

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



TESIS DE GRADO

**CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL SECTOR
PYME'S DE LA CIUDAD DE LA PAZ POR MEDIO
DE LA ASIGNACIÓN DE CRÉDITOS DEL
SISTEMA BANCARIO**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

POSTULANTE : VERÓNICA CECILIA ALBIS RUIZ

TUTOR : MSc.NARDA MACERES

TUTOR RELATOR : MSc.MARCELO MONTENEGRO

LA PAZ - BOLIVIA

2013

INDICE

1.	RESUMÉN EJECUTIVO	7
2.	INTRODUCCIÓN.....	8
3.	ANTECEDENTES	10
4.	PROBLEMÁTICA.....	11
5.	OBJETIVO	12
6.	HIPOTESIS	13
7.	JUSTIFICACIÓN	14
	7.1. Del tema:.....	14
	7.2. Académica:.....	14
	7.3. Teórico – Legal:	14
	7.4. Practica:.....	14
8.	METODOLOGIA	15
	8.1. Inductivo	15
	8.2. Deductivo	15
	8.3. Concreto	15
	8.4. Estadístico.....	15
	CAPITULO I	16
	MARCO TEÓRICO	16
	1.1.INTRODUCCIÓN	16
	1.2.DEFINICIÓN E IDENTIFICACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME´S)....	19
	1.2.1.CARACTERÍSTICAS DE LAS PYME´S EN BOLIVIA	21
	1.2.2.EVOLUCIÓN DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR INFORMAL Y PYME´S.....	22
	1.2.2.1. Primera etapa (1986 – 1991)	22
	1.2.2.2. Segunda etapa (1992 – 1998).....	23
	1.2.2.3. Tercera etapa a finales de los años 90	23
	1.2.2.4. Cuarta etapa a partir del año 2000	24

1.2.3. CONSIDERACIONES ACTUALES DE PYMES EN BOLIVIA	25
1.3. FONDOS ROTATORIOS	27
1.4. LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS	28
1.4.1. PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	28
1.4.2. MICROCRÉDITO	34
1.4.3. INIVIDUAL.....	34
1.4.4. GRUPAL	35
1.5. OTROS INSTRUMENTOS DE MICROFINANZAS	40
CAPITULO II.....	42
MARCO CONCEPTUAL.....	42
2.1. INTRODUCCION.....	42
2.1.1. Sector informal.....	42
2.1.2. Pequeña y Mediana Empresa.....	43
2.1.3. Financiamiento, crédito.....	43
2.1.4. Inversión y Capital de trabajo	44
2.1.5. Sistema Financiero.....	45
2.1.6. Entidad Financiera Bancaria y No Bancaria	45
CAPITULO III.....	47
MARCO LEGAL	47
3.1. INTRODUCCION	47
3.2. ASFI Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero	47
3.2.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras No. 1488	48
3.2.2. Regulación y supervisión de las Entidades Microfinancieras .	48
3.3. Código de Comercio, Decreto Ley No. 14379	49
3.4. Ley de Reforma Tributaria No. 843	50
CAPITULO IV	52
MARCO PRÁCTICO	52
4.1. INTRODUCCION:	52
4.1.1. Formulación	52
4.2. PROCESO	52

4.2.1. Fortalezas	523
4.2.2. Oportunidades	53
4.2.3. Debilidades	54
4.2.4. Amenazas	54
4.2.5. Cuadro de Validación Matriz FODA.....	55
4.3. DEMOSTRACION	56
4.3.1. Segmentación de mercado	57
4.3.2. Tamaño de la muestra.....	57
4.3.3. Elaboración del formulario de encuesta.....	58
4.3.4. Tabulación, cruce de variables y hallazgos	59
4.3.5. PRUEBAS O DOCIMAS DE HIPÓTESIS:	84
4.3.6. PRUEBAS DE SIGNIFICACIÓN GLOBAL DE LA TESIS:	85
4.3.6.1. PASO 1 FORMULACION DE HIPÓTESIS	85
4.3.6.2. PASO 2 NIVEL DE SIGNIFICACIÓN:	85
4.3.6.3. PASO 3 ESTADÍSTICO DE PRUEBA:	85
4.3.6.4. PASO 4 ESTADÍSTICO DE TABLAS:	85
4.3.6.5. PASO 5 TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:	86
4.3.6.6 PASO 6 CONCLUSION:	86
CAPITULO V	87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	87
BIBLIOGRAFIA	89
WEBGRAFIA	91
TABLA DE ANEXOS	92

DEDICATORIA

La presente Tesis se la dedico a:

A Díos:

Por permitirme llegar a esta etapa de mi vida tan importante como mi formación profesional darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar

A mis padres:

Por demostrarme siempre su apoyo incondicional, su comprensión y amor en los momentos buenos y malos, Me han enseñado todo lo que soy como persona mis valores, principios, perseverancia para cumplir con cada uno de mis objetivos

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A mis padres

- *Jose Albis Echalar*
- *Hortencia Ruiz Fernández*

Que con su amor me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada a través de sus sabios consejos, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi familia por el apoyo que me brindaron para poder conseguir mis objetivos

A mis amigos y amigas gracias por hacerme reír en aquellos momentos uno quiere desfallecer

A la Lic. Narda Maceres y Lic. Marcelo Montenegro y a todos los Docentes de la carrera de Economía quienes con su conocimiento, experiencia, paciencia y motivación ha logrado que pueda terminar mis estudios con éxito.

1. RESUMÉN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación pretende, demostrar mediante el estudio y análisis en el sector PYME'S de la ciudad de La Paz, los factores que intervienen para que las PYME'S, puedan acceder a financiamiento.

Para este efecto, se analizaron y detectaron los problemas, restricciones y observaciones que el sector presenta para acceder a créditos y las soluciones para poder optar a la solicitud de créditos.

La justificación para el desarrollo del trabajo se describe en cuatro partes, del estudio: investigación científica, marco teórico-legal y marco práctico, y la necesidad de utilizar ciertas herramientas para el estudio e investigación del tema objeto de estudio.

En este trabajo se emplea diferentes métodos de investigación, los cuales se encuentran justificados para su aplicación, la concepción de cada uno de estos es que se desarrolla conceptos, definiciones y criterios del sector informal y de las PYME'S, para la comprensión del tema.

Para tener conocimiento del tema de estudio se desarrollaron criterios en base a definiciones establecidas y conceptos de la bibliografía y web gráfica empleada. El conocimiento de antecedentes sobre el sector, características del mismo, problemas, clasificación de PYME'S y demás información es lo que se da a conocer en el marco teórico, para posteriormente elaborar el marco práctico con el trabajo analítico y de campo correspondiente.

En la parte final del trabajo se da a conocer el tiempo de realización del mismo, los costos en los que se incurrió para su elaboración total, detallado en un cuadro presupuestario y el índice respectivo para poder acceder a la información específica del tema objeto de estudio.

2. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial y nacional constantemente el sistema financiero va cambiando e innovando modalidades de financiamiento, tanto por la necesidad de la sociedad o por la iniciativa de abarcar más mercado. De la misma manera sucede en Bolivia, las entidades financieras, como Bancos, Fondos Financieros Privados, Mutuales, Cooperativas, por citar algunas, constantemente van modificando sus políticas de crédito, y es que nace una competencia entre ellas, haciéndose unas más fuertes que otras en diferentes sectores.

De la misma manera las necesidades económicas de las personas naturales o jurídicas son diferentes, estas pueden ser para capital de operaciones, inversión, vivienda, estudios, adquisición de bienes, y demás, para lo cual existe en el mercado financiero diferentes productos para atender estas demandas, pero para acceder a créditos, las entidades financieras piden ciertas condiciones como las garantías, la actividad a la que se dedican, si son dependientes o independientes, la fuente de amortización de la deuda que generan, la estabilidad laboral, entre otros.

La manera de evaluación de las entidades financiera a los clientes dependerá tanto de la actividad a la que se dedican como los antecedentes de los mismos.

En cuanto a la actividad de las Pymes, existe un sector informal, en el cual se encuentran cierto tipo de negocios dedicados a la producción de bienes y oferta de servicios, estas iniciativas económicas no son catalogadas como personas jurídicas formales, porque no cumplen con los requisitos legales para su constitución, este mercado es el que no era atendido por la entidades financieras por sus características.

Debido al volumen del sector informal, se vio la necesidad de atender el mismo financieramente, es cuando las entidades empiezan a ver el sector como una oportunidad de crecimiento en la colocación de recursos.

Cuando se empieza a clasificar estas actividades con diferentes parámetros como la cantidad de activos, el volumen económico que manejan, con cuanto personal cuentan, etc. y nace la diferencia de lo que es una micro, pequeña y mediana empresa (PYME'S), las que necesitan financiamiento para crecer en el mercado.

El presente estudio, demostrara la causa y justificación para el otorgamiento de créditos a estas unidades económicas, las cuales son en la mayoría de sus casos rentables y estables.

Actualmente el sector informal mantiene un aporte sustancial al PIB, que confirma la importancia de estas actividades en la economía nacional.

3. ANTECEDENTES

Para realizar un estudio del sector informal, específicamente de Pyme's en la ciudad de La Paz, es necesario conocer sus características, concepción, definición y clasificación de las mismas, aspectos desarrollados en el marco teórico del presente trabajo objeto de estudio y que influyeron en gran magnitud para la accesibilidad a financiamiento del sector.

Después de conocer con más profundidad como están conformadas las Pyme's, también se tiene que analizar al sistema financiero, que presenta varios requisitos para el otorgamiento de créditos a estas unidades económicas, también ver como fueron cambiando los criterios para que puedan acceder al financiamiento, esto debido a que realizando una evaluación adecuada a su actividad, se observó que existe cierto nivel de estabilidad del negocio.

Debido a la competencia en el sistema financiero, es que las entidades financieras optaron por atender el sector informal, ya que ahora ocupa gran parte del mercado. Debido a la variedad de actividades del sector es que en el mercado se ofrecen diferentes tipos de productos financieros para fomentar las iniciativas económicas, en la mayoría de los casos para hacer crecer el negocio.

4. PROBLEMÁTICA

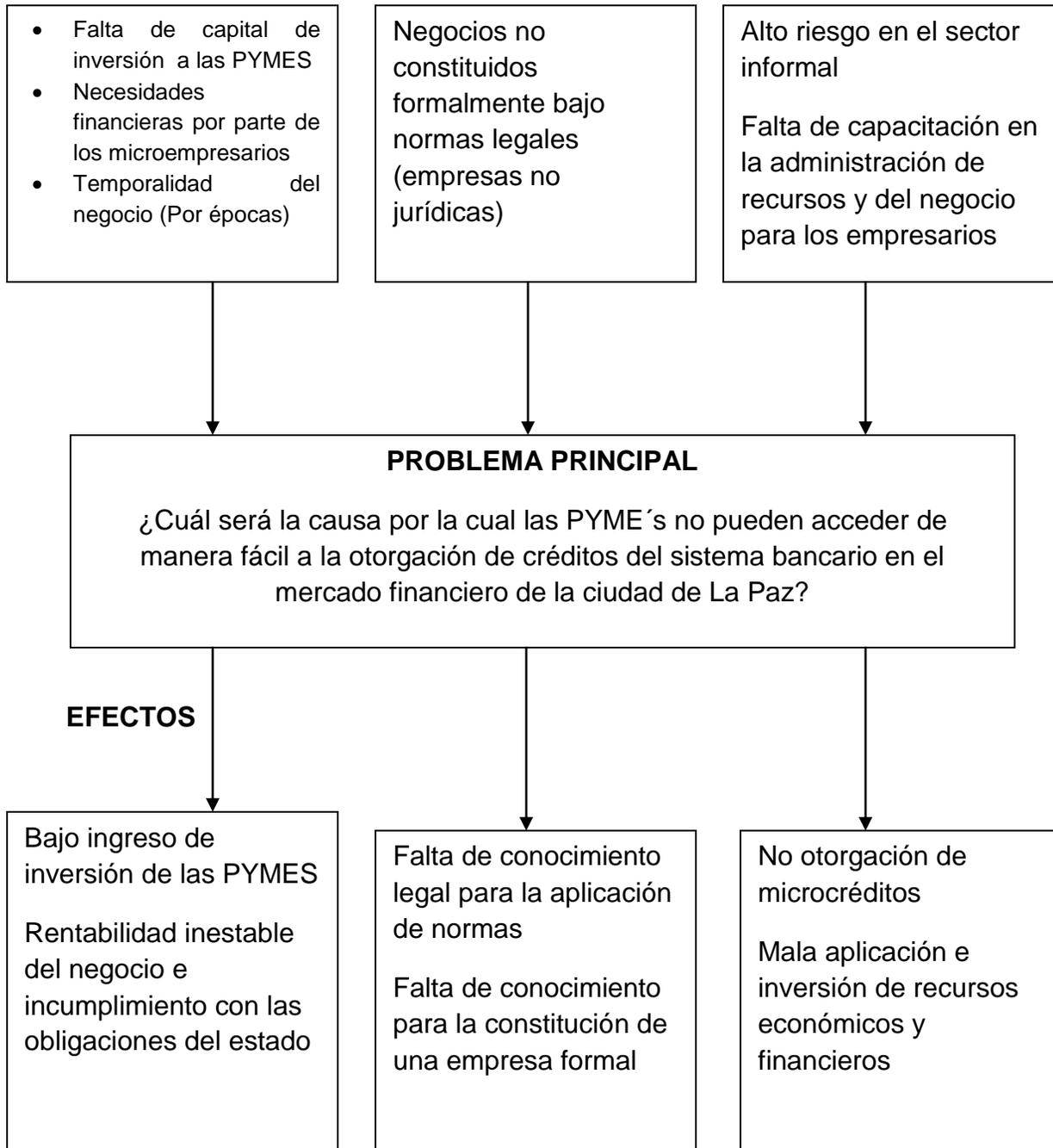
Se la realizara mediante el método Vancouver de causa – efecto

ECONOMICO

POLITICO-LEGAL

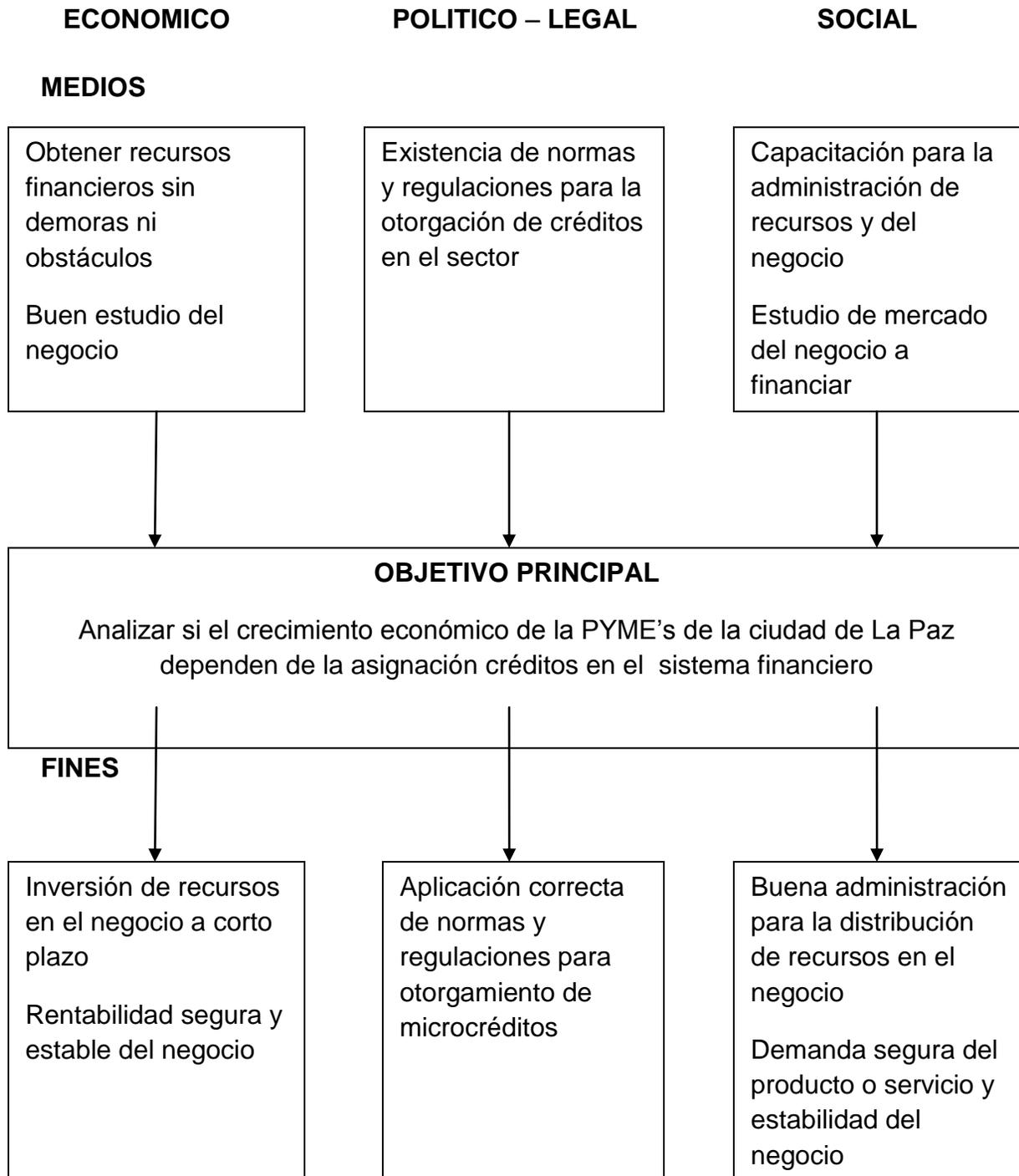
SOCIAL

CAUSAS



5. OBJETIVO

Descripción de objetivo mediante el método Vancouver, por medio del árbol de medios - fines



6. HIPOTESIS

“DEMOSTRAR SI EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS AL SECTOR PYME’S DE LA CIUDAD DE LA PAZ ES UN FACTOR PARA MEJORAR SU CRECIMIENTO ECONOMICO”

Identificación de variables:

Variable dependiente

Otorgamiento de créditos

Variable independiente

Políticas de crédito, tasa de interés, requisitos para acceder a crédito (causalidad)

7. JUSTIFICACIÓN

7.1. Del tema:

Tener conocimiento del motivo por el cual se empezó a otorgar créditos al sector PYME'S en base a los argumentos demostrados en el presente trabajo de investigación.

7.2. Académica:

En el presente trabajo, se utilizaran como base de consulta los conocimientos adquiridos en las asignaturas de Administración de Empresas, Estadística, Análisis Económico I siendo herramientas de la carrera de Economía, para la elaboración de criterios, conceptos, fundamentos y justificación para el otorgamiento de microcréditos.

7.3. Teórico – Legal:

La revisión de leyes, normas y reglamentaciones, ayudaran al presente trabajo a enmarcar y respaldar la causalidad y justificación del otorgamiento de microcréditos en el sector PYME's. De esta manera saber las obligaciones y condiciones de los participantes.

7.4. Practica:

Comprobar en la realidad y con la utilización de las herramientas mencionadas en la justificación académica, que se puede encontrar una causa y una solución, para el financiamiento de sectores informales, tomando en cuenta el riesgo que se tiene al otorgar créditos. De esta manera fomentar el desarrollo productivo, industrial y de servicios en nuestra sociedad.

8. METODOLOGIA

De acuerdo a la particularidad que tienen los diferentes métodos de investigación, se utilizaran los siguientes para el desarrollo del presente trabajo.

8.1. Inductivo

Se utilizara el método inductivo, porque se quiere llegar y demostrar que si existe un motivo, una necesidad, una causa para el otorgamiento de microcréditos, y así demostrar la hipótesis.

8.2. Deductivo

El presente trabajo, dará a conocer los diferentes motivos y justificaciones por los que el sector PYME's, necesita financiamiento y es un sector que con el debido estudio de la actividad, es un segmento óptimo para el otorgamiento de créditos. Se analizará la factibilidad de financiar a negocios del sector con un riesgo mínimo.

8.3. Concreto

Para la realización del presente trabajo de investigación, se visualiza el otorgamiento de microcréditos, por lo que mediante el uso de instrumentos, de las materias de administración, finanzas, estadística entre otras, se podrá estudiar el sector y demostrar que si es posible invertir.

8.4. Estadístico

Con la aplicación de técnicas estadísticas, como las encuestas, se podrá identificar las necesidades de los microempresarios, el promedio de inversión que necesitan, capacitación, grado de ingresos, ventas, información necesaria para justificar y fundamentar el financiamiento.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. INTRODUCCIÓN

Para poder comprender el nacimiento de la pequeña y mediana empresa, denominada PYME'S, sus requerimientos y características, es necesario conocer algunos criterios del sector informal en nuestra sociedad, para luego conocer la formación e inicios de PYME's, y la magnitud ocupa en la economía nacional.

“...la existencia del sector informal en Bolivia está asociada a: a) una etapa del desarrollo económico donde la desigualdad en la distribución de ingresos es grande, dando lugar a la segmentación de la *demand*a en el mercado de bienes y servicios, b) al proceso de integración social y laboral de mujeres indígenas y de personas con bajos niveles educativos c) la preferencia por la liquidez de la remuneración laboral, cuando se espera que el ingreso en ambos sectores. A estas explicaciones se puede añadir el peso de las restricciones legales, procedimentales y estructurales que obstaculizan la formalización y el sistema tributario.”¹

Interpretando el criterio anterior son tres factores del sector informal en Bolivia, empezando por la diferencia de ingresos en los diferentes niveles sociales, ocasionando que la demanda de BBySS sea muy variada, al ocurrir este hecho, provoca que se creen comercios de BBySS donde los diferentes sectores sociales puedan tener accesibilidad para adquirir los mismos.

¹ www.superempresas.gov.bo, (Reflexiones teóricas y realidad estadística, Sector informal en Bolivia)

Un segmento de la sociedad que por no tener un nivel educativo adecuado, al intentar formar parte del comercio en la economía nacional, hace que tengan iniciativas en el sector informal, con un nivel de inversión bajo. Por último las restricciones legales para la formalización de empresas o negocios, hacen que estos se vuelvan informales, al no poder contar con un registro formal, y también aprovechar los beneficios en este caso que el sistema tributario tiene con este tipo de iniciativas.

“...el tamaño del sector informal tiene, con alguna frecuencia, un comportamiento pro cíclico pues cuando la situación económica mejora, algunos inactivos ofrecerán su trabajo en el mercado laboral en la medida en que el ingreso esperado les permita comprar una cantidad mayor de bienes y servicios que los que podría producir quedándose en la casa. En forma simétrica, cuando el trabajo es escaso y los ingresos laborales se deprimen, muchos trabajadores encontrarán más interesante producir parte de los bienes y servicios que requieren en forma doméstica”.

Cabe observar que el tamaño del sector informal puede crecer en momentos de depresión y de desorganización de la sociedad como el que se origino con las privatizaciones en América Latina. En Bolivia, cuando se ordenó el cierre de las minas, miles de trabajadores mineros optaron por entrar en el mercado informal del transporte urbano, sin que los que ya estaban en él pudieran impedirlo debido a su gran número.”²

El sector informal depende de algunos factores para su permanencia en el mercado, por ejemplo cuando la liquidez se incrementa, también la demanda de bienes y servicios aumenta y el sector informal crece, haciendo un esfuerzo para que la producción de los mismos aumente y poder incrementar su utilidad, de la misma manera, cuando existe falta de fuentes de trabajo y baja en los

² [idem](#)

ingresos de la sociedad, la demanda de BBySS disminuye, ocasionando una baja en la cantidad de producción.

Existiendo una relación inversamente proporcional entre ambas situaciones

Pero también cuando existe una depresión económica, disminuyen las fuentes de trabajo, incrementa el desempleo, y la necesidad de generar ingresos hace que las mismas personas desempleadas generen iniciativas o se incorporen a negocios o actividades ya existentes.

También existen otros factores más específicos, los cuales hacen que la sociedad prefiera permanecer en el sector informal, "...que los costos que implica la inscripción a la seguridad social de los trabajadores en los regímenes de corto y largo plazo así como otros costos laborales previstos en la legislación boliviana, como la bonificación navideña, las vacaciones pagadas, los subsidios de natalidad y de antigüedad son factores que pueden incidir en la decisión de las empresas de evadir la formalización.

Adicionalmente, el sistema tributario que reconoce derechos comerciales limitados bajo el régimen simplificado e implanta importantes gravámenes bajo el régimen general desincentiva la formalización y el crecimiento de las empresas."³

Así como existen factores o variables que influyen para que el sector informal crezca o se reduzca como sector, también existen factores que influyen en el crecimiento o reducción del negocio específicamente hablando, la mayoría de negocios encuentran restricciones para su crecimiento: se puede citar primero la falta de nivel académico para proyectarse hacia un futuro, la falta de capital para fomentar sus iniciativas, para lo cual necesitan acudir a financiamiento, pero este se encuentra restringido por la falta de formalidad de los negocios o actividades, la discriminación hacia una clase social baja., por ejemplo al no

³ Idem

poder contar con financiamiento se está restringiendo la capacidad de diversificación de la actividad.

Por la necesidad anteriormente descrita es que surgen entidades dedicadas a fomentar estas iniciativas económicas.

Se puede resumir la existencia de los siguientes factores para la generación del sector informal en Bolivia:

- Estructural, diferencias en los ingresos y en la demanda de Bienes y Servicios.
- Laboral, la necesidad de generar ingresos, desempleo
- Económico, la situación económica en que se encuentra el país, necesidad de capital.
- Legal y procedimental, tramites y requisitos para la constitución formal del negocio.
- Tributario, Ventajas para el no pago de impuestos.

1.2. DEFINICIÓN E IDENTIFICACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYME'S)

Actualmente el sector PYME's ocupa un gran porcentaje del total del mercado financiero nacional. Para poder entender que abarca este sector es necesario conocer ciertos conceptos acerca del mismo y su efecto en la economía Boliviana.

“Las pequeñas y medianas empresas son unidades económicas que realizan actividades de producción, extracción, comercio y servicios, con el objeto de generar ingreso, logrando niveles de acumulación...”⁴

⁴ <http://www.cfc.org.br/livre/cilea/painel2/rubin-dorado-leigue.ppt>.

Una Pyme´s puede generar su negocio o actividad económica de acuerdo al lugar geográfico donde desea realizar la misma y de acuerdo a las necesidades del lugar si este fuera su mercado principal, es por esto que su actividad puede ser variada. La finalidad de cualquier actividad económica es generar ingresos que puedan cubrir la inversión realizada o el financiamiento obtenido y obtener utilidad, de este principio que nacen los emprendimientos como Pymes, ya sean estar personas naturales o personas jurídicas.

Existen varios criterios para poder diferenciar una micro, pequeña y mediana empresa, estos pueden ser:

TIPO DE EMPRESA	VOLUMEN DE TRANSACCIONES
Micro Empresa	De \$us 0 Hasta \$us 30.000
Pequeña Empresa	De \$us 30.000 Hasta \$us 400.000
Mediana Empresa	De \$us 400.000 Hasta \$us 1.200.000

TIPO DE EMPRESA	ACTIVOS FIJOS (SIN INMUELE)
Micro Empresa	De \$us 0 Hasta \$us 10.000
Pequeña Empresa	De \$us 10.000 Hasta \$us 50.000
Mediana Empresa	Mayores a \$us 50.000

TIPO DE EMPRESA	REQUERIMIENTO FINANCIERO
Micro Empresa	Hasta \$us 5.000
Pequeña Empresa	Hasta \$us 100.000
Mediana Empresa	Hasta \$us 300.000

TIPO DE EMPRESA	PERSONAS QUE CONFORMAN LA UNIDAD ECONOMICA
Micro Empresa	De 1 a 10 personas
Pequeña Empresa	De 11 a 20 personas
Mediana Empresa	De 21 a 50 personas

1.2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYME´S EN BOLIVIA

- Normalmente las unidades económicas son manejadas por sus propietarios y entorno familiar
- Cuentan como máximo con 50 empleados
- El recurso humano es una combinación de familiares y personas ajenas
- El valor de sus ventas anuales puede llegar hasta \$us. 1.200.000.-
- Se puede llegar a niveles de ahorro
- Todas las finanzas están registradas contablemente
- Su capacidad de gestión y técnica es limitada
- Existe división de funciones en la organización
- Se adaptan rápidamente a la coyuntura económica

1.2.2. EVOLUCIÓN DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR INFORMAL Y PYME'S

Al tener conocimiento de lo que son las PYME's y el sector informal, podemos analizar cómo ha ido evolucionando el financiamiento a estas empresas, sus restricciones, requisitos, facilidades, accesos, montos máximos de crédito, montos mínimos de crédito y demás variables involucradas.

A continuación se detalla una breve historia de las micros finanzas en Bolivia:

1.2.2.1. Primera etapa (1986 – 1991)

“Aparición de las ONG's como entidades que financiaron a sectores de menores ingresos, inserción al sistema financiero a cambio de fuentes informales (familiares y prestamistas)”⁵

Las entidades financieras formalmente establecidas, como Bancos, Mutuales, entre otros, no se arriesgaron a otorgar financiamiento al sector informal, sector productivo, justamente por la falta de formalidad en la constitución legal de sus iniciativas y actividades como empresa, lo que representa para ellos una falta de garantías ante cualquier eventualidad al incumplimiento con sus obligaciones, el momento de realizar un análisis financiero de estas iniciativas, uno de los problemas era la vulnerabilidad antes los cambios que podían existir en la economía nacional.

Es cuando aparecieron Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) sin fines de lucro, para brindar apoyo, cooperación, capacitación, financiamiento al sector productivo, la mayoría de estas organizaciones recibían cooperación extranjera, y con este apoyo es que creció poco a poco el sector informal en la economía nacional.

⁵ Idem

1.2.2.2. Segunda etapa (1992 – 1998)

“Proceso de conversión de entidades de intermediación financiera y ampliación de la cobertura de mercado, crecimiento y baja mora”⁶

Es cuando las ONG´s que brindaban apoyo al sector informal, sobre todo al sector productivo, realizan una transformación como institución, convirtiéndose en entidades financieras como los Fondos Financieros, es el caso de FFP FIE S.A. y PRODEM como ejemplo.

“Instituciones de crédito de consumo con prácticas agresivas inadecuadas que llevaron al sobreendeudamiento de clientes”⁷

El otorgamiento de créditos, se torno muy accesible, lo que ocasionó que los clientes obtuvieran dinero con facilidad, pero el pago de obligaciones presentaba problemas, uno de los factores para esta situación era las políticas de crédito agresivas y la falta de diagnostico de la actividad o negocio del cliente.

1.2.2.3. Tercera etapa a finales de los años 90

“Crisis social y económica, deterioro de la calidad de cartera y disminución del número de clientes y de la rentabilidad”⁸

La falta de empleo, los ingresos bajos, la elevación de precios, y demás factores tuvieron su efecto en el otorgamiento de créditos al sector informal, ya no había mucha facilidad para acceder al financiamiento, las políticas crediticias eran más prudentes, por otro lado, las crisis afectó al cumplimiento y pago de obligaciones, bajando la rentabilidad e incrementando la cartera en mora de la entidades financieras, en el rubro de las micro finanzas.

⁶ idem

⁷ idem

⁸ idem

1.2.2.4. Cuarta etapa a partir del año 2000

“Ampliación de segmentos atendidos, servicios financieros a la población rural, asalariados, pequeña y mediana empresa, aplicando políticas de crédito mas prudentes.”⁹

De acuerdo a las características de las unidades económicas, determinadas por su organización, actividad a la que se dedicaban, tamaño del negocio, se lograron poner al mercado políticas de crédito más prudentes de acuerdo a los requerimientos de las unidades económicas, generando más rentabilidad y mejorando la cartera en mora de las entidades financieras, es así como este sector actualmente ocupa gran porcentaje en el sector financiero nacional.

El apoyo al sector informal y Pyme´s actualmente no solo es proporcionado por el sector privado, también por el gobierno, con regulaciones adecuadas a dicho sector.

Como ejemplo, está la creación de Banco de Desarrollo Productivo (BDP), apoyo del estado al sector productivo.

Actualmente el presidente de Bolivia, Evo Morales, aprobó un Decreto Supremo, que establece un Fideicomiso para apoyar a micros y pequeñas empresas, con recursos que proviene del Banco Interamericano de desarrollo (BID) para el sector productivo, “...este nuevo crédito se ofrece a la micro y pequeñas empresas, como un crédito sindicado, es decir, donde 50% proviene del BDP y 50% de la banca privada, y que los recursos que serán transferidos por el Ministerio de Planificación al BDP corresponden a un desembolso del BID, dinero gestionado el año 2006...”¹⁰

⁹ <http://www.cfc.org.br/livre/cilea/painel2/rubin-dorado-leigue.ppt>.

¹⁰ www.americaeconomia.com

Una de las características del otorgamiento de este tipo de crédito será que los productores tendrán plazos de pago más amplios, entre 10 y 12 años, y si lo pagan hasta los dos años de otorgado el préstamo, liquidaran solamente el monto de los intereses.

1.2.3. Consideraciones actuales de PYMES en Bolivia

Actualmente se puede decir que el gobierno apoya con ciertas medidas al sector productivo nacional, como ejemplo se puede citar la promulgación de tres decretos para la canalización de recursos para el otorgamiento de financiamiento a pequeños y medianos empresarios, para financiamiento a los exportadores hacia Venezuela y para impulsar las exportaciones a los Estados Unidos.

“La Paz. El gobierno boliviano formalizó su apoyo a las exportaciones de textiles a Venezuela y Estados Unidos, con la promulgación de tres decretos para la canalización de recursos frescos destinados a fortalecer el aparato productivo boliviano y, principalmente, brindar un impulso a la micro y pequeña empresa.”¹¹

De esta manera se observa la importancia que representa el sector de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional, tanto en los ingresos que generan para el país, como en la generación de empleos.

1.3. MICROFINANZAS Y MICROCRÉDITO

La motivación de los autores Armendáriz y Morduch por explicar esta parte de la realidad, a partir del análisis económico. El tema de las microfinanzas se ha posicionado como prioridad en la agenda de las autoridades de política, de la cooperación internacional, y recientemente también de los académicos, como lo muestra la literatura actual.

¹¹ <http://www.americaeconomia.com/300659-Bolivia-lanza-medidas-para-apoyar-a-la-pymes.note.aspx.mht>

Sin embargo, como lo hacen notar los autores, al parecer el diálogo entre ellos ha estado ausente, desenvolviéndose cada uno con sus propios argumentos. Este libro se propone, entre otros objetivos, acercar las diversas aproximaciones y enriquecer la comprensión de los problemas asociados a la provisión de servicios de microfinanzas y de sus agentes involucrados. Ese es un objetivo destacable; de ahí que el libro se oriente tanto a practitioners como a académicos, así como a interesados en el tema.

De manera amplia, junto con los autores podemos entender las microfinanzas como referidas al conjunto de transacciones financieras realizadas por los pequeños productores de países en desarrollo. Más específicamente, buena parte de las microfinanzas está referida a los préstamos pequeños hechos a aquella parte de la población que, de otro modo, no podría acceder a ellos, al ser considerados poco rentables y altamente riesgosos por parte del sistema financiero formal, especialmente por la banca comercial.

En los países en desarrollo estos problemas de financiamiento a escalas tan pequeñas han obtenido respuestas propias desde hace varias décadas, tal como lo muestran las múltiples experiencias registradas. Armendáriz y Morduch destacan estas diferentes experiencias.

Los motiva su propia experiencia de campo, tanto en América Latina como en Asia.

También es crucial la cercana vivencia del caso de Grameen Bank en Bangladesh, a manos de su fundador, el Premio Nobel de la Paz 2006, M. Yunus (considerado por muchos como el fundador de las microfinanzas). La experiencia Grameen ha sido valorada y ha dado lugar a réplicas en prácticamente en todo el mundo, entendido como un modelo de microfinanzas basado en créditos grupales a mujeres pobres. Su rápida expansión, reducción de pobreza de sus clientas y prácticamente nula morosidad han permitido tal prestigio del modelo.

Las microfinanzas, el análisis detallado de los préstamos grupales, sus alcances y límites, hasta tópicos sobre la eficiencia y el manejo de las microfinanzas. Así, se propone «repensar la actividad bancaria»: a partir de la concepción de falla de mercado, se discute la pertinencia de la información incompleta y los problemas asociados de información asimétrica, que inducen al surgimiento de las microfinanzas.

Además, se plantea una discusión del alcance y límites para atender a los pobres, por parte de los proveedores, sean especializados en servicios financieros o diversificados. «Por qué intervenir en los mercados de crédito», bajo un marco conceptual de fallas de mercado. Dada la demanda de crédito por parte de microempresarios con proyectos rentables, sin una oferta que la atienda en el mercado formal, y más bien restricciones financieras institucionalizadas, se propone como válida la intervención.

Condiciones básicas deben ser observadas en la intervención, incluidas consideraciones sobre eficiencia, límites a los montos de endeudamiento, atención a problemas de agencia y de daño moral antes y después de la transacción, así como posibles vínculos con mercados locales.

Sobre las «ROSCAS y cooperativas de ahorro y crédito como las raíces de la microfinanzas» es innovador, y rescata analíticamente las lecciones principales de los alcances y límites de estas dos formas de acceso a crédito, que han sido persistentes a lo largo del tiempo entre las poblaciones pobres, en especial en los países en desarrollo.

1.3.1. FONDOS ROTATORIOS

Los fondos rotatorios o Rotating Saving and Credit Associations (Roscas) se han utilizado en diferentes países en desarrollo bajo diferentes nombres: Bishi (en la India), Tontine (en Camerún), Susu (en Ghana), Stockvel (en Sudáfrica), Esusu (en Nigeria) San (en República Dominicana), o Tandas (en México).

Las Roscas son creadas cuando un grupo limitado de personas se asocian, generalmente de manera informal, durante un período de tiempo predeterminado. Cada miembro aporta un mismo monto (previamente definido) en las reuniones con lo que se crea un fondo grupal. El monto constituido se presta por una sola vez a un miembro del grupo (elegido aleatoriamente). El destino del préstamo puede ser tanto para cubrir necesidades productivas como de consumo.

Este ciclo se repite hasta que todos los miembros acceden al fondo grupal. El sistema de operación es sencillo y transparente.

1.4. LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS

1.4.1. PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

En puntos más avanzados de este curso volveremos en más detalle sobre algunas de las claves que aquí se recogen pero es importante comenzar este apartado sobre la práctica de las microfinanzas sin perder de vista los puntos capitales que van a determinar cómo se desarrolla nuestro programa de microfinanzas, y sobre los que se ha de tomar partido desde un primer momento. Estas claves se pueden resumir en las siguientes:

a. Definir el perfil de nuestra intervención

- Ánimo de lucro

En la práctica encontramos programas privados de microfinanzas con y sin ánimo de lucro. En el entorno de este curso nos situamos siempre en este segundo supuesto en el que los objetivos sociales priman sobre cualquier otra consideración.

- Objetivos de desarrollo y población diana

La definición de los objetivos del programa en los que se refiere a su efecto sobre la población diana determinará las elecciones sobre tipo de entidad, enfoque,

productos... Pueden ser objetivos de crecimiento de ingresos en las familias, de diversificación de actividad, de reducción de vulnerabilidad u objetivos más ambiciosos si se enmarcan dentro de un proyecto más amplio de trabajo con la comunidad.

- Combinación con otros instrumentos de intervención social

Los programas de microfinanzas pueden desarrollarse aisladamente o de forma coordinada con otros programas de desarrollo comunitario. Incluso se pueden generar sinergias entre distintos programas (ej. promover grupos de ahorro y crédito rotatorio como puerta de entrada para formación de líderes, programas de higiene comunitaria que aprovechan las reuniones de los grupos de crédito...)

b. Definir el instrumento de intervención

- Duración del programa

Se trata de elegir entre un programa con vocación de permanencia y bien una intervención temporal (tipo Fondo Rotatorio) destinada a agotarse. Las características de la población diana y los objetivos del programa serán determinantes para optar por uno u otro modelo.

- Productos y servicios financieros a ofrecer

En función de los objetivos y la población diana se deseará ofrecer distintos productos financieros que hagan posible el éxito del programa y, si se opta por un programa destinado a perdurar, que permitan además la subsistencia del programa. El programa deberá definir los productos de crédito, de ahorro u otros que se ajusten a sus objetivos, teniendo en cuenta algunos tipos de producto sólo son posibles en el marco de determinados tipos de entidad.

- Tipología de institución más adecuada

En cuanto a los agentes que proporcionan servicios microfinancieros, encontramos una enorme variedad que va desde pequeños programas de ahorro

y crédito rotatorio, que son auto-gestionados localmente por grupos más o menos informales, a instituciones que pueden ser de diferentes tipos (cooperativas. ONG, bancos...) con un diferente grado de especialización.

La labor del programa será diferente si pretende constituirse propiamente en agente microfinanciero, y proveer de estos servicios, o simplemente actuar como catalizador o impulsor de realidades ya existentes (ej. promover grupos auto gestionados de ahorro y crédito rotatorio).

c. Tomar una orientación respecto a la autosuficiencia

Al tratarse de programas sin ánimo de lucro debemos clarificar nuestros objetivos, especialmente en lo que se refiere a los posibles conflictos entre aspectos financieros o de sostenibilidad y los de orientación a la lucha contra la pobreza. Conviene que desde un principio nos planteemos qué medidas estamos dispuestos a aplicar y con qué grado de rigurosidad para llegar a la autosuficiencia.

Las decisiones y posicionamiento de nuestro programa nos llevarán a diferentes públicos objetivo y servicios ofrecidos, y a perspectivas de continuidad muy diversas.

Tal como hemos visto, hay diferentes maneras de enfocar las microfinanzas, y una amplia variedad de casos, que van desde préstamos a mujeres muy pobres para autoempleo a préstamos de varios miles de dólares a pequeñas y micro empresas. A esto se suman los servicios de ahorro, seguros...

De forma creciente, se ha centrado el interés en las Instituciones Micro financieras (IMF) entendiendo por IMF una entidad que proporciona directamente servicios financieros a las personas en pobreza. Este interés está justificado porque son este tipo de entidades las que han crecido espectacularmente y han llevado a las microfinanzas a su estado de desarrollo actual.

Aunque el tipo de IMF no implique necesariamente unas características determinadas en su trabajo y objetivos económicos y sociales, sí se observan en la práctica importantes diferencias en cuanto al desempeño, público y potencialidades que se relacionan con el tipo de IMF.

En la práctica, hay formas muy diferentes. De mayor a menor complejidad, estas son las principales:

Bancos: son intermediarios financieros regulados por los supervisores bancarios, al igual que el resto de bancos comerciales. Sus servicios suelen ser incluir depósitos, medios de pago, transferencias etc. Si se pretende poner en marcha un nuevo programa de microfinanzas este tipo de institución no es una alternativa viable por sus requerimientos y por el carácter introductorio del mismo, pero debe tenerse en cuenta como referencia o posible competencia para nuestro programa: debemos estudiar si los bancos que operan en nuestro entorno ofrecen servicios microfinanciero, y en qué condiciones (tipos, garantías, proximidad...) para saber si nuestro programa es viable y se justifica.

En este mismo grupo pueden encontrarse Bancos Rurales, impulsados por los gobiernos, con una vocación de extensión de servicios financieros a zonas rurales.

Instituciones Financieras No Bancarias: se trata de instituciones que no son propiamente Bancos, pero están especializadas en microfinanzas y tienen una escala grande. En muchas ocasiones se trata de ONGD que han evolucionado y se han profesionalizado y especializado en este ámbito de trabajo. Tampoco es un tipo de IMF asequible para nuevos programas de microfinanzas sino más bien es un estadio más avanzado del programa y con mayores requerimientos legales. Al igual que los bancos es importante conocerlas como posible competencia o como modelo en la zona donde se piense trabajar.

Dada su orientación coincidente con las ONGD, representarán posiblemente la competencia directa a nuestros programas si éstas IFNB existen. En su mayoría

ofrecen servicios de ahorro y crédito, y en muchas ocasiones servicios adicionales también. Suelen estar reguladas, aunque de manera algo diferente a los bancos.

Cooperativas de ahorro y crédito: la intermediación financiera se realiza sin ánimo de lucro con base en los propios miembros de la cooperativa. En este caso son los socios de la cooperativa quienes hacen sus depósitos y gestionan los préstamos. Esta forma jurídica debe cumplir algunos requisitos, pero es relativamente sencilla de lograr en comparación con Bancos e IFNB, y permite gestionar depósitos.

Desde un punto de vista de desarrollo, presenta el problema de la inclusión y la gestión, que está dominada por los socios, lo que puede dejar fuera a muchas personas pobres potencialmente objetivo de los programas (los cooperativistas no suelen encontrarse entre los más pobres).

ONGD: organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, y no suelen incluir depósitos. Estas instituciones están generalmente menos reguladas, lo que permite una mayor flexibilidad, pero a cambio no suelen estar autorizadas a captar depósitos, lo que limita en gran medida los servicios que pueden ofrecer y la propia sostenibilidad de la institución, que se ve obligada a captar los fondos externamente. Este tipo de institución es el que será más habitual entre quienes siguen este curso, pero creemos que es interesante estudiar bien las alternativas, tal como proponemos más adelante.

Organizaciones no constituidas legalmente: no se trata propiamente de Instituciones Micro financieras, aunque conviene conocerlas. En función de los objetivos de nuestro curso Dado que el curso no se orienta a un país o zona concreta, no entraremos al detalle en aspectos de regulación, que son muy variados.

Los comentarios al respecto se refieren a la generalidad de los casos, pero es fundamental recoger la normativa bancaria concreta aplicable a cada caso cuando

se pase a poner en marcha el programa. Programa, puede que resulte más interesante impulsar estas iniciativas, frente a la posibilidad de crear nuevas IMF.

En este grupo pueden incluirse grupos de ahorro rotatorio como los llamados ROSCA o tontines, muy populares en muchos lugares del mundo, o grupos de autoayuda como los denominados Self Help Groups (SHG), que en India reúnen a millones de personas (principalmente mujeres).

Estas iniciativas se caracterizan por reunir aportaciones de sus componentes y prestarlas a los mismos, en un funcionamiento que recuerda al de las cooperativas de crédito, de las que pueden considerarse un precedente. Sus características pueden variar e irse complicando en función de que puedan dar servicios de ahorro, diferentes montos, periodificar cobros o pagos, o captar fondos externamente.

Los ROSCA, en su versión más simple, consisten en un grupo de personas que realizan un aporte periódico a un fondo, que es recibido por uno de los miembros con algún sistema prefijado (mayor necesidad, azar o negociación). Por ejemplo, 10 personas que trabajan en puestos alquilados en un mercado aportan trimestralmente 100 dólares cada una al fondo.

El mismo día en que se realiza el aporte, el monto resultante lo recibe una de ellas por sorteo. La cantidad recibida (1.000 dólares) sirve, por ejemplo, para hacer una inversión importante. De este modo, sin necesidad a esperar a ahorrar los 1.000 dólares, una persona puede en tres meses mejorar relativamente su posición realizando un desembolso importante y pasando por ejemplo de pagar un alquiler a disponer de un puesto (o una concesión) en propiedad.

El compromiso, lógicamente, es que, una vez se ha recibido el fondo, se sigan realizando los aportes, hasta que todas las personas hayan recibido el fondo una vez. Sobre este esquema básico pueden establecerse variaciones que lo

hagan más adaptado a las necesidades, incluyendo la posibilidad de compartir los aportes, fijar intereses, pujar por la obtención del fondo etc.

Este tipo de iniciativas son muy frecuentes con diferentes variaciones, y pueden suponer la mejor alternativa en determinados contextos por su sencillez y adaptación a las necesidades locales.

1.4.2. MICROCRÉDITO

En relación con el punto anterior (tipos de IMF) se plantea la importante cuestión de la metodología de trabajo. En el caso del crédito, que sigue siendo el principal servicio ofrecido, se presentan algunas alternativas que coexisten actualmente.

Los programas de microcrédito que crecieron y se hicieron populares desde los 70 se basaban inicialmente en la metodología grupal, mediante la cual se buscaba una corresponsabilidad de los prestatarios. La realidad actual, sin embargo, muestra una progresiva tendencia a los préstamos individuales, incluso entre entidades tradicionalmente muy apegadas al modelo grupal, como el Grameen Bank.

Las principales metodologías utilizadas son:

1.4.3. INDIVIDUAL:

La metodología es como la de un préstamo convencional, con un obligado individual y unos compromisos de repago. Las diferencias se pueden encontrar en la menor exigencia de garantías colaterales o en el menor monto concedido. En algunos casos se requieren depósitos previos a la concesión de crédito, por ejemplo en el caso de muchas cooperativas de ahorro y crédito. En determinados contextos es el único tipo de préstamo aceptable socialmente (por ejemplo en zonas urbanas, o en algunos países latinoamericanos).

1.4.4. GRUPAL:

Aunque se les llame préstamos grupales, su forma puede ser muy variada. En un extremo, encontramos préstamos con un tratamiento del grupo como único interlocutor. Esto implica la concesión de un monto global para todo el grupo, con compromiso de devolución y pagos asumidos solidariamente por el grupo.

En el otro extremo, encontramos casos en que están claramente definidas las cantidades prestadas a cada persona del grupo, que deben responder únicamente de su parte, la diferencia con los préstamos individuales se da en aspectos secundarios como fijación de reuniones para pagos y cobros en los mismos días, formaciones conjuntas u otros elementos que tratan de cohesionar el grupo aunque en realidad los compromisos sean individuales.

Esta segunda opción es la más habitual, y normalmente no se trata propiamente de dar un préstamo a un grupo responsabilizado solidariamente, sino de trabajar con un grupo de personas que reciben montos individualizados, pero se corresponsabilizan de la buena marcha del programa y la devolución de los préstamos de todos los componentes.

Hay modelos algo diferentes, pero el más conocido es el de Grameen, basado en grupos de entre 5 y 8 personas (normalmente mujeres) que suelen formarse autónomamente para poder acceder a los servicios del banco Grameen. Se fija un día de reunión en el que se hacen los pagos y devoluciones.

Dado que las personas del grupo suelen conocerse, se da una presión grupal para que todo esté en orden. Para la IMF, la presión grupal y la autoselección de los componentes sustituyen a otro tipo de garantías, y a estudios de fiabilidad que habrían resultado costosos.

Las consecuencias en caso de impago varían, pero normalmente no conllevan que el resto del grupo deba responder por la parte de quien no ha pagado. La

posibilidad de seguir trabajando con el programa es un incentivo para el correcto funcionamiento del grupo.

Después de un proceso de capacitación, se aporta un capital que comienza a prestarse entre los componentes para actividades generadoras de ingresos que son evaluadas internamente. La metodología (explicada detalladamente en un manual) prevé montos crecientes a medida que se establece un buen historial de crédito.

Dentro de la categoría de microcréditos se incluyen préstamos con objetivos y montos muy variados. En lo que se refiere a la finalidad de los préstamos encontramos:

- Inversiones en actividades económicas: es la idea inicial del microcrédito, que permitiría dotar de pequeños capitales a personas para trabajar autónomamente logrando un excedente en sus pequeños negocios. Entre los sectores apoyados se incluyen la agricultura, sector productivo secundario (artesanía, microempresas), pequeño comercio, servicios... No hay estudios determinantes sobre la rentabilidad o riesgo en unos y otros casos.
- Consumo o inversión en educación y salud: en ocasiones se financia la educación de niños y niñas en la familia (lo que puede considerarse una inversión en las personas) o necesidades de salud. La financiación de bienes de consumo es también frecuente, aunque para algunas IMF no sea aceptable.
- Vivienda: es un caso particular relativamente frecuente. Algunas IMF entienden que los microcréditos no deben dedicarse a consumo, pero que la vivienda, entendida como inversión y causa de mejora de las condiciones de vida, puede ser un buen destino.

Debe tenerse en cuenta que en ocasiones es muy difícil garantizar que los fondos recibidos se destinarán efectivamente a la finalidad que la IMF

pretende, y que no necesariamente es malo que los destinatarios tengan mayor autonomía para decidir el uso de los fondos.

En relación a los montos, son muy variables, lo que va asociado también a diferentes objetivos. Suele utilizarse como indicador el préstamo promedio de la IMF, de forma que los préstamos promedio muy bajos indican normalmente trabajo con poblaciones más pobres. También se utiliza frecuentemente el préstamo promedio en relación al PIB per capita, para relativizarlo y poder hacer también comparaciones entre diferentes lugares.

El monto de los préstamos determinará que los apoyos estén dirigidos a cubrir necesidades de subsistencia, a pequeños proyectos incipientes, a microempresas etc. Para tener una idea del público al que se dirige nuestro programa, puede servir como referencia la clasificación utilizada por. Se distinguen las Instituciones Microfinancieras en 4 grupos:

- Base baja (low end): monto promedio por prestatario menor al 20% del PIB per capita o monto promedio de préstamos menor a 150 US\$.
- Base amplia (broad): entre el 20 y el 149 % del PIB per capita.
- Base alta (high end): entre el 150 y el 250%.
- Pequeños negocios (small business): mayor al 250%.

Uno de los motivos para el éxito de las microfinanzas es la eliminación de la exigencia de garantías tradicionales, como los inmuebles, o de pruebas de solvencia basadas en documentos que resultan inaccesibles para quienes se mueven en el ámbito informal (nóminas, contratos, títulos de propiedad...).

Inicialmente, la presión grupal se veía como un sustitutivo de este tipo de garantías. Por un lado se entendía que la propia autoselección de los miembros del grupo conllevaba una primera garantía, ya que cada persona

se uniría a aquellos que considera que van a cumplir y tienen buenas perspectivas. Además, se establecería una presión una vez iniciado el programa para que todos cumplieran y se pudiera continuar con la iniciativa.

Con el tiempo, y especialmente por la preferencia hacia los tratos individuales de la mayoría de la población, se van haciendo necesarias otro tipo de medidas que, sin caer en las restrictivas garantías tradicionales, permitan a las IMF evaluar y controlar el riesgo de sus carteras.

En cualquier caso una adecuada elección de los proyectos financiados es la clave para poder eximir en la medida de lo posible a los clientes de la aportación de garantías. En teoría, lo procedente sería evaluar los flujos de caja que van a lograrse con el proyecto de inversión que se propone, más que pedir por adelantado garantías de que se dispone de capital suficiente para devolver el préstamo. Esto permitiría ver si queda un excedente y el proyecto es positivo, y no exigiría garantías a los más pobres. Sin embargo, este enfoque tiene algunas limitaciones:

- Supone un estudio que puede ser complicado y costoso caso por caso.
- No siempre los préstamos se piden para un proyecto de inversión. Pueden deberse a una necesidad urgente de consumo, educación, sanidad etc. que la familia en cuestión podrá devolver más adelante con sus ingresos habituales. En estos casos, no se esperan flujos futuros positivos como consecuencia del proyecto, o no son tan evidentes.

Para superar estas limitaciones algunas microfinancieras utilizan técnicas de scoring o evaluación automática de créditos que son sistemas que recogen de forma muy simplificada información relevante sobre cada petición de crédito, y dan una medida del riesgo basada en probabilidades y casos similares pasados, siendo un método rápido y eficaz de evaluación aunque no debe sustituir a la evaluación personal del cliente sino complementarla. También han desarrollado sistemas de cálculo simplificado de la viabilidad de los negocios para los que los clientes piden el préstamo. Se trata de conocer los tipos de actividades en funcionamiento en la zona, su saturación o no, y las necesidades de fondos para su correcto funcionamiento para evitar conceder préstamos a actividades inviables.

A pesar de estas técnicas, en la práctica es necesario exigir en muchos casos garantías físicas o avalistas, similares a las del sistema formal. Es responsabilidad del programa, y reflejo de su responsabilidad social, ofrecer alternativas viables para las garantías, evitando reproducir el esquema que excluye a grandes capas de población del sistema formal.

El control del riesgo, en definitiva, es un aspecto clave para el buen desarrollo del programa, y es fundamental mantener la rigurosidad con los impagos. En este sentido, hay diferentes grados y sensibilidades, pero se llega a recurrir a tribunales.

Sin llegar a estos extremos, el éxito del programa dependerá de la asunción y mantenimiento de una cultura de pago, lo que en ocasiones es difícil. Especialmente en un entorno de trabajo con poblaciones pobres y con una ONGD como agente, resulta complicado separar los aspectos de donación de los referidos a préstamos, pero es imprescindible para que el programa se sostenga.

Otros aspectos relacionados con la fijación clara y comprensible de los tipos de interés, sistemas cercanos de seguimiento, o diversificación de la cartera,

contribuirán al control de riesgos y a la buena marcha del programa, y se comentan más adelante.

1.5. OTROS INSTRUMENTOS DE MICROFINANZAS

Los pobres han ahorrado siempre, de una forma o de otra. En especie o en efectivo, comprando animales, bajo el colchón, en joyas... Pero esta forma de ahorrar genera dos situaciones poco favorables: es poco segura y es poco líquida. ¿Cómo protegerla de robos o catástrofes naturales? ¿Cómo denegar el dinero a un familiar en situación de emergencia? ¿Cómo vender una pierna del cerdo para comprar las frutas que hay que vender en el mercado mañana? Es patente la necesidad de productos de ahorro que atiendan a los más pobres.

El ahorro tiene una doble misión:

1. Un servicio a los pobres

Así como el crédito estimula el crecimiento y la creación de riqueza, el ahorro ayuda a reducir la vulnerabilidad de los pobres ante circunstancias adversas y poder responder mejor a pequeños reveses. Por ello paradójicamente son las capas más desfavorecidas las más beneficiadas por la existencia de productos de ahorro, de dotarse de un pequeño colchón que dote a las familias de más resistencia frente a los imprevistos. Pero no es desdeñable el efecto de poder disponer de las cantidades ahorradas para poner en marcha o impulsar pequeños negocios. El ahorro también activa la inversión en microemprendizajes.

Desde el punto de vista de las entidades donantes y las agencias de cooperación al desarrollo el ahorro no ha sido un instrumento muy atendido porque, por un lado, no permite destinar grandes sumas de dinero y, por otro, porque parece que el crédito es más efectivo para el “progreso económico” de las personas, para salir de la pobreza, mientras que el ahorro es un instrumento que mejora la

resistencia de los hogares pobres pero no arroja espectaculares resultados sobre la superación del umbral de la pobreza.

El microcrédito permite acceder a sumas superiores a las que podría completar un hogar mediante el ahorro y, en la mayoría de los casos, son sumas más indicadas para aprendizajes o inversiones empresariales. No obstante el ahorro da acceso a sumas menores pero muy necesarias para acometer gastos de pequeño importe previstos o imprevistos.

Algunos programas de ahorro también pueden tener como finalidad atender gastos de mayor importe (escolarización, matrimonio, obligaciones religiosas, adquisición de bienes, mejora de la vivienda, funerales, gastos derivados de catástrofes naturales...). Y, también en muchos casos, el ahorro alimenta los negocios tanto si es en pequeñas cantidades (para circulante) como en montantes mayores (inversión en activos productivos).

El ahorro es, en consecuencia, un instrumento muy importante, sobre todo para los hogares más pobres, los más vulnerables.

CAPITULO II

MARCO CONCEPTUAL

2.1. INTRODUCCION

2.1.1. Sector informal

“Son los negocios o unidades económicas en pequeña escala, con bajo nivel de organización y tecnología obsoleta o artesanal. Estas unidades económicas, en general se caracterizan por los bajos niveles de calificación de los trabajadores, la ausencia de relaciones laborales formales y la falta de registros administrativos. Las actividades del sector informal son legales en sí mismas, sin embargo, pueden y en general es así, llevarse a cabo sin cumplir todos los requerimientos legales: licencias y registros por falta de conocimiento, o por imposibilidad de satisfacer todos los requerimientos que las leyes o regulaciones exigen.”¹²

Por la facilidad de emprender actividades productivas o de servicio sin mucha complejidad y sin mucha inversión de recursos, es que se forman estas unidades económicas, en su mayoría con la finalidad de generar ingresos.

¹² <http://www.definicion.org/sector-informal-de-la-economia>

2.1.2. Pequeña y Mediana Empresa

“**Pequeña y mediana empresa** (conocida también por su acrónimo **PyME, PYME** o **pyme**), es una empresa con características distintivas, tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y espíritu emprendedor específico. Usualmente se ha visto también el término MIPyME (acrónimo de Micro, pequeña y mediana empresa), que es una expansión del término original en donde se incluye a la microempresa.”¹³

En Bolivia la PYMES tienen ciertas características, como las mencionamos anteriormente, y están clasificadas efectivamente por capital que manejan, volumen de transacciones, importe de requerimiento financiero, número de personal con que cuentan, por citar algunas. De acuerdo a estas características es que las entidades financieras analizan estas unidades económicas para la aprobación y otorgamiento de créditos.

2.1.3. Financiamiento, crédito

“Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.”¹⁴

De la definición anterior para el presente trabajo tomaremos en cuenta como financiamiento, al requerimiento de recursos en calidad de préstamo, para poner

¹³ <http://es.wikipedia.org/wiki/PYMEs>

¹⁴ <http://www.definicion.org/financiamiento>

en marcha una actividad, ya sea productivo o de servicios, a la cual se dedican las PYMES.

“El crédito básicamente consiste en la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de su restitución o pago futuro.”¹⁵

Normalmente cuando se inicia un negocio es bastante común que se necesite algún financiamiento o crédito. Los fondos requeridos pueden ser aplicados para la compra de inmuebles, maquinarias o equipos para la producción de un bien, para adquirir materia prima o insumos de fabricación, o como capital de trabajo.

2.1.4. Inversión y Capital de trabajo

Existen distintas definiciones de inversión que han dado prestigiosos economistas, de las cuales podemos citar las siguientes:

La de Tarragó Sabaté que dice que “la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros para la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa”¹⁶

Peumans, dice que “la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social”¹⁷

Ambas definiciones contemplan los criterios que se conocen como inversión en el sistema financiero nacional.

Haciendo mención al capital de trabajo, tenemos las siguientes definiciones:

¹⁵ <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>

¹⁶ Fundamentos de economía de la empresa. F.Tarrágo Sabaté. El propio autor 1986.Página 308

¹⁷ Valoración de proyectos de inversión. H. Peumans. Deusto 1967. Página 21

“Es la cantidad de recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades.”¹⁸

“Capital de trabajo es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo.....”¹⁹

Tomando en cuenta ambas, el capital de trabajo, son los recursos económicos, materia prima o insumos, que una empresa necesita para el desarrollo de su actividad.

2.1.5. Sistema Financiero

Para comprender y hacer referencia al área que estamos abarcando, daremos una definición de Sistema Financiero.

“Es un conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit.”²⁰

Haremos referencia a las entidades reguladas en Bolivia, para administrar recursos económicos tanto para ahorro como para otorgar los mismos a personas jurídicas o naturales que los requieran mediante financiamiento.

2.1.6. Entidad Financiera Bancaria y No Bancaria

Están diferenciadas por ciertas características de las diferentes entidades:

“Entidad de Intermediación Financiera Bancaria (Banco): Entidad autorizada, de origen nacional o extranjero, dedicada a realizar operaciones de intermediación

¹⁸ <http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=C>

¹⁹ <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>

²⁰ <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/>

financiera y, a prestar servicios financieros al público en el marco de esta Ley, tanto en el territorio nacional como en el exterior del país.

Entidad de Intermediación Financiera No Bancaria: Entidad autorizada para realizar intermediación financiera, constituida como Fondo Financiero Privado, Cooperativa de Ahorro y Crédito Abierta o Mutual de Ahorro y Préstamo.”²¹

También de acuerdo a su constitución, capital, servicios que brinda en otras, es que se diferencian estas entidades.

Ambos tipos de entidades financieras son las que brindan financiamiento al sector informal con diferentes productos y condiciones para el sector.

²¹ <http://servdmzw.asfi.gov.bo/circular/leyes/LBEF%2B.pdf>

CAPITULO III

MARCO LEGAL

3.1. INTRODUCCION

Hace referencia al sustento legal en el cual se regula el sector informal para su actividad, forma de tributación, reglamentación de entidades financieras, conformación de unidades económicas, su administración. Para ser específico, se hace referencia a:

- Ley 1178 (Administración y control gubernamentales – SAFCO),
- Ministerio de Hacienda,
- ley 843
- Código de comercio
- ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero), antes SBEF-Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Ley de bancos y entidades financieras No. 1488

3.2. ASFI Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero

El ente regulador en el sistema financiero nacional, encargado de supervisar y precautelar el mismo, mediante normas y leyes se denomina ASFI (Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero, antes SBEF (Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras)

“... la función supervisora de esta Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) en el sistema de intermediación financiera, tiene como objetivo el fortalecimiento de las facultades de todos los actores, para identificar,

medir y monitorear los riesgos de cada entidad de intermediación financiera así como del sistema en su conjunto; de esta manera se contribuirá al desarrollo de un sistema financiero sano, eficiente y solvente en beneficio de la seguridad de los ahorros del público.”²²

En tal sentido es que la ASFI cumple su función reguladora mediante leyes y normas.

3.2.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras No. 1488

“ARTICULO 2º.- Las actividades de intermediación financiera y de prestación de servicios auxiliares financieros se encuentran sujetas al ámbito de aplicación de la presente Ley, con el propósito de precautelar el orden financiero nacional y promover un sistema financiero sólido, confiable y competitivo. Las entidades que realizan estas actividades, quedan comprendidas dentro del ámbito de su aplicación.”²³

Bajo esta ley es que las entidades financieras Bancarias y no bancarias realizan sus actividades, y también en base a sus políticas, reglamentos y procedimientos internos de cada entidad.

3.2.2. Regulación y supervisión de las Entidades Microfinancieras

La ASFI, para tener un mejor control sobre el funcionamiento de entidades que atienden el sector Microfinanciero, ha emitido ciertos reglamentos y condiciones para la constitución de las mismas y su funcionamiento, en este sentido existe una norma específica para este sector, estableciendo una norma de cartera, y una reglamentación de servicios financieros. Entre las entidades que se encuentran en

²² <http://www.asfi.gov.bo/introduccion.php>

²³ <http://servdmzw.asfi.gov.bo/circular/leyes/LBEF%2B.pdf>

este ámbito podemos a los Fondos Financieros Privados (FFP) y a la Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC).

“Ha sido desarrollada normativa específica de riesgo crediticio para el sector Microfinanciero, con exigencias de constitución de provisiones para incobrables por: i) el riesgo específico de impago de créditos y ii) por riesgo adicional a la morosidad.”²⁴

Estas normativas ayudan a tener un control sobre las entidades y al mismo tiempo a que estas, lleven un control sobre sus clientes en cuanto a la información proporcionada.

“...se estableció reglamentación para contratos de corresponsalía de servicios financieros auxiliares que autoriza a las entidades de intermediación financiera reguladas suscribirlos entre ellas y con las entidades no reguladas para realizar servicios financieros de pagos y transferencias, exceptuando obviamente la recepción de depósitos o la colocación de créditos.”²⁵

Así, como es importante el control de cartera, también lo es teniendo control sobre los servicios financieros que brindan estas entidades, para generar confianza en las personas jurídicas, naturales y unidades económicas que trabajan con ellas.

3.3. Código de Comercio, Decreto Ley No. 14379

El Código de comercio hace referencia a quienes pueden clasificarse como comerciante y que actos son comerciales y que actos no lo son; en su artículo 5 indica lo siguiente:

“Pueden ser comerciantes:

²⁴ http://www.asfi.gov.bo/archivos/Reg_y_Sup_de_EMFs.pdf

²⁵ Idem

1) Las personas naturales con capacidad para contratar y obligarse y (Art. 52 Código de Comercio Art. 52.- (CONSERVACION DE LIBROS Y PAPELES DE COMERCIO). Los libros y papeles a que se refiere el artículo anterior, deberán conservarse cuando menos por cinco años, contados desde el cierre de aquellos o desde la fecha del último asiento, documento o comprobante, salvo que disposiciones especiales establezcan otro período para cierto tipo de documentos. Transcurrido este lapso podrán ser destruidos, previo el cumplimiento de las normas legales).

2) Las personas jurídicas constituidas en sociedades comerciales. Las sociedades comerciales con domicilio principal en el exterior y establecidas con sujeción a sus leyes, quedan sometidas a las disposiciones de éste Código y demás leyes relativas para operar válidamente en Bolivia.”²⁶

De esta manera el Código de Comercio también indica que actos u operaciones son de comercio y cuáles no, para estar reguladas y sujetas a esta ley.

3.4. Ley de Reforma Tributaria No. 843

De acuerdo al tipo de persona, natural o jurídica y a la actividad a que se dedique la misma, esta será sujeto pasible de pago de impuestos.

El impuesto que corresponda que se aplique se encuentra detallado en la Ley No. 843, Ley de Reforma Tributaria.

“ARTICULO 3°.- Son sujetos pasivos del impuesto quienes:

- a) En forma habitual se dediquen a la venta de bienes muebles
- b) Realicen en nombre propio pero por cuenta de terceros venta de bienes muebles;

²⁶ <http://www.derechoteca.com/gacetabolivia/codigo-de-comercio-boliviano-1977.htm#56TÍTULOPRELIMINAR>

- c) Realicen a nombre propio importaciones definitivas
- d) Realicen obras o presten servicios o efectúen prestaciones de cualquier naturaleza
- e) Alquilen bienes muebles y/o inmuebles;
- f) Realicen operaciones de arrendamiento financiero con bienes muebles.

Adquirido el carácter de sujeto pasivo del impuesto, serán objeto del gravamen todas las ventas de bienes muebles relacionadas con la actividad determinante de la condición de sujeto pasivo, cualquiera fuere el carácter, la naturaleza o el uso de dichos bienes.”²⁷

²⁷ <http://www.supertributaria.gov.bo/ley843.php>

CAPITULO IV

MARCO PRÁCTICO

4.1. INTRODUCCION:

4.1.1. Formulación

De acuerdo a la hipótesis planteada, se realizara un trabajo de campo en el sector informal, específicamente PYME´s de la ciudad de La Paz, para el cual se determinara un segmento de mercado en una plaza determinada, por actividad de negocio, tomando en cuenta tanto al sector productivo, como de servicios.

Del estudio de mercado realizado se obtendrán hallazgos o resultados, los cuales reportaran indicadores de información que se necesita para llegar a la finalidad del presente trabajo objeto de estudio.

Se plantea realizar un análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) del sector, y con la aplicación de métodos estadísticos, como encuestas, se sustentará el presente análisis.

Con las técnicas y herramientas descritas anteriormente se demostrará el análisis de la hipótesis planteada.

4.2. Proceso

Después de conocer los antecedentes del sector informal, específicamente PYME´s, y hecho un relevamiento sobre la información que se necesita del sector se describe el siguiente análisis FODA:

4.2.1. Fortalezas

- En un gran porcentaje, el sector informal es estable en su rentabilidad
- Los negocios de PYME's, solicitan financiamiento para hacer crecer el mismo, no para empezar el negocio
- Las PYME's en su mayoría son unidades económicas familiares, por lo que es trabajo de los mismos es con esfuerzo para que sea rentable
- Las PYME's se adaptan rápidamente a la coyuntura económica
- Mantienen una fácil organización y una administración sencilla de la unidad económica
- La cartera en el sector PYME's se incremento (aumento de número de clientes) en el sistema financiero y su cartera en mora es baja
- Existe gran cantidad de PYME's en el mercado, unas más grandes que otras, quienes son clientes potenciales en el sistema financiero

4.2.2. Oportunidades

- Actualmente existe en el mercado financiero oportunidad de acceso a créditos en diferentes entidades financieras
- La PYME's pueden lograr ciertos niveles de ahorro, de esta manera poder hacer crecer la actividad
- Las políticas de crédito y condiciones actuales son más flexibles para acceder a financiamiento
- Las PYME's pueden acceder a capacitación tecnológica y profesional con más facilidad que antes, lo cual ayudaría al crecimiento y administración de la actividad
- Al tener la posibilidad de crecer en su actividad, se tiene la posibilidad generar mayores ingresos, generando mayor ahorro, mayor capacidad de pago y de tener un mejor nivel de vida

4.2.3. Debilidades

- En muchos casos no cuentan con la capacitación profesional adecuada
- Existe inseguridad jurídica en las unidades económicas, ya que no están registradas formalmente.
- Falta de instalaciones adecuadas para el desarrollo de la actividad
- Dificultad de acceso a la comercialización en el mercado nacional
- No se cuenta con la tecnología adecuada, o acceder a la misma es costoso para las PYME´s

4.2.4. Amenazas

- El contrabando, la internación ilegal de productos al mercado es una desmotivación para la producción nacional
- Al ser bajo el nivel de ingresos en Bolivia, hace que sea bajo el nivel de adquisición por lo que la demanda de bienes y servicios también es baja
- La tasas de interés en el sistema financieras son elevadas para el sector de las PYME´s, no existiendo de esta manera fomento a las mismas

4.2.5. Cuadro de Validación Matriz FODA

FORTALEZAS	Valid.	OPORTUNIDADES	Valid.	TOTAL
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estabilidad en la rentabilidad y actividad en el sector ➤ Las PYME´s solicitan financiamiento para crecer el negocio no para empezar ➤ La mayoría de PYME´s son unidades económicas familiares por lo que existe esfuerzo para que sea rentable la actividad ➤ Las PYME´s se adaptan rápidamente a la coyuntura económica ➤ Unidad económica con fácil organización y una administración sencilla ➤ Incremento en la cartera del sector y mora no muy elevada ➤ Las PYME´s son clientes potenciales en el sistema financiero 	7	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Actualmente existe más facilidades para acceder a financiamiento en el mercado ➤ La PYME´s pueden lograr ciertos niveles de ahorro, de esta manera poder hacer crecer la actividad ➤ Mejores políticas y condiciones de crédito para acceder a estos ➤ Acceso a capacitación tecnológica y profesional para administrar la actividad ➤ Generar mayor ingreso, mayor ahorro, mayor capacidad de pago y mejor nivel de vida 	5	12
DEBILIDADES	Valid.	AMENAZAS	Valid.	

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Falta de capacitación profesional adecuada ➤ Inseguridad jurídica en unidades económicas, ya que no están registradas formalmente. ➤ Falta de instalaciones adecuadas para el desarrollo de la actividad ➤ Dificultad de acceso a la comercialización en el mercado nacional ➤ Falta de tecnología adecuada, o acceder a la misma es costoso para las PYME's 	-5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El contrabando, la internación ilegal de productos al mercado ➤ Nivel de ingresos bajo en Bolivia, por ende bajo poder de adquisición de bienes y servicios ➤ Por las elevadas tasas en el sistema no existe mucho fomento para el acceso al financiamiento 	-3	-8
		DIFERENCIA (+) Y (-)	b	4

H0: $b \leq 0$ la hipótesis no sirve

H1: $b > 0$ la hipótesis sirve

4.3. Demostración

Para sustentar el análisis FODA descrito, se realizara un **estudio de mercado** mediante el método de encuestas al sector informal de PYME's, para lo cual se realiza una segmentación de mercado, del cual se calcula el tamaño de la muestra para la aplicación de encuestas, de esta manera poder identificar hallazgos o resultados de acuerdo al cruce de variables de las encuestas realizadas, para tal efecto se utilizará el sistema SPSS para los resultados de la tabulación del trabajo.

4.3.1. Segmentación de mercado

Se toma en cuenta las siguientes variables para la segmentación de mercado:

- La plaza será la ciudad de La Paz
- El sector informal ubicado en diferentes zonas de la ciudad de La Paz
- Unidades económicas (PYME´s) del sector productivo y de servicios
- PYME´s identificadas de acuerdo al tamaño de su actividad

4.3.2. Tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utiliza la siguiente fórmula, extraída del libro “Métodos y Técnicas de investigación” de Lourdes Munch y Ernesto Ángeles.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 p \cdot q}$$

Donde: Z: Nivel de confianza

e: nivel de error

q: Probabilidad de fracaso

p: Probabilidad de éxito

N: Universo

n: Tamaño de la muestra

Tenemos los siguientes datos para el cálculo del tamaño de la muestra:

$Z = 1.96$ (Según tabla de distribución normal para el 95% de confiabilidad)

$e = 5\%$

$p = 0.50$

$q = (1 - 0.50)$

$N = 500$ (Número estimado de PYME's)

Entonces:

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.50 * (1 - 0.50) * (500)}{500 (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.50 * (1 - 0.50)}$$

$n = 94$

El tamaño de la muestra sería de 94 encuestas, para un 95% de confiabilidad de la información.

4.3.3. Elaboración del formulario de encuesta

El formulario modelo se encuentra adjunto al presente trabajo de investigación como anexo, en el cual se obtiene información de una situación pasada y una situación presente, sobre el otorgamiento de créditos al sector informal, caso específico de PYME's, de esta manera comprobar la hipótesis planteada.

4.3.4. Tabulación, cruce de variables y hallazgos

Realizadas las encuestas, la tabulación de las mismas y el cruce de variables, obtendremos los siguientes hallazgos:

CUADRO N° 1 SOLICITABA CREDITO

Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * PARA EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD SOLICITABA CREDITO DE ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA

	PARA EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD SOLICITABA CREDITO DE ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA			TOTAL
	SI	NO	OTRO	SI
HASTA 3 AÑOS	13	5	4	22
HASTA 5 AÑOS	23	6	0	29
MAS DE 5 AÑOS	42	1	0	43
TOTAL	78	12	4	94

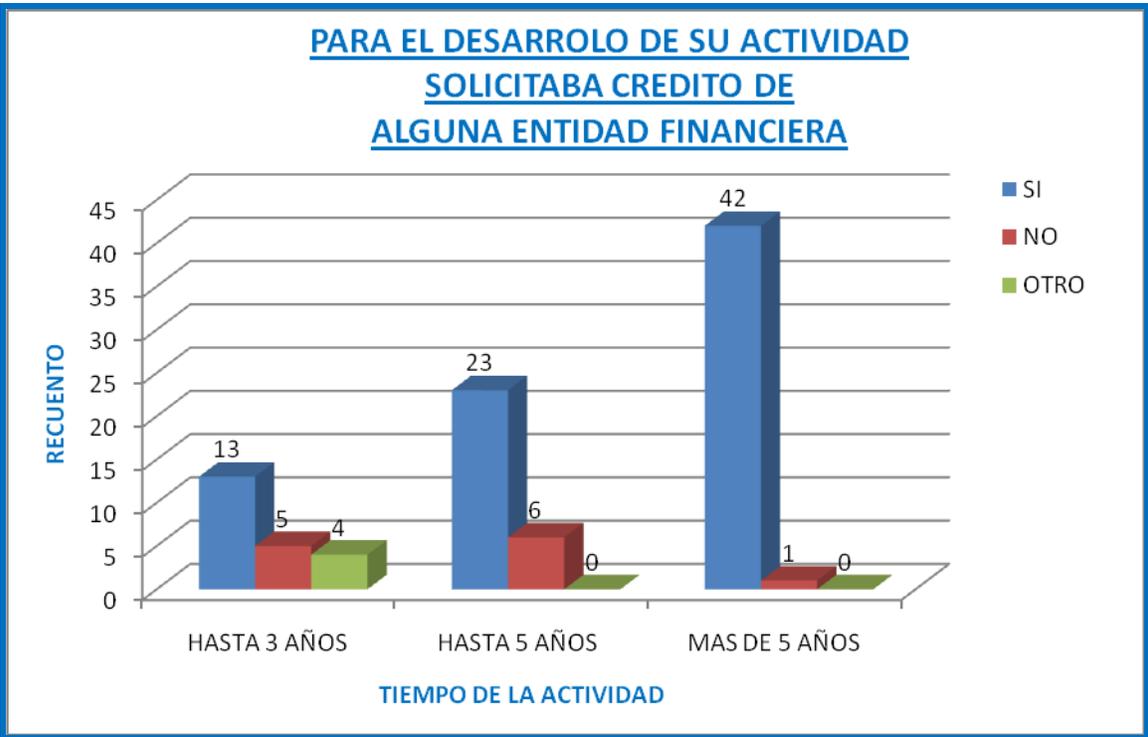
Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

De un total de 94 encuestados, que son el tamaño de la muestra, se puede ver claramente que haciendo la comparativa del tiempo de la actividad respecto a la pregunta si para el desarrollo de su actividad solicitaba crédito de alguna entidad financiera, se evidencia lo siguiente: las PYME's con una antigüedad de hasta 3 años en su actividad, 13 encuestados respondieron que si recurrieron a financiamiento, 5 que no y 4 en otro tipo de recursos, lo cual hace un promedio de 22 encuestados. PYME's con antigüedad de hasta 5 años, 23 recurrieron a financiamiento, 6 no lo hicieron y ninguno en otro tipo de recursos, haciendo un promedio de 29 encuestados. Y PYME's con más de 5 años en su actividad, 42 si solicitaron créditos, 1 que no, y ninguno otro tipo de recursos, haciendo un promedio de 43 encuestados. Sumando un total de 94 encuestados.

Lo que quiere decir que la mayoría de la PYME´s, solicitan financiamiento para el desarrollo de su actividad.

De la misma manera se puede observar el resultado en el siguiente gráfico:

GRAFICO No. 1



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO Nº 2 TIEMPO PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO

Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * HACE 3 O MAS AÑOS PODIA SOLICITAR FINANCIAMIENTO EN EL SISTEMA

		HACE 3 O MAS AÑOS PODIA SOLICITAR FINANCIAMIENTO EN EL SISTEMA			TOTAL
		SI	NO	NS/NR	SI
	HASTA 3 AÑOS	13	4	5	22
	HASTA 5 AÑOS	21	7	1	29
	MAS DE 5 AÑOS	42	0	1	43
TOTAL		76	11	7	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Realizando la comparativa entre el tiempo de la actividad y si las PYME´s podían solicitar financiamiento hace 3 años o más se obtuvieron los siguientes resultados: Empresas de hasta 3 años, 13 encuestados dijeron que si, 4 que no y 5 no lo sabían, empresas de hasta 5 años, 21 que si, 7 que no y 1 no sabía, y empresas con más de 5 años, 42 que si, 0 que no y 7 no saben. De esta manera se puede evidenciar que las PYME´s podían acceder a créditos desde hace más de 5 años en las condiciones que les ofrecía el mercado, a pesar de no ser tan favorables como ahora.

El total de 94 encuestados, muestra el siguiente gráfico:

GRAFICO No. 2



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO Nº 3 REQUISITOS FAVORABLES

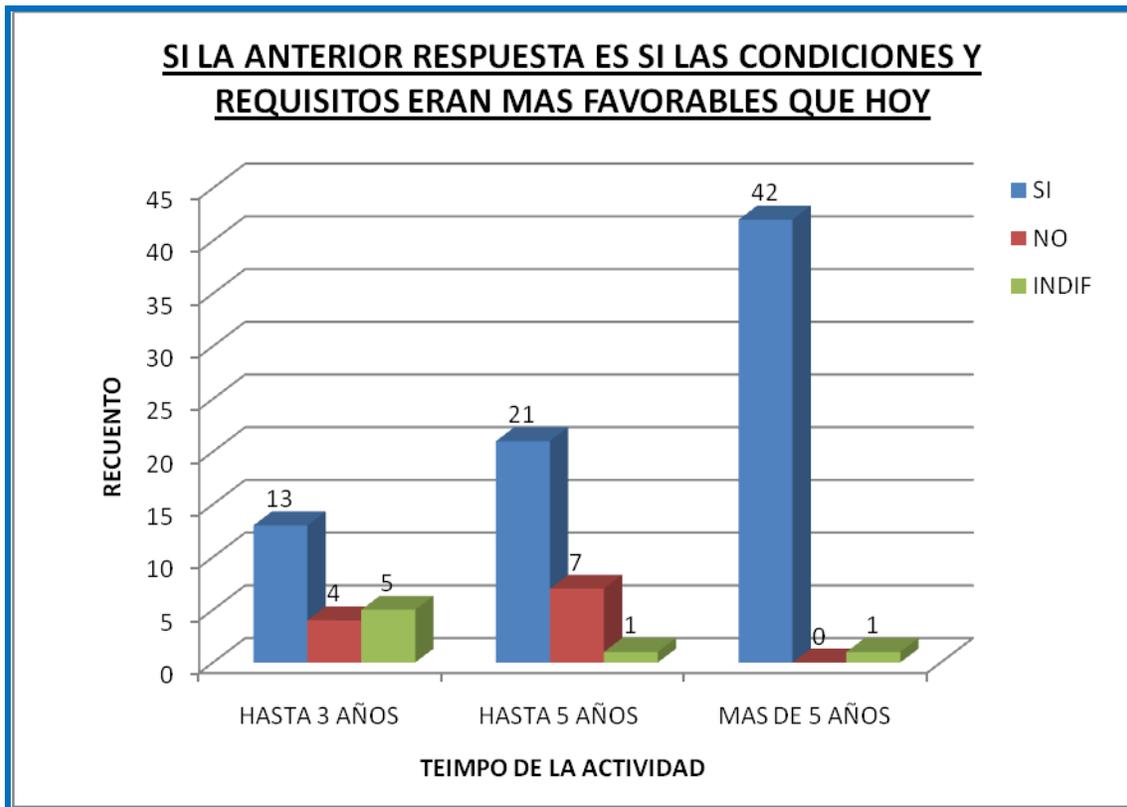
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * SI LA ANTERIOR RESPUESTA ES SI LAS CONDICIONES Y REQUISITOS ERAN MAS FAVORABLES QUE HOY

		SI LA ANTERIOR RESPUESTA ES SI LAS CONDICIONES Y REQUISITOS ERAN MAS FAVORABLES QUE HOY			TOTAL
		SI	NO	INDIFERENTE	
	HASTA 3 AÑOS	8	9	5	22
	HASTA 5 AÑOS	4	19	6	29
	MAS DE 5 AÑOS	0	42	1	43
TOTAL		12	70	12	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

De un total de 94 encuestas realizadas, y la comparativa del tiempo de la actividad y si las condiciones eran más favorables antes que hoy se obtuvo la siguiente información: de empresas de hasta 3 años de actividad, 8 contestaron que si, 9 que no y 5 que es indiferente, de empresas de hasta 5 años de actividad, 4 contestaron que si, 19 que no y para 6 es indiferente, y para empresas con más de 5 años de actividad, ninguno contesto que si, 42 que no y para 1 indiferente. Evidenciando que para la mayoría de las PYME´s actualmente las condiciones para obtener financiamiento son más favorables, motivo por el cual el mercado de otorgar financiamiento a las PYME´s creció considerablemente. Demostrado también en el siguiente gráfico:

GRAFICO no. 3



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO Nº 4 CAPACITACION PROFESIONAL

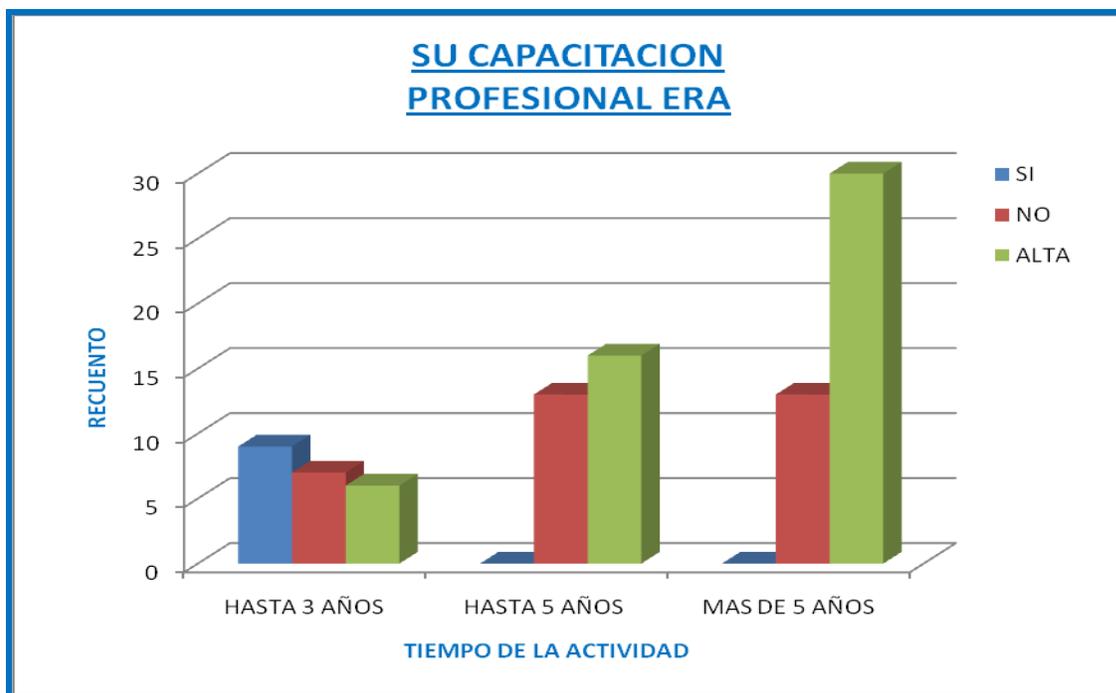
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * SU CAPACITACION PROFESIONAL ERA

	SU CAPACITACION PROFESIONAL ERA			TOTAL
	BAJA	MEDIA	ALTA	BAJA
HASTA 3 AÑOS	9	7	6	22
HASTA 5 AÑOS	0	13	16	29
MAS DE 5 AÑOS	0	13	30	43
TOTAL	9	33	52	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Del total de 94 encuestados, se puede evidenciar que la mayoría de la PYME's tiene una capacitación profesional alta, pero también que las empresas con más antigüedad en su actividad, tenían más capacitación o formación profesional que las nuevas empresas. Se puede decir que actualmente es más fácil emprender una actividad sin una formación profesional profunda, tal vez por las condiciones actuales de acceder a financiamiento y asesoramiento.

GRAFICO No. 4



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 5 .FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * QUE FUENTE DE FINANCIAMIENTO UTILIZA

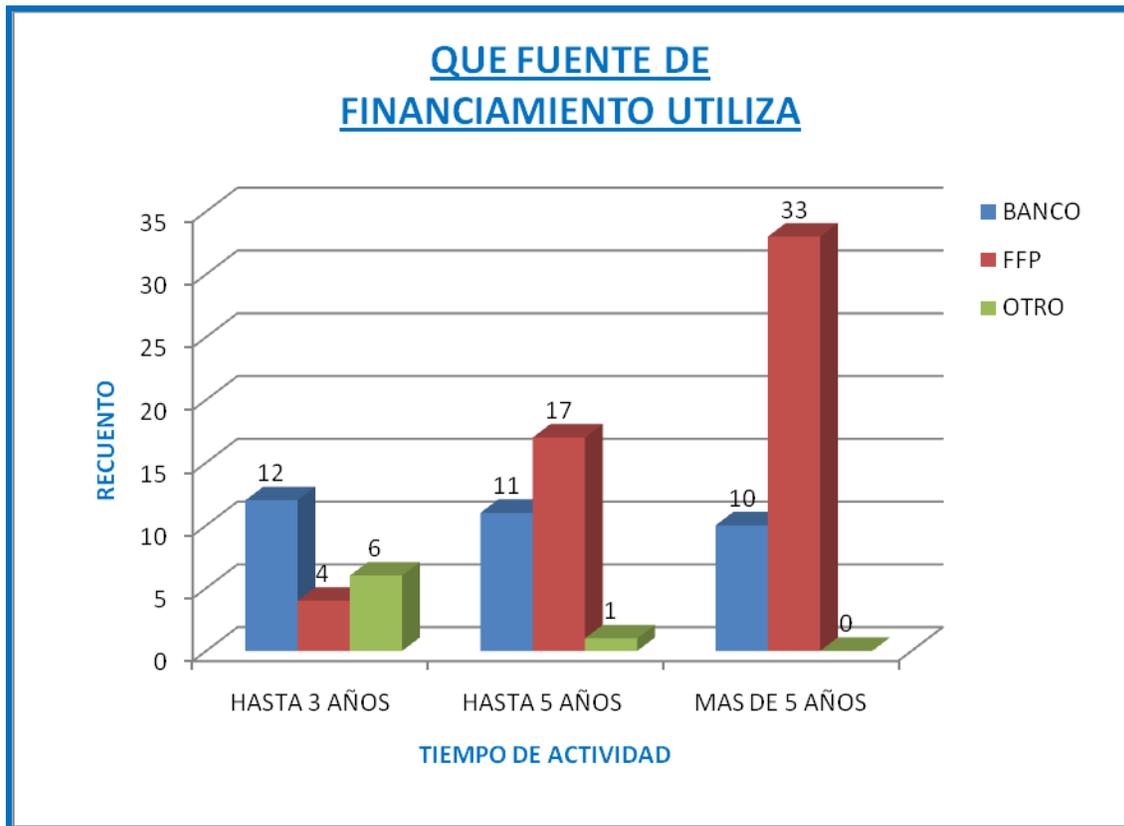
	QUE FUENTE DE FINANCIAMIENTO UTILIZA			Total
	BANCO	FFP	OTRO	BANCO
HASTA 3 AÑOS	12	4	6	22
HASTA 5 AÑOS	11	17	1	29
MAS DE 5 AÑOS	10	33	0	43
Total	33	54	7	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Haciendo la comparativa entre el tiempo de la actividad y que fuente de financiamiento utilizan las PYME's para el desarrollo de su actividad se puede evidenciar que, la mayoría de las empresas recurren a los Fondos Financieros para solicitar crédito, pero también se puede observar que las empresas nuevas o con antigüedad de hasta 3 años prefieren los Bancos y que las empresas con una antigüedad en su actividad de 3 años adelante, recurren a los Fondos Financieros.

Se puede observar también que existe cierta fidelidad de las Pymes con más antigüedad en sus actividades con los Fondos Financieros, y que actualmente los Bancos son una fuerte competencia en el mercado, esto puede que se deba a las condiciones actuales para solicitar financiamiento en este sector de mercado.

GRAFICO No. 5



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 6 OBTENCION DE FINANCIAMIENTO

Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * PARA OBTENER FINANCIAMIENTO

	PARA OBTENER FINANCIAMIENTO			TOTAL
	BUSCABA A LA ENTIDAD FINANCIERA	LA ENTIDAD FINANCIERA LO BUSCABA	UTILIZABA INTERMEDIARIOS	BUSCABA A LA ENTIDAD FINANCIERA
HASTA 3 AÑOS	11	5	6	22
HASTA 5 AÑOS	13	4	12	29
MAS DE 5 AÑOS	43	0	0	43
TOTAL	67	9	18	94

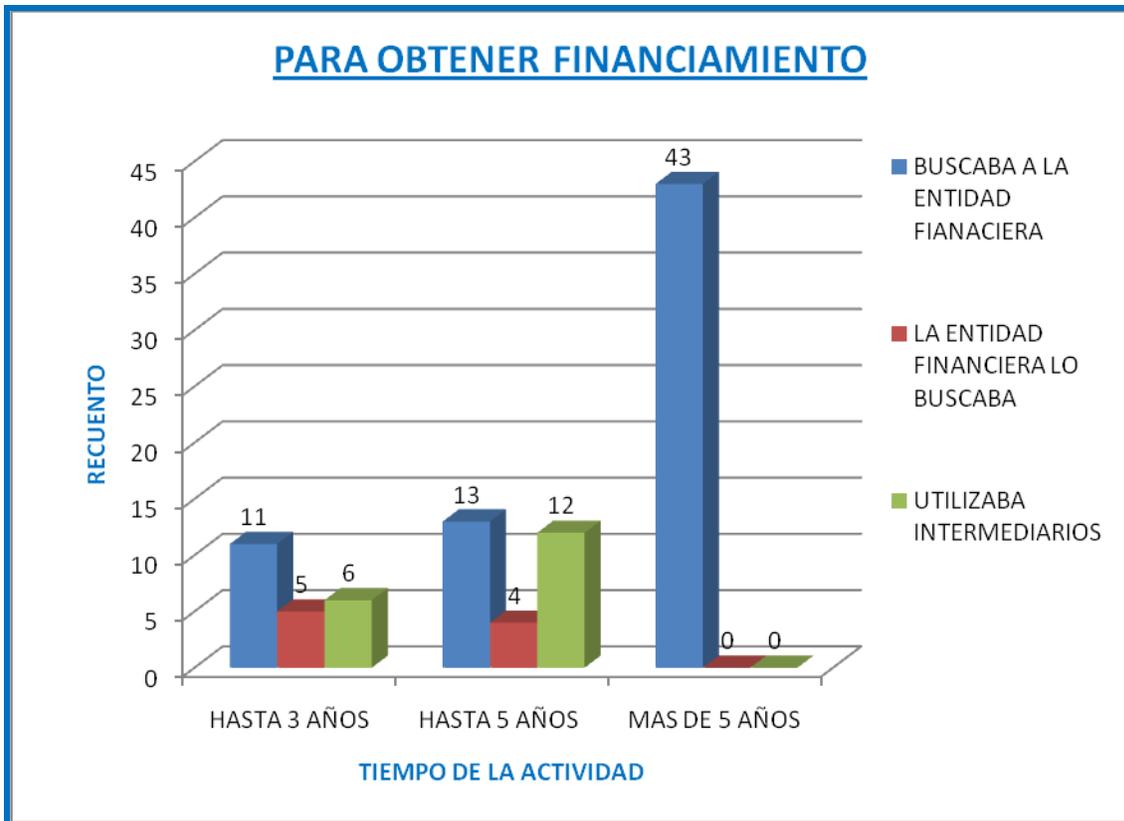
Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

En la comparativa de variables de tiempo de la actividad y sobre si el cliente buscaba a la entidad financiera, de los 94 encuestados se evidencio que años atrás el cliente buscaba a la entidad para aplicar a financiamiento, actualmente se invirtieron los roles, la entidad busca a los clientes, es por eso que existe bastante competencia en el mercado, sobre todo en el sector de las Pymes.

Observando más a detalle los resultados obtenidos, se puede confirmar que la empresas con más antigüedad buscaban más a las entidades, que las nuevas empresas.

GRAFICO No. 6

El siguiente grafico muestra lo descrito anteriormente.



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 7 CREDITOS VIGENTES

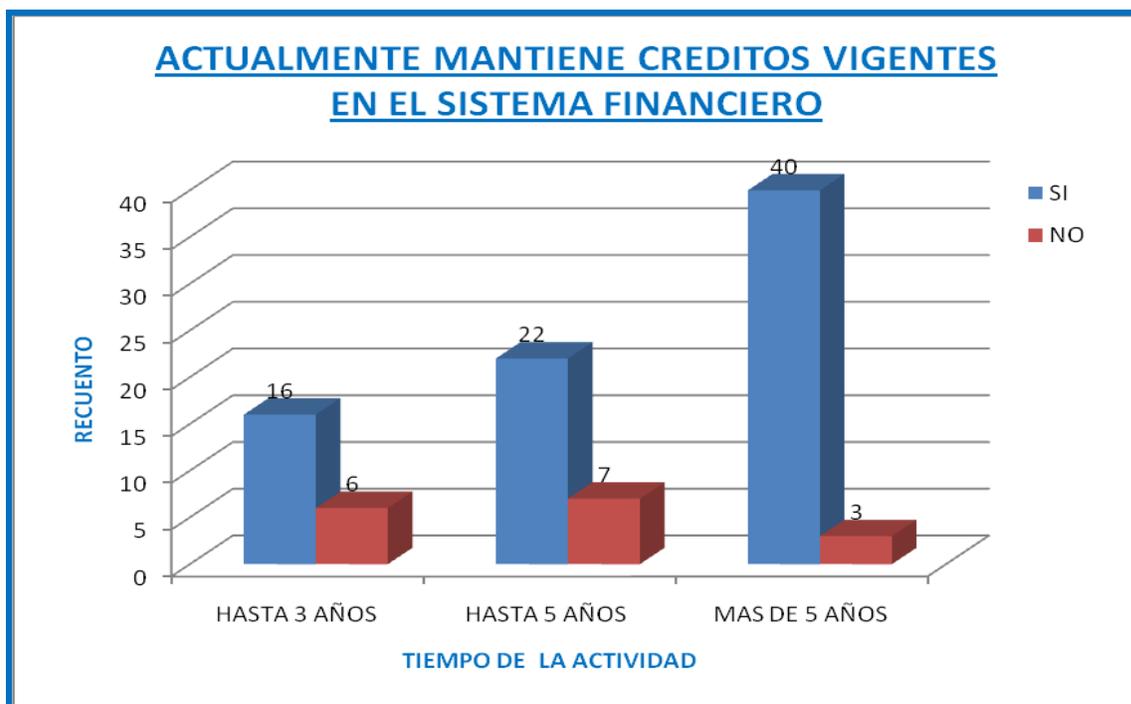
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * ACTUALMENTE MANTIENE CREDITOS VIGENTE EN EL SISTEMA FINANCIERO

		ACTUALMENTE MANTIENE CREDITOS VIGENTE EN EL SISTEMA FINANCIERO		TOTAL
		SI	NO	SI
T	HASTA 3 AÑOS	16	6	22
	HASTA 5 AÑOS	22	7	29
	MAS DE 5 AÑOS	40	3	43
	TOTAL	78	16	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Tomando en cuenta las variables de la situación actual de las Pymes, en lo que se refiere a tiempo de la actividad y si mantiene créditos vigentes para el desarrollo de su actividad, se obtuvo los siguientes resultados: efectivamente indistinto el tiempo de la actividad, la mayoría de las empresas si mantiene financiamiento en el sistema. Demostrado también gráficamente:

GRAFICO No. 7



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 8 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

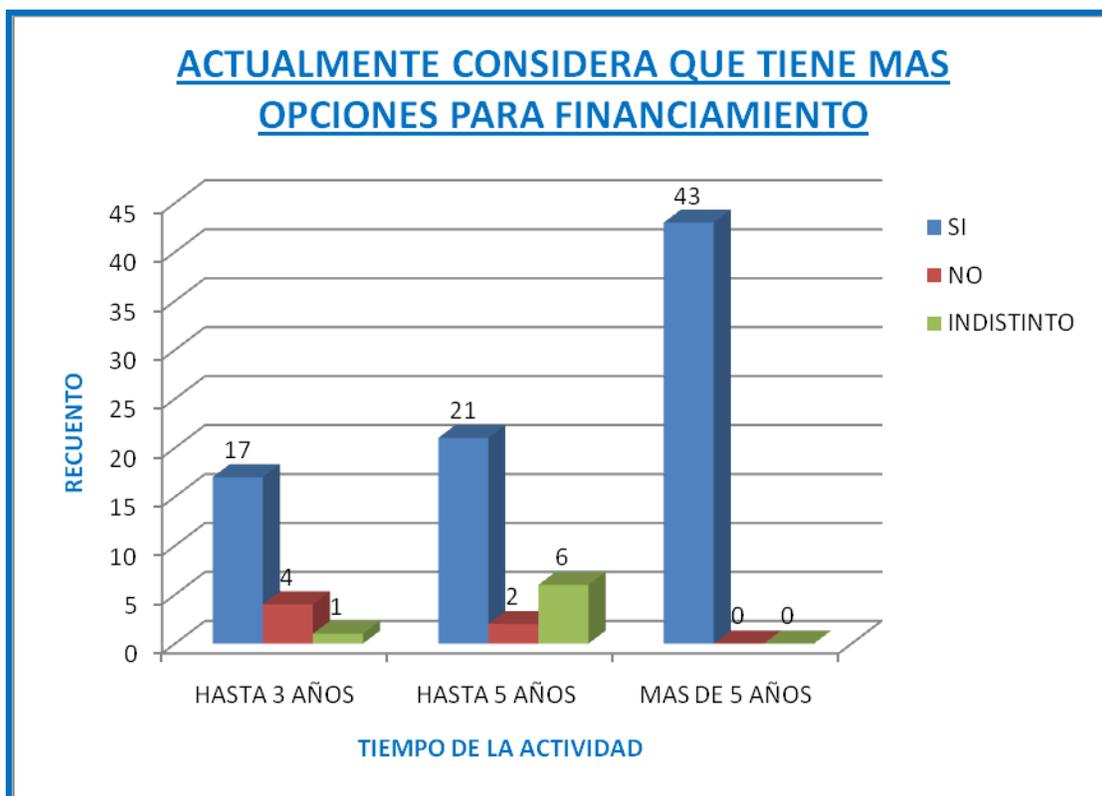
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * ACTUALMENTE CONSIDERA QUE TIENE MAS OPCIONES PARA FINACIAMIENTO

	ACTUALMENTE CONSIDERA QUE TIENE MAS OPCIONES PARA FINACIAMIENTO			Total
	SI	NO	INDISTINTO	SI
HASTA 3 AÑOS	17	4	1	22
HASTA 5 AÑOS	21	2	6	29
MAS DE 5 AÑOS	43	0	0	43
Total	81	6	7	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Las Pymes, indistinta sea la antigüedad de su actividad, confirma que tiene más opciones que antes para aplicar a financiamiento, ya sea por las condiciones, por la oferta de productos o por la competencia de entidades financieras en el sistema.

GRAFICO No. 8



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 9 REQUISITOS FLEXIBLES

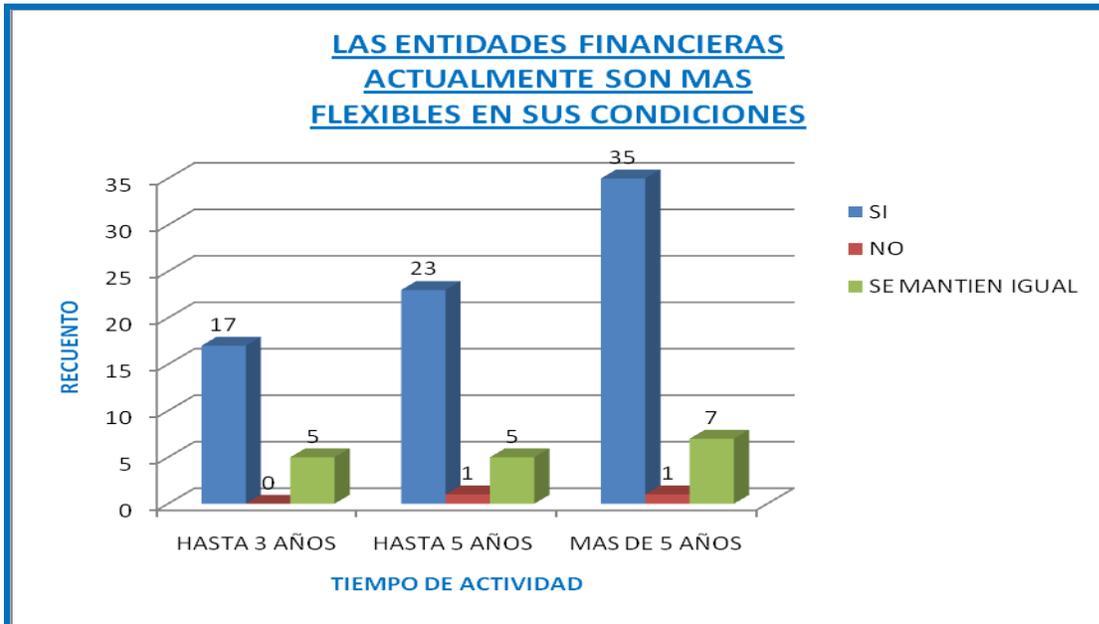
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * LAS ENTIDADES FINANCIERAS ACTUALMENTE SON MAS FLEXIBLES EN SUS CONDICIONES

		LAS ENTIDADES FINANCIERAS ACTUALMENTE SON MAS FLEXIBLES EN SUS CONDICIONES			Total
		SI	NO	SE MANTIENE IGUAL	SI
	HASTA 3 AÑOS	17	0	5	22
	HASTA 5 AÑOS	23	1	5	29
	MAS DE 5 AÑOS	35	1	7	43
<i>Total</i>		75	2	17	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

De acuerdo a los resultados obtenidos sobre la comparativa de variables, se observa que actualmente las Pymes confirman que las condiciones para aplicar a financiamiento son más flexibles que antes, ya sean estas en tasa de interés, requisitos y plazo para otorgar el crédito.

GRAFICONo.9



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO N° 10 EL FINANCIAMIENTO LE AYUDO A CRECER

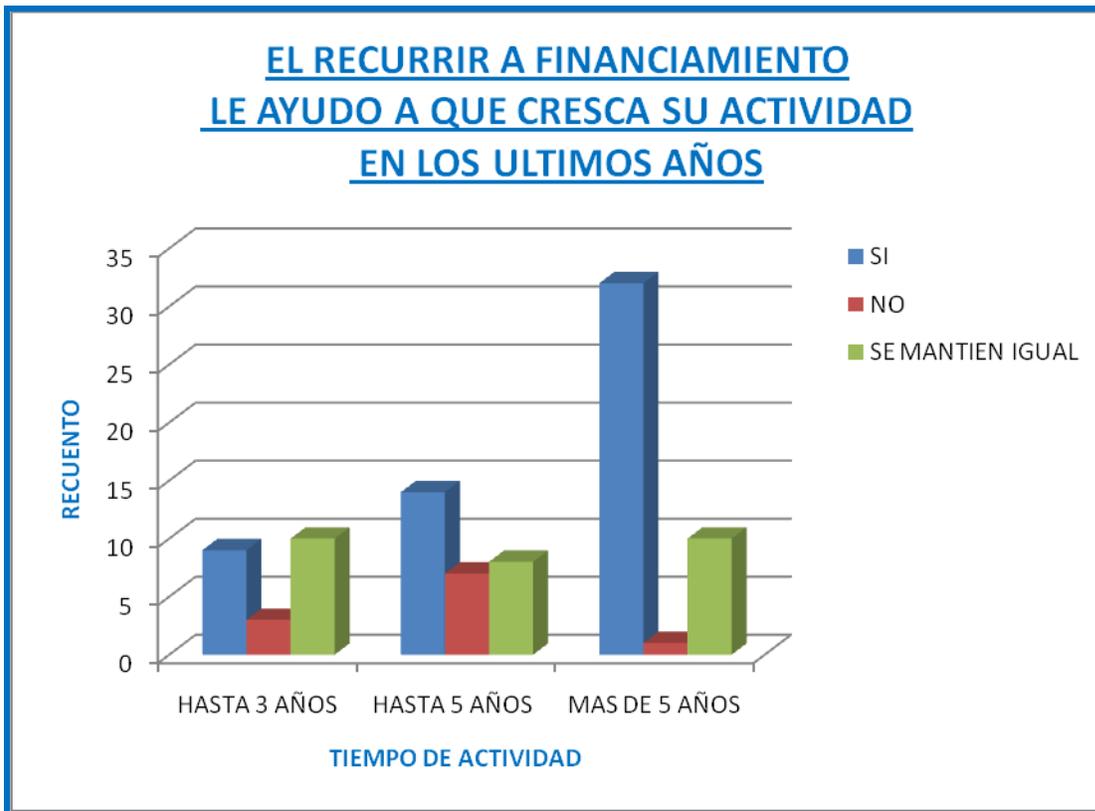
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * EL RECURRIR A FINANCIAMIENTO LE AYUDO A QUE CRESCA SU ACTIVIDAD EN LOS ULTIMOS AÑOS

	<i>EL RECURRIR A FINANCIAMIENTO LE AYUDO A QUE CRESCA SU ACTIVIDAD EN LOS ULTIMOS AÑOS</i>			<i>Total</i>
	<i>SI</i>	<i>NO</i>	<i>SE MANTIENE IGUAL</i>	<i>SI</i>
<i>HASTA 3 AÑOS</i>	9	3	10	22
<i>HASTA 5 AÑOS</i>	14	7	8	29
<i>MAS DE 5 AÑOS</i>	32	1	10	43
<i>Total</i>	55	11	28	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

De acuerdo a los resultados de las 94 encuestas, se puede evidenciar en esta comparativa, que indistinta sea la antigüedad de la empresa, la mayoría de estas crecieron en su actividad. Tal como muestra el cuadro se puede verificar que están de acuerdo con esta afirmación las empresas con más años de actividad, es decir que en el transcurso del tiempo crecieron. Tal como se muestra en el siguiente grafico:

GRAFICONº.10



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO N° 11 VENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO

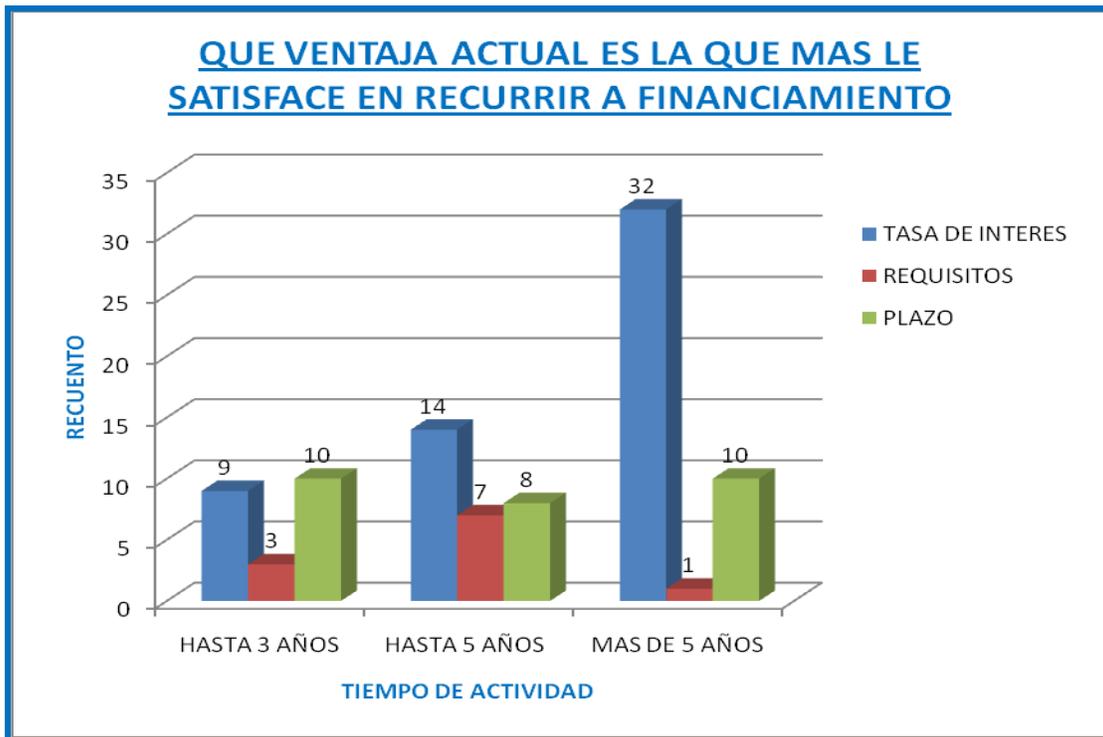
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * QUE VENTAJA ACTUAL ES LA QUE MAS LE SATISFACE EN RECURRIR A FINANCIAMIENTO

	QUE VENTAJA ACTUAL ES LA QUE MAS LE SATISFACE EN RECURRIR A FINANCIAMIENTO			TOTAL
	TASA DE INTERES	REQUISISTOS	PLAZO	TASA DE INTERES
HASTA 3 AÑOS	18	0	4	22
HASTA 5 AÑOS	13	16	0	29
MAS DE 5 AÑOS	37	6	0	43
TOTAL	68	22	4	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Realizando el cruce de variables en lo que se refiere a tiempo de la actividad y ventajas actuales sobre el recurrir a financiamiento, se puede observar que la mayoría de las empresas ven como una de las ventajas actuales más destacables a la tasa de interés que ofrecen las entidades financieras, lo cual indica que a comparación de antes, la tasa de interés bajo siendo esta favorable a los clientes, en segundo lugar se observa como otra ventaja a los requisitos que las entidades solicitan para aplicar a un crédito, y en último lugar se encuentra el plazo. Así se demuestra también en el siguiente grafico.

GRAFICO No. 11



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 12 TIPO DE EMPRESA

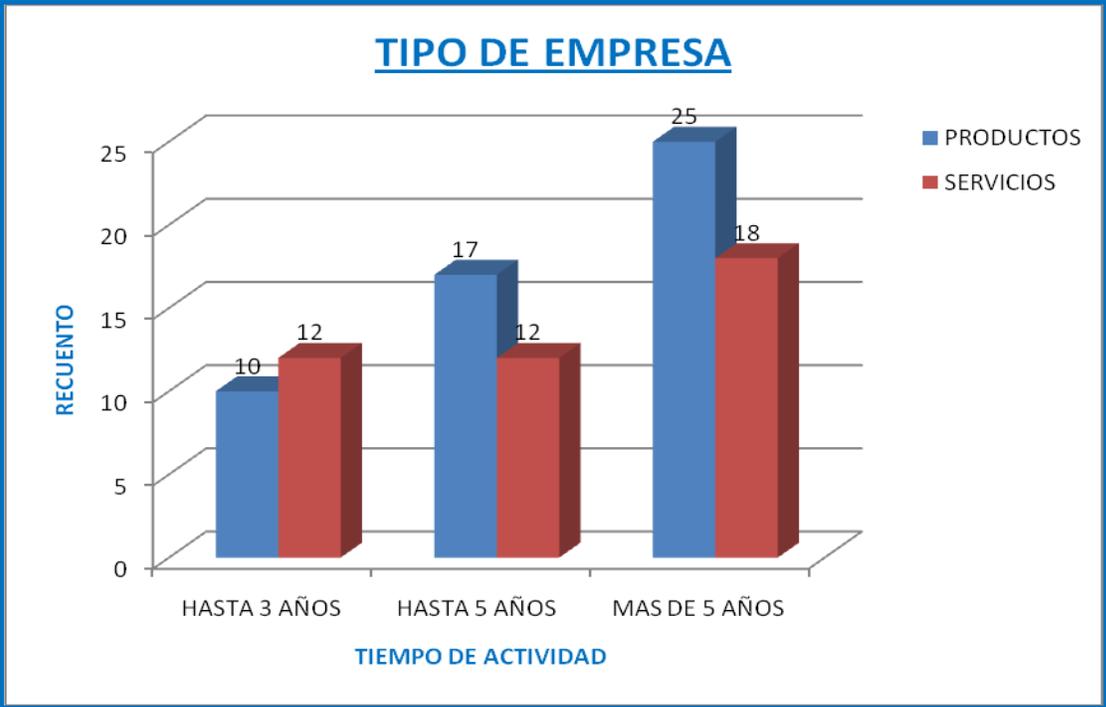
Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * TIPO DE EMPRESA

	TIPO DE EMPRESA		TOTAL
	PRODUCTOS	SERVICIOS	PRODUCTOS
HASTA 3 AÑOS	10	12	22
HASTA 5 AÑOS	17	12	29
MAS DE 5 AÑOS	25	18	43
TOTAL	52	42	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Se puede observar también que existe cierta diferencia en el tipo de actividad a que se dedican las PYME's en la ciudad de La Paz, la mayoría de las empresas son productoras y en un porcentaje un poco menor se dedican a brindar servicios, ambas actividades recurren a financiamiento para el desarrollo de su actividad.

GRAFICO No.12



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

CUADRO No. 13 RECUENTO CAPITAL DE NEGOCIO

Tabla de contingencia TIEMPO DE LA ACTIVIDAD * CAPITAL DE NEGOCIO

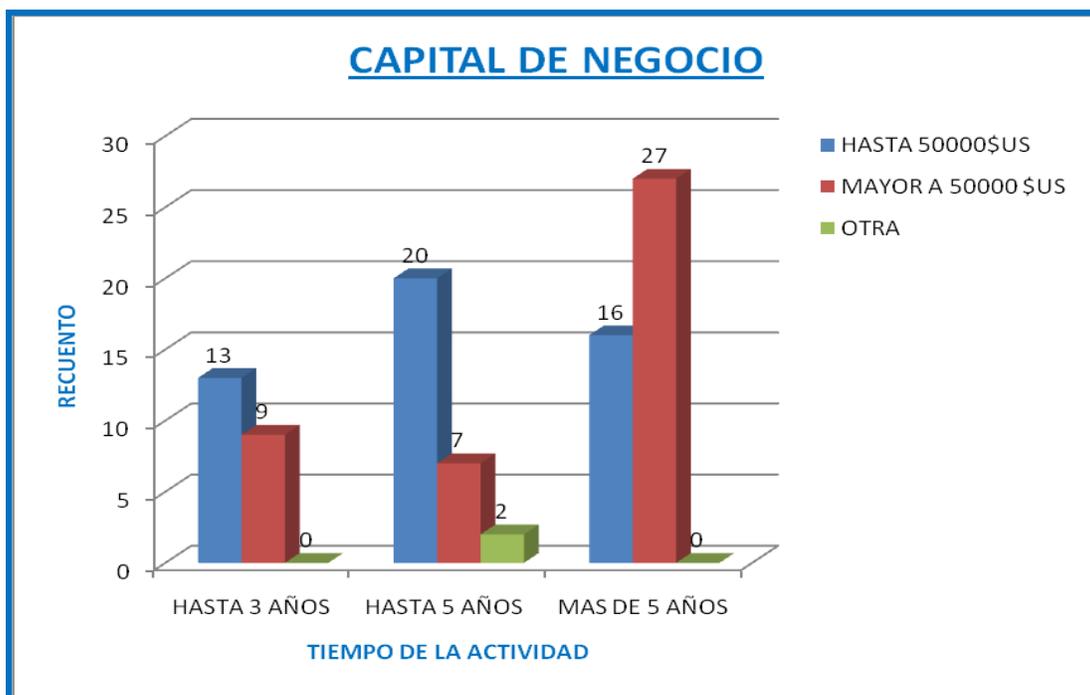
Recuento

	CAPITAL DE NEGOCIO			Total
	HASTA 50000\$us	MAYOR A 50000 \$us	OTRA	HASTA 50000\$us
HASTA 3 AÑOS	13	9	0	22
HASTA 5 AÑOS	20	7	2	29
MAS DE 5 AÑOS	16	27	0	43
Total	49	43	2	94

Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

Realizada la comparativa de variables entre tiempo de la actividad y capital de negocio de puede evidenciar que: las empresas con mas antigüedad en su actividad mantiene un capital del negocio por encima de los \$us. 50.000.- y las empresas con menos antigüedad de su actividad, mantienen un capital de hasta \$us. 50.000.-. Con el transcurso del tiempo la empresas fueron creciendo.

GRAFICO No. 13



Fuente: Elaboración propia en base a tabulación de encuesta

4.3.5. PRUEBAS O DOCIMAS DE HIPÓTESIS:

Se sabe que una HIPÓTESIS, no es más que una proposición de un supuesto relacionado con cualquier cosa posible. Lo que más se realizara son las pruebas estadísticas, que se trata de toma de decisiones de aceptación o rechazo de las hipótesis formuladas, sobre la base de los resultados obtenidos de una muestra aleatoria.

Las pruebas de hipótesis, nos sirven para determinar la relevancia de cada uno y del conjunto de los regresores sobre el regresando (Variable Dependiente), determinando la magnitud de significación de cada uno y del conjunto de las variables explicativas sobre el comportamiento de la variable dependiente.

4.3.6. PRUEBAS DE SIGNIFICACIÓN GLOBAL DE LA TESIS:

4.3.6.1. PASO 1 FORMULACION DE HIPÓTESIS:

$H_0 : \beta_l = 0 \rightarrow$ LA HIPOTESIS no está adecuadamente especificado y NO SIRVE

$H_1 : \beta_l \neq 0 \rightarrow$ LA HIPOTESIS esta adecuadamente especificada y SIRVE

Lo que indica que sirve para el análisis determinando el comportamiento de la variable dependiente respecto a la variable independiente

4.3.6.2. PASO 2 NIVEL DE SIGNIFICACIÓN:

$$\alpha = 5\% \Rightarrow \alpha = 0.05$$

4.3.6.3. PASO 3 ESTADÍSTICO DE PRUEBA:

$$z_\rho = \sqrt{Npq} \quad \text{DISTRIBUCION NORMAL}$$

$$z_\rho = \sqrt{500 \cdot (0.5)(0.5)}$$

$$z_\rho = \sqrt{125}$$

$$z_\rho = 11.18$$

4.3.6.4. PASO 4 ESTADÍSTICO DE TABLAS:

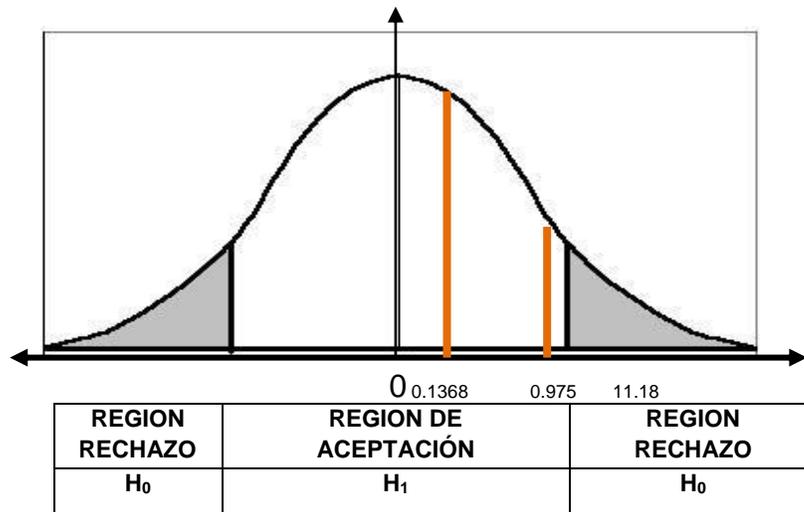
$$z = \left(1 - \frac{\alpha}{2}, \frac{N}{K} \right)$$

$$z = \left(1 - \frac{0.05}{2}, \frac{500}{94} \right)$$

$$z = \left(\frac{2 - 0.05}{2}, 5.3 \right)$$

Z = (0.975; 0.1368)

4.3.6.5. PASO 5 TOMA DE LA REGLA DE DECISIÓN:



4.3.6.6. PASO 6 CONCLUSION:

A un nivel de significación del 5% se llega a la conclusión de rechazar H_0 y aceptar H_1 , donde se puede indicar que se acepta la hipótesis planteada en el tema objeto de estudio, por estar adecuadamente especificada lo que a la vez nos sirve la toma de decisiones dentro lo que se refiere a la otorgación de créditos a las PYMES para mejorar sus fuentes de trabajo

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de haber realizado el presente análisis en el presente trabajo, se puede mencionar las siguientes **conclusiones**:

- ✓ Esta comprobado que actualmente las condiciones para solicitar crédito en el sistema financiero para Pymes son más accesibles y con el transcurso del tiempo las entidades financieras se volvieron más flexibles.
- ✓ La competencia de oferta de financiamiento en el mercado ha incrementado.
- ✓ El fomentar las iniciativas económicas y de emprendimiento generan más oportunidades en la mejora de calidad de vida y de empleo en nuestra sociedad.
- ✓ La regularización, control y clasificación de las Pymes, hicieron generar nuevas tecnologías crediticias a las entidades financieras.

Luego de haber realizado el presente análisis en el presente trabajo, se podrá dar las siguientes **Recomendaciones**:

- ✓ Es necesario, se asuma con mayor seriedad, la responsabilidad que tienen las entidades de microfinanzas de avanzar al ritmo que exige el nuevo contexto caracterizado por la alta tecnificación e innovación.
- ✓ Es poco comprensible, la diferencia entre la banca tradicional y las entidades de microfinanzas respecto a la implementación y uso de tecnología. Así mientras los bancos han incorporado a su servicio las

bondades de la Internet, la banca virtual, etc. En el rubro de las microfinanzas, se incursiona todavía con mucha timidez en ese campo.

- ✓ La creatividad pueden ser los instrumentos que guíen a la institución al posicionamiento definitivo. Conjuncionando con una adecuada estructura de costos y gestión que garanticen la rentabilidad de la administración de pequeñas cuentas.
- ✓ En consecuencia, una tasa de interés más alta incrementaría el monto del ahorro. La interrelación entre ahorro e inversión permiten, en última instancia, determinar el nivel de la tasa de interés.²⁸Entonces, dado un cierto nivel del tipo de interés, el ahorro que se efectúa a dicho nivel es el único factor limitativo de la cuantía de la inversión.²⁹
- ✓ También podemos decir cuánto más a la derecha este la curva de ahorro, a paridad del tipo de interés, tanto mayor es la inversión. Análogamente, cuanto mayor es el tipo de interés, a igualdad del ahorro, tanto mayor será la magnitud de este, y por consiguiente, la inversión.

²⁸ U Tun Wai, Intermediarios Financieros y Ahorro Nacional en los Países en Desarrollo, Pág. 76.

²⁹ Kurihara, Kenneth. Teoría Económica y Política Pública, Pág. 130.

BIBLIOGRAFIA

- Valoración de proyectos de inversión. H. Peumans. Deusto 1967. Página 21
- Fundamentos de economía de la empresa. F.Tarrágo Sabaté. El propio autor 1986.Página 308
- Métodos y Técnicas de Investigación. Lourdes Munch y Ernesto Angeles. Página 103
- CARBONETTO DANIEL (1985). "El Sector Informal Urbano en los Países Andinos". ILDIS-CEPESIU, 1985 Quito-Ecuador.
- CASTEDO FRANCO, ELIANA, Y MANSILLA, H.C.F. (1993), "Economía Informal y Desarrollo Socio-Político en Bolivia" Centro Boliviano de Estudios Interdisciplinarios. La Paz, Bolivia
- CENTRO INTERAMERICANO DE ADMINISTRACIONES TRIBUTARIAS - CIAT (2001). "Estrategias para la Detección e Incorporación de la Economía Informal". Dirección de Impuestos Nacionales
- CIOEC-B (2000) ". Propuestas para la Lucha contra la Pobreza y la Reactivación Económica" Agenda para el Desarrollo Estratégico de las Organizaciones Económicas Campesinas. La Paz, Bolivia.
- DANDLER JORGE (1985). "Apuntes Generales sobre Economía Informal"
- DORIA MEDINA SAMUEL (1986). "La Economía Informal en Bolivia". Primera Edición. Editorial Offset Boliviana Ltda.
- GOBIERNO DE BOLIVIA (2001) "Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza" La Paz, Bolivia.
- MORALES (2000). "Situación Actual y Perspectivas de las Unidades Económicas de Pequeña Escala".

- OIT –PREALC (1980). “Influencia del Sector Informal Urbano sobre la Desigualdad Económica”. Monografía 15. Rev.1 OIT –PREALC (1980). “Medición del Empleo Urbano”. AC-67
- OIT –PREALC (1984). “La Actividad Comercial de los Mercados Persas de Santiago. Efectos Sobre el Empleo y los Ingresos”. Documento de Trabajo 240.
- OIT –PREALC (1984). “Panamá: Situación y Perspectivas del Empleo en el Sector Informal Urbano”. Documento de Trabajo 236.
- OIT –PREALC (1984). “Una Exploración de la Naturaleza de las Interrelaciones entre los Sectores Informal y Formal”. AC-133-1985.
- OIT –PREALC (1984). “Políticas del Ministerio del Trabajo y el Empleo en una Situación Recesiva. El Caso de Brasil”. AC-243-1984.
- UDAPE-INE (1987). “Un Intento de Medición del Sector Informal Urbano en Bolivia”.
- UDAPE-Ministerio de Hacienda-SNII (1999). "Análisis del Regimen Tributario Simplificado".
- UDAPE-Ministerio de Hacienda-SNII (1999). "Análisis del Sistema Tributario Integrado".

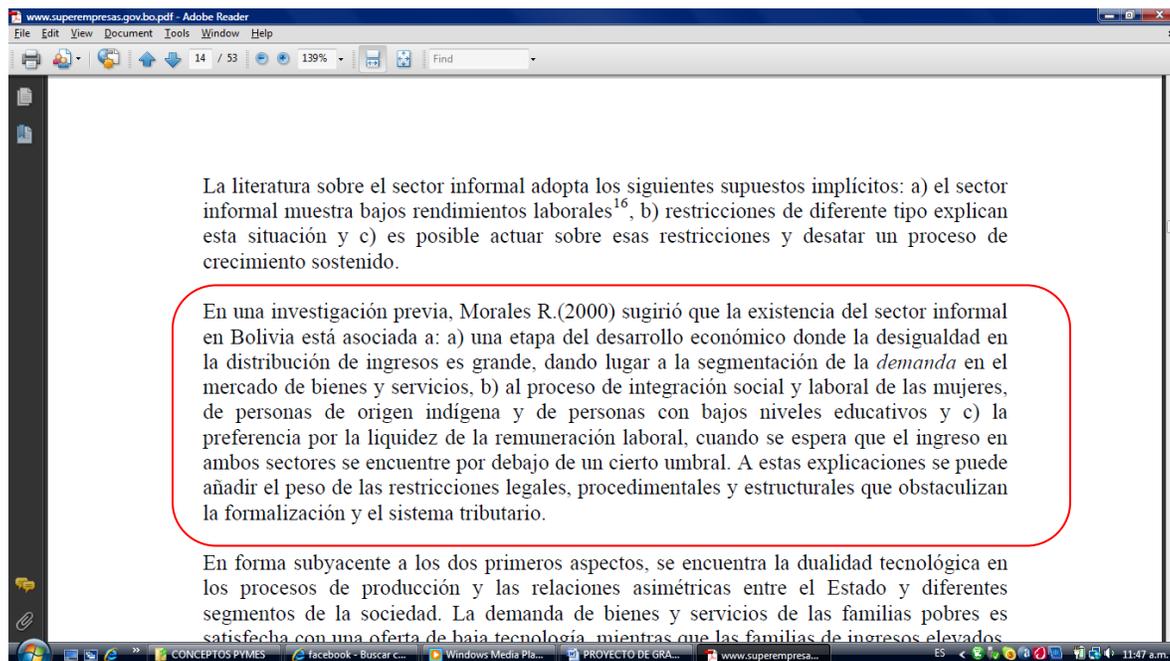
VICEMINISTERIO DE MICROEMPRESA (2000), “Plan Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa” Segunda Edición. La Paz, Bolivia

WEBGRAFIA

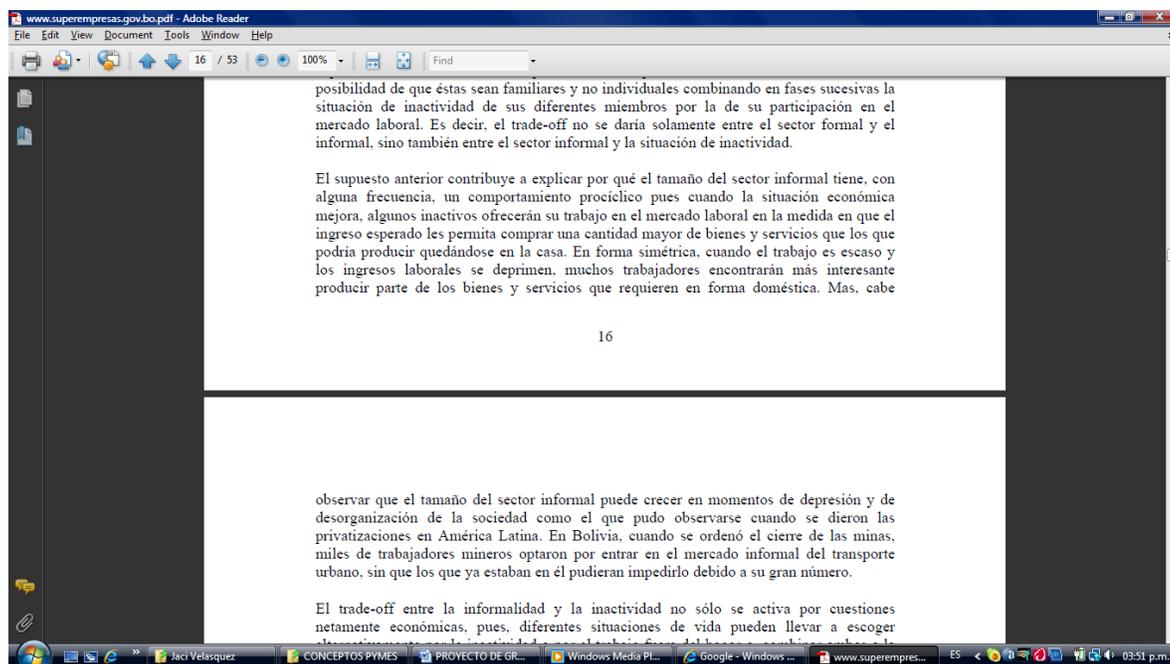
- ✓ www.superempresas.gov.bo
- ✓ www.cfc.org.br
- ✓ www.americaeconomia.com
- ✓ http://www.asfi.gov.bo/resul_busque.php
- ✓ <http://www.hacienda.gov.bo/normas/pdf/LEY-1178.pdf>
- ✓ <http://www.definicion.org/sector-informal-de-la-economia>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/PYMEs>
- ✓ <http://www.definicion.org/financiamiento>
- ✓ <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>
- ✓ <http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=C>
- ✓ <http://definicion.de/capital-de-trabajo/>
- ✓ <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/>
- ✓ <http://www.asfi.gov.bo/introduccion.php>
- ✓ <http://servdmzw.asfi.gov.bo/circular/leyes/LBEF%2B.pdf>
- ✓ http://www.asfi.gov.bo/archivos/Reg_y_Sup_de_EMFs.pdf
- ✓ <http://www.derechoteca.com/gacetabolivia/codigo-de-comercio-boliviano-1977.htm#56TITULOPRELIMINAR>
- ✓ <http://www.supertributaria.gov.bo/ley843.php>

TABLA DE ANEXOS

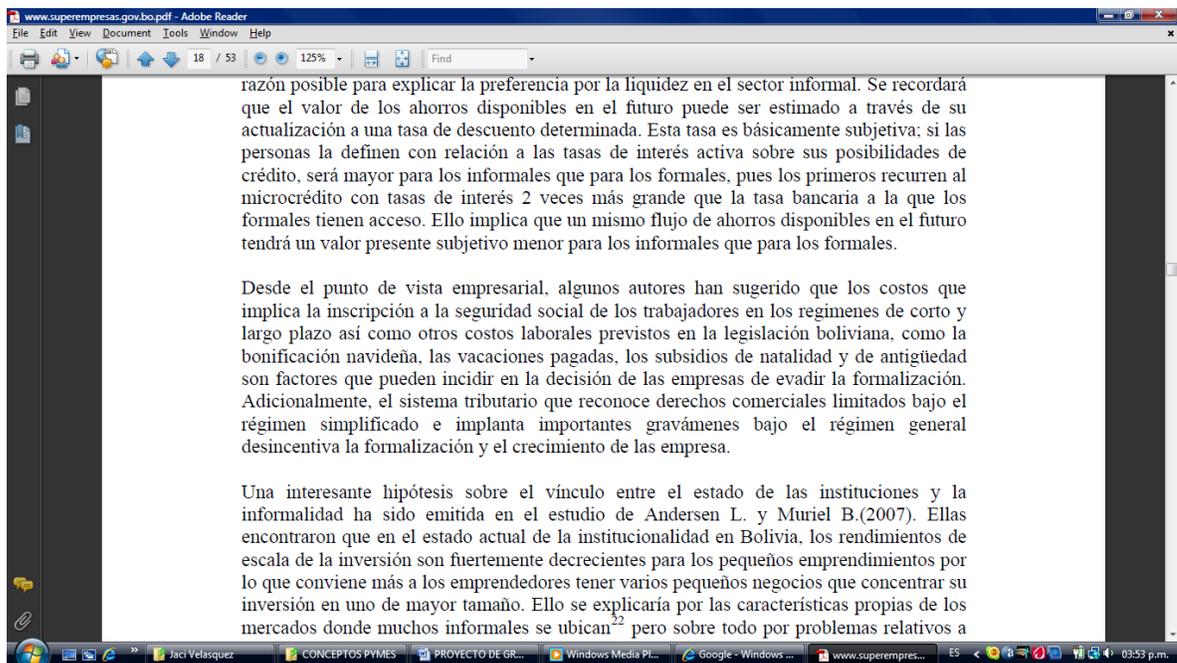
ANEXO N. 1



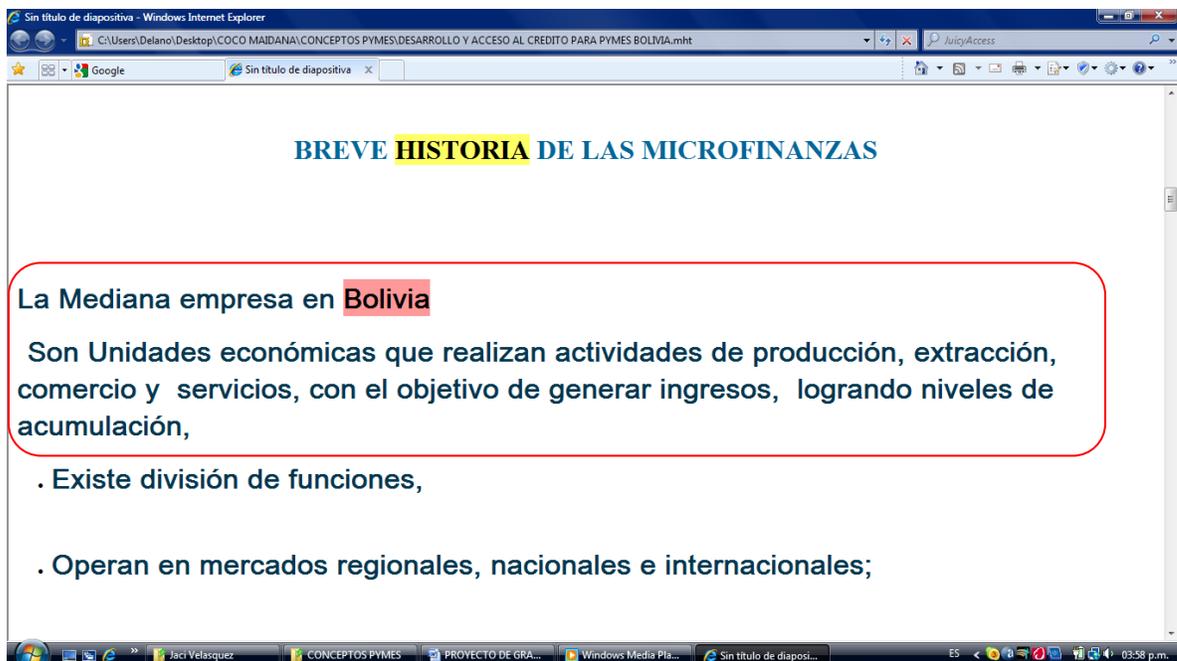
ANEXO N. 2



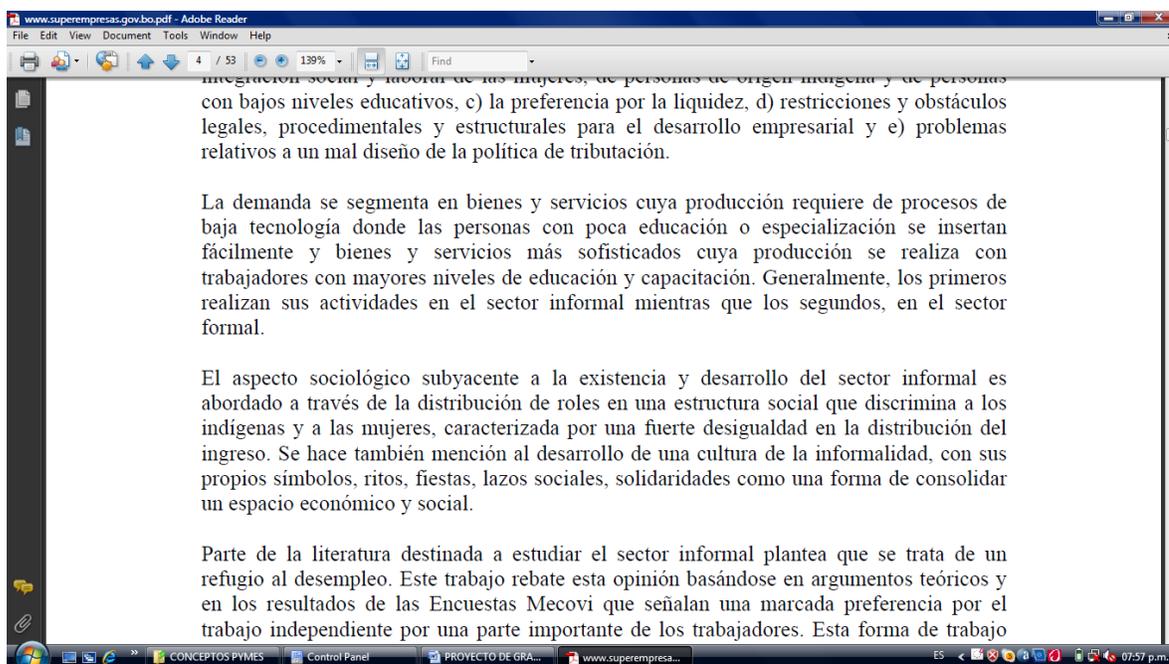
ANEXO N. 3



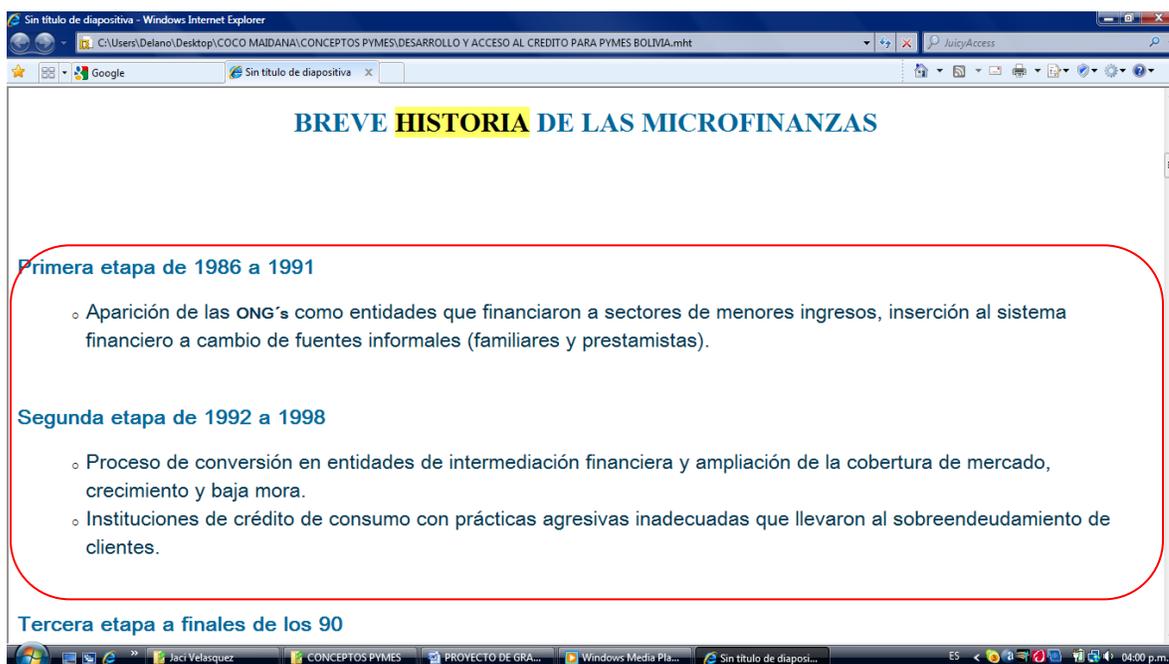
ANEXO N. 4



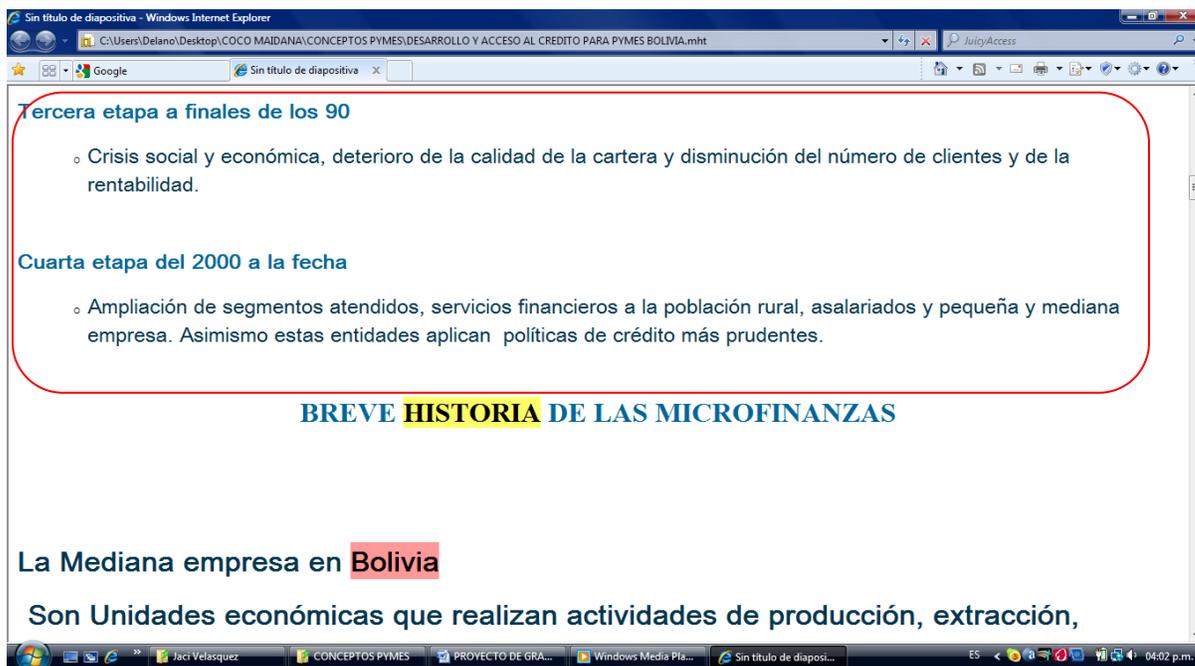
ANEXO N. 5



ANEXO N. 6



ANEXO N. 7



The image shows a screenshot of a presentation slide displayed in a Windows Internet Explorer browser window. The slide content is as follows:

- Tercera etapa a finales de los 90**
 - o Crisis social y económica, deterioro de la calidad de la cartera y disminución del número de clientes y de la rentabilidad.
- Cuarta etapa del 2000 a la fecha**
 - o Ampliación de segmentos atendidos, servicios financieros a la población rural, asalariados y pequeña y mediana empresa. Asimismo estas entidades aplican políticas de crédito más prudentes.

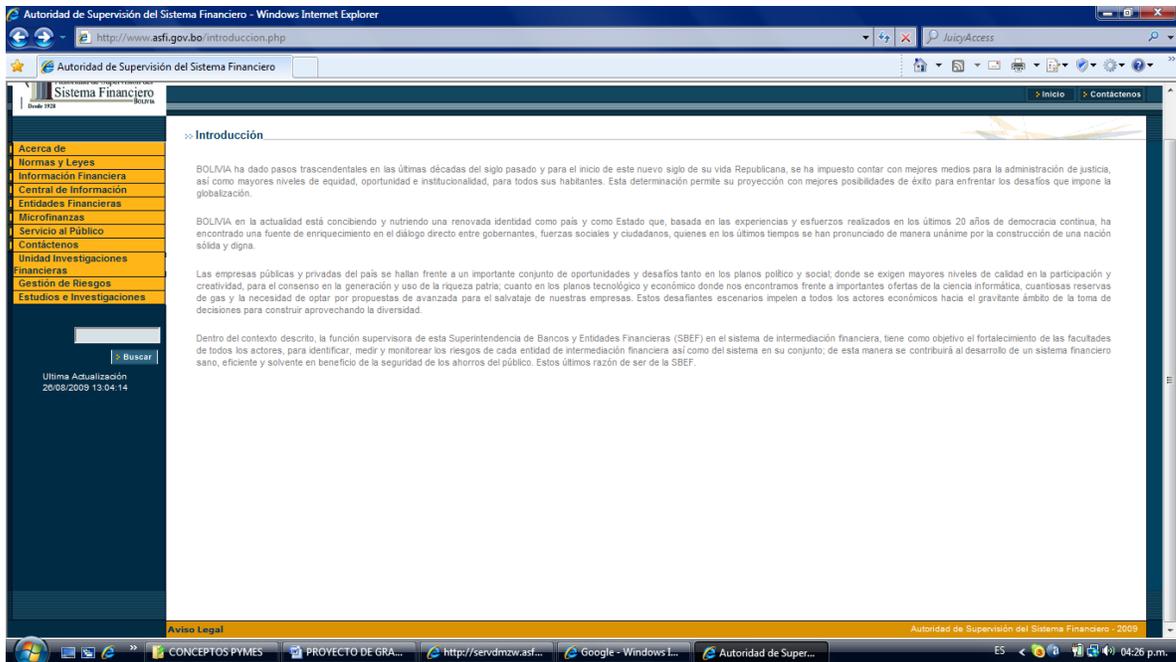
BREVE HISTORIA DE LAS MICROFINANZAS

La Mediana empresa en Bolivia

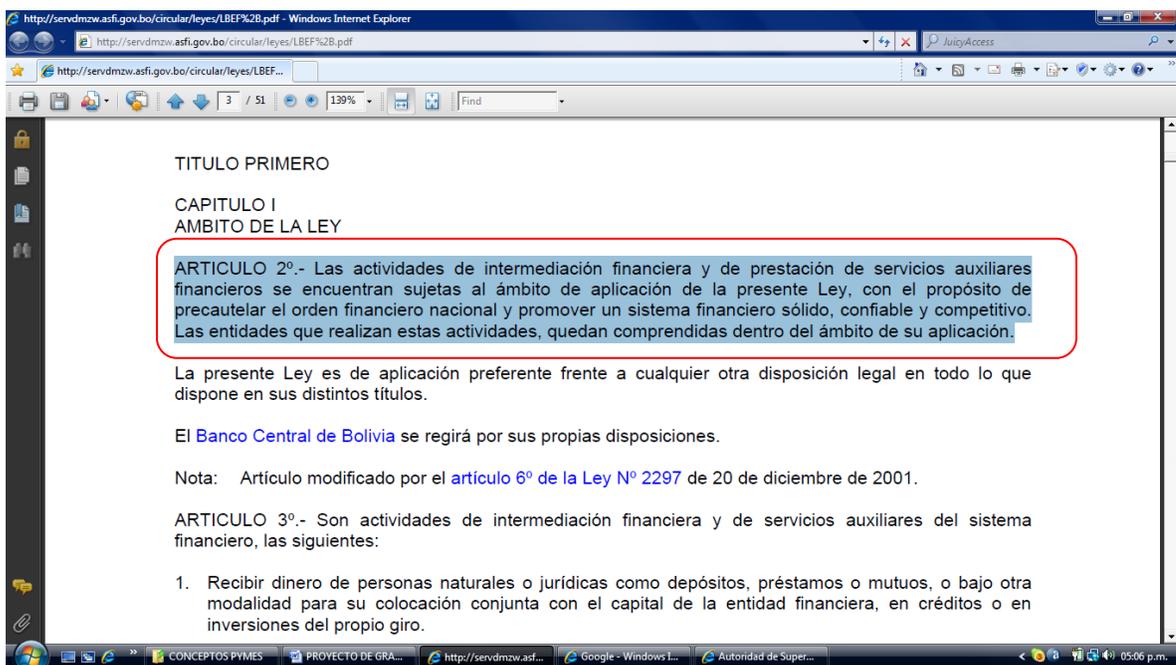
Son Unidades económicas que realizan actividades de producción, extracción,

The browser window shows the file path: C:\Users\Delano\Desktop\COCO MAIDANA\CONCEPTOS PYMES\DESARROLLO Y ACCESO AL CREDITO PARA PYMES BOLIVIA.mht. The taskbar at the bottom includes icons for 'Jaci Velasquez', 'CONCEPTOS PYMES', 'PROYECTO DE GRA...', 'Windows Media Pla...', and 'Sin titulo de diaposi...'. The system clock shows 04:02 p.m.

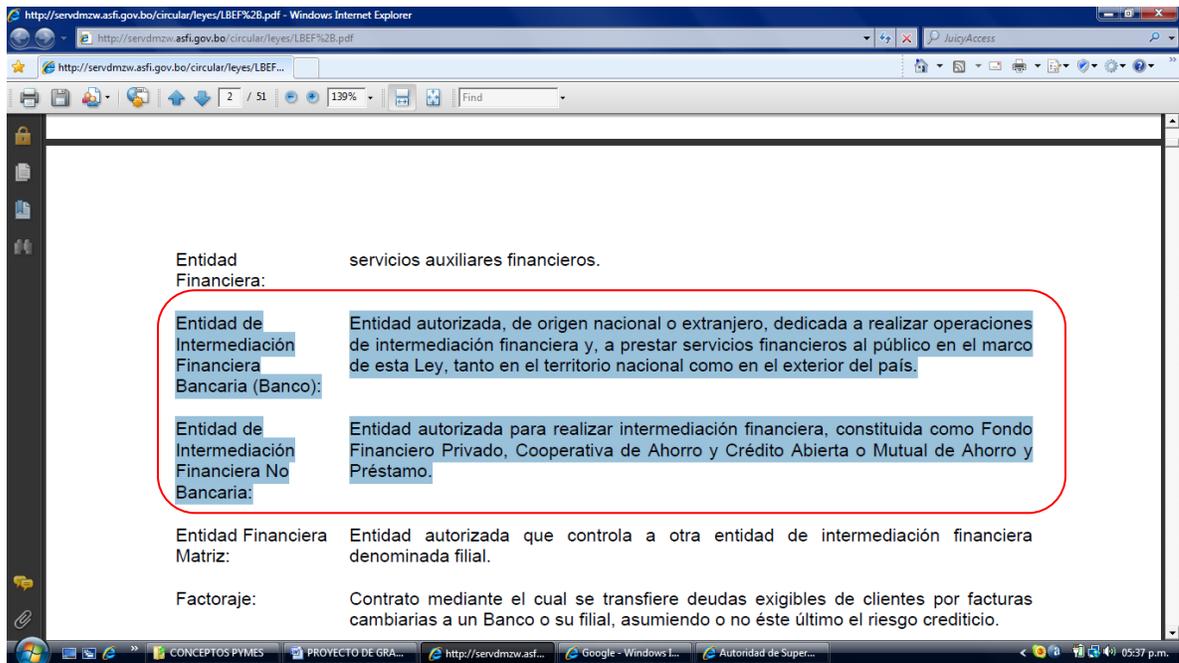
ANEXO N. 8



ANEXO N. 9



ANEXO N. 10



ANEXO N. 11

La SBEF, durante los últimos años ha emitido y adecuado a las nuevas condiciones de mercado y las características del sector, los reglamentos de constitución y de funcionamiento que regulan las entidades con orientación hacia las microfinanzas, encontrándose dentro de este ámbito tanto los FFPs como las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC).

Normativa de cartera

Ha sido desarrollada normativa específica de riesgo crediticio para el sector microfinanciero, con exigencias de constitución de provisiones para incobrables por: i) el riesgo específico de impago de créditos y ii) por riesgo adicional a la morosidad.

El primer componente establece la constitución de provisiones en función a la antigüedad de la mora los créditos, de acuerdo a la siguiente escala:

<i>Días atraso - # reprogramaciones</i>	<i>Calificación de créditos</i>	<i>% de constitución de provisiones</i>
1 a 5	A	1
6 a 30	B	5
31 a 60	D	20
61 a 90	F	50

ANEXO N. 12

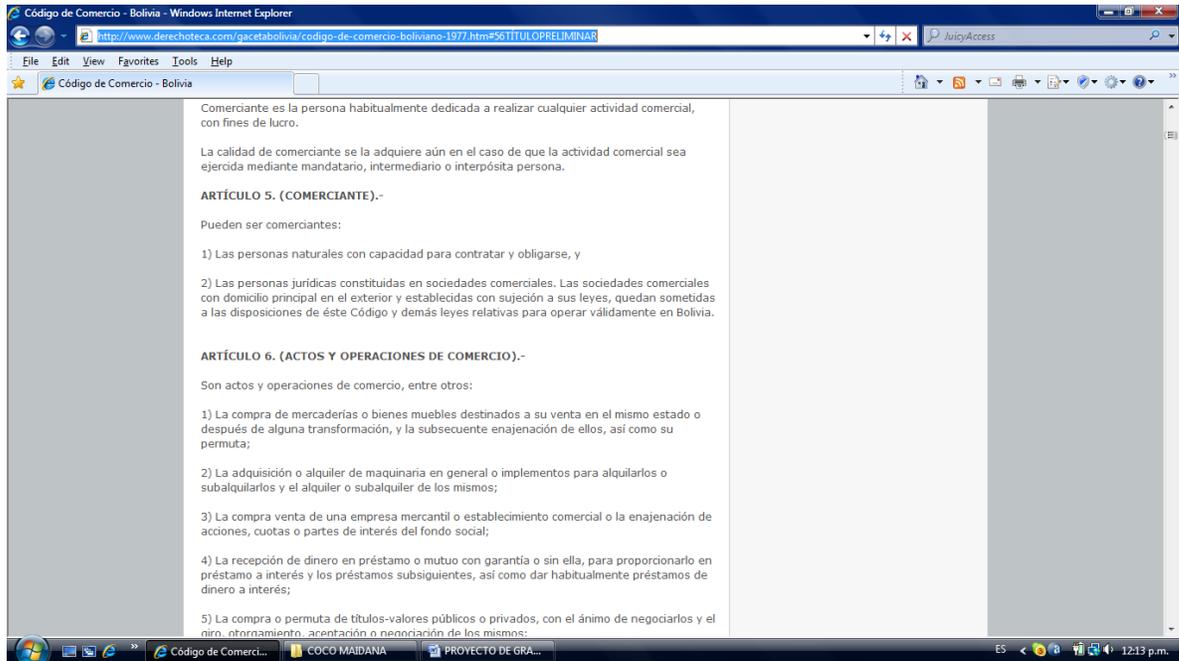
emito los lineamientos generales para la gestión del riesgo de crédito y liquidez, por medio de los cuales se promueve a que las entidades microfinancieras identifiquen, midan, monitoreen, controlen y divulguen los riesgos inherentes a la actividad de intermediación.

Con el fin de promover la cobertura geográfica de servicios, se ha simplificado la apertura de agencias y sucursales para los servicios de microfinanzas, incluyéndose normativa específica para la prestación de servicios de naturaleza móvil, los que se constituyen en una herramienta que permite a las instituciones microfinancieras brindar una mayor cobertura dada la dispersión geográfica que se tiene en el país.

Del mismo modo, se estableció reglamentación para contratos de corresponsalía de servicios financieros auxiliares que autoriza a las entidades de intermediación financiera reguladas suscribirlos entre ellas y con las entidades no reguladas para realizar servicios financieros de pagos y transferencias, exceptuando obviamente la recepción de depósitos o la colocación de créditos.

Por otro lado, se ha emitido reglamentación específica para la apertura de Burós de Información Crediticia (BIC), los que permiten que las entidades microfinancieras bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) puedan acceder a la información crediticia que proporcionen las entidades microfinancieras no reguladas, las que a su vez pueden obtener información relativa a los créditos de consumo y microcréditos del sistema financiero regulado, lo cual ha

ANEXO N. 13



ANEXO Nº. 14

FORMULARIO DE ENCUESTA PARA LAS PYMES

1. TIPO DE EMPRESA
PRODUCTOS SERVICIOS NINGUNA
2. TIPO DE LA ACTIVIDAD
HASTA 3 AÑOS HASTA 5 AÑOS MAS DE 5 AÑOS
3. CAPITAL DE NEGOCIO
HASTA 50000\$US MAYOR QUE 50000\$US
4. PARA EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD SOLICITABA CREDITO DE ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA
SI NO OTRO
5. HACE 3 O MAS AÑOS PODIA SOLICITAR FINANCIAMIENTO EN EL SISTEMA
SI NO NS/NR

6. SI LA ANTERIOR RESPUESTA ES SI LAS CONDICIONES Y REQUISITOS ERAN MAS FAVORABLES QUE HOY
SI NO INDIFERENTE
7. SU CAPACITACION PROFESIONAL ERA
BAJA MEDIA ALTA
8. QUE FUENTE DE FINANCIAMIENTO UTILIZABA
BANCO MEDIA OTRO
9. PARA OBTENER FINANCIAMIENTO
BUSCABA A LA ENTIDAD FINANCIERA
LA ENTIDAD FINANCIERA LO BUSCABA
UTILIZABA INTERMEDIARIOS
10. ACTUALMENTE MANTIENE CREDITOS VIGENTE EN EL SISTEMA FINANCIERO SI NO OTRO
ACTUALMENTE CONSIDERA QUE TIENE MAS OPCIONES PARA FINANCIAMIENTO SI NO INDISTINTO
11. LAS ENTIDADES FINANCIERAS ACTUALMENTE SON MAS FLEXIBLES EN SUS CONDICIONES SI NO SE MANTIENE IGUAL
12. EL RECURRIR A FINANCIAMIENTO LE AYUDO A QUE CRESCA SU ACTIVIDAD EN LOS ULTIMOS AÑOS SI NO SE MANTIENE IGUAL
13. QUE VENTAJA ACTUAL ES LA QUE MAS LE SATISFACE EN RECURRIR A FINANCIAMIENTO
TASAS DE INTERES REQUISITOS PLAZOS