

# UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
CARRERA DE ECONOMÍA

PLAN EXCEPCIONAL DE TITULACIÓN DE ANTIGUOS EGRESADOS  
P.E.T.A.E



TRABAJO DIRIGIDO :

**“LA INSUFICIENCIA DE CRÉDITO, FACTOR RESTRICTIVO EN EL  
CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA  
MANUFACTURERA DE LA CIUDAD DE LA PAZ”**

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA

POSTULANTE: OSWALDO A. FELÍPEZ HUAYNOCA

TUTOR: Lic. WALTER GUZMÁN

LA PAZ – BOLIVIA  
2000

***ESTE TRABAJO VA DIRIGIDO  
ESPECIALMENTE A MI MADRE Y A  
MI FAMILIA***

***Un agradecimiento muy especial a mi esposa por su constante apoyo y comprensión.***

***Agradezco a toda mi familia por todo el apoyo recibido***

***Y doy gracias al Lic. Walter Guzmán por su valiosa orientación en este trabajo.***

***Un reconocimiento particular a mi sobrino por su colaboración***

## RESUMEN

En la primera sección se realiza una descripción de la Pequeña y Microempresa (PYMI) que muestra una combinación de capital y trabajo más baja que existe en cualquier otra rama de la producción.

El análisis se enmarca dentro el sector productivo manufacturero y que forma parte de las PYMI's, realizando un estudio de sus características y resumiendo en un cuadro el diagnostico de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de este sector.

También en esta sección se describe todo lo relacionado sobre el crédito que es el dinero prestado, es capital y es pasivo exigible. El enfoque esta dirigido al sector microfinanciero que presta servicios a las PYMI's 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 PYMI's, mostrando algunos cuadros del comportamiento de las microfinanzas y realizando un análisis de una encuesta a los prestatarios sobre las dificultades que atraviesan al acceder a un crédito en particular el sector productivo de las PYMI's.

Para indicar finalmente de que manera se puede solucionar esta limitación de crédito para las PYMI's, manteniendo los Fondos de Garantía pero tomando en cuenta la realidad de la pequeña y microempresa, buscando flexibilizar el acceso al crédito para este sector

Con referencia a la autosostenibilidad de las microfinancieras, garantizar la oferta de créditos en el largo plazo.

# INDICE

	Pág
<b>PARTE I</b>	
<b>RELACIÓN DESCRIPTIVO – INTERPRETATIVA DEL CONTEXTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1 LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA ( <i>PYMI</i> )	1
1.1.2 CONCEPTO	1
1.1.3 PARÁMETROS PARA DEFINIR UNA PYMI	2
1.1.4 LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA MANUFACTURERA	3
1.1.5 ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA MANUFACTURERA	4
1.1.6 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL	5
1.1.7 PROGRAMAS DE APOYO A LAS PYMI's	6
1.2 EL CRÉDITO Y LAS PYMI's	7
1.2.1 CONCEPTO DE MICROCRÉDITO	7
1.2.1.1 SERVICIOS CREDITICIOS	7
1.2.1.2 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA	8
1.2.2 TIPOS DE CRÉDITO PARA PYMI's	8
1.2.2.1 EL CRÉDITO INSTITUCIONAL	9
1.2.2.2 CRÉDITO INFORMAL	10
1.2.3 TASAS DE INTERÉS	11
1.2.3.1 CONDICIONES FINANCIERAS PARA LAS PYMI's	12
1.2.4 TIPOS DE GARANTÍA	13
1.2.5 MODALIDADES DEL MICROCRÉDITO	13
1.2.5.1 LA BANCA PRIVADA NACIONAL	13
1.2.5.2 BANCO SOLIDARIO (BANCOSOL)	14
1.2.5.3 CAJA DE AHORRO Y PRÉSTAMO LOS ANDES	15
1.2.5.4 INSTITUCIONES PRIVADAS DE DESARROLLO (IPDS)	16
1.2.6 DIFERENCIAS ENTRE EL CRÉDITO TRADICIONAL Y EL MICROCRÉDITO	16

1.2.7	EL MICROCRÉDITO EN BOLIVIA	17
1.2.8	PLANES Y PROGRAMAS DEL VICEMINISTERIO DE LA MICROEMPRESA PARA EL SECTOR DE LAS PYMI'S	18
<b>PARTE II</b>		
<b>ASPECTOS PROPOSITIVOS CORRESPONDIENTES AL TEMA</b>		20
2.1	ESTADO ACTUAL DE LAS MICROFINANCIERAS EN LA CIUDAD DE LA PAZ	21
2.1.1	EL SOBREENDEUDAMIENTO EN LAS MICROFINANZAS: PRINCIPALES CAUSAS	23
2.2	ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS LLEVADAS A CABO A LAS PYMI's MANUFACTURERAS DE LA CIUDAD DE LA PAZ	25
2.3	ANÁLISIS DE RESULTADOS	32
2.4	ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE REACTIVACIÓN ECONOMICA	33
2.5	FONDOS DE GARANTIAS: UNA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA	34
2.6	PROMOVER LA AUTOSOSTENIBILIDAD COMO ALTERNATIVA DE MEJORAR LAS MICROFINANZAS PARA LAS PYMI's	35
2.6.1	EL FACTOR DE LA SOSTENIBILIDAD	36
2.6.2	IMPORTANCIA DE LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA	37
<b>PARTE III</b>		
<b>CONCLUSIONES</b>		41
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
<b>ANEXOS</b>		

## INDICE DE CUADROS

		Pág.
CUADRO No. 1	NÚMERO ESTIMADO DE UNIDADES MICROEMPRESARIALES POR RAMAS DE ACTIVIDAD	4
CUADRO No.2	DIAGNÓSTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL	5
CUADRO No.3	COBERTURA DE ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES Y NO FORMALES	8
CUADRO No.4	NIVEL DE LAS TASAS DE INTERES PARA LAS PYMI's	12
CUADRO No.5	LIMITACIONES QUE DEBEN ENFRENTAR LAS PYMI's	20
CUADRO No.6	EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AGENCIAS Y SUCURSALES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ: NIVEL URBANO	21
CUADRO No.7	ESTADO DE CARTERA DE ENTIDADES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA:	22
CUADRO No.8	ESTADO DE CARTERA DE ENTIDADES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ	23
CUADRO No.9	CRITERIO SOBRE EL NIVEL DE VENTAS CON RELACIÓN A LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA PYMI	25

CUADRO No. 10	CRITERIO SOBRE LA COMPOSICIÓN DE LA RELACIÓN DE APORTE PROPIO DE CAPITAL Y LOS CRÉDITOS DE LA PYMI	26
CUADRO No. 11	CRITERIO SOBRE LAS OBLIGACIONES QUE TIENE LAS PYMI's POR LOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS	27
CUADRO No. 12	CRITERIO SOBRE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO QUE ACTUALMENTE UTILIZAN LA PYMI's	28
CUADRO No. 13	CRITERIO SOBRE LAS DIFICULTADES PARA ACCEDER A ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO	29
CUADRO No. 14	INTERÉS QUE PAGAN EN PROMEDIO POR LOS PRÉSTAMOS QUE TIENE LA EMPRESA, CUALQUIERA SEA SU ORIGEN	30
CUADRO No. 15	OPINIÓN SOBRE LA CONSIDERACIÓN DE RECURRIR A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DISTINTAS A LAS ANTERIORES	31

## INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO No. 1	CRITERIO SOBRE EL NIVEL DE VENTAS CON RELACIÓN A LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA PYMI	25
GRÁFICO No. 2	CRITERIO SOBRE LA COMPOSICIÓN DE LA RELACIÓN DE APORTE PROPIO DE CAPITAL Y LOS CRÉDITOS DE LA PYMI	26
GRÁFICO No. 3	CRITERIO SOBRE LAS OBLIGACIONES QUE TIENE LAS PYMI's POR LOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS	27
GRÁFICO No. 4	CRITERIO SOBRE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO QUE ACTUALMENTE UTILIZAN LA PYMI's	28
GRÁFICO No. 5	CRITERIO SOBRE LAS DIFICULTADES PARA ACCEDER A ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO	29
GRÁFICO No. 6	INTERÉS QUE PAGAN EN PROMEDIO POR LOS PRÉSTAMOS QUE TIENE LA EMPRESA, CUALQUIERA SEA SU ORIGEN	30
GRÁFICO No. 7	OPINIÓN SOBRE LA CONSIDERACIÓN DE RECURRIR A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DISTINTAS A LAS ANTERIORES	31

**I**

**SECCIÓN DIAGNÓSTICA**

# RELACIÓN DESCRIPTIVO – INTERPRETATIVA DEL CONTEXTO DEL PROBLEMA

## 1.1 LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (PYMI)

### 1.1.2 CONCEPTO

La pequeña y microempresa (PYMI) 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 ocupado de 1 a 50 empleados<sup>1</sup>.

En ese sentido, el Ministerio de Trabajo y Microempresa define a las PYMI “como un grupo organizado de personas que producen un bien o servicio con 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”. En cuanto a los niveles de utilidad “son mínimos y normalmente alcanzan para satisfacer las necesidades básicas de consumo de subsistencia que tienen las personas involucradas”<sup>2</sup>.

Así en la ponencia de M. Requena Pinto y P. Parada Balderrama: “DESEMPLEO Y POBREZA” . El rol de la microempresa (Seminario, 1997), considera que la pequeña y microempresa (PYMI) está catalogada en el sector informal debido a que no cumple las normas legales como ser la tributación, seguridad social , Ley General del Trabajo , etc. También se destacan otras características como la “vinculación directa del grupo familiar con la actividad económica que esta desarrolla”. Con relación a la organización contable, el microempresario no tiene “un conocimiento adecuado sobre sus ingresos y costos de

---

<sup>1</sup> COMITÉ DE COORDINACIÓN EN EL ÁREA DE MICROFINANZAS Y MICROEMPRESA  
“Perspectivas y desarrollo de las PYMI's y las Microfinanzas”

<sup>2</sup> FRITZ CALDERON (Consultor) “Propuesta para el estudio de línea de base de actividades de la microempresa a nivel departamental” 1998 – 1999 p. 7.

producción” y en general las finanzas del consumo familiar se mezclan con las de la microempresa.

Las características de las PYMI's se refieren principalmente a:

- Acusan un bajo nivel de capitalización
- Acusan poca división del trabajo y baja productividad
- Aplican técnicas que insumen mucho tiempo y trabajo
- Ocupan a sus propios patrones y socios
- Emplean a menudo a familiares sin otorgarles paga
- Atienden mercados locales y capas pobres de la población

En definitiva la pequeña y microempresa muestran una combinación de capital y trabajo más bajo que existe en cualquier otra rama de la producción.

### 1.1.3 PARÁMETROS PARA DEFINIR UNA PYMI

*Parámetros para definir una PYMI:*

- *Número de personas involucradas*
- *Nivel de inversión bruta de capital*
  - *Valor agregado*

*( M. Requena y M. Pinto, Seminario pag. 141)*

Asimismo los lineamientos necesarios para definir una PYMI se refieren a distintas características que básicamente consisten en<sup>3</sup>:

- a) **Los titulares de las PYMI's son “empresarios forzados”**, es decir que existe una ausencia de criterios empresariales de evaluación de riesgo,

<sup>3</sup> LARRAZABAL, Hernando “La Microempresa ante los desafíos del desarrollo” CEDLA, 1997 La Paz – Bolivia pp. 16 - 20

ausencia de enfoque de mercadeo y temores ante la posibilidad de crecimiento.

- b) **Se insertan en actividades que ofrecen menores barreras a la entrada**, es decir son participes de actividades donde se requiere de mucha experiencia, se utilizan las destrezas adquiridas en la práctica de determinado oficio, la disponibilidad de cierto capital y otros.
- c) **Realizan inversiones muy reducidas de capital por hombre ocupado**, o sea las PYMI's realizan inversiones muy reducidas de capital fijo y con el empleo preferentemente de ahorros propios.
- d) **Desarrollan sus actividades en talleres generalmente compartidos con la vivienda**, se hace referencia a que un alto porcentaje de las PYMI's es propietaria de su local de trabajo, pero el uso del mismo se da principalmente compartiendo con la vivienda.
- e) **Predomina la empiria en la capacitación técnico – productiva de los trabajadores**, cada establecimiento bajo características de PYMI, se convierte en una escuela para el trabajador y quizá aspirante a futuro microempresario. Esta modalidad de entrenamiento responde a las cualidades del maestro, titular de la unidad económica, imprime su sello personal, de tradición familiar o de repetición de la forma en la cual se aprendió el oficio.

#### **1.1.4 LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA 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 investigados 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

### 1.1.5 ESTRUCTURA DE LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA MANUFACTURERA

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:

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	366.955	133.934
LA PAZ	184.732	149.445	35.287	216.120	167.904	48.216
MANUFACTURA	48.025	34.594	13.481	48.191	35.419	12.772
COMERCIO	89.605	81.410	8.195	112.482	97930	14.552
SERVICIOS	19.288	13.026	6.262	16264	8.905	7.359
OTRAS	27.814	20.465	7.349	39.183	25.650	13.533

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

### 1.1.6 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL

Es necesario destacar los aspectos más relevantes de las pequeñas y microempresas, como su capacidad productiva, la tecnología que usan, conocimientos que se manejan y otros. Por ello se resume el diagnóstico de la pequeña y microempresa en el cuadro que se presenta a continuación:

CUADRO No. 2

#### DIAGNÓSTICO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Bajos costos de generación de empleos, puesto de trabajo.</li> <li>* Creatividad para adaptar máquinas y/o herramientas.</li> <li>* Flexibilidad en la organización interna ante flujos y reflujos del mercado.</li> <li>* Facilidad para la rotación funcional de mano de obra.</li> <li>* Menor exigencia de esfuerzos organizativos y de inversión para incorporar ajustes técnicos y tecnológicos.</li> <li>* Experiencia productiva acumulada en cada unidad.</li> <li>* Capacidad para copiar productos y modelos</li> <li>* Pequeñez de las actividades comporta menor dificultad para ubicar nichos de mercado a los cuales atiende.</li> <li>* Persistencia para continuar en el mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Carencia de cultura empresarial</li> <li>* Desconocimiento de técnicas de gerencia y administración</li> <li>* Bajas dotaciones de recursos productivos.</li> <li>* Carencia de garantías reales</li> <li>* Ilíquidez frecuente.</li> <li>* Inexistencia de planeamiento y control de la producción.</li> <li>* Uso de tecnologías rudimentarias y ausencia de criterios de calidad.</li> <li>* Escasa información técnica y tecnológica.</li> <li>* Ausencia de enfoque de mercadeo en la decisión de producir.</li> <li>* Escasa división y especialización del trabajo.</li> <li>* Insuficiente calificación de la mano de obra.</li> <li>* Baja productividad.</li> <li>* Dificultades de sostenibilidad de oferta en volúmenes, calidad y precios.</li> <li>* Altos costos de producción.</li> <li>* Débil inserción al mercado.</li> <li>* desconocimiento de técnicas de mercadeo y comercialización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Requerimientos reducidos de inversión pública.</li> <li>* Generación de empleos del puesto de trabajo.</li> <li>* Uso de insumos y materia prima nacional.</li> <li>* Flexibilidad para realizar ajustes (Tecnológicos y de inversión)</li> <li>* Existencia de nichos de mercado para unidades capaces de atender oportunamente a requerimientos particulares.</li> <li>* Su desarrollo tiene efectos redistributivos (empleo y mejora de ingresos)</li> <li>* Demandas regionales de bienes de consumo básico.</li> <li>* Experiencia productiva acumulada.</li> <li>* Las tendencias mundiales asignan mayor peso a unidades económicas de reducido tamaño.</li> <li>* La estructura productiva nacional cuenta de manera predominante con unidades de pequeña escala.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Deseconomías de escala.</li> <li>* Obsolescencia tecnológica.</li> <li>* Deficientes oportunidades de acceso a información técnica y tecnológica.</li> <li>* Insuficiente oferta de capacitación y asesoría técnico productiva.</li> <li>* Inadecuación de la oferta crediticia a condiciones específicas de la microempresa manufacturera.</li> <li>* Débil acceso a información sobre mercados y sus tendencias.</li> <li>* Bajo nivel de desarrollo del mercado interno.</li> <li>* Marco institucional y legal de apoyo débil.</li> <li>* Sistemas pesados de control administrativo y tributario.</li> <li>* Escasez de mano de obra calificada.</li> <li>* Débil desarrollo de la voluntad política en un compromiso real de transformación productiva.</li> <li>* Insuficiencia de acciones para promover la equidad en acceso a recursos productivos, tangibles e intangibles y capacidad de competir en el mercado.</li> <li>* Ausencia de una política de desarrollo industrial.</li> </ul>

FUENTE:

CONSULTOR FRITZ CALDERÓN "PROPUESTA PARA EL ESTUDIO DE LÍNEA DE BASE DE ACTIVIDADES DE LAS PYM'S A NIVEL DEPARTAMENTAL 1998 - 1999" P. 67

### 1.1.7 PROGRAMAS DE APOYO A LAS PYMI's

Frente al 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.<sup>4</sup>

En la actualidad se hallan prestando financiamiento y poseen programas de apoyo a la pequeña y 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 Regional.

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 algunos años de experiencia con la clientela, se convierte en un banco. La ONG restante, PRODEM, continúa extendiendo sus operaciones en ciudades pequeñas de Bolivia"<sup>5</sup>

IDEPRO, FIE, PRO-CRÉDITO,<sup>6</sup> PRODEM, PROA-EL ALTO, FADES, CIDRE-PROGRAMA DE CRÉDITO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y PRISMA<sup>7</sup> y actualmente la financiera LOS ANDES, 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.

---

<sup>4</sup> MONTAÑO, Gary y VILLEGAS, Carlos Ob cit. Pág. 127

<sup>5</sup> HANNING, Alfred y otros Ob cit. Pág. 39

<sup>6</sup> Ibidem Pág. 48

<sup>7</sup> MONTAÑO Gary, VILLEGAS Carlos Ob . cit. Pág. 129

## 1.2 EL CRÉDITO Y LAS PYMI's

### 1.2.1 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”<sup>8</sup>

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”*<sup>9</sup>.

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.

#### 1.2.1.1 SERVICIOS CREDITICIOS

Los servicios crediticios hasta 1996 existentes en el país alcanzaban a 477, de los cuales el 28% está localizado en el Departamento de La Paz (134), con un total de cartera

---

<sup>8</sup> MILLER, Calvin, “El crédito Rural”, De Catholic Relief Service, La Paz - Bolivia Pág.3  
<sup>9</sup> G. PUENTE “Seminario sobre el microcrédito”, Junio de 1998

bruta de \$us. 3.437 millones para una clientela de 545.000 prestatarios. De este total las instituciones de Microcrédito urbanas y rurales participan con un 9% y atienden a un 65% del total de prestatarios.

CUADRO N° 3

## COBERTURA DE ENTIDADES FINANCIERAS FORMALES Y NO FORMALES

DEPTO.	BANCOS (*)	MUTUALES	FFPs	OTRAS (1)	COOPERATIVAS	ONGs	TOTAL
La Paz	89	9	6	8	1	21	134

Fuente: Lic. Edgar Millares. "El Fondo de Microcrédito". Ponencia presentada en el Seminario: Microempresa vs. Pobreza, ¿Un desafío imposible?. La Paz, 1997.

(\*) Incluye oficinas centrales, sucursales y agencias.

(1) Incluye almacenes Warrant, y arrendamiento financiero.

### 1.2.1.2 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA

La autosostenibilidad financiera es la capacidad de una institución financiera de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir todos los costos derivados de sus operaciones, así como los costos financieros de los recursos que incluyen una reserva para incobrables, costos por inflación y costos de oportunidad y que al mismo tiempo sea capaz de cumplir con todas las obligaciones contractuales derivadas de sus pasivos, todo esto con independencia de subsidios<sup>10</sup>.

### 1.2.2 TIPOS DE CRÉDITO PARA PYMI's

Los créditos para las PYMI's varían tanto en magnitudes como en garantías exigidas pueda haber, por lo tanto, la siguiente clasificación intenta cubrir la mayor parte de los créditos existentes para esta clase de empresas:

- a) **Fondos Rotativos.** Se dan principalmente en el sector agrícola, surgen con la misión de facilitar la adopción de tecnologías de producción de mayor rendimiento y eficiencia en las explotaciones agropecuarias, especialmente de los pequeños productores.

<sup>10</sup>

RODRIGUEZ, T. "Autosostenibilidad Financiera en Instituciones de Microfinanzas en Bolivia" p.73

Estos fondos constituyen experiencias valiosas en el campo, el crédito agropecuario y dirigido, estableciendo lecciones sobre factores que deben evitarse en la administración del crédito rural<sup>11</sup>

- b) **Crédito Asociativo.** Está ligado a organizaciones rurales que promueven la ejecución de proyectos para beneficio comunal en el incremento de la productividad agropecuaria y artesanal.<sup>12</sup>
- c) **Bancos Comunes (B.C.).** Es la agrupación de 20 a 200 personas que comparten cierta responsabilidad en el manejo de los recursos financieros puestos a su disposición por una IPDS (Institución Privada de Desarrollo Social), así como aquellas obligaciones y derechos ejercidos sobre la propiedad de estos recursos. La base del funcionamiento de los Bancos Comunes es la garantía consolidada mancomunada.

### 1.2.2.1 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.

<sup>11</sup> MARCONI, Reynaldo; "ONG's y Crédito Rural en Bolivia, cid Editores, La Paz - Bolivia 1996, Pág.12

<sup>12</sup> MILLER, Calvin Ob. Cit. Pág.12

Sin embargo este crédito 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.”<sup>13</sup>

#### **1.2.2.2 CRÉDITO INFORMAL**

Al hacer referencia a esta modalidad de crédito debe tomarse en cuenta que 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.

---

<sup>13</sup> DEBATE AGRARIO, ILDIS Ob. Cit. Pág. 89

### 1.2.3 TASAS DE INTERÉS

La tasa de interés se refiere al precio pagado por la utilización de una cierta suma de dinero durante un período de tiempo determinado. Puede entenderse también como el porcentaje de intereses a pagar por un préstamo.<sup>14</sup> 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.

---

<sup>14</sup> ZEBALLOS, Hernán Ob. Cit. Pág. 37

### 1.2.3.1 CONDICIONES FINANCIERAS PARA LAS PYMI'S

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

**CUADRO N° 4**  
**NIVEL DE LAS TASAS DE INTERÉS PARA LAS PYMI's**  
**(a Diciembre de 1999)**  
**En porcentajes**

INSTITUCIÓN	INTERÉS ANUAL Dólares	INTERÉS ANUAL Bolivianos
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	-
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
<b>PROMEDIO</b>	29	40

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

En el cuadro N°4 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%

## 1.2.4 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.

- 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.<sup>15</sup>
- d) **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 iguales<sup>16</sup>

## 1.2.5 MODALIDADES DEL MICROCRÉDITO

La presente sección está basada en el estudio de FUNDA - PRO<sup>17</sup>

### 1.2.5.1 LA BANCA PRIVADA NACIONAL

Los bancos privados no tienen una única definición para la micro y pequeña empresa. En general una microempresa es identificada con el sector informal y puede considerarse familiar o semiempresarial. Si una unidad productiva, comercial o de servicios no tiene el registro Unico de Contribuyentes (RUC) y no se encuentra en los registros de

<sup>15</sup> 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 1.

<sup>16</sup> Ibidem

<sup>17</sup> FUNDA - PRO "El problema de las garantías en el crédito para la pequeña y microempresa en Bolivia"

Comercio y sociedades por Acciones (RECSA) es considerada informal y por lo tanto no es elegible para acceder a un crédito empresarial.

Los créditos a los que pueden acceder las empresas consideradas informales son los de consumo. Para éstos créditos, si una persona verifica su solvencia (patrimonio), ingresos (comprobante de pago o declaración notariada) y confiabilidad (garantes personaes) puede recibir un monto pequeño de dinero (hasta diez mil dólares). Sin embargo, ése no es el mejor escenario, ya que este tipo de créditos no ha sido diseñado considerando las características de la pequeña y microempresa y por lo tanto muchas veces no se adecúa a las necesidades de las mismas.

El tipo de garantías que piden los bancos a las pequeñas y microempresas son en su mayoría hipotecarias, dejando de lado las prendarias debido a la obsolescencia de la maquinaria y equipo, lo que origina una rápida depreciación que impide tomarlos como garantía estable en el tiempo. Las garantías personales son poco aceptadas para empresarios con bajo nivel de capital. En todo caso las garantías prendarias (maquinaria y equipo) son registradas en el RECSA por las Sociedades de Responsabilidad Limitada y Sociedades Anónimas. Para otro tipo de empresas algunos bancos hacen registrar la prenda en Derechos Reales.

#### **1.2.5.2 BANCO SOLIDARIO (BANCOSOL)**

Este banco está especialmente dirigido a atender a la microempresa, en su gran mayoría unidades familiares dedicadas a la producción comercio y servicios y que además no están legalmente constituídas para ser atendidas por el resto del sistema bancario tradicional.

Los requisitos para establecer las garantías solidarias son bastante simples. Se necesitan cuatro personas (con su documento de identificación) que formen un grupo en el cual todas obtengan un préstamo y simultáneamente se conviertan en codeudoras del total de los préstamos del grupo. La unidad microempresarial tiene que estar debidamente

establecida, demostrar su capacidad de pago y no presentar antecedentes negativos en otras instituciones de crédito.

Las garantías hipotecarias deben seguir los mismos pasos que exigen las disposiciones legales (Código Civil y Código de Comercio) pero existe cierta flexibilidad debido a la “informalidad” que tienen casi la totalidad de los clientes. Este banco trata por todos los medios de no llegar a acciones judiciales en el caso de que exista mora. Por eso tiene instituido el Departamento de Conciliación donde los asesores de crédito negocian directamente con los prestatarios para cumplir de la mejor manera los montos adeudados.

### **1.2.5.3 CAJA DE AHORRO Y PRÉSTAMO LOS ANDES**

Esta institución se constituye En un Fondo Financiero Privado creado en 1995, atendiendo a la micro y pequeña empresa urbana y a los micro y pequeños productores agropecuarios.

El crédito hasta \$us. 7500 requiere garantías prendarias sin necesidad de inscripción. La garantía prendaria debe cubrir por lo menos el 100% del crédito y adicionalmente, de ser necesario, se deberá contar con el respaldo de un garante personal para llegar a cubrir el 1.5 a 1.

El crédito de \$us. 7500 hasta \$us.12000 requiere de garantía prendaria inscrita de equipos o maquinaria cuyo valor de avalúo no podrá ser menor al 12% del monto del crédito, o garantía hipotecaria inscrita de vehículos. Complementariamente se considera una garantía prendaria no inscrita y/o garantía personal.

El crédito desde \$us. 12000 necesita de una garantía hipotecaria de inmueble inscrito cuyo valor de avalúo no podrá ser menor al 120% del monto del crédito. Complementariamente se requiere de una garantía prendaria inscrita o no, y/o garantía hipotecaria de vehículo y/o garantía personal.

#### **1.2.5.4 INSTITUCIONES PRIVADAS DE DESARROLLO (IPDS)**

Una de las diferencias importantes en los tipos de programas de microcrédito que diversas IPDS han implementado en el país ha sido la población a la que éstos estuvieron dirigidos: urbana o rural.

En el caso de las IPDS que trabajan en el área urbana, se tienen tanto al FIE como IDEPRO que ofrecen programas que combinan el microcrédito y crédito para la pequeña empresa con programas de capacitación, asesoría y apoyo a la comercialización. Además de otorgarse créditos individuales, se otorgan créditos a asociaciones o cooperativas.

En general se pudo establecer que estas instituciones no tienen problemas para establecer garantías personales y que en todo caso, al considerarse vencido un crédito las instituciones tratan de llegar a un acuerdo con el cliente. En cambio, para el caso de garantías hipotecarias o prendarias hay una serie de consideraciones legales que deben tomar en cuenta. Los principales problemas que estas instituciones enfrentan al ejecutar una garantía son los excesivos gastos judiciales y la extensión del proceso judicial que ha de seguirse.

#### **1.2.6 DIFERENCIAS ENTRE EL CRÉDITO TRADICIONAL Y EL MICROCRÉDITO**

La diferencia del crédito otorgado a las PYMI's y el crédito de la banca tradicional resalta en dos aspectos muy importantes: el primero tiene que ver con el costo de oportunidad de obtener el dinero; es decir, las dificultades que enfrentaban los clientes para acceder al crédito en vista del alto grado de centralización del sistema financiero, ocasionaba esta dificultad, sin embargo las tendencias buscan acceder a sectores donde se desarrollan las actividades de las PYMI's

Un segundo aspecto tiene que ver con la garantía del crédito, consiste en la exigencia de la organización de estas empresas en un grupo solidario, que se define como la

reunión, por libre asociación, de dos a siete personas, que contraen la deuda de manera mancomunada, solidaria e indivisible<sup>18</sup>.

### **1.2.7 EL MICROCRÉDITO 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.

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 las PYMI's es la falta de acceso a recursos productivos, entre los cuales, el capital de financiamiento constituye uno de los más importantes. 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.

La posibilidad, casi nula, de acceder al crédito formal por parte de las PYMI's, 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.

En forma general, los créditos a las PYMI's 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

---

<sup>18</sup> VEIZAGA, Jorge "Microempresa y microcrédito a propósito de la experiencia del BANCOSOL" Abril de 1999, Cochabamba, p. 10

otros instrumentos clásicos de garantía para préstamos relativamente más grandes. La mayoría de estos créditos cubren las deficiencias del capital de operaciones<sup>19</sup>

### **1.2.8 PLANES Y PROGRAMAS DEL VICEMINISTERIO DE LA MICROEMPRESA PARA EL SECTOR DE LAS PYMI'S**

El Viceministerio de la Microempresa responde al nuevo ordenamiento institucional del Poder Ejecutivo, establecido por la Ley No. 1788 de 1997 y su D.S. 24855, en el que se contempla la creación del Ministerio de Trabajo y Microempresa, con el objeto de que se constituya en el organismo rector y promotor del sector de la microempresa en el país. En ese sentido los lineamientos que establece el Viceministerio, :

#### a) PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL

- Estructurar un marco institucional que viabilice el funcionamiento de la microempresa a nivel nacional y departamental.
- Desarrollar un sistema de incorporación de microempresas al mercado nacional
- Desarrollar un sistema de incorporación de microempresas al mercado externo
- Desarrollar una red de entidades financieras de apoyo a microempresas en los niveles microregional, regional y departamental
- Desarrollar una red de entidades de servicios de desarrollo empresarial de apoyo a microempresas en el nivel microregional, regional y departamental

#### b) PLAN DEPARTAMENTAL DE LA MICROEMPRESA

- Estructurar un marco institucional que viabilice el funcionamiento de la microempresa
- Identificar obras menores de las Prefecturas en servicios de infraestructura básica y social que puedan ser realizadas por microempresas

---

<sup>19</sup> *Ibidem* Pág. 128-129

- Identificar compras menores de bienes para servicios de educación, salud y servicios básicos que puedan ser atendidas por microempresas
- Identificar obras menores de los municipios en servicios comunales que puedan ser atendidos por microemprendedores y microempresarios
- Identificar y evaluar potencialidades productivas del departamento en el área urbana y en el área rural
- Organizar un sistema de información y de difusión de la microempresa.
- Promover la organización de eventos que mejoren el relacionamiento entre microempresas y compradores de sus productos.

## **II**

# **SECCIÓN PROPOSITIVA**

## ASPECTOS PROPOSITIVOS CORRESPONDIENTES AL TEMA

Actualmente se afirma que ocho de cada diez establecimientos del sector de las PYMI's atraviesa problemas de acceso a financiamiento para el desarrollo de sus actividades<sup>20</sup>

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 PYMI's:

**CUADRO No. 5**  
**LIMITACIONES QUE DEBEN ENFRENTAR LAS PYMI'S**

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

Fuente: FUNDES News, 1995 No. 16

<sup>20</sup> GROSSMAN, B "Fomento al sector microindustrial. Articulaciones productivas"  
UDAPSO: La Paz 1995 p. 54

## 2.1 ESTADO ACTUAL DE LAS MICROFINANCIERAS EN LA CIUDAD DE LA PAZ

Actualmente, se conocen problemas en la forma de intervención de las financieras que operan con el microcrédito. Se presume que la crisis ha llegado a las microfinanzas, afectando en diferentes grados y modalidades a las entidades que operan en dicho mercado, por lo que se requiere de una evaluación del sistema a fin de identificar las causas de este fenómeno y perfilar las soluciones posibles.

A continuación se presentarán algunos de los datos más relevantes referidos a las instituciones financieras encargadas de otorgar créditos a las pequeñas y microempresas, con el objeto de tener una idea más clara sobre la oferta crediticia a este tipo de empresas.

**CUADRO No 6**  
**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AGENCIAS Y SUCURSALES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ: NIVEL URBANO**  
**(a Junio de 1999)**

DEPTO.	AÑOS									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Jun. 1999
LA PAZ	3	4	12	15	20	21	28	29	40	54

Fuente: Boletín Microfinanciero ASOFIN, CIPAME, FINRURAL Junio 1999

El cuadro precedente (Cuadro No. 5), nos muestra la evolución de agencias y sucursales dedicadas al microcrédito en el departamento de La Paz a nivel urbano, teniendo como resultado principal una evolución notable en su número. Se puede observar que en el año 1990 tan sólo existían 3 agencias en la ciudad; ya en el año 1994 se tiene un aumento notable en el número de sucursales, pues se pudo contar con 20; para el año 1999 la cantidad de agencias y sucursales es mucho mayor con respecto a los años anteriores pues el número de ellas alcanza a 54. De lo anterior se puede inferir que la oferta crediticia fue en aumento, sin embargo debe llegar a conocerse las razones por las cuales el impacto en las pequeñas y microempresas tiene los resultados existentes.

**CUADRO No. 7**  
**ESTADO DE CARTERA DE ENTIDADES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO**  
**POR ACTIVIDAD ECONÓMICA: NIVEL URBANO**  
**En Dólares Americanos**  
**(a Junio de 1999)**

<i>INSTITUCIÓN</i>	<i>Producción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>Otros</i>	<i>TOTAL</i>
Banco Solidario S.A	23,671,044	42,347,530			66,018,574
Financiera Acceso S.A	5,128,793	23,043,564	51,761,885		79,934,242
ECO Futuro S.A	52,898	202,385	4,293		259,576
Fondo Fin. Privado	10,907,212	5,115,056			16,022,268
Caja Los Andes	6,632,373	16,085,074	4,529,243		27,479,176
Fondo Fin. Privado FASSIL	2,580,687	8,359,430	408,552	232,485	21,297,772
CIDRE	1,254,557			9,949,103	1,254,557
DIACONIA – FRIF	1,562,297	1,056,373	1,827,515		4,446,185
FUNBODEM	459,842	543,744	616,147		1,619,733
IDEPRO	2,558,570	3,684,962	1,482,047		7,725,579
PROMUJER	136,762	1,275,828	413,870		1,826,459
<b>TOTAL</b>	<b>54,945,034</b>	<b>101,713,947</b>	<b>61,043,551</b>	<b>10,181,588</b>	<b>227,884,121</b>

Fuente: Boletín Microfinanciero ASOFIN, CIPAME, FINRURAL Junio 1999

En el cuadro anterior (Cuadro No.6) se puede observar el estado de cartera de entidades dedicadas al microcrédito por actividad económica en el país a nivel urbano. Los resultados que se pueden apreciar muestran una notable dirección de los esfuerzos por parte de estas instituciones al sector comercial, ya que en sumas agregadas el sector de la producción recibe \$us.54, 954, 034, suma que comparativamente apenas hace en términos aproximados un 50% de monto otorgado al sector comercial que alcanza a \$us.101,713,947. En ese sentido también es posible apreciar que el sector se adjudicó un monto mayor al productivo, dado que alcanza \$us.61,043,551. Por otro lado, es posible distinguir que la institución que tiene mayores niveles de adjudicación crediticia es el Banco Solidario, seguido por la Caja Los Andes.

**CUADRO No. 8**  
**ESTADO DE CARTERA DE ENTIDADES DEDICADAS AL MICROCRÉDITO**  
**POR ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL DEPARTAMENTO DE LA PAZ: NIVEL**  
**URBANO**  
**En Dólares Americanos**  
**(a Junio de 1999)**

<i>DEPARTAMENTO</i>	<i>Producción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>Otros</i>	<i>TOTAL</i>
<b>LA PAZ</b>	23,556,691	36,069,067	31,383,838	232,485	91,242,081

Fuente: Boletín Microfinanciero ASOFIN, CIPAME, FINRURAL Junio 1999

En el cuadro precedente (Cuadro No. 7), se presenta el estado de cartera d entidades dedicadas al microcrédito por actividad económica en el departamento de La Paz. El comportamiento que se aprecia, tiene características similares al presentado a nivel nacional, dado que el sector productivo no cuenta con la suficiente importancia con respecto a los restantes. El sector comercial nuevamente es el que se adjudicó los mayores niveles crediticios pues la suma alcanza a \$us.36,069,067 , el sector de servicios posee un monto igual a \$us.31,383,838, por el contrario el productivo está por debajo con \$us. 23,556,691. Nuevamente se infiere con los resultados encontrados, que el sector productivo posee una importancia menor que otros rubros, ocasionando bajos niveles de crecimiento y desarrollo para la producción, afectando el aparato productivo del país.

### **2.1.1 EL SOBREENDEUDAMIENTO EN LAS MICROFINANZAS: PRINCIPALES CAUSAS<sup>21</sup>**

Una de las políticas encaminadas para lograr que los microempresarios puedan tener acceso al sistema financiero formal fue el crear mecanismos e incentivos para que actores privados se interesen en trabajar con este segmento de mercado, el cual era sólo atendido por entidades con fines sociales pero sin fines de lucro, las ONG's

<sup>21</sup> Basado en las entrevistas efectuadas al Lic. Víctor H. Vásquez funcionario del BANCOSOL y al Sr. Juan Reynaga Fernández Coordinador Regional de Consultoría FUNDES

Bolivia se ha destacado por haber desarrollado sus microfinanzas, radicando su desarrollo en un sistema creado en base a iniciativas privadas, que si bien en la mayoría de los casos han sido originalmente subsidiadas por donantes internacionales, no tuvieron la continuidad en la estabilidad financiera con respecto al microcrédito.

La acción de todas estas instituciones provocó que en algunas zonas del país, especialmente en las grandes ciudades del eje central, se diera una situación de excesiva oferta crediticia dirigida a la población de ingresos bajos y medios.

Frente a la coyuntura presentada con respecto a la oferta crediticia, existieron muchas personas que cayeron en la tentación de obtener crédito en diferentes instituciones financieras, por montos muy superiores a sus posibilidades de pago<sup>22</sup>. Es aquí donde empieza a observarse el fenómeno del “sobreendeudamiento”. Como producto de la situación de la crisis general por la que atraviesa la economía, los ingresos de los prestatarios se han visto significativamente disminuidos.

Uno de los aspectos que ha contribuido fuertemente a generar esta situación de sobreendeudamiento es que algunas entidades que ofrecen créditos “de consumo”, producto éste diseñado para asalariados, han colocado grandes volúmenes de dinero en trabajadores independientes sin salario fijo (microempresarios). En estos casos al no aplicarse metodologías adecuadas para evaluar la capacidad de pago y de endeudamiento de las microempresas, se incurrió muchas veces en el error de otorgar un monto demasiado alto de crédito. Este sobredimensionamiento en los montos de crédito fue incentivado por esquemas de bonificación a la productividad, midiendo ésta únicamente como el volumen de dinero colocado y para peor por funcionarios que no contaban con el conocimiento técnico para analizar riesgos crediticios, cuyo único objetivo era cobrar el monto más alto posible de comisión, sin preocuparse por la calidad de cartera colocada.

---

<sup>22</sup>

ARRIOLA, P Pedro Gerente Gral. Del Fondo Financiero Privado Caja Los Andes

Finalmente se presenta el cuadro No. 15 y gráfico No. 7 que muestran la opinión sobre la consideración de las PYMI's para recurrir a otras alternativas de financiamiento distintas a las anteriores, encontrando como principales resultados una respuesta negativa en un 60% con respecto al total, así lo indicaron 12 empresas encuestadas, por otro lado tan sólo 8 empresas contestaron afirmativamente, haciendo un 40% del total encuestado. Se puede inferir que las PYMI's no desean recurrir a nuevas fuentes de financiamiento, posiblemente por las dificultades encontradas anteriormente con las modalidades tradicionales.

### **2.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS**

Los principales resultados encontrados de las encuestadas realizadas a una muestra de las pequeñas y microempresas manufactureras de la ciudad de La Paz, tuvo como elementos más resaltantes con respecto al nivel de ventas resultados un nivel bajo, así lo hicieron 14 de las 20, que representa un 70% del total de lo cual se infiere que una gran parte de las PYMI's se encuentran con una capacidad productiva disminuida, requiriendo mejorar su capacidad instalada y sus niveles de inversión. Por otro lado la composición de la relación de aporte propio de capital y los créditos de las empresas indica que existen deficiencias en la política crediticia de los entes financiadores por no captar el mercado de las PYMI's.

Con referencia a las obligaciones que tienen las PYMI's por los préstamos adquiridos, se indica en líneas generales que permite tan sólo mantener la capacidad de endeudamiento, pero no permite mayores inversiones. Asimismo sobre la fuente de financiamiento que actualmente usan las PYMI's, el resultado más relevante se tiene en la respuesta de ambos, tanto recursos propios como el crédito bancario, así lo indicó el 60% del total encuestado, por otro lado un 20% indica utilizar sólo recursos propios como principal fuente de financiamiento. Nuevamente se corrobora la falta de financiamiento por parte de instituciones especializadas en microfinanzas que permita acceder a mayores recursos.

Las dificultades para acceder a algún tipo de financiamiento, representan en general una baja capacidad de recursos propios, así como limitadas posibilidades de ofrecer garantías, también se identificaron las elevadas tasas de interés y una falta de decisión de la empresa. Por otro lado el interés que pagan en promedio las PYMI's por préstamos que tienen, tiene como característica el rango del 21 a 30% anual como el más frecuente, también respondieron que pagaban intereses en un rango del 11 al 20% anual, haciendo una representación del 25% respecto al total.

Finalmente la opinión sobre la consideración de las PYMI's para recurrir a otras alternativas de financiamiento distintas a las anteriores, una mayoría presenta una respuesta negativa. Se puede inferir de aquello que las PYMI's no desean recurrir a nuevas fuentes de financiamiento, posiblemente por las dificultades encontradas anteriormente con las modalidades tradicionales.

#### **2.4 ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA**

La presente investigación plantea un tema de vigencia actual, debido a que se constituye en uno de los principales temas tocados por el Programa de Reactivación Económica propuesto por el gobierno, este Programa básicamente plantea como elementos centrales de su propuesta con respecto a las PYMI's, la creación de un Fondo de apoyo a Pequeños Productores que se establece sobre la base de una venta de las acciones de la Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO) y sus utilidades, canalizando un monto de aproximadamente \$us. 40 millones para la asistencia técnica y financiamiento a pequeños productores.

Asimismo, se plantea el acceso a información de la Central de Riesgos para microcréditos con la cual se pretende ampliar el universo de información sobre operaciones de crédito y microcrédito vigentes para disminuir los riesgos en las operaciones crediticias. Con ello se busca aumentar el número de microempresarios y reducir los costos de otorgación y administración de los microcréditos.

Otra de las medidas planteadas en la propuesta gubernamental es el Programa de Microcrédito de FONDESIF, que consiste en la canalización de más de \$us. 2 millones de dólares para financiamiento de microcrédito inicialmente en zonas rurales de Chuquisaca, Cochabamba y Santa Cruz. Finalmente se puede encontrar como parte de esta propuesta la creación de Cooperativas de Crédito Cerradas Comunes con la intención de ampliar la cobertura de servicios financieros a más de 30 municipios que concentran 800 mil habitantes y poder ampliar las operaciones a 80 cooperativas cerradas.

Con la delineación establecida por el Programa de Reactivación Económica queda por sentada la necesidad de fomentar las inversiones productivas en el país, sin embargo cualquier medida asumida debe observar los requerimientos de incrementar la eficiencia de los entes financieros, así como el fortalecimiento del sector microempresarial, con medidas objetivas que permitan soluciones reales para el sector y el país.

## **2.5 FONDOS DE GARANTÍAS: UNA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA**

Los Fondos de Garantías surgieron a partir de las iniciativas y las experiencias de la Comunidad Europea (desde 1921) en la constitución de Sistemas de Garantías para la Pequeña y Microempresa. En un sentido muy amplio, al hablar de un Sistema de Garantías se está considerando un sistema que permite a las pequeñas y microempresas el acceso al crédito formal ya que en muchos casos éstas ni siquiera serían consideradas sujetos de crédito; si el acceso al crédito no es una limitante, este sistema permite que las PYMI's logren mejores condiciones que las que obtendrían si acudiesen por sí mismas.

A fines de 1980 se implementó en Bolivia un Fondo de Garantías bajo los auspicios de USAID y con la participación de UBB – ASOBAN<sup>24</sup>. Básicamente su funcionamiento consistía en que si un cliente potencial acudía a un banco y en la evaluación de solicitud de crédito el oficial de crédito observaba la insuficiencia de garantías para que el banco

---

<sup>24</sup> FUNDA – PRO “El problema de las garantías en el crédito para la pequeña y microempresa en Bolivia” La Paz – Bolivia. 1997 p 28.

otorgue el préstamo, este podía plantear al cliente la posibilidad de que le banco solicite al Fondo una carta de garantía complementaria para así poder otorgar el préstamo solicitado, se evaluaba la información, si se aceptaba la solicitud, la carta de garantía era emitida. De esa experiencia pudieron rescatarse los siguientes aspectos:

- El haber logrado la no duplicidad de costos en la evaluación del cliente, era evaluado una sola vez, por el oficial de crédito del banco.
- El que el universo de clientes beneficiados por el programa no haya sido limitado por ninguna consideración.

Dentro las experiencias más relevantes como Fondos de Garantía se tiene el papel desempeñado por el FUNDES como una alternativa al sistema financiero informal para aquellas empresas cuyas garantías son insuficientes para obtener el monto solicitado, 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.

## **2.6 PROMOVER LA AUTOSOSTENIBILIDAD COMO ALTERNATIVA DE MEJORAR LAS MICROFINANZAS PARA LAS PYMI's**

Como se pudo verificar, la mayor parte de las empresas en Bolivia son pequeñas, casi el 92% de éstas tienen entre 1 a 4 empleados y hasta 1995, concentraban el 62% del empleo urbano. La crisis vivida por el país durante la década pasada, dejó relativamente pocas empresas medianas y grandes, y a un contingente muy numeroso de micro y pequeños empresarios con importantes demandas de servicios financieros y no financieros.

A esto se debe añadir la escasa dinámica de generación de empleo de la economía, la pobreza persistente en la población y los modestos niveles de crecimiento económico.

En el país, las microfinanzas se han desarrollado dinámicamente en los últimos años, llegando a ser ejemplo de éxito a nivel mundial. Entre los logros alcanzados están: el incremento de la cobertura, se ha logrado llevar adelante servicios financieros a amplios segmentos de la población, clientelas difíciles en muchos casos, a los cuales diez años atrás no se las consideraba sujetos de crédito; se han desarrollado tecnologías financieras adecuadas a costos razonables para clientes que carecen de garantías reales y se ha adquirido el conocimiento del manejo de las microfinanzas que sólo brinda la experiencia y largos periodos de aprendizaje.

En todo caso puede inferirse que el gobierno debe propiciar un ambiente favorable a las microfinanzas. En primer lugar con la construcción de un marco legal y normativo necesario para consolidar el desarrollo registrado, un segundo aspecto se refiere a la estabilidad macroeconómica, ofreciendo un ambiente óptimo a pequeños y microempresarios y de la economía en su conjunto.

El ambiente económico que se vive requiere de las instituciones de microfinanciamiento mejores parámetros de eficiencia, productividad y competitividad; lograr la formalización de sus actividades y el desarrollo autosustentable y permanente de sus servicios.

Las instituciones encargadas de las microfinanzas, bajo el entorno económico anteriormente visto, se ven empujadas a alcanzar la autosostenibilidad financiera para hacer frente a los nuevos retos y oportunidades que presenta el escenario de las Microfinanzas.

### **2.6.1 EL FACTOR DE LA SOSTENIBILIDAD**

La sostenibilidad exige compromiso. El tipo de bienes que posee una institución puede determinar fundamentalmente la flexibilidad y dinamismo de la misma. Las

organizaciones gubernamentales parecen ser las que menos impetu y fuerza tienen para llegar a auto financiarse, pese a que generalmente cuentan con una orientación a largo plazo.

Las organizaciones privadas con fines de lucro que cuentan con un directorio y un consejo administrativo eficiente, a menudo se caracterizan por su agudo instinto de supervivencia y sus sistemas de incentivo. Esto se evidencia en su preocupación por los costos y utilidades.

No obstante, puede ser difícil transmitir dicha dinámica a las organizaciones que otorgan créditos a los sectores de menores recursos. En dichas organizaciones los costos de administración provenientes de altos sueldos corren peligro de ser considerados como inadecuados e incluso ser rechazados y, lamentablemente, no es fácil encontrar gestores competentes, con visión estratégica, con un compromiso con la temática de la pequeña y microempresa y de la sostenibilidad. Finalmente, el hecho de concentrarse en los costos y en las utilidades constituye un acicate adicional para fijar de forma óptima la tasa de interés.

Una posibilidad interesante se deriva del hecho de que las asociaciones de crédito parecen ser más fáciles de modificar que todas las demás formas de instituciones financieras. Muy pocos oferentes de préstamos especializados en el sector agrario y algunas instituciones financieras de ayuda al desarrollo han tenido éxito.

## **2.6.2 IMPORTANCIA DE LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA**

La autosostenibilidad financiera implica la permanencia en el tiempo de los servicios ofrecidos, ésta es una condición necesaria para alcanzar los objetivos sociales de la organización, tomando en cuenta que las demandas de la clientela por servicios financieros son permanentes. De esta manera, se genera un impacto social positivo en la población que cuenta con demandas legítimas.

Por otro lado la independencia de subsidios significa, desde un punto de vista económico, cubrir todos los costos y los pasivos, con los ingresos propios generados por una institución. Esta situación implica que una institución seguirá operando en el mercado, en caso que dejaran de existir todos los fondos concesionales que recibe y por ende, tuviera que sustituirlos por fondos del mercado.

Asimismo, la autosostenibilidad es un requisito indispensable para que una institución pueda ser regulada por la Superintendencia de Bancos. Esta condición trae consigo muchas ventajas, entre ellas la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, tanto locales como externas, más flexibles y seguras. Con esta condición pueden asegurar su sostenibilidad plena en el largo plazo, es decir, no solo cubrir todos sus costos como también demostrar capacidad para proveerse de sus propios fondos en el mercado, que es la fuente más segura y prácticamente inagotable, en síntesis el crecimiento de la institución estará determinado principalmente por su capacidad institucional.

Otro factor positivo que forma parte de la autosostenibilidad financiera consiste en el hecho de permitir la diversificación e incrementar sus fuentes de ingresos, debido a que las microfinancieras están autorizadas para otorgar otros servicios financieros además de la captación de ahorro del público, situación que permitiría reducir los costos utilizando óptimamente los equipos e infraestructura operativa. Del mismo modo, una ventaja adicional es que los donantes y accionistas tienen mejor garantizados sus inversiones, en relación a una institución no fiscalizada. Sin embargo, la formalización trae consigo mayores responsabilidades, y por ende mayores costos.

Contar con objetivos de responsabilidad serios, implica establecer precios de mercado para todos los productos financieros que ofrecen las microfinancieras, así como establecer costos racionales que obligan a la institución a asignar los recursos de una manera más eficiente.

Algunas de las condiciones necesarias para alcanzar la autosostenibilidad financiera<sup>25</sup> se pueden resumir de manera sistemática de la siguiente forma:

- Políticas de precios (tasas de interés) sostenibles, es decir cobrar tasas de interés de mercado, suficientemente elevadas como para cubrir, si no todos, la mayor parte de sus costos
- Diseño de productos apropiados, las instituciones han diseñado productos financieros que se ajustan a las demandas de la clientela meta
- Adopción de tecnologías de crédito que imponen costos transaccionales comparativamente bajos a los deudores.
- Diseños organizacionales que valoran, persiguen y permiten la sustentabilidad y permanencia de las operaciones, por lo que la estructura organizacional deberá modificarse si es necesario.
- Desarrollo de tecnologías de crédito apropiadas a la clientela y eficientes. Estas incluyen bajos costos de aplicación de la tecnología de crédito, incentivos a pagar préstamos, etc.

Las posibilidades de autosostenibilidad financiera pueden incrementarse con políticas adecuadas, que permitan un mayor desarrollo del sistema financiero dedicado a las microfinanzas. Sin embargo, pese a las tendencias crecientes que parecieron presentarse en los últimos años, estas instituciones no muestran un desarrollo alentador debido a que puede percibirse una gran insuficiencia de canalización de recursos al crédito y más concretamente al sector de pequeños y microempresarios.

---

<sup>25</sup> Basado en el estudio de Gonzáles, Claudio "El reto de las microfinanzas en América Latina: La visión actual" CAF Caracas – Venezuela.

Por lo visto anteriormente la filosofía institucional y la política crediticia han determinado que muchas instituciones financieras microcrediticias eligieran atender a distintos segmentos del mercado, diferentes a la pequeña y microempresa del sector manufacturero, ya que concentran más bien sus esfuerzos en sectores que no aportan a la estructura productiva del país. Por estas razones se hace necesario modalidades innovadoras en el sistema microcrediticio, 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 micro y pequeñas empresas y las modalidades muy particulares que las instituciones que se orientan hacia este segmento del mercado han adoptado como formas de garantizar sus créditos.

**III**  
**SECCIÓN CONCLUSIVA**

## CONCLUSIONES

- No se ha realizado un análisis concreto y particular de la necesidad de inversión exclusivamente en el sector productivo de la micro y pequeña empresa.
- Las instituciones microfinancieras no tienen la suficiente oferta de créditos con respecto a la demanda potencial de las PYMI's.
- Las tasas de interés activas de las instituciones microfinancieras oscilan entre el 20% y 40% anual de alguna manera no incentivan al sector productivo de las PYMI's.
- Mediante las normas de regulación del sistema Financiero y las políticas de créditos de las instituciones Financieras, las garantías son evidentemente una limitante al acceso al crédito para la pequeña y la microempresa.
- La actual ponderación de los activos de riesgo (50%de riesgo para cartera con garantía hipotecaria y 100%de riesgo para cartera con garantía no hipotecaria) hace que las instituciones pertenecientes al Sistema Financiero Supervisado prefieren el respaldo de garantía hipotecaria para sus créditos. Este hecho distorsiona los criterios de asignación del crédito por parte de la pequeña y microempresa.
- Las instituciones microfinancieras son privadas y desde ese punto de vista siempre buscaran incrementar sus beneficios por lo cuál las PYMI's no reciben un impulso adecuado en sus inversiones en particular el sector productivo.
- Para las PYMI's la ausencia de las políticas estatales de promoción para la producción y la falta de interes del sistema financiero en la canalización de créditos, impidieron el potenciamiento de actividades económicas que concentran un elevado porcentaje de fuerza de trabajo.

- La información es muy deficiente en nuestro país en el rubro de la pequeña y microempresa, no llega a la gran mayoría, si se pide información a un ente público consideran que esa información es un objeto privado y el Estado debería tomar muy en cuenta este detalle.
- Por la falta de una mejor administración de riesgos crediticios por parte de las instituciones financieras se tiene como resultado un sobreendeudamiento que de alguna manera no permite incentivar a las PYMI's al crecimiento.
- El Programa de Reactivación de Económica pretende promover el crecimiento económico bajo distintos instrumentos de política económica, observando principalmente el sector de la pequeña y micromprensa en sus requerimientos crediticios, sin embargo no se contemplan aspectos estructurales que hacen de esta problemática un hecho más complejo, principalmente en lo que respecta a la insuficiencia crediticia como factor restrictivo en el crecimiento del sector.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ADAMS Dale, GONZÁLES VEGA, Claudio, VON PISCHKE JD; Crédito Agrícola y Desarrollo Rural, Ohio State University 1990
2. AGUIRRE, Alvaro, et al. 1992. "La Intencionalidad del Ajuste en Bolivia". Bolivia. CEDLA.
3. ARZE, Carlos. 1997. "La Microempresa Productiva: una alternativa de empleo". Edit. CEDLA. Boletín Informativo. Bolivia.
4. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. 1997. "La Microempresa en Latinoamérica. Edit. WWW.INFORM.UMD.EDU. España.
5. BERTHOUD, Olivier y MILLIGAN, Walter. 1995. "Sector Informal Urbano". Bolivia.
6. CORPORACIÓN DE INSTITUCIONES PRIVADAS DE APOYO A LA MICROEMPRESA Y ASOCIACIÓN DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO RURAL. 1997. "Boletín Financiero Microfinanzas". La Paz - Bolivia.
7. DEL AGUILA VILLACORTA, José. 1986. "Técnicas de Investigación". Editorial San Marcos.
8. ESCUELA EMPRESARIAL ANDRÉS BELLO, Guía Metodológica de Apoyo a la Pequeña Industria. Citado por Rolando Mendoza Patiño.
9. GALEAS, Carlos Alberto. "Organización y Administración de Microempresas". Ed. Latinoamericana, 1994.

10. HANNING, Alfred y otros. 1994. "Bancos Departamentales En Bolivia". Bolivia. ILDIS. Publicidad Arte Producciones.
11. HERNÁNDEZ, Roberto, et al. "Metodología de la Investigación". Ed. Mc Graw Hill, Colombia, 1996.
12. JIMENEZ, Percy. 1998. "Plan Estratégico para el Desarrollo de la Microempresa". Edit. Ministerio de Trabajo y Microempresa. La Paz - Bolivia.
13. MONTAÑO, Gary y VILLEGAS, Carlos. 300. "Industria Boliviana Entre los Resabios del Pasado y la Lógica del Mercado". Bolivia. CEDLA.
14. MINTZBERG, Henry. 1991. "La Estructura de las Organizaciones". España.
15. MACHICADO Flavio, ARAUJO Rudy. 1993. "El sistema Financiero y la Reactivación Económica en Bolivia". La Paz-Bolivia. Editorial ILDIS.
16. MENDOZA PATIÑO, Rolando. INASET, Instituto de Asistencia Social, Económica y Tecnológica. "Pequeña Industria en Bolivia, Situación y Perspectivas". 1998.
17. OCÉANO/CENTRUM. 1998. Biblioteca Práctica de Administración de la Pequeña y Mediana Empresa. Volumen 2. Título: "Necesidad de una Dirección Correcta en la Pequeña y Mediana Empresa". Edit. Océano/Centrum. Chile.

# **ANEXOS**

## ANEXO No. 1

### **Cuestionario dirigido al personal jerárquico del Banco SOL**

Señor.- Lic. Victor H. Vasquez

**1- ¿ Qué opinión tiene sobre las PYMIS como sector productivo?**

No existe una caracterización específica de este sector, para poder analizar mejor sus necesidades de crédito y tienen que cambiar de mentalidad en su producción y comercialización, satisfaciendo las necesidades del cliente.

**2- ¿Cuál es la ventaja que tiene una PYMI al momento de adjudicarse un crédito del Banco SOL con respecto a otras instituciones que ofrecen este servicio ?**

La rapidez y la oportunidad de acceder a un crédito, la identificación del personal con un trato al cliente.

**3- ¿ Que políticas crediticias dirigidas a las PYMIS utiliza el Banco SOL ?**

De forma particular al sector productivo no hay una política crediticia, pero sí un servicio financiero en lo que es el ahorro para este sector.

**4- ¿ En qué medida las garantías mancomunadas permitieron viabilizar los créditos.?**

En principio funciono aceptablemente hasta que los clientes respondieron negativamente como deudores y se incremento la competencia.

**5- ¿Cómo se resuelve el problema de las garantías esta institución.?**

Con créditos de poca cuantía son con garantía mancomunada y créditos mayores son con garantía hipotecaria.

**6- ¿Qué opinión tiene sobre la demanda insatisfecha de créditos y cuales capacidad del Banco SOL para cubrir dicha demanda.?**

Existe una gran demanda insatisfecha y el Banco SOL cubre aproximadamente un 20% de dicha demanda.

## ANEXO 2

### **Cuestionario dirigido al personal jerárquico de FUNDES**

Señor- Juan Reynaga Fernández  
Coordinador Regional de Consultoría

**1- ¿ Cuales fueron los resultados obtenidos en FUNDES en el aspecto financiero.?**

Se beneficiaron 800 personas con una colocación de crédito de 18.000000 \$u\$ en los periodos 1990 – 1997

**2- ¿Qué medidas utilizo el Fondo para lograr sus objetivos.?**

Se debe conocer al cliente, realizar la evaluación financiera, levantar sus estados financieros y elaborarlos juntamente con los flujos de caja, realizando un informe para presentarlo al banco.

**3- ¿Qué magnitud de la PYMI se logro satisfacer en su requerimientos.?**

Aproximadamente en un 10% de la demanda potencial sector productivo.

**4- ¿ Cuáles fueron los aspectos negativos encontrados en la experiencia de FUNDES.?**

Que FUNDES lo tomaban como la ultima opción para acceder a un financiamiento.

**5- ¿ Que modalidades de garantía y seguridad fueron exigidas por el Fondo.?**

Si el cliente acudía primero a FUNDES y luego se lo enviaba al banco era una garantía directa si el banco nos enviaba un cliente era una garantía semiautomática.

**6- ¿ Conoce alguna experiencia exitosa de las características de FUNDES.?**

En la actualidad no hay ninguna institución con la características de FUNDES.

**7- ¿ Que medidas deberían utilizarse para hacer del Fondo una alternativa de solución crediticia para las PYMIS.?**

La evaluación para disminuir el riesgo.

**8- ¿ Conoce alguna experiencia relacionada con el autofinanciamiento como alternativa para las PYMIS.?**

No.

**ANEXO No. 3**

**CUESTIONARIO DIRIGIDO A PERSONAL JERÁRQUICO DE LAS PYMI's**

---

DATOS GENERALES

Nombre de la Empresa.....

Cargo del Entrevistado.....

Zona:.....

1. Hace cuánto tiempo funciona la empresa?

1 a 5 años

6 a 10 años

11 a 20 años

20 a más años

Otros.....

2. En cuál de los siguientes rangos se sitúa el nivel de ingresos por ventas de la empresa (Bs.)

1000 a 5000

5000 a 9000

10000 a 49000

50000 a 99000

Otro rango.....

3. Según la capacidad de producción de la empresa, el nivel de ventas se considera:

Elevado

Medio

Bajo

4. Cómo está compuesta la relación de aporte propio de capital y los créditos (si es que los tuviera) de la empresa? Por favor, señale la proporción de cada uno de ellos (en porcentaje)

Aporte propio.....

Crédito.....

5. Las obligaciones que tiene la empresa por los préstamos adquiridos

- Le permite mantener la capacidad de endeudamiento
- No le permite mayor capacidad de endeudamiento
- Le permite pensar en mayores inversiones
- No le permite nuevas inversiones
- Otras.....

6. Cuál es la fuente de financiamiento que actualmente utiliza la empresa?

- Solo recursos propios
- Crédito bancario
- Ambos (Anteriores)
- Créditos personales
- Fondos Solidarios
- Créditos no bancarios
- Otros.....

7. Cuál es dificultad para acceder a algún tipo de financiamiento?

- Baja capacidad en recursos propios
- Limitadas posibilidades de ofrecer garantías
- Muchas deudas adquiridas
- Elevadas tasas de interés
- Falta de decisión de la empresa
- Otros.....

8. Cuánto pagan por interés en promedio por los préstamos que tiene la empresa, cualquiera sea su origen (Bancos, ONG's, cooperativas, amigos, prestamistas, otros). Por favor, especifique el promedio

- 0 – 10 % anual
- 11 – 20 % anual
- 21 – 30 % anual
- 31 – 40 % anual
- 41% o más anual
- Otros.....

9. Se ha considerado recurrir a otras alternativas de financiamiento que no sean las anteriores mencionadas?

- Si
- No
- A ninguna