

Factores limitantes y avances en la inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

Hans Franco Valderrama Danos

20170520

Estudiante de octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias

Contables de la PUCP.

hvalderrama@pucp.edu.pe

Daniela Milagros Marca Romero

20171325

Estudiante de octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias

Contables de la PUCP.

Miembro del Equipo de Finanzas de la Revista Lidera.

daniela.marca@pucp.edu.pe

1. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son fundamentales para el crecimiento y fomento económico de América Latina. Esto se debe a su valor agregado a la producción y al empleo en los países. Para América Latina y el Caribe (ALC), equivalen al 60% del empleo productivo formal, al igual que la contribución de las mismas al PBI regional. En Perú, las MIPYMEs equivalen al 60% de la PEA ocupada y contribuyen en un 30% al PBI nacional (OCDE 2019; PRODUCE 2018).

De lo anterior, se sigue la importancia de promover e incentivar el crecimiento de las mismas. Se requiere un crecimiento sostenible del número de mipymes para que las grandes empresas encuentren un tejido empresarial sólido en el Perú y, a su vez, retroalimente a este tejido por medio de las contrataciones. Según la Organización Mundial del Comercio (WTO), la dificultad para aprovechar economías de escala, la dificultad de acceso al crédito, la falta de know how y la informalidad

serían trabas en el crecimiento de las mismas (PRODUCE 2018).

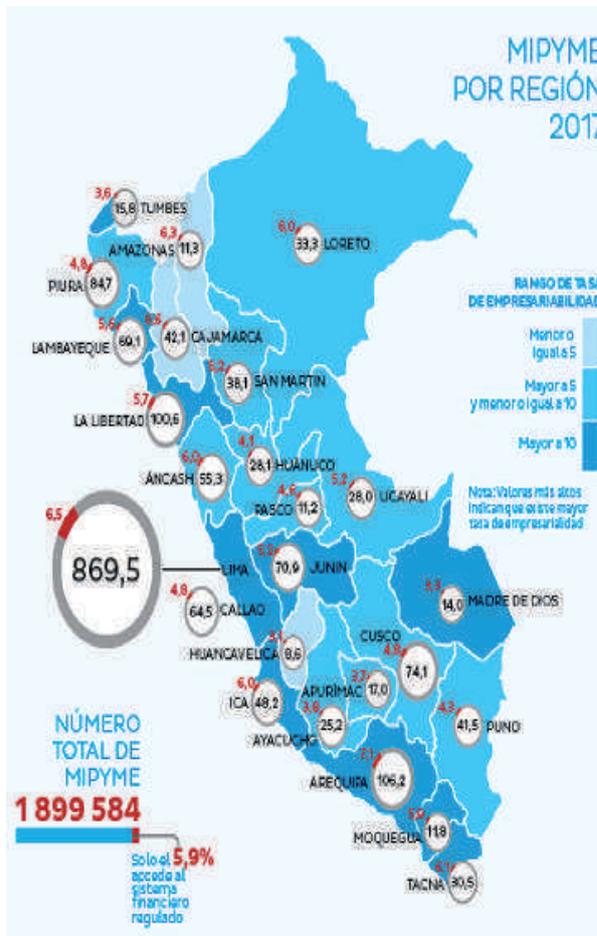
El sistema financiero tiene el papel de redistribuir el dinero de ahorristas a sectores, proyectos o empresas con potencial crecimiento. El sector financiero incluye entidades bancarias, así como financieras, cajas, edpyme, entre otras. La inclusión financiera, medida como la proporción entre empresas mipymes registradas en el Sector Financiero (SF) y las mipymes registradas en SUNAT, para el 2017, fue de 6%. Esta situación nos obliga

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) **son fundamentales para el crecimiento y fomento económico de América Latina.** Esto se debe a su valor agregado a la producción y al empleo en los países.

a preguntarnos por qué esta cifra es tan baja si las MIPYME son tan importantes para el desarrollo del país y el financiamiento es vital para las mismas.

En este artículo, se revisarán los factores (drivers) que determinan la inclusión financiera, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

Figura 1: Estimación del número de empleos en el sector privado



Fuente: PRODUCE.

Estimación del número de empleos en el sector privado, según estrato de empresa, 2017
(en porcentaje)

Tamaño empresarial	Tamaño empresarial		Part. % en la PEA ocupada
	N° de personas	Part. %	
Microempresa	7 875 182	71,6	47,7
Pequeña empresa	1 633 225	14,8	9,9
Mediana empresa	332 464	3,0	2,0
Total de Mipyme	9 840 871	89,4	59,6

Empresas formales, según estrato empresarial, 2017

Estrato empresarial	N° de empresas	%
Microempresa	1 836 848	96,2
Pequeña empresa	60 702	3,2
Mediana empresa	2 034	0,1
Total de Mipyme	1 899 584	99,5
Gran empresa	9 245	0,5
Total de empresas	1 908 829	100,0

2. Factores determinados por la oferta

De acuerdo a la teoría de costos, para que un préstamo sea sostenible para quien lo ofrece, este debe cubrir como mínimo los costos en los que se incurre para que se lleve a cabo. La literatura respecto a los componentes de los créditos no ha sido ampliamente desarrollada y ha ido cambiando conforme suceden los avances tecnológicos, regulatorios y administrativos. Así, lo que para George J. Benston era una labor sumamente complicada en 1982, en 2015, para Marilyn Choy y otros era más accesible.

A partir de julio de 2010, el manual de contabilidad desagrega el crédito comercial en segmentos corporativos, grandes, medianas y pequeñas

empresas (Marilyn Choy y otros 2015: 26). Esto debido a que las mipymes, a diferencia de las grandes empresas y las corporativas, tienen una relación distinta (en la mayoría de casos) con los factores limitantes.

La estructura tradicional del costo del crédito ha cambiado con los años y han mejorado los factores que determinan su precio. Así, los riesgos por crédito se han segmentado según el producto financiero y el agente económico que lo solicita. Además, otro elemento que cobra importancia es la competitividad por créditos.

Por otro lado, los factores que siempre se han considerado son los costos financieros y operativos al momento de otorgar un préstamo.

Lo anteriormente mencionado nos ayudará a comprender por qué la tasa de interés de los préstamos (tasa de interés activa) y la de los depósitos (tasa de interés pasiva) difieren entre sí. Según Nassar, si la diferencia entre ambas tasas es significativa, la inclusión de quienes cubren esa diferencia en el sistema financiero se ve afectada (2014).

2.1. Costo financiero y operativo

Un banco y una entidad financiera pueden tener un portafolio de servicios y productos financieros variados. Cada uno de estos crea un segmento que implica costos de información para cada sector específico (Benston 1982). En otras palabras, se crean costos al conocer y operar el público objetivo al que va destinado un producto.

En la actualidad, existen diversos segmentos dentro de los productos. Antes, un crédito era destinado a una empresa por su capitalización (large and small cap). Ahora, con la creación y promoción de los pequeños negocios, microempresarios y emprendedores, el mercado exige una diferenciación de los productos financieros brindados, por ejemplo, un crédito. De esta manera, se puede hacer una comparación significativa, puesto que no es lo mismo un crédito para una mediana empresa que uno para un microempresario rural o microcrédito (Toledo 2018).

El banco obtiene sus fondos (fund cost), principalmente a través de los depositantes, en el que el costo financiero es directo la tasa de interés pasiva. Sin embargo, también puede recurrir a

Antes, un crédito era destinado a una empresa por su capitalización (large and small cap). **Ahora, con la creación y promoción de los pequeños negocios, microempresarios y emprendedores,** el mercado exige una diferenciación de los productos financieros brindados, por ejemplo, un crédito.

emitir capital o la compra de deuda soberana. En este último caso, el costo sería la tasa de emisión. Se puede diferenciar el encaje bancario requerido en ambas monedas para discriminar los préstamos que deberían costar más, ya que hay menor disposición de los mismos (45% y 11% para ME y MN respectivamente).

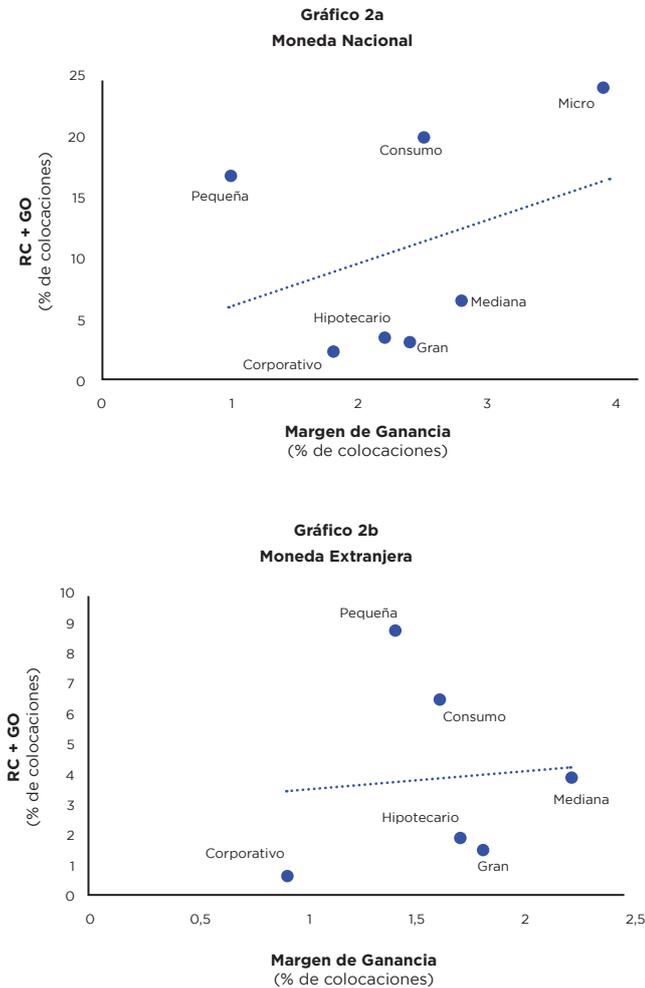
Lo que se acaba de explicar vendría a conformar el costo financiero de prestar el crédito. Es decir, qué tanto le cuesta a la entidad financiera obtener el dinero a prestar. De acuerdo a Freddy Espino y César Carrera, en el trabajo Concentración bancaria y margen de las tasas de interés en Perú (2006), el costo financiero no es un factor relevante en tanto que no se mezcla con los costos de administrar el crédito.

Los números contables pueden resumir significativamente, en términos reales, los costos administrativos de un banco como los salarios y suministros pagados a los encargados de evaluar, supervisar y recuperar los créditos. Las instituciones bancarias que incrementan su tamaño tienden a ser más eficientes debido a las economías de escala (economies of scale) y economías de alcance (economies of scope).

En otras palabras, al producir un servicio financiero, estas instituciones reducen los costos operativos porque pueden ganar más con los mismos costos, lo cual incrementa el margen de ganancia. Las instituciones más grandes en ese aspecto pueden ser más eficientes que una pequeña para determinados sectores financieros (Benston 1982).

En Perú, los costos operativos en moneda extranjera (ME) son menores porque hay más formalidad y mejor gobierno corporativo (en promedio, las empresas endeudadas en ME tiene una mejor posición financiera que ha hecho que las tasas de los préstamos sean menores). Por otro lado, los minoristas son riesgosos porque, al no producirse las economías de escala, se encarece la administración en términos relativos (Choy 2015). Es decir, se gastaría lo mismo en administrar un fondo de una microempresa que de una corporación, pero se ganaría más en esta última.

Figura 2: Relación entre margen de ganancias y riesgo de crédito (RC) + gasto operativo (GO) - junio 2014



Fuente: BCRP.

Los costos financieros y operativos varían de acuerdo a la magnitud del crédito a operar y de la empresa que lo va a otorgar, pues, como

menciona Emerson Toledo (2018), el mercado microfinanciero requiere de analistas o asesores de crédito en el campo para la administración del mismo, lo cual incrementa el costo del crédito y la barrera de inclusión financiera en el Perú.

2.2. Riesgo de crédito

Naturalmente, surgen riesgos al otorgar un crédito, por ejemplo, que no se cumplan los pagos. Este factor está relacionado en gran medida con el anterior, pues la necesidad de asesores de créditos se incrementa dependiendo de los factores de la demanda, que se verán en el siguiente punto. Mientras más probabilidades de incumplimiento existan en el deudor, mayor será el riesgo que se asuma.

De acuerdo a la teoría financiera, sabemos que a mayor riesgo, mayor requerimiento de retorno esperado. No obstante, los bajos niveles de margen de ganancia (mark up) en la radiografía de los créditos en el sector mipymes se deben a que compensan el riesgo de crédito (cubierta contablemente por provisiones) y los costos ya desarrollados. Además, prestar créditos a las pequeñas empresas permite identificar a las que cuentan con potencial de crecimiento, lo cual justificaría el riesgo que se debe tomar. Por otro lado, las empresas medianas pueden llegar a tener un perfil crediticio delicado, pues crecieron basadas en deudas y están madurando financieramente. Por este motivo, crece la prima de riesgo, porque el tratamiento es más cauteloso en este sector junto al microempresarial (Choy 2015).

Tabla 1: Morosidad del crédito Mipyme por número de entidades financieras (2012-2017)

N° de entidades con las que registra deuda	2012			2017		
	N° de deudores	Saldo (millones de s7.)	Ratio de morosidad (%)	N° de deudores	Saldo (millones de s7.)	Ratio de morosidad (%)
1	50122	6751	2,4	55170	10602	4,9
2	26102	5443	4,6	28859	9048	9,5
3	15 310	4306	8,6	15542	6143	12,0
4	8324	2713	7,2	7377	3695	12,5
De 5 a más	6446	2665	14,3	4801	3055	22,4
Mipyme	106304	21878	6,2	111749	32542	10,1

Fuente: SBS - Sunat.

Elaboración: PRODUCE - OGEIEE.

Para tener en cuenta el riesgo de otorgar un crédito, se realizan provisiones conforme difiera el día de pago con la fecha actual. Esta diferencia determinará el porcentaje del crédito que se deberá provisionar. En la pandemia actual, el Bank Treasury Risk Management recomienda trabajar sobre una provisión del 100%, es decir, en el escenario más pesimista (Choudhry 2020). Según la regulación bancaria a raíz de la crisis financiera de 2008 y tras Basilea II y III, lo primero que prevendrá serán las quiebras de entidades financieras grandes. Esto abre una paradoja que se desarrollará en el siguiente apartado.

2.3. La competitividad de crédito

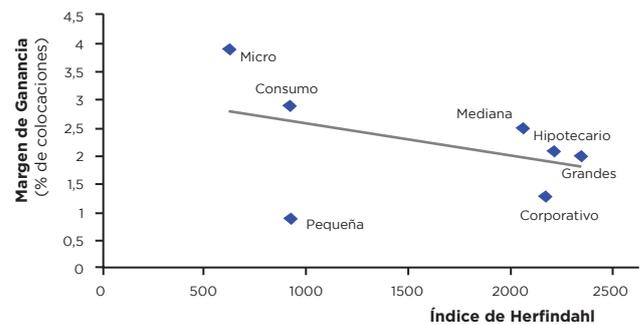
En EE.UU., existen dos modelos de bancos: el Branch Banking (sucursal bancaria) y el Unit Banking (banco independiente). El primero lograría economías de escala al ser parte de un conglomerado financiero más amplio, mientras que el Unit Banking sería ineficiente al momento de otorgar créditos (Benston 1982). El debate gira en torno a si se deberían preferir conglomerados más grandes como los Branch Bankings o si conviene un mercado competitivo con Unit Bankings. De acá surge la necesidad de reducir o elevar la Concentración Bancaria (CB) en el país.

Para medir la CB, se usan modelos económicos como el índice de Lerner (L), el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), el índice de Concentración 3 (IC3), entre otros modelos. Estos miden la participación y el grado de decisión en los precios que tienen las empresas, es decir, la estructura de mercado. Se esperaría que, en un mercado concentrado en pocas empresas, se pueda obtener mayor markup en la colocación de créditos. Esto aumentaría el riesgo de que la tasa de interés activa no sea reflejo de los dos factores anteriormente descritos y responda a una especie de coordinación interbancaria (Espino 2006). Por lo contrario, el que haya más competencia en el mercado de créditos empujará los precios hacia el costo marginal.

Sin embargo, la realidad es que, a pesar de la concentración bancaria en el sector corporativo y la gran empresa, la tasa de interés activa no tiene síntomas de concertaciones; por lo contrario,

tiende a disminuir (Choy 2015). Esto se explica porque el acceso a fuentes de financiamiento en este sector empresarial es más amplio. Pueden acceder al mercado de valores tanto nacional como internacional, pues la competencia se da a ese nivel.

Figura 3: Relación entre el margen de ganancia y el índice Herfindahl



Fuente: BCRP.

Caso contrario sucede en las mipymes que, debido al rápido ingreso de entidades financieras —ya sean comerciales, cajas rurales, cajas municipales y edpymes—, se ha podido reducir la tasa de interés activa considerablemente. La poca concentración bancaria logra una mayor búsqueda de eficiencia. No obstante, el costo del crédito sigue siendo elevado para la naturaleza del sector empresarial al que está dirigido. Es decir, no basta con reducir costos operativos, sino, de acuerdo al know how del sector, realizar productos de acuerdo a las necesidades del cliente e innovar en el proceso. El riesgo que surge en la práctica es que “muchas entidades especializadas en este sector luchan entre sí, y, de este modo, saturan el mercado de y generan sobreendeudamiento y un elevado riesgo de crédito” (Toledo 2018).

Queda claro que hay mucho por trabajar e innovar por el lado de la oferta. Sin embargo, debe ir a la par de los factores determinados por la demanda (soporte), los cuales se desarrollarán en las siguientes líneas.

3. Factores determinados por la demanda

En su mayoría, los estudios sobre inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empre-

sas en el Perú son analizadas por el lado de la oferta. Principalmente, sobre los costos para la obtención de crédito. Sin embargo, también debemos reconocer que existen factores por el lado de la demanda que limitan el acceso al sistema financiero. Esto debido a que disminuyen el interés del empresario peruano para la obtención de productos financieros formales. Dichos factores son los siguientes: la cultura financiera y la informalidad.

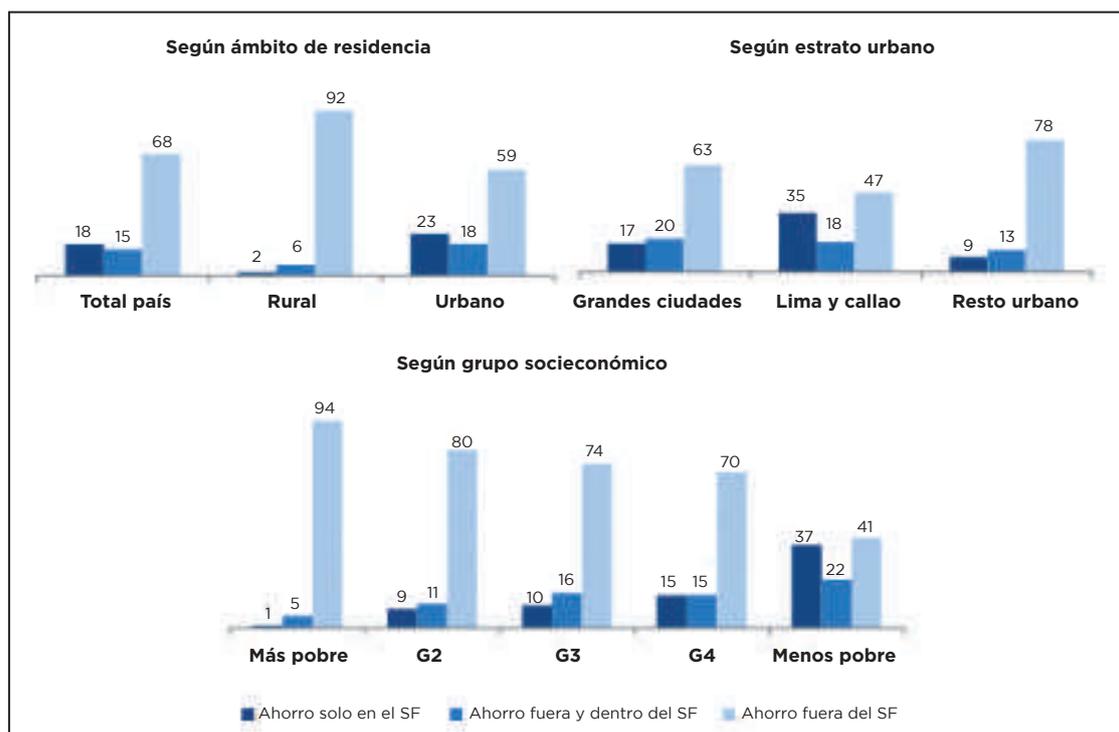
3.1. El nivel de cultura financiera

La cultura financiera es definida como el conjunto de ideas, actitudes, percepciones, costumbres y reglas que se comparten frente al mundo del dinero y las entidades que intervienen en esta (Olin 2014). Su importancia radica en que dicho nivel de conocimiento permite a las personas tomar mejores decisiones, ya sea para ideas de inversión, ahorro o financiamiento de algún proyecto. Sin embargo, en el Perú, existe un bajo nivel de educación financiera, lo cual limita el acceso de los empresarios de las mipymes al sistema financiero, debido a que la falta de informa-

ción sobre los múltiples productos financieros formales que ofrece el mercado ocasiona que los empresarios no ingresen al sistema por desconocimiento (Cipoletta y Matos 2018). En este sentido, revisaremos el nivel de cultura financiera sobre el ahorro y el crédito que presenta la población peruana.

Por un lado, la cultura del ahorro es necesaria, debido a que permite protegerse contra eventos inesperados, prepararse para eventos esperados y aprovechar oportunidades de inversión (Vasquez y otros 2016). Asimismo, según Cavallo y Serebrisky (2016), las empresas deben ahorrar para convertirse en entidades productivas que emplean a más trabajadores en mejores puestos, que sean capaces de producir bienes de calidad para los mercados. No obstante, la mayoría de peruanos no posee una cultura de ahorro voluntaria. Esto se sustenta en la última Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú, en la que se afirma que el 68% de las personas que ahorran voluntariamente lo realizan fuera del sistema financiero formal.

Figura 4: Población que ahorra voluntariamente dentro y fuera del Sistema Financiero (distribución porcentual respecto de la población que ahorra voluntariamente)

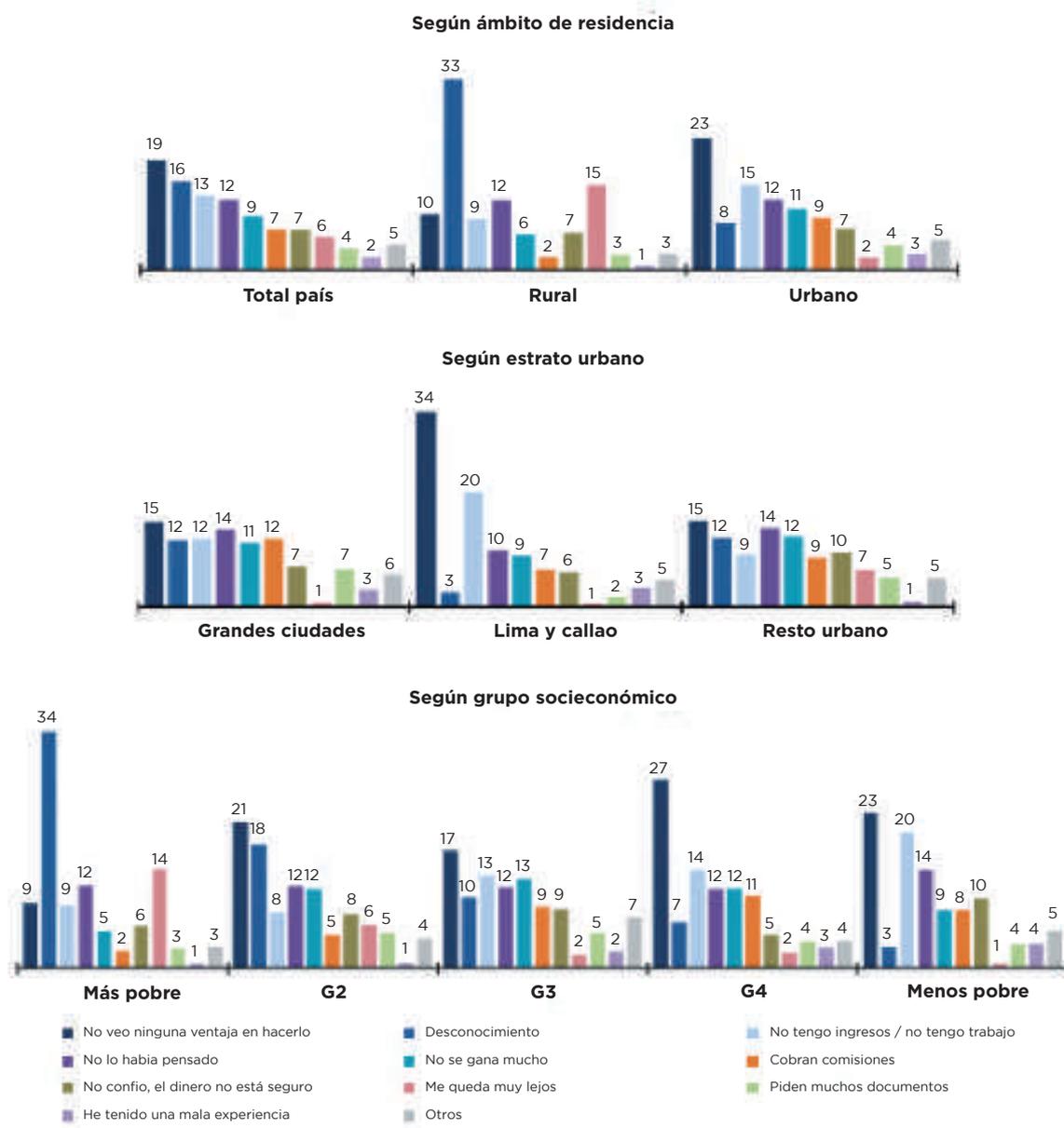


Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS).

Asimismo, cuando se preguntó el motivo para no tener una cuenta de depósito, las respuestas más representativas fueron que no encontraban ninguna ventaja en hacerlo, por el desconoci-

miento o porque no lo habían pensado. Estas respuestas reflejan el grado de desinformación que existe alrededor de la importancia del ahorro.

Figura 5: Motivos para no tener una cuenta de depósitos (distribución porcentual respecto de la población que no tiene cuenta)



Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS).

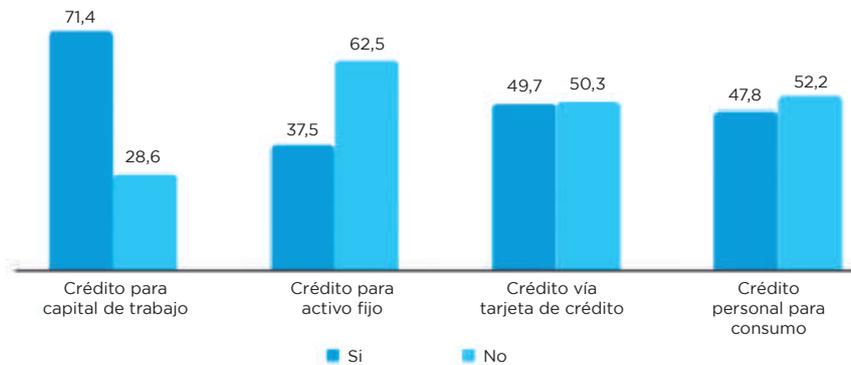
Por otro lado, la cultura del crédito es relevante, ya que el financiamiento nos permite aprovechar una oportunidad de inversión o atender una emergencia (Vasquez y otros 2016). Entre los productos financieros más comunes para las empresas, se encuentra

el crédito para capital de trabajo, crédito para activo fijo, crédito vía tarjeta de crédito y crédito personal para consumo. Sin embargo, la mayoría de los empresarios mipymes conoce de estos instrumentos financieros. Así, según la última Encuesta Nacional

de Empresas elaborada por PRODUCE sobre el conocimiento de las empresas de los principales productos financieros, podemos observar que el conocimiento promedio sobre dichos productos es bajo

(2017). Como se muestra, la mayoría conoce sobre el crédito de capital de trabajo; no obstante, el panorama es desolador cuando se observa el nivel de conocimiento sobre los otros instrumentos.

Figura 6: Empresas que conocían los principales productos crediticios (2016)



Fuente: PRODUCE.

3.2. La informalidad de las mipyme

La informalidad representa el segundo factor que limita el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Hernando de Soto (1989) define esta informalidad empresarial como el conjunto de empresas que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Este problema afecta, en mayor medida, a este sector empresarial, debido a que la mayoría de mipymes se encuentran en este sector. Esta afirmación es respaldada por la última Encuesta Nacional de Hogares, en la que se estima que el 75% de micro y pequeñas empresas se encuentran en el sector informal (ENAH-O 2018).

Este factor limita el acceso al crédito de este sector empresarial por dos motivos principales. Por un lado, la informalidad de estas empresas influye en la percepción de riesgo de las instituciones financieras, lo cual genera que su acceso al crédito sea restringido. Esto es respaldado por el BCRP, quien menciona que la informalidad de las micro y pequeñas empresas dificulta la evaluación del crédito, y aumenta la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera (2009). Ello se debe a que una empresa informal no está registrada ante la SUNAT, no posee registros de propiedades ni registros de su información financie-

ra, lo cual impide una correcta evaluación de los riesgos por parte de las instituciones financieras.

Asimismo, utilizan sistemas informales de registro de sus actividades económicas, por lo cual las entidades financieras no disponen de información contable confiable para la evaluación del crédito (Inga 2006). Esta asimetría de información generada por la informalidad eleva el nivel de riesgo crediticio y, por ende, el costo del crédito. Así, este elevado costo desincentiva a las mipymes a obtener un crédito en el sistema financiero formal.

Por otro lado, los micro y pequeños empresarios consideran que el acceso al financiamiento formal implica la formalización de sus empresas y, por ende, a incurrir en sus altos costos. Este argumento es apoyado por Georgina Cipoletta y Adriana Matos (2018), quienes mencionan que, desde la perspectiva del empresario, el ingreso al sistema financiero formal no es atractivo, ya que involucra incidir en los elevados costos del paso de la informalidad a la formalidad. Esto se relaciona con lo mencionado en el párrafo anterior, debido a que, si la informalidad restringe a las empresas el acceso al crédito, estas necesitarían formalizarse para poder hacerlo.

Según Hanco, "la formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector como

en términos de permanecer dentro del mismo con pagos de impuesto, cumplimiento de normas, cumplimiento de beneficios laborales, elaboración de contabilidad, emisión de comprobantes, etc.” (2015). En palabras de Luis Alberto Arias (2017), todos estos gastos y desembolsos representan el 10% de las ventas de las empresas de menor tamaño. En este sentido, el pequeño empresario prefiere mantenerse en la informalidad y acceder a modalidades de financiamiento fuera del sistema financiero, ya que el ingreso al crédito formal no solo implica incurrir en sus altas tasas de interés, sino también en los altos costos de la formalización.

4. Conclusiones

Las principales conclusiones y recomendaciones a las que llegamos al final de este artículo son las siguientes:

- A pesar de que las mipymes forman la mayor parte del tejido empresarial peruano, no se ha

prestado la debida atención a los factores que impiden su inclusión al sistema financiero formal.

- Consideramos que no deberían mirarse solo los factores excluyentes por el lado de la demanda y que al pensar en política financiera-económica debería asumirse una visión holística que tengan en cuenta los factores mencionados, de manera que se garantice el entendimiento del problema tanto por la perspectiva de la demanda y de la oferta.
- Actualmente, se vienen realizando proyectos como Agrobanco, Banco de Desarrollo del Perú de COFIDE y el reciente Reactiva Perú / FAE MYPE (aunque como medida contingente) que tendrían impacto positivo en la inclusión financiera de este sector empresarial. Esta política debería mantenerse e innovar en su desarrollo para mejorar las cifras de la mipymes en el Perú

5. Bibliografía

- CHOUDHRY, Moorad
2020 Navigating Bank Treasury and Asset-liability Management (ALM) Practice through the Covid-19 Stress Event. BTRM THOUGHT LEADERSHIP WEBINAR.
- CHOY, Marilyn, Eduardo, COSTA y Eloy CHURATA
2015 “Radiografía del costo del crédito del Perú”. Revista de Estudios Económicos. Lima, 30, 25-55.
- ESPINO, Freddy y César CARRERA
2004 “Concentración bancaria y margen de las tasas de interés del Perú”. Revista de Estudios Económicos. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/13/Estudios-Economicos-13-4.pdf>
- HANCCO, Betsy
2015 Informalidad tributaria de las pymes de espectáculos públicos no deportivos y su incidencia en la recaudación de impuestos en el distrito de San Juan de Miraflores, año 2014. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Lima: Universidad San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1576/1/hancco_pbi.pdf
- INGA, Marianela
2006 El mercado de crédito para la micro y pequeñas empresas, en el distrito de Trujillo de la Región La Libertad. Tesis para optar el título de economista. Piura: Universidad de Piura, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1322/ECO_027.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- OLIN, Brenda
2014 La educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión. Universidad Autónoma de Querétaro. Tesis de maestría en Administración con Especialidad en Finanzas. Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro, Facultad de Contaduría y Administración. <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/1514/1/RI000716.pdf>
- SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS Y AFP
2017. Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú. Lima: Superintendencia de banca, seguros y AFP (SBS).
- 2019 Perú: reporte de indicadores de inclusión financiera. Lima.
- TOLEDO, Emerson
2018 Microfinanzas en el Perú y los desafíos de la bancarización. Revista de Micro e Pequeñas Empresas e Empreendedorismo da Fatec da Fatec Osasco, 48-62.