

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE ECONOMIA**



**TESIS DE GRADO**

**“ASIGNACION DE MICROCREDITOS COMO  
INCENTIVO A LA MEJORA DEL INGRESO  
FAMILIAR”**

**POSTULANTE : INGRID ROSSY PORTUGAL ROJAS**  
**TUTOR : LIC. MSC. REYNALDO YUJRA SEGALES**  
**TUTOR RELATOR : LIC. ALBERTO QUEVEDO IRIARTE**

**LA PAZ - BOLIVIA**

**2013**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco primeramente a Dios por darme fortaleza y lo más importante salud, por todo lo que tengo y no alejarme de él.

Mis más sinceros agradecimientos al Lic. MSC. Reynaldo Yujra Segales. Docente de la carrera de Economía, mi docente Tutor quien fue mi maestro, guía y un gran apoyo para la realización de esta investigación.

De igual manera agradecer al Lic. Alberto Quevedo Iriarte. Docente de la carrera de Economía y Docente Relator de esta Tesis por el apoyo brindado.

## **DEDICATORIA**

A mis Sres. Padres Ing. Luis Beckar Portugal Foronda y Prof. Luz Fily Rojas Plata, por el ejemplo demostrado a lo largo de estos años y por el apoyo incondicional que me brindaron, gracias por sus enseñanzas, por sus consejos sabios los cuales me ayudan a continuar con optimismo en el sendero de la vida. LOS AMO.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En la presente Tesis se demostrará la necesidad que tienen las PYME de acceder a un crédito para la generación de mejores ingresos familiares de la ciudad de La Paz a través de la asignación de microcréditos.

Los microcréditos se originan en la década de los años 70's con el nacimiento del Grameen Bank (GB) en Bangladesh banco fundado por Muhamed Yunus, con el objetivo de reducir la pobreza, permitiendo el acceso a pequeña cuantía de personas que carecían de solvencia económica estas exigidas por el sistema de crédito tradicional. Debido a la gran competencia que existe en el sistema financiero, es que todas las entidades financieras optaron por atender el sector informal, ya que ahora este ocupa gran parte del mercado, contando con una gran variedad de actividades, dicho mercado ofrece diferente tipo de productos, actividades para fomentar las iniciativas económicas, en la mayoría de los casos para hacer crecer su microempresa.

A nivel mundial y nacional constantemente el sistema financiero va cambiando o innovando modalidades de financiamiento, tanto por la necesidad de la sociedad o por la iniciativa de abarcar mas mercado. De la misma manera sucede en Bolivia, la entidades financieras, como Bancos, Financieras, 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, adquisición de bienes, y demás, para lo cual existe en el mercado financiero diferentes productos para atender estas necesidades.

## INDICE

CAPITULO I.....	1
PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION .....	1
<b>1. Introducción</b> .....	1
<b>1.1. Antecedentes</b> .....	3
<b>1.2. Justificación</b> .....	4
1.2.1. Del tema.....	4
1.2.2. Académica .....	4
1.2.3. Económica .....	4
1.2.4. Social .....	4
<b>1.3. Planteamiento del Problema</b> .....	5
<b>1.4. Hipótesis</b> .....	5
<b>1.5. Objetivo General</b> .....	7
<b>1.6. Objetivos Específicos</b> .....	7
<b>1.7. Metodología y Técnicas de Investigación</b> .....	7
<b>1.8. Método de Investigación a Utilizarse</b> .....	8
<b>1.9. Tipo de investigación</b> .....	8
<b>1.10. Espacio y Tiempo</b> .....	8
CAPITULO II MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.....	10
<b>2. El Ingreso en el Pensamiento Económico</b> .....	10
<b>2.1. La Escuela Fisiócrata</b> .....	10
<b>2.2. La Escuela Clásica</b> .....	12
<b>2.3. La Escuela Marxista</b> .....	15
<b>2.4. La Escuela Keynesiana</b> .....	16
<b>2.6. Marco Conceptual</b> .....	20
2.6.1. Microcrédito.....	20
2.6.2. Crédito.....	21
2.6.3. Activo .....	21
2.6.4. Pasivo .....	22
2.6.5. Patrimonio Neto.....	22

2.6.6.	Tasa de interés.....	23
2.6.7.	Sector informal .....	23
2.6.8.	Pequeña y Mediana Empresa .....	24
2.6.9.	Inversión y Capital de trabajo.....	25
2.6.10.	Sistema Financiero .....	26
2.6.11.	Entidad Financiera Bancaria.....	26
CAPITULO III MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO .....		27
<b>3.</b>	<b>Marco Institucional.....</b>	<b>27</b>
<b>3.1.</b>	<b>ASFI Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero .....</b>	<b>27</b>
3.1.1.	Regulación y Supervisión de las Entidades Microfinancieras ...	28
<b>3.2.</b>	<b>Informalidad de las PYME .....</b>	<b>29</b>
<b>3.3.</b>	<b>Política Financiera y Crediticia (Microfinanzas).....</b>	<b>31</b>
<b>3.4.</b>	<b>Marco Normativo de las PYME .....</b>	<b>34</b>
3.4.1.	Ley de Bancos y Entidades Financieras No. 1488.....	34
3.4.2.	Ley de Reforma Tributaria No. 843 .....	35
3.4.3.	D.S. (MDP y EP Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones).....	36
3.4.4.	D.S. 27328 (COMPRO BOLIVIANO).....	37
3.4.5.	D.S. 29086 (Registro Único de Organizadores de Pequeños Productores) .....	38
3.4.6.	Estrategia Boliviana de Reducción de Pobreza .....	38
CAPITULO IV CARACTERIZACIÓN DE LAS PYME EN BOLIVIA.....		40
<b>4.</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.</b>	<b>Definición e identificación de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME).....</b>	<b>44</b>
<b>4.2.</b>	<b>Características de las PYME en Bolivia .....</b>	<b>46</b>
<b>4.3.</b>	<b>Evolución de financiamiento al sector informal y Pyme .....</b>	<b>46</b>
4.3.1.	Primera etapa (1986 – 1991) .....	47
4.3.2.	Segunda etapa (1992 – 1998).....	48
4.3.3.	Tercera etapa a finales de los años 90 .....	48

4.3.4. Cuarta etapa a partir del año 2000.....	49
<b>4.4. Consideraciones actuales de PYME en Bolivia .....</b>	<b>50</b>
<b>4.5. El Sector Artesanal, la Pequeña y Mediana Empresa en el entorno Boliviano.....</b>	<b>51</b>
<b>4.6. Identificación de la Cadena Productiva de la Artesanía Típica .52</b>	
a) Política Económica .....	53
b) Materia Prima .....	54
c) Mercados.....	54
<b>4.7. Relacionamiento de la Política Económica con la Cadena Productiva.....</b>	<b>55</b>
<b>4.8. Las Políticas Públicas y las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles .....</b>	<b>56</b>
<b>4.9. Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles</b>	<b>59</b>
<b>4.10. Productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles</b>	<b>67</b>
<b>4.11. Ámbito Tributario .....</b>	<b>82</b>
<b>CAPITULO V MARCO PRÁCTICO.....</b>	<b>89</b>
<b>5. Formulación.....</b>	<b>89</b>
<b>5.1. Modelo Econométrico .....</b>	<b>89</b>
<b>5.1.1. Diseño Estadístico del Modelo.....</b>	<b>92</b>
<b>5.1.2. Planteamiento del Modelo .....</b>	<b>93</b>
<b>5.2. Prueba de Estacionalidad .....</b>	<b>94</b>
<b>5.3. Inspección visual de las series .....</b>	<b>95</b>
<b>5.4. Prueba de Dickey – Fuller de Estacionalidad.....</b>	<b>98</b>
<b>5.6. Estimación del Modelo Econométrico .....</b>	<b>103</b>
5.6.1. Representación del modelo:.....	105
<b>5.7. Test de Diagnostico.....</b>	<b>106</b>
5.7.1. Bondad de Ajuste.....	106
<b>5.8. Prueba de Significancia Individual de los parámetros .....</b>	<b>106</b>
<b>5.9. Prueba de Significancia Global de los parámetros.....</b>	<b>107</b>

<b>5.10. Prueba de Multicolinealidad (Prueba del Factor inflador de varianza)</b> .....	108
<b>5.11. Prueba de Jarque Bera</b> .....	109
<b>5.12. Prueba de Autocorrelación</b> .....	111
<b>5.13. Prueba de Estabilidad del Modelo (Test Cusum – Cusumq of squares)</b> .....	112
<b>5.14. Prueba de especificación del Modelo (Test de Reset - Ramsey)</b> .....	113
<b>5.15. Análisis de los Resultados</b> .....	114
5.15.1. Impacto del promedio de las ventas de los PYME en los ingresos percibidos por las empresas .....	114
5.15.2. Impacto de las PYME en la estructura de las micro y pequeñas empresas .....	114
<b>CAPITULO VI MARCO PROPOSITO: LINEAMIENTOS PARA LA MEJORA DEL INGRESO FAMILIAR</b> .....	115
<b>6. Introducción</b> .....	115
<b>6.1. Pautas para el buen aprovechamiento del crédito</b> .....	117
<b>6.2. Políticas Públicas para Fomentar y Mejorar la Atención del Microcrédito al Sector de las PYME</b> .....	120
<b>6.3. Lineamientos Generales</b> .....	121
<b>6.4. Estrategias y Líneas de Financiamiento de Crédito</b> .....	123
<b>6.5. Estrategias de Financiamiento</b> .....	124
6.5.1. Sistema productivo.....	124
<b>6.6. Líneas de Financiamiento</b> .....	125
<b>CONCLUSIONES</b> .....	127
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	132





# PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

## CAPITULO I

### PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

#### 1. Introducción

A nivel mundial y nacional constantemente el sistema financiero va cambiando o innovando modalidades de financiamiento, tanto por la necesidad de la sociedad o por la iniciativa de abarcar mas mercado. De la misma manera sucede en Bolivia, la entidades financieras, como Bancos, Financieras, 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, adquisición de bienes, y demás, para lo cual existe en el mercado financiero diferentes productos para atender estas necesidades, pero para acceder a estos, las entidades financieras piden ciertas condiciones como las garantías, la actividad a la que se dedican, si son dependientes o independientes, la fuente de repago que generan, la estabilidad laboral, entre otros.



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

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, 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 tienen los documentos exigidos legalmente 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.

Es cuando se empieza a clasificar estas actividades por diferentes parámetros como la cantidad de activos, el volumen económico que manejan, con cuanto personal cuentas, etc. y nace la diferencia de lo que es una micro, pequeña y mediana empresa (unidades familiares), las que necesitan financiamiento para crecer en el mercado.

El presente trabajo objeto de estudio, demuestra la causalidad y justificación para la otorgación 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, por lo que confirma la importancia de estas actividades en la economía nacional.



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

### 1.1. Antecedentes

Para realizar un estudio del sector informal, específicamente de Unidades familiares 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 Unidades familiares, también se analiza al sistema financiero, que presentaban varias restricciones para la otorgación de créditos a estas unidades económicas, y 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.

Los microcréditos se originan en la década de los setenta con el nacimiento del Grameen Bank GB en Bangladesh banco fundado por Muhamed Yunus, con el objetivo de reducir la pobreza, permitiendo el acceso al crédito de pequeña cuantía de personas con insuficiencia de garantías exigidas por el sistema de crédito tradicional. 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 dicho sector. Debido a la variedad de actividades del sector es que en el mercado se ofrecen diferente tipo de productos para fomentar las iniciativas económicas, en la mayoría de los casos para hacer crecer el negocio.



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

### **1.2. Justificación**

#### **1.2.1. Del tema**

La razón principal para llevar a cabo esta investigación, es con el fin de demostrar el motivo por el cual se empezó a otorgar microcréditos bancarios al sector, ya que estos no tenían acceso a los créditos por carecer de solvencia económica y de información crediticia.

#### **1.2.2. Académica**

La justificación del presente trabajo, es de carácter práctico, por cuanto se analiza las causas y efectos de la otorgación de microcréditos, siendo un tema importante desde la perspectiva de la actividad económica.

#### **1.2.3. Económica**

Los microcréditos son facilidades que se les ofrece a las unidades familiares siendo estos microcréditos bancarios accesibles. Estos pueden generar a las unidades familiares incremento en los ingresos, mejorando la calidad de los productos y de la producción con maquinaria y tecnología de punta.

#### **1.2.4. Social**

Se puede encontrar una causalidad 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.



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

### 1.3. Planteamiento del Problema

¿Cuáles son los efectos de los microcrédito otorgado por Entidades Financieras a las Pyme del sector textil de la ciudad de La Paz?

### 1.4. Hipótesis

**“El microcrédito es una fuente de financiamiento que contribuye al Ingreso de las Pyme en la ciudad de La Paz”.**

#### Identificación de variables:

##### **Variable dependiente**

Microcréditos

##### **Variable independiente**

Evolución de las Pyme



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

### Operación de variables

VARIABLES	TAMAÑO	INDICADORES
<b>MICROCREDITO</b>	ACTIVIDAD FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción</li> <li>• Comercialización de bienes</li> <li>• Prestación de servicios</li> </ul>
	DESTINATARIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los acreedores no disponen de garantía registradas en Derechos Reales.</li> <li>• Carencia de libros diarios sobre los ingresos y la capacidad de pago.</li> </ul>
	PLAZOS Y TASAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El monto está determinado por la capacidad y la voluntad de pago del prestatario.</li> <li>• Los préstamos se basan más en la reputación, que en las garantías económicas.</li> </ul>
	TECNOLOGIAS CREDITICIAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito individual con garantía de la mercadería</li> <li>• Crédito individual con garantía hipotecaria</li> </ul>
<b>EVOLUCION DE LAS PYME</b>	PRODUCCION	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de maquinaria</li> <li>• Incremento de los activos</li> <li>• Mejora de la calidad de los productos</li> <li>• Refacción del área de trabajo</li> <li>• Diversificación de productos</li> </ul>
	GESTIONES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilización de cuadernos de registro de ventas</li> <li>• Manejo separado de los ingresos de la microempresa y el de los gastos</li> <li>• Pago de salario por su trabajo</li> <li>• Contratación de operarios</li> </ul>
	SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento en el ingreso de la microempresa y del hogar</li> <li>• Generación de empleo</li> <li>• Gastos de educación</li> </ul>



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

### 1.5. Objetivo General

Estudiar los efectos de los microcréditos otorgados por las Entidades Financieras a las Pyme del sector textil de la ciudad de La Paz.

### 1.6. Objetivos Específicos

- Obtener recursos financiero sin demoras ni obstáculos
- Analizar las características de las Pyme del sector textil de la ciudad de La Paz.
- Identificar los principales problemas que enfrentan las Pyme del sector textil en cuanto a capital, tecnología y mercado.
- Determinar el destino que tiene los microcréditos otorgados por las entidades microfinancieras de las Pyme del sector textil de la ciudad de La Paz.
- Conocer la percepción de los microempresarios del sector textil, sobre las necesidades y expectativas que tiene las unidades productivas.

### 1.7. Metodología y Técnicas de Investigación

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



## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

### 1.8. Método de Investigación a Utilizarse

La elección del método de investigación, en este caso la presente trabajo requiere de la utilización del método **INDUCTIVO**, que consiste en abordar un tema de los particular a lo general.

### 1.9. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación adopta la forma de estudio descriptivo y explicativo, el cual consiste en describir el objeto de estudio, que llega a ser el impacto del microcrédito sobre el ingreso familiar, dentro de las Pyme desarrollando el comportamiento de las variables (ingreso, ventas promedio (miles de bs.), tiempo (meses), destino del microcrédito, trabaja con microcréditos, es decir, se detalla como son y cómo se comporta. Los estudios descriptivos buscan especificar las características de la Pyme.

### 1.10. Espacio y Tiempo

El presente trabajo de investigación se desarrolla en la ciudad de La Paz, el análisis de nuestro tema objeto de investigación se centrará en el periodo 2000-2010.

En base a tres niveles de administración, y dos niveles de gobierno, según lo establece la Constitución Política del Estado: uno central y otro municipal, al cual se le delegan ciertas atribuciones de gasto y recaudación asociadas principalmente al sector social (educación, salud, defensorías, deportes, cultura, caminos vecinales, micro riego, otros).





## PRESENTACION GENERAL DE LA INVESTIGACION

---

El nexo regional coordinador entre ambos niveles de gobierno es la prefectura, que es una institución desconcentrada del Poder Ejecutivo Nacional cuya principal responsabilidad es articular y armonizar la implementación de las políticas nacionales prioritarias entre los dos niveles de gobierno.

En este ámbito, todo el modelo de descentralización se lo puede considerar como un instrumento potencial y privilegiado de lucha contra la pobreza, desarrollando en base a tres pilares fundamentales: Equidad, Eficiencia Económica y Participación Ciudadana.

La nueva estructura gubernamental pone en vigencia formas inéditas de gestión pública y participación ciudadana a través de una redistribución de recursos, una reasignación de funciones fiscales tanto de gasto como de recaudación y una redistribución del poder. Estos elementos se conjugan y coinciden en subestructuras locales más equitativas, tanto desde el punto de vista de la asignación como de la participación y consiguientemente en decisiones públicas más transparentes y cercanas al ciudadano.

El nuevo modelo de gestión parte de un reconocimiento real y de la aceptación tanto de la estructura como de la problemática social boliviana. En este sentido, se define al individuo como destinatario, objeto final y actor fundamental aplicado a la ciudad de La Paz.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

### CAPITULO II MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

#### 2. El Ingreso en el Pensamiento Económico

Dentro de las escuelas del pensamiento que hablan al respecto del ingreso familiar se podrá indicar:

##### 2.1. La Escuela Fisiócrata

De origen francés y sus integrantes son fundamentalmente de origen francés y tienen relación con la ilustración y los enciclopedistas del siglo XVIII con un marcado carácter innovador en lo económico, pero conservador en lo político, e imbuida del espíritu del siglo de las luces de la ilustración. Su idea central es que la riqueza de un país no reside en la cantidad de metales preciosos que posee sino en la capacidad que tiene para trabajar y producir de este modo sitúan la principal fuente de riquezas en la tierra ya que permite producir alimentos (hay que tener en cuenta que es una sociedad preindustrial).

Según los fisiócratas, para aumentar la riqueza de un país se debía aumentar el rendimiento de la tierra y su desarrollo y para ello proponen una serie de avances tecnológicos.

El interés de la distribución del ingreso y la riqueza nacionales se originó como consecuencia de la reacción contra el mercantilismo.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

El comercio en general, como todas las ramas de la actividad económica (excepto la agricultura), es “estéril” en el sentido fisiócrata de que no crea un producto neto. La caracterización de “estéril” no significaba, para los fisiócratas que la actividad fuese inútil o careciera de importancia. Para ello todas las actividades económicas tenían relevancia. La excepción de esta regla era el comercio internacional, basar la riqueza de la nación en un superávit de la balanza comercial que se tradujera en una acumulación de oro y plata.<sup>1</sup>

Una temprana versión de la paradoja de la austeridad, a nivel individual (plano microeconómico) las personas se enriquecen cuando ahorran, o sea, si son austeras (no incurriendo en gastos superfluos). Sin embargo, en el nivel general de la sociedad (plano microeconómico), a corto plazo, la suma de los ahorros individuales, que no se canalizan hacia la inversión origina una insuficiencia del gasto agregado que provoca una disminución de la renta nacional y, por lo tanto, unos ingresos más bajos y un empobrecimiento general.

Teoría del dinero<sup>2</sup>, para explicar la naturaleza del dinero, Turgot nos deja perplejos pues para una posición metalista para llegar, a través de una consideración eminentemente nominalista, a una concepción metalista.

Según sus explicaciones, en su origen, cuando el intercambio se realizaba por medio el trueque, cualquier mercancía era representativa de un poder adquisitivo general sobre todas las demás y podía servir de patrón de medida común para comparar con ella el valor de todas las otras.

---

<sup>1</sup> Tema 10: La Fisiocracia Prof. Dr. Eduardo Escartín Gonzales Pág. 138

<sup>2</sup> Tema 10: La Fisiocracia Prof. Dr. Eduardo Escartín Gonzales Pág. 149



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

No obstante aunque todas las mercancías tienen su valor intrínseco o sea, un poder adquisitivo general para procurarse otras por la vía del intercambio y pueden servir de patrón a medida para expresar el valor de todas las demás, no todas ellas se presentan a ser empleadas con la misma facilidad de estos dos usos. Esto es debido a las diferentes calidades de una mercancía.

### **2.2. La Escuela Clásica**

Posiblemente la más importante de la historia y su idea central gira en torno a la libre empresa o liberalismo económico, es considerada generalmente como la primera corriente Economista, propiamente dicho, en la medida en que buscaron una explicación global y coherente de los hechos económicos y realizaron reflexiones teóricas, políticas y filosóficas, centrándose en la economía.

Esta escuela nació en Inglaterra y su principal representante fue Adam Smith conocido como “el padre de la economía moderna” Smith era profesor de ética, era un personaje oscuro y raro, se impregnó de las ideas de la escuela fisiócrata y las desarrolló y expuso en su obra magna “La riqueza de las naciones”. En este libro mostraba su ideal de economía y de sociedad. Smith considera que la riqueza de un país procede de su capacidad para trabajar, y la riqueza proviene de todos los elementos que nos permiten producir.

La máxima contribución de Adam Smith es la idea de que un país se debe basar en el funcionamiento libre de su mercado, el mercado es un lugar (puede ser físico o no) donde se producen intercambios que pueden ser de



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

bienes, servicios y también de factores productivos (mercado de trabajo, de materias primas, etc.).

La economía debería descansar en el mercado, porque en éste los intereses individuales permiten el máximo beneficio para toda la sociedad. Este efecto se produce porque en los mercados todos rivalizan entre sí.

Para John Locke (1632-1704), sin embargo, es el crédito por la primera formulación de la teoría de la cantidad dinero. Afirmaba que el valor de cualquier artículo, incluido el dinero, estaba determinado por la relación de la oferta a la demanda. En tanto que la cantidad de dinero permaneciera igual, cualesquier alteraciones en precio se debía a los cambios en la oferta y demanda de artículos de uno y otro.

No obstante si la cantidad de dinero se alteraba y la cantidad de comercio sigue igual, cualquier cambio en los precios debía localizarse directamente al cambio en la cantidad de dinero. Locke sabía que había que dar cierta consideración a la rapidez de la circulación, ya que una moneda usada varias veces podía contar más que la moneda utilizada sólo una vez en el mismo espacio de tiempo.

Las primeras declaraciones de la teoría de la cantidad de dinero fueron hechas cuando el primer medio circulante era la moneda.

Durante los años que siguieron, primero el papel moneda, luego el crédito bancario fue introducido y rápidamente impulsaron a la oscuridad al dinero metálico.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

Por algún tiempo, el papel moneda fue el principal medio de intercambio por las transacciones comerciales, pero desde mediados del siglo XIX solo el crédito bancario ha seguido el ritmo de la rápida expansión de la empresa comercial.<sup>3</sup>

Smith había supuesto que el dueño del capital y el organizador de una empresa comercial eran uno y el mismo individuo. Say entendía que un individuo podía proporcionar el capital y también iniciar la actividad comercial, pero creía que el proceso de distribución, podría entenderse separándose estas dos funciones. En verdad, solo era a través de los servicios del empresario que se realizaba la distribución. De esta forma, el empresario servía de intermediario a través del cual producía y distribuía el ingreso.<sup>4</sup>

Los seguidores de este enfoque de la economía, se declararon contrario a algunas medidas proteccionistas y partidarias Del “Libre Comercio”, así como a la no intervención del Estado en la Economía. Consideraban que para el progreso de los países, no solo era necesario el libre comercio en su interior, sino también a nivel internacional, aunque con algunas matices.<sup>5</sup>

La escuela clásica nació en el momento de la burguesía, cada vez con mayor poder económico y político, estaba rompiendo sus lazos con las monarquías absolutas del “antiguo régimen” y empezaba a invertir parte de sus capitales en la producción, fundamentalmente en la naciente industria, de la que fue creadora e impulsora.

---

<sup>3</sup> Ideas de los grandes economistas Dinero, crédito y finanzas 1943 – 1980 pág. 128

<sup>4</sup> Ídem pág.17 - 148

<sup>5</sup> Principales corrientes económicas Pag. 8



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

Esta nueva burguesía industrial (que seguía siendo también comercial y financiera), necesitaba cada vez menos de las tutelas de las monarquías absolutas y se lanzó a conquistar el poder político para ejercerlo de manera directa, en varios países.

No es causal que los economistas clásicos fueran en su gran mayoría de Gran Bretaña. Ese país era, a inicios del siglo XVIII, en el que la burguesía había alcanzado un mayor poder económico y político. En este país también empezó la revolución industrial y en esta época la burguesía británica dominaba claramente las finanzas y el comercio internacional.

Paralelamente se estaban dando otros fenómenos que también impulsaron esos cambios, como el incremento de la productividad en el campo, el nacimiento de la clase obrera urbana y la generalización de la circulación de mercancías y de la economía monetaria.

### **2.3. La Escuela Marxista**

Marx es una de las grandes figuras del siglo XIX. Se le identifica como el máximo precursor del socialismo y del comunismo. Se considera un filósofo pero se involucró totalmente en las revueltas del siglo XIX poniéndose al lado de la clase trabajadora. Lo que más caracteriza al marxismo es la metodología que utiliza para analizar la historia (materialismo dialéctico).

Este materialismo es aplicado a la historia y a la economía y saca la conclusión de que en la historia siempre ha habido una parte explotada y otra explotadora y la historia ha ido evolucionando cada vez que la parte explotada se ha revelado y ha vencido a la parte explotadora.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

Marx justifica la explotación social con la teoría de la plusvalía; los trabajadores perciben un salario que en principio es el valor de su trabajo, pero los capitalistas venden los productos con un valor más elevado y según Marx aquí se produce la explotación ya que los empresarios pagan menos de lo que vale el trabajo del obrero.

El nombre que percibe este fenómeno es plusvalía, que significa explotación social y de mano de obra al obrero y beneficio para el empresario.

Sus posiciones coincidían con los de la burguesía que empezaba a invertir sus capitales en la naciente industria y que veía los controles mercantilistas, las reglamentaciones etc., como una traba para sus intereses.

No obstante, aunque declaraba que lo mejor para incrementar la riqueza social era el libre comercio, se declaraba defensor de algunas medidas proteccionistas, como “Acta de Navegación”, las “Leyes de la Usura” (que fijaban los tipos de intereses), la protección a las industrias nacientes. Además se consideraba que un comercio plenamente libre era una utopía que nunca se vería.<sup>6</sup>

### **2.4. La Escuela Keynesiana**

John Maynard Keynes hizo mucho para aclarar la situación entre las oportunidades en ingreso, consumo, ahorro e inversión. Señalo que a medida que el ingreso se eleva se presenta una brecha creciente entre el ingreso y el consumo que permanece como ahorro. Con la elevación en los

---

<sup>6</sup> Principales corrientes económicas Pag. 9





## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

ingresos aumenta la cantidad de los ahorros o, como expresaba, “la propensión a consumir” disminuye. Bajo tales circunstancias la falta de consumo disminuye la necesidad de nuevos instrumentos de producción. En consecuencia las oportunidades de inversión declinan cuando el ahorro crece.

Keynes en su obra **“TEORIA GENERAL DE LA OCUPACION, EL INTERES Y EL DINERO”** publicado en 1936. Es en realidad, una Teoría particular para una sociedad capitalista avanzada de tradición anglosajona y con un Estado muy pequeño de tradición neoclásica. No se puede considerar que en él haya un nuevo modelo de interpretación de la economía, sino más bien una serie de análisis de algunos aspectos del modelo neoclásico y una serie de reflexiones que algunos han considerado de corto plazo. Analizan el proceso por el cual cuatro variables se interrelacionan muy adecuadamente en el comportamiento de una economía, ellas son el consumo, ahorro, inversión e ingreso.

Al apuntar de forma exclusiva el ingreso que es propósito de nuestro tema de investigación, Keynes propone al respecto en su modelo económico que el consumo está en función al ingreso ( $C=f(Y)$ ) y el ahorro también ( $S=f(Y)$ ), pero no siempre todo el ingreso se destina al consumo ( $C=<Y$ ), es decir que el ingreso es igual al consumo mas el ahorro ( $Y=C+S$ ). De este modo determina que el ahorro llega a ser el excedente del ingreso sobre los gastos de consumo, en otras palabras se hace significancia de lo que el ahorro es una consecuencia natural del ingreso y el consumo.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

Por consiguiente como el monto del ahorro es una consecuencia del proceder colectivo de los consumidores, lo es también la inversión de la conducta colectiva de los empresarios, por lo que estas cantidades (ahorro e inversión) son necesariamente iguales. De forma que en economía cerrada se tiene.

$$Y = \text{PIB} = C + I$$

$$\text{Ahorro} = Y - C$$

Por tanto: Ahorro = Inversión

En este sentido la equivalencia de ahorro e inversión surge el carácter bilateral de los que consumen (demanda) y los que producen (oferta), de este modo el punto de vista Keynesiano sobre el ahorro siempre supone inversión, en consecuencia un incremento de la producción.

Como se puede observar en lo expuesto, el ahorro se interrelaciona a tres variables importantes, el ingreso, el consumo e inversión; y no se toma en cuenta la tasa de interés con exclusiva atención, porque el ingreso la sustituye, es decir que el  $S = f(Y)$ .<sup>7</sup>

En cuanto al consumo y al ahorro, consideraba que la propensión al consumo y al ahorro depende del nivel de renta. Es decir que las familias con menores rentas tendían a gastar de manera inmediata y en mayor proporción sus recursos en consumo y que no solían mantener ahorros importantes, mientras que las familias de mayores rentas, tenían una mayor propensión al ahorro.

---

<sup>7</sup> KEYNES, Jhon: Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero, Pag. 80 – 83.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

### 2.5. Escuela Marginalista

La escuela Marginalista se destaca por estudiar la formación del precio y analizar diversos tipos de mercado (monopolio, duopolio y competencia perfecta), utilizando las matemáticas para demostrar sus afirmaciones.

Se propuso una teoría sobre el comportamiento del consumidor, marcando algunos principios esenciales:

- a) El placer que se logra con el consumo de un producto disminuye hasta alcanzar la saciedad del consumidor
- b) Un bien tiene un valor subjetivo y el valor subjetivo que se asigna a cada unidad adicional de un bien disminuye y llega a hacerse cero.

Consideraban la utilidad como al base de diferencias entre los precios relativos de las mercaderías.

La economía de mercado produce aquello que los consumidores desean y así maximizan su bienestar, la producción se distribuye de manera apropiada y la economía funciona muy cerca de los niveles de pleno empleo; el ahorro y la acumulación son la base del progreso.<sup>8</sup>

El énfasis del análisis se orientó durante este periodo a considerar la utilidad como base de las diferencias entre los precios relativos de las mercaderías; y esa utilidad es la característica que las hace deseables por los consumidores y la razón por la cual desean comprarlas y luego consumirlas. Además el concepto de utilidad marginal gobierna el precio. La abundancia

---

<sup>8</sup> Historia del Pensamiento Económico, Economía Política Pág. 5



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

de un bien en su lugar (agua por ejemplo) hace que su utilidad marginal sea baja: si escasea (como ocurre con un diamante) su utilidad marginal será elevada.

Jevons señaló que un bien se cambia por otro cuando la relación de los precios entre las dos mercaderías comerciadas: se iguala con la relación de sus respectivas utilidades marginales; es decir que el valor depende de la utilidad del bien.<sup>9</sup>

### 2.6. Marco Conceptual

#### 2.6.1. Microcrédito

El concepto de microcrédito se origina en la década de los setentas<sup>10</sup> con el nacimiento del Grameen Bank GB en Bangladesh Banco fundado por Muhamed Yunus con el objetivo de reducir la pobreza, permitiendo el acceso al crédito de pequeña cuantía a personas con insuficiencia de garantías exigidas por el sistema de crédito tradicional.

Como resultado de los principios de prestar a los más pobres a tasas de interés de mercado y brindar la garantía solidaria como colateral alternativo, el sistema de microcrédito desarrollado por el GB se ha consolidado como alternativa al mercado de crédito informal de altas tasas de Interés y ha logrado reducir la pobreza de las personas que han accedido al crédito.

---

<sup>9</sup> Neoclásicos y marginalistas: A.Marshall, L.Walras, Jevons entre otros 1776 – 1870 Páginas 12-13

<sup>10</sup> <http://www.grameen-info.org/bank/WhatisMicrocredit.htm>.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

El modelo del GB ha logrado disminuir los costos de transacción y ha alcanzado un repago del 97%. El GB presenta la evidencia necesaria para que el concepto de microcrédito se extienda y se amplíe hacia otros servicios financieros denominados Microfinanzas.

### **2.6.2. Crédito**

El concepto de crédito es un préstamo concedido por un banco a un cliente por su prestigio de solvencia. Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura, es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio, y el pago correspondiente más los intereses devengados.

Es aquel en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados.

### **2.6.3. Activo**

Un activo es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural. Por extensión, se denomina también activo al conjunto de los activos de una empresa. En sí, es lo que una empresa posee.

Es un sistema construido con bienes y servicios, con capacidades funcionales y operativas que se mantienen durante el desarrollo de cada actividad socioeconómica específica.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

Se considera activo a aquellos bienes o derechos que tienen un beneficio económico a futuro. Eso no significa que sea necesaria la propiedad ni la tenencia ni el dinero. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una empresa, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de las empresas varían de acuerdo con la naturaleza de la actividad desarrollada y a cobrar.

### **2.6.4. Pasivo**

Agrupar el conjunto de las cuentas que representan las obligaciones contraídas por el ente económico en desarrollo del giro ordinario de su actividad, pagaderas en dinero, bienes o en servicios. Comprende las obligaciones financieras de proveedores, las cuentas por pagar, los impuestos, los gravámenes y tasas, las obligaciones laborales, los diferidos, otros pasivos, los pasivos estimados, provisiones, bonos y papeles comerciales. Las cuentas que se integran esta clase tendrán siempre saldos de naturaleza crédito. Los pasivos expresados en moneda extranjera el último día del mes o el año, se ajustarán con base en la tasa de cambio representativa del mercado a esa fecha registrando tal ajuste como un mayor valor del pasivo con cargo a los resultados del ejercicio, salvo cuando deba activarse.

### **2.6.5. Patrimonio Neto**

El patrimonio neto es la diferencia entre el Activo y el Pasivo, y representa el total de la empresa.



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

### 2.6.6. Tasa de interés

La tasa de interés se define como aquel precio que se paga por el uso del dinero, durante un determinado periodo de tiempo. Dicho precio se refiere a un porcentaje de la operación de dinero que se realiza.

En el mercado financiero existen dos tipos de tasa de interés: tasa variable y tasa fija. Aunque comúnmente también se utiliza una tercera tasa que es conjunción de estas dos, conocida como tasa combinada.

**Tasa variable**, es aquella que se utiliza para acordar plazos de devolución más largos y es la que se aplica por lo general a créditos superiores a 10 años. Este tipo de tasa de interés es en promedio un 2 o 3% inferior que la tasa fija pero le permite a la entidad financiera hacer ajustes si se produce alguna alteración en el mercado.

**Tasa fija**, es mayor que uno de tasa variable y los plazos de devolución más cortos.

**Tasa combinada**, es similar a la tasa variable con la diferencia que la primera parte del crédito se pacta a tasa fija y el resto a tasa variable.

### 2.6.7. Sector informal

Son los negocios o unidades económicas en pequeñas escalas, con bajo nivel de organización y tecnología obsoleta o artesanal. Estas unidades económicas, en general se caracterizan por los bajos niveles de calificación



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

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.<sup>11</sup>

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 crecimiento del negocio.

### 2.6.8. Pequeña y Mediana Empresa

**Pequeña y mediana empresa** (conocida también por su acrónimo **PYME**, **PYMES** 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 MIP y ME (acrónimo de Micro, pequeña y mediana empresa), que es una expansión del término original en donde se incluye a la microempresa.<sup>12</sup>

En Bolivia la pyme tienen ciertas características, como las mencionamos anteriormente, y están clasificadas efectivamente por capital que manejan,

---

<sup>11</sup> <http://www.definicion.org/sector-informal-de-la-economia>

<sup>12</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/PYME>





## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

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 otorgación de créditos.

### **2.6.9. 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”<sup>13</sup>

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

Es la cantidad de recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades.<sup>14</sup>

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.

---

<sup>13</sup>Fundamentos de economía de la empresa. F.Tarrágo Sabaté. El propio autor 1986.Página 308

<sup>14</sup><http://www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=C>



## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

---

### **2.6.10. 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.<sup>15</sup>

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.

### **2.6.11. Entidad Financiera Bancaria**

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

16

---

<sup>15</sup><http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/>.

<sup>16</sup><http://servdmzw.asfi.gov.bo/circular/leyes/LBEF%2B.pdf>



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

### CAPITULO III MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

#### 3. Marco Institucional

##### 3.1. 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.”<sup>17</sup>

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

---

<sup>17</sup><http://www.asfi.gov.bo/introduccion.php>



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

### 3.1.1. 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 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.<sup>18</sup>

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 deservicios 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.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup>[http://www.asfi.gov.bo/archivos/Reg\\_y\\_Sup\\_de\\_EMFs.pdf](http://www.asfi.gov.bo/archivos/Reg_y_Sup_de_EMFs.pdf)

<sup>19</sup> IDEM <http://servdmzw.asfi.gov.bo/circular/leyes/LBEF%2B.pdf> Pagina 25



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

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.

### 3.2. Informalidad de las PYME

Los datos de los registros de las empresas en las distintas instituciones como también las diferencias entre ellas, comparadas con la estimación de número total de empresas, son un indicador del alto grado de informalidad. Algunas estimaciones sobre la informalidad indican que en Bolivia la informalidad es una de las mayores del mundo.

Una de las características de las pyme es la informalidad ya que en la actualidad el 27% de la población urbana ocupada en Bolivia trabaja en dicho sector.

Si bien es cierto que la obtención de la matrícula de comercio (gestación jurídica de la empresa) es el primer paso de la formalización, la UDAPE tomó como proxy para dimensionar la informalidad la obtención del RUC o NIT y advierte que de 36.000 empresas, el 82% de las registradas no cuentan con este tipo de requisito, lo cual da una aproximación al grado de la informalidad de las pyme en Bolivia.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Citado en: BORDA Dionisio y RAMIREZ Julio, Op. Cit.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

### EMPRESAS REGISTRADAS EN EL SAT SEGÚN SECTOR 2002-2010 (Porcentaje)

TABLA 1

SECTOR	No tiene RUC o NIT	Tiene RUC o NIT
Comercio	79,5	25,5
Industria	86,1	13,9
Servicios	78,6	21,4
TOTAL	82,4	17,6

Fuente: Registro de SAT.

La informalidad es mayor en el sector de industria (86,1%), siendo este con mayor agregado, genera una importante pérdida en la recaudación para el Estado. Los sectores de servicios y comercio presenten niveles de informalidad menores aunque estén elevados.

Los servicios sociales, servicios a las empresas, transportes y telecomunicación son las actividades que tienen menores niveles de informalidad.

En el sector de transporte y telecomunicación menos de la mitad de los establecimientos es considerado informal, lo cual contrasta con la informal nacional y la que se presenta en los demás sectores.

Las actividades de agricultura, industria y otros servicios tienen niveles de informalidad mayor y por encima del promedio.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

En una encuesta de Aguilar y Asociados<sup>21</sup> se demuestra que los establecimientos pyme encuestados, el 46% no cuentan con Licencia de Municipal de Funcionamiento y el 53% no cuentan con el Registro Único de Contribuyentes. Estos datos indican claramente la baja importancia que da este sector empresarial a la formalidad, ya que este factor es insuficiente como fue de sostenimiento en el mercado.

Todos los datos mencionados llevan a concluir que el peso de la informalidad es aun elevado y las causas de este fenómeno son múltiples.

La mayoría de las pyme no vislumbra aun beneficios claros relacionados a la formalidad y sin embargo le afecta el costo de la formalidad.

### **3.3. Política Financiera y Crediticia (Microfinanzas)**

El sistema financiero cubre bien el mercado urbano y periurbano, destacándose por su exitoso desenvolvimiento las Instituciones de Microfinanzas (IMF) reguladas. El mercado rural está relativamente bien atendido tanto por entidades reguladas y no reguladas, allí donde no hay obstáculos de infraestructura vial, telecomunicaciones o baja densidad poblacional.

Las entidades del sistema financiero no regulado, aunque no son intermediarias financieras, dan importantes servicios de crédito a la población del área rural y de nichos a los que ninguna otra entidad llega.

---

<sup>21</sup> AGUILAR y ASOCIADOS. "Estudio de actualizaciones sobre la situación socioeconómica de la Pequeña y Media Empresa en las áreas urbanas y periurbanas de Bolivia". Ministerio de Trabajo y la Microempresa. 2002.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

Las IFM reguladas representan el 12% del total global de la cartera bruta del sistema financiero, pero el 38% del total de los clientes, lo que habla del reducido tamaño de los préstamos promedio. De manera similar, las IMF no reguladas representaron solo un 3% de la cartera total del sistema global, pero llegan al 30% de los clientes del mismo.<sup>22</sup>

El periodo 1999-2002 fue la etapa más difícil que tuvieron que enfrentar las entidades microfinancieras en Bolivia. La situación de sobreendeudamiento en la que se encontraban muchos de sus clientes se tornó seria porque sus niveles de ingreso decrecieron drásticamente, reflejándose en un incremento significativo en la tasa de morosidad de sus carteras. Pese a que la crisis social, política y económica de Bolivia continúa en la actualidad, las entidades de microfinanzas reguladas se muestran como una industria sólida y cada vez más consolidada, reflejando mejores indicadores que las otras entidades del sistema financiero y las IMF no reguladas.

Por su parte, la oferta de microfinanzas alcanza a un monto de cartera de préstamos de US\$, 5 millones al 31 de diciembre de 2004, para un total de 514.484 clientes atendidos exclusivamente por 42 entidades reguladas y no reguladas, con diferentes tecnologías compitiendo en un mercado no diversificado y limitado, entre las que existen muchas y buenas entidades de microfinanzas y otras que no siendo especializadas, también compiten por el mismo mercado, de manera, que los márgenes de acción son cada vez más estrechos.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> PRADO, Fernando y COLLAO, Kayta, "La industria de las Microfinanzas en Bolivia: Diagnostico al 2004" y BALDIVIA, José e HINOJOSA, Catherine, "Relevamiento de los avances de las Microfinanzas en Bolivia", FONDESIF, 2005.

<sup>23</sup> BALDIVIA, José e HINOJOSA, Op, Cit.





## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

Hay consenso entre las entidades reguladas y no reguladas en que la industria financiera se dirige hacia la ampliación del acceso a servicios financieros diversificados para las poblaciones de escasos ingresos y que este crecimiento se está produciendo en diversas aéreas geográficas, además se sostiene que la competencia entre entidades y productos permitirá contar con una mayor eficiencia en la industria lo que beneficiara igualmente a las otras entidades de microfinanzas y a su clientela.

En la actualidad se reconoce que en el mercado de las microfinanzas bolivianas existen tres tendencias:

- a) regulaciones por parte de casi todas las IMF, ya sea por parte de la vía de la formalización, por estar dentro del ámbito de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, o por la vía alternativa de la autorregulación, al parecer, más atractiva a las IMF no reguladas;
- b) crecimiento sostenido, sobre todo de las IMF reguladas, mostrándola como entidades autosostenibles y casi independientes de subsidios y donaciones, y
- c) comercialización marcada por el ingreso paulatino de otras entidades financieras que conciben a las microfinanzas como una oportunidad de hacer buenos negocios, al ver excelente desempeño que muestran en las IMF.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

La oferta de servicios financieros puede contribuir en el proceso de la formalización de la economía boliviana. Pero más allá de la presión tributaria, el costo de regulación, el desarrollo del mercado financiero, hoy está demostrado que la informalidad depende en forma significativa de la calidad del sistema legal.<sup>24</sup> En el caso de Bolivia, la restricción a vencer se plantea más por el lado de la demanda que por el de la oferta. En Bolivia la experiencia de expansión de las microfinanzas ha sido exitosa sin discutir que los costos financieros también deberían ir reduciéndose.

### 3.4. Marco Normativo de las PYME

Dentro de las normas legales que fomentan al desarrollo de las pyme en Bolivia, se tiene los siguientes instrumentos:

#### 3.4.1. Ley de Bancos y Entidades Financieras No. 1488

Según el Artículo 2 de (LBEF N°1488)<sup>25</sup> todas las actividades financieras se encuentran reglamentadas de acuerdo a la presente ley, con el objetivo de cuidar el orden del sistema financiero nacional y ofrecer solidez, competitividad y confiabilidad dentro del sistema financiero.

---

<sup>24</sup> IMF Working Paper (W/05/160) Dabla – Norris, Era Gradstein; Mark, INchauste Gabriel. “What causes firms to Hide OutPut? The Determinants Of Informality”, 2005

<sup>25</sup> 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.”

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



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

Las entidades financieras bancarias y no bancarias están insertadas en esta Ley, las cuales desarrollan sus actividades, teniendo como sustento sus políticas, normas y procedimientos internos de cada entidad.

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.

### **3.4.2. 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.

Según el Artículo 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;
- 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.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

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.<sup>26</sup>

### **3.4.3. D.S. (MDP y EP Viceministerio de Comercio Interno y Exportaciones)**

La orientación de las políticas públicas orientadas al apoyo de la microempresa, se encuentra en el Decreto Supremo N° 25338 del 29 de marzo de 1999, que al establecer las competencias de los viceministerios de Microempresas y de asuntos financieros, señala en el artículo 38: “ El viceministerio de Microempresa desarrolla políticas de capacitación y asistencia técnica a la micro y pequeña empresa en las áreas de organización, gestión, producción y comercialización, las que deberán originarse vía demanda y efectuarse mediante consultores o instituciones privadas elegibles”.

Asimismo, mas adelante en el mismo artículo al señalar las funciones a cumplir por dicho Viceministerio en materia de capacitación y asistencia técnica a la micro y pequeña empresa establece: “Proponer políticas y normas de apoyo e incentivo al desarrollo y crecimiento de micro y pequeña empresa en el área rural en forma en forma sostenible y sustentable”.

---

<sup>26</sup> <http://www.supertributaria.gov.bo/ley843.php>



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

### 3.4.4. D.S. 27328 (COMPRO BOLIVIANO)

Esta medida respaldada por el decreto supremo N<sup>a</sup> 27328 y promulgada por el ex presidente Carlos de Mesa Gisbert, señala que el Estado tiene la obligación de jugar un papel protagónico en la economía del país, por ello las máximas autoridades ejecutivas, deben prever que los requerimientos de la entidad a su cargo, se adecuen a la capacidad y características de la producción de bienes, obras y servicios.

El “compro boliviano”, es la manera en que las empresas bolivianas (grandes y medianas, pequeñas y micros) pueden participar en el proceso de compras y adquisición de bienes, obras y servicios requeridos por las entidades estatales y municipales.

A partir del decreto “compro boliviano” los pequeños, medianos productores y productoras, se favorecen con ventajas que motivan a producir con calidad, puntualidad y eficiencia a los bolivianos y bolivianas que trabajan en el país.

Se otorga a un margen de preferencia en todas las compras y adquisiciones demandadas por las entidades públicas y municipales a las propuestas que presentan un mayor porcentaje de insumos y mano de obra de origen boliviano. El decreto supremo determina que cuanto mayor sea el componente de insumos y de mano de obra boliviana, mayor será el margen preferencial sobre el precio ofertado.



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

### **3.4.5. D.S. 29086 (Registro Único de Organizadores de Pequeños Productores)**

El ministerio de producción y microempresa y el viceministerio de la micro y pequeña empresa, en la lógica de fortalecer a los pequeños productores urbanos y rurales ha promulgado el D.S. 29086 que implementa el registro único nacional de confederaciones, federaciones, cámaras y otras formas de organizaciones, que agrupan al sector productivo de los pequeños productores.

Esta medida fue promulgada en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Productivo del gobierno actual, considerando que existen conductores legales y legítimos para atender eficientemente las demandas de los pequeños productores urbano-rurales, que son representados por sus confederaciones, federaciones, cámara y otras formas de organización.

### **3.4.6. Estrategia Boliviana de Reducción de Pobreza**

La EBRP apunta apoyar y fortalecer el plan de desarrollo de las pyme impulsado por el ministerio de Trabajo y Microempresa. Dentro de este marco, se identifican las siguientes líneas de acción estratégicas: a) crear un entorno competitivo para el desarrollo de las pyme, b) promover el desarrollo del mercado de servicios no financieros que respondan las necesidades del sector, c) desarrollar las capacidades de las organizaciones públicas y privadas de apoyo a la microempresa.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> ESTRATEGIAS DE REDUCCION DE LA POBREZA (EBRP). EN <http://ebrp.gov.bo/id18.htm>



## MARCO INSTITUCIONAL Y NORMATIVO

---

La promoción de servicios de desarrollo empresarial no financieros esa orientada a incrementar la competitividad y garantizar la calidad de los bienes y servicios ofrecidos por las pyme. Para promover el desarrollo de un mercado de servicios no financieros la EBRP identifica dos acciones:

- a)** Proveer servicios de asistencias técnica, capacitación en gestión empresarial, información y comercialización y
- b)** Coordinar los incentivos a la producción artesanal a través de programas para la artesanía y pequeñas industrias.

La provisión e asistencia técnica está orientada a consolidar una red de servicios de información y establecer bonos de capacidad técnica y manejo empresarial incluidos dentro de los programados modulares del servicio de asistencia técnica (SAT). El SAT representa la política de Estado en cuanto a servicios de asistencia técnica y capacitación. Se espera que la eficiencia de estos servicios se incremente como resultado de la institucionalización del SAT y su conversión a entidad de segundo piso.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

### CAPITULO IV

#### CARACTERIZACIÓN DE LAS PYME EN BOLIVIA

##### 4. Introducción

Para poder comprender el nacimiento de la pequeña y mediana empresa, denominada pyme, sus necesidades, requerimientos y características, es necesario conocer algunos criterios del sector informal en nuestra sociedad, para luego conocer la formación e inicios de pyme, 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 las mujeres, de personas de origen indígena y de personas con bajos niveles educativos y
- c) la preferencia por la liquidez de la remuneración laboral, cuando se espera que el ingreso en ambos sectores se encuentre por debajo de un cierto umbral.





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

A estas explicaciones se puede añadir el peso de las restricciones legales, procedimentales y estructurales que obstaculizan la formalización y el sistema tributario.<sup>28</sup>

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

Cierto sector social, al no tener un nivel académico adecuado, como la clase social baja y al querer 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.

---

<sup>28</sup>[www.superempresas.gov.bo](http://www.superempresas.gov.bo), (Reflexiones teóricas y realidad estadística, Sector informal en Bolivia)



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

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.

Mas, cabe observar que el tamaño del sector informal puede crecer en momentos de depresión y de desorganización de la sociedad como el que pudo observarse cuando se dieron 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.<sup>29</sup>

El sector informal depende de algunos factores para su permanencia en el mercado, por ejemplo cuando la situación económica mejora en nuestra sociedad, es cuando 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 ingresos de la sociedad, la demanda de bienes y servicios disminuye, ocasionando una baja en la cantidad de producción. Es por este motivo que el sector informal es en muchas ocasiones temporal, cíclico.

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.

---

<sup>29</sup> Ídem Página 308



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

También existen otros factores más específicos, los cuales hacen que la sociedad se 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 empresa.<sup>30</sup>

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 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.

---

<sup>30</sup> Ídem página 34



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

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.

### **4.1. Definición e identificación de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)**

Actualmente el sector pyme 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.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup><http://www.cfc.org.br/livre/cilea/painel2/rubin-dorado-leigue.ppt>.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

Una pyme 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 Pyme, ya sean estas personas naturales o personas jurídicas.

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

- ✓ El volumen anual de sus transacciones
  - Una micro de \$us. 0.- hasta \$us. 30.000.-
  - Una pequeña entre \$us. 30.000.- hasta \$us. 400.000.-
  - Una grande entre \$us. 400.000.- hasta \$us. 1.200.000.-
  
- ✓ Los activos fijos con que cuenta (sin inmueble)
  - Una micro de \$us. 0.- a \$us. 10.000.-
  - Una pequeña de \$us. 10.000.- hasta \$us. 50.000.-
  - Una mediana mayores a \$us. 50.000.-
  
- ✓ El requerimiento financiero que necesita
  - Una micro hasta \$us. 5.000.-
  - Una pequeña hasta \$us. 100.000.-



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

Una mediana hasta \$us. 300.000.-

✓ El número de personas que conforman la unidad económica

Una micro de 1 a 10 personas

Una pequeña de 11 a 20 personas

Una mediana de 21 a 50 personas

### 4.2. Características de las PYME en Bolivia

- Normalmente las unidades económicas son administradas por los mismos 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

### 4.3. Evolución de financiamiento al sector informal y Pyme

Al tener conocimiento de lo que son las pyme 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.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

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

### **4.3.1. 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).<sup>32</sup>

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.

---

<sup>32</sup> Ídem pág. 25



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

### 4.3.2. Segunda etapa (1992 - 1998)

Proceso de conversión de entidades de intermediación financiera y ampliación de la cobertura de mercado, crecimiento y baja mora.<sup>33</sup>

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. como ejemplo.

Instituciones de crédito de consumo con prácticas agresivas inadecuadas que llevaron al sobreendeudamiento de clientes.<sup>34</sup>

La otorgación 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.

### 4.3.3. 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.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Ídem pág. 22

<sup>34</sup> Ídem página 27

<sup>35</sup> Ídem página 25





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

La falta de empleo, los ingresos bajos, la elevación de precios, y demás factores tuvieron su efecto en la otorgación 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.

### **4.3.4. 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 más prudentes.<sup>36</sup>

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 actualmente no solo es proporcionado por el sector privado, también por el gobierno, con regulaciones adecuadas a dicho sector.

---

<sup>36</sup><http://www.cfc.org.br/livre/cilea/painel2/rubin-dorado-leigue.ppt>.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

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.”<sup>37</sup>

Una de las características de la otorgación 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 otorgado el préstamo, liquidarán solamente el monto de los intereses.

#### **4.4. Consideraciones actuales de PYME 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 la otorgación de financiamiento a pequeños y medianos empresarios, para financiamiento a los exportadores hacia Venezuela y para impulsar las exportaciones a los Estados Unidos.

---

<sup>37</sup> [www.americaeconomia.com](http://www.americaeconomia.com)



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

**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.<sup>38</sup>

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.

### **4.5. El Sector Artesanal, la Pequeña y Mediana Empresa en el entorno Boliviano**

En nuestro medio, la UPC: Unidad de Productividad y Competitividad, entidad del Estado ubicada en la ciudad de La Paz, se encargó de estudiar a las Cadenas Productivas con perspectivas de exportación.

Apunta a mercados como el Norte Americano, a través del ATPDEA, con productos terminados como por ejemplo: Textiles, Cuero, Madera manufacturada y Joyería en oro.

Existen otras doce cadenas en planes de estudio como ser: Avícola, Uvas, Banano, Camélidos, Palmito, Bovinos, Trigo, Turismo, Algodón, Castaña, Soya y Quinoa.

---

<sup>38</sup> <http://www.americaeconomia.com.300659-Bolivia-lanza-medidas-para-apoyar-a-las-pymes.note.aspx.mht>



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

Aún no se consideró tomar en cuenta un estudio de la Cadena Productiva de la Artesanía Típica.

Para que una nueva Cadena Productiva sea tomada en cuenta por la UPC, se debe de tener los siguientes datos que demuestren la potencialidad de crecimiento, siendo los principales:

- ❑ Productos que genera la Cadena Productiva (productos bien definidos).
- ❑ Generación de Valor Agregado. (no exportar solo materias primas)
- ❑ Mercado interno y/o externo existente o potencial (mercados apuntados).
- ❑ Cuantificación de Unidades productivas participantes en la Cadena Productiva. (sectores o entes participantes identificados)
- ❑ Generación de empleo (beneficio colectivo).

Estos son los parámetros de medición que involucran a las unidades productivas, para que reciban por parte de ésta institución estatal UPC el apoyo técnico y logístico, para poder coadyuvar a búsqueda o afianzamiento de mercados externos.

### **4.6. Identificación de la Cadena Productiva de la Artesanía Típica**

La Cadena Productiva es el conjunto de agentes económicos que participan en un Proceso Productivo. Desde ésta perspectiva, la Artesanía Típica tiene una Cadena Productiva propia, misma que se la debe identificar.





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

porque proporcionará las condiciones más favorables al sector para el desarrollo, generando: asocia actividades y complementariedad entre sectores relacionados antes, durante y luego del Proceso Productivo.

### **b) Materia Prima**

Es importante, se refiere a la dotación de materias primas e insumos que intervienen en el proceso productivo de la Artesanía Típica por parte de sectores que puedan copar éste requerimiento, lo cual permitirá mayor producción y calidad para generar una oferta sólida y bien identificada respecto a lo que representa Bolivia.

### **c) Mercados**

Es el destino que puede o debe tener la oferta artesanal, sin éste elemento, no tendría sentido todo el proceso anterior, puesto que el mercado retribuirá económicamente el esfuerzo del artesano, permitirá su desarrollo y podrá continuar con su actividad artesanal.

Estos tres eslabones permitirán tener una “Base Sólida” para formar una buena Cadena, puesto que una Cadena Productiva tiene éxito cuando ésta responde con una oferta sólida a una demanda creada.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---



### 4.7. Relacionamiento de la Política Económica con la Cadena Productiva

Según la Escuela de Pensamiento Estructuralista, se admite la intervención estatal para el impulso de unidades productivas privadas, con una visión económico-social, siendo que en el presente caso, el Estado boliviano juega un papel muy importante para el logro de las unidades productivas como la Artesanía Típica.

Un Gobierno puede diseñar estrategias explícitas dirigidas a transformar las estructuras internas que la necesiten, fue evidente para Raúl Prebisch<sup>39</sup> desde sus primeros escritos en la CEPAL (Prebisch, 1949, secciones I y VI), el de defender un "modelo mixto" combinación entre el Sector Privado y el Estado.

---

<sup>39</sup> Economista (1901-1986), Asesor de la CEPAL y la ONU.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

En el ámbito institucional, la estrategia debe generar pactos sociales sólidos, que garanticen la estabilidad política, sistemas legales específicos, formas de comportamiento de los agentes que confieran seguridad a los contratos.

Para Prebisch la complementariedad estratégica (encadenamientos) entre empresas y sectores productivos pueden provocar una aceleración del proceso de crecimiento mismos que determinan el grado de “competitividad sistémica” de las estructuras productivas pertinentes (CEPAL, 1990).

En el presente caso, la Política Económica será el “Eslabón” que brinde las condiciones favorables para el mejor funcionamiento de los otros eslabones a través de la organización del Sector Artesanal, apoyo en la producción y comercialización de la Artesanía Típica.

### **4.8. Las Políticas Públicas y las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles**

Una vez que se analizó la situación actual de las pyme, corresponde estudiar el sector textil en particular, es así que en el presente acápite se presentan los resultados de las encuestas efectuadas a las pequeñas y medianas empresas textiles seleccionadas.

Según el INE existen 16.400 pyme de las cuales, el 27% del total se dedican a actividades industriales, lo que quiere decir que 4428 empresas se





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

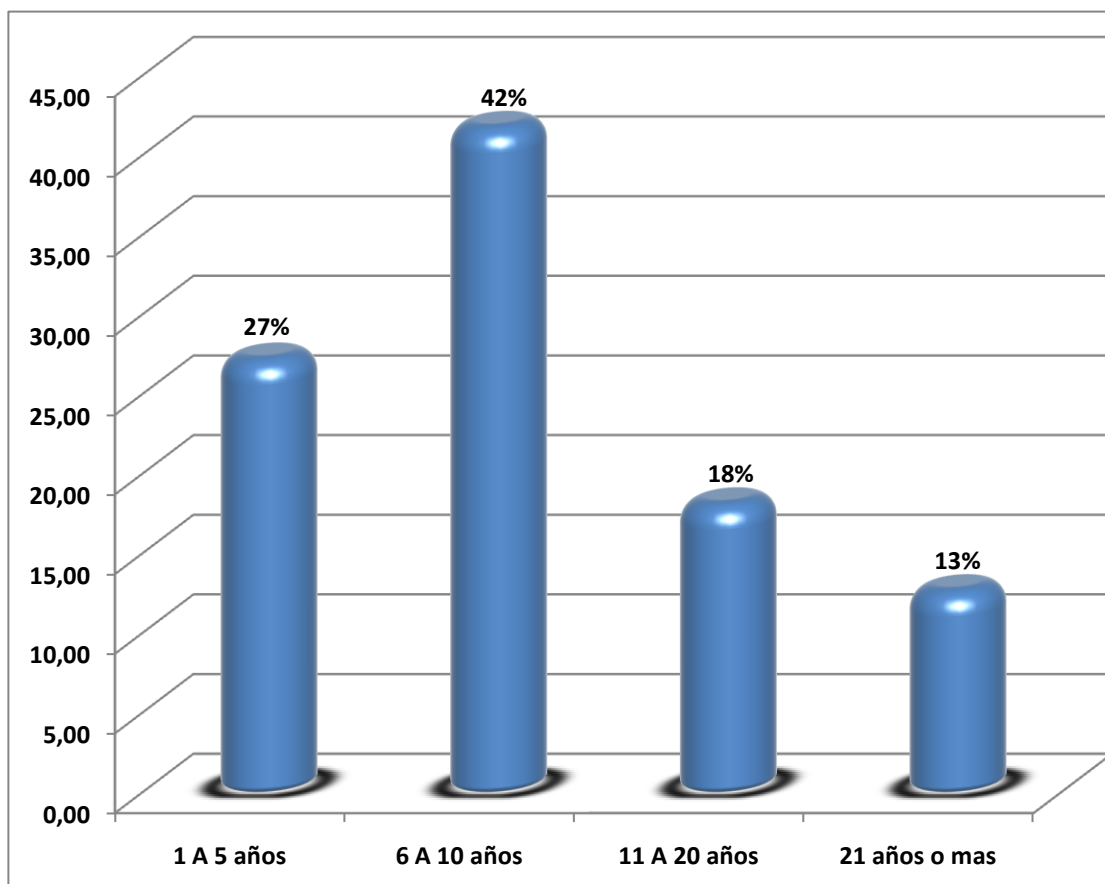
constituyen en el Universo de estudio, este dato determina que la muestra estimada a partir del método estadístico seleccionado sea de 55 encuestas.

Los resultados a ser descritos mostrarán con mayor énfasis las políticas públicas y su efecto en el sector, asimismo servirán de complemento a lo visto hasta el momento.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS



GRÁFICA 1

Fuente: Encuestas efectuadas – 2011  
Elaboración: Propia

El propósito de indagar la antigüedad de las empresas encuestadas radica en la necesidad de conocer la experiencia que poseen así como tener un panorama, en ese sentido se tiene que la mayoría de las pyme que forman parte de este estudio existen hace más de 11 años, algunas de ellas existen hace 20 ó más años. Casi todas tienen fuertes elementos de control familiar, es decir los miembros de la familia se encuentran involucrados en aspectos



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

administrativos y de producción. Los gerentes generales, en más del 60% de las empresas entrevistadas, eran miembros de la familia del propietario de la empresa. La mayoría de las empresas tiene oficinas de ventas (escaparates) separados del lugar donde se lleva a cabo la fabricación, pero muy pocas tienen oficinas dedicadas exclusivamente a la comercialización.

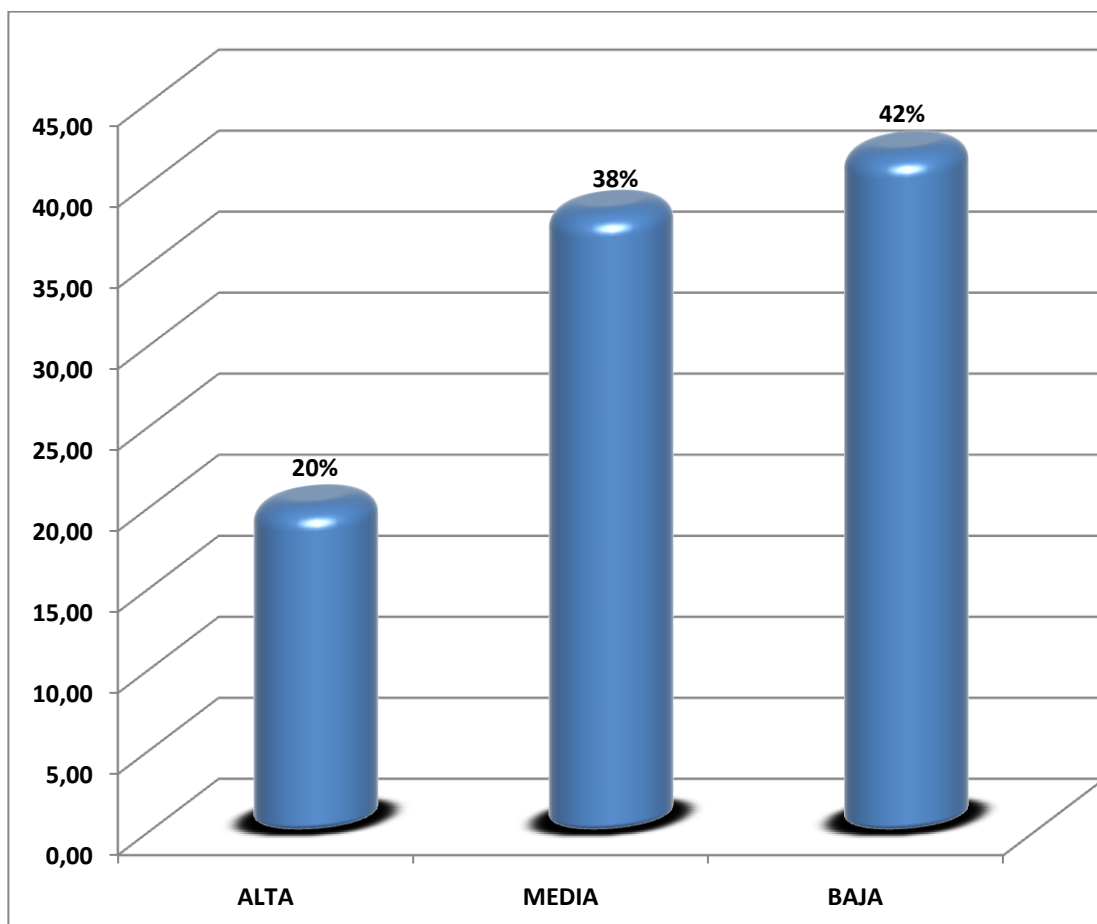
### **4.9. Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles**

La percepción de competitividad del empresario encuestado tiene que ver estrechamente con la calidad del producto y con el desempeño de su empresa en el mercado, es decir, que por ejemplo, cuando se afirma tener una competitividad alta, la calidad del bien producido debe tener prestigio y ser reconocida además de tener una demanda creciente. A continuación se observa con más detalle estas circunstancias así como la situación competitiva actual de las pyme textiles del Departamento de La Paz desde la perspectiva del empresario.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### PERCEPCIÓN DE COMPETITIVIDAD



GRÁFICA 2

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Los empresarios y/o responsables que contestaron a la encuesta, manifestaron en un 42% que la competitividad actual de la empresa es baja, mientras que el 38% considera que la competitividad es media y el 20% manifestaron que su competitividad es alta; estos resultados reflejan la falta de apoyo para el sector toda vez que es un indicativo de la necesidad de



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

mejorar la calidad del producto que fabrican así como de instrumentos y medidas que permitan ser más competitivos en el mercado.

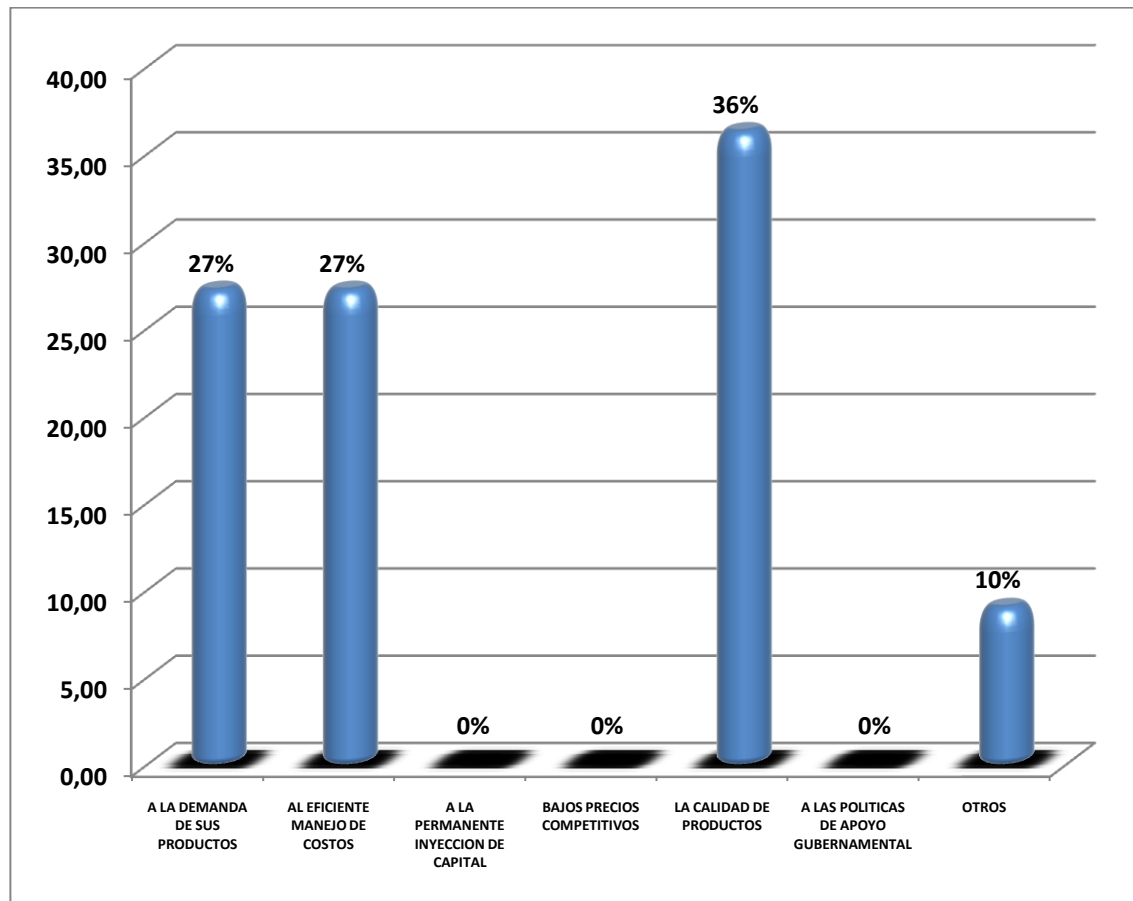
Más adelante podrán conocerse las razones que explican de manera general cada una de las razones expuestas.

En cuanto a los empresarios que respondieron tener una alta competitividad en el mercado, las justificaciones encontradas son las siguientes:



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN UNA ALTA COMPETITIVIDAD



GRÁFICA 3

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

El gráfico N° 3 refleja las razones que explican una alta competitividad en el mercado desde la perspectiva de los empresarios encuestados. El 36% hace mención a la calidad del producto, dos proporciones de 27% cada una indican una elevada demanda de sus productos y el eficiente manejo de costos respectivamente, finalmente el 10% ofrece respuestas distintas. Estos resultados se encuentran acordes con lo indicado anteriormente, debido a



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

que los empresarios consideran tener un producto de calidad pero aún poseen deficiencias en otros aspectos que limitan su expansión en el mercado.

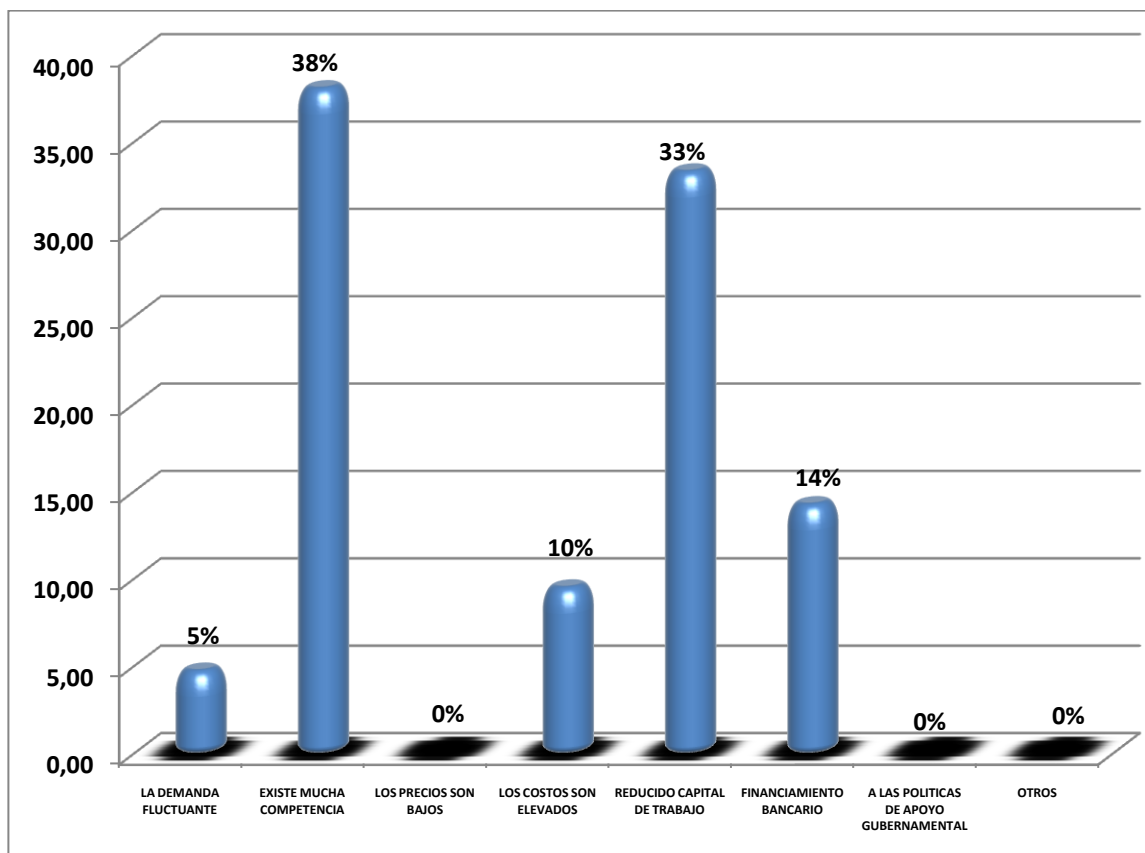
En lo que concierne a las políticas de apoyo gubernamental, las mismas no se constituyen en factor que permita fundamentar los elevados niveles de competitividad, lo que indica para los pequeños y medianos empresarios del sector textil que las políticas públicas poseen deficiencias en el mejoramiento del sector.

A continuación se estudian las respuestas ofrecidas por los empresarios que indicaron que la competitividad de sus empresas es media:



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN UNA COMPETITIVIDAD MEDIA



GRÁFICA 4

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Una competitividad media es percibida para el empresario de la pyme como una calidad del producto en proceso de mejoramiento y una demanda estable.

Mediante el gráfico N° 4 es posible identificar los motivos que determinan una competitividad media, en ese entendido, se tiene un 38% que indica la





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

existencia de mucha competencia, el 33% hace mención al reducido capital de trabajo, el 14% destaca la falta de financiamiento bancario, el 10% señala que los costos son elevados, finalmente el 5% resalta la demanda fluctuante.

Estos resultados permiten percibir que la calidad del producto se encuentra condicionada por el capital de trabajo, mientras que el posicionamiento en el mercado tiene como barrera fundamental a la competencia.

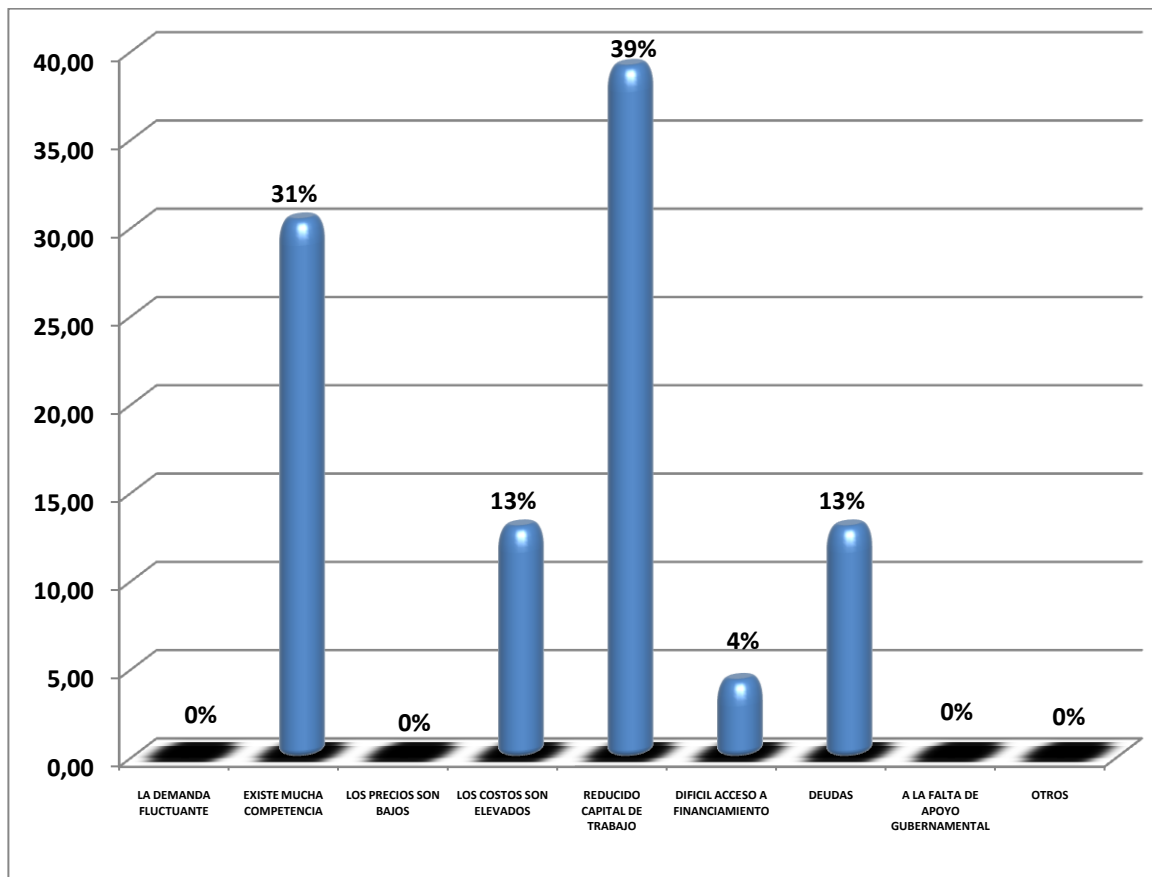
A partir de las razones expuestas es posible inferir los motivos de mayor trascendencia para tener un nivel competitivo medio, de esa manera se puede hacer mención a las deficiencias en el uso de factores productivos así como el acceso a recursos. Por otro lado, nuevamente se observa que las políticas de apoyo gubernamental no son mencionadas por ninguna de las personas encuestadas, lo que muestra un reducido efecto positivo de las mismas en el desempeño del sector.

Para completar este acápite, resta enseñar la percepción de los empresarios que consideran tener una baja competitividad en el mercado.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN UNA BAJA COMPETITIVIDAD



GRÁFICA 5

Fuente: Encuestas efectuadas – 2011  
Elaboración: Propia

De acuerdo a lo indicado hasta el momento, una competitividad baja es percibida como un producto textil con deficiencias y una inserción en el mercado aún en proceso. De esa manera se tiene el gráfico N° 5, en el mismo se advierte que la principal razón que explica una baja competitividad de las pyme textiles es el reducido capital de trabajo, así lo considera el 39% del total encuestado, el 31% opina que existe mucha competencia, el 13%



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

alude las deudas, otro 13% tiene el criterio que los costos son elevados, finalmente el 4% toma en cuenta la falta de financiamiento.

Al parecer la falta de capital de trabajo puede condicionar las deficiencias en la elaboración de textiles, mientras que la falta de competencia en el mercado puede explicarse por los requerimientos de financiamiento y los elevados costos de producción que poseen.

Una consideración que cabe resaltar es que las políticas de apoyo gubernamental no son tomadas en cuenta tanto por los empresarios que mencionan tener una alta competitividad así como por los que indican tener una baja competitividad en el mercado.

### **4.10. Productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles**

Una vez que se conoció el carácter de la competitividad en las pyme textiles, resulta conveniente estudiar lo que sucede con la productividad de las mismas. La percepción de productividad para los pequeños y medianos empresarios encuestados se encuentra vinculada al carácter de la utilización de los factores productivos, es decir, al empleo de los mismos y su repercusión en el producto obtenido.

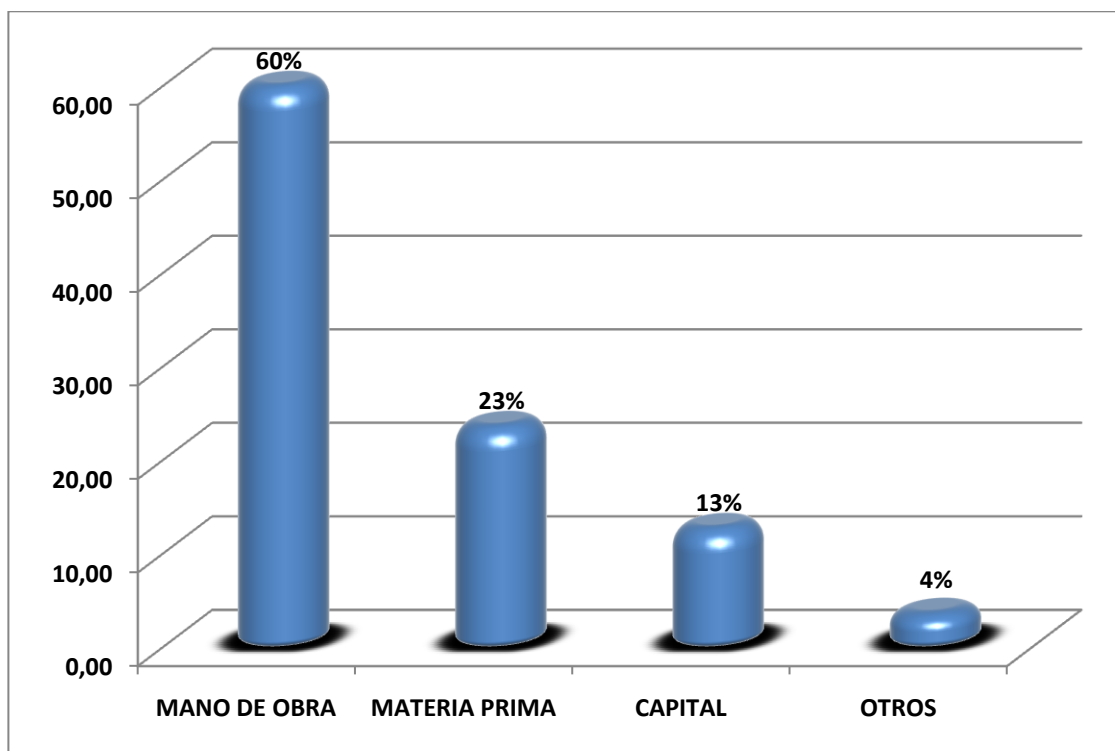
En primera instancia se conocerá el factor productivo de mayor trascendencia para las pyme textiles, en ese sentido, mediante el gráfico N° 6 es posible conocer que un 59% del total encuestado considera que la mano de obra es más relevante en la producción, el 24% opina que la



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

materia prima, antes que un factor, es más importante, tan sólo el 13% manifiesta que el capital es destacable en la fabricación, por último el 4% hace referencia tanto a la materia prima como mano de obra en conjunto. Los datos encontrados resaltan un aspecto muy conocido, el papel social de las pyme ya que es una gran generadora de fuentes de empleo debido a que su proceso productivo es más intensivo en el factor mencionado.

### FACTOR PRODUCTIVO DE MAYOR IMPORTANCIA PARA LAS PYME



GRÁFICA 6

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

Los datos encontrados tienen concordancia con lo manifestado anteriormente al examinar la productividad laboral en las pyme, ya que la misma resultaba ser elevada en relación a la mayor parte de los países de la región.

Un aspecto destacable en las respuestas obtenidas es que en muchos casos los empresarios y/o responsables no distinguían la diferencia entre un factor productivo y otros elementos propios del proceso de producción, hecho que puede ser indicativo de la falta de capacitación en los responsables de pyme.

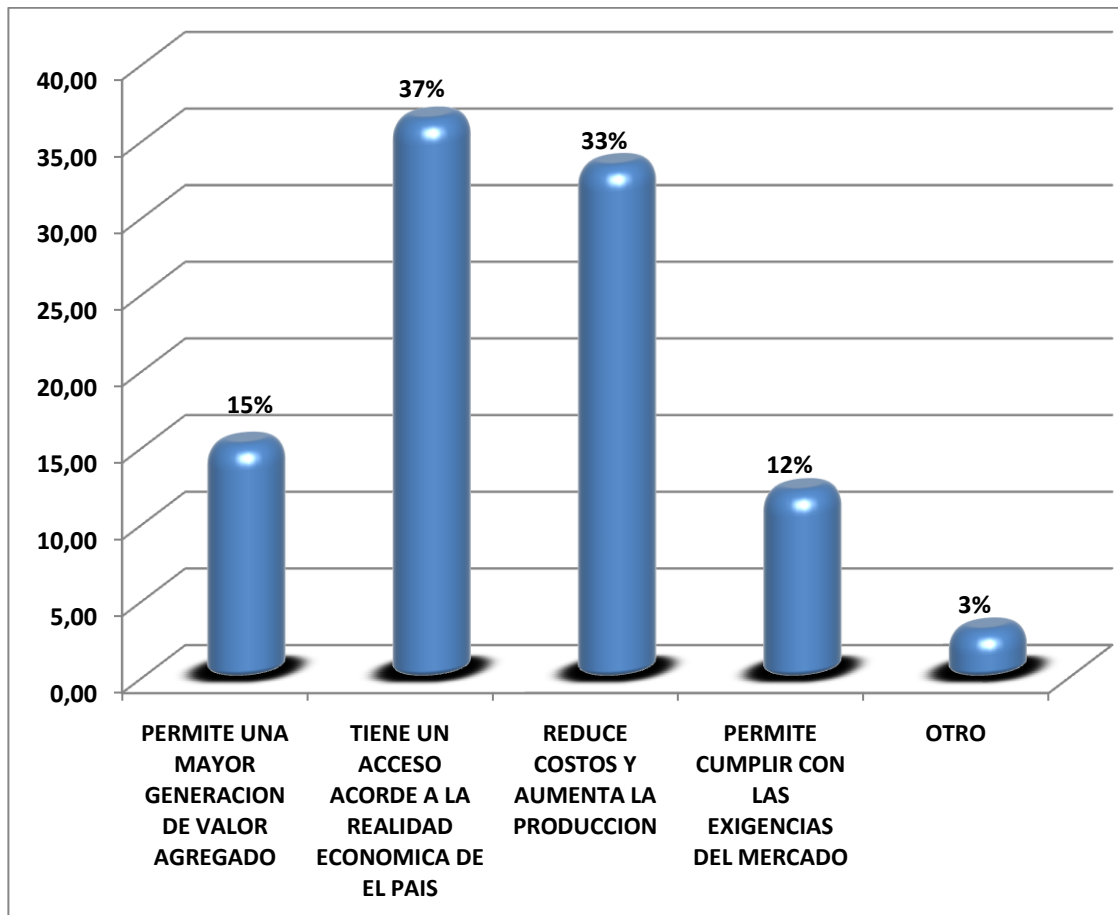
Una vez que se pudo identificar que el factor de mayor relevancia para las pyme textiles resulta ser la mano de obra obteniendo un 60%, resulta conveniente indagarán los motivos que llevaron a especificar dicho factor como preponderante en la producción de manufacturas.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN UNA MAYOR IMPORTANCIA DEL FACTOR

#### TRABAJO



GRÁFICA 7

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Mediante el gráfico N° 7 es posible conocer las razones que explican el uso preferente del recurso mano de obra en empresas con las características de las pyme textiles. El 37% menciona que tiene un acceso acorde a la realidad económica de la empresa, es decir, los costos de este factor son más bajos



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

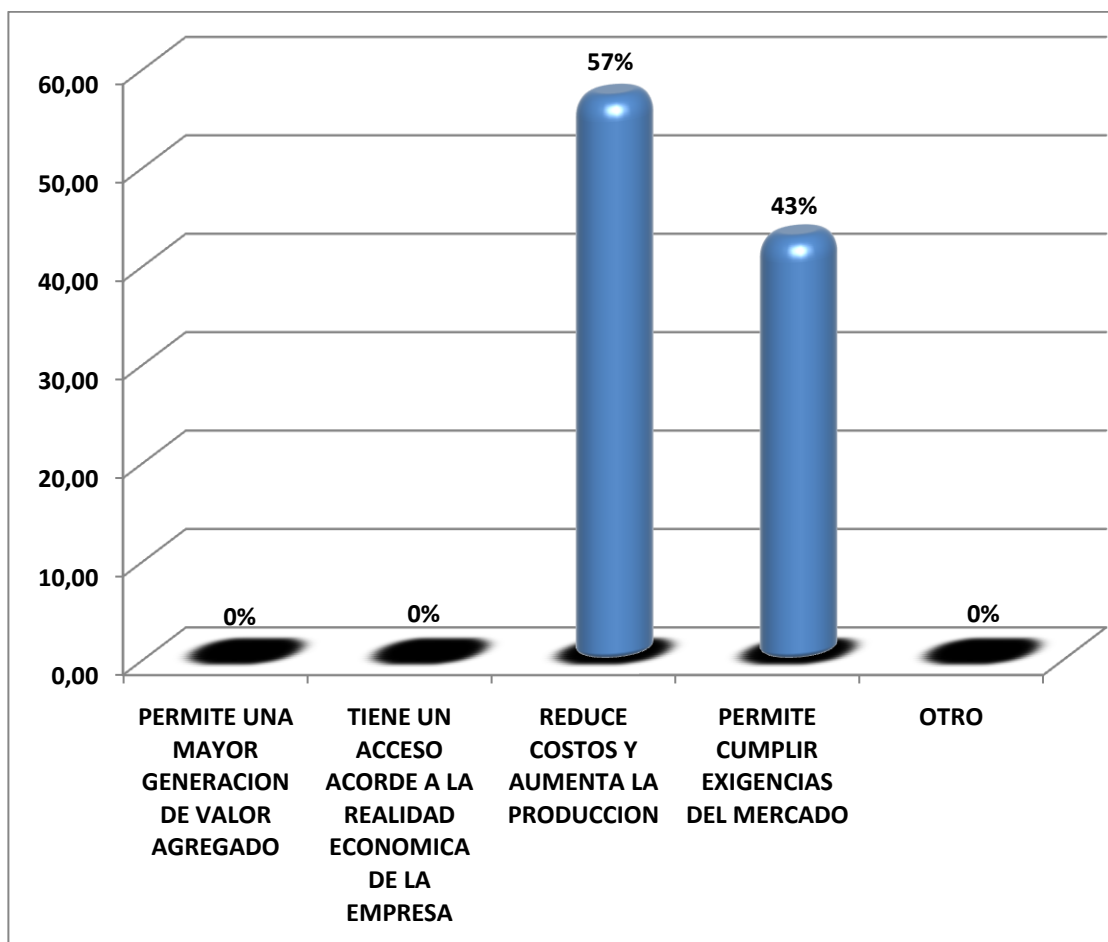
en relación al factor capital, el 33% indica que permite reducir costos y aumenta la producción, ya que como se había indicado, según la CEPAL la productividad del factor trabajo en Bolivia es elevada en relación a otros países de la región, por otro lado, el 15% señala que permite una mayor generación de valor agregado, dado que la elaboración manual de bienes tiene una valoración mayor que la producción en serie, en tanto el 12% aduce que permite cumplir con las exigencias del mercado, ya que existe la posibilidad de enfrentar sobrecargas horarias para corresponder los pedidos efectuados, finalmente el 3% restante hace referencia al desconocimiento en el uso del factor capital, la costumbre y otros similares.

Al parecer la mano de obra posee características que la hacen de mayor accesibilidad a la realidad económica de la pyme textil, por lo que estos datos pueden servir de referencia en la aplicación e implementación de políticas públicas destinadas a mejorar el sector, es decir, mayor capacitación de la mano de obra, fortalecimiento del proceso de producción, estímulo de asociaciones empresariales en torno a la producción intensiva en mano de obra entre otros.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN UNA MAYOR IMPORTANCIA DEL FACTOR CAPITAL



GRÁFICA 8

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

El criterio de los empresarios para citar al factor capital como el de mayor importancia en el proceso productivo indica en un 57% que permite reducir costos y aumentar la producción, el 43% opina que permite cumplir con las exigencias del mercado. De esta manera es posible afirmar que la industria





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

textil es una forma de producción intensiva en mano de obra, altamente movable y sistemática, con una baja dependencia de capital, por otro lado, estos datos permiten corroborar lo indicado por el Banco Mundial (2000):

Los equipos en muchas de las fábricas son bastante viejos, muchas de las empresas tienen equipos de más de siete años de antigüedad.

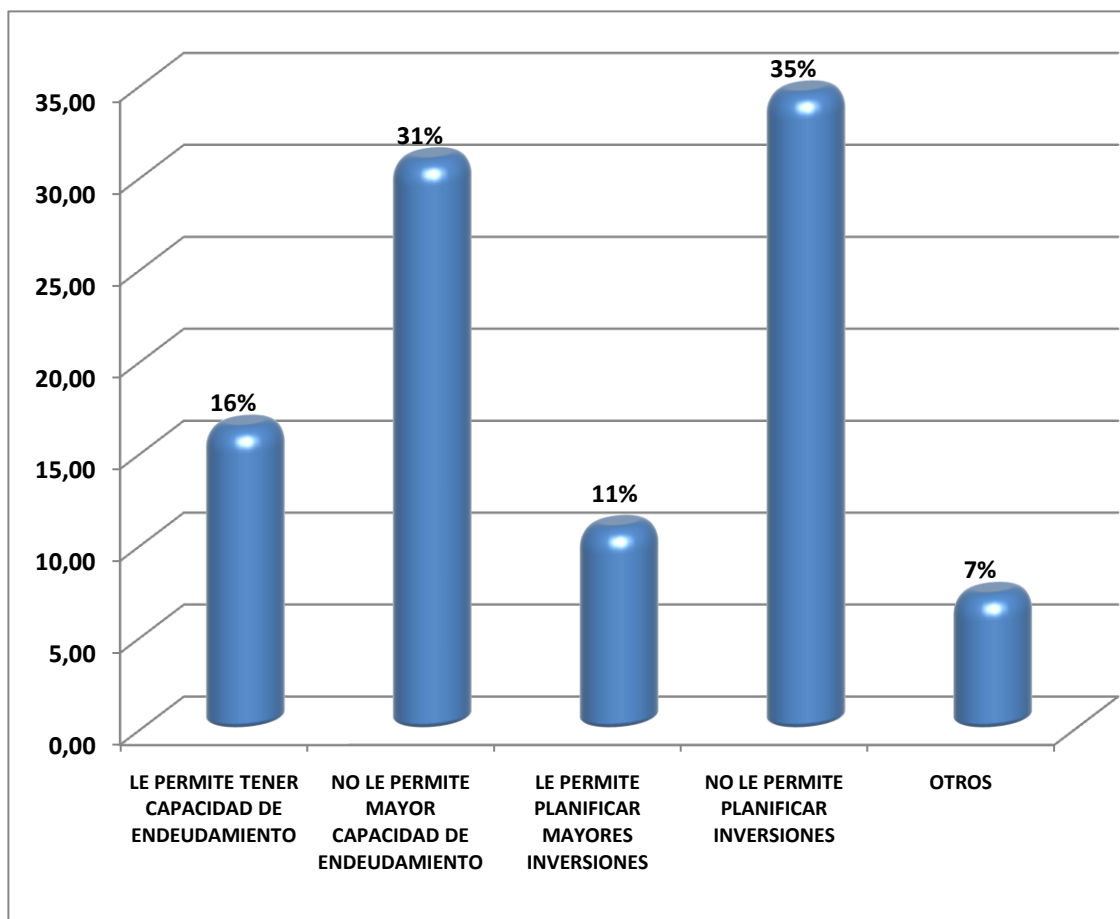
Los resultados sugieren que las empresas no están invirtiendo en equipos de tecnología avanzada, porque hasta el equipo que tienen no está funcionando a toda su capacidad.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### CARÁCTER DE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA PYME

#### TEXTIL



GRÁFICA 9

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Los resultados encontrados permiten advertir una proporción de 35% que manifiesta tener una estructura financiera que no permite planificar inversiones, el 31% considera que no le permite mayor capacidad de endeudamiento, mientras que el 16% afirma que si el permite tener



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

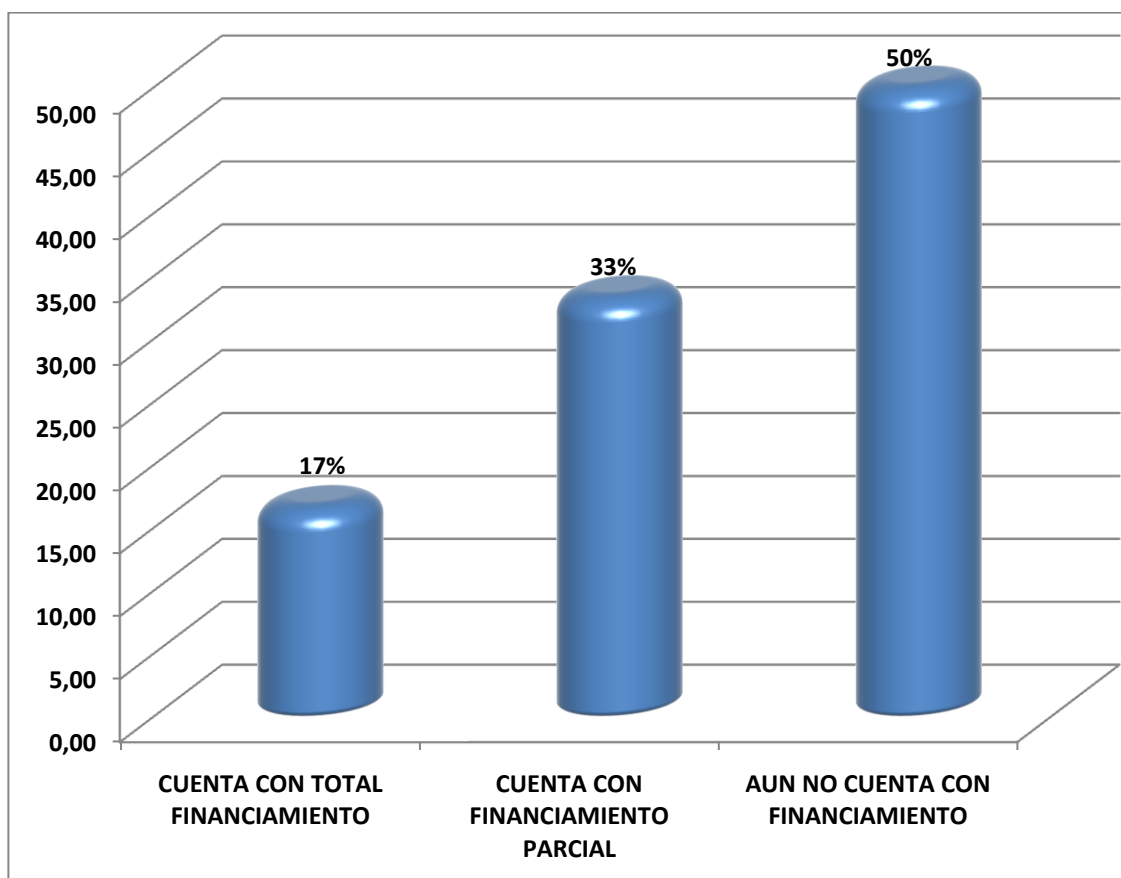
capacidad de endeudamiento, el 11% señala que le permite planificar nuevas inversiones, finalmente el 7% restante ofrece respuestas de otra índole.

En definitiva, los resultados confirman la necesidad de financiamiento para el sector, sin embargo la política no debe estar dirigida a aumentar la capacidad de endeudamiento, sino a la planificación de nuevas y mayores inversiones en las empresas, este último argumento tiene como sustento lo indicado por del Banco Mundial (2001): Las empresas bolivianas informaron que dependen sustancialmente de sus deudas bancarias que son la principal fuente de financiamiento a corto y largo plazo.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### FINANCIAMIENTO GARANTIZADO DE LAS INVERSIONES PREVISTAS



GRÁFICA 10

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Las respuestas otorgadas por las personas encuestadas en cuanto a la magnitud en que tienen garantizadas las inversiones previstas muestran en un 50% no tener aún financiamiento, el 33% menciona que tienen garantía de manera parcial, mientras que tan solo el 17% considera tener garantizada la totalidad de la inversión prevista. Como se había indicado anteriormente, aún queda mucho por hacer con referencia al acceso a financiamiento por



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

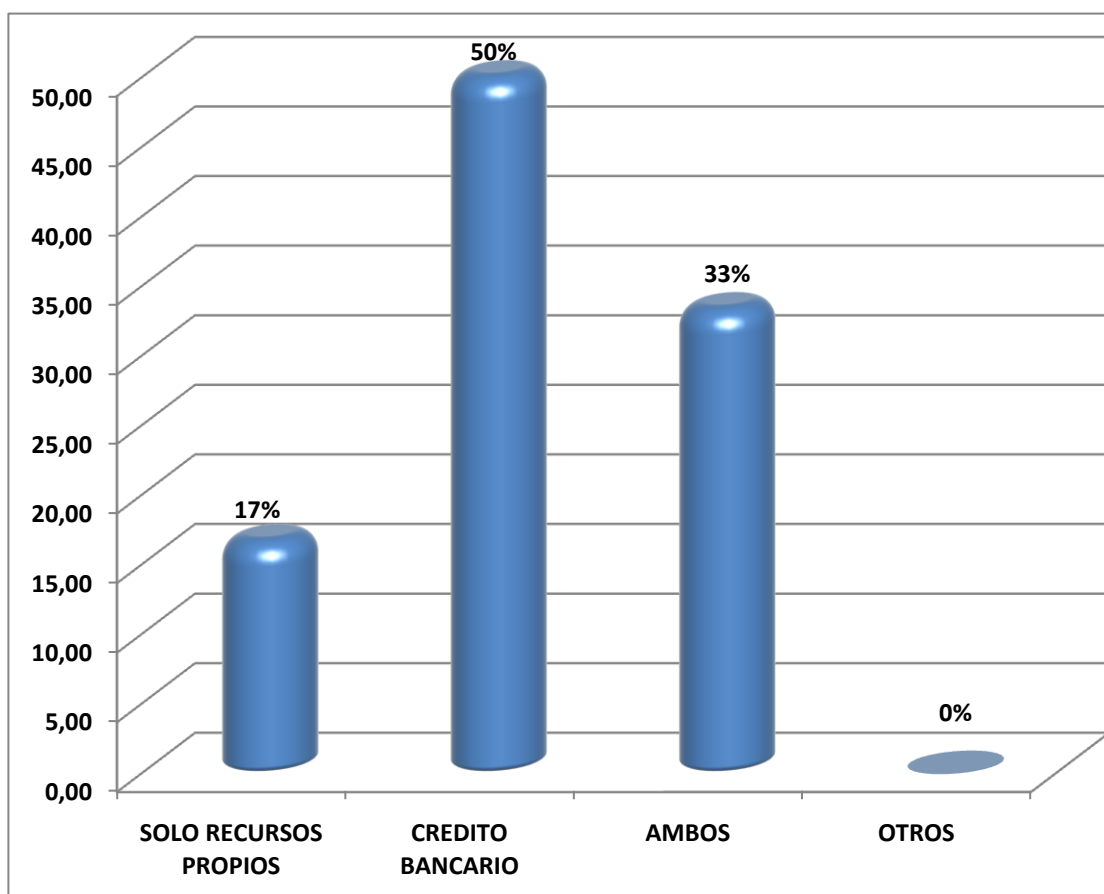
---

parte de las pyme, específicamente si se quiere promover capacidad de inversión y no solamente capacidad de pago de deudas pendientes. A continuación se conocerá con mayor detalle las características de las respuestas dadas.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### PRINCIPAL FUENTE DE FINANCIAMIENTO



GRÁFICA 11

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

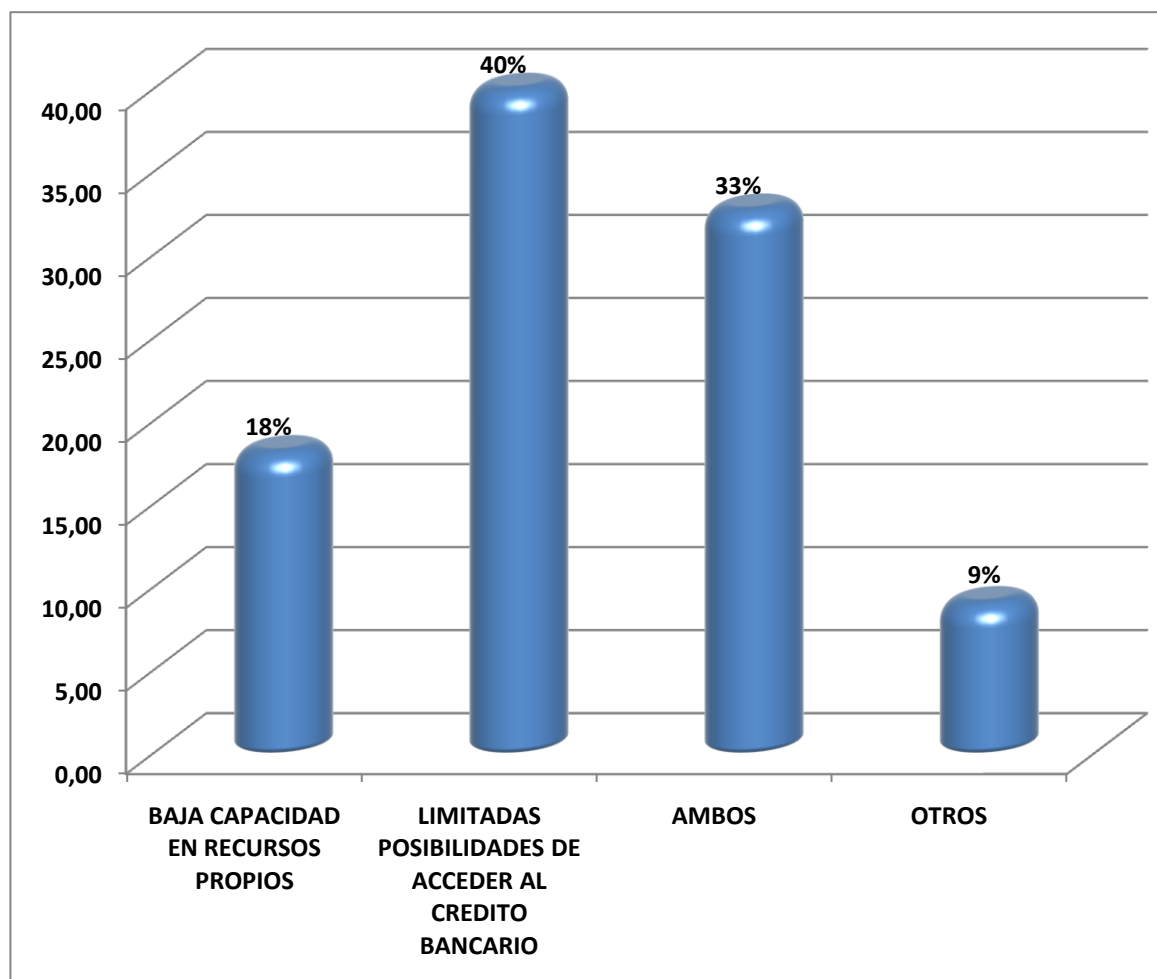
Teniendo en cuenta solamente las respuestas que indican tener garantizado el financiamiento total de las inversiones, se observa en el gráfico N° 11 que un 50% indica recurrir al crédito bancario, el 33% menciona que el financiamiento es el resultado de recursos propios y el crédito bancario, mientras que tan solo 17% señala poseer recursos propios que sirven de



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

financiamiento para su empresa. La utilidad de estos resultados radica en visualizar la principal fuente de recursos para estas empresas de tal forma que sea priorizada en futuras acciones estatales y privadas.

### RAZONES QUE EXPLICAN LAS DIFICULTADES EN EL ACCESO AL CRÉDITO



GRÁFICA 12

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

Mediante el gráfico N° 12 se conocen las razones que explican las dificultades en el acceso al crédito para inversiones previstas, en ese sentido, se tiene un 40% que indica tener limitadas posibilidades de acceder al crédito bancario, el 33% considera tener una baja capacidad de recursos propios así como pocas posibilidades de acceder al crédito bancario, el 18% menciona afrontar una baja capacidad de recursos propios, finalmente el 9% ofrece respuestas distintas.

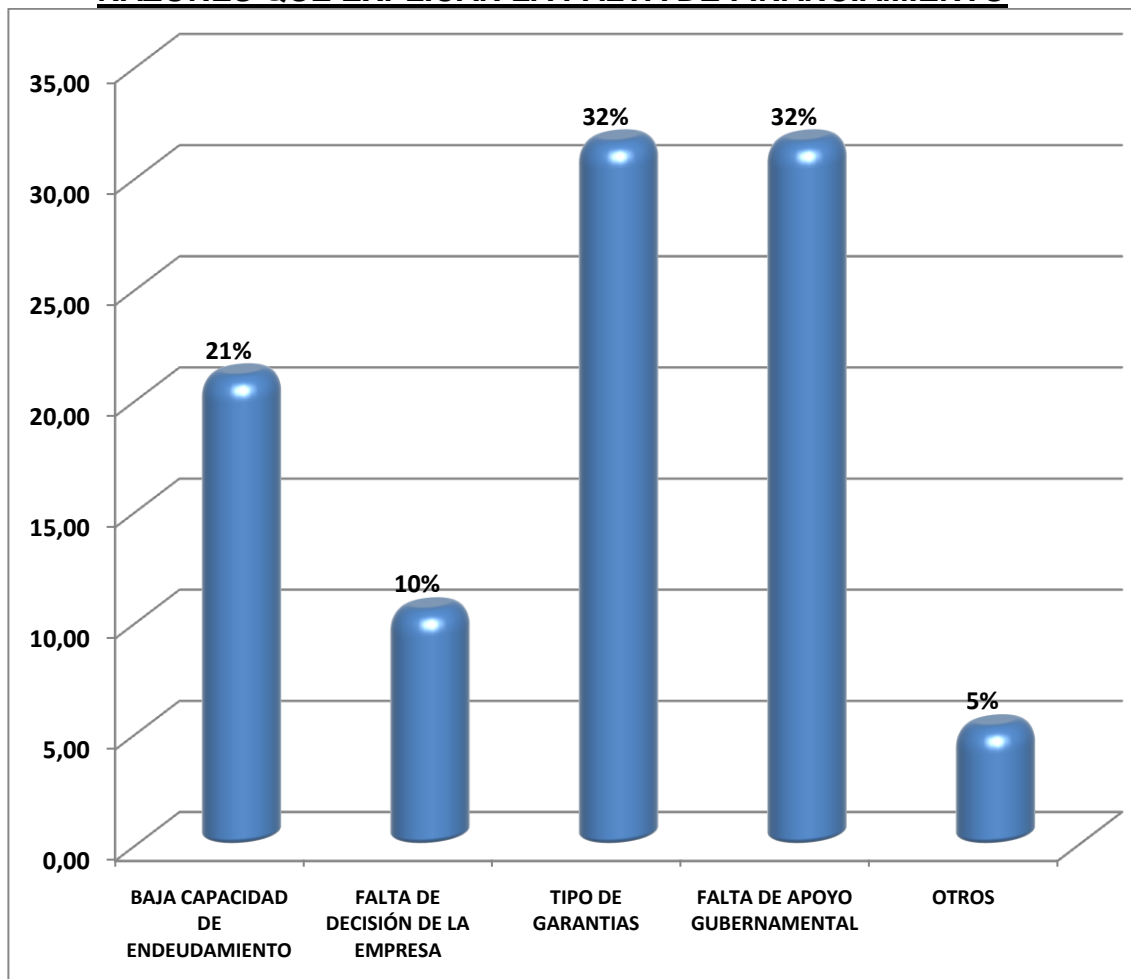
Los anteriores resultados muestran que el acceso al crédito es limitado, en consecuencia la promoción de las pyme aún no cuentan con medidas óptimas al respecto, ya que las soluciones pueden tener distintas vías (dejando de lado las subvenciones) sin embargo se rescatan dos de ellas, la primera, acuerdos entre el Estado y el sistema financiero, y la segunda, la creación (como se propone en el Ministerio de Desarrollo Económico) de entidades gubernamentales (en asociaciones con entidades privadas) destinadas a financiar estas empresas con garantías y tasas de interés acordes a la realidad que actualmente viven.





## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### RAZONES QUE EXPLICAN LA FALTA DE FINANCIAMIENTO



GRÁFICA 13

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

Por último, resta por investigar las razones que explican la falta de financiamiento en las empresas que no cuentan con recursos garantizados para inversiones previstas, en este sentido, se tiene un 32% que considera no contar con apoyo gubernamental, el 32% menciona que las garantías



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

requeridas son muy elevadas para poder cubrirlas, el 21% aduce una baja capacidad de endeudamiento, el 10% indica que falta decisión en la empresa, mientras que el 5% restante ofrece respuestas variadas.

Los resultados encontrados no hacen más que confirmar lo visto hasta el momento. A continuación se conocerán los resultados concernientes a la política tributaria y las pyme textiles.

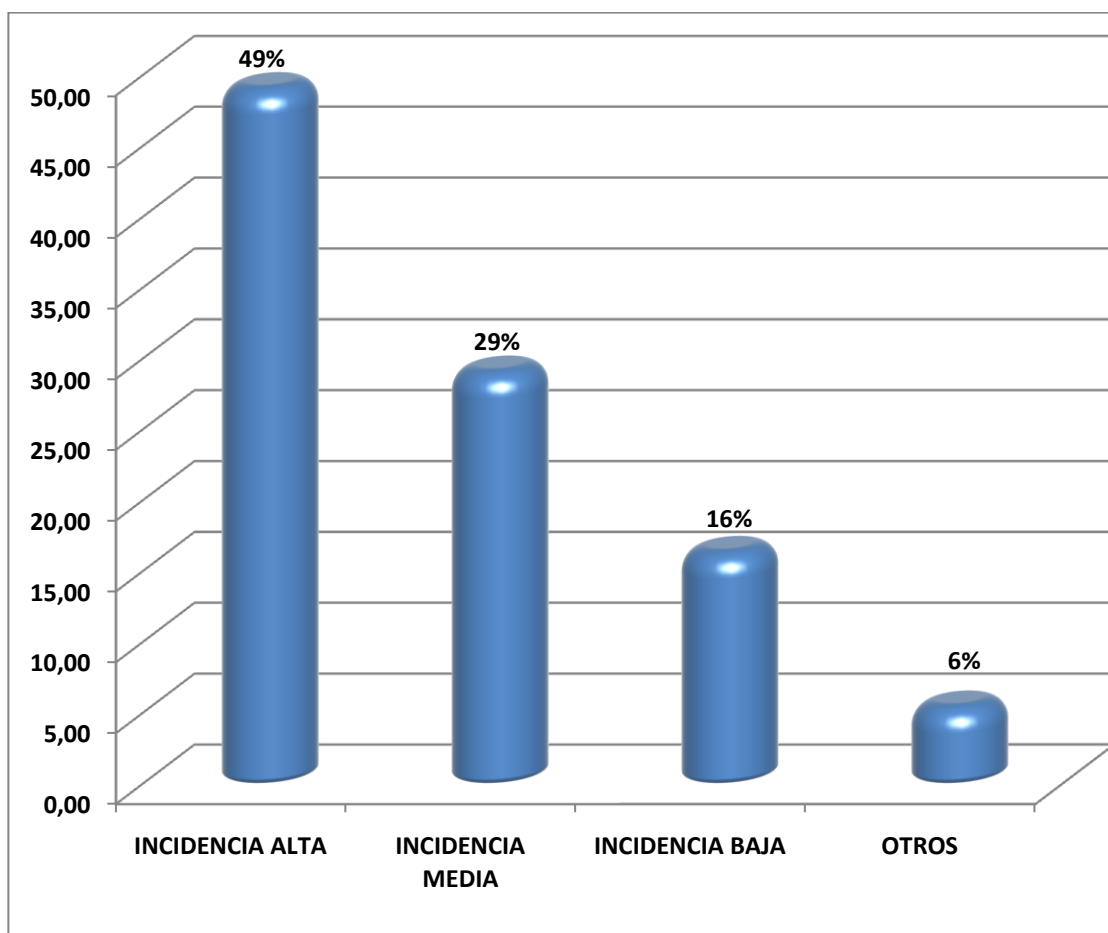
### **4.11. Ámbito Tributario**

En el presente acápite se conocen aspectos referidos a la política tributaria y las pyme textiles, es decir su efecto en la competitividad y productividad de las mismas desde el punto de vista de las personas encuestadas.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### INCIDENCIA DE LA POLITICA TRIBUTARIA EN LA COMPETITIVIDAD



GRÁFICA 14

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

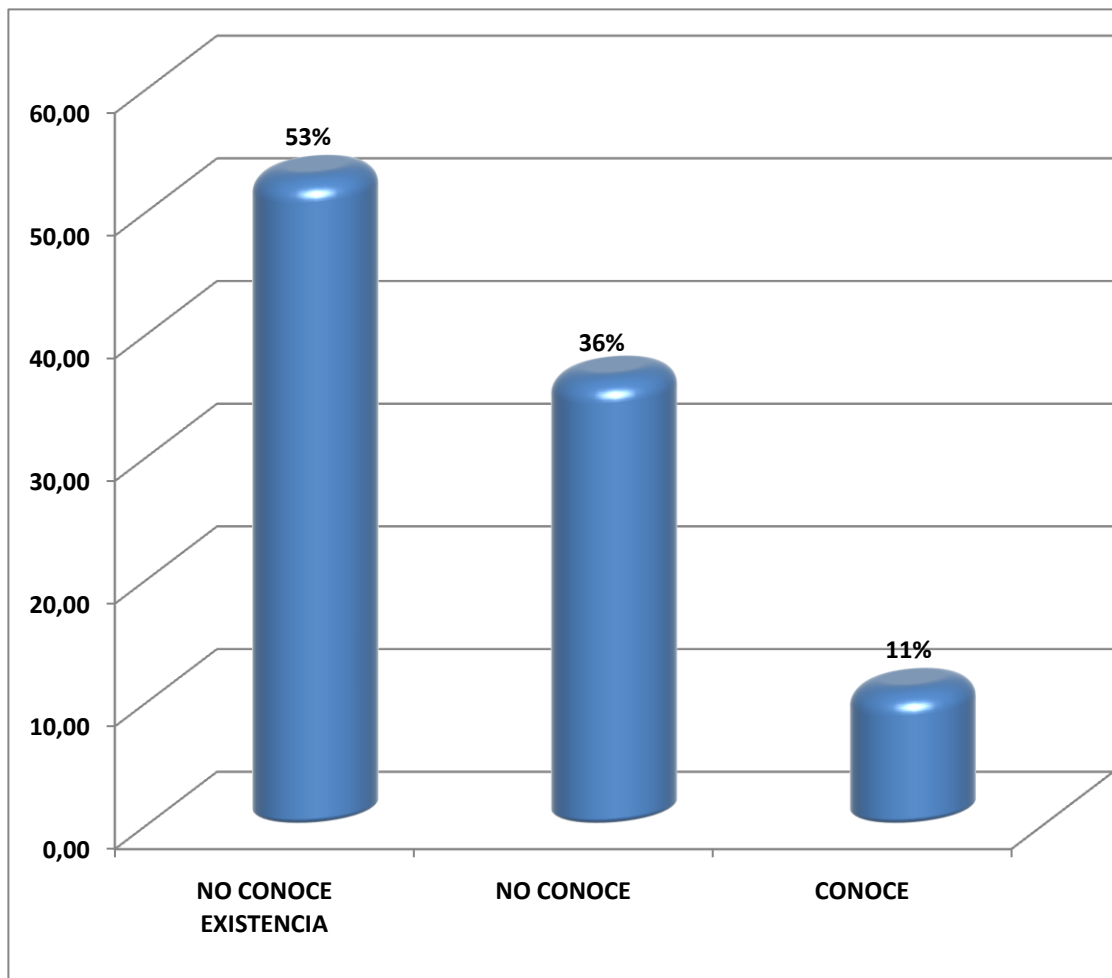
El gráfico N° 14 permite identificar un 49% que considera que la actual política tributaria tiene una alta incidencia en la competitividad de sus empresas, el 29% opina que la incidencia en la competitividad es media, el 16% menciona que la incidencia es baja, mientras que el 5% restante ofrece respuestas variadas.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

Al parecer, los requerimientos en materia tributaria deben ser revisados por estar cuestionados por una mayoría de las empresas encuestadas. Para complementar estos puntos de vista se indagan en mayor profundidad las características señaladas.

### EXISTENCIA DE POLÍTICAS DE FOMENTO TRIBUTARIO PARA LAS PYME



GRÁFICA 15

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

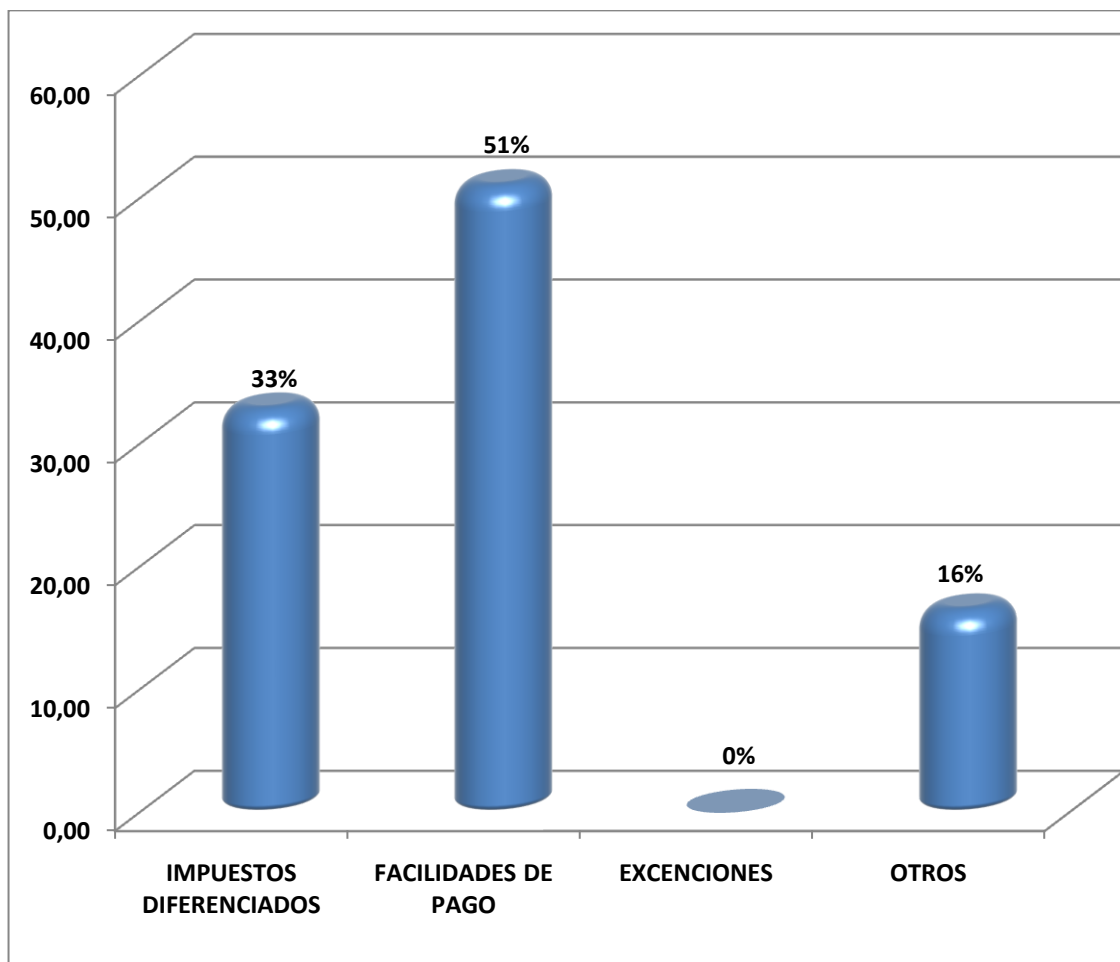
El gráfico N° 15 permite verificar la existencia de políticas de fomento tributario para las pyme (como es el caso de rebajas o incentivos a pagos puntuales de los mismos), en ese sentido, se tiene un 53% que indica su inexistencia, el 36% menciona no conocer sobre el tema, mientras que el 11% restante afirma la existencia de políticas de fomento tributario.

Para conocer con mayor detalle las respuestas anteriormente identificadas, inicialmente se presentan las opciones que brindan los que consideran la existencia de políticas de fomento tributario, posteriormente se tomará en cuenta las indicaciones que señalan la inexistencia de políticas de fomento tributario.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### INSTRUMENTOS USADOS EN MATERIA TRIBUTARIA



GRÁFICA 16

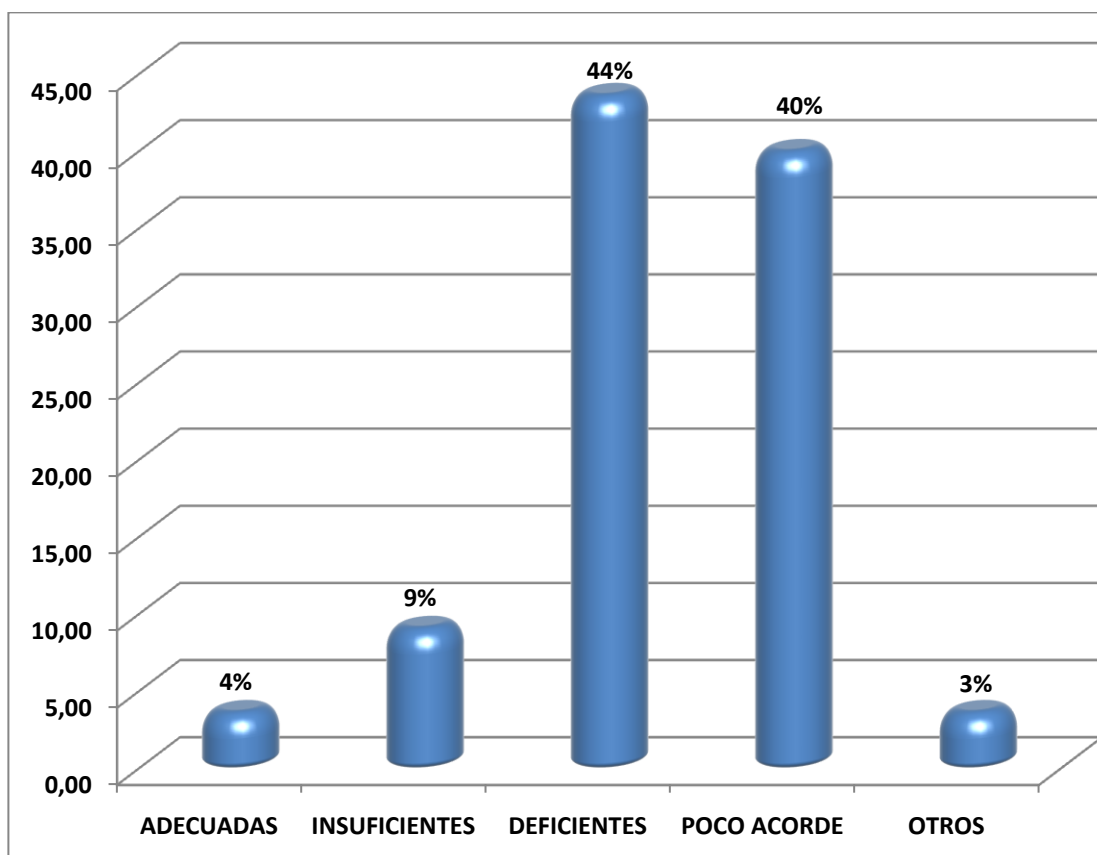
Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

El gráfico N° 16 describe los instrumentos usados en materia tributaria para el fomento de las pequeñas y medianas empresas textiles, en ese sentido, se tiene un 51% que indica las facilidades de pago, el 33% menciona distintas respuestas, el 16% señala impuestos diferenciados, mientras en ningún caso se tomaron en cuenta las exenciones.



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

### CRITERIO SOBRE EL CARÁCTER DE LAS ACTUALES POLÍTICAS TRIBUTARIAS



GRÁFICA 17

Fuente: Encuestas efectuadas - 2011  
Elaboración: Propia

El gráfico N° 17 permite conocer el criterio sobre la actual política tributaria del gobierno, así se tiene un 44% que considera que la misma es deficiente, el 40% opina es poco acorde a la realidad de las pyme, 9% menciona que



## CARACTERIZACION DE LAS PYME EN BOLIVIA

---

son insuficientes, tan sólo el 4% indica que son adecuadas, mientras que el 3% restante ofrece distintas respuestas al respecto. En definitiva se puede apuntar que las actuales políticas en materia tributaria poseen deficiencias que limitan la capacidad de fomentar la actividad de las pequeñas y medianas empresas textiles.





## MARCO PRÁCTICO

---

### CAPITULO V MARCO PRÁCTICO

#### 5. Formulación

De acuerdo a la hipótesis planteada, se realiza un trabajo de campo en el sector informal, específicamente pyme de la ciudad de La Paz, para lo cual se determina un segmento de mercado en una plaza determinada, por actividad de negocio, tomando en cuenta tanto al sector productivo, como al 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.

#### 5.1. Modelo Econométrico

Literalmente, econometría significa “medición económica”. Sin embargo, si bien es cierto que la medición es una parte importante de la econometría, el alcance de esta disciplina es mucho más amplio, como puede deducirse de las siguientes citas:



## MARCO PRÁCTICO

---

La econometría, resultado de cierta perspectiva sobre el papel que juega la economía, consiste en la aplicación de la estadística matemática e información económica matemática y obtener resultados numéricos.<sup>40</sup>

La econometría puede ser definida como el análisis cuantitativo de fenómenos económicos reales basados en el desarrollo simultaneo de la teoría y la observación, relacionados mediante métodos apropiados de inferencia.<sup>41</sup>

La econometría puede ser definida como la ciencia social en la cual las herramientas de la teoría económica, las matemáticas y la inferencia estadística son aplicadas al análisis de los fenómenos económicos.<sup>42</sup>

La econometría tiene que ver con la determinación empírica de las leyes económicas.<sup>43</sup>

El método de la investigación econométrica busca esencialmente una conjunción entre la teoría económica y la medición real utilizando como puente la teoría y la técnica de la inferencia estadística<sup>44</sup>

Los análisis de dependencia suelen plantearse en aquellas situaciones en que se tiene una variable criterio, también llamada endógena o dependiente (Y), que se pretende explicar por un conjunto de variables predictores,

---

<sup>40</sup> Gerhard Tintner, *Methodology of Mathematical Economics and Econometrics*, the University of Chicago Press, Chicago, 1962, Pag 74.

<sup>41</sup> P.A. Samuelson, T. C. Koopmans y J.R.M. Stone, "Report of the Evaluative committee for econométrica", *econometrica*, volumen vol. 22, núm. 2, abril de 1954 pp. 141-146.

<sup>42</sup> Arthur S. Goldberger, *econometric theory*, Jhon Wiley & Sons, New York, 1964, pag. 1.

<sup>43</sup> H. Theil, *principles of econometrics*, Jhon Wiley & Sons, New York, 1971, pag 1.

<sup>44</sup> T. Haavelmo, "the probability approach in econometrics", suplemento de econometría, vol. 12, 1994, prefacio p. iii.



## MARCO PRÁCTICO

---

también llamadas exógenas o independientes (X). El análisis de la relación entre la variable dependiente (Y) y el conjunto de variables explicativas (X) suelen realizarse con el modelo de regresión general. Tal análisis podría llevar perfectamente a considerar diferentes funciones de impacto de cada variable o incluso variar su importancia dependiente del enfoque seleccionado. Por otro lado la lista de variables explicativas es fácil de definir y tendrán relación con los fundamentos económicos y la situación político-social del país.

Los segmentos a ser desarrollados en esta sección son los siguientes:

- La especificación del modelo econométrico inicia con la prueba de estacionalidad<sup>45</sup>, esta prueba permite establecer si una cumple con las condiciones para ser utilizada en una regresión o si es necesario trabajar con sus valores diferenciados.
  
- Una vez que las series son reformuladas para su utilización en un modelo econométrico<sup>46</sup> se realiza la estimación econométrica óptima, este modelo se diagnostica mediante las pruebas estándar para regresiones econométricas.

---

<sup>45</sup> Se dice que un proceso estacionario es estrictamente estacionario si la distribución conjunta de las variables que lo forman es función únicamente de los intervalos temporales que las separan. Un proceso es débilmente estacionario si su media es constante e independiente del tiempo, su varianza es finita y constante y el valor de la covarianza entre los dos periodos no depende del tiempo en el cual se ha calculado

<sup>46</sup> Un modelo econométrico es la construcción de un modelo específico que contenga una variable endógena o dependiente y variables exógenas o explicativas y además de ello el aspecto central de un modelo econométrico, y lo que lo diferencia de un modelo económico, es la presencia en él de la perturbación; este elemento pretende recoger todos los comportamientos erráticos



## MARCO PRÁCTICO

- Los resultados son interpretados dentro una óptica econométrica, estableciendo concordancias y discrepancias con la teoría planteada en la tesis.

Teniéndose los datos nuestra siguiente labor es estimar los parámetros de la función ingreso. La estimación numérica de los parámetros da contenido empírico a la función ingreso.

### 5.1.1. Diseño Estadístico del Modelo

ESPECIFICACION FUNCIONAL DEL MODELO	$VY = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$
ESPECIFICACION ECNOMETRICA DEL MODELO	$VY = B_1 * T_t + B_2 * VPS_t + B_3 * TEPS_t + B_4 * RES_t + B_5 * MFS_t + U_t$
PARAMETROS ESTRUCTURALES	$B_1 ; B_2 ; B_3 ; B_4 ; B_5$
VARIABLES ALEATORIAS	$U_t$
VARIABLE EXOGENA O DETERMINADA	VY: Ingresos de las PYME.
VARIABLES ENDOGENAS O PREDETERMINADAS	<p><b>VPS:</b> Venta Promedio de las PYME (Miles de Bs/mes).</p> <p><b>TEPS:</b> Tiempo PYME trabajan con microcréditos. (Meses)</p> <p><b>RES:</b> Destino del microcrédito para la mejora del lugar de trabajo.</p> <p><b>MFS:</b> Trabaja con microcréditos de alguna Entidad Microfinanciera.</p>



## MARCO PRÁCTICO

---

### 5.1.2. Planteamiento del Modelo

Las variables a utilizarse en modelo son:

**VY** = Desde que obtuvo microcréditos de alguna Entidad Microfinanciera como se mantuvieron sus ingresos

**VPS** = Venta Promedio de las PYME (Miles de Bs/mes)

**TEPS** = Durante que tiempo viene trabajando con microcréditos.

**RES** = En el último año hizo mejoras al lugar de Trabajo

**MFS** = Usted trabaja con microcréditos de alguna Entidad Microfinanciera

Debido a que el interés de investigación es demostrar el efecto de los microcréditos en el Ingreso de las pyme, es necesario identificar las variables Dummy determinantes del mismo.



## MARCO PRÁCTICO

---

$$\text{VY} = \begin{cases} 1 & \text{Se incrementaron los ingresos} \\ 0 \Rightarrow & \text{Los ingresos se mantuvieron constantes} \\ -1 \rightarrow & \text{Los ingresos sufrieron una disminución} \end{cases}$$

$$\text{RES} = \begin{cases} 1 \rightarrow & \text{SI Realizó Reformas al lugar de trabajo} \\ 0 \rightarrow & \text{NO Realizo Reformas al lugar de Trabajo} \end{cases}$$

$$\text{MFS} = \begin{cases} 1 \rightarrow & \text{La PYME trabaja con microcrédito de alguna Entidad} \\ 0 \rightarrow & \text{La PYME No trabaja con microcréditos de alguna} \\ & \text{Entidad} \end{cases}$$

### 5.2. Prueba de Estacionalidad

Al estimar una serie no estacionaria, es muy posible encontrar resultados espurios ya que posiblemente se obtenga un coeficiente de ajuste " $R^2$  alto" y un estadístico de Durbin Watson "DW" bajo, situación que caracteriza a una "regresión espuria". Esto puede ocurrir porque en realidad no existe una relación entre las variables y lo único que se esté captando sean sus tendencias. Para evitar el problema de regresiones espurias se debe analizar la estacionalidad de los datos.



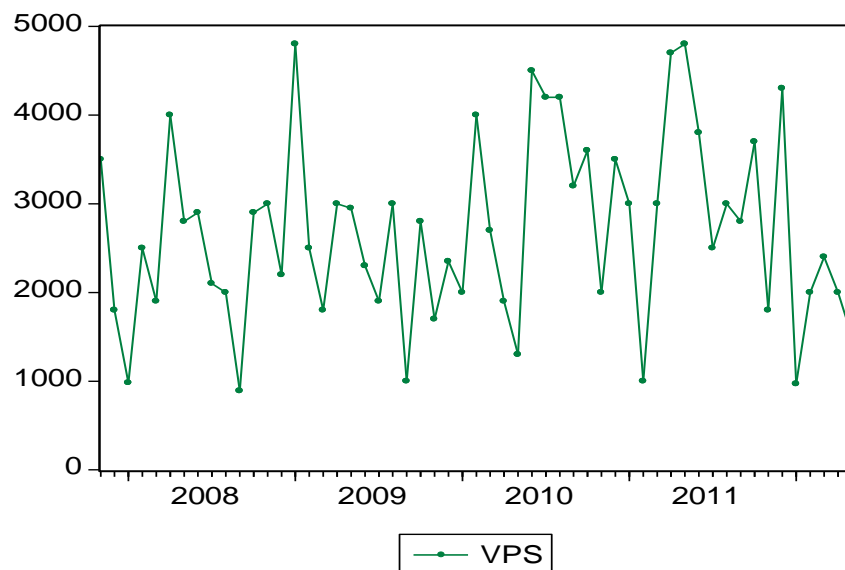
## MARCO PRÁCTICO

### 5.3. Inspección visual de las series

La inspección visual permite establecer una base para la prueba de raíz unitaria ADF<sup>47</sup>, la misma se interpreta de la siguiente manera:

- Las series estacionarias tienen una media de largo plazo por lo que los valores extremos se contraponen en el largo plazo
- Las series estacionarias tienen una varianza constante, es decir, la varianza de los datos es homocedástico.

#### Inspección grafica de las series VPS, TEPS, VY, RES, MFS



Fuente: Elaboración Propia en base a los datos tabulados

<sup>47</sup> El contraste ADF se basa en la estimación mínimo cuadrática del coeficiente (p-ro) en este último modelo, que también puede ampliarse con una constante o una tendencia o ambas.

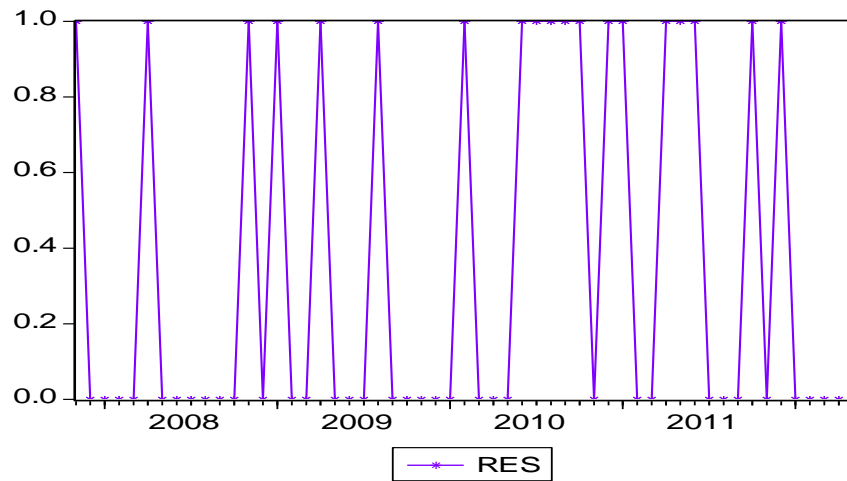




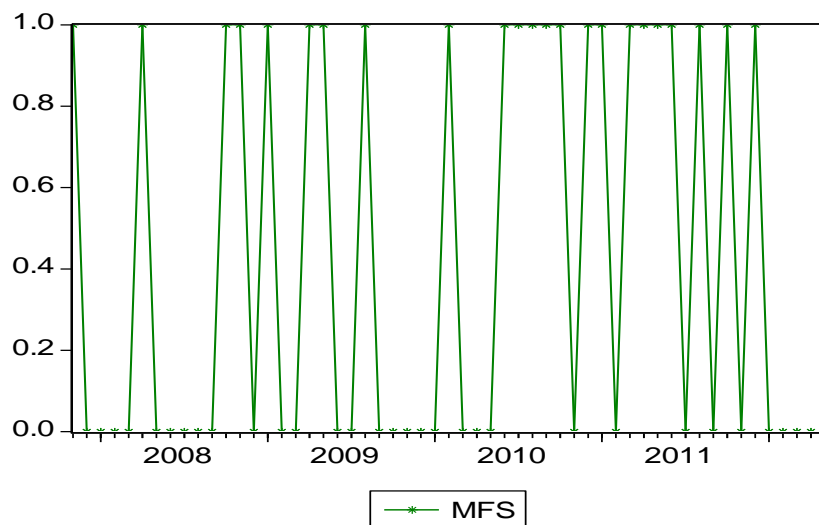


## MARCO PRÁCTICO

---



Fuente: Elaboración Propia en base a los datos tabulados



Fuente: Elaboración Propia en base a los datos tabulados



## MARCO PRÁCTICO

---

En el caso de las variables VPS, TEPS presenta ser a simple vista estacionarias, esto debido al comportamiento estable temporal que presentan las variables, en tal caso también presentan una varianzas relativamente constantes, la situación es similar pero no igual para las variables VY, RES y MFS, por el hecho de que tales variables son de origen cualitativo (DUMMY) y no así cuantitativo, y la característica de estas variables es que no presentan ser volátiles, sino lo contrario, presentan estabilidad temporal. Para comprobar dicha afirmación es necesario realizar una prueba, fiable y técnica que pueda corroborar dicha afirmación.

### 5.4. Prueba de Dickey – Fuller de Estacionalidad

Los test más frecuentemente utilizados para evaluar la presencia de una raíz unitaria (no estacionaria) corresponden a variantes de los test propuestos por Dickey y Fuller (1979). En su versión más general, el test más popular corresponde al test de Dickey – Fuller Ampliado (ADF). El test ADF, será la principal prueba a utilizarse en la presente investigación.

En este caso se utiliza la prueba con los siguientes supuestos.

#### *Décima de la prueba ADF*

$H_0$ : *La serie es no estacionaria*

$H_a$ : *la serie es estacionaria*

La implicación de la prueba de raíz unitaria ADF para la estacionariedad se basa en que la misma nos permite establecer cuáles son las características



## MARCO PRÁCTICO

---

de la serie seleccionada para el estudio, en particular si se decide que una serie es estacionaria la misma puede ser utilizada en la regresión sin ningún tipo de transformación, en caso contrario, si se establece que la serie en niveles (serie original) no cuenta con la característica necesaria de estacionalidad se debe transformar la misma hasta que alcance esta forma.

La prueba de ADF, es una versión de la prueba de DF. La ADF es un número negativo; mientras más negativo sea el estadístico ADF, mas fuerte es el rechazo de la hipótesis nula sobre la existencia de una raíz unitaria o no estacional.

La ecuación de regresión se basa en la regresión siguiente:

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta T + \delta Y_{t-1} + \gamma \sum_{i=0}^{\rho} Y_{t-i} + e_i$$

Realizando la prueba ADF, para las series: VPS Y TEPS



## MARCO PRÁCTICO

---

### *VPS (Con intercepto, en niveles)*

Null Hypothesis: VPS has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

---

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.443332	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.557472	
5% level	-2.916566	
10% level	-2.596116	

---

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

El estadístico ADF, -6.443332, es un número suficientemente negativo. Por tanto Rechazamos la hipótesis nula a favor de estacionalidad cuanto el valor del ADF es menor (menos negativo) que el valor crítico de Mackinnon al 1%. Note también que la probabilidad asociada al estadístico *tau* (Prob) es menor que el nivel 0.05, lo cual ratifica el rechazo de la hipótesis de no estacionalidad.



## MARCO PRÁCTICO

---

### *TEPS (Con intercepto, en niveles)*

Null Hypothesis: TEPS has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

---

---

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.294362	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.557472	
5% level	-2.916566	
10% level	-2.596116	

---

---

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

El estadístico ADF, -7.294362, es un número suficientemente negativo. Por tanto Rechazamos la hipótesis nula a favor de estacionalidad cuanto el valor del ADF es menor (menos negativo) que el valor crítico de Mackinnon al 1%. Note también que la probabilidad asociada al estadístico *tau* (Prob) es menor que el nivel 0.05, lo cual ratifica el rechazo de la hipótesis de no estacionariedad.



## MARCO PRÁCTICO

### 5.5. Analizando las Últimas tres variables, y se tiene

#### *VY (Con intercepto, en niveles)*

Null Hypothesis: VY has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-8.205423	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.557472	
5% level	-2.916566	
10% level	-2.596116	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

#### *RES (Con intercepto, en niveles)*

Null Hypothesis: RES has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.920031	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.557472	
5% level	-2.916566	
10% level	-2.596116	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.



## MARCO PRÁCTICO

---

### *MFS (Con intercepto, en niveles)*

Null Hypothesis: MFS has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

---

---

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.918963	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.557472	
5% level	-2.916566	
10% level	-2.596116	

---

---

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Los estadísticos ADF, son números suficientemente negativos. Por tanto Rechazamos la hipótesis nula a favor de estacionalidad cuanto el valor del ADF es menor (menos negativo) que el valor crítico de Mackinnon al 1%. Note también que la probabilidad asociada al estadístico **tau** (Prob) es menor que el nivel 0.05, lo cual ratifica el rechazo de la hipótesis de no estacionalidad.

### **5.6. Estimación del Modelo Económico**

La modelización de un modelo general es seguida por una serie simplificaciones compatibles con los datos. Modelando de este modo nuestra hipótesis se realiza un proceso de prueba y error hasta llegar a un modelo final satisfactorio e irrestricto.



## MARCO PRÁCTICO

$$Vy = f (VPS, TEPS, RES, MFS)$$

$$Vy = \beta_0 + \beta_1 T + \beta_2 VPS + \beta_3 TEPS + \beta_4 RES + \beta_5 MFS + \mu_t$$

Para la construcción del modelo econométrico se parte de un modelo muy general o irrestricto a un modelo que incluye solo las variables necesarias.

Dependent Variable: VY  
 Method: Least Squares  
 Sample (adjusted): 2008M02 2012M05  
 Included observations: 52 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.53641	1.362474	-7.733289	0.0000
T	-0.002980	0.002506	-1.189437	0.2405
LVPS	0.355057	0.213047	6.360354	0.0000
LTEPS	0.161223	0.008432	19.12037	0.0440
RES	-0.388468	0.147026	-2.642170	0.0113
MFS	0.048339	0.149923	0.322428	0.7486
MFS(-3)	0.234384	0.074244	3.156932	0.0028
R-squared	0.855613	Mean dependent var		0.557692
Adjusted R-squared	0.836361	S.D. dependent var		0.639039
S.E. of regression	0.258506	Akaike info criterion		0.256856
Sum squared resid	3.007146	Schwarz criterion		0.519523
Log likelihood	0.321752	F-statistic		44.44357
Durbin-Watson stat	2.157853	Prob (F-statistic)		0.000000

El coeficiente de determinación  $R^2 = 85,56\%$ , nos afirma que las ventas, el destino de los microcréditos para la mejora del lugar de trabajo, tiempo que tiene la microempresa trabaja con microcréditos, el crédito total obtenido





## MARCO PRÁCTICO

---

explican en su conjunto en más de un 85,56% el comportamiento de los ingresos de las pyme.

Los resultados de mayor importancia para el estudio son los referentes a los coeficientes estimados  $\beta_i$  pues dependiendo del valor que estos presentan se puede realizar una identificación de la importancia de las variables exógenas o independiente para explicar el valor de incidencia de las pyme en la productividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas.

### 5.6.1. Representación del modelo:

$$VY = -10.536 - 0.00298 * T + 0.355 * LVPS + 0.1612 * LTEPS \\ - 0.3884 * RES + 0.0483 * MFS + 0.23438 * MFS(-3)$$

Una vez realizada la estimación se resaltan los siguientes aspectos:

- a) El modelo presenta un  $R^2$  relativamente considerable, siendo este el 85.56%, este valor puede considerarse alto si se tiene en cuenta el número de variables dependientes que se emplean.
- b) El estadístico F presenta un valor muy significativo, lo que evidencia que las variables empleadas influyen de manera significativa en el nivel de eficiencia



## MARCO PRÁCTICO

---

### 5.7. Test de Diagnostico

El modelo hallado se evalúa en cuanto a sus principales características, este análisis se realiza mediante indicadores para testear su optimización, en base a las pruebas se obtuvieron los siguientes resultados:

#### 5.7.1. Bondad de Ajuste

La bondad de Ajuste se mide por medio del coeficiente de determinación, el coeficiente de determinación permite establecer el grado de ajuste que se obtiene de los regresores hacia la variable dependiente, el coeficiente de determinación se halla entre el rango de  $0 < R^2 < 1$  la bondad de ajuste es de 85.56%, este indicador es alto lo que permite un análisis del modelo final hallado. En base a este resultado se puede afirmar que la función calculada explica en un 85.56% el comportamiento de los ingresos de las empresas que emplean pyme.

### 5.8. Prueba de Significancia Individual de los parámetros

Una de las principales características de los modelos econométricos es la existencia de la significancia de los parámetros estimados, estos parámetros deben presentar características específicas para ser reconocidos como relevantes, para explicar a la variable dependiente. En este caso emplearemos la prueba T – Student.



## MARCO PRÁCTICO

Test  $T - Student$

$H_0: \beta_i = 0$  (La variable es no significativa)

$H_a: \beta_i \neq 0$  (La variable es significativa)

VARIABLES	T-Calculado	T- Tablas	CONCLUSIÓN
C	-7.733289		
T	1.189437	1,677224	Variable no significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho
LVPS	6.360354	1,677224	Variable significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho
LTEPS	19.12037	1,677224	Variable significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho
RES	2.642170	1,677224	Variable significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho
MFS	0.322428	1,677224	Variable no significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho
MFS(-3)	3.156932	1,677224	Variable significativa al 5% de significancia, por tanto Rech Ho

Donde la regla de Decisión es:  $|t| > t_{\frac{\alpha}{2}} \therefore Rech Ho$

### 5.9. Prueba de Significancia Global de los parámetros

Otra de los requisitos indispensables para evaluar al modelo econométrico es la prueba de significancia global, para de esta forma comprobar la significancia en forma global de los parámetros. En este caso emplearemos la prueba F.



## MARCO PRÁCTICO

---

### ***Dócima de la Prueba F***

$H_0: \beta_2 = \dots = \beta_5 = 0$  (Las variables son no significativa)

$H_a: \text{Algun } \beta_i \neq 0$  (Las variables son significativa)

Donde la regla de Decisión es:  $F_{\text{Calculado}} > F_{(1-\alpha, K-1, T-K)} \therefore \text{Rech } H_0$

En conclusión el valor del estadístico F (Calculado) de la regresión es:  $44.44357 > 0.4574966$  (F- Tablas). Por tanto Rechazo la Hipótesis nula, por cuanto concluyo que el modelo es significativo globalmente

### **5.10. Prueba de Multicolinealidad (Prueba del Factor inflador de varianza)**

Variance Inflation Factors  
Sample: 2007M11 2012M05  
Included observations: 52

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	1.856337	1444.502	NA
T	6.28E-06	5.068713	1.100460
LVPS	0.045389	2171.746	6.145683
LTEPS	0.011757	122.8153	4.900432
RES	0.021617	5.822646	3.807114
MFS	0.022477	7.399734	4.269077
MFS(-3)	0.005512	1.897193	1.058050



## MARCO PRÁCTICO

Para desarrollar esta metodología, se requieren realizar, previamente regresiones auxiliares, en concreto, se considera cada uno de los regresores como función de los demás.

Como regla practica, si el VIF de una variable es superior a 10, entonces el modelo presenta problemas de Multicolinealidad. Por tanto concluimos que el modelo no presenta problemas de multicolinealidad.

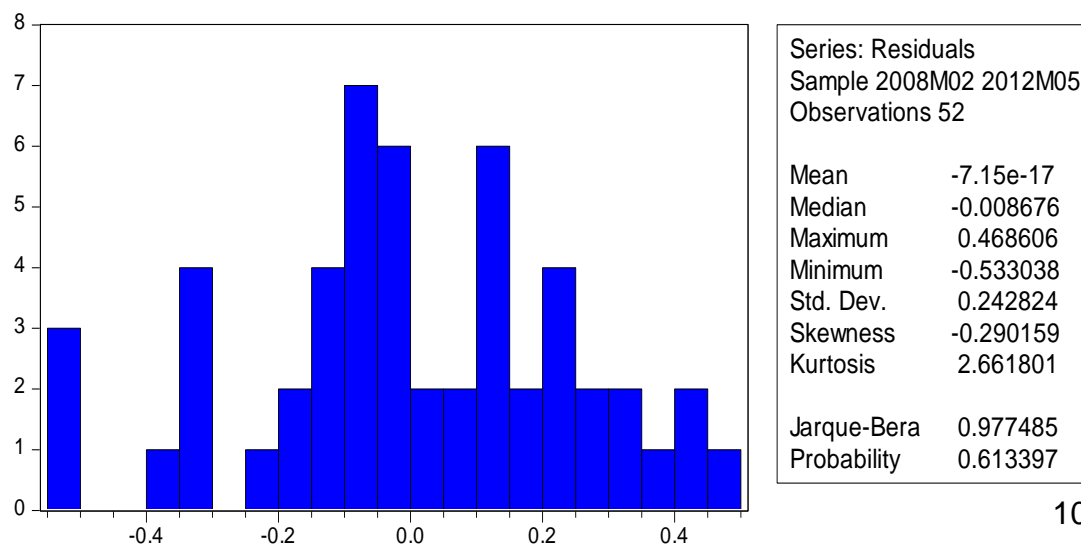
### 5.11. Prueba de Jarque Bera

El test de Jarque – Bera, analiza la relación entre los coeficientes de apuntamiento y curtosis de los residuos de la ecuación y los correspondientes a los de una distribución normal, de forma tal que si estas relaciones son suficientemente diferentes se rechazaría la hipótesis nula de normalidad de los residuos.

*Dócima de la Prueba de JB*

$H_0$ : Residuos distribuidos Normal

$H_a$ : Residuos distribuidos no Normal





## MARCO PRÁCTICO

---

Regla de decisión:  $\text{Prob}(JB) > 0.05$  por tanto No Rechazo  $H_0$

Si observamos el valor de PROB del estadístico de JB es de 0.6133 que es mayor al 5% de significancia, por tanto concluimos que los residuos están distribuidos Normal.

Uno de los requisitos que debe cumplir un modelo econométrico estimado es la existencia, de que el modelo sea homocedástico (Varianza constante), la situación inversa se conoce como heterocedasticidad.

### *Décima de la Prueba de Heterocedasticidad*

$H_0$ : Homocedasticidad

$H_a$ : Heterocedasticidad

Regla de decisión: Si el valor PROB es mayor al 5% Aceptamos la hipótesis nula.

### Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

---

---

F- statistic	1.947502	Prob. F(6,45)	0.0936
Obs*R-squared	10.71925	Prob. Chi-Square(6)	0.0975
Scaled explained SS	6.670090	Prob. Chi-Square(6)	0.3524

---

---

El valor PROB del estadístico F y Chi-cuadrado son mayores al 5% de significancia, pero no al 10% de significancia; en tal caso No Rechazamos la hipótesis nula. Entonces el modelo no presenta problemas de



## MARCO PRÁCTICO

---

heterocedasticidad. Para verificar la veracidad de dicha afirmación calculamos el test.

### Test de ARCH

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	0.017762	Prob. F(1,49)	0.8945
Obs*R-squared	0.018480	Prob. Chi-Square(1)	0.8919

Tal test verifica a la conjetura que se llegó anteriormente, esto debido a los valores PROB de los estadísticos F y Chi – cuadrado, que son mayores al valor de significancia.

### 5.12. Prueba de Autocorrelación

Para detectar la presencia de Autocorrelación, en este caso si se puede emplear el estadístico DW, por el hecho de que el modelo presenta rezagos en la variable MEFS (-3). En ese caso para verificar el test de DW y corroborar la incorrelación del modelo empleamos test LM de Breusch – Gorfrey, para detectar autocorrelación serial.

*Décima de la Prueba de Autocorrelación*

$H_0$ : No existe Autocorrelación

$H_a$ : Existe Autocorrelacion de orden  $p$



## MARCO PRÁCTICO

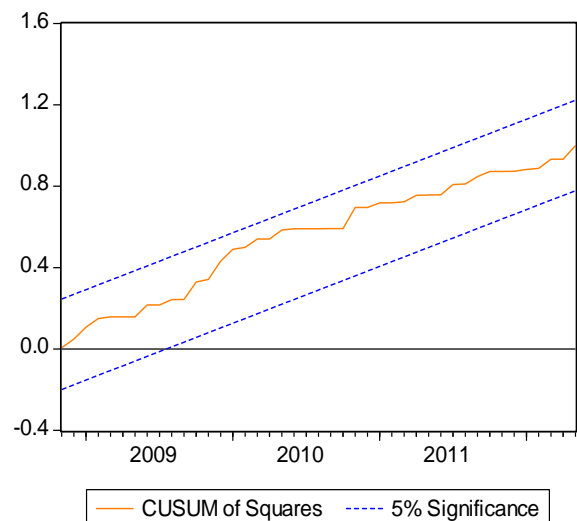
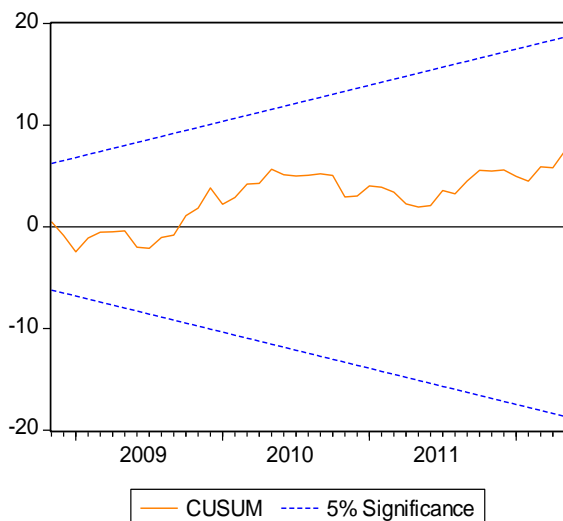
Regla de decisión: Si el valor PROB es mayor al 5% Aceptamos la hipótesis nula.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.680844	Prob. F(1,44)	0.4137
Obs*R-squared	0.792373	Prob. Chi- Square(1)	0.3734

El valor PROB del estadístico F y Chi – cuadrado son mayores al valor de significancia por tanto No Rechazamos la hipótesis nula. La prueba de autocorrelación LM indica que no existe autocorrelación de orden (1), por lo que se acepta la hipótesis nula de no autocorrelación.

### 5.13. Prueba de Estabilidad del Modelo (Test Cusum – Cusumq of squares)







## MARCO PRÁCTICO

---

### *Décima de la Prueba Estabilidad del Modelo*

$H_0$ : Estabilidad del Modelo

$H_a$ : Inestabilidad del Modelo

*Regla de decisión: Si la grafica esta dentro de las bandas de confianza entonces Aceptamos la hipótesis nula*

El modelo presenta ser estable, por el hecho de que la grafica no presenta cambios abruptos, sino lo contrario, y también la grafica esta dentro de los intervalos de confianza. Por tanto No rechazamos la Hipótesis nula.

### **5.14. Prueba de especificación del Modelo (Test de Reset - Ramsey)**

De acuerdo con este planteamiento la propuesta de Ramsey consistiría en contrastar la nulidad conjunta de los coeficientes asociados a distintas potencias de la variable endógena estimada y que por definición, incluye combinaciones lineales de las variables dependientes.

### *Décima de la Prueba Reset – Ramsey*

$H_0$ : Modelo Bien Especificado

$H_a$ : Modelo Mal Especificado

Ramsey RESET Test:

---

---

F-statistic	2.742261	Probability	0.104842
Log likelihood ratio	3.143872	Probability	0.076213

---

---



## MARCO PRÁCTICO

---

*Regla de decisión: Si el valor PROB de los estadísticos F y chi – cuadrado son mayores al 5% de significancia Aceptamos la hipótesis nula*

El modelo no presenta problemas de especificación, esto debido al Valor PROB de los estadísticos F y Chi – Cuadrado son mayores al valor de significancia (5%). Por tanto No Rechazamos la Hipótesis Nula.

### **5.15. Análisis de los Resultados**

#### **5.15.1. Impacto del promedio de las ventas de los PYME en los ingresos percibidos por las empresas**

El análisis econométrico permite establecer que el promedio de las ventas de las pyme influye en el comportamiento de los ingresos de las pequeñas y medianas empresas que participan de dichas prestaciones, en concreto un aumento de 100% en las ventas de las pyme implica un aumento en 35.50% en el comportamiento de los ingresos que perciben las pequeñas y medianas empresas.

#### **5.15.2. Impacto de las PYME en la estructura de las micro y pequeñas empresas**

La variable estructura e inversiones de las pymes en las pequeñas u medianas empresas permite evidenciar un efecto positivo en el comportamiento de los ingresos, dicho indicador refleja un incremento del 16.12%, lo que también se esperaba de dicho indicador.



## MARCO PROPÓSITO

---

### CAPITULO VI

## MARCO PROPOSITO: LINEAMIENTOS PARA LA MEJORA DEL INGRESO FAMILIAR

### 6. Introducción

Para tener una aproximación al perfil de cada una de las estrategias que darían impulso al proceso de desarrollo de las pyme y a una política de financiamiento dirigida a este sector el cual se encuentra en estudio, resulta indispensable tomar en cuenta cuales son los impactos previsibles en el amplio escenario de las relaciones sociales que la actividad genera. Por ejemplo, el importante incremento que se observa en el tiempo más reciente en la contratación de fuerza de trabajo de la unidad familiar del pequeño productor, o la caída del trabajo temporario en muchas actividades debido a las innovaciones en mecanización o incorporación de insumos sustitutivos de la tarea humana, supone individualizar tales cambios significativos y reconocer que los mismos viene de procesos externos a las labores propias pero afectan, en alta medida, su rentabilidad su capacidad de obtener ingresos.

En uno y otro caso, una estrategia crediticia que no tomen en cuenta tales modificaciones resultara insuficiente o mal orientada si se propone estimular acciones con tendencia a alentar el ingreso familiar como vía de superación de la pobreza.



## MARCO PROPÓSITO

---

Es también de fundamental relevancia, el nivel, disponibilidad, calidad y precio de los bienes públicos a los que pueden acceder los pequeños productores y sus familias (tanto infraestructura como, educación, información, etc.) para potenciar el impacto de medidas de apoyo, entre las que sin duda se encuentra el crediticio, y hacer, realidad la posibilidad de disputar un mejor posicionamiento dentro de las cadenas en relación a los agentes económicos de mayor poder, y una de las cuotas de los excedentes económicos producidos en ella.

Corresponde interrogarse acerca de cómo operar un proceso de desarrollo a una taller, en primera instancia los intereses de los sectores sociales más desprotegido y débiles del sistema de producción, y que, a la vez permita a todos los agente económicos, sin distinción alguna, tener un rol igualitario en las decisiones de cómo organizar el espacio a reorganizar o construir, hacia este objetivo central se apunta con las propuestas de este estudio de investigación centradas en la temática crediticia.

Se debe destacar que las transformaciones de las relaciones sociales que determinan el citado proceso de desarrollo, se realicen teniendo en cuenta las particularidades que el conjunto de los sectores sociales protagónicos van a destacar en el espacio social que ocupan.

Para la efectiva implementación de alternativas productivas que no signifiquen solo un paliativo para la subsistencia, sino una plataforma para la evolución económica insocial de los pequeños productores minifundistas, en base a su incorporación a un proceso de acumulación sostenido, los mismos



## MARCO PROPÓSITO

---

deberían poder integrar “unidades de negocio” consistentes en eslabones o cadenas productivas horizontales (economías de escala) y verticales (acuerdo de comercialización con industria etc.). Entre si o con otros agentes económicos, que le permitan acceder en mejores condiciones a los mercados de todo tipo (del producto financiero, tecnológico, etc.).

Partiendo del diagnóstico general del sector y recogiendo la propia demanda de las pyme expresada en las encuestas, se plantea los lineamientos generales tendientes a lograr un mayor impacto de los microcréditos que contemplan dos aspectos,

- a) Pautas para el buen aprovechamiento del crédito y
- b) Políticas Públicas para fomentar y mejorar la atención del microcrédito al sector de las pyme.

### **6.1. Pautas para el buen aprovechamiento del crédito**

El principal obstáculo a la que se enfrenta cualquier empresa es la limitación de recursos, tanto monetarios como humanos. Las empresas llevan a cabo su tarea bajo esquemas en los que la escasez es su principio de operación, por lo cual se ven obligadas a utilizar los recursos de manera más efectiva y eficiente posible.

Esta situación es importante para los pequeños y medianos productores, ya que debe aprovechar óptimamente los recursos que captan de las instituciones microfinancieras. Por tanto la necesidad del buen aprovechamiento del crédito se presenta como necesaria.



## MARCO PROPÓSITO

---

Algunas medidas que pueden llevarse a cabo con la intención de mejorar el uso de los recursos obtenidos, así como la rentabilidad de las pyme.

- i) Esta se orienta a la necesidad de que la pyme cuente con un mínimo de liquidez-dinero en efectivo o en una cuenta bancaria con el cual pueda hacer frente a los costos y gastos extraordinarios que lleva acabo, en este sentido si se cuenta con un monto determinado o resultado de una venta de mercadería o servicios, una parte debe crear al mecanismo de liquidez antes referido, mientras la mayor parte del ingreso debe reorientarse al proceso productivo. Esta medida permitirá administrar los recursos de una mejor forma, ya que, por separado los diversos rubros que comprenden la operación de la empresa.
- j) La administración de inventarios es un elemento fundamental para el uso eficiente de los recursos. El reto es contar con un inventario o un cuaderno el cual pueda el cual se encuentre adecuado para hacer frente a los compromisos de venta, ya que contar con un número mayor de producto representa dinero “estancado”. En estos casos, una medida pude ser la venta al costo mínimo –liquidación- ya que aunque no se obtenga ganancias extraordinarias, los gasto por concepto de inventario de reduce significativamente.
- k) Los trabajadores no una parte fundamental de la empresa. Es importante identificar al personal que mas adapte a las necesidades de la empresa, con el objeto de reducir la rotación del mismo, ya que



## MARCO PROPÓSITO

---

dicha rotación se considera un costo hundido para la empresa, que tiene que capacitar a un nuevo trabajador.

En el caso de las pyme que se conforman a partir del núcleo familiar, deben establecer con claridad las condiciones y remuneraciones de cada uno de los miembros en ánimo de mejorar tanto el ambiente laboral como el familiar.

- l)** Control eficiente de las materias primas y útiles para la administración de la empresa. Estos pueden representan pequeñas fugas de recursos que al paso del tiempo se convierten en problemas reales para las empresas de menor tamaño. En este sentido, se requiere de un responsable del control de las materias primas y uno más para la administración, se puede seleccionar a un miembro del personal al cual se incentive para llevar a cabo este trabajo. Sobre el mediano y largo plazo, los beneficios pueden llegar a ser considerables.
  
- m)** Utilización y reutilización de residuos de proceso. En la mayoría de las empresas se genera residuos y desperdicios que usualmente termina en la basura. Muchos de ellos, particularmente aquellos que pueden ser reciclados, cuentan con un mercado que pueden adquirirlos. Aunque en la mayoría de los casos los ingresos por este concepto suelen ser limitados, representan una reducción en los costos de manejo y tratamiento de residuos.
  
- n)** Dos prácticas que pueden mejorar el uso de los residuos de las pyme se concentran en la posibilidad de generar alianzas estratégicas con



## MARCO PROPÓSITO

---

empresas del mismo rubro o con actividades similares. Ello se basa en un principio de asociacionismo –ventas y compras en común. La ventas en común permitirán a las pyme con actividades similares o iguales llegar al mercado en mejores condiciones de negociación ya que no representan una oferta individual del producto, sino un conjunto de ofertas que se asuman de manera efectiva en el mercado, este mecanismo permite la identificación de canales de comercialización de los productores y servicios de una visión más eficiente y rentable, así compras en común parten del mismo principio de alianza en tres las empresas, aunque esa ve se refiera a la compra de materia prima o productos intermedios. La capacidad de negociar y obtención de un mejor precio para volúmenes mayores es diferente a la que presentaría cada empresa por separado. Este principio permitirá a las pyme reducir sus costos de operación generando un uso más eficiente de los recursos,

### **6.2. Políticas Públicas para Fomentar y Mejorar la Atención del Microcrédito al Sector de las PYME**

El sector de la pyme es un movimiento heterogéneo de diferentes tipos de negocios que requieran distintos tipos de ayuda para su desarrollo. La falta de acceso a servicios financieros institucionales es un gran obstáculo que enfrenta el sector, pero los sectores no financieros como la asistencia técnica y la asistencia en comercialización son igualmente fundamentales para su desarrollo. Es preciso contar con políticas adecuadas como un factor calve para el éxito de los programas de apoyo destinados a dar respaldo a los microempresarios.





## MARCO PROPÓSITO

---

Se presenta algunos lineamientos de política a mediano plazo que acorde con una estrategia de desarrollo con las características de integralidad, deberían constituir el marco de implementación de las propuestas y recomendaciones sobre el acceso al crédito del sector de los pequeños productores que es el objetivo del presente estudio.

### **6.3. Lineamientos Generales**

Se formulan los siguientes lineamientos genéricos:

- a)** Integración de la estrategia crediticia y de financiamiento al sector de las pyme dentro de una política nacional de desarrollo, coordinada entre la base y la cúpula del Poder Político, con plena participación social, tendiente tanto a desterrar como a promover un proceso interrumpido de capitalización y formalización de los pequeños productores, para ello será necesario diseñar una arquitectura institucional que posibilite un espacio de preparación, implementación, seguimiento y evaluación de la misma.
  
- b)** Crear un acceso de los pequeños productores a recursos indispensables para potenciar los resultados de las estrategias crediticias y de financiamiento al sector en vistas de su evaluación económica y mejoramiento sustancial de su calidad de vida:
  - i)** Acceso a una adecuada dotación de infraestructura social y bienes públicos en condiciones tales que la residencia no sea un



## MARCO PROPÓSITO

---

obstáculo insuperable para disponer de adecuado nivel educativo, sanitario, de vivienda, etc.

- ii)** Acceso total a los canales de información sobre el desarrollo del sector y oportunidades comerciales dentro y fuera del país, y a los centros nacionales de producción de conocimiento e innovación tecnológica, centros de investigación y universidades públicas, que constituyan núcleos de generación de aportes imprescindibles para ir cerrando la brecha técnica que separa a los pequeños productores de los agentes económicos de mayor poder económico, así como una oferta accesible de recursos tecnológicos para su reconversión productiva.
  
- iii)** Promoción economías de escala a partir de prácticas asociativas tanto para el proceso de producción, adquisición de bienes de subsistencia o insumos para la actividad productiva, como para la comercialización de los productos, a través de la puesta en marcha de mecanismos que faciliten la integración horizontal y vertical de los pequeños productores entre sí, y/o establecimientos de acuerdos, en pie de igualdad, con los agentes económicos líderes de las cadenas industriales en las que se desempeñan, dejando atrás las situaciones de subordinación hoy habituales en tales relaciones.
  
- iv)** Regulación pública para la defensa de los ingresos provenientes de su actividad productiva a través de disposiciones el estado que garanticen precio justo y retribuido; ejercicio de la comercialización



## MARCO PROPÓSITO

---

en condiciones de igualdad con los agentes económicos de mayor poder de negociación en las cadenas industriales; cumplimiento de las disposiciones legales e impositivas que les permitan su adecuado funcionamiento, y respaldo para ingresar sus productos en los mercados nacionales e internacionales.

### **6.4. Estrategias y Líneas de Financiamiento de Crédito**

Partiendo de los lineamientos generales de una estrategia de mediano plazo como la descrita anteriormente, se realizan las siguientes propuestas de corto plazo en materia crediticia y de financiamiento al sector de micro y pequeños en vista de avanzar a un proceso transicional hacia la implementación de una política nacional de desarrollo.

Este proceso debe reconocer los actuales puntos de partida e ir diseñando un derrotero basado en el creciente enriquecimiento de las acciones y en la adopción de una estrategia de corto plazo que convine acciones múltiples e interrelacionadas para fortalecer la actividad del pequeño productor y su acceso a líneas y modalidades de financiamiento que cubran toda la amplia gama que el desarrollo rural y territorial impone, como ya se ha planteado.

En la medida que se avance de ese modo, la estrategia de financiamiento dejara de ser un aspecto aislado, para integrar un proyecto más amplio y podrá ir ejerciendo, en forma paulatina, mayor y mejor efectividad en sus impactos tendientes a elevar el ingreso y la calidad de vida del pequeño productor y su familia.



## MARCO PROPÓSITO

---

Las estrategias de financiamiento propuesta pretende ser: integral (integrada por líneas de financiamiento que contemplen las múltiples necesidades del sector); focalizada (esto es con condiciones especiales en relación con las imperantes en el mercado, basada en el reconocimiento de la situación desventajosa del sector); y transicional (al constituir un proceso de transición hacia el sistema de financiamiento formal disponible en el mercado).

### **6.5. Estrategias de Financiamiento**

La estrategia de financiamiento a corto plazo de carácter “transicional” debería contemplar tres niveles: el del sistema de producción, el de la organización colectiva de escala económica, y el de las otras necesidades básicas de los hogares pero procurando superar el marco de una política acotada hacia la implementación de una política universal, con llegada a la gran mayoría d los productores del sector.

#### **6.5.1. Sistema productivo**

A nivel del sistema de producción, la estrategia de financiamiento debería encaminarse por un lado, a apoyar el mantenimiento de los productores/servicio que tradicionalmente elaboran las unidades productivas, y que las aseguran la subsistencia, con financiamiento adecuado para que los realicen en mejores condiciones (en volumen, calidad, etc., y con menos dependencia de fuentes de financiamiento que les extraen la mayor parte de la renta excedente que obtienen).

Sin embargo por lo menos al principio, de las nuevas actividades de reconversión no deberían sino completamente con la dedicación necesaria a



## MARCO PROPÓSITO

---

la generación de renta, porque son riesgosas no resultan sostenibles, el productor las abandona cuando empiezan a demandar recursos y mano de obra en desmedro del manejo de la actividad principal a la que se dedica, y este es un comportamiento adecuado ya que en general son actividades que necesitan dotación de capital inicial y conocimientos que no poseen y por lo tanto requieren un tiempo de maduración y esfuerzo importante para resultar rentables.

### **6.6. Líneas de Financiamiento**

A continuación se esbozan algunas líneas de financiamiento acordes con la estrategia de financiamiento antes expuesta, contemplando también tres niveles del sistema de producción, la organización económica, u otras necesidades básicas de los hogares.

A nivel del sistema de producción:

- Líneas de crédito para financiar el capital trabajo, a la par que las actividades de reconversión, para superar la estacionalidad del flujo monetario y evitar caer en el financiamiento informal, el crédito es genuinamente requerido para financiar insumos, mano de obra, etc. Pero a falta de otros proveedores y capacidad de autofinanciarse, los pequeños productores acuden a las fuentes informales de crédito.
- Líneas de subsidio para dotación básica de capital en infraestructura y equipamiento productivo, a fin de poder aprovechar las oportunidades de capitalización que se les presenten. Es necesario tanto para la evolución positiva del producto, como para el desarrollo de



## MARCO PROPÓSITO

---

alternativas productivas que en buena medida por dicha carencia no son sostenibles en el tiempo. Como muestra la encuesta las pyme carecen de inversiones estructurales tan básicas como taller adecuado, equipamiento productivo y otros.

A nivel de la organización de los productores:

Línea de financiamiento de negocios colectivos, subsidios para capitalización inicial y créditos para capital de trabajo, para la constitución de economías de escala a través de cadenas económicas horizontales y verticales.

Sin una capitalización colectiva los pequeños productores “No se apartan” de los niveles de pobreza en los que están sumidos. Este tipo de financiamiento también debería ser en un comienzo subsidiado para capitalizar en forma inicial la organización y permitir su “emprendimiento” en condiciones de competir; y combinarse al mismo tiempo con la disponibilidad de un fondo de crédito para capital de trabajo tanto a nivel de los trabajos colectivos.



## CONCLUSIONES

---

### CONCLUSIONES

Del estudio realizado sobre las pyme en la ciudad de La Paz a nivel de las necesidades básicas de los hogares, es necesario pasar de una estrategia de financiamiento exclusivamente a la producción a una estrategia de financiamiento integral, entre otras, cuestiones como: La regularización o formalización, que no es meramente un problema jurídico de tenencia, si no de tamaño de las unidades que la mayoría de los casos no llegan a constituir una unidad económica aun para desarrollar actividades comerciales, la regularización impositiva y provisional sin la cual no pueden realizar en formas más ventajosas el producto de su trabajo en el mercado, la fijación de precios y el apoyo comercial que incluya un sistema de información e infraestructura que facilite el acceso al mercado, el desarrollo tecnológico apropiable por el sector: la gestión informática y difusión de conocimientos con apoyo logístico accesible de los propios pequeños productores, la formación y capacitación de los recursos técnicos con perfiles profesionales adecuados a las especificaciones regionales y de la atención a este sector, además de el acceso y/o mejoramiento de la vivienda.

A nivel de la organización económica, la estrategia de financiamiento debería apoyar la constitución de economía de escala y cadenas productivas horizontales y verticales entre ellos, o su inserción en mejores condiciones dentro de las existentes a través de acuerdos y convenios “intermediados” por el Estado como para posesionarse mejor y lograr mayores beneficios. El pequeño productor (microempresario) necesita llegar al mercado de otra forma de cómo lo hace hasta ahora, pues esa es precisamente la vía más importante a través de la cual el sistema global dominante le extra a un



## CONCLUSIONES

---

excedente que podría utilizar para su propia acumulación y “apartarse” de la pobreza. Y para ello debe juntarse con otros del mismo rubro que el mismo productor en una cadena de integración horizontal (para lograr volumen, calidad, agregación de valor) y con esa acumulación de poder, negociar mejor su inserción en las cadenas verticales de los productos que ofrece (hacia atrás con los proveedores de insumos y materias primas, y así adelante con las industrias procesadoras y/o con los canales de comercialización, etc.). O más aun, constituir verdaderas cadenas integradas de un producto con otros pequeños productores para llegar directamente al mercado, realizando una división del trabajo a lo largo de la cadena con una distribución equitativa de beneficios.

La estrategia de financiamiento debería complementarse con importantes recursos de asistencia técnica en campo para asegurar el impacto del financiamiento. En ese sentido, la asistencia técnica debería ser: permanente, bien capacitada, “bien pagada” y “atada” a los resultados de los sub proyectos que se financian.

Muchas veces se ha vinculado la morosidad de los programas de crédito con las dificultades que han tenido para financiar un acompañamiento técnico permanente de estas características. No sujeto únicamente a la “mística” de la participación y la promoción de la organización reivindicativa, o en el otro extremo en el “extensionismo” burocrático.

Existen estudios de monitoreo de dichos programas que han encontrado una fuerte correlación entre el tipo de asistencia técnica (otorgada, recibida y exigida) y los resultados productivos y financieros obtenidos.





## CONCLUSIONES

---

Finalmente es necesario pasar de una estrategia acotada, a una estrategia de otorgación universal con líneas acordes a las necesidades del sector pero de acceso masivo. Para ello sin duda hace falta muchos más recursos, pero también y no menos importante nuevas modalidades de financiamiento, “de llegar al productor”. El mejor vehículo para la universalización de esta estrategia de financiamiento es la organización asociativa del sector, que los programas de algunas entidades microfinancieras están fomentando, “rescatando” y fortaleciendo también las formas cooperativas, apoyándolas para salir de su estado de endeudamiento y de la falta de representatividad y participación de los productores.

Esta comprobado que actualmente las condiciones para solicitar un microcrédito en el sistema financiero para pyme son más accesibles ya que disminuyeron los requisitos para acceder con un microcrédito y con el transcurso del tiempo las entidades financieras se volvieron aun más flexibles. La competencia de oferta de financiamiento en el mercado ha incrementado.

El fomentar las iniciativas económicas y de emprendimiento genera más oportunidades en la mejora de la calidad de vida y de empleo en nuestra sociedad.

La regularización, control y clasificación de las pyme, hicieron generar nuevas tecnologías crediticias a las entidades financieras.



## RECOMENDACIONES

---

### RECOMENDACIONES

En el tema de investigación y con el propósito de contribuir al aprovechamiento óptimo de los recursos de las pyme del sector textil de las instituciones microfinancieras se recomienda lo siguiente:

Es necesario que las Pyme del sector textil de la ciudad de La Paz deben cumplir con todas las formalidades de ley, para dejar la informalidad ya que muchas de ellas desarrollan sus actividades. La formalidad traerá consigo mayores oportunidades para nuevos negocios, con lo que incrementará sus ventajas tales como, acceder al financiamiento y a la capacitación.

Es fundamental que las instituciones microfinancieras implementen políticas dirigidas a prestar asesoramiento técnico, orientación y fundamentalmente, educación crediticia a los prestatarios, que se traduzcan en una eficiente administración de los recursos otorgados y en la responsabilidad del cumplimiento con el compromiso contraído, ello contribuirá a la paulatina reducción de morosidad en las diversas entidades del medio, y a generar una mayor credibilidad para con los prestatarios.

Es pertinente que las pyme del sector textil formen agrupaciones en las que una pequeña cuantía de microempresarios según su rubro, para que con ello logren unir fortalezas y ventajas que les permita acceder con mayor facilidad al financiamiento para elevar su nivel de producción, calidad y rentabilidad. Al agruparse entre microempresarios podrían solicitar asistencia técnica y educación crediticia para que las instituciones les otorguen créditos y a la vez haya más confianza en dicho sector y puedan darle mayor utilidad al crédito para generar estabilidad en sus actividades y en sus ingresos.



## RECOMENDACIONES

---

Es necesario que las instituciones puedan propiciar eventos constantes de información, marketing y capacitación dirigida a los microempresarios para que estos puedan ser portavoces y así conseguir el financiamiento para mejorar sus productos e incrementar su producción. De tal manera que estos puedan adquirir mayores conocimientos y practicas innovadoras para tener una óptima administración de sus unidades productivas y un buen manejo de sus libros diarios contables.



## BIBLIOGRAFIA

---

### 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



## BIBLIOGRAFIA

---

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



## BIBLIOGRAFIA

---

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
- Ideas de los grandes economistas Dinero, crédito y finanzas 1943 – 1980 pág. 128
- BORDA Dionisio y RAMIREZ Julio, Op. Cit.
- AGUILAR y ASOCIADOS. "Estudio de actualizaciones sobre la situación socioeconómica de la Pequeña y Media Empresa en las áreas urbanas y periurbanas de Bolivia". Ministerio de Trabajo y la Microempresa. 2002.
- PRADO, Fernando y COLLAO, Kayta, "La industria de las Microfinanzas en Bolivia: Diagnostico al 2004" y BALDIVIA, José e HINOJOSA, Catherine, "Relevamiento de los avances de las Microfinanzas en Bolivia", FONDESIF, 2005.



## BIBLIOGRAFIA

---

- ✓ [www.superempresas.gov.bo](http://www.superempresas.gov.bo)
- ✓ [www.cfc.org.br](http://www.cfc.org.br)
- ✓ [www.americaeconomia.com](http://www.americaeconomia.com)
- ✓ [http://www.asfi.gov.bo/resul\\_busque.php](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.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>



## ANEXOS

---

**LA SIGUIENTE ENCUESTA TIENE FINES ESTRICTAMENTE ACADEMICOS  
POR LO QUE PEDIMOS, TENGA LA GENTILEZA DE RESPONDER CON LA  
MAYOR VERACIDAD POSIBLE**

### **ANEXO 1**

#### **PREGUNTAS**

**1 ¿CUANTOS AÑOS VIENE FUNCIONANDO SU PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA?**

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) 11 a 20 años
- d) 21 años o más

**2. ¿CUAL ES EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD QUE TIENE SU EMPRESA?**

- a) Alta
- b) Media
- c) Baja

**3 ¿CUAL ES LA RAZON QUE EXPLICA TU ALTA COMPETITIVIDAD?**

- a) A la de la demanda de sus productos
- b) Al eficiente manejo de costos
- c) A la permanente inyección de capital
- d) Bajos precios competitividad
- e) La calidad de calidad de productos
- f) A las políticas de apoyo gubernamental
- g) Otros

**4 ¿CUAL ES LA RAZON QUE EXPLICA TU COMPETITIVIDAD MEDIA?**

- a) La demanda fluctuante
- b) Existe mucha competencia
- c) Los precios son bajos
- d) Los costos son elevados
- e) Reducido capital de trabajo
- f) Financiamiento bancario





## ANEXOS

---

- g) A las políticas de apoyo gubernamental
- h) Otros

### 5 ¿CUAL ES LAS RAZON QUE EXPLICA TU BAJA COMPETITIVIDAD?

- a) La demanda fluctuante
- b) Existencia mucha competencia
- c) Los precios son bajos
- d) Los costos son elevados
- e) Reducido capital de trabajo
- f) Difícil acceso al financiamiento
- g) Deudas
- h) A la falta de apoyo gubernamental
- i) Otros

### 6 ¿CUAL ES EL FACTOR PRODUCTIVO DE MAYOR IMPORTANCIA PARA LAS PYMES?

- a) Mano de obra
- b) Materia prima
- c) Capital
- d) Otros

### 7 ¿CUAL ES LA RAZON QUE EXPLICA LA MAYOR IMPORTANCIA DEL FACTOR TRABAJO?

- a) Permite una mayor generación de valor agregado
- b) Tiene un acceso acorde a la realidad económica del país
- c) Reduce costos y aumenta la producción
- d) Permite cumplir con las exigencias del mercado
- e) Otro

### 8¿CUAL ES LA RAZON QUE EXPLICA LA MAYOR IMPORTANCIA DEL FACTOR CAPITAL?

- a) Permite una mayor generación del valor agregado
- b) Tiene un acceso acorde a la realidad económica de la empresa
- c) Reduce costos y aumenta la producción
- d) Permite cumplir exigencias del mercado



## ANEXOS

---

- e) Otros

### **9 ¿CUAL ES EL CARACTER DE LA ACTUAL ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA PYME?**

- a) Le permite tener capacidad de endeudamiento
- b) No le permite mayor capacidad de endeudamiento
- c) Le permite planificar mayores inversiones
- d) No le permite planificar inversiones
- e) Otros

### **10 ¿CUENTA CON FINANCIAMIENTO GARANTIZADO PARA INVERTIR?**

- a) Cuenta con total financiamiento
- b) Cuenta con financiamiento Parcial
- c) Aun no cuenta con financiamiento

### **11 ¿CUAL ES SU PRINCIPAL FUENTE DE FINANCIAMIENTO?**

- a) Solo recursos propios
- b) Crédito bancario
- c) Ambos
- d) Otros

### **12 ¿CUALES SON LAS DIFICULTADES PARA ACCEDER A UN MICROREDITO?**

- a) Baja capacidad en recursos propios
- b) Limitadas posibilidades de acceder al crédito al crédito bancario
- c) Ambos
- d) Otros

### **13 ¿CUAL ES LA RAZON QUE EXPLICA LA FALTA DE FINANCIAMIENTO?**

- a) Baja capacidad de endeudamiento
- b) Falta de decisión de la empresa
- c) Tipo de garantías



## ANEXOS

---

- d) Falta de apoyo gubernamental
- e) Otros

### **14. ¿COMO INFLUYE LA INCIDENCIA DE LA POLITICA TRIBUTARIA EN SU COMPETITIVIDAD?**

- a) Incidencia alta
- b) Incidencia media
- c) Incidencia baja
- d) Otros

### **15. ¿USTED CONOCE LA EXISTENCIA DE POLITICAS DE FOMENTO TRIBUTARIO PARA LAS PYME?**

- a) No conoce existencia
- b) No conoce
- c) Conoce

### **16) ¿QUE TIPO DE IMPUESTO PAGAS?**

- a) Impuestos diferenciados
- b) Facilidad de pago
- c) Exenciones
- d) Otros

### **17. ¿LAS POLITICAS TRIBUTARIAS SON ADECUADAS PARA TU NEGOCIO?**

- a) Adecuadas
- b) Insuficientes
- c) Deficientes
- d) Poco acorde
- e) Otros



## ANEXOS

---

### ANEXO 1



### ANEXO 2





## ANEXOS

---

### ANEXO 3



### ANEXO 4







# ANEXOS

---

## ANEXO 5





# ANEXOS

---

## ANEXO 6





# ANEXOS

---

## ANEXO 7







## ANEXOS

---

### ANEXO 8





## ANEXOS

---

### INDICE

GRÁFICA 1 .....	58
GRÁFICA 2 .....	60
GRÁFICA 3 .....	62
GRÁFICA 4 .....	64
GRÁFICA 5 .....	66
GRÁFICA 6 .....	68
GRÁFICA 7 .....	70
GRÁFICA 8 .....	72
GRÁFICA 9 .....	74
GRÁFICA 10 .....	76
GRÁFICA 11 .....	78
GRÁFICA 12 .....	79
GRÁFICA 13 .....	81
GRÁFICA 14 .....	83
GRÁFICA 15 .....	84
GRÁFICA 16 .....	86
GRÁFICA 17 .....	87
Tabla 1 .....	30
ANEXO 1 .....	140
ANEXO 2 .....	140
ANEXO 3 .....	141
ANEXO 4 .....	141
ANEXO 5 .....	142
ANEXO 6 .....	143
ANEXO 7 .....	144
ANEXO 8 .....	145