

Una aproximación al impacto del microcrédito sobre la pobreza en el Perú

Lisett Maritza Pilco Flores

Estudiante de sexto ciclo de Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Miembro del Área de Finanzas de la Revista Lidera



Las microfinanzas —y, específicamente, el microcrédito— aparecieron en la escena mundial hace aproximadamente 37 años. Esta herramienta ha sido vista como un instrumento importante en la tarea de la erradicación de la pobreza, pues, a través del acceso al financiamiento, ha permitido el aprovechamiento de oportunidades de negocios, crecimiento y mejora de los niveles de vida de muchas personas alrededor del mundo.

Durante los últimos años, las microfinanzas y el microcrédito en el Perú han logrado expandirse notablemente, lo cual ha sido reconocido tanto dentro como fuera del país. Este sector viene creciendo a una tasa de 27% anual desde el año 2001, ritmo que supera el crecimiento promedio del sistema financiero nacional situado alrededor del 6% anual. Por tanto, este panorama nos abre la interrogante sobre cuál ha sido el impacto que ha tenido este instrumento sobre la pobreza en nuestro país.

El presente artículo representa una primera aproximación al impacto que ha tenido la expansión del microcrédito sobre la pobreza en el Perú. Se centrará en el período 2002-2010, debido a que existe mayor disponibilidad y uniformidad de datos de esos años. Para ello, en principio, se presentará el marco conceptual de las microfinanzas y el microcrédito.

1. Microcrédito: Definición y aspectos principales

El servicio crediticio catalogado como «microcrédito» nació como propuesta del Dr. Muhammad Yunus. Él comenzó su lucha contra la pobreza a través de pequeños préstamos en 1974, durante la hambruna que padeció la población de Bangladesh. Desde entonces, el concepto de microcrédito ha venido reformulándose. Por ende, actualmente, puede ser entendido de dos formas. Por un lado, es definido como todo préstamo en pequeñas cantidades, que es otorgado a

personas pobres a tasas de interés razonables, en contraste con los costos exorbitantes cobrados por prestamistas tradicionales. Por otro lado, de una manera más delimitada, hace alusión al préstamo a la microempresa para fines de su actividad productiva.

En el primer caso, el microcrédito cobra un sentido amplio, pues contempla usos no necesariamente productivos — como el de consumo o hipotecario—, y el prestatario puede ser una microempresa o una familia (propietaria o no de una microempresa). En cambio, desde la otra óptica, el microcrédito toma un rol interesante, pues representa uno de los mecanismos más importantes que permiten a las pequeñas unidades de negocio acceder a fuentes de financiamiento para hacer crecer su negocio. Ello será posible aun si carecen de una contabilidad apropiada y garantías que sí poseen las compañías consolidadas o de mayor tamaño.

Para efectos de este estudio de impacto, se empleará la segunda definición, debido a que brinda un campo más claro y delimitado para analizar el papel del microcrédito en la reducción de la pobreza.

2. Canales de impacto del microcrédito sobre la pobreza

La naturaleza particular de las IMF, que las diferencia del sistema financiero tradicional, radica esencialmente en su calidad de double bottom line institutions. De esta manera, los objetivos que subyacen a su actividad microcrediticia tienen una doble dirección: el logro de una sostenibilidad financiera y el alcance a los sectores más pobres de la población desatendida por los bancos comerciales.

La sostenibilidad financiera se refiere a la continuidad o supervivencia de una institución dentro de su mercado de referencia. En otras palabras, las IMF deben ser rentables, y no deben depender de subsidios o donativos. En esa medida, necesitan alcanzar un alto volumen de operaciones, no solo crediticias sino de ahorro dentro de un entorno competitivo. En cuanto a la profundidad de alcance, se refiere a alcanzar a las personas que verdaderamente estén en situación de pobreza y generar bienestar en ellas. Dicho de otro modo, cuanto más alto sea el grado de pobreza de los clientes atendidos, más profunda es el alcance de dicha entidad.

Esta dicotomía ha generado un debate en torno a la posible existencia de un trade-off entre ambos objetivos; es decir, cuanto más traten las instituciones de microfinanzas alcanzar la sostenibilidad financiera, menos será su profundidad de alcance. Trabajos como el de Hulme y Mosley (1996) apoyan esta hipótesis (citado por Hege 1999:15). No obstante, también, existen estudios que demuestran lo contrario, como el de Charitonenko et al. (2004) (citado por Valenzuela 2011: 39). En este, se indica que el nivel de comercialización y la

profundidad del alcance de las IMF comerciales en Indonesia y Filipinas han aumentado a la par. A pesar de que este existiera, ello no representaría un trade-off entre sostenibilidad financiera y el impacto social en la pobreza. Aunque el sector microfinanciero sea heterogéneo, los diversos tipos de instituciones podrían ayudar mediante un canal directo y uno indirecto a reducir la pobreza. El canal inmediato pasaría por el otorgamiento del microcrédito a los más pobres con una mínima capacidad de pago para el inicio y desarrollo de sus empresas, con la consecuente mejora en su bienestar. Este mecanismo de focalización estrecha está asociado a las IMF, ONG y cooperativas de ahorro y crédito.

El sector microfinanciero, por su parte, se basa en una concepción más amplia que la del acceso directo al crédito de los empresarios más pobres. A partir de ello, mejora el acceso de los excluidos micro y pequeños empresarios a recursos financieros que permitan la inversión en capital de trabajo y activos fijos, con un consecuente crecimiento del negocio. A su vez, esto estimula la demanda de mano de obra, principalmente, no calificada, que es seguida por la creación de puestos de trabajo y la mejora en los salarios. Estos factores redundan en una mejora en la distribución de ingresos, lo que puede generar un fuerte impacto indirecto sobre la reducción de la pobreza. Entonces, en este caso, el financiamiento a una mype tendría como posible efecto último el incremento de los salarios de sus trabajadores. A pesar de ello, cabe señalar que el microcrédito no debe ser visto como la panacea para la pobreza, y debe estar acompañado de otras políticas de desarrollo.

A continuación, analizaremos de qué manera se ha desarrollado el impacto a través de los dos canales en el Perú durante este período. En cuanto a la primera vía, nos enfocaremos en la profundidad de alcance del microcrédito en el Perú para el caso de las IMF reguladas y no reguladas. Para aproximarnos al desempeño microcrediticio respecto al canal indirecto, se

realizará un análisis correlacional de los ingresos promedio de los trabajadores de mypes y el volumen de microcréditos totales a lo largo de estos años.

3. Profundidad de alcance del microcrédito en el Perú durante el período 2001-2010 por IMF reguladas y no reguladas

Para medir esta característica, emplearemos el tamaño del crédito promedio MES, que es el cociente del volumen de microcréditos sobre el número de deudores. Hasta setiembre de 2003, se considera a los créditos con un monto máximo de endeudamiento total en el sistema financiero de US\$ 20.000. De esa fecha en adelante, se contará con un máximo de US\$ 30.000. En este esquema, se considera que, mientras más pequeño sea el tamaño del préstamo promedio, mayor es la profundidad de alcance de la IMF.

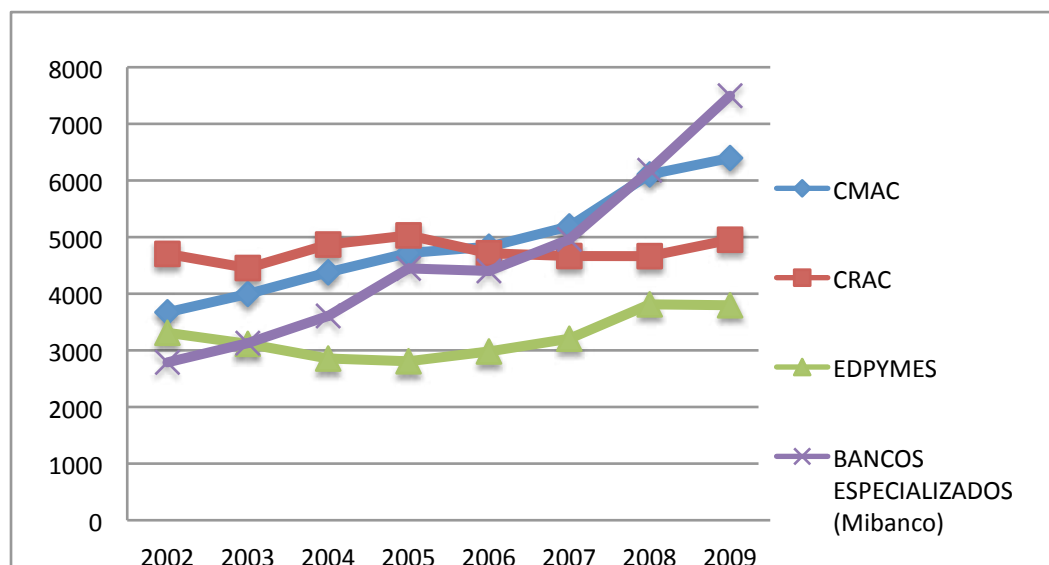
Ahora bien, observaremos la evolución del crédito MES en el Perú según cada tipo de IMF. Los datos corresponden a entidades microfinancieras reguladas y no reguladas. En el primer caso, se tomaron en cuenta a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), bancos especializados (Mibanco) y a Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpymes). No se incluyó a las empresas financieras, debido a la falta de datos anteriores al año 2009. En el segundo caso –microfinancieras no reguladas–, se tomó en consideración a las ONG que reportan a Copemey a las Cooperativas de Ahorro y Crédito asociadas a Fenacrep. El período de dicha base va desde el año 2002 hasta 2009, y toma como datos los correspondientes al mes de diciembre de cada año. A continuación, se presentan las series del crédito promedio y una oportuna descripción sobre cómo ha ido evolucionando esta variable por cada tipo de institución.

Tabla 1. Crédito promedio de microcréditos (nuevos soles)

	CMAC	CRAC	Edpymes	Empresas financieras	Mibanco
2002	4703.458	3672.518	3310.257	-	2788.221
2003	4454.102	3996.407	3114.819	-	3127.735
2004	4869.017	4379.066	2855.954	-	3607.480
2005	5030.228	4719.405	2807.564	-	4446.725
2006	4714.769	4830.230	2980.610	-	4402.452
2007	4665.948	5188.962	3205.548	-	4960.879
2008	4663.891	6107.100	3812.360	-	6181.123
2009	4953.533	6396.674	3796.626	5032.493	7496.688

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (2013). Elaboración propia

Gráfico 1. Evolución del crédito promedio MES por tipo de IMF regulada(nuevos soles)



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (2013). Elaboración propia

Al observar la evolución por tipo de institución regulada, se puede constatar que el crédito promedio de Mibanco y de las cajas municipales ha venido incrementándose a lo largo del período en mayor proporción a las demás. Entonces, estas entidades están captando cada vez más clientes con menor grado de pobreza. Por el contrario, en el caso de las cajas rurales, se han mantenido casi constante; y, en el de las Edpymes, a partir de 2004, ha venido creciendo y tuvo una ligera disminución en 2009.

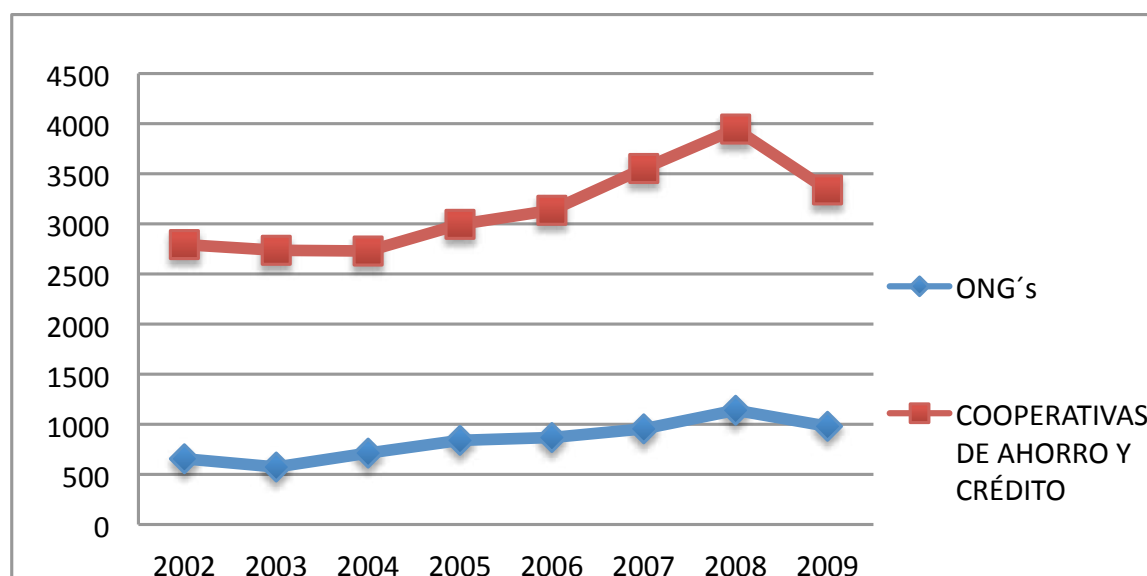
Por otro lado, se encuentran las instituciones no reguladas que se muestran a continuación:

Tabla 2. Crédito promedio de microcréditos por IMF no regulada (nuevos soles)

	ONG	Coopac
2002	656.022	1313356.044
2003	573.705	1149131.115
2004	712.628	1428106.512
2005	839.615	1683428.075
2006	868.013	1741234.078
2007	954.767	1916217.369
2008	1140.048	2289216.384
2009	980.049	1968918.441

Fuente: Conger; Inga y Webb (2009). Elaboración propia

Gráfico 2. Evolución del crédito promedio MES por tipo de IMF no regulada



Fuente: Conger; Inga y Webb (2009). Elaboración propia

En cuanto a las IMF no reguladas, se puede percibir que la evolución del crédito promedio de las ONG ha sido mucho menor que en el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. En general, si comparamos los gráficos 1 y 2, se puede ver que, si bien en ambos tipos de instituciones la tendencia ha sido el crecimiento, la brecha entre los valores de los créditos promedios es representativa. Entonces, se puede afirmar que el público objetivo de las IMF reguladas cada vez son personas con ingresos altos y que no pertenecen al sector pobre. En ese sentido, en general, el impacto que ejerzan sobre la pobreza será mediante el canal indirecto y no por el directo.

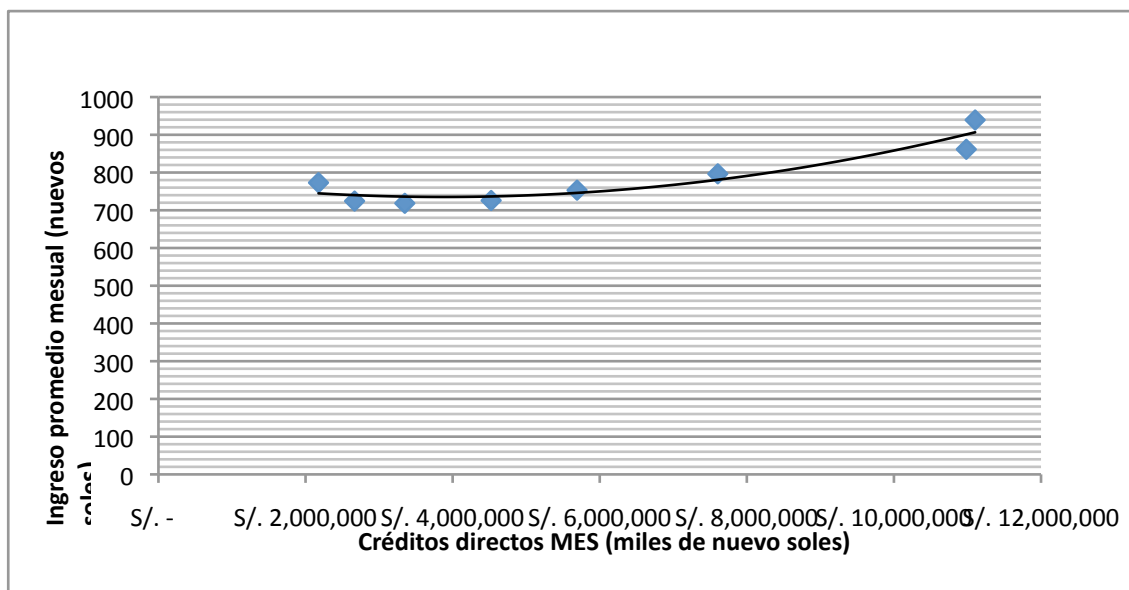
“El sector microfinanciero, por su parte, se basa en una concepción más amplia que la del acceso directo al crédito de los empresarios más pobres. A partir de ello, mejora el acceso de los excluidos micros y pequeños empresarios a recursos financieros que permitan la inversión en capital de trabajo y activos fijos, con un consecuente crecimiento del negocio”.

En el caso de las entidades no reguladas, específicamente las ONG, el trabajo se mantiene bajo el mecanismo de focalización estrecha, por lo que sí tienen la posibilidad de influir directamente en la reducción de la pobreza, como lo demuestran los casos representativos de Fondesurco y Microfinanzas Prisma. Según Alvarado (2011), en ambas instituciones, el porcentaje clientes por debajo de la línea de pobreza se incrementó entre 2009 y 2010; MFP pasó de 30,4% a 31,8%; y, en Fondesurco, de 19,4% a 22,2%. Mientras, el seguimiento de los clientes antiguos muestra que en MFP el 40% de ellos redujo su probabilidad de ser pobre, y en Fondesurco esa cifra fue de 38% (Alvarado, 2011, p. 26). De esta manera, se ha logrado captar un mayor número de prestatarios pobres y una proporción significativa de clientes antiguos han logrado disminuir sus niveles de pobreza.

4. Análisis de la contribución del microcrédito en el aumento de ingresos en los trabajadores de las mypes (2001-2010)

Como se explicó anteriormente, el microcrédito puede influir de manera indirecta en la mejora de los ingresos de los trabajadores de mypes. Por tanto, es necesario aproximarse al grado de contribución que ha tenido este producto financiero durante este período, en el que se experimentó la reducción de la pobreza en el sector informal y de mypes. Por este motivo, se presentará un análisis correlación al agregado entre el volumen de microcréditos y el ingreso promedio de trabajadores en mypes en el período 2002-2009. A continuación, se presenta el gráfico de dispersión respectivo:

Gráfico 7. Gráfico de dispersión del volumen de microcréditos y los ingresos promedios de trabajadores en mypes



Nota: El ingreso promedio mensual por trabajo en mype ha sido obtenido a partir de los valores de los ingresos promedios de trabajadores en empresas de 1 a 10 trabajadores y en aquellas de 10 a 50 trabajadores. No se tomó en consideración la nueva Ley myped e 2008, en la cual se amplía el número de trabajadores para las pequeñas empresas a 100.

Fuente: INEI (2011). Conger, Inga y Webb (2009). Elaboración propia

Como se puede observar, existe una correlación directa y positiva entre las variables. Principalmente, a partir de 2003, a medida que los créditos directos MES se incrementaron, el ingreso promedio mensual también. En este sentido, si se calcula el coeficiente de correlación lineal de Pearson, este da como resultado 0,88, lo cual denota una fuerte relación entre la expansión del microcrédito y la mejora de salarios de las personas empleadas en mypes a lo largo de 2002–2009. Si bien por sí solo esto no indica causalidad, constituye una de las condiciones para que esta se pueda establecer. Como se ve la relación expuesta en el gráfico, es más robusta a partir de 2004; y, justamente, ello coincide con la reducción de la pobreza experimentada por las personas que habitan en las áreas periurbanas marginales vinculadas a sectores de baja productividad, como las mypes. Según Vakis y Clavijo (2008), en estas zonas, hasta antes de 2004, los beneficiados fueron en su mayoría trabajadores calificados del sector formal, empleados por grandes empresas. Por el contrario, posteriormente, «las mejoras en los salarios y las tasas de empleo promedio beneficiaron en mayor medida a trabajadores de baja calificación, es decir obreros [vinculados en su mayoría al sector informal] con respecto a los empleadores o a trabajadores calificados» (Vakis & Clavijo, 2008, p. 24, 26).

De esta manera, si el volumen de créditos —producto de número de clientes— y el valor total de esos créditos aumentan, se evidencia que un mayor número de mypes (de propietarios pobres o no) han podido acceder a créditos, o las que ya lo habían hecho han continuado. Esto les habría permitido invertir en capital de trabajo o en otros activos, lo cual les habría ayudado a expandir sus actividades y a fortalecer su mype. Ello habría repercutido, a su vez, en una demanda mayor de mano de obra y en la mejora de salarios.

En síntesis, efectivamente, se encontró que la expansión del microcrédito sí contribuyó a la reducción de la pobreza en este período. Específicamente, el conjunto de IMF reguladas estaría ejerciendo un mayor impacto indirecto, en términos de generación de empleo y aumentos salariales. Por su parte, las IMF no reguladas han constituido un mecanismo directo de impacto, que permite salir de la pobreza a muchos de sus clientes, como en los casos expuestos de Fondesurco y Microfinanzas Prisma.

Bibliografía

Alvarado, Javier (2011). La aplicación del PPI en el Perú: Proceso, resultados y lecciones. Lima: Copeme. <http://www.mision.redcamif.org/fileadmin/usuarios/documentos/Doctos_de_Noticias/Peru/La_aplicacion_del_PPI3.pdf>. Fecha de consulta: 1 de agosto de 2014.

Clavijo, Irene & Renos Vakis (2008). ¿Qué nos dicen los cambios en la pobreza del Perú entre los años 2004- 2007? Lecciones para una agenda de política e investigación. En Banco Mundial (ed.), Una mirada a la evolución reciente de la pobreza en el Perú: avances y desafíos (pp. 11-49). Washington, D.C.: Banco Mundial.

Conger, Lucy, Patricia Inga & Richard Webb (2009). El árbol de la mostaza: historia de las microfinanzas en el Perú. Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Hege, Gulli (1999). Microfinanzas y pobreza: ¿son válidas las ideas preconcebidas? Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Unidad de Microempresa