

Acceso y uso de microcréditos para la MYPE: la clave está en la diferenciación

Janina León, Miguel Sánchez y Guillermo Jopen -PUCP¹



FOTOS: Agencia Andina

Fuerza laboral. El 68 % de los trabajadores en el Perú son MYPE.

En el Perú, 95 % de empresas son microempresas, su bajo nivel de financiamiento no les permite expandir sus fronteras. En este artículo presentamos un estudio que explora algunas de sus dificultades para acceder y usar servicios financieros, en un contexto donde la oferta de entidades reguladas no responde a las múltiples necesidades de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE).

Al igual que en toda Latinoamérica, las microempresas en el Perú concentran más del 90 % del universo empresarial²; no obstante, su contribución en la actividad económica del país es limitada. Según el Censo Económico 2008 (Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI), la producción de las MYPE solo explicaba el 15 % de la producción nacional. Asimismo, la Encuesta Nacional de

Hogares (Enaho) informa que, al 2014, el 68 % del empleo total se encontraba dentro de las microempresas; es decir, siete de cada diez trabajadores generaban sus ingresos en una MYPE.

Frente a este contexto, el Ministerio de la Producción ha creado los Centros de Desarrollo Empresarial y el Fondo de Fortalecimiento Productivo, para impulsar su desarrollo. Aun así, persisten limitaciones en el

1/ Este artículo es una versión resumida de la investigación *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*, realizada en el marco del Concurso Anual de Investigación CIES 2015, que cuenta con el auspicio del Global Affairs Canada (GAC), el Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (IDRC, por sus siglas en inglés) y la Fundación M. J. Bustamante De la Fuente. Sus autores son Janina León Castillo, Miguel Sánchez Piscoya y Guillermo Jopen Sánchez, investigadores de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Los comentarios o sugerencias son bienvenidos a los correos jaleon@pucp.edu.pe, sanchezp.miguel@pucp.pe y gjopen@pucp.pe

2/ Según información del INEI al año 2014.

acceso al financiamiento por parte de las MYPE. Este artículo, basado en nuestra reciente investigación, busca analizar qué dificultades se encuentran a la hora de acceder a servicios financieros y comprobar si la oferta de entidades financieras responde a las múltiples necesidades económicas de las MYPE.

QUEREMOS VISIBILIZAR A LAS MYPE

La situación actual de las MYPE frente a sus necesidades de financiamiento para emprender es un fenómeno que demanda visibilidad para reforzar sus oportunidades de desarrollo y, en consecuencia, el desarrollo de sus trabajadores. El objetivo general del estudio fue analizar el acceso y uso de servicios financieros por parte de las MYPE, explorando sus principales determinantes en el Perú. De este objetivo general se desprendieron algunos específicos.

Uno de ellos fue delimitar la importancia de los recursos económicos de la microempresa para el acceso y uso de servicios financieros. Se buscó responder las siguientes preguntas: (i) ¿el nivel de capital físico y la propiedad del local en uso influyen en el acceso y uso de servicios financieros?; (ii) ¿importa la antigüedad de la microempresa y pequeña empresa?

Por otro lado, se buscó analizar la pertinencia de las proporciones de empleados por sexo —factor utilizado intensamente por las microempresas— y del capital humano del conductor; e identificar el rol que cumple la experiencia, la formación inicial y la formación continua.

Asimismo, explorar la influencia del entorno económico y social en

“La mayoría de las MYPE, en especial las microempresas, reportan bajos niveles de actividad, ventas e ingresos, frente a grupos minoritarios de micro y pequeñas empresas con mayor rentabilidad”.

el acceso a servicios financieros para las microempresas. De este modo, saber si el dinamismo de los mercados locales, la presencia del sistema financiero regulado y otros aspectos asociados causan efectos sobre el acceso y uso de los servicios financieros por parte de las microempresas.

Por último, se buscó aclarar el posible impacto del acceso y uso de servicios financieros sobre la productividad de las microempresas y en qué medida aquellas con acceso y uso de servicios financieros operan a mayor escala que sus similares sin acceso a tales servicios.

LAS MYPE, PROTAGONISTAS DEL BAJO FINANCIAMIENTO

De acuerdo con el INEI, según la clasificación de ventas anuales, el número

de empresas formales ha incrementado en 20% con respecto al 2012 (ver tabla 1). Asimismo, a finales del 2014, se registraron 1.883.521 unidades empresariales, lo cual superó en 5,9% el año anterior. En cuanto al total de unidades empresariales, la estructura empresarial peruana no presenta ningún cambio histórico significativo³.

Existe una alta concentración de MYPE, donde 95% son microempresas y 5% son pequeñas empresas. En el 2014, las microempresas crecieron en 6% respecto al año anterior; sin embargo, las pequeñas empresas fueron las que experimentaron el mayor crecimiento al bordear los 8,5% con respecto al 2013, lo cual implica la formación de 6.061 empresas formales durante el año 2014.

Por otro lado, en el año 2014 casi el 50% de MYPE se encontraban en Lima y Callao, donde existían 82 microempresas formales por cada mil habitantes. En cuanto a las principales actividades económicas de las MYPE, el comercio (47%) y los servicios (39%) concentraban la mayor proporción. La tabla 1 distingue el número de empresas según su segmento y su crecimiento en un periodo de tres años (del 2012 al 2014).

TABLA 1
Perú: distribución del número de empresas por segmento empresarial⁴ (2012-2014)

Segmento empresarial	2012	2013	2014
Microempresa	1 499 101	1 689 377	1 787 857
Pequeña empresa	61 129	71 453	77 503
Mediana y gran empresa	9 527	11 204	11 380
Sin segmento	5 772	6 343	6 791
Total	1 575 529	1 778 377	1 883 531

Nota. La información del 2012 contabiliza hasta el mes de setiembre de dicho año. Fuente: Directorio Central de Empresas y Establecimientos (DCEE), INEI

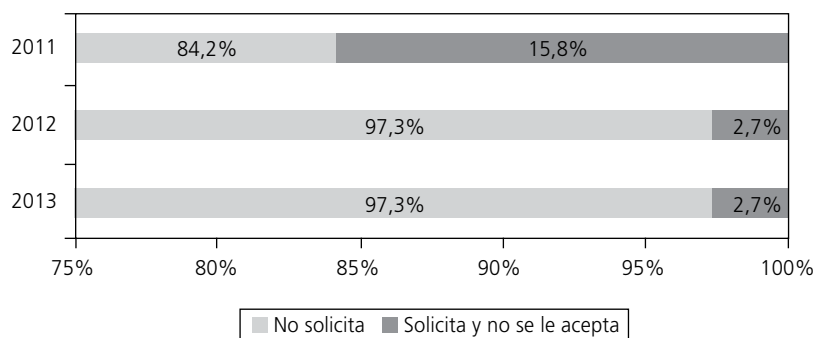
3/ Según la información del IV Censo Económico 2008, las microempresas representaron el 95,1% de todas las empresas informantes, mientras que el segmento de la pequeña empresa constituyó el 4%.

4/ Según la Ley MYPE, se estipula que la clasificación de las MYPE será a partir del valor de ventas anuales, la cual se mide en términos del valor de la unidad impositiva tributaria (UIT). En tal sentido, una microempresa es definida como aquella unidad con ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT, mientras que una pequeña empresa será aquella que alcance ventas entre 150 y 1.700 UIT. Además, una empresa mediana será aquella que tenga ventas entre 1.700 y 2.300 UIT.

“Aun cuando hay diferencias regionales, la presencia de mujeres microempresarias varía según la actividad económica, siendo mayoritaria en comercio (en especial ambulatorio) y servicios (en especial personales), no así en manufactura”.

GRÁFICO 1

Perú: proporción de MYPE que solicitaron créditos (2011-2013)



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (Emype), INEI

No basta un solo adjetivo para caracterizar a las MYPE. Una particularidad que las diferencia mucho de una gran empresa es el nivel de productividad. Así, según el Censo Económico 2008, el valor agregado bruto del trabajador que labora en una microempresa es doce veces menor al valor producido por el que trabaja en una grande. Esto sucede aun cuando las MYPE concentran el 95 % de las empresas y al 68 % de los trabajadores peruanos.

Una de las causas más frecuentes de esta limitada productividad es la dificultad de financiamiento. Las entidades financieras reguladas, como los bancos o las cajas municipales, no se adaptan a las múltiples necesidades de las MYPE; dicha situación ha provocado que estas recurran a entidades no reguladas como las ONG, las cooperativas de ahorro y crédito, e incluso, a prestamistas informales que suelen exigir un mayor interés en los préstamos.

En el gráfico 1, se observa que el grupo de MYPE que no logra obtener un crédito está compuesto por aquellos que no solicitan y los que solicitan, pero no se les otorga. En el año 2011, más del 80 % afirmó que no solicitó un préstamo y más del 15 % señaló que solicitó un préstamo, pero no se lo otorgaron. Si se analiza el año 2013, donde todas

las unidades económicas encuestadas pertenecen al sector manufactura, casi el total de personas que declararon que no obtuvieron un crédito fue porque no lo solicitaron (más del 97 %).

ACERCA DE LA METODOLOGÍA

Para investigar qué limita la penetración del sistema regulado en el financiamiento de las MYPE, buscamos responder qué características las hacen más propensas a solicitar un crédito; además, qué limitantes existen para obtener la aprobación del mismo.

Estas características son recogidas en la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa (Emype) donde, a través del Modelo de Elección Binaria con Sesgo de Selección (Heckprobit), evaluamos si factores como género, nivel educativo y actividad económica influyen en la posibilidad de solicitar un préstamo, así como en la probabilidad de obtener su aprobación.

Para complementar los resultados, realizamos entrevistas semiestructuradas a 52 conductores de MYPE del norte, centro y sur del país, con el fin de encontrar evidencias sobre por qué resulta difícil obtener un crédito en el sector regulado,

dando luces sobre qué aspectos del sistema financiero formal no se adecuaban a la demanda de las MYPE.

MYPE MANUFACTURERAS CON MÁS FACILIDADES: RESULTADOS DEL ESTUDIO

Nuestro estudio encontró, sobre la base de la información estadística utilizada y las entrevistas realizadas, que la oferta de servicios financieros para las MYPE se encuentra articulada de una forma específica en cada región y, en algunos casos, adaptada plenamente a los requerimientos locales.

Por otro lado, son las pequeñas empresas manufactureras conducidas por hombres jóvenes, en promedio, las que poseen mayor suerte en la aprobación del crédito, sobre todo si estas cuentan con mayor antigüedad en sus operaciones, elevada rentabilidad y avanzado nivel de formalización (persona jurídica).

Además, encontramos que la obtención de un préstamo tiene un reducido impacto en la productividad de la microempresa (2 %), debido a que estas regularmente utilizan financiamiento para realizar sus operaciones diarias, como la provisión de insumos y el pago de deudas, y no necesariamente para innovar.

Tanto en las microempresas como en las pequeñas empresas, aquellas dedicadas al sector servicios parecen tener una menor probabilidad de que sus solicitudes sean aceptadas, lo que puede estar asociado al flujo más volátil de ingresos. Por último, si bien las MYPE tienen mayor presencia en el sector comercio (47%), son las del sector servicio y manufactura las más propensas a solicitar un préstamo, siendo esta proporción mayor cuando el dueño de la MYPE tiene un mayor conocimiento financiero y no tan avanzada edad.

MENOS TRÁMITES Y MÁS AGILIDAD

Existen MYPE que renuncian a solicitar un préstamo, según los testimonios recogidos por los comerciantes entrevistados en La Libertad y Piura, quienes aseguran no recurrir a una entidad financiera regulada por los excesivos requisitos que esta exige.

“En cuanto a la oferta o disponibilidad de los servicios financieros para MYPE, está distribuida de manera altamente diferenciada a lo largo del país, según estatus de regulación, tipo de institución, localización, entre otros”.

Esta situación, por ejemplo, ha permitido a las entidades no reguladas (cooperativas de crédito) ganar terreno en Arequipa, por ser más flexibles en la aprobación de un crédito. Un escenario similar se presenta en Lima, donde los empresarios instalados en las inmediaciones de las avenidas Wilson y Gamarra señalan orientarse al crédito informal, por ser de rápido acceso.

En el caso de Cusco, el sistema financiero regulado parece haberse

adaptado a las necesidades de los clientes, comprendiéndolos y capacitándolos en temas financieros, aunque afirman que la exigencia de avales limita levemente el otorgamiento de crédito. Así, se observó que la falta de acceso a mejores canales de financiamiento parece estar vinculada a características empresariales y de los conductores de las MYPE.

EL GÉNERO IMPORTA EN EL ACCESO (LIMITADO) Y USO DE CRÉDITOS

El uso de un préstamo tiene un sesgo de género entre los que conducen una microempresa: la proporción de solicitar un préstamo es similar entre hombres y mujeres, aunque la probabilidad de obtenerlo y poder usarlo es mayor para los hombres; los conductores de una microempresa tienen un 6% de probabilidad promedio mayor en obtener



FOTOS: Web TV Perú

Emprendimiento restringido. Las oportunidades de emprendimiento se ven limitadas al no poder acceder a créditos.



FOTOS: Stephanie Zollner - Agencia Andina

Cuestión de género. Los microempresarios tienen mayor probabilidad de conseguir un crédito que las microempresarias.

“Las microempresas dedicadas al sector de servicios tienen un flujo más volátil de ingresos, y posiblemente por ello, cuentan con una menor probabilidad de que sus solicitudes de servicios de financiamiento externo sean aprobadas”.

una aprobación que las conductoras. Diversos factores asociados al riesgo —por el lado de la oferta y la demanda de préstamos— pueden explicar estos resultados.

Una posible explicación puede estar asociada a que la mayoría de mujeres operan en actividades de servicios personales y comercio minorista, a escalas muy pequeñas, con una alta rotación de capital, e ingresos por ventas bajos y volátiles. Además, ellas usualmente carecen de historial crediticio. Se requiere profundizar en el estudio del comportamiento de agentes y merca-

dos frente a la solicitud de servicios financieros por parte de las mujeres a fin de corroborar estos resultados.

La educación, la información, la edad, así como la localización (y su desarrollo económico y financiero) aparecen como los principales determinantes de estas diferencias por género. Urge un análisis profundo de acceso a microfinanzas según género.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Los resultados de la investigación demuestran que existe una alta heterogeneidad entre las MYPE, pues tienen marcadas diferencias en capacidad productiva, ventas, localización y mercado potencial. Por tal motivo, las políticas públicas orientadas a este segmento empresarial tienen que ser diferenciadas priorizando la atención de grupos específicos; en particular, enfocarse en las MYPE que tienen menor acceso financiero, pero tienen potencialidad económica para competir en el mercado.

Se debe crear estímulos para que las instituciones financieras atiendan la demanda de aquellas unidades económicas viables. También es necesario diseñar productos financieros diversos y adecuados a las diversas MYPE, disponer de fondos de garantía, recursos financieros canalizados a través de banca de segundo piso (por ejemplo, Cofide), entre otras. Son políticas que han mostrado efectividad en otros contextos e incluso en la experiencia peruana en años previos.

“Es claro que en el país han persistido o coexistido instituciones reguladas (banca comercial, financieras, cajas municipales, cajas rurales y Edpyme), canales de financiamiento semirregulados (ONG de crédito) y no regulados o informales (parientes, amigos, prestamistas)”.

De manera complementaria al financiamiento, las MYPE necesitan políticas de asistencia técnica especializada y diferenciada para hacer mejor uso de los servicios financieros que les permita elevar su productividad, más aún en las mujeres. Experiencias internacionales muestran que los gobiernos locales pueden jugar un rol decisivo en el fortalecimiento empresarial de sus MYPE a través de agentes e intermediarios locales que proveen de asistencia técnica temporal, con planes específicos de seguimiento

en función de metas previamente fijadas según tipo de MYPE.

Asimismo, es importante que se estimule la oferta de otros servicios financieros (depósitos y microseguros, entre otros) para que las MYPE puedan operar con menores riesgos. De manera similar, el acceso y uso de dinero electrónico también facilita operar con menores riesgos. La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) tiene un rol activo en la implementación de medidas que garanticen que los oferentes de estos servicios brinden el mayor acceso posible.

Si bien se han establecido medidas para fortalecer el acceso al microcrédito, como la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, que impulsa los puntos de atención de la banca privada y realiza acciones orientadas a bancarizar a los beneficiarios de programas sociales del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, aún no se tienen estudios de impacto de estas medidas. Por último, el Estado debe implementar políticas orientadas a reducir la informalidad empresarial pues limita el acceso a un crédito formal en las MYPE.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS⁵

Alvarado, J. y Pintado, M.
(2015) *Necesidad, Demanda y Obtención de Crédito en el Sector Agropecuario en el Perú* (Informe final). ProyectoTCP/PER/3402. Lima: CEPES.

Armendáriz, B y Morduch, J.
(2011) *Economía de las Microfinanzas*. México DF: Fondo de Cultura Económica-CIDE.

Banerjee, A y Duflo, E.
(2010) Giving credit where it is due. *Journal of Economic Perspecti-*

ves, 24(3), 61-80 DOI: 10.1257/jep.24361

Levine, R.
(1997) Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature, American Economic Association* 35(2), 688-726.

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R., Gonzales, C. y Rodríguez-Meza, J.
(2000) Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence

from Bolivia. *World Development* 28(2) 333-346.

Pedroza, P. A.
(2011) *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2011*. Fomin-BID.

Schmidt, R. H.
(2010) Microfinance, commercialization and ethics. *Poverty & Public Policy*, 2(1), 99-137.

5/ Refiérase a la bibliografía completa en el informe final de la investigación ubicado en www.cies.org.pe