



«La mejor defensa del consumidor es un mercado transparente»

En esta entrevista.

Felipe Portocarrero, uno de los expertos más reconocidos en microfinanzas habla sobre la oferta y la demanda en ese sector y explica cómo funcionan las entidades que otorgan créditos

¿Cuál es el panorama del sector microfinanciero actualmente?

El mercado peruano de las microfinanzas es uno de los más desarrollados de América Latina. Por eso, hay una gran variedad de instituciones especializadas como las cajas municipales, las cajas rurales y las edipymes. Pero también los bancos comerciales se han dado cuenta de que es un sector atractivo y ahora atienden a estos nuevos clientes. Es decir, hay una gran ampliación de la oferta de crédito.

¿En qué contexto se ha desarrollado el sector?

El contexto para las microfinanzas en los últimos quince años ha sido favorable, porque la inflación se ha reducido y el crecimiento económico ha sido estable. El crecimiento se aceleró desde el 2002. Esto ha sido muy importante para las microempresas, ya que es la primera vez que el mercado se amplía de forma sostenida. Es decir, al aumentar la demanda interna, las ventas de los microempresarios se ven favorecidas y los mercados que ellos abastecen también crecen. Eso ha generado que la microempresa invierta más. En anteriores décadas hubo una inversión limitada en la microempresa, pero ahora que el mercado está creciendo y que los equipos se han vuelto relativamente más baratos por la baja del dólar y de los aranceles, se ha dado una

tendencia a solicitar más crédito para inversión. Con ello, se está elevando la productividad, pues las microempresas están adquiriendo equipos modernos que le permiten estar al día.

¿Y cuáles son las consecuencias que ha traído este crecimiento?

Lo interesante en el Perú es que la banca ha podido flexibilizar sus políticas y hoy evalúan más al cliente en su movimiento económico y en su flujo de caja, antes que reducirse a pedir garantías. Por ejemplo, prestan hasta diez, quince o veinte mil soles sin exigir una garantía hipotecaria formal. La competencia ha creado flexibilidad, siempre y cuando la persona que solicite el préstamo tenga buenos antecedentes. Si yo soy un microempresario sin antecedentes o créditos anteriores, y tengo un negocio precario, evidentemente, va a ser muy difícil que me otorguen un crédito. Para un negocio bien establecido, con una experiencia de cuatro o cinco años, y con un récord de pago impecable, va a ser más fácil obtener un crédito sin garantías.

Sin embargo, hay un gran sector de nuevos emprendedores que no tiene un historial crediticio.

Allí hay un gran problema. Muchas políticas de créditos, ya sea de los bancos y las cajas municipales y rurales, especifican

que la persona debe tener por lo menos seis meses o un año de experiencia. ¿Por qué? Porque en el primer año es donde más problemas surgen en todo negocio y lo que requieren las entidades es que la persona tenga una empresa viable. Una solución podría ser que haya un programa de capital de riesgo, que tendría que contar con financiamiento público. Un fondo concursable para que se puedan presentar los empresarios que tengan ideas de proyectos. De esta manera, si una empresa resulta viable y rentable, el dinero prestado sería devuelto, y si fuera al revés, es decir, si la empresa quiebra, el financiamiento se convertiría en una donación. Este modelo ya existe en otros países y se relaciona con incubadoras de empresas

¿A qué se debe que los intereses de las instituciones microfinancieras sean más altos que los de la banca comercial?

Las tasas de interés para los microcréditos se sitúan en torno al 35% anual. En parte, se explican por los costos financieros. Es decir, estas entidades tienen que pagar entre 7% y 9% por sus depósitos a plazo fijo y CTS para atraer a más depositantes de los bancos. Ése es un costo importante. Pero más determinante es el costo operativo. Atender a un cliente de mil quinientos soles cuesta casi lo mismo que evaluar a uno de quince mil soles, pero el costo operativo



Lo interesante en el Perú es que la banca ha podido flexibilizar sus políticas y hoy evalúan más al cliente en su movimiento económico y en su flujo de caja, antes que reducirse a pedir garantías. Por ejemplo, prestan hasta diez, quince o veinte mil soles sin exigir una garantía hipotecaria formal.

por sol prestado es mucho mayor en el primer caso que en el segundo. El microcrédito tiene un costo operativo promedio de quince centavos por sol prestado. En efecto, hay que disponer de una infraestructura ad hoc (agencias y puntos de venta) y de un personal profesional especializado. En una entidad microfinanciera, el 50% del personal está compuesto por

Eso es por el lado de la entidad financiera, pero ¿cómo se está comportando el prestatario?

En general, en el Perú la cultura crediticia es muy buena, la gente cumple puntualmente con sus obligaciones, sabe que hay una central de riesgos y tiene presente que disponer de un buen record crediticio es un capital que debe preservarse. Hay que resaltar que los índices de morosidad han bajado mucho en estos últimos años.

Sin embargo, ha habido muchas quejas al INDECO-PI por las formas de cobranza de algunas instituciones, específicamente del Banco Azteca.

El problema, en el caso del Banco Azteca, es que hay una modalidad de pago por cuotas semanales y bisemanales. Así resulta más fácil sugerir que la tasa de interés no es tan alta.

Sin embargo, la Superintendencia de Banca y Seguros ha trabajado mucho para clarificar las tasas de interés en general y ahora van a publicar avisos públicos con comparaciones entre entidades. Lo que sucede es que se informa sobre la tasa de interés, pero no se subraya la necesidad de pagar adicionalmente portes y comisiones, que encare-

cen notablemente las pequeñas transacciones.

¿Y cómo reacciona el microempresario ante estas formas de crédito?

Cada vez el microempresario es más exigente. Ahora, cuando se acerca a una de estas entidades, pregunta: «¿Qué me ofreces?» Antes el microempresario se sentía muy contento por el solo hecho de acceder a un crédito. Pero ya no, pues está comparando tres o cuatro fuentes. Y es frecuente el caso de personas que trabajan con más de una institución y que se manejan bien sin endeudarse en demasía, porque son prudentes, saben como utilizar su crédito. Algunos tienen una línea de crédito para una emergencia y otra para capital de trabajo. De esa forma, diversifican sus fuentes de financiamiento. Sin embargo, hay que ser claros: la mejor defensa del consumidor es un mercado transparente donde se señale con claridad cuáles son las tasas, las comisiones, si se puede prepagar o no, entre otras cosas.

¿Cómo se viene comportando el mercado ante esa nueva actitud?

Si uno ve la tendencia en los últimos cinco años, las tasas están en una clara tendencia descendente. Han pasado del 65% a

Felipe Portocarrero Maisch

PhD en Sociología, Universidad de París V, Francia.
Experto en microfinanzas, autor de los libros
**MICROCRÉDITO EN EL PERÚ: QUIÉNES PIDEN, QUIÉNES DAN Y
¿CÓMO DEBERÍAN FINANCIARSE LAS INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS?**

profesionales que se desempeñan como analistas de crédito, que tienen a su cargo la evaluación de la capacidad de pago de los prestatarios en el campo. De ahí los altos costos operativos. Un ejemplo: si sumamos un 8% de costo financiero, 15 % de gasto operativo y 3 % de gasto por riesgo (provisiones) llegamos al 26 % anual de costos. En conclusión: en primer lugar, las altas tasas de interés se deben a los altos costos operativos; en segundo lugar, a los costos financieros; y, por último, al costo de riesgo.



• **Inviabilidad.** Según Portocarrero, la mayoría de negocios que no pueden acceder a los créditos de las instituciones microfinancieras se debe a la poca viabilidad de los negocios: la mayoría de pequeñas empresas no llega ni al primer año de vida.

cerca del 35% anual, por efecto de la ampliación del mercado y la mayor competencia. Mientras tanto, el número de prestatarios se ha multiplicado por tres. Ha habido una buena cantidad de nuevos prestatarios y los préstamos promedio han subido. De esta manera, muchas más personas tienen acceso al crédito. Ahora no es raro que un microempresario bien establecido reciba ofertas de créditos preaprobados. Los bancos le dicen: «Usted tiene una línea aprobada de quince mil soles, pase por la oficina y recoja su dinero». Pero, ¿en qué se basan los bancos? En los antecedentes crediticios de las personas. Han analizado su flujo de repagos, si está al día con sus obligaciones con la Sunat y los pagos de servicios públicos.

¿Por qué este sector ha crecido mucho más que el sector de la banca comercial?

Hay dos ángulos que se deben considerar. En primer lugar, el negocio en sí mismo es perfectamente viable. Si bien el costo operativo es relativamente alto y el costo financiero también, los intereses pagados por los clientes los cubren plenamente y generan una rentabilidad interesante. Entonces, los bancos han visto que este sector es rentable. Es un hecho que la rentabilidad atrae la inversión. Muchas entidades microfinancieras tienen entre 20% y 30% de rentabilidad anual, son más rentables que muchos bancos. Otro aspecto es el tamaño de mercado. En el Perú, hay alrededor de tres millones de microempresas y cerca de un millón de ellas tienen crédito. Como muchas personas no tienen capacidad de pago o no desean asumir riesgos, es muy difícil llegar a una penetración del 100%. Sin embargo, ya estamos en algo más del 35%, lo que quiere decir que, de cien microempresarios, treinta y cinco tienen créditos.

¿Este es sólo un fenómeno de países del tercer mundo?

En España las entidades que estaban orientadas a dar crédito a personas de menores ingresos eran las cajas de ahorro, similares a las cajas municipales y rurales en el Perú. Todas ellas forman un sistema mucho más fuerte que el Banco Santander o el Banco Bilbao Vizcaya (BBVA). Por ejemplo, tienen más activos y más ahorros. Como España es un país industrial, dichas entidades se han orientado hacia el crédito hipotecario. Gran parte de la población española compra casas para pagarlas en un plazo de veinte o treinta años. Ése es el negocio fundamental de las cajas de ahorro españolas. Sin embargo, también dan créditos de consumo y de capital de trabajo a la micro y pequeña empresa. En conclusión, siempre hay un campo interesante para entidades que quieran dar un servicio financiero a la base de la pirámide social. ■