

Universidad Mayor de San Andrés
Facultad de Ciencias Económicas y Financieras
Carrera: de Economía



“TRABAJO DIRIGIDO”

**“INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL SECTOR
MANUFACTURERO MICROEMPRESARIAL DE LA
CIUDAD DE EL ALTO”. 1995 – 2000”**

CASO: BANCO SOL

POSTULANTES : Robert Tórrez Peralta
Nicasio Tumiri Mamani

TUTOR : Dr. José Roberto Arze

La Paz – Bolivia
2000

*Gran agradecimiento a nuestros hijos
y familia, apoyos espirituales en nuestro
trabajo diario y fuente de
Inspiración permanente.*

INDICE

Pág.

RESUMEN

DELIMITACIÓN DEL TEMA

a.	Tema	i
b.	Justificación	i
c.	Problema	iv
d.	Objetivos	iv
	d.1 Objetivo general	iv
	d.2 Objetivos específicos	v
e.	Alcances de la investigación	v
	e.1 Temáticos	v
	e.2 Geográficos	v
	e.3 Temporal	vi

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1	Introducción	1
1.2	Antecedentes	2
1.3	La microempresa	5
	1.3.1 Contexto general de la microempresa	5
	1.3.2 Conceptualización	6
	1.3.3 Elementos y características	7
	1.3.4 La industria manufacturera	8
1.4	Sistemas Financieros	9
	1.4.1 Modalidades de crédito	10
	1.4.1.1 Crédito formal	10
	1.4.1.2 El crédito institucional	11
	1.4.1.3 El crédito informal	12
	1.4.1.4 Crédito tradicional	12
	1.4.1.5 Concepto de microcrédito	13
1.5.	El microcrédito para las unidades productivas	16
	1.5.1 Tasa de interés	15
	1.5.2 Tipos de garantía	16
	1.5.3 El mercado microcrediticio en Bolivia	17
	1.5.3.1 Composición del sector microempresarial	18
	1.5.3.2 Limitaciones de la microempresa	19
	1.5.3.3 Nivel de las tasas de interés para el sector microempresarial	20
	1.5.3.4 Programas de Apoyo a la Microempresa	21

CAPÍTULO II MARCO PRÁCTICO

2.1	Metodología de investigación	24
2.1.1	Tipo de investigación	24
2.1.2	Métodos y técnicas empleadas	24
2.1.3	Universo y muestra	25
2.2	Resultados de la encuesta realizada a microempresas manufactureros de la ciudad de El Alto	27
2.2.1	Criterio sobre el desempeño de la microempresa	27
2.2.2	Razones para un desempeño alto de la microempresa	28
2.2.3	Razones para un desempeño medio de la microempresa	29
2.2.4	Razones para un desempeño bajo de la microempresa	31
2.2.5	Incidencia de la actual estructura financiera en el crecimiento de la microempresa en el mercado	32
2.2.6	Criterio sobre las posibilidades que permite la actual estructura financiera de la microempresa	32
2.2.7	Criterio sobre el grado en el que las inversiones previstas tienen garantizadas su financiamiento	33
2.2.8	Fuente de financiamiento	34
2.2.9	Criterio sobre las dificultades que enfrenta la microempresa	35
2.2.10	Opinión sobre las razones para la falta de financiamiento	36
2.2.11	Criterio sobre el actual costo del dinero en el mercado financiero	37
2.2.12	Opinión sobre la adecuación de las políticas de las microfinancieras a la realidad de la microempresa	37
2.2.13	Criterio sobre la limitante de mayor importancia para acceder al microcrédito	38
2.2.14	Evaluación sobre el desempeño de las microfinancieras en los últimos diez años	39
2.3	Caso: Banco Sol	41
2.3.1	Situación de la cartera y número de clientes del Banco Sol	41
2.3.2	Situación de cartera por institución financiera en la ciudad de el Alto	45
2.3.3	Capacidad instalada para servicios financieros agencias y sucursales	46
2.4	Análisis estadístico de la actividad de el Banco Sol	47
	CONCLUSIONES	52
	RECOMENDACIONES	54
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

RESUMEN

El tema de la microempresa y su vinculación con las microfinanzas, vino a constituirse en tópico de gran importancia, grandemente requerido por un creciente número de instituciones ejecutoras de programas de crédito en el país, de agencias de financiamiento; e incluso, de instancias de gobierno que empiezan a preocuparse de los problemas de financiamiento de recursos para la microempresa.

El presente estudio se enmarca dentro el sector productivo manufacturero y que forma parte de las microempresas, realizando un estudio de las características, de las debilidades y las oportunidades de este sector.

También, en la primera sección se describe todo lo relacionado al crédito que es el dinero prestado, es capital y es pasivo exigible. El enfoque está dirigido al sector microfinanciero que presta servicios a las microempresas con diferentes modalidades de créditos para este sector, describiendo a las instituciones que pertenecen al sector de las microfinanzas, las tasas de interés, los tipos de garantía y la diferencia que existe entre el crédito tradicional y el microcrédito.

En la segunda sección se desea hacer denotar las deficiencias del crédito para con el sector de las microempresas, mostrando algunos cuadros del comportamiento de las microfinanzas, especialmente en lo que corresponde al Banco Sol como institución microfinanciera de mayor importancia en la ciudad de El Alto y realizando el análisis de la encuesta efectuada a los prestatarios, sobre las dificultades que atraviesan al acceder a un crédito en particular el sector productivo de las microempresas..

Finalmente, se llega a establecer que pese al creciente número de agencias y sucursales microfinancieras de reciente creación en la ciudad de El Alto, la microempresa manufacturera padece de serias restricciones en el acceso a recursos financieros, limitando sus posibilidades de crecimiento y desarrollo.

DELIMITACIÓN DEL TEMA

a. Tema:

"LA INCIDENCIA DEL MICROCRÉDITO EN EL SECTOR MANUFACTURERO MICROEMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE EL ALTO".
PERÍODO 1995 – 2000.

CASO: BANCO SOL

b. Justificación

Con la puesta en marcha de la Política neoliberal se ha modificado radicalmente el comportamiento del mercado, regido ahora, bajo la ley de la libre oferta y demanda, ello implica que cada individuo debe buscar las alternativas de sobrevivencia por sí solo, pues, el Estado, siguiendo una política de achicamiento del aparato gubernamental, ha incrementado, a través del despido de miles de trabajadores, el grupo de los desempleados.¹

El comercio informal en los últimos años ha crecido notablemente, debido al alto nivel de desempleo existente en la economía y a una industria incipiente y poco competitiva. Este y otros factores incidieron en la emergencia de crear unidades productivas capaces de constituirse en nuevas fuentes de trabajo además de alternativas de producción para la población. Sin embargo, se sabe que en Bolivia, la falta de capitales se constituye en una de las principales limitantes para impulsar cualquier actividad comercial o productiva; en ese sentido, grupos de personas y/o familias han conformado pequeñas unidades de producción cuya operación requiere de pequeños capitales para impulsar sus operaciones, éstas son conocidas como microempresas y han cobrado mucha importancia en nuestro medio durante la última década.²

¹ MONTAÑO, Gary y VILLEGAS Carlos, 1994. "Industria Boliviana". Edit. CEDLA. Bolivia. Pág. 45.

² MONTAÑO Gary y VILLEGAS Carlos. Ob. Cit., 49.

La microempresa del sector manufacturero se caracteriza por desarrollar actividades a un nivel artesanal destacando su importancia en la creación de fuentes de trabajo, y oferta de productos de buena calidad, sin embargo, debido a la falta de inversiones no logra alcanzar niveles de producción más rentables que le permitan constituirse en unidades de producción de mayor tamaño (CEDLA³: 1997).

Según indica el CEDLA⁴, un elemento explicativo de este fenómeno, es la presencia preeminente de unidades micro que arrastran consigo las dificultades propias de su génesis, es decir, de su limitada dotación de recursos, que les obliga a adoptar prácticas rudimentarias de gestión empresarial, de organización de los procesos de trabajo y de inserción comercial. En realidad el exiguo dinamismo demostrado por las grandes empresas y su incapacidad de encabezar un proceso de modernización integral - que devienen de razones estructurales inherentes a toda la economía boliviana -, ha permitido la sostenida y creciente emergencia de un amplio conjunto de unidades micro y pequeñas que han suplido la presencia en la oferta de bienes para el mercado nacional e inclusive para ciertos segmentos de mercados regionales.

La presencia de la microempresa productiva alcanza a todas las ramas de la manufactura y, en conjunto, significa alrededor del 90% del total de unidades productivas del aparato productivo industrial. Esta situación es particularmente importante en las ramas productoras de alimentos, textiles y cuero, madera y muebles, y otras industrias, donde son las unidades micro -de 1 a 4 ocupados- las que constituyen el grupo más numeroso (CEDLA: 1997).

En lo que concierne a la ciudad de El Alto, la proliferación de unidades microempresariales es evidente, siendo que es una de las ciudades más pobres del país,

³ Centro de Estudios Latinoamericanos (CEDLA).

⁴ Carlos Arze Vargas. "La Microempresa productiva: una alternativa de empleo". Serie: Aportes al Debate Electoral. Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario 1997.

donde el acelerado crecimiento vegetativo, incrementa día a día los niveles de desempleo. Esta situación obliga a los habitantes a crear modos de subsistencia, lo que en la mayoría de los casos termina con la creación de unidades microempresariales en el entorno familiar.

Recientemente, según un estudio realizado por UDAPE⁵, se estima que en la ciudad de El Alto, existen aproximadamente 16.500 microempresas sólo en el sector manufacturero, unidades que emplean entre 1 a 5 personas, lo que puede significar cerca de 90.000 empleos directos.

Pese a esa evidente importancia que demuestra el sector microempresarial manufacturero, el mismo encuentra una serie de problemas para incrementar su capacidad productiva, fundamentalmente de tipo financiero-administrativo. En la mayoría de los casos, no cuentan con un capital de trabajo que les permita operar sin ningún problema; tampoco existe una capacidad administrativa que las oriente hacia una mayor competitividad en el mercado, por lo que se convierten en unidades productivas muy frágiles en el contexto económico vigente.

Es precisamente, que ante la urgente necesidad de este sector de contar con mayor apoyo financiero hacen su aparición las Instituciones Privadas de Crédito, ONG's, y Financieras que otorgan créditos denominados de fomento al sector. Asimismo, bajo las mismas características realiza actividades el Banco Sol, institución bancaria que dirige su actividad al sector productivo micro, pequeño y mediano, pese a que en los últimos años a diversificado sus actividades.

Es en este sentido, el presente Trabajo Dirigido tiene el propósito de analizar de qué manera la actividad que realiza el Banco Sol, como institución que apoya al sector microempresarial manufacturero está coadyuvando al desarrollo de este sector, cual es la

⁵ Unidad de Análisis de Políticas Económicas. 1998.

incidencia y el grado de cobertura que esta institución alcanza para determinar su importancia social y económica.

c. Problema:

LA FALTA DE ADECUACION DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DEL MICROCRÉDITO A LOS MICROEMPRESARIOS MANUFACTUREROS DE LA CIUDAD DE EL ALTO

LAS CAUSAS PRINCIPALES DEL PROBLEMA SON:

- Las elevadas tasas de interés
- Bajo rendimiento de las microempresas
- Garantías restrictivas
- Plazos del crédito

CASO. BANCO SOL

d. Objetivos

d.1 Objetivo general

Analizar la incidencia del microcrédito otorgado al sector manufacturero microempresarial de la ciudad de El Alto, tomando como caso de estudio a la actividad que realiza el Banco Sol.

d.2 Objetivos específicos

- Describir y cuantificar la importancia económica de la microempresa del sector productivo en la ciudad de El Alto.
- Indagar los niveles de cobertura de la actividad que realiza el Banco Sol en la ciudad de El Alto.
- Determinar el impacto del microcrédito en el sector manufacturero microempresarial considerando las ventajas y desventajas que el mismo ocasiona en estas unidades económicas.
- Proponer acciones, medidas e instructivos de respuesta al problema estudiado

e. Alcances de la investigación

e.1 Temático:

Temáticamente la investigación aborda todo lo concerniente a la microempresa productiva de la ciudad de El Alto, y el Sistema Financiero.

e.2 Geográfico:

El ámbito geográfico de estudio se circunscribe a la ciudad de El Alto del Departamento de La Paz

e.3 Temporal:

El estudio toma en cuenta el periodo 1995 – 2000 debido a que es el período en el cual desarrolla sus actividades el Banco Sol y cobra mayor importancia la microempresa como alternativa potencialmente generadora de empleo e ingresos.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 INTRODUCCIÓN

El tema de la microempresa y su vinculación con las microfinanzas, vino a constituirse en tópico de gran importancia, grandemente requerido por un creciente número de instituciones ejecutoras de programas de crédito en el país, de agencias de financiamiento; e incluso, de instancias de gobierno que empiezan a preocuparse de los problemas de financiamiento de recursos para la microempresa. La situación de crisis vivida a lo largo de la década pasada, tanto como la aplicación de diversas medidas de ajuste estructural, han repercutido fuertemente sobre el nivel de la actividad económica, el empleo, los ingresos y la calidad de vida de grandes contingentes de la población nacional, urbana y rural. Temas como desempleo, microempresa e informalización se han puesto a la orden del día, con mucha fuerza en el país, desde 1985¹.

La microempresa se destaca por su desempeño en actividades productivas y de servicios, ya que insumen materia prima nacional, ahorrando divisas y canalizando sus bienes y servicios a satisfacer la demanda de los sectores asalariados de la población, pero, aunque en proporción menor, también al mercado externo, a través de la provisión de artículos propios de la cultura nativa, generando divisas². En definitiva, existen funciones económicas y sociales que, al margen de su calificación valorativa, vienen cumpliendo las microempresas, destacando potencialidades para articularse con mejores resultados al conjunto de la actividad económica nacional.

Las dificultades que deben enfrentarse al requerir información confiable y oportuna sobre el número de unidades económicas del sector microempresarial manufacturero en la ciudad de El Alto y de las características internas de funcionamiento; la imposibilidad de

¹ LARRAZÁBAL, Hernando "Lineamientos para una política dirigida a la Microemrpesa en Bolivia" CEDLA Serie: Avances de investigación No.4 1993 p. 2

² LARRAZÁBAL, Hernando Ob cit. p. 3

contar, específicamente, con datos suficientemente consistentes sobre los requerimientos de capital, obliga a la realización de estimaciones partiendo de la asunción de supuestos que, o bien extrapolan información puntual, con el riesgo de generalizar excesivamente algunas características sólo atribuibles a una parcialidad; o bien, no recogen la especificidad de subsectores que tienen comportamientos atípicos con relación al conjunto.

Con todo, y a pesar de las dificultades mencionadas, se intenta mostrar en el presente estudio la incidencia del microcrédito en el desenvolvimiento de la microempresa manufacturera de la ciudad de El Alto

1.2 ANTECEDENTES

El primer programa de microcrédito en Bolivia bajo esquemas innovativos de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de los 80. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional, las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986³.

Después de dos años de labor, el éxito de PRODEM fue evidente, a tal grado que era difícil atender la creciente demanda insatisfecha de una forma sostenible. Este, entre otros factores, fueron decisivos para emprender la creación del Banco Solidario, proyecto que se inició en 1988 y culminó en 1992. Desde entonces, Banco Sol es uno de los bancos de mayor importancia, con servicios dirigidos exclusivamente al sector microempresarial⁴.

Además de PRODEM, se han creado otras ONG's para atender a este mercado microempresarial aplicando diferentes metodologías crediticias. Como ejemplos tenemos a la Fundación para alternativas de Desarrollo (FADES), creada en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobretodo reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo" y al Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en

3 GUZMÁN, Tania "El desarrollo de las Microfinanzas en Bolivia" página web., p. 2

4 GUZMÁN, Tania Ob. Cit, p. 3

1985, como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios financieros⁵.

Por otro lado, está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad productiva (IDEPRO), creado en 1986, con el objeto de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros. IDEPRO, al igual que algunas instituciones, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

También en 1986 se creó PRO – CRÉDITO, organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo "individual". El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP. Similar decisión adoptó FIE al crear FIE, FFP en 1997⁶.

En 1991 nació el Programa para la Mujer (PRO - MUJER), institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO – MUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

El crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, ha permitido a Bolivia llegar a ser un modelo para otros países. En el "modelo Boliviano" se resalta la transformación que han sufrido algunas ONG's financieras en instituciones reguladas y autosostenibles, constituidas en FFP's. Con esta estructura institucional se pretende regular a los intermediarios financieros dedicados a la pequeña y microempresa. Además, se faculta a estas instituciones para captar recursos provenientes de depósitos del público, abriendo la posibilidad de otorgar servicios de ahorro a los microempresarios.

5 GUZMAN, Tania Ob. Cit. P. 3

6 GUZMAN, Tania Ob. Cit. P. 4

Por otro lado, también se han desarrollado metodologías de “segundo piso”, es el caso de la Fundación para la Producción (FUNDA – PRO) y Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO SAM). La primera ha desarrollado un programa de crédito institucional desde 1993 con una variedad de entidades financieras, principalmente no bancarias, y la segunda ha sido creada como entidad especializada de financiamiento en 1996 para atender los requerimientos crediticios de las entidades financieras reguladas. Ambas instituciones han llegado a establecer procesos propios para procurar una eficiente canalización de recursos hacia diferentes sectores económicos de la economía a través de instituciones crediticio intermediarias, FUNDA - PRO, que es la entidad más antigua entre ellas , ha puesto énfasis en otorgar servicios financieros a entidades dedicadas a la actividad microempresarial⁷.

Más allá de la creación de FFP's y entidades de “segundo piso”, el desarrollo institucional ha tomado una diversidad de caminos. En el ámbito privado, se han organizado dos asociaciones que prestan servicios de apoyo a instituciones microfinancieras: la Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa (CIPAME), para instituciones que atienden el área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras que atienden el área urbana y la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) para aquellas del área rural⁸.

En términos de regulación, se ha encontrado la manera de normar la intermediación financiera en el mercado microcredicio mediante la constitución de FFP's. Además, se ha creado una Intendencia de Entidades Financieras No Bancarias, que forma parte de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF), y cuya función central es precisamente regular las actividades de dichas instituciones.

En materia pública, el gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada creó el Programa el Apoyo al Microcrédito y Financiamiento Rural (PAM), que tuvo el objetivo de apoyar financiera e institucionalmente a las ONG's microfinancieras.

7 GUZMAN, Tanaia Ob. Cit., p. 4

8 GUZMAN, Tania Ob. Cit., p. 5

Con el nuevo gobierno instaurado en agosto de 1997, se ha establecido que el nuevo Viceministerio de la Microempresa atienda las necesidades de capacitación, asistencia técnica y financiamiento de la microempresa. Concretamente, en lo que respecta a financiamiento se ha diseñado un programa denominado Fondo de Microcrédito que define la estrategia y las políticas para el Gobierno en este campo.

Los organismos internacionales, por su parte, han jugado un rol muy importante en el desarrollo de la actividad microfinanciera, concentrando su apoyo principalmente en fortalecimiento institucional y patrimonial de los intermediarios financieros y el desarrollo de normas regulatorias adecuadas a sus actividades.

1.3 LA MICROEMPRESA

1.3.1 CONTEXTO GENERAL DE LA MICROEMPRESA

No se puede negar la importancia que adquiere la microempresa en los últimos años especialmente si se considera la cantidad de trabajo potencialmente generable de estas empresas. El interés personal aumenta cuando el negocio es propio, y el esfuerzo infatigable de quien trabaja para sí, es capaz de producir bienes de valor comparable al de las mayores compañías. Aun en los países de economía más desarrollada, las estadísticas demuestran que la microempresa aporta entre el 35 y el 45 por ciento de la población activa. Las cifras son aún mayores en los países en vías de desarrollo⁹.

Muchas opiniones subestiman la contribución de los pequeños negocios a la economía global, y atribuyen sus dificultades al problema personal y familiar de unos cuantos empresarios que se atrevieron a competir con los grandes. Sin embargo, los hechos demuestran lo contrario. En un país altamente desarrollado como Estados Unidos, en el

9 GALEAS, Carlos Alberto. "Organización y Administración de Microempresas". Ed. Latinoamericana, 1994.

cual existen estadísticas sobre este tema desde hace bastantes años, los datos son los siguientes:¹⁰

- El 95 por ciento de las empresas son micro, pequeñas y medianas.
- El 40 por ciento del volumen total de negocios lo aportan las empresas pequeñas.
- Igualmente, un 40 por ciento de la población activa trabaja en estas empresas.

1.3.2 CONCEPTUALIZACIÓN

Para la “microempresa”, objeto central del presente estudio, no existe una definición de validez universal. Para describir esas unidades económicas se recurre, por ejemplo, al número de empleados, la forma de producción, el capital circulante, el valor agregado o la intensidad del trabajo, según cual sea el país donde funcionen o la metodología utilizada. Los censos que efectúa el Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia incluye al personal de las micro y pequeñas empresas en las categorías de “trabajadores familiares”, es decir, no remunerados, y “trabajadores por cuenta propia”¹¹ que, además de ser independientes, no se incluyen entre los profesionales.

En algunos análisis se cataloga de microempresa a la que ocupa de 1 a 4 personas y se denomina pequeña empresa la que tiene entre 5 y 10¹².

Bajo el criterio de que se trata de actividades ligadas a estrategias de sobrevivencia de porcentajes importantes de la población, recuperan los rasgos de creatividad y capacidad de la microempresa para adaptarse a diferentes contextos de mercado, y recuperan también el rol positivo que podría jugar en las tareas de la reestructuración productiva; otros, en cambio, descartan un rol positivo de las actividades microempresariales para el conjunto de la economía al asociarlas de manera genérica y confusa con actividades ilegales o con los

10 OCÉANO/CENTRUM. Biblioteca Práctica de Administración de la Micro y Pequeña Empresa Volumen 2. Pág. 178.

11 V. UDAPE & INE (1987), basado en estudio de INE sobre microempresas. 1985.

12 V. UDAPE & INE (1987) y Escobar (1991). Para la definición V. Sethuraman (1978).

circuitos delincuenciales, especialmente cuando la vinculan a la noción de economía informal, economía ilegal o economía subterránea.¹³

En definitiva, para la presente investigación se asumirá como concepto aceptado el siguiente:

“La microempresa es toda unidad económica que pueda incrementar sus ingresos y eventualmente capitalizar excedente, mediante una actividad económica de los sectores primario, secundario y terciario, con un personal de 1 a 4 empleados y un capital no mayor a \$us. 5.000, con un ínfimo aprovechamiento de las economías de escala, muy poco uso de tecnología y con baja productividad”¹⁴.

1.3.3 ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS

La microempresa vista como una unidad económica se caracteriza por los siguientes aspectos que resultan de conjeturas teóricas y de observación:¹⁵

- a) **Escaso desarrollo de la mentalidad empresarial**, entre los que se destacan: la aversión al riesgo, la insuficiente discriminación entre economía familiar y de la empresa en la economía nacional, la subestimación de la legalidad para el funcionamiento de la unidad económica y la poca disposición para emprender proyectos empresariales asociados.
- b) **Desconocimiento de funciones y técnicas de administración empresarial**: la persistencia de una planificación empírica de la producción, la deficiente organización de los recursos, la presencia de prácticas informales de relacionamiento laboral, la improvisación de mecanismos de control administrativo

13 BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. 1997. "La Microempresa en Latinoamérica. Edit. www.inform.umd.edu. España.

14 COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESA "Perspectivas y desarrollo de las PYMI's y las Microfinanzas"

15 ARZE VARGAS, Carlos. "La Microempresa Productiva: Una alternativa de Empleo" CEDLA Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario 8 de mayo de 1997 Pág. 6-7

y financiero, la ausencia de nociones de mercadeo y el desconocimiento de normas legales.

- c) **Escasez de recursos**, entre ellos los más importantes son el limitado capital de trabajo e inversión, la obsolescencia y atraso tecnológico de la maquinaria, ausencia de infraestructura propia para la producción y el almacenamiento, métodos y técnicas de producción rudimentarios, insuficiente división y especialización del trabajo, escasa calificación de la mano de obra (alta participación de empleo familiar no remunerado), y prácticas empíricas en la comercialización.
- d) **La microempresa está catalogada dentro del sector informal de la economía**, ya que no cumple con las normas legales establecidas referente a tributación, seguridad social, Ley del Trabajo.
- e) **La organización contable y administrativa es casi nula** y por lo tanto el microempresario no tiene un conocimiento adecuado sobre sus ingresos y costos de producción.

1.3.4 LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

La industria manufacturera es la transformación mecánica o química de sustancias orgánicas en productos nuevos. Por otro lado según el censo nacional de 1992 del INE en La Paz, de un total de 40,677 unidades de establecimientos tipo local, unos 4,452 o un 10.9% corresponden a la rama de industrias manufactureras. Dentro de éstas, unas 3,408 unidades (76.5%) emplean 1-4 trabajadores, 669 tienen 5-29 trabajadores (15%), 48 tienen 30 – 49 trabajadores (1.1%) y 75 empresas tienen más que 50 empleados (1.7%). La distribución según rama de actividad dentro de las industrias manufactureras en La Paz es la siguiente:

28.7%	Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido
17.5%	Elaboración de productos alimenticios y bebidas

16%	Fabricación de productos de metal (excepto maquinaria y equipo)
12.2%	Fabricación de muebles, industria manufacturera
9.7%	Actividades de edición, impresión, reproducción de grabaciones
3.9%	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
3.2%	Fabricación de productos textiles

1.4 SISTEMAS FINANCIEROS

La intermediación financiera está caracterizada por la transformación de volúmenes de recursos financieros, preferencias temporales y riesgo, lo que lleva a una asignación más eficiente de recursos. La prestación de servicios financieros reduce los costos y riesgos inherentes en el intercambio de productos, sin ella, el abastecimiento y el trueque dominaría la economía, impidiendo la especialización y vinculación de los diferentes mercados y reduciendo la productividad. En ese sentido, la captación de ahorro es clave para proveer los recursos financieros exigidos para la ejecución de los proyectos de inversión.¹⁶

El movimiento de recursos en el sistema financiero se efectúa a través de un conjunto orgánico de instituciones que generan, administran y canalizan los recursos del ahorro y la inversión. Esta movilización de recursos se realiza a través del *Sistema Financiero Indirecto o de Intermediación Financiera* y/o del *Sistema Financiero Directo o Mercado de Valores*.

En el **Sistema financiero Indirecto**, o de Intermediación Financiera, los recursos se canalizan a través de instituciones financieras bancarias y no bancarias, tales como bancos comerciales, empresas de seguros, reaseguros, mutuales ahorro y préstamo para vivienda, cooperativas de ahorro y crédito, financieras y otras¹⁷, caracterizadas por captar el ahorro, asumir el riesgo de la rentabilidad pactada con el cliente (normalmente rentabilidades fijas)

16 ZEBALLOS, Hernán; Agricultura y Desarrollo Económico II, CID Editores, La Paz – Bolivia, 1993, p.56

17 MONTERO, Marcelo (1995) "Mercado de Valores, Bolsa de Valores y el Caso Boliviano" La Paz - Bolivia, Pág.3

y canalizar tales fondos de acuerdo a sus prioridades, sin ninguna participación del ahorrista.

El **Sistema financiero Directo**, o Mercado de Valores, canaliza los recursos superavitarios hacia los deficitarios a través de la emisión de valores, recurriendo a los intermediarios con que cuenta este sistema tales como las bolsas, los Agentes de Bolsa, las Cajas de Valores, los Fondos Mutuos y otras entidades¹⁸, estableciéndose una relación directa entre el agente superavitario y el deficitario, a través de la decisión del primero de dónde colocar sus recursos.

Los agentes participantes en ambos segmentos del sistema financiero no son independientes entre sí, por el contrario, es común encontrar intermediarios del sistema financiero indirecto que participan activamente en el sistema directo y viceversa. Por tanto, ambos sistemas no son excluyentes sino que pueden ser complementarios.

1.4.1 MODALIDADES DE CRÉDITO

Los tipos de crédito otorgados por la banca formal se basan en simples acepciones monetaristas, resulta imposible tratar el tema sin establecer al menos cuatro categorías diferenciadas y estas son:

1.4.1.1 CRÉDITO FORMAL

Se acepta como tal únicamente el crédito sometido y regulado por la Ley de Bancos, lo primero que se constata es su escasa significación relativa.

El crédito formal, es el más utilizado por la mediana y gran industria nacional, a ello también se suman los grandes productores agrícolas. Ello implica el arriesgar importantes sumas de dinero por parte de la banca privada, por lo cual los requisitos para acceder a este

18 *Ibidem* Pág.4

tipo de crédito son los más fuertes, que sólo los propietarios de capital pueden alcanzar, ya que principalmente las garantías exigidas son hipotecarias.

1.4.1.2 EL CRÉDITO INSTITUCIONAL

En lo esencial este tipo de crédito llega directamente al pequeño empresario, tiende a contemplar sus necesidades con una visión más integrada. Al obtener recursos de Organismos No Gubernamentales (ONGs), el crédito institucional puede obviar la mayor parte de las limitaciones burocráticas del crédito formal lo que le confiere mayor libertad en la elección de los sujetos de crédito, las condiciones y los objetivos del mismo.

El crédito Institucional tiende a ver el problema de la producción de una manera más integral: intenta poner al crédito en función del productor. Esto conduce a financiar etapas anteriores y posteriores al proceso mismo de producción hasta llegar a la comercialización directa de los productos eludiendo las intermediaciones.

Sin embargo el crédito institucional también se inscribe en general, dentro del sector formal de la economía, aún estando al margen de la Ley de Bancos y la tutela de los organismos estatales.

Una de las mayores cualidades del crédito institucional es su mayoritaria preferencia por sujetos de crédito colectivo. El crédito institucional presupone y alienta la organización de los productores, la cooperación y cohesión interna entre numerosas unidades de producción individuales que, de otra manera tendrían que enfrentarse aisladas a las dificultades del crédito y a la producción en su conjunto. En este sentido, “los tipos de garantía exigidos difieren de los habituales en el formal (garantía prendaria individual, retención de los Títulos de Propiedad, etc.) y priorizan la adopción mancomunada o comanditaria de las responsabilidades de los tomadores del crédito.”¹⁹

1.4.1.3 EL CRÉDITO INFORMAL

Los volúmenes que alcanzaría tal tipo de crédito, así como el conocimiento de sus diversas modalidades operativas no han sido estudiados y apenas si se cuenta con indicios que permitan formarse una idea de su magnitud e importancia.

A diferencia del crédito institucional, el informal se otorga en acuerdo directo y en pie de finca entre prestatario y tomador, sin otras garantías ni requisitos que la mutua palabra o algún recibo.

Siendo el crédito informal una modalidad que puede presentarse en cualquier circunstancia y en diversas formas, el sujeto de crédito puede considerarse a cualquier persona que en caso de requerir un crédito recurre a personas que se dedican a prestar dinero como actividad cotidiana o que por casualidad pueden efectuar el crédito en determinadas circunstancias.

1.4.1.4 CRÉDITO TRADICIONAL

A pesar de las modalidades expuestas anteriormente, existiría otra categoría de crédito, aún menos conocida y cuantificable que las descritas, un crédito alternativo arraigado en costumbres precolombinas, cuya característica fundamental es la de ser otorgado y recibido entre productores. Las modalidades que adopta el crédito tradicional son diversas y no resulta fácil advertir sus diferencias desde la óptica de la economía formal. Una de las cualidades del crédito tradicional es su fácil acceso tanto a individuos como a sectores colectivos.

1.4.1.5 CONCEPTO DE MICROCRÉDITO

Para conceptualizar el microcrédito, se comenzará con el crédito como un acto de confianza donde se intercambian bienes valores o dinero a cuenta de un reembolso o interés, que lleva implícito un lapso de tiempo y que determina cierto nivel de riesgo.

“El crédito es el dinero prestado, es capital y es pasivo exigible. El crédito aumenta las posibilidades y riesgos por ser un instrumento que sirve de palanca para lograr mejores resultados al producir y ganar más o en perder más rápido”²⁰

En consecuencia *el microcrédito* es un crédito de baja cuantía con límites tan variados como entidades financieras existen, esto implica describir una actividad que se viene dando actualmente, ofrecer créditos, captación de ahorros y otros servicios financieros dirigidos a los micro y pequeños empresarios, sin embargo su definición desde el punto de vista de la relación, tendría que reducirse al “monto de dinero que se presta a una de las unidades económicas llamadas microempresas”²¹.

El microcrédito se ha convertido en una de las actividades más populares de promoción del desarrollo en la década de los noventa. En parte esto ha reflejado que el microcrédito promueve el desarrollo de actividades empresariales con bajos niveles de capital y competitividad, así como pueden complementar la expansión del sistema financiero nacional.

20 MILLER, Calvin, “El crédito Rural”, De Catholic Relief Service, La Paz - Bolivia Pág.3

21 G. PUENTE “Seminario sobre el microcrédito”, Junio de 1998

1.5 EL MICROCRÉDITO PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

El microcrédito juega un papel importante para solucionar los problemas financiero - técnicos, con la finalidad de aumentar la producción a través del incremento en la productividad de los factores. Se convierte en un instrumento fundamental para promover el crecimiento y desarrollo económico a través de un mayor impulso de las pequeñas y medianas empresas. El uso del microcrédito puede obedecer a las siguientes razones.

- 1° Reducir los costos de intercambiar recursos reales (genera y transfiere poder de compra sobre recursos de un servicio proporcionado por el intermediario).
- 2° Inversiones y alternativas de consumo diferentes
- 3° Genera ganancias al lograr el riesgo.
- 4° Facilita la adquisición de inversiones o bienes de consumo duradero.
- 5° Los ciclos de vida, la capacidad de generar ingresos y las necesidades individuales o familiares están mal sincronizadas, por lo que es más conveniente pedir prestado a intermediarios financieros para cubrir determinados gastos o ahorrar más financieramente. La demanda de estos servicios se expande y sus beneficios son sustanciales.²²

Los servicios de intermediación financiera deben retornar un excedente a la organización, sin embargo, existen algunas organizaciones donde la tasa de interés no cubre los costos de prestación. La provisión de crédito barato afecta a las organizaciones de formas inesperadas, generalmente existe un exceso de demanda, por lo cual se ve obligada a racionar el crédito a través de mecanismos internos que benefician a clientes potenciales, debilitando de esta forma el interés de los otros clientes que dejan de acudir a estas organizaciones.

Las finanzas tienen un efecto sustancial sobre el monto en los recursos disponibles para los diferentes sectores de la economía, así como sobre la disponibilidad del ingreso.

22 ADAMS Dale, GONZÁLES VEGA, Claudio, VON PISCHKE JD; Crédito Agrícola y Desarrollo Rural, Ohio State University 1990 Pág. 125

Existe una estrecha relación entre el sistema político y el financiero, los gobiernos se ven obligados a regular el funcionamiento de los mercados financieros. Pueden usar programas de crédito con el fin de promover una industria o empresa en particular, o como una forma de alivio en casos de desastre.

1.5.1 TASA DE INTERÉS

Se refiere al precio pagado por la utilización de una cierta suma de dinero durante un periodo de tiempo determinado. Puede entenderse también como el porcentaje de intereses a pagar por un préstamo.²³ Existen diferentes clases de tasas de interés:

- a) De mercado. La tasa que se carga a una firma por préstamo de capital.
- b) Activa. Intereses que cobra la institución financiera por los créditos concedidos
- c) Pasiva. Intereses que paga la institución financiera por las captaciones en cuentas corrientes, depósitos o cuentas de ahorro.
- d) Spread. Es la utilidad esperada, ganancia o margen que tiene la institución por las colocaciones, es la diferencia entre la tasa activa menos la pasiva tomando en cuenta los gastos administrativos, organizativos y la utilidad de la empresa.
- e) Libor (London Inter Bank Offered Rate). Tasa de interés de punto de referencia usada en un swap de tasa de interés y en un acuerdo de tasas de interés promediadas.

La tasa de interés repercute sobre el comportamiento de los agentes económicos, dada una determinada tasa de interés las familias preferirán convertirse en ahorradoras netas, es decir prestamistas netas, o prestatarias netas, dependiendo de sus preferencias personales para negociar consumo presente con consumo futuro.

Asimismo, a esta misma tasa de interés algunas empresas preferirán ser prestamistas o prestatarias netas tomando en consideración que la tasa de retorno sobre sus inversiones es inferior a la tasa establecida que ellos puedan devengar.

En el cuadro anterior se puede observar el nivel de las tasas de interés para las PYMI's, en ese entendido se cuenta con niveles muy superiores para préstamos en moneda nacional que los correspondientes a dólares ya que éstos últimos en promedio alcanzan a 29%, mientras que las tasas de interés activas para préstamos en bolivianos alcanza al 40%.

1.5.2 TIPOS DE GARANTÍA

Se denomina garantía a los bienes tangibles o intangibles que van asegurar la recuperación del crédito en caso de incumplimiento, por lo cual constituyen una fuente alternativa de pago del crédito. En la ciudad de El Alto, se han detectado los siguientes tipos de garantías en la otorgación de microcrédito.

- a) **Garantía Personal o Fianza.** Es el traspaso eventual de la responsabilidad del pago del préstamo a una tercera persona, la cual está obligada ante el acreedor si el deudor o principal no paga.
- b) **Garantía Real.** Es la constitución de un gravamen sobre bienes muebles o inmuebles, y pueden ser prendarias, hipotecarias o mixtas.²⁴

24 RIVAS, Hugo. "Estrategias básicas para impulsar la creación de un sistema financiero rural o la implementación de servicios financieros especializados para el área rural en Tarija, Clave consultores, La Paz - Bolivia 1995 Anexo I.

- c) **Garantía Solidaria y/o Mancomunada.** Un grupo de personas garantizan a los otros miembros y se responsabilizan de la deuda del grupo. Si un miembro no paga, el resto asume la deuda por partes iguales²⁵

A continuación resulta oportuno mencionar la importancia de la inversión para que las empresas puedan buscar una mayor competitividad en el mercado, es así que el ahorro que pueda generar un Fondo de Inversión será fundamental para la pequeña y mediana empresa, en este sentido, se detallan a continuación algunos aspectos fundamentales del ahorro, la inversión, y el financiamiento de las empresas.

1.5.3 EL MERCADO MICROREDITICIO EN BOLIVIA

Uno de los avances más importantes en el mercado microfinanciero en Bolivia es el alto nivel de cobertura que han alcanzado las instituciones especializadas de microcrédito. A diciembre de 1997 existía una cartera total de \$us. 146 millones, de este monto un 74% se encuentra en el área urbana y 26% en el área rural.²⁶

Las actividades de entidades de microfinanciamiento han logrado alcance nacional, siendo las regiones más beneficiadas las que conforman el eje central (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba), tanto en destino de los recursos como en número de clientes atendidos.

Una de las limitaciones por las que atraviesan la microempresa manufacturera es la falta de acceso a recursos productivos, entre los cuales, el capital de financiamiento constituye uno de los más importantes²⁷. La secular ausencia de políticas estatales de promoción a estas formas de organización de la producción y la falta de interés del sistema financiero en la canalización de créditos, impidieron el potenciamiento de actividades económicas que concentran un elevado porcentaje de fuerza de trabajo.

25 RIVAS, Hugo. Op. Cit.

26 FONDESIF. 1998. "Microcrédito, el Pilar de las Oportunidades". Bolivia p. 79

27 CONFERENCIA CUMBRE SOBRE DESARROLLO SOSTENIBLE. "Microempresa como un recurso de empleo". Santa Cruz – Bolivia, 1996. p. 128

La posibilidad, casi nula, de acceder al crédito formal por parte de la micro y pequeña empresa, responde al carácter restrictivo de los requisitos impuestos por los bancos comerciales, sobre todo en lo referente a las garantías, montos y plazos de amortización.

La falta de entidades bancarias especializadas para la microempresa manufacturera, además del limitado efecto de algunas líneas de crédito estatales orientadas hacia dichos sectores, permite cuestionar el carácter neutro de la política crediticia actual.²⁸ En otras palabras, la acción pública no toma en cuenta el fenómeno relativo a la heterogeneidad estructural que caracteriza al aparato productivo nacional, aspecto que se refleja, en parte, la falta de atención crediticia al sector artesanal y otras actividades económicas.

En forma general, los créditos a la microempresa manufacturera presentan las siguientes características: montos relativamente pequeños, plazos de amortización variables, dependiendo del uso del crédito; tasas de interés similares o superiores a las del sistema bancario comercial; garantías personales bajo la modalidad de grupo solidarios para préstamos pequeños, y otros instrumentos clásicos de garantía para préstamos relativamente más grandes. La mayoría de estos créditos cubren las deficiencias del capital de operaciones.²⁹

1.5.3.1 COMPOSICIÓN DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL

Las estimaciones de unidades microempresariales, por rama de actividad, de las ciudades capitales entre 1992 – 1995, muestra que la mayor concentración se encuentra en la ciudad de la Paz, con un 42%, distribuidas en: manufactura, comercio, servicios y otras, tal como se detalla a continuación:

28 CEDLA - Enfoque de un Modelo Integral de Apoyo a la Microempresa (Hernando Larrazóbal Córdova). Bolivia.

29 Ibidem Pág. 128-129

CUADRO N° 1
LA PAZ. NUMERO ESTIMADO DE UNIDADES MICROEMPRESARIALES, POR RAMA DE
ACTIVIDAD.
CIUDAD CAPITAL 1992 -1995

RAMA DE ACTIVIDAD	1992			1995		
	TOTAL	SECTORES		TOTAL	SECTORES	
		FAMILIAR	SEMI EMPRESARIAL		FAMIL	SEMIEMP.
TOTAL PAIS	440.448	346.994	93.454	500.887	366.953	133.934
LA PAZ	184.732	149.445	35.287	216.120	167.904	48.216
MANUFACTURA	48.025	34.544	13.481	48.191	35.419	12.772
COMERCIO	89.605	81.410	8.195	112.482	97930	14.552
SERVICIOS	19.288	15.026	6.262	16264	8.905	7.359
OTRAS	27.814	20.465	7.349	39.183	25.650	13.533

FUENTE: H. Lazarrabal Córdova. "La Microempresa Ante Los Desafíos Del Desarrollo". Ponencia presentada en el Seminario: Microempresa vs. Pobreza, ¿Un desafío imposible?. La Paz, 1997.

1.5.3.2 LIMITACIONES DE LA MICROEMPRESA

Por otro lado, actualmente se afirma que ocho de cada diez establecimientos del sector de las microempresas atraviesa problemas de acceso a financiamiento para el desarrollo de sus actividades³⁰

En ese sentido, antes de que existieran instituciones de ayuda al desarrollo y donantes para el fomento de la microempresa, la gente de menos recursos dependía de fuentes de financiamiento ya existentes, aunque permitía en momentos de apuro económico obtener capital de forma urgente, posibilitaron muy pocas posibilidades de inversión que permitan financiar a largo plazo costos de capital tan altos. Sin embargo las fuentes formales de financiamiento, también presentan limitaciones para que el pequeño y microempresario puedan acceder a recursos productivos. En el siguiente cuadro se resumen las principales limitaciones que deben enfrentar las microempresas:

³⁰ GROSSMAN, B. "Fomento al sector microindustrial. Articulaciones productivas" UDAPSO: La Paz, 1995 p. 54

CUADRO No. 2
LIMITACIONES DE LAS MICROEMPRESAS

LIMITACIONES DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTENTES	
<i>Fuentes Informales</i>	<i>Fuentes Formales</i>
<i>Prestamistas / intermediarios</i>	<i>Bancos y microfinancieras</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Tasas de interés extremadamente altas - A menudo, montos de crédito limitados - Compromiso de vender más barato al intermediario o de comprar materia prima cara 	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso difícil - Altos costos de transacción - Estrictas exigencias de garantía

Fuente: FUNDES News, 1995 No. 16

1.5.3.3 NIVEL DE LAS TASAS DE INTERÉS PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL

A continuación se presenta el nivel actual de las tasas de interés activas para las microempresas bolivianas, con el objeto de conocer el costo financiero que deben enfrentar al intentar acceder al microcrédito.

INSTITUCIÓN	INTERÉS ANUAL Dólares	INTERÉS ANUAL Bolívianos
Banco Solidario S.A.	29	47
Financiera Acceso S.A.	34	-
ECO Futuro S.A.	30	36
FFP para el Fomento de Iniciativas Económicas	30	40
Caja de Ahorro y préstamo "Los Andes"	42	30
Fondo Financiero Privado "Fassil" S.A.	33	49
Centro de Investigación y Desarrollo Regional CIDRE	18	-
Fondo Rotativo de Inversión y Fomento	24	30
Fondo de Desarrollo Comunal	24	-
Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva	25	-
Programas para la Mujer	30	48
AGROCAPITAL	36	42
Asociación Nacional EcuMénica de Desarrollo	24	-

...(continuación)

Freedom From Hunger CRECER	-	42
Fundación para alternativas para el desarrollo FADES	30	36
Fondo de Desarrollo Comunal FONDECO	18	30
Fundación para la promoción y el desarrollo de la microempresa PRODEM	36	48
Servicio Financiero Rural	36	42
PROMEDIO	29	40

Fuente : ASOFIN, CIPAME, FINRURAL. "Microfinanzas" Boletín Financiero La Paz - Bolivia

1.5.3.4 PROGRAMAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA

Frente a esta situación y "el reconocimiento de la ausencia de políticas de promoción de acceso a recursos productivos para el sector microempresarial o artesanal y otros sectores desatendidos, emergen programas privados de apoyo a la microempresa, bajo la tutela de Instituciones Privadas de Desarrollo Social (IPDS), que cuentan con el apoyo del financiamiento externo."³¹

En la actualidad se hallan prestando financiamiento y poseen programas de apoyo a la microempresa, instituciones como: el Banco Sol, ONGs (Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva, Centro de Fomento a Iniciativas Económicas, el Programa de Crédito y la Fundación para la Promoción de la Microempresa, Centro de Servicios Integrados para el Desarrollo Urbano, Fundación para Alternativas de Desarrollo, Centro de Investigación y Desarrollo Regional³².

Hanning en su estudio realizado acerca de los Bancos Departamentales en Bolivia indica: "El Banco Solidario (Banco Sol) es el único banco comercial que oferta préstamos a la micro y pequeña empresa urbana. Se hizo cargo en 1992 de la cartera crediticia de la ONG PRODEM, habiendo alcanzado ya un volumen de créditos de \$7.7 millones. Se trata de un caso que, según se espera, se repetirá a menudo: el de una ONG financiera que, tras

31 MONTAÑO, Gary y VILLEGAS, Carlos Ob cit. Pág. 127

32 MONTAÑO, Gary y VILLEGAS, Carlos Ob cit. Pág. 128

algunos años de experiencia con la clientela, se convierte en un banco. La ONG restante, PRODEM, continúa extendiendo sus operaciones en ciudades pequeñas de Bolivia³³

Banco Sol, primer banco comercial privado, otorga créditos colectivos (operando en las ciudades de La Paz, El Alto, Santa Cruz y Cochabamba) con intereses superiores al promedio del sector financiero formal.

IDEPRO, FIE, PRO-CRÉDITO,³⁴ PRODEM, PROA-EL ALTO, FADES, CIDRE-PROGRAMA DE CRÉDITO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y PRISMA³⁵ son las instituciones más importantes dedicadas a la promoción de estas empresas y sus tasas de interés varían según la moneda en que accedan al crédito.

Los requisitos de estas instituciones varían de los prevaecientes en el sistema bancario regular, los créditos otorgados poseen un componente de capacitación en la gestión administrativa de los establecimientos, en algunos casos se ligan al crédito la capacitación técnica y organizativa, extendiéndose su cobertura al comercio en pequeña dimensión y a los servicios.

Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) llamadas también Instituciones Privadas de Desarrollo (IPD's), son asociaciones civiles sin fines de lucro que realizan actividades de financiamiento y donación con fondos del Estado y de la cooperación externa. Estas instituciones no se encuentran reguladas por las normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF); sin embargo, las autoridades monetarias han reconocido su importancia puesto que son opciones para canalizar recursos en regiones donde no es rentable hacerlo para la banca convencional y, por lo tanto, se prevé apoyarlas para su formalización como intermediarios financieros. Estas instituciones han experimentado procesos de transformación, logrando su formalización en algunos

33 HANNING, Alfred y otros. Ob cit. Pág. 39

34 Ibidem Pág. 48

35 MONTAÑO Gary, VILLEGAS Carlos Ob . cit. Pág. 129.

casos y mostrando en la actualidad indicadores muy favorables en términos de cobertura, impacto y sostenibilidad.

FUNDAPRO promueve el apoyo a la apertura y ampliación de canales de crédito en favor de sectores que tienen dificultades para acceder al mismo, esta institución actúa a través de entidades financieras que tienen la aptitud de llegar a esos segmentos. Toda inversión de la micro, pequeña y mediana empresa tiene la opción de beneficiarse de este esfuerzo. Con este objetivo se han desarrollado diferentes programas financieros entre los que se encuentra MULTI-PRO, es el financiamiento multisectorial creado en 1994, dirigido para ampliar y fortalecer la capacidad productiva de la pequeña y mediana empresa en el país. MICRO-PRO, es el financiamiento a la Microempresa, también creado en 1994 y está dirigido a expandir y fortalecer la actividad económica del sector microempresarial en Bolivia. Esta es una institución privada que realiza operaciones financiera de segundo piso, por lo que se constituye en una fuente importante de recursos.

CAPÍTULO II MARCO PRÁCTICO

2.1. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN-

La investigación es de tipo descriptiva - explicativa, ya que se describen las variables que intervienen en la temática, es decir, la microempresa maufacturera de la ciudad de El Alto y los servicios microfinancieros en la misma ciudad explicando las causales para luego llegar a conclusiones concretas.

2.1.2 MÉTODOS Y TÉCNICAS EMPLEADAS

Se procedió a la recopilación de datos relacionados con el tema de investigación a través del método analítico - inductivo, para describir y analizar elementos determinantes e influyentes en la microempresa maufacturera de la ciudad de El Alto con especial énfasis de los servicios microfinancieros que reciben.

En la recopilación de información, se recurrió a fuentes primarias y secundarias. La información primaria básicamente estuvo constituida por: datos recogidos a través de las encuestas, entrevistas y, acopio documentario referente a la microempresa maufacturera, cartera activa y en mora de las instituciones microfinancieras de la ciudad de El Alto. La información secundaria estuvo conformada por fuentes bibliográficas referentes a la microempresa, otras tesis e investigaciones realizadas y documentos de análisis relacionados con el tema.

2.1.3 UNIVERSO Y MUESTRA

UNIVERSO

Se ha establecido que en la ciudad de El Alto, según datos del Instituto Nacional de Estadística existen 16.400 microempresas en la ciudad de El Alto de las cuales, el 27% del

total se dedican a la actividad manufacturera, lo que quiere decir 4428 empresas, lo que en definitiva determinaría el Universo de estudio.

MUESTRA

Si el Universo es igual a 4428 microempresas ($N=4428$) del sector productivo manufacturero, por tanto, la selección de la muestra será probabilística y será determinada a través del método matemático estadístico de acuerdo a la siguiente fórmula.¹

$$n = \frac{S^2}{V^2}$$

varianza de la muestra
varianza de la población

Lo cual se ajusta si se conoce el tamaño de la población N.

$$n' = \frac{n'}{1 - n' / N}$$

Donde:

$N = 4428$

y = valor promedio de una variable = 1, un director general en cada microempresa.

Se = error estandar = 4% permitido

V = varianza de la población. Su definición $(Se)^2$

S^2 = varianza de la muestra expresada como probabilidad de ocurrencia de y .

P = probabilidad de éxito de el hecho que queremos comprobar. En este caso, el impacto positivo que tiene el microcrédito en la microempresa.

¹ HERNANDEZ, Roberto, et. Al. 1996. "Metodología de Investigación". Edit. McGraw-Hill. México. Pág. 216.

Sustituyendo tenemos:

$$n^* = \frac{S^2}{V^2}$$

$$S^2 = P(1-P) = 0,9 (1-0,9) = 0,09$$

$$V = (0,04)^2 = 0,0016$$

$$n^* = \frac{0,09}{0,0016} = 56,25$$

Ajustando:

$$n^* = \frac{n^*}{1 + n^* / N} = \frac{56,25}{1 + 56,25/4428} = 55 \text{ microempresas manufactureras en la ciudad de El Alto}$$

2.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A MICROEMPRESARIOS MANUFACTUREROS DE LA CIUDAD DE EL ALTO

A continuación se presentan los resultados de la encuesta efectuada a 55 microempresarios manufactureros de la ciudad de El Alto, con los mismos se posibilitará un acercamiento a la realidad que enfrentan estas empresas; con especial énfasis en lo que corresponde al microcrédito y poder establecer de esa manera el grado de incidencia del microcrédito en el crecimiento y desarrollo de este sector productivo.

2.2.1 CRITERIO SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA MICROEMPRESA

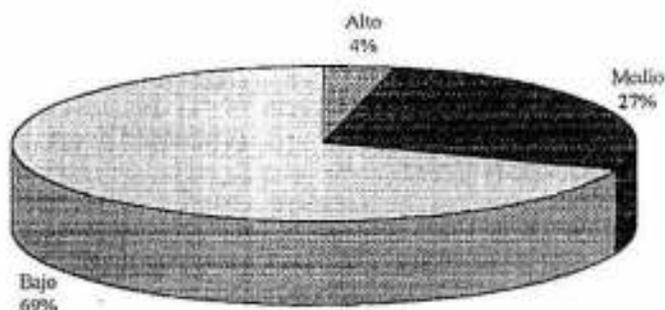
CUADRO No. 4
CRITERIO SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Alto	2	4%
Medio	15	27%
Bajo	38	69%
TOTAL	55	100%

Pase al cuadro No. 5
Pase al cuadro No. 6
Pase al cuadro No. 7

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO N° 1
CRITERIO SOBRE EL DESEMPEÑO DE LA MICROEMPRESA



En el cuadro No.4 se presenta el criterio de los microempresarios sobre el desempeño de sus empresas en lo que corresponde al presente año, como resultado de mayor importancia se tiene 38 respuestas que corresponden a un desempeño bajo, haciendo una proporción del 69% con respecto al total, por otro lado 15 personas encuestadas indicaron que el desempeño de sus negocios alcanzaron un nivel medio y tan sólo dos encuestados mencionaron que lograron un desempeño alto, haciendo una participación del 27% y 4% respectivamente

Con estos resultados se comprueba que el desempeño de las microempresas manufactureras de la ciudad de El Alto no tuvo un comportamiento óptimo, por el contrario gran parte del sector encuestado menciona haber sufrido resultados bajos, con ello corresponde indagar las razones bajo las cuales se sustenta esta afirmación.

2.2.2 RAZONES PARA UN DESEMPEÑO ALTO DE LA MICROEMPRESA

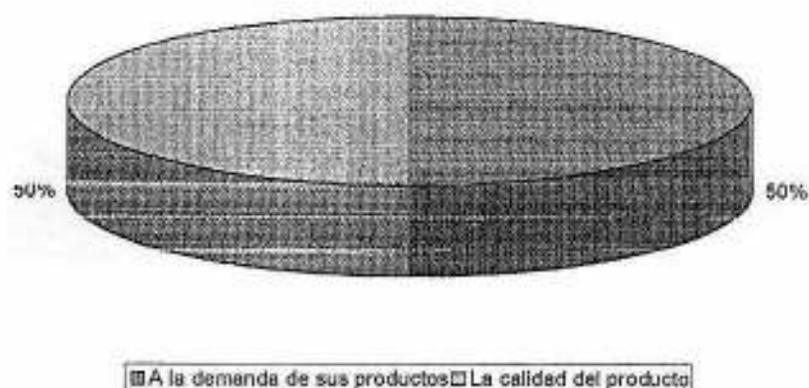
CUADRO No. 5
RAZONES PARA UN DESEMPEÑO ALTO DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Facilidades en el acceso al microcrédito	0	0%
A la demanda de sus productos	1	50%
Al eficiente manejo de costos	0	0%
A la permanente inyección de capital	0	0%
Bajos precios competitivos	0	0%
La calidad del producto	1	50%
Otro	0	0%
TOTAL	2	100%

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro No.5 se puede llegar a conocer las razones por las que se tuvo un desempeño alto de la microempresa, en ese entendido, las dos personas que indicaron haber logrado resultados elevados en sus empresas, mencionan en primera instancia, al comportamiento de la demanda de sus productos y en segundo lugar a la calidad del producto que logran alcanzar, haciendo una proporción igual del 50% con respecto al total en ambos casos.

GRAFICO N° 2
RAZONES PARA UN DESEMPEÑO ALTO DE LA MICROEMPRESA



Cabe hacer notar que no se tomó en cuenta al microcrédito, a la inyección de capital, a los precios u otras razones como factores potencialmente generadores de rendimientos adecuados para la microempresa.

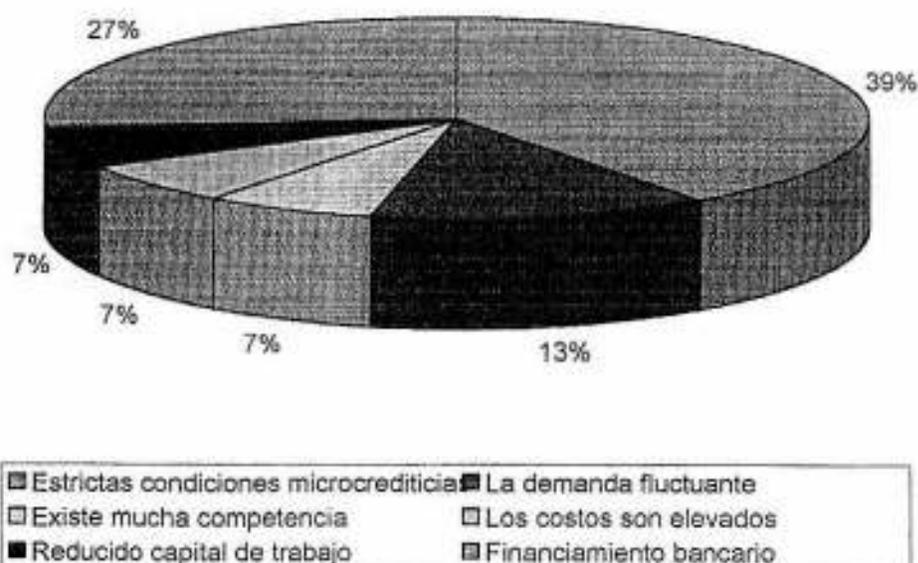
2.2.3 RAZONES PARA UN DESEMPEÑO MEDIO DE LA MICROEMPRESA

CUADRO No 6
RAZONES PARA UN DESEMPEÑO MEDIO DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Estrictas condiciones microcrediticias	6	40%
La demanda fluctuante	2	13%
Existe mucha competencia	1	7%
Los costos son elevados	1	7%
Reducido capital de trabajo	1	7%
Financiamiento bancario	4	27%
Por la tecnología utilizada	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO N° 3
RAZONES PARA UN DESEMPEÑO MEDIO DE LA MICROEMPRESA



En el cuadro No.6 se presentan las razones por las cuales las microempresas manufactureras de la ciudad El Alto tuvieron un desempeño medio, así, se puede observar que seis encuestados de los quince que respondieron bajo este parámetro, mencionan que las estrictas condiciones microcrediticias condujeron a tales resultados, con una participación del 40% sobre el total. Por otro lado, cuatro encuestados indicaron que las características del financiamiento bancario causan resultados medios en el desenvolvimiento de la microempresa con una participación del 27% con respecto al total.

Con los resultados del cuadro descrito se infiere que las condiciones y características microcrediticias se constituyen en los factores más resaltantes para que la microempresa alcance resultados moderados.

2.2.4 RAZONES PARA UN DESEMPEÑO BAJO DE LA MICROEMPRESA

CUADRO No 7
RAZONES PARA UN DESEMPEÑO BAJO DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
No hay posibilidades de acceder al microcrédito	13	34%
La demanda fluctuante	4	11%
Existe mucha competencia	1	3%
Los costos son elevados	1	3%
Reducido capital de trabajo	3	8%
Garantías microcrediticias demasiado exigentes	9	24%
Deudas	6	16%
Por la tecnología utilizada	1	3%
Otros	0	0%
TOTAL	38	100%

Fuente: Elaboración Propia

El cuadro No.7 permite analizar las causas por las cuales el microempresario manufacturero de la ciudad de El Alto alcanza un desempeño bajo. En este entendido trece encuestados que hace el 34% respecto del total, indican que no existen posibilidades de acceder al microcrédito, por otro lado nueve encuestados que hacen el 24% en relación al total mencionan que las garantías microcrediticias son demasiado exigentes, así mismo se tienen respuestas minoritarias que hacen referencia a la demanda fluctuante, la competencia, deudas, tecnología y otros que tienen una menor participación con respecto al total.

Nuevamente, con los resultados obtenidos se puede verificar que son aspectos del microcrédito los que ocasionan rendimientos y comportamientos bajos en la microempresa de El Alto, hecho que debe tenerse muy en cuenta con el fin de programar medidas tendientes a mejorar la situación del sector.

2.2.5 INCIDENCIA DE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA EN EL CRECIMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN EL MERCADO

CUADRO No. 8
INCIDENCIA DE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA EN EL CRECIMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN EL MERCADO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Alta incidencia	34	63%
Mediana Incidencia	17	31%
Baja incidencia	4	6%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

A continuación se procede a la descripción del cuadro No. 8 donde se detalla la incidencia de la actual estructura financiera en el crecimiento de la microempresa en el mercado. Los resultados muestran que 34 personas del total encuestado menciona que tiene una alta incidencia haciendo una proporción del 63%, por otro lado 17 encuestados indican que tiene una mediana incidencia con un 31%, finalmente 4 contestaron que tiene una baja incidencia haciendo una proporción del 6% con respecto al total.

2.2.6 CRITERIO SOBRE LAS POSIBILIDADES QUE PERMITE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA

CUADRO No. 9
CRITERIO SOBRE LAS POSIBILIDADES QUE PERMITE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Le permite tener capacidad de endeudamiento	6	11%
No le permite mayor capacidad de endeudamiento	31	56%
Le permite planificar mayores inversiones	2	4%
No le permite planificar inversiones	14	25%
Otras	2	4%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro No. 9 se tienen los resultados del criterio sobre las posibilidades que permite la actual estructura financiera de la microempresa, en ese entendido 31 encuestados que hacen el 56% en relación al total, mencionan que no permite mayor capacidad de endeudamiento, otro grupo de 14 encuestados que hacen el 25% del total indica que no le permite planificar inversiones, así mismo se tienen otras respuestas minoritarias, que dicen lo contrario a las respuestas descritas.

Con estos resultados se tiene que gran parte de la microempresa manufacturera de la ciudad de El Alto no cuenta con grandes posibilidades de desarrollo ya que no es posible planificar nuevas inversiones ni contar con una mayor capacidad de endeudamiento.

2.2.7 CRITERIO SOBRE EL GRADO EN EL QUE LAS INVERSIONES PREVISTAS TIENEN GARANTIZADAS SU FINANCIAMIENTO

**CUADRO No. 10
CRITERIO SOBRE EL GRADO EN EL QUE LAS INVERSIONES PREVISTAS
TIENEN GARANTIZADAS SU FINANCIAMIENTO**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Total	2	4%
Parcial	19	35%
Aun no cuenta con financiamiento	34	62%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, en el cuadro No. 10 se llega a conocer el grado en el cual las inversiones previstas por los microempresarios tienen garantizadas su financiamiento, en ese entendido 34 encuestados mencionaron que aún no cuenta financiamiento que corresponde al 62%, del total encuestado, otro grupo de 19 encuestados indicó que de forma parcial se tiene garantizado el financiamiento con un 35% con respecto al total, finalmente, tan sólo 4 encuestados indicaron que se tiene garantizado de forma total.

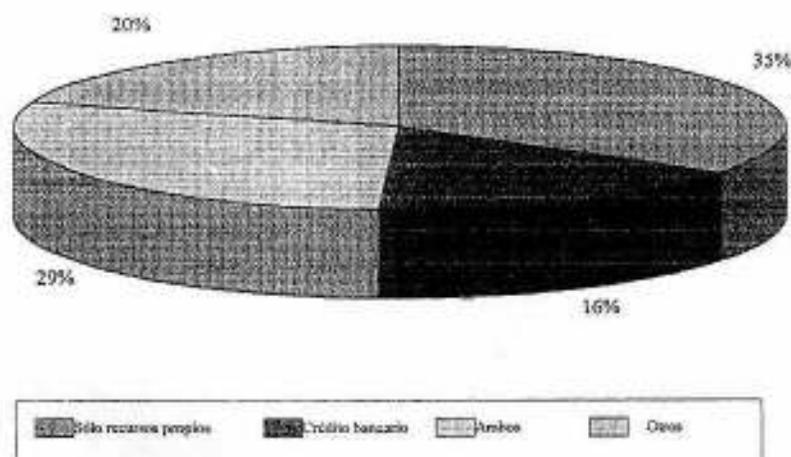
2.2.8 FUENTE DE FINANCIAMIENTO

CUADRO No. 11
FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sólo recursos propios	19	35%
Crédito bancario	9	16%
Ambos	16	29%
Otros	11	20%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

FUENTE DE FINANCIAMIENTO



En el cuadro No 11 se puede apreciar la fuente de financiamiento con las que cuentan las microempresas del sector manufacturero de la ciudad de El Alto, como resultados de mayor relevancia, 19 encuestados mencionaron de forma mayoritaria se utilizan recursos propios como principal fuente de financiamiento, con una proporción del 35%, otro grupo de 16 encuestados tienen tanto a los recursos propios como al crédito

financiero como fuente de financiamiento central, tan sólo el 16% estableció al crédito bancario como su principal fuente de financiamiento.

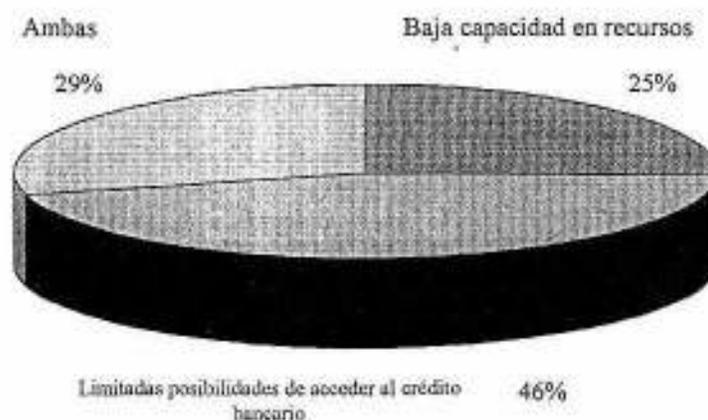
2.2.9 CRITERIO SOBRE LAS DIFICULTADES QUE ENFRENTA LA MICROEMPRESA

CUADRO No. 12
CRITERIO SOBRE LAS DIFICULTADES QUE ENFRENTA LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Baja capacidad en recursos propios	14	25%
Limitadas posibilidades de acceder al crédito bancario	25	45%
Ambas	16	29%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

CRITERIOS SOBRE LAS DIFICULTADES QUE ENFRENTA LA MICROEMPRESA



En el cuadro No. 12 se pueden encontrar las principales dificultades que enfrenta la microempresa, en ese entendido se menciona a las limitadas posibilidades de acceder al crédito como una de las más importantes razones con una proporción del 45% con respecto

al total, por otro lado también se indica a la baja capacidad de recursos propios, en un 25%, como otro de los motivos que dificulta el desenvolvimiento de la microempresa, finalmente el 29% menciona a ambas razones como las más importantes limitantes del crecimiento microempresarial.

2.2.10 OPINIÓN SOBRE LAS RAZONES PARA LA FALTA DE FINANCIAMIENTO

CUADRO No. 13
OPINIÓN SOBRE LAS RAZONES PARA LA FALTA DE FINANCIAMIENTO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
A la baja capacidad de endeudamiento	19	35%
Al tipo de garantías	23	42%
Falta de decisión de la empresa	6	11%
Otros	7	13%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

El cuadro No.13 detalla las razones para la falta de financiamiento para la microempresa, así se tiene al tipo de garantías como una de las más importantes ya que así lo mencionó el 42% del total encuestado, otro 35% menciona a la baja capacidad de endeudamiento como otra razón para la falta de financiamiento, finalmente un 11% indica a la falta de decisión de la empresa como una de las razones para tal hecho.

2.2.11 CRITERIO SOBRE EL ACTUAL COSTO DEL DINERO EN EL MERCADO FINANCIERO

CUADRO No. 14
CRITERIO SOBRE EL ACTUAL COSTO DEL DINERO EN EL MERCADO FINANCIERO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Las tasas de interés están muy elevadas	28	51%
Las tasas de interés están relativamente elevadas	19	35%
Las tasas de interés están bajas y son accesibles	6	11%
Otros	2	4%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

Ahora corresponde conocer el criterio sobre el actual costo del dinero en el mercado financiero, en ese entendido el cuadro No. 14 muestra que un 51% del total encuestado menciona que las tasas de interés se encuentran muy elevadas, otro 35% indica que las tasas de interés están relativamente elevadas, otro 11% dice que las tasas de interés son accesibles y finalmente otro 4% ofrecen distintas respuestas.

Con los datos descritos anteriormente se puede establecer que el nivel de las tasas de interés para el sector microempresarial poseen un nivel elevado, constituyéndose en otra limitante para acceder al microcrédito.

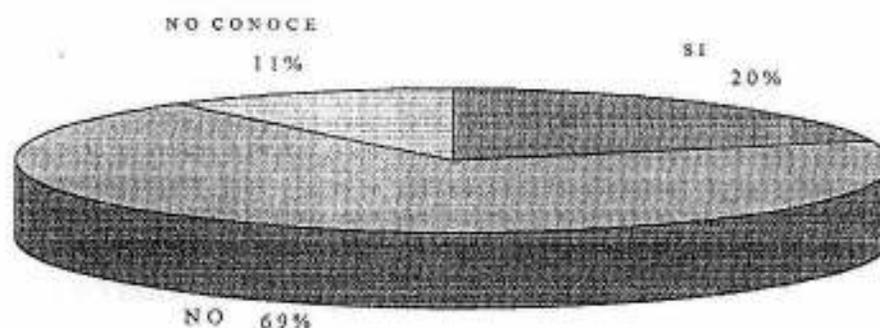
2.2.12 OPINIÓN SOBRE LA ADECUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE LAS MICROFINANCIERAS A LA REALIDAD DE LA MICROEMPRESA

CUADRO No 15
OPINIÓN SOBRE LA ADECUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE LAS MICROFINANCIERAS A LA REALIDAD DE LA MICROEMPRESA

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	11	20%
NO	38	69%
NO CONOCE	6	11%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

ADECUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE LAS MICROFINANCIERAS A LA REALIDAD DE LA MICROEMPRESA



A continuación se conocerá la opinión de las microempresas sobre la adecuación de las políticas microfinancieras a la realidad de la microempresa, obteniendo como resultados de mayor relevancia, la opinión negativa, así lo indicaron 38 encuestados que constituye el 69% del total, tan sólo el 20% mencionó que si se adecuan y finalmente el 11% dijo no conocer este comportamiento, con ello se establece que las instituciones microcrediticias no observan la realidad de las microempresas para enfocar su programación y políticas buscando desarrollar este mercado.

2.2.13 CRITERIO SOBRE LA LIMITANTE DE MAYOR IMPORTANCIA PARA ACCEDER AL MICROCRÉDITO

CUADRO No 16
CRITERIO SOBRE LA LIMITANTE DE MAYOR IMPORTANCIA PARA ACCEDER AL MICROCRÉDITO

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Las garantías exigidas	21	38%
Los niveles de las tasas de interés	17	31%
Los plazos establecidos	10	18%
No existen suficientes agencias	3	5%
El trato y atención tardía	1	2%
Otro	3	5%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro No. 16 se podrá observar la principal limitante considerada por las microempresas para acceder al microcrédito; como uno de los resultados más importantes se tiene a las garantías exigidas ya que fue considerada por el 38% del total encuestado, otro 31% menciona a los niveles de las tasas de interés , otro 18% a los plazos establecidos, el 5% dice que no existen suficientes agencias para cubrir la demanda, el 2% hizo alusión al trato y atención tardía, finalmente el 5% indicó otras razones.

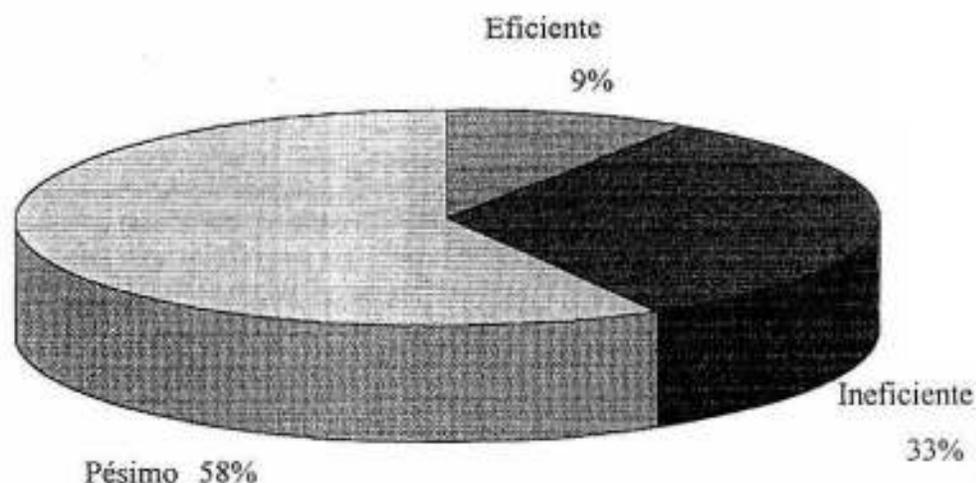
2.2.14 EVALUACIÓN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LAS MICROFINANCIERAS EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

CUADRO No 17
EVALUACIÓN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LAS MICROFINANCIERAS EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Eficiente	5	9%
Ineficiente	18	33%
Pésimo	32	58%
TOTAL	55	100%

Fuente: Elaboración Propia

EVALUACIÓN SOBRE EL DESEMPEÑO DE LAS MICROFINANCIERAS EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS



Finalmente se cuenta con el cuadro No. 17 en el cual se presentan los criterios sobre el desempeño de las microfinancieras en los últimos años, en ese entendido 32 encuestados que hace el 58% del total mencionó que las entidades microfinancieras tuvieron un desempeño pésimo, para el 33% del total encuestado tuvieron un desenvolvimiento ineficiente, finalmente tan sólo el 9% menciona que tuvieron un desempeño eficiente. Bajo estos parámetros se puede deducir que en criterio de los microempresarios de la ciudad de El Alto aún quedan muchos elementos que deben ser solucionados por parte de las microfinancieras para promover el desarrollo y crecimiento microempresarial.

2.3 CASO: BANCO SOL

2.3.1 SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL

CUADRO No. 18
SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL
Gestión 1995

Ciudad	Clientes Activos	Clientes en Mora	% Mora	Cartera Activa (En dólares)	Cartera en Mora (En dólares)	% Mora
La Paz	-	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
El Alto	10.963	Nd	Nd	5.242.554,81	89.123,43	1.7
Total	10.963	Nd	Prom. = Nd	5.242.554,81	89.123,43	Prom. = 1.7

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Banco Sol
Prom. : Promedio

En el cuadro No. 18 se puede apreciar la situación de cartera y el número de clientes del Banco Sol en el año 1995. Los resultados muestran que la ciudad de El Alto contaba ese año con 10.963 clientes activos, con una cartera activa de 5.242.554,81 dólares y una cartera en mora de 89.123,43 dólares, constituyendo una participación del 1.7% del total de cartera activa.

CUADRO No. 19
SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL
Gestión 1996

Ciudad	Clientes Activos	Clientes en Mora	% Mora	Cartera Activa (En dólares)	Cartera en Mora (En dólares)	% Mora
La Paz	19.874	843	4.24	11.208.812,01	283.582,94	2.53
El Alto	12.258	393	3.21	6.635.329,27	138.014,85	2.08
Total	32.132	1236	Prom. = 3.85	17.844.141,28	421.597,79	Prom. = 2.31

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Banco Sol
Prom. : Promedio

En el cuadro No. 19 se presenta la situación de cartera y el número de clientes del Banco Sol en el año 1996; se observa un notorio incremento de ambos indicadores ya que el número de clientes alcanza a 19.874 en la ciudad de La Paz y en la ciudad de El Alto a 12.258. Por otro lado, el número de clientes en mora presenta características similares debido a que en la ciudad de La Paz alcanzaron a 843 y en la ciudad de El Alto a 393, con estos resultados la proporción de clientes en mora con respecto al total de clientes activos alcanza a 3.21%

En lo que corresponde a la cartera activa, los resultados para la ciudad de La Paz alcanzan a 11.208.812,01 dólares americanos con una cartera en mora de 283.582,94 dólares americanos, alcanzando una proporción de 2.53% con respecto al total de la cartera activa. Para la ciudad de El Alto se presentan resultados similares ya que la cartera activa alcanza a 6.635.329.27 dólares americanos y una cartera en mora de 138.014,85, haciendo una proporción con respecto al total de 2.08%.

CUADRO No. 20
SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL
Gestión 1997

Ciudad	Clientes Activos	Clientes en Mora	% Mora	Cartera Activa (En dólares)	Cartera en Mora (En dólares)	% Mora
La Paz	18.788	648	3.45	13.986.657,60	237.773,18	1.7
El Alto	12.216	404	3.31	8.520.600,25	144.850,20	1.7
Total	32.132	1.053	Prom. = 3.39	22.507.257,85	382.623,38	Prom. = 1.7

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Banco Sol

Prom. : Promedio

A continuación se procede a la descripción del cuadro No. 20 que presenta la situación de cartera y el número de clientes del Banco Sol en el año 1997. Para la ciudad de La Paz se tiene un número de clientes activos de 18.788 con 648 clientes en mora, la ciudad de El Alto contaba con 12.258 clientes activos con 404 clientes en mora.

En cuanto a la cartera activa se tiene para la ciudad de La Paz un monto de 13.986.657,60 dólares americanos con una cartera en mora que alcanza a 237.773,18 dólares americanos que hace una participación de 1.7%. La ciudad de El Alto tiene una cartera activa de 8.520.600,25 dólares americanos y una cartera en mora de 144.850,20 que hace una proporción de 1.7% con respecto al total de al cartera activa, cifra comparativamente baja en relación al año 1996.

CUADRO No. 21
SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL
Gestión 1998

Ciudad	Clientes Activos	Clientes en Mora	% Mora	Cartera Activa (En dólares)	Cartera en Mora (En dólares)	% Mora
La Paz	18.657	763	4.09	13.213.986,42	330.349,66	2.5
El Alto	12.248	386	3.15	8.189.694,89	140.862,75	1.72
Total	30.095	1.149	Prom. = 3.72	21.403.681,31	471.212,41	Prom. = 2.20

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Banco Sol
Prom. : Promedio

En el cuadro No. 21 se cuentan con datos de la cartera y el número de clientes del Banco Sol en el año 1998; para esta gestión se puede apreciar que la ciudad de La Paz contaba con 18.657 clientes activos y 763 clientes en mora, en lo que respecta a la ciudad de El Alto el número de clientes activos alcanza a 12.248 y el número de clientes en mora a 386, cifras muy similares a las vistas en la gestión 1997.

La cartera activa para la ciudad de La Paz llegó a 13.213.986,42 dólares americanos, con una cartera en mora de 330.349,66 dólares americanos. En lo que respecta a la ciudad de El Alto la cartera activa alcanzó un monto de 8.189.694,89 dólares americanos y una cartera en mora de 140.862,75 dólares americanos, que hace una participación del 1.72% con respecto al total, proporción muy similar a la vista el año 1998.

CUADRO No. 22
SITUACIÓN DE LA CARTERA Y NÚMERO DE CLIENTES DEL BANCO SOL
Gestión 1999

Ciudad	Clientes Activos	Clientes en Mora	% Mora	Cartera Activa (En dólares)	Cartera en Mora (En dólares)	% Mora
La Paz	14.389	Nd	8.97	Nd	Nd	Nd
El Alto	10.020	Nd	Nd	9.157.524,25	478.938,51	5.23
Total	24.409	Nd	Prom. = 8.97	9.157.524,25	478.938,51	Prom. = 5.23

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Banco Sol
 Prom. : Promedio

La situación de cartera y el número de clientes del Banco Sol en la gestión 1999 se aprecia en el cuadro No. 22, el cual muestra para la ciudad de La Paz un número de clientes activos de 14.389, sin embargo no se cuenta con datos sobre el número de clientes en mora, para la ciudad de El Alto el número de clientes de 10.020, tampoco se cuenta con datos del número de clientes en mora en esa ciudad.

En relación a la cartera activa sólo se cuentan con datos de la ciudad de El Alto que asciende a un monto de 9.157.524,25 dólares americanos y una cartera en mora de 478.938,51 dólares americanos que hace una proporción del 5.23% con respecto al total y una cifra mucho mayor a la vista en años anteriores.

2.3.2 SITUACIÓN DE CARTERA POR INSTITUCIÓN FINANCIERA EN LA CIUDAD DE EL ALTO

CUADRO No. 23
SITUACIÓN DE CARTERA POR INSTITUCIÓN FINANCIERA EN LA CIUDAD
DE EL ALTO
 (A diciembre de 1999)

Institución	Cartera (En \$.)	Mora (En %)	Clientes
BANCO SOL	9.157.524,25	5,23	10.020
LOS ANDES	6.048.880,89	7,36	7.644
FIE	3.698.973,00	6,45	nd
PRODEM	865.720,00	12,51	980

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de entidades microfinancieras

FIE: Fondo Financiero Privado para el Fomento de Iniciativas Económicas

PRODEM: Fundación para la promoción y el desarrollo de la microempresa

Para observar el grado de importancia de las instituciones microfinancieras en la ciudad de El Alto, se procede a la descripción de los datos del cuadro No. 23, en el cual se aprecia la situación de cartera por institución financiera en el ciudad de El Alto

En lo que corresponde a la cartera activa, se tiene al Banco Sol como una de las más importantes con un monto que alcanza a 9.157.524,25 dólares americanos seguido por Caja " Los Andes" con 6.148.880,89 dólares americanos, como institución de menor importancia se tiene a PRODEM con una cartera activa que alcanza a 865.720,00 dólares americanos; Con estos parámetros se identifica la importancia que tiene Banco Sol en el mercado micrediticio de la ciudad de El Alto.

Otro elemento que permite conocer el estado y desempeño de las microfinancieras es el estado de la mora, en ese sentido el Banco Sol es la institución que posee la menor tasa de mora ya que alcanza a 5.23% en relación al total de la cartera activa. Por otro lado la institución que cuenta con la mayor tasa de cartera en mora es PRODEM con 12.51%.

El número de clientes es otro elemento por el cual se puede llegar a conocer la situación de una microfinanciera, es ese entendido, Banco Sol es la institución con el mayor número de clientes ya que para diciembre de 1999 contaba con 10.020, seguido de Caja "Los Andes" con 7.644 clientes. En síntesis, Banco Sol es la institución de mayor importancia en la ciudad de El Alto en lo corresponde al sector de las microfinanzas.

2.3.3 CAPACIDAD INSTALADA PARA SERVICIOS FINANCIEROS AGENCIAS Y SUCURSALES

CUADRO No 24
CAPACIDAD INSTALADA PARA SERVICIOS FINANCIEROS
AGENCIAS Y SUCURSALES: NIVEL URBANO
(a diciembre de 1998)

LOCALIDAD	Agencia Sucursal	INSTITUCIONES						TOTAL
		BANCO SOL	FIE	IDEPRO	FRID	PROMUJER	LOS ANDES	
La Paz	Agencia	7	1	1		1	3	13
	Sucursal	1	2					3
El Alto	Agencia	5	1	1	2		3	12
	Sucursal		2					2
TOTAL		13	6	2	2	1	6	20

Fuente: Boletín Financiero "Microfinanzas" CIPAME Abril de 1999 No.3

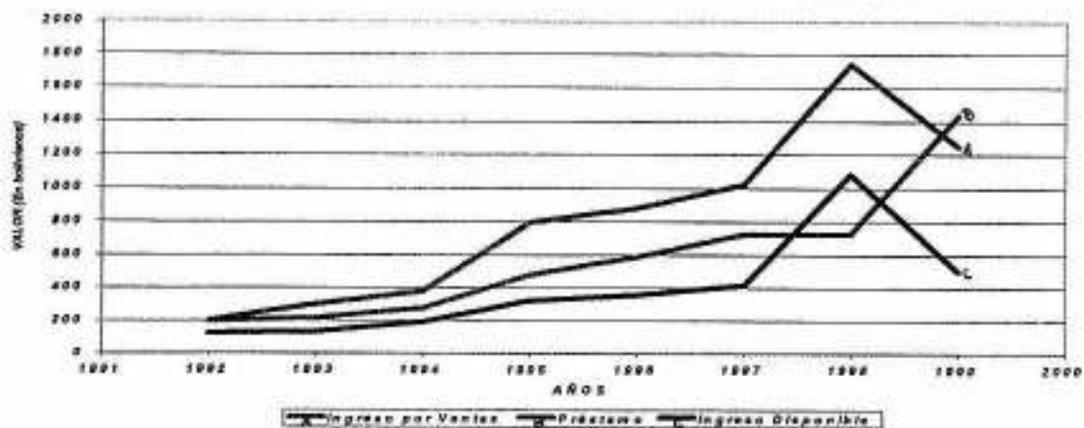
En el cuadro No. 24 se llega a observar la capacidad instalada para servicios financieros estratificada por agencias y sucursales, como punto de comparación se cuenta con la ciudad de La Paz y la ciudad de El Alto, en ambas ciudades se observa la existencia tanto de agencias como de sucursales, en ese entendido la ciudad de La Paz cuenta con 13 agencias y 3 sucursales, por el contrario la ciudad de El Alto posee 12 agencias y 2 sucursales, del total de los resultados mencionados, Banco Sol es la entidad bancaria de mayor importancia ya que cuenta con 7 agencias y 1 sucursal en la ciudad de La Paz y con 5 agencias en la ciudad de El Alto. Otra de las instituciones microfinancieras que posee una capacidad instalada de cierta importancia es FIE con 1 agencia y 2 sucursales en la ciudad de La Paz y 1 agencia y 2 sucursales en la ciudad de El Alto. Por otro lado Caja "Los Andes" también cuenta con similar capacidad instalada ya que posee 3 agencias en la ciudad de La paz y 3 agencias en la ciudad de El Alto.

2.4 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LA ACTIVIDAD DEL BANCO SOL

Los siguientes gráficos describen el comportamiento de las microempresas que accedieron al microcrédito en relación al nivel de incidencia de los recursos obtenidos en la estabilidad financiera de éstas unidades económicas. Para este análisis se toma en cuenta el periodo 1992 – 1999, período en el cual lleva desempeñando actividades el Banco Sol.



SITUACIÓN DE INGRESOS Y PRÉSTAMOS DE LA MICROEMPRESA 3



SITUACIÓN DE INGRESOS Y PRÉSTAMOS DE LA MICROEMPRESA 4



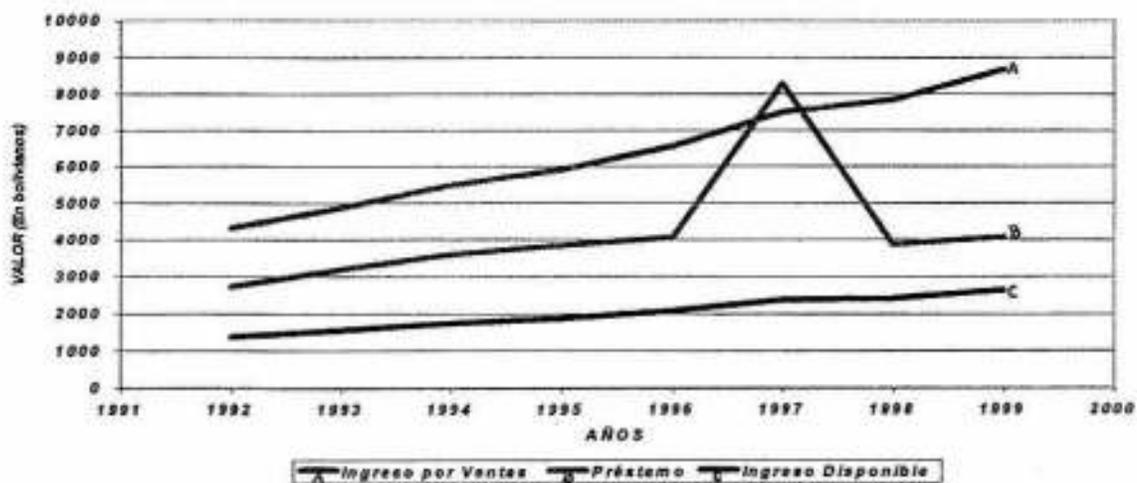
SITUACIÓN DE INGRESOS Y PRÉSTAMOS DE LA MICROEMPRESA 5

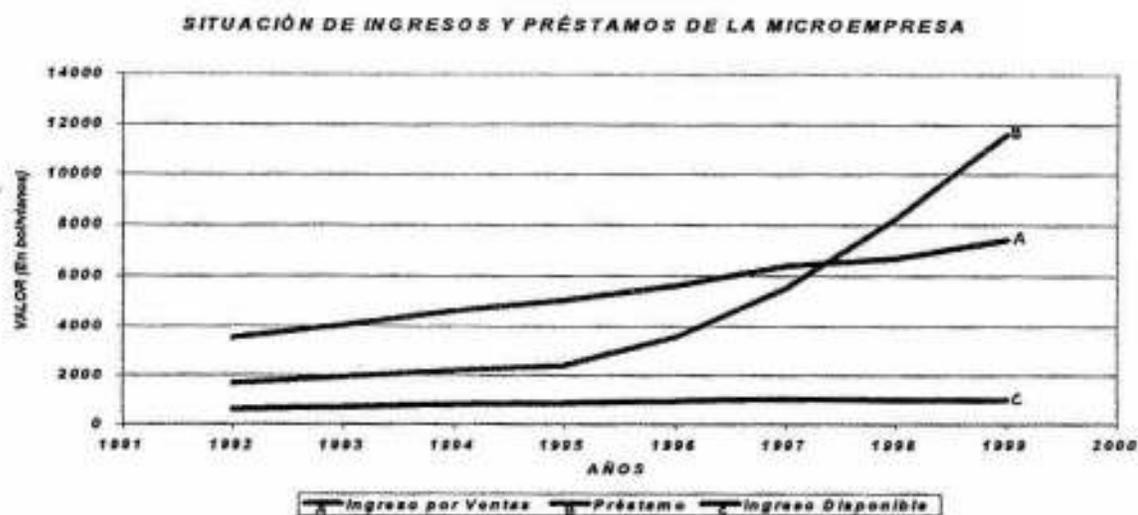


SITUACIÓN DE INGRESOS Y PRÉSTAMOS DE LA MICROEMPRESA 7



SITUACIÓN DE INGRESOS Y PRÉSTAMOS DE LA MICROEMPRESA 8





En los cuadros presentados anteriormente se puede observar la situación real de ocho microempresas manufactureras de la ciudad de El Alto, en cuanto a sus ingresos y préstamos corresponde.

Se puede identificar la evolución del comportamiento de los préstamos en cada una de las microempresas; dado que se encuentra representada por la línea verde se verifica que alcanzan niveles muy superiores a los ingresos, con esto se demuestran los siguientes aspectos que hacen a la problemática de este sector productivo:

1° Por los resultados encontrados se puede deducir que al enfrentar utilidades reducidas, las microempresas ven la necesidad de recurrir al microcrédito con fines de crecimiento y mayor productividad

2° Si bien es cierto que el número de agencias y sucursales de las instituciones microfinancieras ha aumentado, las condiciones de otorgamiento de préstamos no observan la realidad de las microempresas de El Alto, es decir, no se considera el volumen de ventas que alcanzan, el nivel de utilidades que logran,

los activos con los que cuentan ni otros aspectos que limitan y condicionan el microcrédito.

3° El nivel de los ingresos disponibles que logran alcanzar las microempresas no llegan a ser suficientemente elevados como para cubrir sus obligaciones por efecto del microcrédito, por lo cual se puede inferir que no llegarán a reproducirse ni acumular capital con fines de crecimiento; entonces el microcrédito bajo las condiciones citadas, tiene un efecto negativo sobre las microempresas manufactureras de la ciudad de El Alto.

4° Los resultados encontrados en cuanto al nivel de ingresos por ventas denotan que las microempresas manufactureras pueden lograr montos expectables, sin embargo las obligaciones que deben enfrentar no permite tal evolución; además debe considerarse que los resultados insuficientes obedecen a la falta de apoyo gubernamental, de una insuficiente capacitación, baja competitividad y otras razones ya expuestas.

5° En definitiva, la incidencia del microcrédito en la microempresa manufacturera de la ciudad de El Alto se considera negativa por no permitir el incremento de la capacidad de endeudamiento de estas empresas, no posibilitar el aumento de la capacidad productiva ni facilitar la acumulación.

CONCLUSIONES

- ✦ El desempeño de las microempresas manufactureras de la ciudad de El Alto no tuvo un comportamiento óptimo, por el contrario, gran parte del sector acusa haber sufrido resultados bajos por distintas razones entre las cuales se destaca notoriamente al microcrédito.
- La actual estructura financiera de la microempresa manufacturera de la ciudad de El Alto, no permite una mayor capacidad de endeudamiento ni posibilita planificar nuevas inversiones, reduciendo las posibilidades de desarrollo y crecimiento del sector.
- En lo que corresponde a las fuentes de financiamiento con las que cuentan las microempresas del sector manufacturero de la ciudad de El Alto se evidenció la utilización mayoritaria de recursos propios como principal medio de financiamiento.
- Dentro de las razones para la falta de financiamiento para la microempresa, se tiene como una de las más importantes al tipo de garantía por las condiciones exigidas y la falta de adecuación a la realidad que viven este tipo de empresas.
- El nivel de la tasa de interés, en el criterio de los microempresarios manufactureros de la ciudad de El Alto, es demasiado elevado, constituyéndose en otra limitante para acceder al microcrédito.
- La adecuación de las políticas microfinancieras a la realidad de la microempresa es negativa, con ello se establece que las instituciones microcrediticias no observan la realidad de dichas empresas para enfocar medidas y políticas que posibiliten el desarrollo de este mercado.

- El desempeño de las microfinancieras en los últimos años se califica de inadecuado, debido a que no lograron subsanar deficiencias de cobertura, de exigencias de garantías acordes al tamaño del sector en estudio, de adecuados niveles en la tasa de interés y de la eficiencia en el trato al cliente
- Se establece que la importancia del Banco Sol en la ciudad de EL Alto es de carácter elevado ya que posee indicadores financieros comparativamente más eficientes que las restantes entidades, por lo cual se puede considerar como una de las instituciones financieras más representativas en dicha ciudad.
- ✦ Pese al desarrollo en número de agencias y sucursales de las entidades microfinancieras, las políticas usadas para el otorgamiento del microcrédito poseen deficiencias serias que impiden un crecimiento oportuno y eficaz tanto del mercado microfinanciero como del sector microempresarial.
- La cartera en mora del Banco Sol, para el año 1999 asciende a 478.938,51 dólares americanos que hace una proporción del 5.23%, dicha cifra se considera mucho mayor a la vista en años anteriores con lo que se demuestra que las instituciones microfinancieras deben enfrentar condiciones adversas de mora.
- Las características del Banco Sol en la ciudad de El Alto como ente financiero de mayor importancia, permite observar la carencia de medidas tendientes a abarcar y desarrollar el mercado microempresarial debido a una falta de adecuación a la realidad que vive el sector.
- Se llega a inferir con el presente estudio que la incidencia del microcrédito en el sector microempresarial manufacturero de la ciudad de El Alto es muy alta debido a que la insuficiencia actual de crédito limita las posibilidades de crecimiento de dicho sector productivo.

RECOMENDACIONES

- Dada la importancia de la microempresa como potencial generadora de empleos e ingresos, se requiere de mecanismos tendientes a revertir las limitaciones que enfrenta este sector en lo relativo al acceso de recursos productivos, acceso a mercados locales y externos, eslabonamientos con otros sectores, etc. Para lo cual es imprescindible contar con fuentes de financiamiento alternativas que posibiliten su crecimiento en el mercado.
- Por ser el capital un recurso escaso, se deben promover medidas de capacitación y fomento a la microempresa manufacturera con el objeto de selectivizar la ejecución de los proyectos de inversión en procura de lograr el máximo rendimiento por unidad invertida. Obviamente, el rendimiento además de ser establecido a partir de la generación de ganancias privadas, deben observarse los efectos sobre el empleo de fuerza de trabajo, ahorro de divisas, diversificación productiva y otros criterios de importancia.
- El sector público ya no es la principal fuente de generación de empleo debido a que éste debe asegurar el equilibrio macroeconómico. En consecuencia, en el marco del crecimiento económico, la generación de empleo dependerá fundamentalmente de las decisiones de inversión que tomen los empresarios privados. En ese sentido, los segmentos microempresariales están llamados a redefinir el marco sobre el que se desenvuelve el mercado laboral, encontrando canales adecuados para superar la falta de cualificación de mano de obra, técnicas productivas, aumento de la productividad entre otros..
- Dado el carácter de la política crediticia en curso, se requiere mejorar la atención estatal hacia un elevado número de establecimientos microempresariales que no logran cubrir las garantías exigidas por los entes financieros, ya que la banca resultó ser un sector privilegiado en las prioridades gubernamentales, reduciendo las posibilidades de desarrollo del sector productivo.

- Una de las alternativas al sistema financiero informal para aquellas empresas cuyas garantías son insuficientes para obtener el monto solicitado, son los Fondos de Garantía, un claro ejemplo es FUNDES caracterizado por brindar un servicio integral sustentado en: Asesoramiento financiero, elaboración del proyecto, gestión ante la institución financiera hasta el desembolso, garantía hasta un 50% del crédito y seguimiento. También se puede rescatar de esta experiencia el otorgamiento de cartas de garantía mediante dos modalidades: la primera referida a la Garantía Selectiva, con la cual hace su propio mercadeo de clientes, los asesora y luego presenta ante la banca privada tradicional. Con la segunda modalidad, Garantía Semiautomática, los bancos evalúan a sus clientes y ante la insuficiencia de garantías de éstos los presenta al Fondo como posibles beneficiarios del fondo de garantía.

- Se hacen necesarias modalidades innovadoras en el sistema microcredicio, así como un reglamento de garantías y crédito que aparte de viabilizar sus mecanismos permita fomentar el sector productivo del país. Se necesita mejorar las características especiales de las operaciones destinadas a financiar a las microempresas y las modalidades muy particulares, que las instituciones que se orientan hacia este segmento del mercado, han adoptado como formas de garantizar sus créditos.

- Así mismo deben adaptarse estrategias genuinas de inserción competitiva en los mercados a partir de mejoras en la productividad, calidad de productos, incorporación de tecnología, mejoras en la situación organizativa y cualificación de recursos humanos.

- Banco Sol deberá discriminar a los sectores a los cuales presta servicios, para fomentar la producción micro manufacturero de la ciudad de El Alto, aplicando tasas de interés diferenciadas, se recomienda el 24% en dólares y 30% en bolivianos como limite, ello implicara una mayor capacidad de ahorro monetarios para el re inversión de la microempresa, mayor producción, mayor empleo de mano de obra ocupada. Implicara para el banco mayor demanda por el micro crédito y por consecuencia mayor cantidad de microempresarios.
- Si la opción es obtener el micro crédito con garantía solidaria debe levantar la restricción de parentesco de primer y segundo grado (la restricción debe ser para cónyuges).
- La garantía solidaria debe extenderse hasta un monto de 3.000 dólares o equivalente en bolivianos sin adición restrictiva alguna por microempresa.
- La autonomía de aprobación de las solicitudes de crédito por el Gerente de Agencia debe ser hasta 12.000 dólares y/o su equivalente en bolivianos en grupo solidario y hasta 5.000 dólares o su equivalente en bolivianos de manera individual.
- El plazo debe tener relación con el destino de inversión que se realiza, si es para materia prima o compra de maquinaria y/o equipo.
- Las comisiones cobradas deben estar ya incluidas en las tasas de interés activas.
- Capacitación a los asesores financieros para un levantamiento de datos de su movimiento financiero de la microempresa de manera tal que sirva de base para “asesorarles” de manera mas optima para la estabilización y crecimiento productiva.

BIBLIOGRAFIA

- AGUIRRE, Alvaro, et al. 1992. "La Intencionalidad del Ajuste en Bolivia". Bolivia. CEDLA.
- ARZE VARGAS, Carlos. "La Microempresa Productiva: Una Alternativa de Empleo". CEDLA, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario. 8 de mayo de 1997.
- DEL AGUILA VILLACORTA, José. 1986. "Técnicas de Investigación". Editorial San Marcos.
- GALEAS, Carlos Alberto. "Organización y Administración de Microempresas". Ed. Latinoamericana, 1994.
- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto, et al. 1991. "Metodología de la Investigación". Colombia. Editorial MacGraw-Hill.
- MENDOZA PATIÑO, Rolando. INASET, Instituto de Asistencia Social, Económica y Tecnológica. "Pequeña Industria en Bolivia, Situación y Perspectivas". 1998.
- MONTAÑO, Gary et al. "Industria Boliviana", Entre los Resabios del Pasado y la Lógica del Mercado. CEDLA, Programa de Ajuste Estructural, serie: estudios e investigaciones. La PAz, 1993.
- NUEVA ECONOMÍA. Semanario Especializado en Temas Económicos, La Paz - Bolivia, 1997.
- SELDON, Arthur et al. "Diccionario de Economía". Ed Oikos-Tau, Barcelona España, 1965.-

- TAMAMES, Ramón et. al. "Diccionario de Economía y Finanzas". Edit. Noriega, Limusa. Madrid-España, 1994.
- THOMPSON Arthur JR y STRICKLAND III A.J. (1995) "Dirección y administración estratégicas" Primera Edición. España
- PORTER, Michael E.(1984) "Estrategia competitiva" Editorial Continental, México. Segunda impresión
- FRED David (1988)"La Gerencia estrategica" Octava reimpresión

**Poblacion ocupada por categoria ocupacional
Ciudad de El Alto**

	AÑOS				
	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999
PT	513,345	537,213	562,752	589,997	617,737
PET	366,066	399,095	418,068	423,607	442,886
PEA	219,530	242,809	228,014	212,692	198,366
PEI	146,536	156,286	190,054	210,315	244,520
PO	214,964	235,792	218,985	201,079	183,429
PD	4,566	7,017	9,029	11,613	14,937

Fuente:Elaboración propia en función a datos del Ministerio de Desarrollo Sostenible

Unidad de Población(Interfase) e Instituto Nacional de Estadística pag.194 Anuario Est.1998

	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999
TGP=PEA/PET*100	59.97	60.84	60.84	50.28	44.79
TDA=PD/PEA*100	2.08	2.89	3.96	5.46	7.53
ICE=PEI/PEA*100	66.75	64.37	85.35	98.88	123.27
OP=PET/PT*100	71.31	70.64	74.29	71.70	71.70

PT=Población Total

PEA=Población Económicamente Activa

PET=Población en Edad de Trabajar

PEI=Población económicamente Inactiva

PO=Población Ocupada

PD=Población Desocupada

TGP=Tasa Global de Participación

TDA=Tasa de Desempleo Abierto

ICE=Indice de Carga Económica

OP=Oferta Potencial

**Poblacion ocupada por categoria ocupacional y sectores de mercado de trabajo
Ciudad de El Alto**

	AÑOS				
	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999
Pob.Ocupada	214,964	235,792	218,985	201,079	183,429
Obrero empleado	44,669	38,628	32,979	30,282	27,624
Trab por cuenta, propia	41,939	46,993	47,914	43,996	40,134
Patron, Empleador o socio	87,705	94,033	108,989	100,077	91,293
Trabajador familiar	16,380	12,662	6,789	6,283	5,886
empleado del hogar	20,808	38,434	19,862	18,238	16,637
	3,461	5,046	2,453	2,253	2,054

Fuente:Elaboración propia en función a datos del Ministerio de Desarrollo Sostenible

Unidad de Población(Interfase) e Instituto Nacional de Estadística pag.194 Anuario Est.1998

**RESUMEN
SOLIDARIO**

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	
Población Objetivo	Microempresarios propietarios de una actividad económica: Comercio, producción o servicio. Clientes o no del Banco.	
Condiciones para acceder al crédito: Antigüedad en el Banco Antigüedad como Microempresario Edad Identificación Documentos a presentar	Ninguna Mínimo UN año en el Oficio y/o SEIS meses en el negocio actual. Entre 21 y 65 años. Cédula de Identidad o RUN vigente (solicitante y cónyuge). Presentar Declaración Patrimonial. No presentar antecedentes negativos en la Central de Riesgos generado por la SBEF ni la base de datos de SIPROTEC	Los Activos y Pasivos declarados deben estar debidamente respaldados con fotocopias. Para toda solicitud de debe pedir informes confidenciales de los clientes y cónyuges mediante la SBEF y SIPROTEC.
Número de miembros del Grupo	El grupo deberá estar formado por 3 ó 4 personas (Microempresarios).	Es fundamental para la cohesión del grupo y para fortalecer la garantía solidaria. Debe existir afinidad entre los integrantes del grupo.
Parentesco Ubicación del negocio	No formar grupos con nexos familiares de 1er. y 2do. Grado de consanguinidad. (Padres, cónyuges, hermanos y primos). Cada uno de los componentes del Grupo debe tener su negocio por la misma zona de influencia.	
Secuencialidad	Es característica básica del producto.	Es Recomendable iniciar operaciones con niveles bajos de endeudamiento para conocer al cliente.
Capacidad de pago	Se debe determinar la capacidad de pago mediante la Evaluación Económica levantada en el lugar del Negocio del Cliente. La cuota no debe exceder el 70% de la utilidad neta de la famiempresa.	La Evaluación Económica se debe realizar utilizando los Instrumentos del REISOL. Además deberá informarse de los: Proveedores Clientes del Producto y/o Servicio Antigüedad en la actividad Inventarios Ubicación del local, etc.
Tasa de Interés	Variable - En Dólares Americano del 24 % al 30% - En Bolivianos del 0% al 6%	La tasa de interés es variable tomando en cuenta el monto del crédito.
Comisión	De acuerdo a la moneda:	Se descuenta en el momento del desembolso.

	<ul style="list-style-type: none"> - En Dólares Americanos 1 % - En Bolivianos 2% 	
Moneda	En Dólares Americanos o en Bolivianos	De acuerdo a requerimiento del cliente.
	Máximo 36 meses Mínimo 6 meses (Operaciones a Plazo Fijo)	Para determinar el plazo del crédito se debe tomar en cuenta el destino, monto y la capacidad de pago.
Forma de Pago	Cuotas semanales Cuotas quincenales Cuotas Mensuales consecutivos, fijas ó variables. Plazo Fijo	Es importante tomar en cuenta para determinar la forma de pago el ciclo de la actividad de los clientes.
Destino del Crédito	Capital de trabajo Capital de inversión	El Asesor de Servicios Financieros debe ASESORAR al cliente en el mejor destino del crédito.
Monto	Monto Mínimo de \$us. 50 por ciento (Equiv.en Bs.) Monto Máximo \$us. 3.000.- por ciento (Equiv.en Bs.) Monto Máximo por operación (Grupo) \$us. 12.000.-	Se debe tomar en cuenta los niveles de aprobación y las garantías de acuerdo al monto. La dispersión no debe ser mayor al 30% entre el monto menor y mayor entre los componente del grupo.
Garantía	De \$us. 50. - a \$us. 2.000. - por cliente - Garantía Solidaria, Mancomunada e Indivisible. De \$us. 2.001.- a \$us. 3.000. - por cliente - Garantía Solidaria: más garantía prendaria y/o hipotecaria y /ó Documentos en custodia.	Si uno de los integrantes sobrepasa el límite de \$us. 2.000.-, entonces se refuerza la garantía . Para la Garantía Solidaria es imprescindible la firma de los solicitantes y sus cónyuges.
Responsabilidad	De \$us. 50.- a \$us. 3.000.- = Gerente de Agencia De \$us. 3.001.- a \$us. 8.000.- = Gerente Adj. Comerc Reg De \$us. 8.001.- a \$us. 12.000.- = Gerente Regional..	Para verificar los niveles de aprobación se debe examinar la tabla de autonomías crediticias que toma en cuenta el monto, plazo y tipo de garantía
Seguro	El Seguro de Desgravamen es obligatorio hasta la finalización del crédito.	
Desembolso	Directo y en efectivo a los clientes	
Plazo de aprobación	Veinticuatro horas como máximo después de cumplida la documentación.	Es importante para la agilidad de este crédito, seguir los lineamientos de Evaluación y Negociación en campo (REISÓL).

RESUMEN
SOL INDIVIDUAL
MC-03-10-02-08-00

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	
Población Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personas Naturales propietarios de una actividad economía de comercio, producción o servicio, sean o no clientes del Banco. 	
Condiciones para acceder al crédito: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Antigüedad en el Banco ▪ Antigüedad como Microempresario ▪ Edad ▪ Documentos a presentar 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ninguna ▪ Mínimo 1 año en el Oficio y/o 6 meses en el negocio. ▪ Entre 21 y 65 años. ▪ Cédula de Identidad o RUN vigente (solicitante y conyugue). ▪ Presentar declaración Jurada de Bienes. ▪ Se debe solicitar a la SBEF y SIPROTEC los respectivos informes confidenciales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los bienes declarados deben estar debidamente respaldados con fotocopias de los activos que posee y los pasivos que contrajo. ▪ Los solicitantes y sus conyugues No deben presentar antecedentes negativos.
Capacidad de pago	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se debe determinar la capacidad de pago mediante la Evaluación Económica levantada en el lugar del negocio del cliente. ▪ La cuota no debe exceder el 70% de la utilidad neta de la famiempresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La Evaluación Económica se debe realizar utilizando los instrumentos del REISOL. ▪ Además, el Asesor deberá informar sobre la relación de proveedores, clientes, gremio o rubro al que se dedica, tiempo de la actividad estacionalidad de las ventas, verificación de inventarios, referencias comerciales, ubicación del establecimiento, número de empleados y/o obreros, comentarios sobre seguridad en su local, régimen tributario al que pertenece, etc.
Tasa de Interés	Variable <ul style="list-style-type: none"> - En Dólares Americano del 22 % al 30% 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La tasa de interés en variables de acuerdo a lo establecido en el tarifario.

	- En Bolivianos del 40% al 48%	
Comisión	De acuerdo a la moneda: - En Dólares Americanos 1 % En Bolivianos 2%	<ul style="list-style-type: none"> Se descuenta en el momento del desembolso.
Moneda	<ul style="list-style-type: none"> En Dólares Americanos En Bolivianos 	<ul style="list-style-type: none"> De acuerdo a requerimiento del cliente.
Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Máximo 60 meses Mínimo 3 meses 	<ul style="list-style-type: none"> Para determinar el plazo del crédito se debe tomar en cuenta aspectos importantes como la capacidad de pago, destino y monto del crédito.
Forma de Pago	<ul style="list-style-type: none"> Cuotas semanales Cuotas quincenales Cuotas Mensuales consecutivos, fijas ó variables. Cuotas a Plazo Fijo 	Se debe tomar en cuenta el ciclo del negocio para determinar juntamente con el cliente la forma de pago.
Destino del Crédito	<ul style="list-style-type: none"> Capital de trabajo Capital de inversión Otros requerimientos de Consumo 	<ul style="list-style-type: none"> El Asesor de Servicios Financieros debe orientar sobre el mejor destino del crédito.
Monto	Monto Mínimo de \$us. 300.- (Equiv.en Bs.) Monto Máximo \$us. 3.000.- (Equiv.en Bs.) 30 000.-	<ul style="list-style-type: none"> Se debe tomar en cuenta los niveles de aprobación las garantías de acuerdo al monto.
Garantías	<p>QUIROGRAFARIA: Monto hasta \$us. 10.000.-- Aprueba Gerente Regional.</p> <p>PERSONAL: Monto hasta \$us. 3.000.-- = 1 Garante Aprueba Gerente de Agencia.</p> <p>Monto de \$us. 3.001.-- a \$us. 8.000.-- = 2 Garantes Aprueba Gerente Adj. Comercial Regional.</p> <p>Monto de \$us. 8.001.- a \$us. 10.000.-- = 2 Garantes Aprueba Gerente Regional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Es importante determinar la suficiencia en la capacidad de pago y un nivel de patrimonio de por lo menos 2 a 1. Deben firmar necesariamente ambos conyugues. Los Garantes deberán demostrar igual o mayor solvencia económica que los solicitantes, además de demostrar un patrimonio mínimo de 2 a 1 con respecto al crédito. Los requisitos para los garantes son los mismos que para el solicitante.

	<p>PRENDARIA :</p> <p>Sujeta a Registro : Monto hasta \$us. 30.000.- ; Aprueba Gerente Regional, Monto hasta \$us. 25.000.- Aprueba Gerente Adj.Comerc.</p> <p>No sujeta a Registro: Monto hasta \$us. 10.000.- Aprueba Gerente Adj.Comerc.</p> <p>Doc.en custodia: Monto hasta \$us. 10.000.—</p> <p>HIPOTECARIA: Monto hasta \$us. 25.000.— Aprueba Gerente Adj.Comerc.</p> <p>Monto hasta \$us. 30.000.—Aprueba Gerente Regional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La Garantía Prendaria debe estar compuesta por maquinaria y equipo con altas probabilidades de venta y liquidación inmediata • En este caso se debe verificar el funcionamiento de la prenda por que la prenda debe ser el instrumento de trabajo que utiliza el cliente para desarrollar sus actividades. • Se debe pedir al cliente Documentos originales del bien inmueble y/o vehículo (Deben ser recepcionados con el acta respectiva. • En el caso de hipoteca de Inmuebles se financia hasta el 70% del valor Comercial del Inmueble. • En el caso de hipoteca de vehiculos se financia hasta el 50% del valor comercial del vehículo.
Seguro	<p>Es obligatorio los siguientes seguros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguros de Desgravamen - Seguros especificos de cada garantía. 	<p>- Vehículo y/o Inmueble</p> <p>- Casa: Inmueble</p>
Desembolso	Monto > a \$us. 1.000.- se desembolsará directamente en la cuenta de ahorro del cliente.	
Plazo de aprobación	Para créditos con garantías personales veinticuatro horas después de haber completado la documentación.	
Tipos de crédito Sol.Individual	<p>Préstamo Individual específico</p> <p>Préstamo a Plazo Fijo</p> <p>Línea de Crédito de revolventes</p>	