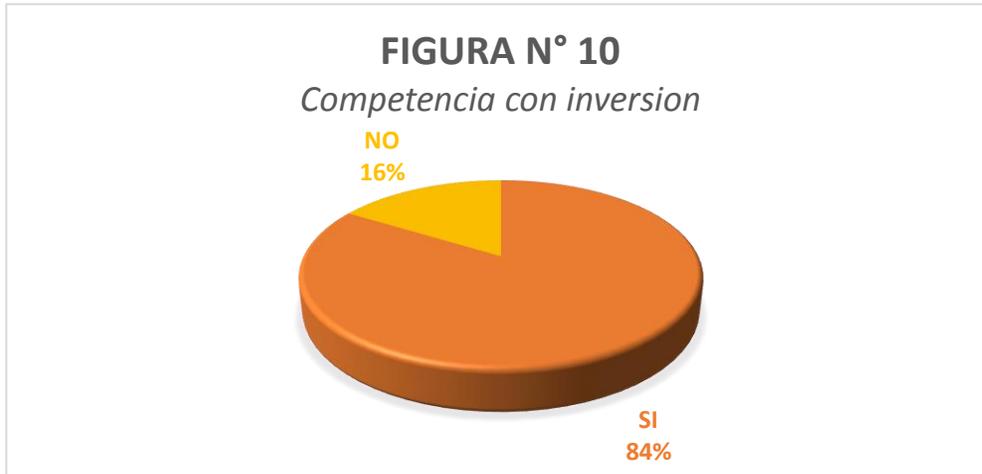
Financiamiento para competir en el Mercado. –

Se obtuvieron los siguientes datos un 84% de la muestra opina que es necesaria la adquisición de financiamiento para poder invertir en su negocio y obtener un crecimiento sostenible en el tiempo, pero si bien ellos aceptan la necesidad de financiamiento no tienen un conocimiento sólido acerca del manejo del mismo juntando de alguna el capital obtenido con sus ingresos, cosa que en muchos les da una falsa idea de crecimiento sin ver la realidad si se cubrió el capital invertido para no inmiscuir en un riesgo financiero, otro 16% Considera que no es necesario si uno reinvierte el mismo capital obtenido por los ingresos de sus ventas esperados por ellos en las temporadas de alta demanda, sin embargo sostienen

¹³ **Competencia Desleal:** el aprovechamiento indebido del esfuerzo ajeno y hasta las maniobras para dañar o destruir a un competidor, deslealtad. Jorge Otamendi.

¹⁴ **Construyendo el Desarrollo a través de las PYMES;** Emilio Zeballos; pág. 162.

que no es fácil tener con exactitud si la inversión realizada retorna debido a que sus productos ofrecidos no son liquidables de manera inmediata, esta respuesta también indica que los mismos comerciantes no tienen un manejo financiero acerca de su inversión lo que los expone a un alto riesgo sistemático.



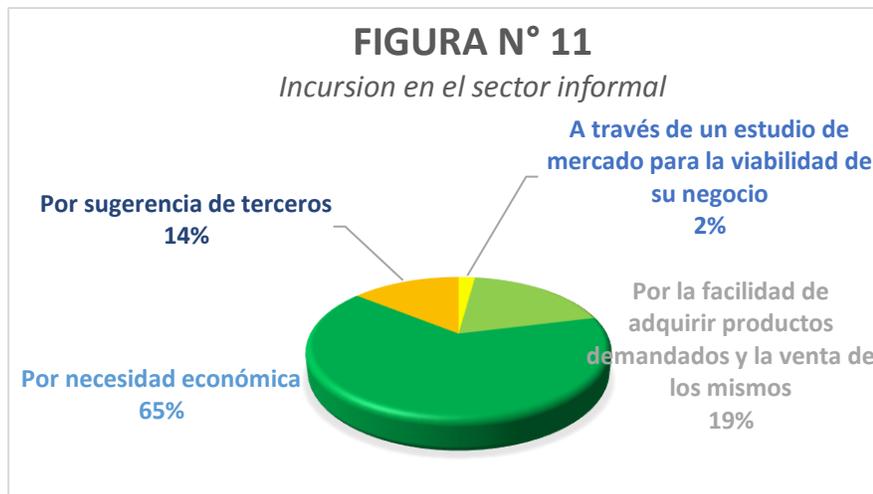
Fuente: Elaboración Propia

Primera Inversión. –

Se consiguió los siguientes datos de los 375 encuestados muchos de ellos responden que el 65% de personas tuvieron que emprender en este comercial por la necesidad económica que se tiene mismo que hace entender que no crearon ni proyectaron ningún plan acerca de su inversión entrando en una incertidumbre total, además que la falta de apoyo del mercado y de financiamiento u otras razones que caracterizan la vulnerabilidad socioeconómica, considerándose que muchas de estas empresas logran desvanecerse.¹⁵ Convirtiendo en un riesgo creciente formar un emprendimiento para muchos, y siendo un factor negativo para la sociedad dado a los empleos que este sector productivo ofrece, es por ello que se necesita realizar un cambio en el modelo de manejo que se utiliza en estas empresas para poder realizar un diseño factible y próspero ante los problemas de esta sociedad, tan solo un 19% de la muestra indica que empezó a incursionar en este sector informal por la facilidad que ellos consideran vender sus productos dado que son básicos en muchos y que no

¹⁵ Universidad Católica Boliviana San Pablo, sede La Paz; Gómez y Cisneros, Meza y Tarqui- estudio de empresas en Bolivia <https://www.paginasiete.bo/inversion/2018/4/1/micro-pequenas-empresas-los-riesgos-en-su-sobrevivencia-175088.html>

necesariamente se necesita un capital y una inversión fuerte para poder surgir con estos negocios, un 14% muestra que de alguna manera los conocimientos de terceros que ya emprendieron en este sector formo parte principal de la decisión de participar en este mercado aún siguen en el sector de la incertidumbre dado que no hay nada formal que garantice el desarrollo óptimo de sus negocios y un 2% menciona que si realizaron estudio s de viabilidad o de mercado siendo notable que los mismo pertenecen a nuevas generaciones que con los estudios necesarios comienzan a emprender y encuentran una alternativa rápida surgir a partir de este sector poco controlado.



Fuente: Elaboración Propia

Colchón financiero. –

Las encuestas nos brindaron los siguientes resultados; con un 58% las personas que se dedican a este comercio no tienen ningún tipo de ahorro para poder hacerle frente a problemas económicos, que se pueden presentar a lo largo del desarrollo de su negocio, al no tener un fondo con el cual puedan pagar imprevistos dentro de su negocio la exposición al riesgo es cada vez más alertante sin embargo un 42% de personas dicen que si tienen un fondo en con el cual ellos pueden hacer frente a gastos imprevistos que en estos de la crisis actual logran de alguna manera detener el golpe económico que se ha convertido para muchas familias.



Fuente: Elaboración Propia

Conocimiento del Desarrollo del Negocio. –

A través de las encuestas se le realizó una pregunta a los encuestados acerca del conocimiento de cuánto en cuestión de capital e inversión ha aumentado su negocio, la consulta tenía como objetivo entender si existe noción del crecimiento económico realizado desde su primera inversión de capital, al que un 89% asegura no tener conocimiento exacto del porcentaje de desarrollo de su negocio pero si considera que si existe una gran diferencia de capital y de las inversiones realizadas en comparación del comienzo cabe recalcar que estas respuestas nos la brindan aquellos comerciantes que ya tienen más de 5 años en este sector comercial y un 11% tiene conocimiento del crecimiento económico que obtuvieron en todo este tiempo dado que según ellos el monto de su inversión ha crecido notoriamente y que tienen conocimiento gracias a los montos de inversión y reinversión.



Fuente: Elaboración Propia

DISCUSION. –

Del Diagnóstico realizado se conoció y se identificó diversos factores de riesgo de los comerciantes informales a los que los mismos se enfrentan día a día, sobre todo en esta crisis sanitaria , se logró entender que la exposición al riesgo es muy alta dada dado que las respuestas de los comerciantes informales llevan a entender que los mismos no tienen la certeza de que su inversión futura o la misma que ya han realizado tenga futuro lo que les hace dudar si su negocio perdurara, además que la poca participación del gobierno ha incurrido que muchos de ellos no pretendan siquiera formalizar su negocio dado el costo de los mismos tanto legales como impositivos entre los diversos riesgos a los que se exponen se identificó que los principales riesgos al que afronta este sector comercial son los siguientes:

- ✚ **Riesgo de Liquidez;** es el principal dado que este sector ha demostrado que no existen estrategias elaboradas para la aversión al riesgo poniendo de alguna manera sus esperanzas de crecimiento económico en una inversión que es poco visible que tenga el impacto esperado en este mercado tan diverso y competitivo, además es importante mencionar que existen diversos factores que los mismo mencionan como obstáculos que impiden que su inversión resulte como ellos planean como ser el caso de la Competencia desleal, El inexistente Apoyo social a la iniciativa Privada.

Competencia Desleal; muchos describen que este obstáculo ha crecido a la par del mismo comercio Informal que supone una traba al desarrollo competitivo de estos negocios informales, este tipo de competencia es debido al incremento de contrabando que los mismos comerciantes adquieren, “*la facilidad para algunos es la Dificultad para otros*”, Los comerciantes aseguran que cada vez aumenta el número de comerciantes que ofrecen el mismo producto que ellos, considerando que los precios dependen de ellos fácilmente el precio óptimo que para ellos sería el retorno de su inversión puede convertirse en menor solo por el hecho de realizar la venta, además de la cultura “paceña” del regateo obliga a que los precios de sus ventas puedan variar.

El inexistente Apoyo Social a la Iniciativa Privada; Si bien los comerciantes aseguran en su mayoría no recibir apoyo para su crecimiento está el hecho que los mismos evitan relacionarse con el gobierno dado que significaría la formalidad cosa que prefieren evitar dado el alto costo del mismo, lo paradójico es que si bien los comerciantes necesitan el apoyo social y/o económico por el gobierno ellos no tienen el conocimiento que la formalidad es de gran apoyo para la economía en nacional de un País y que los mismos para lograr el desarrollo económico nación necesitan disminuir este tipo de sector comercial informal.

✚ **Riesgo Crediticio;** según el comportamiento y el manejo de la inversión que realizan los comerciantes de este sector, se ha llegado a la conclusión de que es muy alta la posibilidad que se presente la falta de liquidez para poder hacer frente a estas deudas adquiridas mediante el financiamiento, en términos sencillos se podría decir que muchos de estos negocios hacen nuevos financiamientos para poder subsanar y pagar sus deudas pendientes si bien es una alternativa buena en caso de que exista una fortaleza económica y certeza de que los ingresos de un negocio crezcan esto puede implicar recurrir a un incumplimiento de pago con sus fuentes de financiamiento más a futuro para este sector informal.

✚ **Riesgos Internos;** este riesgo al que afrontan estos negocios dependen mucho del manejo que realicen los mismos comerciantes informales de este sector como ser la dependencia de las ventas, con la creciente competencia en ese mismo sector hace complejo sostener un crecimiento económico constante lo que ocasiona que existan problemas financieros dentro de su negocio, otro obstáculo es la falta de capacitación que tienen los comerciantes antes de realizar su inversión lo que llevo a muchos emprendimientos informales a incurrir en este riesgo y que sus pequeños capitales se pierdan dada la poca viabilidad y trascendencia del mismo.

CONCLUSIONES. –

El riesgo siempre está presente ante cualquier tipo de organización y su gestión asegurara que no exista el incremento de la probabilidad que se presente, ante todo esto se puede observar el frágil manejo que existe acerca de las inversiones que realizan los comerciantes informales que los expone a tomar un riesgo mayor para poder operar dentro de este sector

tan competitivo ya sea por la falta de proyecciones o la ausencia de un plan que asegure que la inversión tenga el retorno esperado.

Sin Embargo a pesar de todas estas limitaciones y la exposición ante riesgos que de alguna manera pueden afectar en la estabilidad de un negocio informal a este sector sigue creciendo con cada uno de los obstáculos que se presentan y los superan, además está presente el riesgo crediticio para aquellos que obtienen financiamiento de cualquier medio dado que si bien se ha convertido en una de las bases principales que utilizan estos modelos de negocios para hacer frente a deudas, nuevas inversiones o gastos que se presentan y no existe los ingresos suficientes, esto se debe a que los plazos por parte de estas fuentes de financiamiento usualmente no tienden a cambiar y como ellos mencionan “*el banco no te espera*” lo que hace más complicado poder cubrir las cuotas que exigen estas entidades en caso de no conseguir los beneficios esperados después de una nueva inversión, este sector logra sobrellevar estos riesgos mediante sus formas de control comercial y la flexibilidad con la que rápidamente se adecuan a los cambios en el mercado en el que se desenvuelven

Generalmente se ha tendido a interpretar que un negocio con un alto riesgo de inversión usualmente no duraría mucho ante un mercado cambiante, sin embargo, todo esto demuestra que no importa si la inversión fracasa o tiene el efecto esperado este comercio popular tiende a tener una flexibilidad para asumir estos riesgos llegando a generar rupturas con modelos y explicaciones que muchos autores han creado, demostrando que esta economía popular se encuentra fuertemente asentada.

En este contexto se considera el potencial que existe en este sector comercial lo que implica poner un desafío para Bolivia en elegir adecuadamente la opción de desarrollo que rompa la debilidad institucional y que promueva ventajas competitivas que ayuden a que estos sectores informales se inserten en la formalidad de los mercados nacionales.

REFERENCIAS CITADAS

Dominik Salvatore, PH. D. (2007) *Microeconomía Teoría de los precios* , pagina 11.

Souza Camargo, Lumila, & Padoveze, Clóvis Luís, & Calil, & José Francisco , (2014) *El análisis de riesgos como herramienta para la toma de decisiones relativas a inversiones*

Jairo Zambrano Quintero, “*ESTUDIO DE LOS NEGOCIOS INFORMALES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA POPULAR*”

José Luís Evia, “*UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA SOBRE LA INFORMALIDAD EN BOLIVIA*”, *Página 3*.

Sao Stephen. (1979) *ESTADISTICA PARA ECONOMISTASY ADMINISTRADORES DE EMPRESAS*, *Primera Edición, editorial Herrera Hermanos, México*

Rene Pereira Morató, “*Comercio popular en vía publica un estudio en el Macro distrito Max Paredes de La Paz*”, *Editorial Fundación PIEB, Página 11*.

Nico Tassi, Carmen Madeiros; Antonio Rodriguez Carmona, Giovana ferrufino, “*Hacer plata sin plata*” *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia, Página 10*.

Autoridad de Supervisión Financieros, “*Recopilación de Normativa para Servicios Financieros*”, *Página 3*.

Emilio Zeballos, *Construyendo el Desarrollo a través de las PYMES*; *página 162*

Dr. Roberto Hernández Sampieri y Dr. Carlos Fernández Collado, “*Metodología de la investigación*”, *Página 36*.

Nico Tassi Carmen Medeiros Antonio Rodríguez-Carmona Ferrufino, “*Hacer plata sin plata*”, *página 64*

Rodney Pereira Maldonado (coord.), Ernesto Yáñez Aguilar, Elizabeth Jiménez Zamora, Huascar Mantilla Gutiérrez, Alejandro Romero Merlo (2018), “*ANÁLISIS DEL EMPLEO EN BOLIVIA Calidad, sector gremial y actores*”, *página 125*.

Julio López (1999), *evolución reciente del empleo en México, Serie de reformas Económicas.*

Loayza, N. (1997), “*The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America*”

(GAML, 2009) *El Macro distrito Max Paredes, está ubicado al noroeste de la ciudad donde el comercio es la principal actividad, llegando a tener un movimiento económico superior a los 500 mil dólares por día*

Sao Stephen. (1979) *ESTADISTICA PARA ECONOMISTAS Y ADMINISTRADORES DE EMPRESAS, Primera Edición, editorial Herrera Hermanos, México*

Rene Pereira Morató, “*Comercio popular en vía publica un estudio en el Macro distrito Max Paredes de La Paz*”, Editorial Fundación PIEB, *Página 11, La Paz – Bolivia.*

AGRADECIMIENTOS

La Universidad me dio la Bienvenida y de ahí se generaron oportunidades incomparables lleno de desafíos y a pesar de las dificultades que se presentaron para realizar esta investigación estuvo personas que aportaron y ayudaron para la generación de dicho artículo. Por ellos es un placer ser agradecido con ellas.

Agradezco Infinitamente a mis Padres: Eloy Quispe Condori y Martina Condori Medrano, por el apoyo constante y la enseñanza de valores que forjaron desde mi infancia que hoy en día son vitales en mi desarrollo profesional, además por enseñarme el ejemplo a seguir constancia y perseverancia con muchas fuerzas para seguir adelante y sobretodo estoy muy agradecido con ellos por mostrarme el camino hacia el Señor quien siempre me acompaña y me guía.

Agradezco a la Licenciada Riera Claire Guadalupe por su apoyo constante y la dirección que recibí en todo el transcurso de este trabajo, por la paciencia y la gran capacidad que tiene para guiar cada idea, por compartir su conocimiento a pesar de las dificultades que se presentaron, todo ello ha sido la base fundamental para este trabajo.

Agradezco a mi Universidad, esta casa de estudios que me abrieron puertas con el aprendizaje que me brindo y la calidad de enseñanza que la misma maneja.

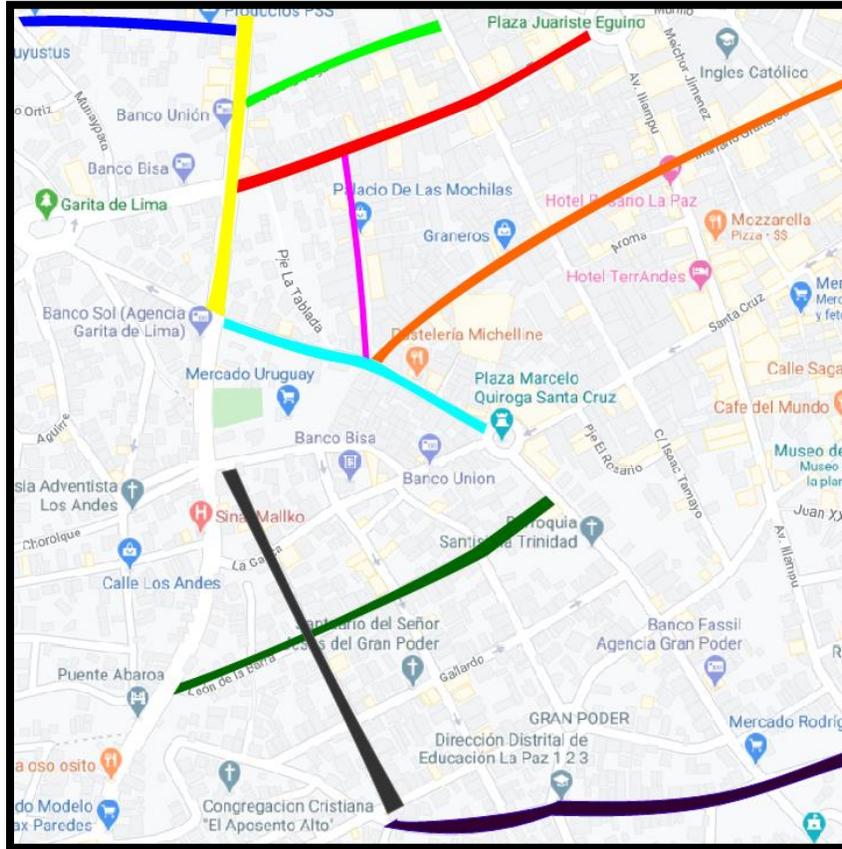
Por ultimo agradecer a cada uno de mis docentes de la carrera de Administración de Empresas por las enseñanzas tanto profesionales como éticas a lo largo de mi transcurso en esta prestigiosa Universidad, sus enseñanzas son lo que hoy me he convertido que serán las herramientas con las cuales afronte nuevos retos de vida.

¡¡¡Muchas Gracias a Cada Uno de Ellos!!!

ANEXOS

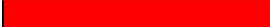
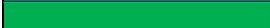
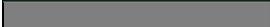
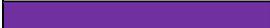
ANEXO 1: MAPA

TRAMOS DE ESTUDIO: COMERCIANTES EN VÍA PÚBLICA EN EL MACRO



DISTRITO MAX PAREDES

Fuente Elaboracion Propia

TRAMO	CALLE
	Uyustus
	Av. Buenos Aires
	Garcilazo de la Vega
	Tumasla
	Ortega
	Max Paredes
	León de la Barra
	Vicente Ochoa
	Av. Avaroa
	Graneros

ANEXO 2:

***TIPOS DE MERCADERÍAS OFRECIDAS POR LOS NEGOCIOS INFORMALES EN
EL MACRO DISTRITO MAX PAREDES***

Tipos de Productos
BLUSAS, POLERAS, BUSOS DEPORTIVOS
VERDURAS, CARNES, EMBUTIDOS
MESAS, MUEBLES, COLCHONES
ZAPATOS, TENIS
CHAMARAS, CALCETINES, ABRIGOS
POLLERAS, VESTIDOS, MANTAS
ACESSORIOS, CELULARES, COMPUTADORAS
ROPA, TRAJES, ARTICULOS DE LIMPIEZA
ARTICULOS DE HIGIENE PERSONAL
ALFOMBRAS, ROPA DEPORTIVA
MATERIAL DE ESCRITORIO
MATERIAL ESCOLAR
LIBROS, JUEGOS DE MESA
MOCHILAS, CARTERAS, MALETAS
CHOMPAS, CAMISAS, JEANS
PANES, BIZCOCHOS, HERRAMIENTAS DE TRABAJO
HERRAMIENTAS DE CONSTRUCCION
LIBROS, AGENDAS, CALCETINES, ROPA PARA NADAR
HORTALIZAS, HUEVOS, GOLOSINAS, JUGOS
REMEDIOS NATURALES, ELECTRODOMESTICOS
OTROS.

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 3:

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVOS	PREGUNTAS
Identificar las principales estrategias de inversión realizadas ante las fluctuaciones del mercado por los negocios informales.	P1 P3 P5
Determinar qué factores influyen su toma de decisiones al momento de invertir capital.	P4 P5 P9
Analizar los medios de financiamiento y su influencia en su crecimiento de los negocios informales.	P2 P1 P8 P7 P9
Conocer sus percepciones acerca de la visión o futuro de sus inversiones en sus negocios.	P9 P6 P10 P11 P7

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 4:

MODELO DE ENCUESTA PARA LA INVESTIGACION

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES UBICADOS EN EL
MACRODISTRITO MAX PAREDES EN BASE AL DESARROLLO DE SUS
NEGOCIOS**

Modelo de encuesta dirigida a negociantes en el área informal:

Esta encuesta tiene por objetivo el de analizar el entorno económico en el que se desenvuelven los comerciantes. Para poder generar estrategias ante el desarrollo de las practicas microeconómicas.

Su opinión será útil para definir las características que más se acerquen al desarrollo y desenvolvimiento de los negocios existentes en este sector comercial, ya que esta encuesta tiene fines académicos, por favor conteste las siguientes preguntas:

Género: Masculino Femenino

Edad a) 20-29 b) 30-39 c) 40-49
d) 50-59 e) Superior a 60

1. ¿Cuánto tiempo de antigüedad lleva en su negocio?

- a) De 1 – 5 años b) De 6 – 10 años c) De 11 – 15 años
d) De 16-20 años e) De 21 en adelante

2. ¿Qué fuentes de Financiamiento usted consigue para su inversión en su negocio?

- a) De un Banco b) Capital Propio c) Otras fuentes de financiamiento

3. ¿En qué circunstancias usted acude a una fuente de financiamiento para una nueva inversión de capital para su negocio?

- a) Ante la adquisición mayor Materia Prima o Productos por la creciente demanda
b) Ante la falta de ingresos para cubrir sus gastos
c) Para hacerle frente a deudas existentes del negocio dada la inestabilidad en el mercado

4. ¿Ante cambios inesperados en el mercado (ejemplo: crisis sanitaria actual) usted tiene alguna estrategia para poder sobrellevar su negocio adelante?

- a) Reducir costos y gastos
- b) Adquirir más financiamiento
- c) Incursionar en otro modelo de negocio
- d) Ninguno

5. ¿usted cuenta con proyecciones a futuro con respecto a su inversión tales como?

- a) Invertir en un nuevo negocio
- b) Aumentar su capital de inversión para adquisición de nuevos o más productos
- c) Expandir su negocio a otros sitios (Nacional o Internacionalmente)
- d) No ha realizado ninguna proyección

6. Considerando la anterior pregunta ¿Usted cuenta con un elaborado plan de negocios (estrategias elaboradas, plan de acción, segmentación de mercado, etc) para dar viabilidad a su inversión?

SI

NO

7. ¿usted considera que el gobierno apoya al sector comercial en el que se desenvuelve su negocio a través de sus políticas implementadas?

SI

NO

8. ¿usted considera indispensable el financiamiento para poder competir y crecer dentro de este sector comercial?

SI

NO

9. ¿Cómo incursiono usted dentro de este sector comercial?

- a) A través de un estudio de mercado para la viabilidad de su negocio
- b) Por la facilidad de adquirir productos demandados y la venta de los mismos
- c) Por necesidad económica
- d) Por sugerencia de terceros

10. ¿Cuenta con algún colchón financiero para hacerle frente a problemas imprevistos?

SI

NO

11. ¿Usted maneja tiene conocimiento del porcentaje de crecimiento que obtuvo a lo largo del tiempo de su negocio?

SI

NO

ANEXO 5:

DETERMINACION DE LA MUESTRA

Determinación del Tamaño de la Muestra. –

En la presenta investigación se da uso a la siguiente fórmula para la obtención de la muestra para poblaciones finitas la cual es:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * (1 - p)}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * (1 - p)}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra que queremos calcular

N = Tamaño del Universo 15.529

Z = desviación del valor medio que se acepta para lograr el nivel de confianza deseado.

Nivel de Confianza 95% => Z = 1,96

e = es el margen de error máximo que se admite, se admitió un 5% de error

p = es la proporción que esperamos encontrar

Muestra para determinar la cantidad comerciantes

Dada la población uniforme la coincidencia a una población normal llega a ser mas precisa lo que deja reducir el tamaño de la muestra por lo que p = 50%

Como regla general, se debe usar p = 50% si el valor que se espera obtener no cuenta con información es por eso que se usara el valor aproximado ajustado al 50%.

$$n = \frac{15.529 * (1,96)^2 * 0,5(1 - 0,5)}{(15.529 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5(1 - 0,5)}$$

$$n = \frac{14914,0516}{39,7804}$$

$$n = 374.9095 \cong 375 \text{ comerciantes informales a encuestar}$$