



Microempresas y microfinanzas: Su relevancia actual

Janina León Castillo

Coordinadora de la Maestría en Economía de la PUCP

Síntesis: Más de la mitad de nuestra población trabajadora se desempeña en unidades económicas muy pequeñas: las microempresas. Éstas generan cerca del 20% del PBI del país. Para fortalecerlas se requiere garantizar que sus negocios sean viables, y ello va más allá de simplemente darles crédito o incluso proveerles servicios financieros ad-hoc. Las instituciones de microfinanzas son una opción pero de ningún modo garantizan expansión en la escala o la productividad de las microempresas.

En el Perú, como en otros países en desarrollo, cuando se habla de informalidad se mezcla problemas de tributación, permisos de operación, formas no tradicionales de generación de ingresos y actividades ilícitas. Aún en términos económicos, la informalidad alude al no reconocimiento legal de los negocios, a su asumida evasión tributaria y también a la baja productividad y escala de operaciones de la mayoría de las empresas involucradas. Para minimizar la confusión, aquí preferimos hablar de microempresas (ME), las mismas que son operadas por mano de obra con baja calificación, cuentan con escalas pequeñas de producción y usualmente son administradas por individuos y sus familiares no asalariados¹.

En todo país, desarrollado o “en desarrollo”, existen pequeñas empresas que participan activamente en la generación del producto y el empleo. Sin embargo, lo preocupante es que en países como el nuestro el sector de microempresas -la mayoría unipersonales- absorbe prácticamente a la mitad de la población activa, mientras que el promedio de sus ingresos y productividad a nivel individual permanece bajo.

Diversas hipótesis intentan explicar la presencia masiva de las microempresas en las áreas urbanas con argumentos como las políticas de sustitución de importaciones, el creciente uso de tecnologías ahorradoras de mano de obra, la migración rural-urbana, el deterioro de los precios relativos de las exportaciones tradicionales; todo ello sobrevenido desde la década del 70.

Lo cierto es que hoy las microempresas abundan, destacando alta heterogeneidad entre ellas, principalmente por su manera de hacer negocios y por sus posibilidades de supervivencia y expansión. Según la Sunat, el sector de las ME da cuenta de más de 90% de los establecimientos empresariales, absorbe casi 50% de la mano de obra ocupada y genera 20% del PBI del país². ¿Y por el lado de la demanda?, ésta no parece constituirse en un problema significativo para las ME, pues sus consumidores principales son familias e individuos de menores ingresos. La localización marginal de gran parte de las microempresas refuerza el alcance a esta clientela.

Entonces, ¿cuál es el objetivo económico de una microempresa? Son pocas las reflexiones serias hechas al respecto y, sin embargo, saberlo ayudaría a entender mejor sus decisiones y acciones en el mercado.

Observamos que las ME tienden a concentrarse en actividades comerciales (5 de cada 10) y de servicios (3 de cada 10), es decir en aquellas que pueden operar a escala muy pequeña y

¹ Aún el término microempresa presenta diversas definiciones operativas, como lo demuestran las diversas instituciones del gobierno (SUNAT, COFIDE, MINTRA, etc).

² SUNAT (2004): Perú en Números.



que son intensivas en mano de obra. Ello se traduce en unidades que operan incluso con un solo trabajador o con apoyo temporal de miembros de la familia del dueño, principalmente pareja e hijos. De aquí se ha tendido a sobredimensionar la importancia del ingreso de las microempresas como ingreso de las familias pobres, cuando sabemos que el ingreso familiar puede provenir de diversas fuentes, siendo el ingreso proveniente de las microempresas sólo una de ellas.

La pobreza es de familias, no de empresas; por tanto, pobres pueden ser las familias de los clientes de las microempresas, o incluso las familias de los microempresarios, pero no el negocio mismo de la ME. Esta distinción es pertinente para fines de política de alivio a la pobreza, cuando se quiere apoyar a las ME (en especial, parte de sus requerimientos) como un medio de reducir la pobreza. Si el vínculo entre microempresa y pobreza no es significativo, es poco probable observar efectividad en las medidas.

Cabe notar que las ME están inmersas en la economía y se encuentran estrechamente vinculadas con el resto de unidades económicas. La compra de materias primas o productos intermedios es parte de sus actividades continuas. Usualmente las adquieren en el sector más moderno de la economía (vía compras en efectivo o por consignación), y luego venden prácticamente toda su producción en el mercado, principalmente a los consumidores de estratos bajos de ingresos.

En tanto unidades empresariales, las ME tienen requerimientos para sus operaciones cotidianas, lo mismo que para el desarrollo de su actividad productiva. Para desarrollar el negocio, en cambio, la ME requiere además: atender sus necesidades de capacitación de la mano de obra; innovar; mejorar su infraestructura y sus sistemas de información y; en general, acelerar el desarrollo de su organización, a fin de hacer más eficiente su toma de decisiones y posibilitar la expansión de la ME.

Por supuesto que tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento. Los requerimientos financieros de la ME individual surgen sólo cuando en alguna parte de los procesos hay necesidad de financiamiento externo.

Como en cualquier otra empresa el problema de financiamiento en la ME surge después de delimitar las actividades productivas inmediatas y de mayor plazo que se van a llevar a cabo, y no al revés. ¿Qué servicios financieros?, ¿a quiénes?, ¿bajo qué condiciones? y ¿para qué usos?, son parte de las decisiones que enfrentan las ME después de determinar sus requerimientos productivos.

Ahora bien, ¿cuáles son las instituciones financieras que operan con y para las ME? Aún es muy pequeña la importancia de las microfinanzas para la banca comercial. En el caso peruano, las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y la Microempresa (Edpyme) son instituciones reguladas, relativamente jóvenes, que operan fundamentalmente con las ME, como también lo hacen las Cajas Municipales y las Cajas Rurales. Los organismos no gubernamentales (ONG) y algunas Cajas de ahorro y crédito proveen la mayor parte de los recursos financieros para la ME.

De otro lado, canales informales como agiotistas, proveedores y parientes han sido desde hace mucho tiempo prácticamente los únicos canales para las ME. El crédito ha sido para aquéllas el producto financiero por excelencia, el mismo que ha sido otorgado bajo diversas modalidades según montos, plazos y tasas de interés. En muchos casos, además, estos préstamos han permitido diversos manejos políticos por parte de algunos, según el origen



de los fondos y los administradores locales de los mismos, tal como lo muestran las experiencias en diversos países.

Hoy en día son diversas las instituciones de microfinanzas (IMF) que operan en el país, debido en parte a la creciente demanda de los mismos y al marco regulatorio vigente. La competencia actual entre ellas está generando varios efectos en el mercado, que favorece el desarrollo y fortalecimiento de las IMF, aunque en el proceso pueden haber efectos adversos para las ME que aún operan en el mercado. En general, podemos prever algunas posibles consecuencias:

- Fortalecimiento económico de las IMF reguladas,
- Mayores costos operativos de las IMF no reguladas, lo que puede inducir las hacia la regulación,
- Búsqueda creciente de la eficiencia económica por parte de las IMF, dada la creciente importancia de la calificación de especialistas para acceder a mayores fondos,
- Retiro de las IMF de las zonas de clientes menos rentables: poblados pequeños, áreas rurales y otros que impliquen altos costos operativos,
- Creciente interés de la comunidad internacional por apoyar con asistencia técnica y capacitación a las IMF competitivas.

En este contexto, el gobierno tiene un rol fundamental para fortalecer el sector de microfinanzas, reconociendo que ello no resuelve las principales limitaciones de los negocios de las microempresas, y menos aún, que ello reduzca la pobreza. Las políticas de combate a la pobreza trascienden las medidas que se puedan implementar para un sector específico, como el de las microfinanzas. Y es que las microfinanzas no pueden garantizar ni crecimiento de las microempresas, ni crecimiento macroeconómico, ni “chorreo” del mismo hacia la mayor parte de la población, y estos mecanismos masivos son básicos para reducir la pobreza.

En síntesis, las políticas de desarrollo de las microfinanzas pueden ayudar, pero son limitados para el fortalecimiento de las microempresas, y más aun para la reducción de la pobreza.