

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**PERFIL FINANCIERO DE LOS COMERCIANTES DE
ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO - EL ALTO**

ARTÍCULO CIENTÍFICO PARA OPTAR A LA LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR: ALAN JOSUE MAMANI HUANCA
BAJO LA TUTORÍA DE: M.Sc. PAOLA ANDREA CÁRDENAS MORALES

La Paz-Bolivia
2022

INDICE

RESUMEN.....	4
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN.....	5
MARCO METODOLÓGICO.....	12
RESULTADOS	13
Datos demográficos.....	13
Ingresos.....	14
Endeudamiento	16
Ahorro.....	18
DISCUSIÓN.....	19
CONCLUSIÓN.....	21
BIBLIOGRAFÍA.....	23
ANEXOS	25
ANEXO 1: TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	25
ANEXO 2: MAPA DE LA FERIA 16 DE JULIO POR SECTORES DE VENTA.....	26
ANEXO 3: FORMULARIO – GOOGLE FORMS.....	27

“PERFIL FINANCIERO DE LOS COMERCIANTES DE ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO-EL ALTO”

“El futuro económico, y no económico, de una persona lo determina más la buena o mala gestión del dinero que haga esa persona que los ingresos que llegue a tener a lo largo de su vida”.

Gregorio Hernández Jiménez (2014)



PERFIL FINANCIERO DE LOS COMERCIANTES DE ROPA EN LA FERIA 16 DE JULIO-EL ALTO

FINANCIAL PROFILE OF CLOTHING MERCHANTS AT THE 16 DE JULIO FAIR - EL ALTO

Alan Josué Mamani Huanca
Universidad Mayor de San Andrés
Facultad de Ciencias Económicas y Financieras
Carrera de Administración de Empresas
alan123mh@mail.com

RESUMEN

La siguiente investigación aborda el perfil financiero de los comerciantes que se dedican a la venta de ropa en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, para lo cual se realizó una investigación de tipo descriptiva de los factores que componen un perfil financiero básico como ser: nivel de ingresos, nivel de endeudamiento y capacidad de ahorro, lo cual ha permitido caracterizar el tipo de perfil que los comerciantes mantienen. Se seleccionó a 120 personas, mediante el muestreo no probabilístico por conveniencia, de la Asociación de comerciantes minoristas ILLIMANI. Para el diseño metodológico se empleó la encuesta como herramienta para el relevamiento de datos, la cual se estructuró de acuerdo a las características generales de un perfil financiero. Los resultados obtenidos dan indicios de que los comerciantes de ropa en su mayoría muestran indicios de poseer un perfil financiero conservador, escogen instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá. No le importa que las ganancias obtenidas sean bajas y valoran la liquidez.

Palabras clave: Perfil financiero, comercio informal, decisiones financieras.

ABSTRACT

The following investigation deals with the financial profile of the merchants who sell clothes at the July 16 Fair in the city of El Alto, for which a descriptive investigation of the factors that make up a basic financial profile was carried out. such as: income level, level of indebtedness and savings capacity, which has made it possible to characterize the type of profile that merchants maintain. 120 people were selected, through non-probabilistic convenience sampling, from the ILLIMANI Retailers Association. For the methodological design, the survey was used as a tool for data collection, which was structured according

to the general characteristics of a financial profile. The results obtained indicate that the majority of clothing merchants show signs of having a conservative financial profile, they choose investment instruments that give them certainty that they will not lose part or all of the money they invest. They do not mind that the profits obtained are low and they value liquidity. **Keywords:** Financial profile, informal trade, financial decisions.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo a un estudio, titulado *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies* (La larga sombra de la informalidad: Desafíos y políticas), el primer análisis exhaustivo del Banco Mundial en el que se examina el alcance de la informalidad y sus implicaciones a largo plazo, se determina que en los países emergentes la informalidad representa más del 70 % del empleo total y casi un tercio del producto interno bruto (PIB). Esta situación reduce la capacidad de estos países de movilizar los recursos fiscales necesarios para apuntalar la economía durante una crisis, llevar a cabo políticas macroeconómicas eficaces y generar capital humano para el desarrollo a largo plazo. (Ohnsorge, Franziska, & Shu Yu, 2021)

En la actualidad durante la crisis sanitaria provocada por la pandemia, la elevada informalidad ha socavado los esfuerzos políticos para frenar la propagación del COVID-19 e impulsar el crecimiento económico. Debido a las limitaciones en el acceso a las redes de seguridad social, muchas personas que trabajan en el sector informal no han podido quedarse en casa ni cumplir los requisitos de distanciamiento social. En las Economías de Mercados Emergentes y en Desarrollo (EMDE), las empresas informales representan el 72 % de las empresas del sector servicios.

“Los altos niveles de informalidad suelen traducirse en resultados de desarrollo más deficientes, ya que los países con sectores informales de mayor tamaño tienen un ingreso per cápita más bajo, más pobreza, más desigualdad de ingresos, mercados financieros menos desarrollados y niveles de inversión más bajos, y están más lejos de alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible”. (Mundial, 2021)

En Bolivia, el trabajo informal aumentó hasta superar el 80%, debido a la pandemia del coronavirus. Antes de la pandemia, ocho de cada 10 personas ocupadas tenían empleos precarios, pobres, vale decir inestables, sin seguridad social, con bajos ingresos que no alcanzaban para cubrir una canasta alimentaria, y este hecho con la pandemia se ha

profundizado aún más debido a una serie de factores que promueven la economía informal como ser:

- Desempleo por cierre de empresas
- Falta de apoyo financiero a pymes
- Inseguridad alimentaria
- Falta de acceso a servicios básicos
- Falta de acceso a la educación igualitaria

Asimismo, la informalidad en nuestro país es considerada como una forma de “sobrevivencia”, dado que gran parte de este sector de la economía está estrechamente ligada a la pobreza.

“En la ciudad de El Alto – La Paz, el comercio informal es una forma de sustento económico para las familias con desempleo y situaciones financieras críticas, la Feria 16 de Julio (Ciudad de El Alto) es un espacio donde el monto de capital, nivel de ingresos, conocimiento de la actividad y días de trabajo varía según las características económicas y sociales de los implicados (Díaz, 2015).

Para verificar la situación financiera de estas personas, se debe acudir a un indicador que nos permita analizar la toma de decisiones financieras, ya que antes de tomar cualquier decisión financiera, es importante reconocer algunos aspectos del perfil financiero, ya que los objetivos financieros, hábitos de gasto y ahorro, la disposición al riesgo, nivel de ingresos, capacidad de endeudamiento y capacidad de ahorro son factores generales que se toman en cuenta al momento de tomar una decisión de inversión, ahorro o préstamo. Es por eso que se pretende responder a la siguiente primicia: **¿Cuál es perfil financiero de aquellas personas que se dedican al comercio de ropa y prendas de vestir en general en la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto?**

Entonces el objetivo principal de la presente investigación es identificar el perfil financiero de las personas que se dedican al comercio de ropa y prendas de vestir en general la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto.

Revisando la literatura respecto al se puede observar distintos criterios acerca de la conceptualización de los términos principales a ser abordados posteriormente.

- **Comercio informal**

Tokman, sostiene que lo informal se define, no solo por la organización de la producción a nivel microeconómico, sino también por el contexto estructural en el que se presenta y particularmente por la existencia de excedentes de fuerza de trabajo y además por el tipo de articulación con el resto del sistema productivo. (Tokman, 1984)

Hernando de Soto, afirma que la informalidad es un sector dinámico de la sociedad, una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde Los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios. También son informales aquellas actividades para las cuales el Estado ha creado un sistema legal de excepción a través del cual, un informal puede seguir desarrollando sus actividades, aunque sin acceder necesariamente a un status legal equivalente al de aquellos que gozan de la protección y los beneficios de todo el sistema legal. (Soto, 1986)

Daniel Carboneto, conceptúa al Sector Informal Urbano, como al conjunto de puestos de trabajo, auto generados por la fuerza laboral, excluida del sector industrial de la economía (Carbonetto, 1985).

Romeo Grompone sostiene que el sector informal, se lo identifica con la nula o escasa tecnología requerida, la extrema competitividad de estas actividades entre sí, la falta de acceso a las Instituciones Financieras, y la ausencia de adiestramiento previo de los trabajadores en el sistema educativo institucional. Se considera por igual establecimientos que trabajan en la producción, así tenemos los talleres y a niveles de distribución (circulación o comercialización) como la venta ambulatoria, incluyendo servicios dirigidos al consumo, con otros vinculados a la industria y sus modalidades de expansión (por ej. Preparación de alimentos, peluqueros, empleadas domésticas y talleres de reparación), destinado a mercados de altos ingresos (algunos tipos de artesanías y de confecciones) o a sectores de ingresos más bajos (Romeo, 1985).

La Fundación Interamericana define al sector informal como al conjunto de actividades económicas de carácter fortuito, que una creciente oleada de migrantes no calificados y empobrecidos (provenientes en su gran mayoría del área rural), incapaces de encontrar puestos de trabajo asalariados, utilizan para sobrevivir. El Sector Informal perteneciente en su gran mayoría a las zonas urbanas marginales, crean su propia economía utilizando presupuestos muy limitados, para transformar materiales de fácil disponibilidad en bienes

y servicios de bajo costo destinados al consumo local. Las actividades del Sector Informal no han sido medidas y son mal comprendidas por los distintos Gobiernos. (Rojas, 2021)

De acuerdo a un trabajo dirigido publicado el año 2000, menciona al comercio informal como una rama de actividad que presenta situaciones muy heterogéneas, producto del ingenio e inventiva del comerciante (García Ontiveros, 2000). Los vendedores de este sector suelen carecer de un lugar adecuado de trabajo, a la que hay que sumar una significativa carencia de capital de giro, carencia que origina una acelerada rotación del mismo y la inexistencia de volúmenes adecuados de stocks.

En suma, podemos manifestar que el concepto de Comercio informal forma parte del Sector informal de la economía y se define como aquel intercambio económico que se realiza de manera irregular, a través de un conjunto de unidades dedicadas a la producción o venta de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad.

- **Perfil financiero**

Según el diccionario de la Real Academia Española, un perfil es un conjunto de rasgos peculiares que caracterizan a alguien o algo. (Real Academia Española, s.f.) Existen diferentes tipos de perfiles: socioeconómico, demográfico, financiero, transaccional, de crédito, etc. Como se verá a continuación, la idea es definir el perfil financiero.

De acuerdo con el blog de la firma de asesoría Central CRM, el perfil financiero es el conjunto de atributos y características socioeconómicas y financieras del cliente, ya sea un individuo o una empresa. Con el levantamiento del perfil financiero se busca definir un patrón o modelo de las capacidades financieras del cliente en términos del monto de sus ingresos y de su patrimonio, de las actividades económicas o comerciales que desarrolla para generar sus ingresos y construir su patrimonio, la ubicación geográfica en donde se desarrollan dichas actividades, el nivel de gastos y egresos, los financiamientos recibidos, entre otros atributos de orden financiero. (Central CRM, 2019)

Respaldo financiero, una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, define el perfil financiero como un indicador para la toma de decisiones financieras inteligentes. Antes de tomar cualquier decisión financiera, es importante reconocer algunos aspectos de nuestro perfil financiero (Respaldo Financiero, 2016). Los objetivos financieros, hábitos de gasto y ahorro, la disposición al riesgo, nivel de ingresos, capacidad de endeudamiento y

capacidad de ahorro son factores que influyen al momento de tomar una decisión de inversión, ahorro o préstamo.

También nos menciona que para tomar una decisión referente a tus finanzas personales que responda a tus necesidades entre la variedad de productos financieros y estrategias que existen en el mercado, considera los siguientes aspectos:

- **Edad.** A menor edad, estamos en la capacidad de tomar mayores riesgos para incrementar el patrimonio; mientras que a edades avanzadas se debe optar por un menor riesgo para preservar el patrimonio, aunque ofrezca menores rendimientos.
- **Ingresos.** Los ingresos y la dinámica de los mismos también deben ser tomados en cuenta para tomar cualquier decisión financiera, sobre todo cuando se trata de ahorro y préstamos.
- **Nivel de endeudamiento.** El nivel de endeudamiento determina la capacidad de pago de una persona dependiendo de las deudas que tenga.
- **Capacidad de ahorro.** La capacidad de ahorro de una persona está directamente relacionada con su nivel de ingresos, pero también influyen sus hábitos de consumo, sus decisiones financieras, metas y expectativas.

Fran Fialli denomina perfil financiero como un conjunto de características (arquetipos) que definen a un inversor. Estas cualidades se refieren a aspectos financieros, que resultan importantes a la hora de tomar decisiones. Conociendo el perfil financiero, se puede tomar mejores decisiones de inversión, puesto que estarán alineados con la situación, conocimientos y psicología del individuo. (Fialli, 2021)

Entre los parámetros que se debe tomar en cuenta a la hora de evaluar un perfil financiero, se destaca los siguientes:

- **Diferencia ingresos/gastos:** El balance entre ingresos y gastos es un parámetro fundamental a la hora de determinar el perfil de inversor.
- **Capacidad de ahorro:** La capacidad de ahorro en el corto y el largo plazo forman parte del perfil inversor de una persona.
- **Planes financieros:** Se debe determinar los objetivos de las inversiones en el mercado bursátil, así como los planes financieros que se tenga para un futuro.
- **Situación profesional:** Se debe evaluar las fuentes de ingresos, poniendo especial atención a la situación laboral actual y los cambios que se puedan producir en un futuro.

- **Enfrentar las pérdidas:** Se debe analizar tu reacción ante posibles pérdidas.
- **Plazos:** En tu perfil financiero también entran los plazos que te has marcado como inversor/a.
- **Límite de pérdidas:** Se debe tomar en cuenta el margen de pérdidas de las personas.
- **Rentabilidad esperada:** Es muy importante determinar cuál es la rentabilidad que se espera para las inversiones.
- **Nivel de formación bursátil:** Es fundamental contar con buenos conocimientos sobre la materia en cuestión antes de tomar decisiones de inversión.

Una vez vistas las características que definen el perfil de inversor, se procede a analizar los perfiles más habituales, de acuerdo con la Comisión para el Mercado Financiero los tipos de perfiles que se pueden encontrar son los siguientes:

- **Perfil conservador:** Este inversionista se caracteriza por ser menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad. Por lo tanto, escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá (su capital). No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas.
- **Perfil moderado:** Este inversionista es cauteloso con sus decisiones, pero está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para aumentar sus ganancias. Procura mantener un balance entre rentabilidad y seguridad. Suele buscar la creación de un portafolio o cartera de inversión que combine inversiones en instrumentos de deuda y capitalización.
- **Perfil agresivo:** Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario. Esta clase de inversionistas corre riesgos en los mercados y opta por los instrumentos que prometen las ganancias más elevadas, sin importar si en un momento dado se arriesga a perder la mayor parte de la inversión. (Comisión para el Mercado Financiera)

En conclusión, podemos manifestar que un perfil financiero es el conjunto de cualidades, capacidades, atributos y rasgos que definen las particularidades de un individuo o una empresa para tener un modelo o patrón de su comportamiento actual o futuro en las decisiones financieras personales de inversión. A través del levantamiento del perfil financiero los individuos pueden evaluar y tomar decisiones sobre cómo desarrollar su relación con sus recursos al momento de tomar decisiones financieras y ser categorizados como un inversor conservador, moderado o agresivo.

- **Decisiones financieras**

Ron Henry, define la toma de decisiones financieras es el proceso que consiste en evaluar los pros y las contras de una decisión relacionada con el uso del dinero. En la mayoría de los casos, el estado de las cuentas bancarias y de inversión es un buen indicador sobre si ha tomado buenas o malas decisiones financieras. Dejando de lado las circunstancias extremas, la riqueza o pobreza a largo plazo son generalmente productos derivados de las decisiones se toman. La toma de decisiones financieras comienza con la identificación de objetivos. (Ron)

Desde el punto de vista de las finanzas personales Roldan menciona que las decisiones financieras deben permitir optimizar el manejo de los recursos. (Roldán, 2017) Lo anterior contempla poder alcanzar una serie de objetivos entre los que se encuentran:

- **Protección:** Contar con una protección adecuada ante riesgos o imprevistos.
- **Inversión:** Lograr acumular o conseguir suficientes recursos para poder invertir en activos que afectan positivamente la calidad de vida, pero que son costosos.
- **Cumplimiento de impuestos:** Contar con los recursos para pagar a tiempo los impuestos y otros gastos exigibles por ley.
- **Jubilación:** Mantener los recursos suficientes para poder vivir bien en la etapa de vida en donde dejamos de trabajar.
- **Liquidez:** Contar con los recursos para financiar nuestras actividades cotidianas.
- **Traspaso:** Cumplir con el objetivo de dejar recursos a alguna persona u organización tras nuestra muerte.

A partir de lo que implican las finanzas familiares, las familias a nivel financiero funcionan como una pequeña empresa y deben tomar decisiones en por lo menos cuatro aspectos:

Decisiones de consumo y de ahorro: ¿qué parte de su patrimonio actual deben destinar al consumo y qué proporción de su ingreso actual deben ahorrar para el futuro?

Decisiones de inversión: ¿cómo se debe invertir el dinero que han ahorrado?

Decisiones de financiamiento: ¿cuándo y cómo deben utilizar el dinero ajeno para realizar sus planes de consumo y de inversión?

Decisiones de administración del riesgo: ¿cómo y en qué términos deben las familias tratar de reducir las incertidumbres financieras que afrontan o cuando conviene aumentar

los riesgos? (Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia(ASOBANCARIA))

Desde el punto de vista corporativo las decisiones financieras se centran en la forma en la que unas empresas pueden crear valor y lo mantienen a través del uso eficiente de los recursos financieros. Se divide en tres partes:

Las decisiones de operación, es decir las decisiones operativas y financieras del día a día como, por ejemplo: el tamaño de la empresa, su ritmo de crecimiento, el tamaño del crédito concedido a sus clientes, la remuneración del personal de la empresa, etc.

Las decisiones de inversión, que se centran en el estudio de los activos reales (tangibles o intangibles) en los que la empresa debería invertir.

Las decisiones de financiación, que estudian la obtención de fondos (provenientes de los inversores que adquieren los activos financieros emitidos por la empresa) para que la compañía pueda adquirir los activos en los que ha decidido invertir. (Santillán, Lambretón Torres, & Márquez Gonzales, 2007)

Entonces podemos manifestar que las decisiones financieras implican un proceso de evaluación ante los aspectos que se relacionan con la gestión de los ingresos, lo cual se efectúa tomando decisiones, como ser: decisiones de endeudamiento, como la obtención de créditos hipotecarios o vehiculares y las decisiones de inversión, por ejemplo, en fondos mutuos, índices bursátiles, acciones de empresas o la creación un negocio.

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación:

La investigación realizada fue de tipo no experimental y transaccional debido a que se pretendió realizar el registro y descripción de datos en un momento único en el tiempo. Este tipo de investigación a su vez tuvo un diseño descriptivo, buscando presentar un panorama del estado actual de las personas que se dedican al comercio de ropa en la Feria 16 de Julio de El Alto en un determinado punto en el tiempo.

Población:

Comprendió la "Feria 16 de Julio", Distrito 6 de la ciudad de El Alto. Actualmente alberga alrededor de 90.000 vendedores registrados hasta marzo de 2021 sobre una superficie de 53 hectáreas, conformada de 14 sectores en toda la feria.

Muestra:

Se procedió a centrarse específicamente en el sector de venta de ropa americana y tomando en cuenta que existen diversas asociaciones que conforman parte de este sector, se optó por el Muestreo no probabilístico o por conveniencia, ya que se desconocía la cantidad exacta de vendedores del sector, se tomó como referencia la asociación de comerciantes minoristas “ILLIMANI”, que alberga **120 vendedores registrados** que se dedican al comercio de ropa.

RESULTADOS

➤ **Datos demográficos**

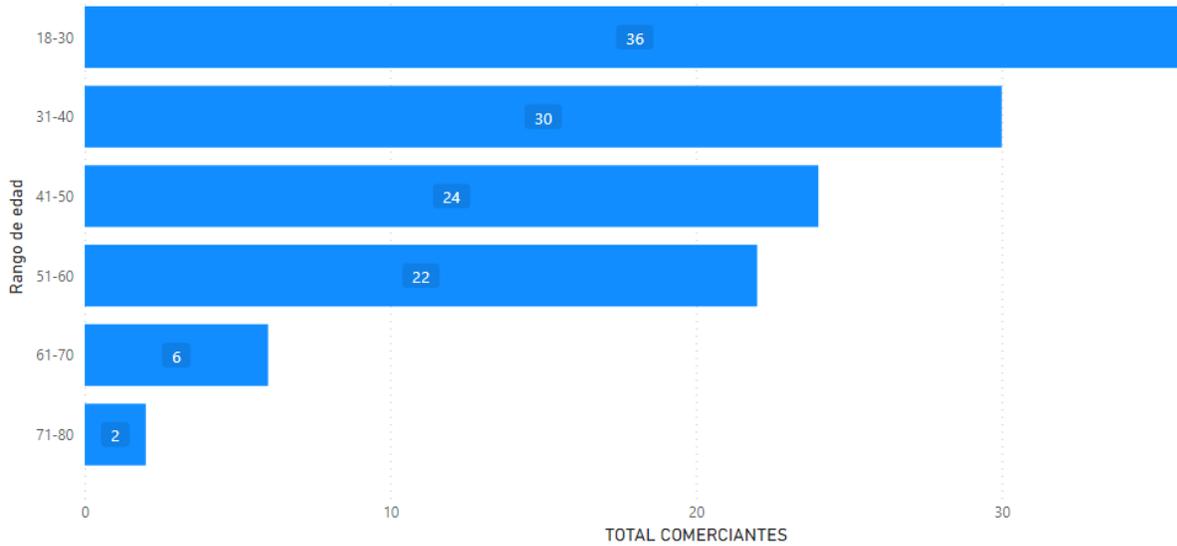
**TABLA N° 1
ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN**

Género	Grado Académico	Estado Civil	Puestos de Venta	Departamento de Residencia
Femenino	65% Primario	12% Casado	47% 1	87% La Paz
Masculino	35% Secundario	45% Divorciado	2% 2	10% Oruro
Total general 100%	Superior	43% Soltero	43% 3	3% Total general 100%
	Total general 100%	Unión libre	7% Total general 100%	
		Viudo	2%	
		Total general 100%		

De acuerdo a los datos correspondientes a la estructura de la población de los comerciantes de ropa en la feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, se puede evidenciar hay una gran afluencia de mujeres en un 65% y los varones representan el 35% de la población que se dedica a este rubro, de los cuales el 47% tienen un estado civil en calidad de casado y el 43% se encuentran solteras y acuden a la feria como una actividad de apoyo a la situación financiera del hogar. En el ámbito de su nivel de estudios 45% solo cumplieron el bachillerato y el 43% tienen un nivel superior de estudios y se encuentran con este negocio por motivos de recortes laborales. Estas personas, como comerciantes, pueden tener hasta 3 puestos de venta, pero un 87 % de los encuestados solo tiene un puesto de venta.

La distribución de la edad de los encuestados se detalla a continuación:

FIGURA N° 1
DISTRIBUCIÓN DE EDAD



Se puede observar que la mayor parte de los comerciantes son personas entre 60 y 18 años de edad. Donde la mayor parte se concentra en personas entre 18 y 30 años de edad.

➤ **Ingresos**

TABLA N° 2
ESTRUCTURA DE INGRESOS

Fuente de ingresos	Cantidad de Fuentes de Ingresos	Prioridad de Gastos
Ingresos por negocio	80% 1	58% Alimentación 72%
Servicios profesionales	10% 2	33% Educación 13%
Sueldo (empleado)	10% 3	5% Salud 15%
Total general	100% Más de 3	Total general 3% 100%
	Total general	100%

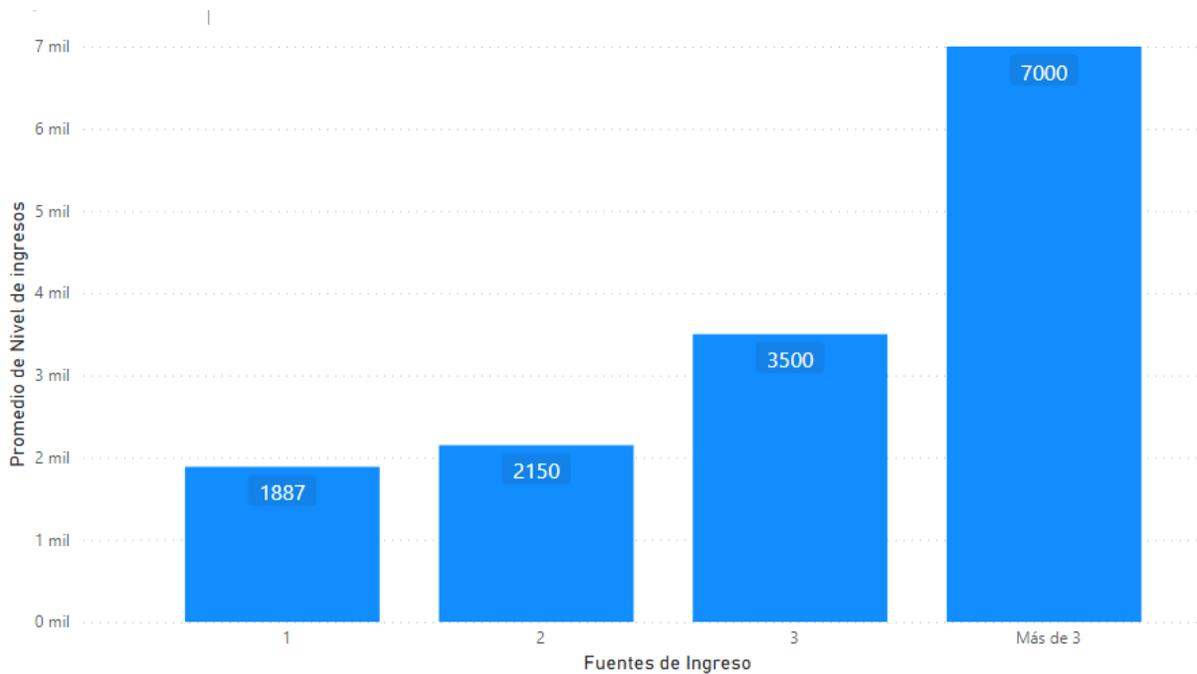
Uno de los componentes a analizar son los ingresos de los comerciantes. En el 58% de los casos solo tienen una fuente de ingresos el cual es el puesto de venta, mientras que el 33% tiene una segunda fuente de ingresos cuya razón incluye los servicios profesionales o un sueldo como empleado.

En cuando a las prioridades de gasto el ámbito con mayor relevancia es la Alimentación representando el 72%, mientras que el 15% centra sus gastos en cuestiones referentes a la salud y un 13% prioriza los gastos en educación.

De forma general los ingresos de los comerciantes que se dedican a este rubro ascienden a un promedio de 2108 Bs. mensual, lo cual es inferior al salario mínimo nacional que asciende a 2164 Bs. Evidentemente, las personas que tienen más de una fuente de ingresos generar hasta 4500 Bs. mensual. Pero las personas que generan sus ingresos de una sola fuente, los que son dependientes de su negocio como tal pueden generar aproximadamente 1920 Bs. al mes.

FIGURA N° 2

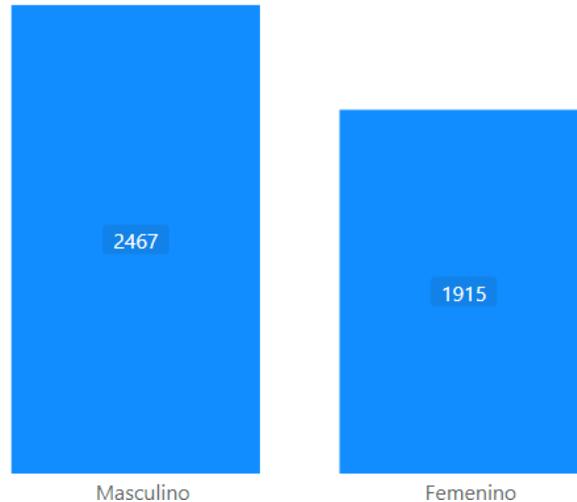
NIVEL DE INGRESOS POR FUENTES DE INGRESO



Otro aspecto relevante los encuestados es que las personas de sexo masculino son las que generan un mayor nivel de ingresos al mes en 2467 Bs. aproximadamente y las personas de sexo femenino con 1915 Bs.

FIGURA N° 3

NIVEL DE INGRESOS POR GÉNERO



➤ **Endeudamiento**

TABLA N° 3

CARACTERÍSTICAS DE ENDEUDAMIENTO

Crédito o Préstamo		Fines del Crédito o Préstamo	
No	60,00%	Compra de coches	2%
Sí	40,00%	Compra de vivienda	12%
Total general	100,00%	Gastos consumo general (muebles, mercadería, etc.)	22%
		Hacer frente a una situación de apuro económico	5%
		Total general	40%

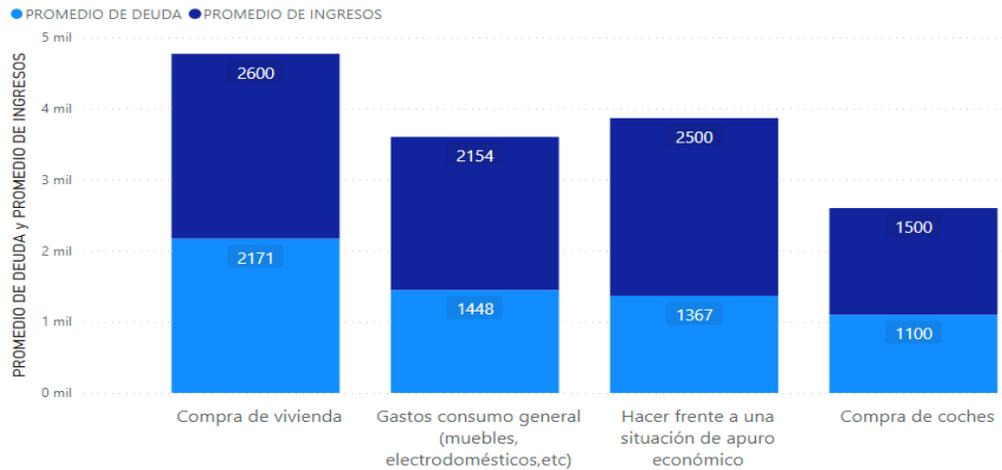
De acuerdo a la información recopilada el 40% de los comerciantes pagan algún tipo de crédito o préstamo. De los cuales un 22% es un crédito para cubrir gastos de consumo general, específicamente los comerciantes se endeudan para poner en marcha su negocio, adquirir mercadería. Y un 12% tiene como tal un crédito destinando a la compra de vivienda.

El nivel de endeudamiento promedio de todos los comerciantes que se dedican a este rubro oscila en 1634 Bs. mensual, y su nivel de ingresos asciende a un promedio mensual de 2300 Bs. También se evidenció que las personas que tienen deudas referentes a compra de vivienda, tienen un nivel de deuda aproximadamente de 2171 Bs. mensual,

con un nivel de ingresos de 2600 Bs. al mes y los relacionados con el consumo general ascienden a 1448 Bs. mensual, crédito destinado a la compra de mercaderías, con un nivel de ingresos de 2154 Bs. al mes.

FIGURA N° 4

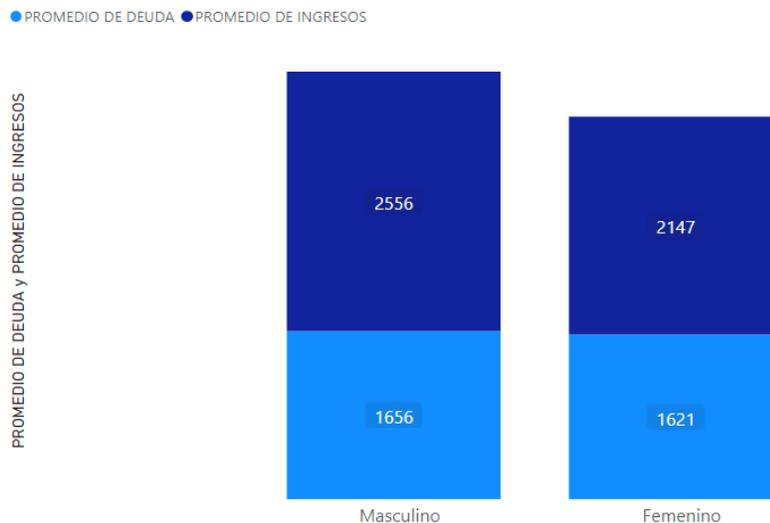
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO POR FINES Y GÉNERO



Analizando a profundidad, haciendo hincapié en el género de los comerciantes, se observó que los varones tienen un nivel de deuda de 1656 Bs. mensual, manteniendo un nivel de ingresos de 2556 Bs. al mes y las mujeres poseen un nivel de deuda de 1621 Bs. al mes, manteniendo un nivel de ingresos de 2147 Bs. mensual, aproximadamente.

FIGURA N° 5

NIVEL DE INGRESOS Y NIVEL DE DEUDA DE ACUERDO AL GÉNERO



➤ Ahorro

TABLA N° 4

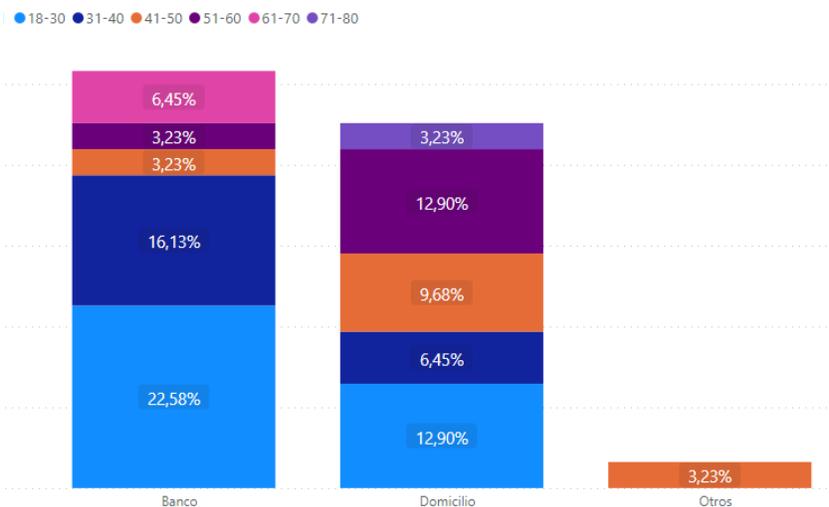
CARACTERÍSTICAS DE CAPACIDAD DE AHORRO

Existencia de ahorro		Razones	Preferencias al momento de ahorrar		
No	48%	Casa propia	10%	Banco	27%
Sí	52%	Cubrir emergencias	32%	Domicilio	23%
Total general	100%	Vejez	10%	Otros	2%
		Total general	52%	Total general	52%

Incursionando en lo que es la capacidad de ahorro de los encuestados, se identificó que el 52% destina cierta parte de sus ingresos al ahorro y la parte contraria no ahorra debido a que carece de excedentes para ese fin. El ahorro promedio de estas personas es de 572 Bs. al mes, aproximadamente. Entonces del 52% de las personas con capacidad de ahorro el 32% lo hace principalmente para cubrir ciertas emergencias que puedan acontecer. También existe una preferencia relevante a ahorrar en una institución financiera, 27% de los encuestados prefiere ahorrar en una institución financiera, estas personas generalmente son personas entre los 18 y 40 años de edad. El restante 23% correspondiente, en su mayoría, a las personas de hasta 40 años que prefiere ahorrar en su domicilio.

FIGURA N° 6

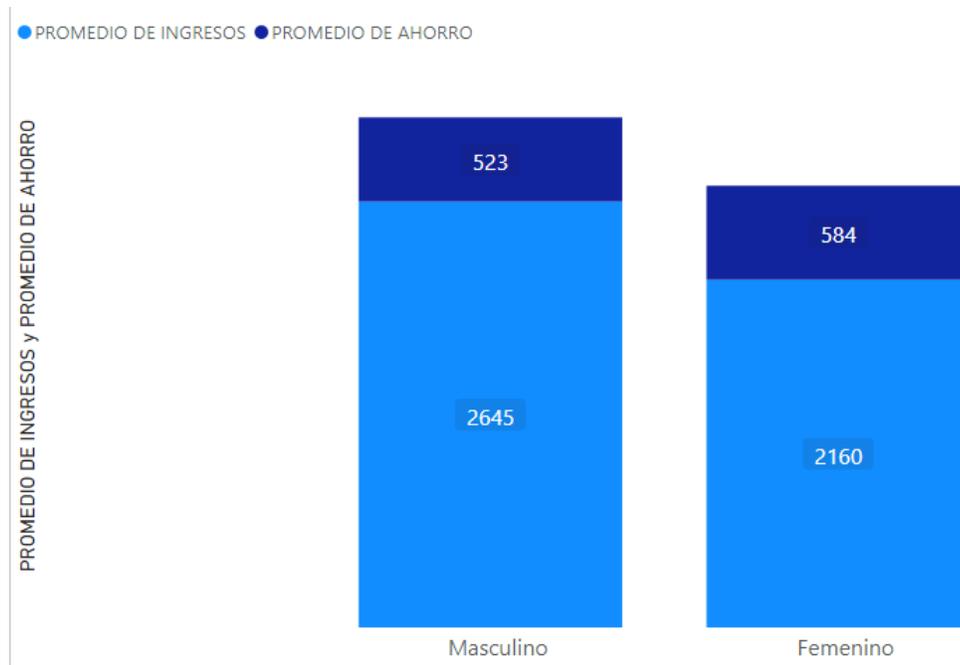
PREFERENCIAS AL MOMENTO DE AHORRAR DE ACUERDO AL RANGO DE EDAD



También los encuestados de género masculino mantienen un nivel de ahorro de 523 Bs. mensual, con un nivel de ingresos de 2645 Bs. y los de género femenino mantienen un nivel de ahorro de 584 Bs. al mes, con un nivel de ingresos de 2160 Bs. teniendo una mayor predisposición a ahorrar, a pesar de tener un nivel de ingresos inferior a los varones.

FIGURA N° 7

NIVEL DE INGRESOS Y AHORRO A PARTIR DEL GÉNERO



DISCUSIÓN

Antes de tomar cualquier decisión financiera, es importante reconocer algunos aspectos de nuestro perfil financiero. Los objetivos financieros, hábitos de gasto y ahorro, la disposición al riesgo, nivel de ingresos, capacidad de endeudamiento y capacidad de ahorro son factores que influyen al momento de tomar una decisión de inversión, ahorro o préstamo. De acuerdo a la clasificación mencionada acerca de los 3 tipos de perfil financiero que se pueden presentar (conservador, moderado y agresivo), con sus características correspondientes, podemos apreciar lo siguiente, a partir de los hallazgos encontrados en la previa recolección e interpretación de datos:

De acuerdo al perfil conservador, respecto a la edad; según los expertos, son personas cercanas a su edad de jubilación. (Afiliados y pensionados, 2017), es decir personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones (SVS educa Portal de Educación Financiera, n.d.), su nivel de ingresos se caracteriza por ser variables, con un nivel de deuda que representa más del 30% de sus ingresos y con preferencias a invertir en instrumentos estables de corto plazo. Los comerciantes de ropa de la Feria 16 de Julio de la ciudad de El Alto, según los resultados obtenidos, en su mayoría muestran indicios de poseer un perfil financiero conservador. Sin embargo, tenían entre 18 y 60 años de edad, en su mayoría mujeres en estado civil de soltero y casado, con un grado académico de secundaria a superior, y esperaban ganar poco dinero en poco tiempo, por lo que la mayoría prefería el corto plazo y no el largo plazo en sus decisiones de inversión o ahorro.

La necesidad del comerciante en liquidez era muy alta, esto debido a que en muchos casos eran dependientes del comercio como principal fuente de ingresos, teniendo un puesto de venta que le garantizaba un ingreso variable de aproximadamente 2108 Bs. al mes, sin embargo, se evidenció que las mujeres tenían un nivel de ingresos menor. En los casos donde mantenían una deuda, ésta superaba el 30% de los ingresos; estas deudas, generalmente estaban destinadas a la compra de vivienda o simplemente era reinvertido al mismo puesto de venta para la adquisición de mercadería, dando lugar a la incapacidad para ahorrar en el 48% de los casos. Las personas que ahorraban, generalmente lo hacían para futuras emergencias y prefería invertir en una caja de ahorros o resguardar su dinero en su domicilio, lo que les permitía tener la liquidez suficiente para abastecer sus gastos, principalmente de alimentación, que casualmente las mujeres destinaban una mayor parte de sus ingresos al ahorro.

Los hallazgos muestran la viabilidad de presentar este enfoque desde un punto que implique un mayor alcance y contemplación de variables adicionales a la educación financiera y aversión al riesgo, que puede permitir hacer un análisis de mayor magnitud ya que con el enfoque actual se evidencia que los comerciantes de ropa no buscan específicamente maximizar su rentabilidad, tienen un estilo de supervivencia, viven del día. Prefieren la seguridad frente al riesgo, aunque eso implique una menor rentabilidad. Su mayor interés es preservar su capital y su capacidad de compra, y no tanto aumentar ni lo primero ni lo segundo.

CONCLUSIÓN

Los comerciantes de la Feria 16 de Julio pertenecientes al sector de venta de ropa, se caracterizan por ser valorar su seguridad financiera. Debido a los acontecimientos de la pandemia, muchos perdieron sus fuentes de trabajo formales y decidieron acudir al comercio urbano para hacer frente a sus necesidades o apoyar a sus cónyuges en el sustento económico y financiero de sus hogares. Por esta razón muchos de los comerciantes tienen una tendencia a disponer al comercio informal como una fuente de ingresos segura, cuyos ingresos varían de acuerdo a las situaciones coyunturales.

Entonces, bajo estas apreciaciones mencionadas, los comerciantes que se tienen su negocio como única fuente de ingresos tienden a generar menos ingresos que los que tienen otras fuentes de ingreso como ser sueldo de empleado o ingresos generados por servicios profesionales, dependiendo de su grado académico. Estos ingresos, pueden ser destinados a el pago de deudas, en el caso que tengan obligaciones financieras, pues la mayor parte tiene la solvencia necesaria para atender dichas obligaciones. En el caso de la capacidad de ahorro, las personas que no poseen tal cualidad tienen una carencia de excedentes para realizar esa operación, pues tienen la peculiar dependencia a la variación sus fuentes de ingresos, principalmente e comercio.

Por lo tanto, los comerciantes escogen instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá (su capital). No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas, mientras puedan cubrir sus necesidades de alimentación principalmente y salud como segunda prioridad. Prefieren invertir en instrumentos de deuda, como cuentas de ahorros, porque puede saber la rentabilidad y seguridad que tendrán al adquirirlos. El perfil financiero de estas personas es conservador, debido a las características que posee. Dentro de este perfil puede haber todo tipo de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos con familias por mantener, o deudas por cubrir, o personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones.

Tal vez mantener un perfil conservador no sea la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos y el caso de los comerciantes que viven del día su perfil conservador es lo que los ha mantenido en un entorno financieramente inestable, debido a factores eternos.

Para concluir mencionamos que solo se detectó un tipo de perfil financiero ya que no se encontró ningún perfil de inversionista moderado o arriesgado, posiblemente este perfil se encuentre en otro tipo de rubro que no fue estudiado en esta investigación como también existen los comerciantes mayoristas para ello se recomienda otra investigación con un análisis más profundo para poder abarcar en mayor medida el perfil financiero, no solo de los comerciantes de este sector, sino de toda la población correspondiente a la feria 16 de Julio de El Alto, ya que una mayor parte de estas personas tienen una situación financiera inestable y variable dependiente de las fluctuaciones coyunturales.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia(ASOBANCARIA). (s.f.). *sabermassermas.com*. Obtenido de <https://www.sabermassermas.com/tipos-de-finanzas/#:~:text=Las%20familias%20a%20nivel%20financiero,deben%20a horrar%20para%20el%20futuro%3F>
- Central CRM. (1 de 04 de 2019). *blog.central-crm.com*. Obtenido de <https://blog.central-crm.com/2019/04/perfil-financiero-y-perfil.html>
- Comisión para el Mercado Financiera. (s.f.). *cmfchile.cl*. Obtenido de <https://www.cmfchile.cl/educa/600/w3-article-1252.html>
- Díaz, G. (2015). El comercio informal como una forma de crecimiento económico para las familias de escasos recursos en la ciudad de El Alto. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.
- Fialli, F. (15 de 6 de 2021). *tuplanabolsaytrading.com*. Obtenido de <https://www.tuplanabolsaytrading.com/blog-de-fran-fialli/perfil-financiero-consejos-nuevos-inversores/>
- García Ontiveros, A. (2000). El comercio informal urbano en la ciudad de La Paz. (*Trabajo dirigido*). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz.
- Lozano Vila, A. (2008). El perfil financiero: una estrategia para detectar. *Revista Criminalidad*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-31082008000200004&lng=en&nrm=iso. ISSN 1794-3108.
- Luna Acevedo, H. (28 de 1 de 2019). Trayectorias sociales y laborales de comerciantes informales de la ciudad de El Alto, La Paz, Bolivia. 148.
- Mundial, B. (11 de 5 de 2021). *www.bancomundial.org*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2021/05/11/widespread-informality-likely-to-slow-recovery-from-covid-19-in-developing-economies>

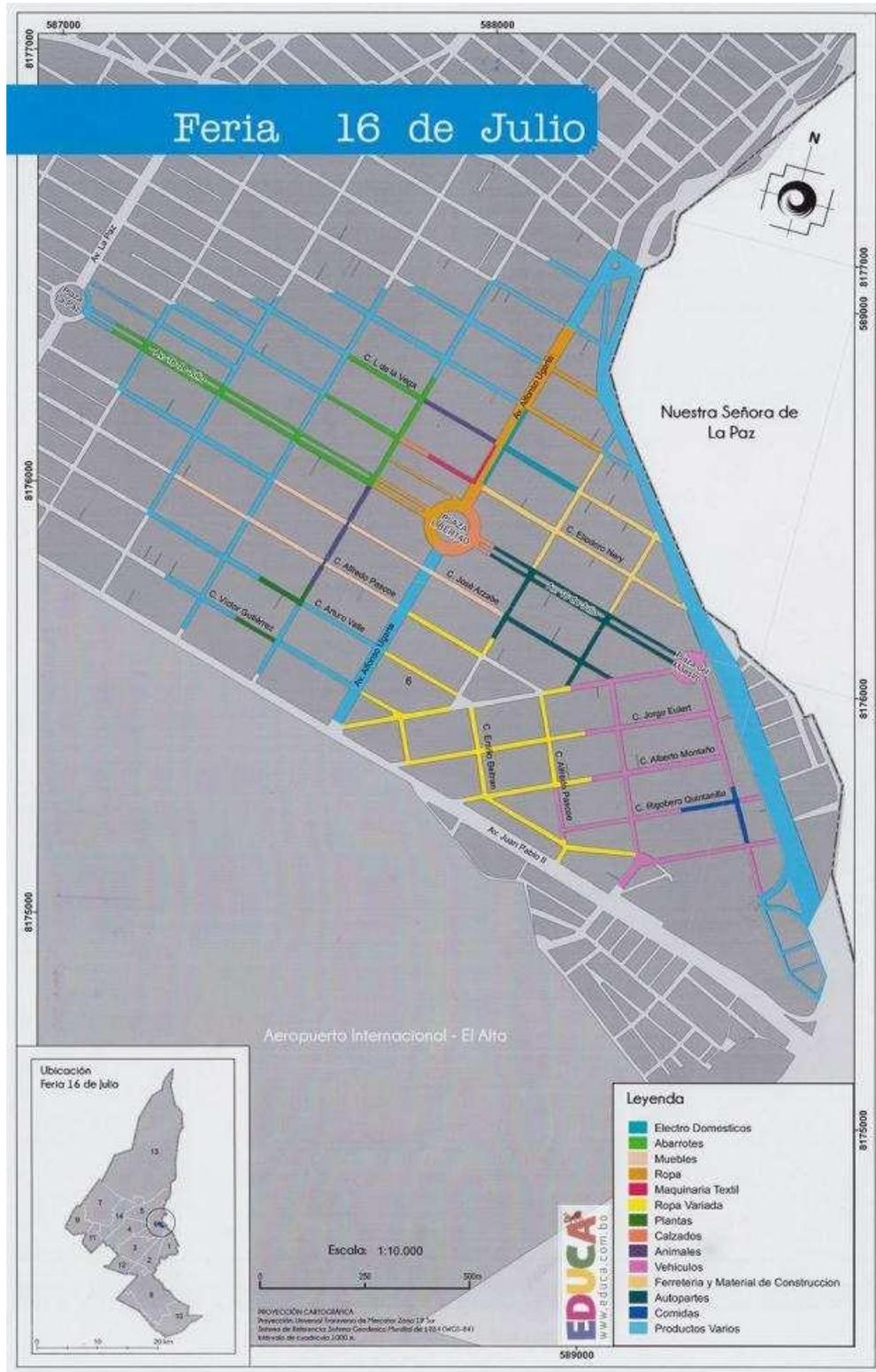
- Ohnsorge, Franziska, & Shu Yu. (2021). *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies*. Washington, DC: advance edition.
- Real Academia Española. (s.f.). *dle.rae.es*, 23.4 en línea. Recuperado el 17 de 10 de 2021, de <https://dle.rae.es/perfil>
- Respaldo Financiero. (30 de 3 de 2016). *respaldofinanciero.com*. Obtenido de <https://respaldofinanciero.com/cual-es-tu-perfil-financiero/>
- Rojas, B. (7 de 5 de 2021). *cedla.org*. Obtenido de <https://cedla.org/cedla-en-los-medios/el-pais-cedla-aumenta-el-trabajo-informal-en-bolivia/>
- Roldán, P. N. (29 de 6 de 2017). Obtenido de *economipedia.com*: <https://economipedia.com/definiciones/finanzas-personales.html>
- Ron, H. (s.f.). *ron-henry.com/es/*. Obtenido de <https://ron-henry.com/es/toma-de-decisiones-financieras-mejorar-utilizando-modelos/>
- Santillán, M. d., Lambretón Torres, V., & Márquez Gonzales, A. (2007). *Introducción a las Finanzas*. México: PEARSON, Education.

ANEXOS

ANEXO 1: TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
COMERCIO INFORMAL	Dependiente	La persona que se dedica a una actividad económica autónoma y tiene un conjunto de unidades dedicadas al comercio de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad.	Características de los comerciantes	Estructura de la población	Cuestionario, entrevista.
			Establecimientos económicos	Número de puestos de venta.	Cuestionario, revisión documental.
PERFIL FINANCIERO	Independiente	Es el conjunto de atributos y características socioeconómicas y financieras del cliente, ya sea un individuo o una empresa. Con el levantamiento del perfil financiero se busca definir un patrón o modelo de las capacidades financieras del cliente en términos del monto de sus ingresos y de su patrimonio, de las actividades económicas o comerciales que desarrolla para generar sus ingresos y construir su patrimonio, la ubicación geográfica en donde se desarrollan dichas actividades, el nivel de gastos y egresos, los financiamientos recibidos, entre otros atributos de orden financiero.	Aspectos financieros de los comerciantes	Nivel de ingresos	Cuestionario, entrevista.
				Nivel de endeudamiento	Cuestionario, entrevista.
				Capacidad de ahorro	Cuestionario, entrevista.
				Nivel de riesgo	Cuestionario, entrevista.
				Conocimientos financieros	Cuestionario, entrevista.
TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS	Interviniente	La toma de decisiones financieras es el proceso que consiste en evaluar los pros y las contras de una decisión relacionada con el uso del dinero.	Decisiones financieras	Gastos	Cuestionario, entrevista.
				Preferencias	Cuestionario, entrevista.

ANEXO 2: MAPA DE LA FERIA 16 DE JULIO POR SECTORES DE VENTA



ANEXO 3: FORMULARIO – GOOGLE FORMS



ENLACE: <https://forms.gle/gz5Ja7c1J44zNPjX6>

