



¿Finanzas para las microempresas en las regiones?: algunas reflexiones

Janina León Castillo

Coordinadora de la Maestría en Economía de la PUCP

Julio, 2006

Síntesis: Un gran sector de microempresas en las regiones del Perú no participa del mercado financiero formal; mientras ello siga ocurriendo no habrá desarrollo financiero ni desarrollo económico. Las microempresas regionales están hoy fuera del mercado básicamente porque implican baja rentabilidad para las instituciones reguladas, y han resuelto sus requerimientos financieros con canales informales altamente costosos. Es necesario implementar políticas para promover la expansión de los mercados financieros en las regiones. En el proceso actual de descentralización estos cambios pueden ser cruciales.

Comencemos por una realidad: todo proceso de desarrollo económico requiere mercados financieros en expansión, y el caso peruano no es la excepción. Por ello, si queremos lograr una real descentralización, un aspecto fundamental a resolver es el desarrollo financiero de las regiones.

Las microempresas tienen un rol esencial en esto. Ellas están de manera masiva prácticamente en todas las actividades económicas del país. Con excepción de ciertas actividades extractivas, el tipo más numeroso de empresas es justamente la microempresa, incluso en áreas rurales. Sin embargo, hoy los mercados financieros regionales son pequeños y poco dinámicos, con oferta subsidiaria del mercado limeño y con acceso casi nulo para microempresas. Entonces, si existe un proceso de crecimiento y se espera aún mayor desarrollo económico con el proceso de descentralización, es pertinente preguntarse de qué manera las microempresas resolverán sus requerimientos financieros.

¿Cómo han venido resolviendo hasta hoy sus demandas financieras? ¿Por qué es aún tan pequeño el mercado financiero regulado local que los atiende? ¿Qué tipos de programas e instituciones pueden atenderlos y a través de qué mecanismos? Son estas preguntas las que motivan las reflexiones propuestas aquí, sobre la base de lo que sabemos de las microempresas y su comportamiento económico. Incorporar lecciones de las mejores prácticas internacionales ayuda a responder estas preguntas. Ello permite delimitar propuestas de política económica e institucional orientadas, por un lado, a satisfacer efectivamente las demandas financieras de las microempresas y mejorar su acceso, y por otro lado a fortalecer el desarrollo sostenido de mercados financieros regionales. Por supuesto, estas reflexiones son limitadas y es urgente mayor información e investigación empírica en las regiones.

Las microempresas del interior

Las microempresas (ME) son unidades económicas de producción a muy pequeña escala y que operan con mano de obra de su dueño y de trabajadores familiares no remunerados. Sus requerimientos y condiciones son muy diversos tanto para realizar su actividad económica, cuanto para colocar sus productos y persistir en el mercado, sea que operen en grandes ciudades o en pequeñas localidades. Es tan alta la heterogeneidad de las ME que se las puede clasificar según tipo de actividad económica predominante (agricultura, producción, o servicios), experiencia (recién empieza operaciones o ya existía) e incluso nivel del desarrollo del negocio (inestable, estable o en expansión). En el caso peruano, se observa una creciente expansión de distintos servicios financieros y no financieros para las ME que operan en la ciudad de Lima. Esta alta diversidad de servicios y de quienes los ofrecen son un reflejo mismo de la heterogeneidad de los requerimientos de las ME, y al



parecer la demanda es vasta. El gran tamaño del mercado limeño es atractivo para diversas instituciones de microfinanzas y eso explica en parte por qué hoy “hay mercado para todos”.¹

Sin embargo, esta tendencia no parece ser la misma en el interior del país. Es más: instituciones microfinancieras típicamente del interior han incursionando en el mercado limeño en busca de clientes, en vez de profundizar su presencia en sus correspondientes mercados locales. Una explicación a este desplazamiento sería que los mercados locales del interior -con pocas ME- están agotados porque ya han sido satisfechos los requerimientos financieros de estas ME. Por ello las microfinancieras del interior buscan nuevos mercados en Lima.

Sin embargo, esta explicación contrasta con el pedido frecuente de muchos pequeños productores de las regiones para que se les brinde mejores condiciones para sus negocios - desde infraestructura y servicios públicos hasta disponibilidad y acceso a diversos servicios empresariales y financieros-. Por tanto, una explicación alternativa posible es que las ME “insatisfechas” de las regiones no califican como clientes típicos, por ser parte de otros segmentos del mercado, poco atractivos y rentables, incompatibles con la válida lógica económica de las microfinancieras locales formales.

La segmentación de los mercados de servicios financieros ha sido ampliamente documentada en la experiencia internacional de países en desarrollo, principalmente en el mercado de las microfinanzas, incluso en áreas urbanas. Aun en Lima Metropolitana hay ME sin acceso a los servicios financieros ofrecidos por microfinancieras reguladas. Esta segmentación debe ser mayor en localidades más pequeñas y en las áreas rurales. La disparidad regional del país permite afirmar que habrán regiones con relativamente pocas ME “insatisfechas” o fuera del mercado, pero lo más probable es que en muchas regiones este tipo de ME constituye el caso mayoritario, principalmente en zonas rurales y con predominancia de unidades campesinas.

Pero, ¿cómo son las ME del interior y cómo resuelven sus requerimientos financieros? En las grandes ciudades peruanas (e.g., Arequipa, Trujillo) la dinámica es similar a la de Lima Metropolitana: las ME están dedicadas al comercio minorista, servicios personales y pocas a actividades manufactureras, todas concentradas en la ciudad y alrededores. En el mercado urbano existe una amplia gama de microfinancieras reguladas² y no reguladas³, que ofrecen diversos servicios financieros y atienden diferentes segmentos de ME bajo distintos términos de contrato; incluidos tasas, plazos, montos, tecnología, servicios adicionales, etc. Por supuesto, ello no elimina asimetrías de información entre agentes, que llevan a

¹ El caso de las microempresas limeñas ha sido largamente documentado, a diferencia del caso en el resto del país. En los años recientes, los servicios de microfinanzas se han expandido a tasas superiores a las históricas, favoreciendo el crecimiento de instituciones reguladas e incluso la incursión de la banca comercial en el mercado limeño de microfinanzas, tal como lo reporta la Superintendencia de Banca y Seguros en sus publicaciones recientes.

² Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Entidades de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES), Cajas Rurales (CRAC); así como banca comercial especializada (e.g., Mibanco) y no especializada (e.g., Banco de Crédito, Banco del Trabajo). Todas están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros.

³ Incluimos aquí tanto instituciones proveedoras de microcrédito (principalmente ONG y Cooperativas de ahorro y crédito) no reguladas, como canales informales de financiamiento: crédito de proveedores, préstamos de parientes y amigos, “rotating saving and credit associations – ROSCAs” (e.g., panderos, juntas) y prestamistas locales.



racionamiento crediticio por parte de las microfinancieras, y a la autoselección para no participar por parte de muchas ME.

La situación del resto de ME en el interior es distinta, principalmente en localidades menores y áreas rurales. En principio, la presencia de ME es mucho menor. Además, sus actividades (comerciales o de producción artesanal) dependen de un modo u otro de la agricultura, actividad con alta volatilidad y riesgos intrínsecos. A ello podemos añadir el bajo rendimiento de sus factores, el uso de tecnologías tradicionales y de activos físicos de poco valor en el mercado. Por último, las ME están geográficamente dispersas, muchas veces en localidades de difícil acceso y pobres servicios públicos de comunicación.

Frente a estas características de la demanda, es comprensible que la oferta de microfinancieras reguladas sea mínima, por los altísimos costos directos e implícitos para atender a estas ME y la resultante baja o nula rentabilidad en estos mercados. Por su parte, en las regiones las ME han resuelto históricamente sus requerimientos financieros con canales informales, no regulados, mencionados anteriormente. Estos mecanismos han permanecido disponibles para estas ME y ellas los han utilizado intensamente, siéndoles funcionales por su oportunidad y cercanía, pese a sus altísimos costos financieros.

Por ello, ante la preocupación sobre si existe una demanda insatisfecha por créditos y otros servicios financieros en estas ME, debemos reconocer que la persistencia de los canales informales a lo largo del tiempo demuestran que tal demanda es atendida, aunque no por el actual mercado formal regulado. Más que atender demanda insatisfecha, el desafío con este sector es incorporar a las ME en el sistema financiero formal, atendiendo sostenidamente sus requerimientos financieros (y no financieros), con instituciones y productos adecuados.

Los canales informales nos enseñan que se puede atender a las ME con servicios financieros adecuados en términos de montos, plazos, rapidez en la atención, trato personal, monitoreo mínimo; además de otros servicios no financieros (i.e., de información). El dinamismo local de estos canales muestra la valoración a estos aspectos por parte de las ME, porque reduce significativamente sus costos de transacción, pese a los altos intereses cobrados. Y, sin embargo, estos canales informales tienen límites para expandirse a otras localidades, debido a los mecanismos extra-económicos (i.e., capital social) en los que basa sus actividades.

¿Es necesario intervenir con políticas económicas para involucrar a las ME de las regiones en el sistema financiero? El desarrollo económico requiere sistemas financieros que lo acompañen, con mercados que incorporen a la mayor parte de los agentes económicos. Los mercados financieros son pertinentes aun para localidades pequeñas y áreas remotas, donde las ME y sus familias demandan activa y continuamente servicios financieros, y hoy son atendidos por canales informales, con costosos intereses y limitado radio de acción. Pero en las condiciones actuales, es difícil que Instituciones Micro Financieras (IMF) reguladas atiendan masivamente a estos segmentos de ME, poco rentables, predominantes en las regiones, principalmente rurales⁴.

Políticas económicas compatibles con estos objetivos incluirán medidas que fomenten instituciones y mercados financieros sanos, sostenibles, independientes de decisiones y manejos extra-económicos, también independientes de inyección continua de transferencias, y con calidad gerencial en la administración de sus recursos y servicios

⁴ Pocas IMF reguladas (e.g., Edpyme Confianza) hacen esfuerzos por mantener a ME rurales como clientes.



financieros, y, finalmente, que incorporen continuamente a ME hoy fuera del sistema financiero, como clientes graduados y bancarizados. ¿Qué políticas económicas son adecuadas? Es vasta la vieja experiencia internacional que demuestra la pobre efectividad de políticas como fijación de precios (i.e., tasas de interés subsidiadas), excesiva delimitación de clientes-objetivo (que finalmente alcanzan principalmente a elites locales), pobre monitoreo y recuperación, y problemas de morosidad, prácticas usuales de bancos de desarrollo; ellos finalmente quebraron, eliminando prácticamente todos los servicios financieros formales disponibles justamente para la población objetivo.

En contraste, urgen instrumentos de política a nivel de las regiones. Aquí proponemos que las medidas deben orientarse específicamente a consolidar la oferta microfinanciera regional (sus instituciones y productos) y su entorno o marco institucional. Como criterio general la política económica deberá involucrar a las instituciones financieras, reguladas o no, con experiencia y conocimiento de mercados regionales pequeños, rurales, volátiles, riesgosos y con problemas de información. Estas instituciones, comerciales o microfinancieras, deben mostrar capacidad de ofrecer depósitos y préstamos, e incluso seguros, remesas y otros servicios adecuados a la demanda; en tanto, su tecnología financiera debe garantizar alta recuperación y posibilidades de reducir costos operativos y financieros, i.e., ser al menos sostenibles. Alternativas específicas de políticas aquí propuestas incluyen:

a. Estímulos a instituciones financieras especializadas y auto-sostenibles: incentivos (tributarios u otros) para instituciones reguladas de la región, sean comerciales o microfinancieras, en proporción directa a sus actividades con este segmento de ME; asistencia técnica e información acerca de las características específicas de la demanda de ME locales actualmente fuera del sistema financiero.

b. Impulso de vínculos institucionales entre instituciones diversas con servicios microfinancieros: favorecer vínculos institucionales de todo tipo de instituciones financieras reguladas e interesadas en este segmento de ME. Ello incluye vínculos de IMF reguladas con IMF no reguladas (ONGs especializadas) y con otras instituciones financieras reguladas de mayor envergadura, incluidos bancos de primer y segundo piso, sean comerciales o estatales, sean locales, nacionales e incluso de la comunidad internacional. La experiencia internacional muestra la fortaleza de estos vínculos en el desarrollo de mercados financieros locales, aun en áreas rurales pequeñas. En el caso peruano, está documentada la experiencia exitosa de diversas instituciones, reguladas o no, que atienden a ME locales (incluso rurales) sobre la base de asociaciones y vínculos financieros interesantes. El vínculo puede implicar intercambio de recursos, de información, e incluso de infraestructura (oficinas localizadas estratégicamente). Vínculos interesantes se pueden establecer entre bancos comerciales, o de éstos con IMF, entre IMF, e incluso entre IMF y bancos estatales, siempre que se establezcan contratos con incentivos adecuados. En el caso de bancos estatales (Banco de la Nación, Banco Agrario), éstos pueden jugar un rol significativo en las microfinanzas de las regiones, si justamente establecen vínculos que serán exitosos siempre que sus asociados sean IMF que operen con criterios económicos antes que con directivas políticas externas.

c. Mejoras del entorno en que se desenvuelven los negocios de IMF y ME: porque el marco institucional es determinante de la actividad económica, tanto en el mercado de productos de las ME como en las microfinanzas de la región. Políticas directas para inducir un entorno favorable incluyen: adecuado marco legal (que exista, sea conocido y



se ejerza) sobre contratos financieros, derechos de propiedad y otros; información actualizada y pública del buró local de créditos; supervisión y regulación prudencial en las regiones. Tan importantes como éstas son las políticas regionales para mejorar la infraestructura pública (carreteras, mejoras en servicios de educación y salud) dado los altos costos de transporte y de transacción que reducen competitividad a las ME. Y, por supuesto, la expansión macroeconómica y de la actividad económica (i.e., PBI) regional serán la única garantía para que exista demanda regional en expansión para estas ME. Sin crecimiento económico, la expansión de las ME será insostenible, pese a políticas sociales que puedan mitigar efectos de corto plazo.

A modo de conclusión, podemos decir que existe un vasto sector de microempresas en las regiones del Perú que, junto con otros agentes económicos, conforman segmentos de demanda financiera que no participan del mercado financiero formal, regulado del país, y que mientras ello siga ocurriendo no habrá desarrollo financiero ni desarrollo económico. Las microempresas regionales están hoy fuera del mercado básicamente porque implican baja rentabilidad para las instituciones reguladas. Las microempresas han resuelto históricamente sus requerimientos financieros con canales informales altamente costosos, pero adecuados y rápidos, aunque con cobertura local limitada. En una perspectiva de desarrollo económico y financiero, es necesario expandir los mercados financieros en las regiones, con productos adecuados e instituciones eficientes y sostenibles, que animen a estas ME a participar de manera continua en estos mercados. En el proceso actual de descentralización estos cambios pueden ser cruciales. Diversas medidas de política económica e institucional son consideradas aquí para favorecer el desarrollo sostenido de las microfinanzas en mercados regionales, sobre la base de diversas lecciones de la experiencia internacional.