

Impacto del microcrédito en el mercado central de Tarija

Impact of the microcredit Commercial in the central market of Tarija

Ana Marcela Rivera Perales¹

riveraperalesanamarcela@gmail.com

**Universidad Católica Boliviana “San Pablo” Unidad Académica
Tarija-Bolivia**

Jaime Rodrigo Cardozo Romero²

rodrigocardozo@ucbtja.edu.bo

**Universidad Católica Boliviana “San Pablo” Unidad Académica
Tarija-Bolivia**



Resumen

El microcrédito nace como una oportunidad para familias de escasos recursos, con el fin de crear o sustentar un pequeño negocio, generando una utilidad financiera permitiendo mejorar las condiciones en los puestos de venta de los beneficiarios.

El artículo muestra el impacto que tuvo el microcrédito y las características más relevantes de los microempresarios del Mercado Central de la ciudad de Tarija – Bolivia. La metodología empleada es cualitativa de tipo descriptiva y exploratoria, usando un muestreo no probabilístico intencional a 202 microempresarios. La encuesta y entrevista se utilizaron con la finalidad de contrastar datos estadísticos que presentan reportes de (ASFI, B.C.B., ASOBAN, ASOFIN) con la realidad de los prestatarios.

Entre los resultados obtenidos se tiene, que la frecuencia de acceso a un microcrédito fue de 2 a 3 veces, el monto se encuentra en el rango de 3.000 a 5.999 Bs., el plazo que prefieren es de 2 a 3 años y una tasa de interés que en su mayoría no recuerdan a

1 Licenciada en Ingeniería Financiera y egresada de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo” Unidad Académica Tarija.

2 Profesor Tiempo Completo del área de Finanzas, en el Departamento de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo” Unidad Académica Tarija.

pesar de que calificaron como atributo importante. El destino del microcrédito no es únicamente para sus negocios, también es utilizado para mejoras en el hogar.

Palabras claves:

Microcrédito, impacto, perfil, crecimiento.

Abstract

The microcredit was born as an opportunity for families with limited resources, in order to create or sustain a small business, generating a financial profit allowing improving the conditions in the sales points of the beneficiaries.

The article shows the impact of the microcredit and the most relevant characteristics of microentrepreneurs in the Central Market of the city of Tarija - Bolivia. The methodology used is descriptive and exploratory qualitative, using an intentional non-probabilistic sampling of 202 microentrepreneurs. The survey and interview were used with the purpose of comparing statistical data that present reports of (ASFI, B.C.B., ASOBAN, ASOFIN) with the reality of the borrowers.

Among the results obtained, we have that the frequency of access to a microcredit was 2 to 3 times, the amount is in the range of 3,000 to 5,999 Bs., The period they prefer is 2 to 3 years and a rate of interest that most do not remember even though they qualified as an important attribute. The fate of the microcredit is not only for their business, it is also used for improvements in the home.

Keywords:

Microcredit, impact, profile, growth.



Introducción

En Bolivia, antes de 1995, el mercado de las microfinanzas era considerado poco atractivo y visto de alto riesgo y baja rentabilidad para las entidades bancarias reguladas. A ello se suma la falta de tecnología apropiada por parte de los bancos para la atención a este segmento. Frente a esta situación las microfinanzas en Bolivia reciben un fuerte impulso de la cooperación externa a través de las Organizaciones

No Gubernamentales. Sin embargo, este apoyo tenía límite y en la medida que las instituciones lograron sostenibilidad financiera fue disminuyendo, lo que motiva al mercado de las microfinanzas a desarrollar una nueva estructura institucional. Esta nueva estructura fue organizada a través del Decreto Supremo N.º 24.000 de abril de 1995, en el que se autoriza la creación de los Fondos Financieros Privados (FFP) bajo la reglamentación de las normas de la ex Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) y de la Ley del Banco Central de Bolivia (BCB). Los FFP fueron creados para financiar las actividades de medianas, pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comerciales y de servicios. A partir de 1999 y con la aprobación del Reglamento sobre Evaluación y Calificación de la cartera de Créditos de la SBEF, se dieron las condiciones ideales para que las entidades especializadas en microfinanzas se desarrollen en el ámbito de la regulación financiera aumentando los microcréditos y captando ahorros de la población tanto en el área rural como urbana. Según (Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras Bolivia 2004), el microcrédito se define como: “Todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados”. Esta definición fue modificada en el año 2010, por el nuevo enfoque de las políticas de intermediación financiera en el país. La Nueva Constitución Política del Estado aprobada en enero de 2009, prioriza la atención a la demanda de servicios financieros de los sectores de la micro y pequeña empresa. En esta dirección la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) mediante la Resolución N.º 574 de julio de 2010 incorpora modificaciones a la definición del microcrédito, asociando a éste, al tamaño de actividad económica del prestatario y definido a través del índice de microempresa. Con la aprobación de la Ley N.º 393 de Servicios Financieros en agosto de 2013, las entidades especializadas en microfinanzas reguladas constituidas como FFP, se adecuaron hacia el tipo institucional de Banco Múltiple o Banco PYME. Posteriormente, el Decreto Supremo N.º 2.055 de julio de 2014, estableció un régimen de tasas de interés activas máximas para el

financiamiento destinado al sector productivo, fijando una tasa máxima para el microcrédito productivo de 11,5%. (Banco Central de Bolivia, 2014).

El destacado desempeño del microcrédito en Bolivia fue reconocido no sólo a nivel nacional sino también a nivel mundial, lo cual se explica por su notable crecimiento (Banco Central de Bolivia, 2014). Entre 2007 y 2017, el microcrédito en el sistema financiero pasó de Bs. 6.913 millones a Bs. 47.581 millones, es decir casi 6,8 veces más desde el 2007. (ASFI, 2019) Mientras tanto en el Departamento de Tarija pasó de Bs. 345 millones a Bs. 1.657 millones, significando 4,8 veces más desde el año 2007 hasta el 2017. (ASFI, 2018).

ASFI, FINRURAL, ASOFIN y otras instituciones relacionadas han publicado reportes de la cartera de microcréditos, por ejemplo, el ranking de las instituciones por colocación de microcrédito y el crecimiento de la cartera. Sin embargo, lo que estos reportes no reflejan es el impacto de este producto financiero. En este sentido, la investigación se centra en dar significado a los reportes contrastando con la realidad de los microempresarios.

Se selecciona al Mercado Central de la Ciudad de Tarija porque concentra un número considerable de microempresarios (404 puestos de venta) y por la accesibilidad de los mismos al momento de responder la encuesta, lo que no sucedió con otros mercados.

Formulación del problema

¿Qué impacto produjo el microcrédito en los microempresarios del Mercado Central de la Ciudad de Tarija?.

Objetivo general

Analizar el impacto del microcrédito en los microempresarios del Mercado Central de la Ciudad de Tarija.

Objetivos específicos

Determinar la frecuencia de acceso al microcrédito hasta la fecha, Establecer las condiciones de financiamiento en las cuales accedieron al microcrédito, Identificar el destino que tuvo el microcrédito solicitado, Definir los atributos que valoran de una institución financiera al momento de solicitar un microcrédito, Estimar la situación financiera actual de sus negocios dentro del mercado central, Descubrir la percepción de los microempresarios sobre su situación financiera, después de haber solicitado un microcrédito.

Referentes Conceptuales

Microfinanzas.- Las microfinanzas se entienden por la oferta de servicios financieros (microcréditos, ahorro, microseguros, etc.) a las poblaciones pobres y excluidas del sistema bancario. Desprovistas de recursos y de propiedades, estas poblaciones no se hallan en situación de ofrecer garantías bancarias, y son entonces “olvidados” en general por instituciones financieras y bancos. El acceso a los servicios financieros y el desarrollo de la microempresa es uno de los grandes pilares del desarrollo sostenible (junto a la democracia, la educación, y las infraestructuras) (Rodríguez, 2010).

Microcrédito.- Crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades económicas de pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades. (ASF, 2019).

Las microempresas en Bolivia. - Constituyen el 90 por ciento del total de unidades económicas que hay en el país, según datos del Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. Los datos hacen referencia a un total de 649.806 unidades económicas. La actividad económica de mayor presencia para las microempresas es la venta al por mayor y menor con una participación de 39.3 por ciento del total de microempresas del país. Le sigue en relevancia la industria manufacturera con el 16.3%, donde

se destacan los microemprendimientos que se dedican a la fabricación de prendas de vestir y a la elaboración de productos alimenticios y bebidas. (Fernández, 2017).

El Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural de Bolivia establece que una microempresa tiene entre 1 y 10 empleados; la pequeña, de 11 a 19; la mediana, de 20 a 49; y la grande, de 50 en adelante (Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural de Bolivia, 2009).

Información sobre el tamaño de la actividad del prestatario

TABLA 1. Índice por tamaño de empresa

Tamaño	Índice (I)	Tamaño	Índice (I)
Microempresa	$0 < I \leq 0.035$	Mediana empresa	$0.115 < I \leq 1.00$
Pequeña empresa	$0.035 < I \leq 0.115$	Gran empresa	$I > 1.00$

Fuente: ASFI.

Según (ASFI, 2013), las Entidades de Intermediación Financiera (E.I.F.), para establecer el tamaño de la actividad del prestatario deben utilizar los siguientes índices y metodología de cálculo:

Cálculo del índice para actividades de producción:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por ventas}}{35.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{21.000} * \frac{\text{Personal ocupado}}{100}\right)}$$

Cálculo del índice para actividades de comercio:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por ventas}}{35.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{21.000} * \frac{\text{Personal ocupado}}{100}\right)}$$

Cálculo del índice para actividades de servicios:

$$\text{Índice} = \sqrt[3]{\left(\frac{\text{Ingreso por servicios}}{28.000.000} * \frac{\text{Patrimonio}}{14.000} * \frac{\text{Personal ocupado}}{50}\right)}$$

Banco pyme.- Entidades de intermediación financiera bancaria que se basa en la oferta de productos, servicios y operaciones autorizadas y disponibles con especialización en el sector de las pequeñas y medianas empresas, sin restricción para su prestación también a la microempresa (ASFI, 2019).

Fondo Financiero Privado.- Es la entidad financiera constituida como Sociedad Anónima que está autorizada a realizar operaciones de intermediación financiera y, a prestar servicios financieros al público Su objeto principal es la canalización de recursos para el financiamiento de las actividades de pequeños y microempresarios (Mipymes) del sector productivo, comercial y de servicios, el otorgamiento de créditos a personas naturales y operaciones de pequeño crédito prendario (Bolivia Emprende, 2019).

Institución Financiera de Desarrollo.- (Ley de Servicios Financieros N° 393) define a la Institución Financiera de Desarrollo como una organización sin fines de lucro, con personalidad jurídica propia, creada con el objeto de prestar servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social de personas y organizaciones, así como contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario, piscícola y forestal maderable y no maderable, de la micro y pequeña empresa, principalmente del área rural y periurbana.

FINRURAL.- La Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo (FINRURAL) es una organización especializada en Microfinanzas que agrupa las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) bolivianas que fueron incorporadas al ámbito de la Regulación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras el año 2008. El trabajo de FINRURAL se enfoca en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros con el fin de trabajar por el objetivo de expandir servicios financieros a la población rural, urbana y periurbana como una alternativa sostenible de lucha contra la pobreza y buscando reducir las diferencias económicas, sociales, de género y priorizando el financiamiento al sector productivo del país (FINRURAL, 2019).

Mercado Central de Tarija. - Según (Pau, 2018), la infraestructura de 1.200 metros cuadrados que fue inaugurada el 5 de enero de 2018 cuenta con tres pisos, escaleras eléctricas, dos ascensores panorámicos y parqueo. Los puestos están distribuidos de la siguiente manera: 232 puestos de venta en la planta baja. En el primer piso existen 113 puestos y en el segundo hay 59 puestos. El recinto cuenta con iluminación LED.

Metodología

El presente artículo se desarrolla bajo una investigación no experimental para observar los hechos como se presentan en su contexto natural. Tiene un enfoque cualitativo, para ello se aplica un diseño transeccional exploratorio con el fin de adjuntar información a través entrevistas a expertos relacionados con el área a estudiar y encuestas a las personas que solicitan este tipo de crédito y un diseño descriptivo para identificar la situación y deducir las circunstancias que se estén presentando.

Se realiza un análisis del impacto que tiene el microcrédito sobre los microempresarios, considerando que, del total de la cartera del sistema financiero del Departamento de Tarija, este crédito representa el 41%. (ASFI, 2018).

Población y muestra

Para la recopilación de los datos primarios se utilizaron dos herramientas: encuesta y entrevista.

Población 1 (Oficiales de crédito)

La muestra es no probabilística intencional, se seleccionaron doce profesionales que están en contacto directo y conocen la realidad personal de los microempresarios. La entrevista fue aplicada a doce oficiales de crédito de las siguientes instituciones:

TABLA 2. Oficiales de Crédito

Entidades Financieras					
1	Banco Nacional De Bolivia S.A.	5	Banco Prodem S.A.	9	Banco FIE S.A.
2	Banco Fortaleza S.A.	6	Banco Unión S.A.	10	Crecer IFD.
3	Los Andes Banca Pyme BMSC S.A.	7	Banco Bisa S.A.	11	Idepro IFD.
4	Banco Solidario S.A.	8	Cooperativa Magisterio Rural Ltda.	12	Banco Pyme Ecofuturo S.A.

Fuente: Elaboración propia.

Población 2 (jefes de agencia)

Para determinar la muestra, se realizó un muestreo no probabilístico intencional, seleccionando a cinco Jefes de Agencia de las siguientes Instituciones Financieras:

TABLA 3: Jefes de Agencia

ENTIDADES FINANCIERAS					
1	Banco Solidario S.A.	3	Banco Nacional De Bolivia S.A.	5	Banco Unión S.A.
2	Banco FIE S.A.	4	Banco Fortaleza S.A.		

Fuente: Elaboración propia.

Población 3 (Microempresarios)

Mediante un muestreo no probabilístico intencional, las muestras se seleccionaron basándose en la predisposición para brindar información. Se encuestó a la mitad de la población, 202 de 404 microempresarios del Mercado Central de la ciudad de Tarija.

Resultados y discusión

Objetivo específico 1: Determinar la frecuencia de acceso al microcrédito hasta la fecha.

GRÁFICA N°1
Frecuencia de acceso al microcrédito
(Expresado en Porcentajes)

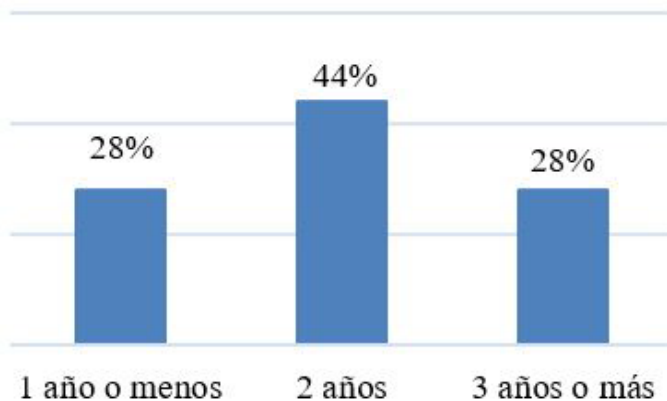


Fuente: Elaboración propia.

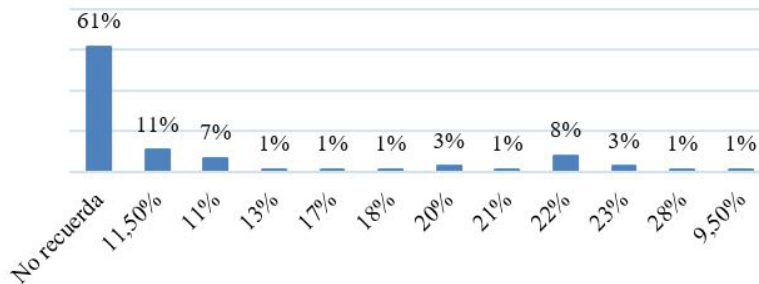
La grafica muestra que aproximadamente un 69,34% ha accedido a más de una vez al microcrédito, lo que significa que tienen experiencia utilizando este producto financiero. El acceso frecuente muestra que los microempresarios se favorecen con el mismo.

Objetivo específico 2: Establecer las condiciones de financiamiento en las cuales accedieron al microcrédito

GRÁFICA N°2
¿Cuál es (fue) el plazo de su crédito?
(Expresado en Porcentajes)



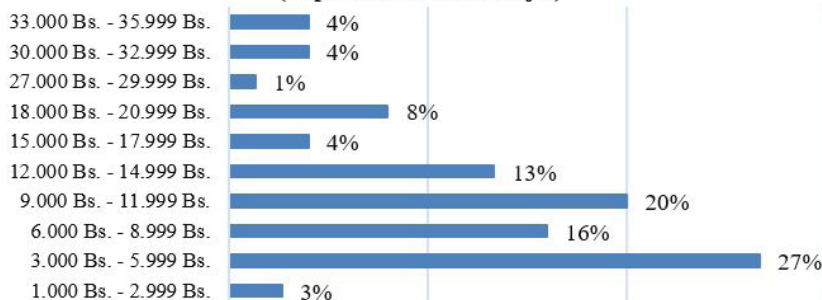
GRÁFICA N°3
¿A qué tasa de interés el microcrédito fue otorgado?
 (Expresado en Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

El 72% de los microempresarios del Mercado Central acceden al microcrédito a un plazo entre 2 a 3 años o más, con montos concentrados principalmente entre 3.000 a 14.999 Bs. En cuanto a la tasa de interés el 61% no recuerda, por lo que podríamos considerar que no es una variable importante al momento de solicitar un microcrédito. Las condiciones más importantes para ellos son plazo y monto.

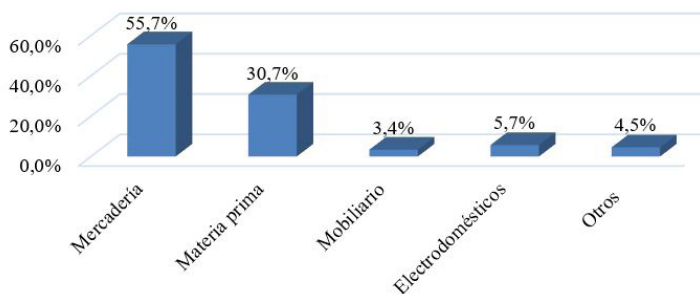
GRÁFICA N°4
¿Cuál es el monto aproximado que solicitó?
 (Expresado en Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Objetivo específico 3: Identificar el destino que tuvo el microcrédito solicitado.

GRÁFICA N°5
¿Qué compró con el microcrédito para su negocio?
(Expresado en Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

Según las respuestas de esta pregunta de opción múltiple, un 56% destina a la adquisición de existencias (mercadería) y un 31% a la compra de materia prima, un porcentaje menor de los prestatarios destinan para equipar el negocio con mobiliario y electrodomésticos. El 4% de los microempresarios también mencionaron que una parte no considerable del monto del microcrédito han destinado para compras del hogar como ser: electrodomésticos y refacciones.

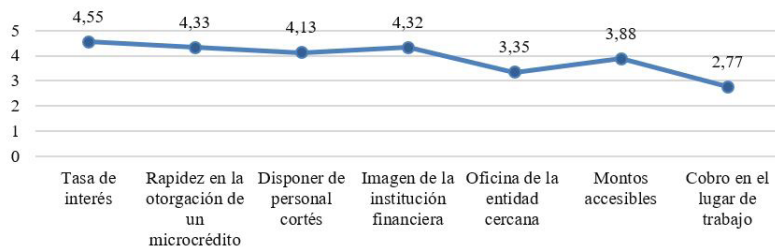
GRÁFICA N°6
¿Qué ha comprado para el hogar?
(Expresado en Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

Objetivo específico 4: Definir los atributos que valoran de una institución financiera al momento de solicitar un microcrédito.

GRÁFICA N°7
¿Qué atributos considera importante al momento de solicitar un microcrédito?
 (Según Calificación)



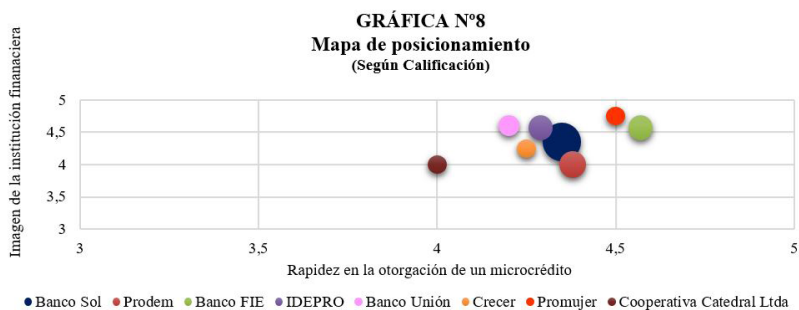
Fuente: Elaboración propia.

Según la escala de calificación del 1 al 5, los atributos con mejores calificaciones para los microempresarios son: tasa de interés, rapidez en la otorgación de microcréditos y la imagen de la institución financiera. A pesar de que la tasa de interés tiene la mayor calificación con relación a los demás atributos, al momento de solicitar un microcrédito es la que menos valoran, como se puede ver en el gráfico N°3, no recuerdan la tasa con la que accedieron al crédito.

Mapa de posicionamiento de las Instituciones Financieras en relación a dos atributos importantes

Se elaboró un mapa de posicionamiento en base a calificación del 1 al 5 (Donde 5 es la mejor nota y 1 es la peor nota) de dos atributos más valorados por parte de los microempresarios del Mercado Central:

- 1.- Posición de la institución financiera que otorga microcréditos más rápido (eje x) y la que tiene mejor imagen financiera (eje y).



Fuente: Elaboración propia.

Para los solicitantes dentro del mercado central, el Banco FIE S.A. es calificado como el más rápido en desembolsar créditos, mientras que Promujer es resaltada por tener una mejor imagen dentro de las instituciones financieras, esto se debe a que la mayoría del Mercado Central son mujeres y se identifican con Promujer al ser una institución que trabaja en equipo con socias y además cuentan con otros beneficios como atención médica y capacitaciones.

Análisis Factorial – Multivariado

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,519
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	35,075
	Gl	
	Sig.	

Varianza total explicada

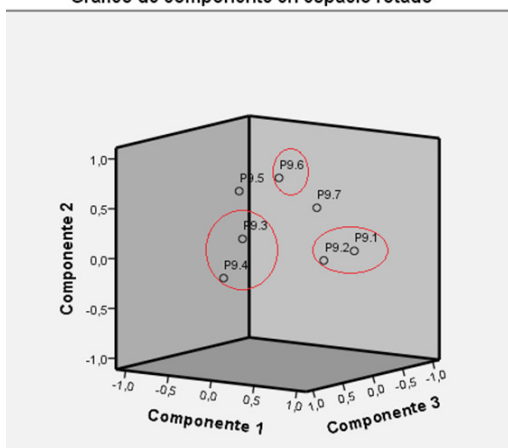
Compo- nente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acu- mulado	Total	% de varianza	% acu- mulado	Total	% de varianza	% acu- mulado
1	1,651	23,587	23,587	1,651	23,587	23,587	1,512	21,596	21,596
2	1,345	19,217	42,804	1,345	19,217	42,804	1,311	18,723	40,319
3	1,132	16,176	58,980	1,132	16,176	58,980	1,306	18,660	58,980

Matriz de componente rotado^a

	Componente		
	1	2	3
P9.1. Tasa de interés	,782	,085	-,162
P9.2. Rapidez en la otorgación de un microcrédito	,721	,044	,260
P9.3. Disponer de personal cortés	,082	,260	,704
P9.4. Imagen de la institución financiera	-,056	-,131	,823
P9.5. Oficina de la entidad cercana a su comodidad	-,450	,583	-,001
P9.6. Montos accesibles	,134	,800	,170
P9.7. Cobro en el lugar de trabajo	,387	,487	-,101

Hay tres grupos de personas que valoran ciertos atributos que las instituciones financieras deben considerar al momento de colocar un préstamo:

Gráfico de componente en espacio rotado

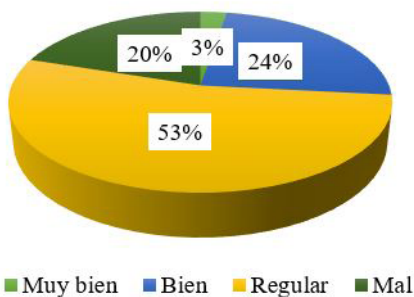


- 1) Una de ellas se inclina a la tasa de interés y rapidez en la otorgación de un microcrédito.
- 2) A otro grupo le importa los montos accesibles.

3) Y, por último, está un grupo que valora disponer de personal cortés, amable, etc. y la imagen que muestra la institución financiera.

Objetivo específico 5: Estimar la situación financiera actual de sus negocios dentro del mercado central.

GRÁFICA N°9
¿Cómo considera usted que están sus ventas actualmente?
(Expresado en Porcentajes)

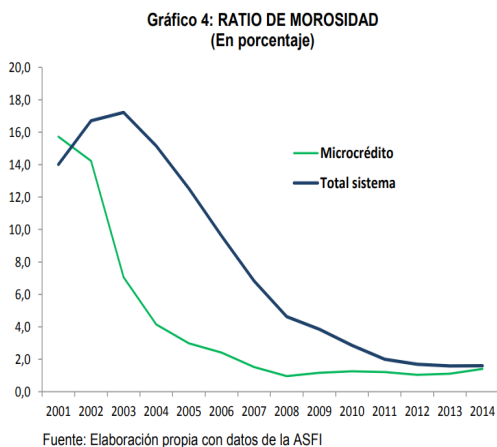


Fuente: Elaboración propia.

Los resultados arrojan que el 53% de los vendedores del mercado central les va “regular” en sus ventas, 20% de ellos les va “mal” porque sienten que la crisis económica que atraviesa el departamento les perjudica, los precios altos de sus productos y sumado la mala ubicación de sus puestos ocasiona no vender lo suficiente. A ese 20% le puede ir mal en sus ventas, pero no significa que necesariamente entren en incumplimiento de pagos, según el índice de mora del microcrédito (1,4%) es menor al resto de los créditos del sistema financiero a nivel nacional.

Desde la gestión 2002 el ratio de morosidad del microcrédito otorgado por las entidades especializadas en microfinanzas fue menor al ratio del sistema en su conjunto, en especial en el período 2003 a 2009 en el que, en promedio, la diferencia entre la morosidad del microcrédito con el resto de créditos fue de 7 puntos porcentuales (pp). Desde 2010 a 2014, esta diferencia fue cayendo paulatinamente. Sin embargo, en 2014 el ratio

de morosidad promedio para el microcrédito fue bajo (1,4%). El menor riesgo de crédito es una evidencia más del éxito de la tecnología utilizada por las microfinancieras para llegar a sectores considerados de alto riesgo por la banca tradicional, más aún si se considera que no existen garantías reales (bienes muebles e inmuebles) en la mayor parte de los microcréditos. (Banco Central de Bolivia, 2014).



La percepción de la crisis económica se debe a que Tarija es altamente dependiente de la inversión pública, y al ser el Departamento de Tarija el principal productor de hidrocarburos de Bolivia por tener en su territorio los principales campos productores de gas y petrolero: San Alberto, Sábalo y Margarita. Sin embargo, la disminución de la producción y la caída internacional del precio del barril petróleo (WTI) que se utiliza para fijar el precio del gas, afectaron notoriamente los ingresos del departamento, de percibir 3.982 millones de bolivianos el año 2014 a 805 millones de bolivianos para el año 2018. (Yáñez, 2018) Disminuyendo la inversión pública de manera drástica.

Por lo cual, las personas de este mercado sienten la recesión, la gente no compra igual que antes y busca a menores precios los productos. Se considera que los mercados son un indicador económico donde se percibe la situación de los ofertantes y demandantes.

A pesar de esta situación, hay vendedoras que afirman que les va bien en su negocio, entre ellas están vendedoras de comida, pollos, friales, etc. Se considera que les va bien porque son productos alimenticios, de primera necesidad que son indispensables para el hogar. Por otra parte, están los rubros a los que va mal, entre ellos está el sector de juguetes y flores que son por pedido³ y hay días en los que no venden casi nada. Es interesante para los oficiales de crédito saber qué sectores se encuentran en mejor situación que el resto para centrar sus esfuerzos en colocar créditos en los mismos y también qué sectores están mal para analizar el riesgo que podrían tener.

TABLA 4. Ventas Diarias

<i>Sector</i>		<i>Ventas Diarias (Aprox.)</i>	
Juguetes	50-100 Bs. Por pedido	Bazar	201-300 Bs. Por pedido
Flores	50-100 Bs. Por arreglo	Mesón	300 Bs.
Refrigerio	81-100 Bs.	Panaderías	300-400 Bs.
Refrescos	100-150 Bs.	Zumos Y Licuados	400-600 Bs.
Verduras	101-150 Bs.	Tojorí	500 Bs.
Ropa	101-150 Bs.	Comida Diurna	501-600 Bs.
Abarrotos	151-200 Bs.	Friales	701-800 Bs.
Desayunos	151-200 Bs.	Carne De Pollo	800-1000 Bs.
Frutas	201-300 Bs.		

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro anterior muestra los montos aproximados de venta que generan los microempresarios diariamente en su negocio, salvo el sector Bazar (Artesanías), Juguetes y Flores que no pueden estimar unas ventas diarias porque venden a pedido y los pedidos no se presentan todos los días según afirman.

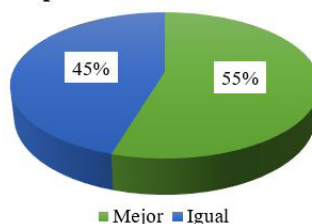
Los tres sectores que venden más según promedio son: Carne de pollo, Friales y Comida diurna, Tojorí, Zumos y licuados. Los montos que logran vender son importantes para los oficiales de crédito porque mediante estos datos se realiza cruces de información, se crea el flujo financiero y así se

³ Se debe considerar que este tipo de actividad es estacional, por ejemplo, a fin de año es probable que sus ventas sean superiores al resto de los comerciantes. Tanto flores como juguetes tienen temporadas donde son favorecidos.

determina si el cliente está en condiciones de acceder al microcrédito.

Objetivo 6: Descubrir la percepción de los microempresarios sobre su situación financiera, después de haber solicitado un microcrédito.

GRÁFICA N°10
Con relación a la situación económica, ¿diría usted que está mejor o peor después de solicitar el microcrédito?



Fuente: Elaboración propia.

El 55% respondieron que están mejor después de solicitar el microcrédito y el 45% respondieron que siguen igual. La gráfica N°5 muestra que invirtieron en el negocio independientemente de que ahora les vaya bien o igual en sus ventas. El microcrédito es considerado como una oportunidad para mejorar el negocio y debe ir acompañado de condiciones económicas estables, no sirve de mucho establecer leyes que fortalezcan el acceso al microcrédito si no hay un ambiente económico favorable.

Objetivo específico 7: Elaborar una aproximación del perfil de los microempresarios del mercado central.

PERFIL DE LOS PRESTATARIOS DEL MERCADO CENTRAL			
Edad	De 31 a 50 años (Personas económicamente activas).	Atributos más valorados	La tasa de interés, rapidez en la otorgación de un microcrédito e imagen de la institución financiera.
Género	Femenino.		

Estado Civil	Casados/as.	Objeto del dinero	Mercadería / materia prima para sus negocios.
Entidad Financiera	Banco Solidario S.A., Banco Prodem S.A., Idepro IFD y el Banco FIE S.A.	Compras para el hogar	Electrodomésticos y refacciones para el hogar.
Frecuencia de acceso al crédito	2 a 3 veces histórico.		
Monto	3.000 a 5.999 Bs.	Situación de las ventas	Entre bien y regular.
Tasa de interés	No recuerdan, no es una condición importante para ellos.	Rubros que más venden	Carne de pollo, friales, comida diurna y zumos y licuados.
Plazo	2 – 3 años.	Situación económica después de solicitar el microcrédito	Perciben que han mejorado su situación.
Dificultades al pagar la cuota	No hay dificultades sobresalientes.		

Fuente: Elaboración propia

El cliente de microcrédito dentro del Mercado Central es una persona generalmente de género femenino, que se dedica a la venta de alimentos, se encuentra en edad económicamente activa entre 31 a 50 años, es casada, tiene como instituciones preferentes a las especialistas en microcréditos (Banco Solidario S.A., Banco Prodem S.A., Idepro I.F.D. y Banco FIE S.A.), suele prestarse montos entre 3.000 a 14.999 bolivianos a un plazo de 2 a 3 años y conoce la tasa aproximada que deben cobrarle si se dedica al sector productivo que está regulado por el gobierno. Los atributos que valora más son: la tasa de interés, rapidez en la otorgación de un microcrédito e imagen de la institución financiera.

Resultados de la Entrevista

Jefes de Agencia

Los jefes de agencia consideran que es rentable otorgar microcréditos a pesar del riesgo que se tiene por ser un sector de escasos recursos, con ingresos variables y por la informalidad, entre otros. Representan un porcentaje importante dentro de la cartera de créditos, resaltando el sector comercio, aunque los clientes le indican que preferirían tener la misma tasa que el sector productivo. Los inconvenientes que hace que el cliente no califique para este crédito es no tener antigüedad con la actividad, mala calificación histórica en la central de riesgos, que estén sobre endeudada y aun con todos estos inconvenientes son considerados un sector que paga puntual y el índice de mora es bajo.

Oficiales de Crédito

Los oficiales de crédito comentan para acceder a un microcrédito, las personas deben tener antigüedad mínimamente de un año en el negocio, contar con patrimonio, capacidad de pago, respaldo de las compras y ventas, etc. En promedio, para clientes nuevos como antiguos se demora entre 3 a 7 días en otorgar el microcrédito desde la recepción de la documentación hasta el desembolso del dinero. Los clientes antiguos tienen beneficios como la reducción de la tasa, flexibilidad de garantías, ampliación del plazo. La tasa del sector productivo es regulada (11,5%) pero la tasa del sector no productivo (comercio) no, estas oscilan entre 18% a 36% de interés aproximadamente según la institución. Complementando con la tecnología adecuada se puede hacer seguimiento de los clientes mediante visitas, llamadas y otros medios electrónicos que utilizan las instituciones financieras para reportar la mora.

Conclusiones

El microcrédito ha tenido un impacto que va más allá del destino principal que es mejorar las condiciones de los negocios o puestos de venta, el hecho

que hayan podido también mejorar las condiciones de sus hogares para brindar una mejor calidad de vida a sus familias, muestra que se ha logrado un bienestar en dos lugares fundamentales en la vida de cualquier persona, lugar de trabajo y lugar de vivienda.

La frecuencia de acceso fue de dos veces al microcrédito y las condiciones son, plazos entre 2 a 3 años, con montos que se concentran principalmente entre los 3.000 – 14.999 Bs., cuando se les pregunta a que tasa de interés obtuvo el microcrédito la mayoría (61%) no la recuerdan a pesar de haber firmado un contrato con la institución financiera y que con seguridad el oficial de crédito fue lo primero que les explicó.

El destino del microcrédito permite mejorar la situación de sus negocios, destinándolo a la compra de mercadería, materia prima y equipando con lo necesario a los puestos de venta para brindar mejor atención a los clientes. El hogar también es beneficiado con el microcrédito, por que destinan una fracción a equipar y refaccionar sus viviendas, mejorando las condiciones no solamente del negocio, sino también de sus familias.

Los atributos mejor valorados son la tasa de interés, la rapidez en el otorgamiento y la imagen de la institución financiera, también valoran la atención del oficial de crédito, los vendedores comentaban que si su oficial de crédito se trasladaba a otra institución ellos también lo harían, esto muestra la fidelidad a la persona y no con la institución, esta fidelidad es un tema pendiente que las instituciones financieras no han logrado mejorar.

La situación actual de sus negocios y bajo las condiciones que atraviesa el Departamento de Tarija, afirman que sus ventas actuales están entre bien y regular, pudiendo cumplir con sus obligaciones financieras, y su percepción después de acceder al microcrédito es que están mejor que antes por el beneficio logrado en su negocio y hogar.

Referencias Bibliográficas

ASFI. (2018). Carta de información sobre el microcrédito. La Paz.

- ASFI. (2013). Recopilación de Normas para Bancos y Entidades Financieras (p. 1). La Paz. Recuperado de https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://servdmzw.asfi.gob.bo/circular/circulares/ASFI_176.UDugQFjACegQIBhAK&usg=AOvVaw3GA08W3319X09txdCYrgeO
- ASFI. (2019). Cartera por tipo de crédito. Recuperado de www.asfi.gob.bo
- ASFI. (2019). Concepto de Microcrédito. Recuperado de https://www.asfi.gob.bo/educacionfinanciera/Tipos_de_Credito.html
- ASFI. (2019). Glosario - Banco Pyme. Recuperado de www.asfi.gob.bo/index.php/int-fin-glosario.html
- Banco Central de Bolivia. (2014). *Influencia del microcrédito en el crecimiento económico: un enfoque regional interno* (pp. 7-8). La Paz. Recuperado de https://www.bcb.gob.bo/webdocs/publicacionesbcb/2016/06/50/15-Influencia%20del%20microcr%C3%A9dito%20en%20el%20crecimiento%20econ%C3%B3mico_0.pdf
- Banco Central de Bolivia. (2014). *Influencia del microcrédito en el crecimiento económico: un enfoque regional interno* (pp. 9). La Paz. Recuperado de https://www.bcb.gob.bo/webdocs/publicacionesbcb/2016/06/50/15-Influencia%20del%20microcr%C3%A9dito%20en%20el%20crecimiento%20econ%C3%B3mico_0.pdf
- Banco Central de Bolivia. (2014). *Influencia del microcrédito en el crecimiento económico: un enfoque regional interno* (pp. 12). La Paz. Recuperado de https://www.bcb.gob.bo/webdocs/publicacionesbcb/2016/06/50/15-Influencia%20del%20microcr%C3%A9dito%20en%20el%20crecimiento%20econ%C3%B3mico_0.pdf
- Bolivia emprende. (2019). Recuperado de <https://boliviaemprende.com/guias/educacion-financiera-los-fondos-financieros>
- Fernández, J. (2017). Las microempresas representan el 90 por ciento del total de las empresas. Opinión.Com.Bo. Recuperado de https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.opinion.com.bo/opinion/informe_especial/2017/0219/suplementos.Fid%3D11052&ved=2ahUKEwjlpOzPpoLjAhVxuVkkHU_

ADsQQFjAAegQIBRAB&usg=AOvVaw1X0tfC_gguvsOO_ZNsAxRY

- FINRURAL. (2019). FINRURAL: Microfinanzas y Desarrollo en Bolivia. Recuperado de www.finrural.org.bo
- Fondo Financiero Privado. (2019). Recuperado de <https://boliviaemprende.com/guias/educacion-financiera-los-fondos-financieros>
- Ley de Servicios Financieros N° 393 (2019).
- Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural de Bolivia. (2009). Reglamento de registro y acreditación de unidades productivas (p. 3). Recuperado de https://boliviaemprende.com/wp-content/uploads/2014/07/REGLAMENTO_PARA_EL_REGISTRO_Y_ACREDITACION_DE_UNIDADES_PRODUCTIVAS-2.pdf
- Pau, A. (2018). Mercado Central de Tarija, la transición a la modernidad. *Página Siete*. Recuperado de <https://www.paginasiete.bo/gente/2018/3/15/mercado-central-tarija-transicin-modernidad-173089.html>
- Rodríguez Salazar, P. (2010). Microfinanzas I - Sistema de amortización e interés.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras Bolivia. (2004). Reglamento de evaluación y calificación de la cartera de créditos (p. 5). La Paz. Recuperado de https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://servdmzw.asfi.gob.bo/circular/circulares/477.pdf&ved=2ahUKewiV__mtoYLjAhXCo1kKHbriBXYQFjACegQIAxAB&usg=AOvVaw3OV3s3Ls5fAwRMxW-2m2WT
- Yáñez, V. (2018). La montaña rusa de las regalías, el trágico juego con la economía de Tarija. *El País*. Recuperado de <https://elpais.bo/la-montana-rusa-de-las-regalias-el-tragico-juego-con-la-economia-de-tarija-2/>

Artículo Recibido: 18-01-2019

Artículo Aceptado: 9-08-2019