

## ⊙ En este informe

- La importancia de las microfinanzas para el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas
- Cómo se encuentra la situación de las microfinanzas en el mercado peruano
- Falta de transparencia de los microcréditos

# Microfinanzas

## ¿Una verdadera prome

Procedim  
Para la ater  
de reclamo  
y solicitudes



Depósitos A PLAZO

Aquí, tu dinero  
Sí se reproduce



Hasta

**8.5%**

(IEA)

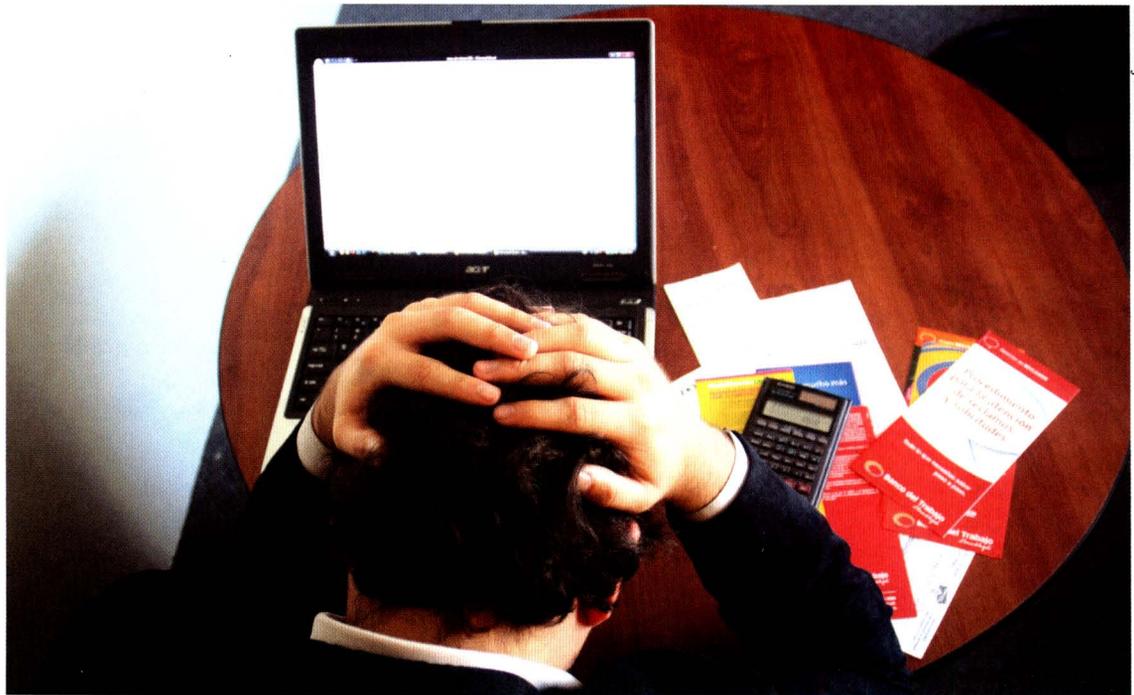


Foto: Alejandra Ramos

• **¿Problema o solución?** Las microfinanzas pueden ser vistas como una solución para combatir la pobreza, pero en el Perú es uno de los rubros menos transparentes y que más quejas acumula ante INDECOPI.

vivimos en tiempos de profetas modernos: hay quienes avizoran al Perú en medio de un futuro prometedor y se lo adjudican a la obra y gracia de la pequeña y mediana empresa (Pyme), ésas que participan con más del 75% en la Población Económica Activa (PEA) y con el 42% en el PBI. Pero el milagro de las Pymes aún no se ha manifestado y los problemas que las envuelven detienen su desarrollo. En el número anterior de STRATEGIA mencionábamos que una de sus mayores trabas era la casi inexistencia del crédito blando a largo plazo y de las tasas preferenciales para la reconversión. Es decir, el financiamiento. Y es en este punto que entran a tallar las microfinanzas, una rama de la economía que en el mundo es vista como una solución a la pobreza. Eso lo dijo alguna vez el presidente del BBVA, Francisco Gonzáles, luego de crear la Fundación BBVA para las microfinanzas.

Los beneficios de las microfinanzas son bastante sencillos de entender: gracias a ellas, las pequeñas empresas o la gente de escasos recursos tienen una oportunidad de acceder al mercado de los créditos. Alguna vez, Carlos Eduardo Aramburú, director del Consorcio de Investigación Económico y Social (CIES), y Javier Portocarrero, su director adjunto, señalaron que, para reducir los niveles de pobreza en el Perú, se requería elevar la productividad de la microempresa. «Entre las políticas relevantes para tal efecto –escribieron en el prólogo del libro MICROCRÉDITO EN EL PERÚ: QUIÉNES PIDEN, QUIÉNES DAN–, la promoción del microcrédito ocupa un lugar destacado, ya que el acceso al financiamiento puede incrementar la productividad, el volumen de producción y/o ventas y la inversión, fomentando así una mejora de los ingresos familiares y la creación de nuevos puestos de trabajo».

Ahora, debido al desarrollo que han tenido las microfinanzas, el Perú luce otro trofeo en su estante de galardones internacionales: es el segundo país, luego de Bolivia, con las mejores condiciones para el desarrollo de las microfinanzas, tras una evaluación a quince países de América Latina hecha por THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. Razones para tal nombramiento: el buen marco regulatorio, el clima de inversiones y el desarrollo institucional. Las cifras son testigos: a fines del año pasado, los créditos para la microempresa crecieron en 49%, en un lapso de 12 meses, para alcanzar una cifra total de 1,214 millones de dólares.

### Escasa transparencia

Pero no todo es color de rosa. Hay problemas que son difíciles de detectar si es que uno no suma y resta, y si es que alguien nos es-



**En el caso de las tiendas que ofrecen electrodomésticos, como Elektra, Curacao y Carsa, se llegó a la conclusión de que son las que más interés cobran (una TEA no menor de 120%), y presentan recargos «ocultos» por gastos administrativos y crediticios que no son claros para el usuario**

conde información relevante. Por ejemplo: ¿Sabe usted cuáles son las diferencias a las que se enfrenta un pequeño o mediano empresario al momento de comparar los créditos de los bancos con las instituciones de microfinanzas (IMF)? Hay dos, dice Edmundo Hernández, presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC): las elevadas tasas de interés de los préstamos a las pequeñas empresas y la escasa transparencia con la que se otorgan estos microcréditos.

Para todo hay una respuesta y la investigadora Carolina Trivelli, especialista en tema de microfinanzas, resuelve la primera: entregar un crédito pequeño es generalmente más caro que entregar uno grande, ya que ambos requieren igual número de trámites y evaluaciones. «Sobre el carácter «abusivo» de los costos, me parece que esto hay que analizarlo con cuidado: un crédito que asume mucho riesgo y por ello es caro, puede ser visto como abusivo. Hay créditos de consumo que parecen ser abusivos, pero hay que hacer un análisis de la estructura de costos y de las primas de riesgo imputadas a cada crédito antes de decir si es abusivo o no. En cualquier parte del mundo son más caros los créditos con mayor riesgo y los que implican mayores costos de transacción».

Quizá uno de los principales problemas que tengan los microempresarios sea la poca información que reciban al acceder a un

crédito. El profesor e investigador de CENTRUM Católica, Miguel Ángel Martín, es un erudito en el tema de la poca transparencia de la banca con los clientes. Hace dos años llevó a cabo una investigación donde demostraba lo engañosa que podía ser la publicidad en el sector bancario. La conclusión era bastante sencilla: hecha la ley, hecha la trampa. De su estudio se deducía que los bancos se aprovechaban de la resolución 1765-2005 expedida por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), que obliga a poner en la publicidad la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA). Es decir, el interés que cobran, más los portes, comisiones y todos los costos que conforman el valor total de las cuotas. Sin embargo, los bancos sólo colocaban la Tasa Efectiva Anual (TEA), es decir, el porcentaje de interés. Esa información era escrita en letras altas y grandes para que pueda verse como si fueran los datos más relevantes. Lo mismo sucedía con las instituciones de microfinanzas.

En el 2006, Miguel Ángel Martín presentó un informe a INDECOPI. En el informe se resumía parte de una investigación que retrataba la poca información en la publicidad y folletos que los bancos daban a sus futuros clientes para que accedan a un crédito: no informaban de las tasas de interés y menos aún de los portes, comisiones y otros pagos que se efectúan sin que uno los conozca. «Pueden cobrar lo que quieran, pero lo importante es que

te lo digan», dice el profesor Miguel Ángel Martín.

En la investigación que Martín hizo para INDECOPI sobre la publicidad de los servicios financieros se detallan distintos casos. Dos de los créditos más comunes para los microempresarios y gente de escasos recursos son las tiendas que ofrecen electrodomésticos y los bancos cuyo objetivo son, precisamente, los préstamos a los microempresarios.

En el caso de las tiendas que ofrecen electrodomésticos, como Elektra, Curacao y Carsa, se llegó a las siguientes conclusiones: 1) son las que más interés cobran (una TEA no menor de 120%), 2) presentan recargos «ocultos» por gastos administrativos y crediticios que no son claros para el usuario, 3) utilizan una terminología confusa, 4) falta una preparación de los vendedores, 5) no se publica la tasa de interés (la que ofrecen los vendedores no es la real) y 6) se usan respuestas como «usted suma las cuotas y la diferencia es el interés», algo sumamente ilógico desde un punto de vista financiero.

En el caso de los préstamos, la investigación se centró en Mi Banco, Banco del Trabajo, Financiera Ripley y Financiera CMR. Las conclusiones: 1) en todos los casos mencionados no se informa la TEA, 2) en caso de publicar una tasa mensual no se incorporan otros costos, 3) las tasas mensuales informadas en ventanilla difieren a las tasas estimadas, y 4) no hay perso-

DOCUMENTO DE LA SBS  
 CAPITAL DE TRABAJO POR S/. 1,000  
 a 9 meses  
 (Actualizado al 21/04/2008)

Empresas	Tasa de interés Efectiva Anual (TEA) (%)		Seguros obligatorios (mensual) a/	Cargos mensuales (monto mensual en S/.) b/	Cargos por única vez (S/.) c/	Tasa de Costo efectiva (TCEA)	
	Mínima	Máxima				TCEA Mínima	Cuota Mínima
BIF	-	40	-	9	18		
Banco Financiero	-	-	-	-	-		
Banco de Comercio	-	35	-	7	-		
Banco de Crédito	-	-	-	-	-		
Banco del Trabajo	60.04	94.35	2.2661 <sup>2/</sup>		15 <sup>3/</sup>	69.63	137.59
Citibank	-	-	-	-	-	-	-
HSBC	-	-	-	-	-	-	-
Interbank	30	55	0.049% - 0.091% <sup>5/</sup>	-	-	38.83	127.17
Mibanco	0	55	0.0850% y 0.099% <sup>6/</sup>	0	0	0	0

Fuente: SBS

- a) Incluye seguro de desgravamen y otros seguros. El seguro de desgravamen se aplica sobre el saldo mensual del préstamo.
- b) Comisiones o gastos cobrados mensualmente al cliente.
- c) Comisiones o gastos cobrados por única vez para el otorgamiento del préstamo.
- d) La cuota mensual referencial es consistente con la TCEA, la cual incluye el pago de la TEA, la devolución del principal, seguros obligatorios, cargos mensuales y cargos por única vez.

- 1) Se cobra el 2.00% sobre el valor de la cuota, con un mínimo y un máximo
- 2) Cargo de Apertura compuesto por la Comisión por Servicios de S/.15.00
- 3) Comisión por Gestión de Cobranza en base a los días de atraso.
- 4) Comisión por Gestión de Cobranza en base a los días de atraso.

Cuota referencial mensual (monto en S./) d/			Tasa Moratoria (% anual)	Penalidad por pago atrasado (monto en S./)	Gastos de cobranza (monto en S./)	N° días antes de cobrar penalidad por pago atrasado	N° días antes de cobrar gastos de cobranza
TCEA Máxima	Cuota Máxima						
65.89	138.99		15	M_n. 87.50, M_x. 175.00 <sup>1/</sup>	Se trasladan	8	
56.61	132.65		20				
106.28	148.43		79.59% en S/. y 25.34% en US\$	De 3.70% hasta 47.30% <sup>4/</sup>		4	
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
66.15	136.58	-	70	-	De 5 a 7 días: S/.10, de 8 a 15 días: S/.20.00, de 16 a 30 días: S/. 30.00, de 31 a 60 días: S/.40.00, de 61 a 89 días: S/. 50.00, de 90 días en adelante: <sup>6/</sup> S/. 80.00		4 <sup>7/</sup>
60.49	134.71	0	35	0.0 <sup>9/</sup>	De s/5 a s/40 <sup>10/</sup>	0	3

Elaboración: Strategia

- 5) Se cobrará de acuerdo al tipo de seguro de desgravamen: 0.049% para seguro individual y 0.091% para seguro mancomunado. Para importes superiores a US\$ 15,000 o su equivalente en Nuevos Soles, se cobrará un gasto por Seguro del Bien de 3.5 por mil anual para Garantías Hipotecarias.
- 6) Comisión por Servicio de Cobranza que se cobra de acuerdo al rango de días de mora en que se encuentra el crédito, descontando el importe de comisión pagado en los rangos anteriores.
- 7) Varía de acuerdo a rango de días de mora en que se encuentra el crédito.
- 8) La primera tasa es por seguro de desgravamen y la segunda por seguro multiriesgo
- 9) La Denominada Penalidad por pago atrasado corresponde a la tasa moratoria, tasa compensatoria que se aplica a los créditos vencidos. No aplica otra penalidad
- 10) Corresponde a la Comisión por gestión de cobranza que se aplica al día 4: S/.5.00, al día 8: S/.12.00 al día 30: S/. 25.00, al día 60: S/.30.00 y al día 90 S/. 40.00

## Banco del Trabajo



El Banco del Trabajo inició sus operaciones en 1994, como resultado de la inversión directa de capitales chilenos. La entidad ha tenido un rápido crecimiento y actualmente cuenta con una red nacional integrada por 48 oficinas y 2,008 empleados, con una implantación en los principales núcleos urbanos del interior. Este intermediario está especializado en el crédito al consumo y a la microempresa de los sectores de ingresos medios y bajos.

## Financiera Solución



El Banco de Crédito modificó en 1997 la orientación de su subsidiaria Financiera Solución, concentrando sus actividades de crédito al consumo y a la microempresa. Es decir, otorgó una atención privilegiada a la banca de personas de los estratos de ingresos medios y bajos. De esta manera, al 30 de junio del 2000, el 57.23 % de su portafolio se orientaba al crédito de consumo y el 42.77 % al crédito a la microempresa.

## Mibanco



Mibanco inició sus operaciones en mayo de 1998 como resultado de la formalización de Acción Comunitaria del Perú (ACP), una ONG crediticia que había desarrollado un exitoso programa de microcrédito desde 1969. Mibanco contó desde sus comienzos con un importante capital de US\$ 6.6 millones, aportado por ACP, Acción Internacional, Profund y los bancos de Crédito y Wiese, lo que se ha reflejado en su amplia capacidad de apalancamiento disponible.

nal capacitado para asesorar sobre los productos financieros.

Pongámonos en una situación. Una persona desea solicitar un préstamo por S/.1,000 a pagarse en quince cuotas mensuales y dos bancos distintos le ofrecen las siguientes condiciones:

1. Banco A. TEA: 20%. Cargo inicial: S/.100. Cargo mensual: S/.10. Desgravamen: 0.08% mensual.

2. Banco B. TEA: 40%. Sin cargo inicial. Cargo mensual: S/.2. Desgravamen: 0.06%.

Si se compararan las TEA, a primera vista el banco A resultaría más conveniente pero, al considerar todos los conceptos cobrados por

la fórmula de la Tasa de Costo Efectivo Anual, es decir, cuando se capitaliza la tasa mensual por el número de meses,  $(1+TCEA)=(1+TM)^{12}$ , y se incluyen no sólo los intereses sino los portes, comisiones seguros y cualquier otro cargo que el cliente haya tenido obligación de pagar durante el mes, en realidad te están cobrando el 150.70%. Pero, como era de esperarse, eso no te lo han dicho.

En Mi Banco sucede algo similar. No dan mayores explicaciones de las tasas de interés y sólo te dan un papel donde salen los créditos. Allí se puede leer: préstamo de 1,000 soles a doce cuotas mensuales. Es decir, 107

**En el caso de los préstamos, en Mi Banco, Banco del Trabajo, Financiera Ripley y Financiera CMR no se informa la TEA, las tasas mensuales informadas en ventanilla difieren a las tasas estimadas, y no hay personal capacitado para asesorar sobre los productos financieros**

cada banco, el banco A tiene una TCEA de 81.6% y el banco B, una TCEA de 63.2%. Es claro que el crédito ofrecido por el banco B resulta menos costoso para el usuario.

Sin embargo, ése es el tipo de información que hace falta que los bancos informen a los microempresarios. En el Banco Azteca, por ejemplo, dicen ofrecer una tasa de interés entre el 15% y 30% semanal. Según el voucher que te entregan cuando vas a buscar un crédito tienes diferentes montos, pero en ningún momento te informan de las tasas que cobran. En el voucher hay una opción que ofrece sacar 1,250 soles y pagarlo en 26 cuotas semanales. Por cada semana es un depósito de 60.50 soles. A primera vista parece que están cobrando el 25.84% de interés. Pero, si seguimos

soles por cada cuota. La TEA que te indican: 55%. Lo que no dicen es la TCEA: el 61.48%.

Pero a ello también podríamos unir otra fuente de microcréditos: las casas comerciales que ofrecen créditos para comprar electrodomésticos destinados a las personas de bajos recursos o a los microempresarios. Un caso es el de Elektra, una cadena de venta de electrodomésticos. En el papel estaba escrito el precio de la refrigeradora: 1,548 soles. Además, había un cuadro donde estaban apuntados una serie de números que representaban las cuotas a pagar al elegir el tiempo que duraría el crédito: trece semanas. Según las reglas del juego, por cada semana debes abonar 149.10 soles. Parece algo razonable y lógico pagar esa cantidad de dine-

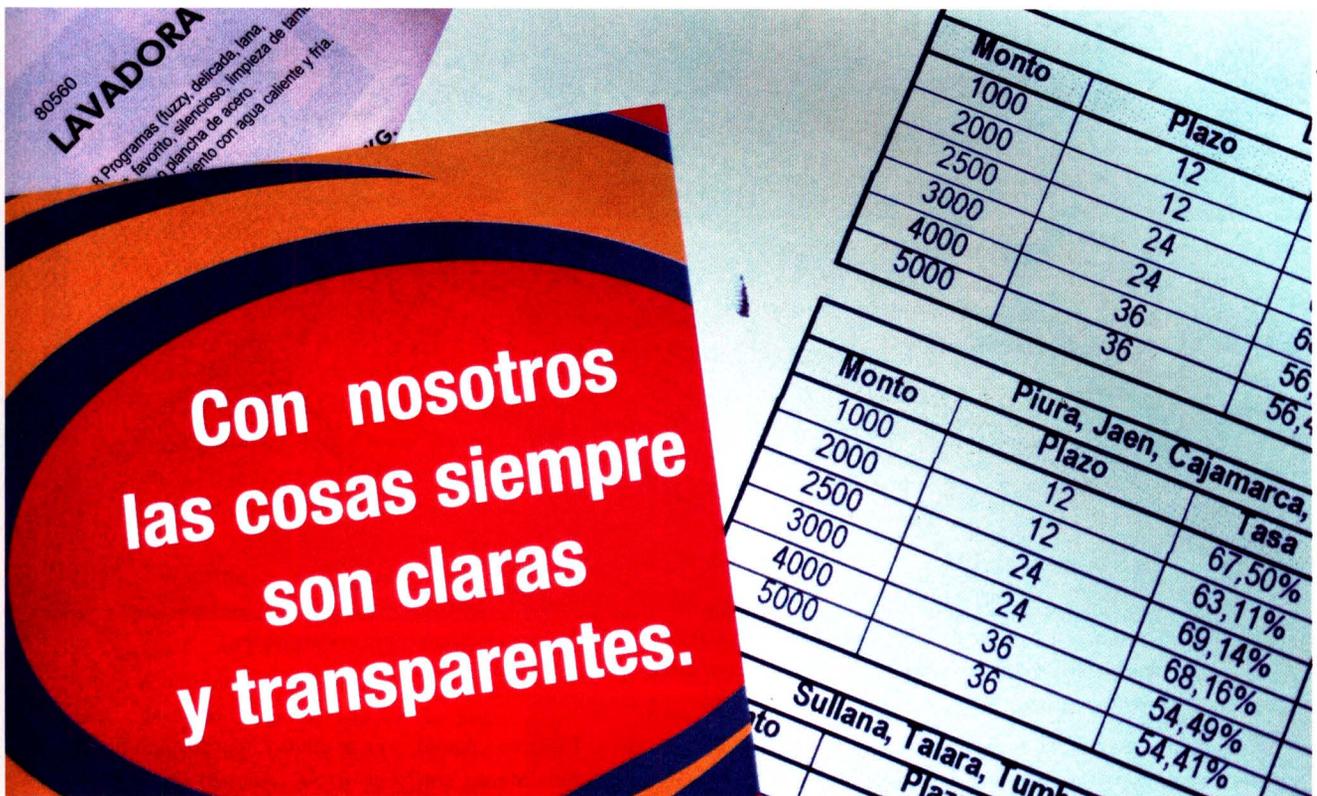


Foto: Alejandra Ramos

• **Transparencia.** A pesar de que muchos de los bancos y casas comerciales se publicitan como transparentes, muy pocos son los que ofrecen la información de la verdadera tasa de interés que cobran

ro. Pero no han informado, ni por escrito ni por hablado, si es que existen otros portes y comisiones que pagar. Es decir, no muestran la verdadera tasa de interés que te cobrarán a lo largo de ese tiempo. Y si hacemos la «multiplicación» que propuso el vendedor, y que cualquier persona natural haría, se obtendría un resultado en el que estarían cobrando 30 soles semanales de interés. Es decir, un 125%. Pero si seguimos la fórmula de la Tasa de Costo Efectivo Anual, lo que realmente estarías pagando y no te han dicho, es el 462%. Más del triple de lo que parecía en un inicio.

Y la verdad, no es muy necesario salir de casa para comprobarlo. Si revisamos el documento de la SBS (publicado en la página web), donde los bancos y casas comerciales consignan sus créditos por mil

soles para los microempresarios en cuanto a capital de trabajo, sólo siete de nueve bancos colocan su Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA), y de esos siete, sólo tres describen en qué se basa ese TCEA, es decir, qué otros pagos la conforman.

Si las microfinanzas son el motor para salir de la pobreza, ¿cuándo enfrentaremos estas trabas?

**Microfinanzas en el Perú**

El sistema microfinanciero en el Perú se puede agrupar en dos categorías: las entidades bancarias y financieras (Mibanco, Financiera Solución, Banco del Trabajo y Mi Banco); y las IMF no bancarias (CMAC, CRAC y Edpyme), que ejecutan un conjunto limitado de operaciones a escala local.

Según el informe ANÁLISIS DEL SECTOR MICROFINANCIERO PERUANO:

ENTIDADES FINANCIERAS NO BANCARIAS REGULADAS, de la empresa calificadora de riesgo Equilibrium, la mejora en la actividad económica viene incidiendo positivamente en el crecimiento y profundización del mercado de microfinanzas. «Por un lado, ha dinamizado la demanda de pequeñas y microempresas por financiamiento formal y, por otro lado, la mayor capacidad de pago de estas compañías viene disminuyendo el riesgo de incumplimiento de pago, incrementando la base de potenciales clientes dentro de este segmento». Por ello, continúa el informe, se observa la incursión de algunas entidades de microfinanzas en el mercado de Lima y el interés de los bancos por un segmento que era desatendido por ellos. Y esto sucede debido a los mejores márgenes de ganancia que se obtienen con los



• **Pruebas.** Estos son algunos de los vouchers que el equipo de *Strategia* recolectó como evidencias de que no ofrecen los porcentajes de la Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA).

créditos a microempresas.

En conjunto, las colocaciones de las instituciones de microfinanzas (IMF) han venido creciendo anualmente a tasas elevadas (25.0% en promedio durante los últimos cuatro periodos). Según el presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), Edmundo Hernández, actualmente las microfinanzas son uno de los sectores más competitivos en el Perú en términos del número de instituciones financieras que participan en él. «Para que se tenga una idea del nivel de competencia, un banco decidió contratar a casi todos los funcionarios de microfinanzas de otra institución financiera», dice Hernández.

Sin embargo, no todo es bueno. «Los servicios bancarios y financieros siguen liderando las quejas de los consumidores», dijo en febrero de este año el presidente de INDECOPI, Jaime Thorne León. Uno de los últimos casos fue el que sucedió con el Banco del Trabajo: había incrementado unilateralmente la Tasa de Interés

Compensatorio Efectivo Anual (TEA) pactada inicialmente con el cliente sin haberle informado con antelación y sin pedirle su consentimiento expreso para dicha operación.

### Un poco de historia

En un país como el Perú, donde tres de cada cuatro personas que trabajan pertenecen al sector microempresarial, las instituciones microfinancieras (IMF) han encontrado un nicho perfecto para desarrollarse. Todo empezó en 1982 cuando hubo un cambio radical en la forma de tener acceso a un capital para iniciar un negocio propio. Ese año aparecieron las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Por entonces, los conflictos sociales y la inestabilidad económica no permitieron que hubieran inversiones personales en el sector comercio. Sin embargo, a partir del año 1996, la línea de crecimiento de estas instituciones se elevó, pues a pesar de la crisis de los años 1998 y 1999, sus activos pasaron de US\$ 96 millones en 1996 a US\$ 230.7 millones

en el 2000. Un crecimiento de casi el triple. Actualmente las cajas municipales siguen su tendencia hacia el crecimiento, pues, según un informe del Instituto de Estudios Peruanos titulado ¿SON MÁS EFICIENTES LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS QUE LOS BANCOS?, otorgan cerca de la mitad de los préstamos dentro del grupo de las IMF y captan el 46% del total de depósitos de ese sector.

De otro lado, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito ingresaron al mercado en 1993. El objetivo era cubrir el gran sector rural que existe en el país. Sin embargo, ante el poco conocimiento de las personas que pedían crédito y de las personas que comenzaron a manejar estas entidades, la Superintendencia de Banca y Seguros liquidó siete cajas rurales entre 1997 y 1999. Sus activos también han experimentado un avance, pero no fue tan enérgico como las cajas municipales: de 60.1 millones de dólares a 87.2 millones de dólares entre fines de 1996 y junio del 2000. Actualmente, según un informe de la calificadora de riesgo

Equilibrium, el número de IMF es de treinta y ocho, de las cuales 12 son cajas municipales, 12 son cajas rurales y 14 Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edypyme). Estas últimas existen desde 1998 y se constituyeron principalmente por organizaciones no gubernamentales.

La importancia de este tipo de entidades se explica, en primer lugar, por la necesidad que tienen los microempresarios por tener capital y por las limitaciones que tienen los microempresarios al momento de solicitar un capital, pues según un estudio llamado *PRÉSTAMOS CAROS A LAS PYMES LES RESTAN COMPETITIVIDAD* de Pablo Mauricio Pachas, economista y profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, el 70% de las Pymes que solicitan préstamos a la banca comercial múltiple no lo reciben. De otro lado, los altos costos de interés que presentan los bancos comerciales también han hecho que muchas de las IMF sean vistas de mejor manera por los nuevos empresarios. «La tasa activa que la Caja Municipal anuncia que le cobrará al cliente por su crédito es la misma tasa de costo efectivo del crédito, no hay más y eso se lo decimos al cliente», dice Edmundo Hernández, presidente de la FEPCMAC. Es por ello que el problema de la información a los clientes sobre cuánto se va a cobrar realmente es el rubro que registra más reclamos a nivel nacional en las oficinas del INDECOPI: es como si cada día se acercaran cuatro personas a quejarse por los malos servicios bancarios y financieros. ■

## libros recomendados

### Eugenia Correa y Alicia Girón **Reforma financiera en América Latina**

Buenos Aires: CLACSO Libros, 2006

El libro analiza los cambios y la dinámica económica de las finanzas globalizadas en el contexto regional y mundial. América Latina no es la excepción: participa como tributaria del enorme crecimiento del mundo rentista que no ha encontrado límites en los movimientos sociales ni en la convulsión de las guerras.



### Ivan Lansberg **Los sucesores en la empresa familiar. Cómo planificar para la continuidad**

Buenos Aires: Ediciones Granica., 2000

Encontrar a un sucesor suele ser la tarea más complicada para el mandamás de toda empresa, sobre todo si es que la empresa está constituida por una familia. El autor del libro, quién creció dentro de una empresa familiar, explora las razones del alto índice de fracasos de estas empresas para encontrar un nuevo líder en las nuevas generaciones.



### Jean Dermine y Youssef F. Bissada **La gestión activos y pasivos financieros. Una guía para la creación de valor y el control el riesgo**

Madrid: PEARSON Educación, 2003

Aunque la gestión de activos y pasivos parece un tema complejo, en realidad son muy pocos los principios que hay que manejar. Este libro guía al lector desde los conceptos básicos sobre la gestión de activos y pasivos hasta cuestiones más avanzadas.

