

Microfinanzas. Igualdad de oportunidades

Contenido:

Microfinanzas en el Perú	1
Marketing. La diferenciación	2
Corrupción y pobreza	2
Remuneración mínima vital	3
El TLC. Experiencia mexicana	3
El IEE.	4
Más Estado y más Mercado	4

En Perú hay 6.3 millones de emprendedores.

El saldo de crédito a microempresas es US\$ 1.14 mil millones (849 mil clientes), y, US \$ 1349 promedio por cliente

En un trabajo (Global Entrepreneurship Monitor, 2004), el Perú registra un índice de actividad emprendedora de 40.3% (4 de cada 10 peruanos adultos tienen algún tipo de actividad emprendedora). El 80% de emprendimientos son microempresas, 05 puestos/empresa. El 67% son emprendedores por oportunidad, y 33% por necesidad. En Perú hay 6.3 millones de emprendedores. El 63% de peruanos pretende iniciar un negocio en próximos 03 años.

Las Microfinanzas en el Perú

Las instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB), está compuesto por 14 cajas municipales, 12 cajas rurales y 14 Edpymes, éstas han incrementado su participación en colocaciones del sistema financiero (SF) del 2% en 2000 al 8% al 2004 (en activos 3.6%). Este crecimiento en sus operaciones activas se ha dado a la par con un fortalecimiento patrimonial (apalancamiento bajo, 5.0), en contexto de reducción de tasas de interés.

Las IMFNB registran un ratio de capital de 19.4, ROA de 4.5 (retorno sobre activos), ROE de 25.5 (retorno sobre patrimonio) (los ROA del BCP y Mibanco son 2.55 y 6.52; y, los ROE son 24.6 y 33.40, respectivamente, a Oct 05), ratio de morosidad de 6.0%, cobertura de provisiones 123.8, ratio de liquidez en MN de 32.0, y liquidez en ME de 43.4. El crédito total actual del sistema financiero (SF) asciende a US\$ 15.1 mil millones (7.4% orientado a microempresas), y atiende a 3.99 millones de deudores (18.6% son microempresarios) (SBS, Boletín, Set. 05).

En cuanto crédito por sectores económicos, las IMFNB se concentran en comercio (61%), servicios (9.4%), agropecuario (8.5%), y manufactura(5.6%). Las IMFNB, al igual que la banca múltiple, conceden diversos tipos de crédito, por lo que es necesario referir-

se sólo a créditos a microempresas, también cabe mencionar a las ONGs (no se considera a las Cooperativas). Veamos el cuadro resumen de créditos a microempresas(Fuente: SBS, IEE, Copeme-USAID). Es de señalar que en el crédito a microempresas, dentro de la banca múltiple, destacan el BCP (36%), Mibanco (22%), B. del Trabajo (20%), y el BWS (11%).

Cabe resaltar a la "Iniciativa Microfinanzas" (Convenio, Copeme-USAID), cuya labor se sustenta en el trabajo de 17 ONGs. Estas atienden al segmento de MyPEs que no pueden acceder a las IMFNB. Sin entrar en detalles, diremos que su cartera de riesgo oscila entre 0.0% y 16.5%, las utilidades como proporción de sus activos oscilan entre -7.6% y 11.8%, y, los préstamos por empleado oscila entre 61 y 271 (por analista, entre 153 y 693 préstamos).

Tasas de interés

Los créditos tiene un costo anual para las MyPEs (SBS, Nov 05) de: cajas municipales (49.5% en soles y 26.3% en dólares), cajas rurales(52.4% en soles y 24.4% en dólares), edpymes (59.35% en soles y 29.9% en dólares), y ONGs (5.2% mensual en soles). Cabe mencionar que las tasas de interés anual para créditos para más de 01 año es menor que hasta 01 año; por ejemplo, las cajas municipales por créditos hasta 01 año la tasa es 52.86%, mientras para más de 01 año la tasa anual es 46.56%.

Desarrollar las microfinanzas

Es claro el insuficiente desarrollo de la industria microfinanciera en el Perú, (saldo crediticio de US\$ 1.14 mil millones que atienden a 849 mil deudores, con tasas interés de crédito relativamente altas). Ciertamente, el crédito de por sí no es suficiente para desarrollar las MyPEs, requiere que concurren condiciones favorables de ámbitos macroeconómico (entorno, externalidades positivas), mesoeconómico (cluster y articulación a empresas medianas y grandes), y microeconómico (mercado, gestión, etc)

Instituciones	Crédito Millones	Deudores (miles)	US\$/deudor
Banca múltiple	570.5	283.3	2014.
Cajas municipales	382.0	281.7	1356
Cajas rurales	68.7	48.2	1425
Edpymes	102.9	127.8	805
ONGs	19.9	108.1	184
TOTAL	1,144	849.1	1349

Sin embargo, en el campo de microfinanzas es necesario fomentar aún más la competencia (IMFNB); en caso de ONGs, las entidades cooperantes exigir a actuales y futuras operadores eficiencia a niveles de mercado, y aumentar fondos a disposición sujetos a metas (competencia interna); permitir a entidades como las Edpymes que capten recursos del público; efectuar alianzas con banca para levantar fondos baratos y complementaridad de servicios, además de transparencia en las operaciones. Asimismo, buscar modelos comerciales que hagan económicamente factible atender a los usuarios más necesitados; diversificar los productos más allá del microcrédito para satisfacer las necesidades de los clientes

Todo esto ayudaría a menores tasas y mayores fondos disponibles. El Estado debe ser facilitador (activo) para el desarrollo de esta industria.

El Marketing. La Diferenciación es clave

La idea central del marketing es la diferenciación (P. Kotler). Para diferenciarnos debemos precisar: ¿Cuál es mi estrategia?, es diferente de la de mis competidores?.

Diferenciación no es segmentación, simplemente es mostrar que tenemos ciertas diferencias, lo cual puede atraer de forma distinta a distintos segmentos. Para ganar posiciones en un mercado (ultra) competitivo, debemos hacer: diferenciación estratégica; establecimiento de la marca en el nivel emocional; y, aprovechamiento del Internet. Ejemplo, ya hay empresas que están implementando focus groups on line.

Ventaja para el cliente

Si bien podemos tener una ventaja competitiva (bien o servicio) mejor que competidores, debemos preguntarnos si constituye realmente una ventaja para el cliente. Por ejemplo, somos más rápidos que otros para entregar un pedido, pero ¿qué sucede si los clientes no necesitan rapidez, ni están dispuestos a pagar por ello?. La ventaja tiene que ser significativa y valiosa para el cliente. Lo más difícil es saber qué constituirá una ventaja para nuestros clientes, digamos, dentro de 02 años. En muchos negocios hay que imaginar qué cosas, entre las que no tienen hoy, desearían poseer en el futuro (“brechas de valor” = valores que hoy no están). Hay que preguntarse quién es hoy nuestro competidor, y quién lo será dentro, digamos, de 02 años.

Marketing en desarrollo

Hay dos tipos de marketing: basado en fabricar y vender (nos piden como gente de marketing, colocar el producto al mercado, pues ya hicieron el producto); y, percibir y responder (pasar de la construcción basada en creación de inventario a fabricación sobre pedido). Este último es el relevante, lo nuevo, es hacia donde se está yendo. Esto hace flexible y rentable al negocio, implica que, ante un nuevo pedido, se sale a buscar a proveedores y en poco tiempo ya se tiene el producto (bien o servicio).

Analizar el mercado

En cualquier segmento de mercado debemos revisar la lista de productos que estamos suministrando para centrarnos en oportunidades más rentables, y dejar los otros. Luego ocuparnos del mix de clientes, pues hay clientes que nos hacen perder dinero. Pasar de regla 20/80 a la 20/80/30: el mejor 20 por ciento de clientes nos aporta el 80 por ciento de facturación, y

Uno de los errores más comunes es salir a venderles a todos. Primero es clave analizar el mercado, los productos, los segmentos, y los clientes

el peor 30 por ciento recorta a la mitad utilidades potenciales. Ciertamente con ese 30 por ciento, deberíamos hacer una de dos cosas: subir los precios, si siguen comprando serán clientes rentables; o, reducir el costo de atenderlos, orientándolos a canales de bajo costo. En suma, debemos analizar nuestro mix de clientes y reformularlo para que sea rentable; luego analizar el mix de canales (necesitamos distribuidores?, podemos llegar directamente a minoristas?, podemos hacerlo vía on line?); y, el mix de promociones (estamos logrando algo con nuestro dinero?, nuestra publicidad nos hace vender más?). Finalmente, en situaciones adversas de mercado, podríamos preguntarnos si sería interesante avanzar en mayor penetración de mercados (mantenerse en la mente y corazón de clientes), mientras el resto de empresas optan por políticas conservadoras.

Corrupción y pobreza. Debe estar en la agenda a abordar

La evidencia indica que la corrupción (C) atenta contra la democracia, y genera pobreza. La C destruye capital social pues absorbe parte del crecimiento económico. La C aumenta la pobreza debido a derivación de riqueza hacia grupos de poder, y a la destrucción de empleos por fuga de la inversión. Se genera un círculo vicioso, que disminuye la participación ciudadana, que a su vez disminuye las acciones de control.

La C es cualquier abuso de posición o cargo (público y privado) para beneficio personal (económico y no económico).

Hay dos tipos de corrupción: “de acuerdo a las reglas” (sobornos para hacer algo más ágil o de forma preferente) y “en contra las reglas” (proporcionar servicios sobre los que hay prohibición). No toda acción ilegal es corrupta, ni toda acción corrupta es ilegal. Entre las actividades de C, se hallan el pedido, la oferta o recibo de sobornos, comisiones clandestinas, la extorsión, uso impropio de información o bienes, y el tráfico de influencias. El Banco Mundial distingue entre C como captura del Estado (acciones de individuos, grupos o firmas -público y/o privado- para influir sobre formación de leyes, reglamentaciones, decretos y otras políticas para beneficio propio), y C administrativa (imposición intencional de distorsiones en la implementación de leyes y reglamentaciones existentes para obtener ventajas).

La corrupción no es problemas de individuos sino de sistemas, adoptar una estrategia diferente.

Desde un punto de vista económico existen dos enfoques (búsqueda de rentas y el institucional) para aproximarse a la C. Anteriormente se consideraba que la C era principalmente una característica cultural, que sólo se podía combatir con campañas educacionales y éticas en el largo plazo. Hoy, el consenso es que la C es producto de una conducta racional que responden a incentivos (probabilidades de ser descubierto, juzgado, sancionado, y que se cumpla sanción), es decir, la C existe porque es recompensada. La C no desaparecerá hasta que desaparezcan los incentivos a ser corruptos.

Qué hacer contra la corrupción?

La voluntad política y el compromiso de los líderes es clave para implementar y sustentar los esfuerzos contra la C. Es necesario un amplio apoyo popular y sentido de propiedad para avanzar. Un trabajo que a partir de condiciones propias de nuestro país, permita planificar, guiar e implementar programas. La transparencia y acceso a la información es indispensable. Y, una coordinación entre agencias cooperantes que apoyan en esta dirección (BID, Banco Mundial, etc).

La remuneración mínima vital (RMV). Más de lo mismo

La RMV se ajustará en breve, en alrededor del 5%, de acuerdo a análisis “técnico”, ello no sólo un asunto de % (inflación, productividad, etc). La política de fijación de la RMV tiene efectos diversos sobre las variables claves del mercado laboral: el empleo, el desempleo y las remuneraciones, y debe plantearse en marco integral.

Al considerar a trabajadores asalariados del sector privado, del sector público bajo régimen laboral del sector privado, conjuntamente con trabajadores del hogar, se estima que el número total de personas que cubriría la ley de RMV en el ámbito nacional sería como mínimo **4,97 millones de personas** (40% de población ocupada del país).

La Encuesta Nacional de Sueldos y Salarios (Set 2001- MTPE) que estudia el empleo formal del país, indica que el 3,2% de empleados que laboran en empresas de 10 a más trabajadores perciben remuneraciones menores a la RMV, en caso de obreros que laboran en este tipo de empresas, es 7,1%.

Considerando a toda la población asalariada, que incluye al empleo formal e informal, según la Encuesta Nacional de Hogares, el **30,1%** de asalariados perciben ingresos menores a la RMV (MTPE, 2003).

Considerando sólo a aquellos trabajadores que estarían afectados al cumplimiento de regulaciones del SMV en el Perú, se tiene que la proporción de trabajadores para los que no se cumpliría la regulación sobre RMV sería del orden del **42,9 por ciento** (ENAH 2002 IV).

Los factores que explicarían la alta tasa de no cumplimiento del RMV en el Perú, podría estar relacionado con aspectos como: la alta informalidad laboral, prácticas de supervisión laboral por parte de las entidades del Estado, prácticas empresariales de fijación de remuneraciones, etc.

Existe heterogeneidad en remuneraciones según regiones geográficas, que se resalta al comparar remuneraciones con valor de la RMV en cada una de regiones. Aquí, la actual política de fijación de una sola RMV a nivel nacional podría estar introduciendo rigideces en la contratación

Un ajuste actual en RMV, generaría efectos negativos en empleo, atenuado por mejor ingresos de trabajadores “cercanos” a niveles de RMV, a otros les dificultaría continuar. También impactos (-) en presupuestos.

laboral formal en aquellas regiones con menos desarrollo y al mismo tiempo estimulando el no cumplimiento de la legislación sobre SMV.

Un estudio (www.bcrp.gob.pe), indica que existe una relación negativa entre el empleo formal y la RMV (elasticidad, Empleo-RMV = **-0.13**), para el caso peruano.

Antes de plantear ajustes aislados, mejor considerar propuestas integrales (macro, meso y micro), compatibles con agenda de crecimiento y bienestar para población. Las políticas macro dirigidas a controlar inflación y gasto público son necesarias pero insuficientes para generar más y mejores empleos. Impulsemos un círculo virtuoso de desarrollo de capacidades, mayor productividad, menores costos, mayor rentabilidad y mayores salarios. La política fácil usualmente no es lo mejor.

El TLC . Su beneficio dependerá de lo que se haga

Un trabajo (Dic 03) del Banco Mundial: “Lesson from NAFTA for LAC Countries” (puede ser solicitado a “A - Z”), es un referente para el trabajo futuro que debería hacerse en torno al TLC (crecimiento compartido). La conclusión principal sobre el NAFTA es que el tratado ha acercado a México a niveles de desarrollo de sus socios comerciales. Sugiere, por ejemplo, que las exportaciones globales de México hubiesen sido alrededor de 25% menores y la inversión extranjera directa 40% menor sin el NAFTA. Así mismo, la transferencia tecnológica desde los EE.UU. a México se aceleró a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLC.

Probablemente también contribuyó a la moderada reducción de la pobreza y a la generación de empleos y mejora de su calidad. En conjunto, el estudio sugiere que el ingreso por habitante en México hubiese sido entre 4 y 5% menor a fines del 2002 si no se hubiera implementado el acuerdo. No obstante, el NAFTA por si solo no basta para asegurar la convergencia económica entre los países y regiones de América del Norte. Esto refleja tanto las limitaciones en el diseño del NAFTA como, de modo más importante, la necesidad de reformas internas aún pendientes. Asimismo, señalan que una adecuada capacidad de innovación es esencial para explotar cabalmente el potencial del NAFTA, intensificar su progreso en educación, tanto en términos de cobertura como de calidad, y realizar un gran esfuerzo en el gasto de innovación. Esto puede lograrse revisando las políticas de incentivos públicos a la I & D y reestructurando los sistemas nacionales de innovación que son, en su mayoría bastante disfuncionales.

El NAFTA no ha tenido un efecto devastador sobre la agricultura mexicana. De hecho, tanto la producción nacional como el comercio de bienes agrícolas crecieron durante los años de vigencia del acuerdo. La dinámica explicaría proceso (PTF)

El proceso de convergencia enfrenta restricciones significativas que colocan una cuña entre el PIB per cápita de México y de EE.UU., incluso en el largo plazo. Se concluye que las restricciones

Experiencia mexicana: no debe esperarse que mejoras institucionales es automático con TLC

más importantes son el resultado de brechas institucionales y deficiencias en las políticas educativas y de innovación. Es claro que, la brecha en la calidad del marco institucional es el factor individual que explica una mayor proporción la brecha de ingresos entre los dos países.

Se señala que las reformas institucionales, especialmente aquellas orientadas a mejorar el estado de derecho y a combatir la corrupción, serán cruciales para el desarrollo económico futuro de la región. Estas reformas ayudarán a reducir las actuales brechas institucionales respecto a EE.UU., que siguen siendo significativas para muchos países de LAC (con excepción de Chile), a pesar de que la mayoría de ellos, incluyendo a México, y especialmente Chile y América Central, lograron algunos avances en la calidad de sus instituciones durante la década de los noventa. Para el caso del Perú, el asunto es pues mucho más que “compensaciones”, pero por lo menos comencemos bien en ello, darle a quien realmente merece. Hay un gran reto



Instituto de Economía y Empresa s.a.c.

("Consultoría en Negocios y Desarrollo")

Dirección

Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Araguez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo

Teléfono : 01- 4259148 - Lima

Celular : 01- 99730622

Correo: institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

A-Z

Director : Francisco Huerta Benites

En dicho debate ha habido una omisión del papel de la política, ello ha conducido, a atribuir a fallas del mercado lo que en verdad han sido fallas de la política, y se ha atribuido a fallas del Estado lo que también han sido fallas de la política.

La ineficiente relación entre Estado y mercado (y Estado y ciudadanos) es el "déficit democrático". La única manera de asegurar que el Estado intervenga en beneficio del interés público y no de intereses particulares, o de sí mismo, es vía un efectivo sistema democrático de gobierno. La eficiencia de intervenciones del Estado no depende tanto de su racionalidad técnica-instrumental como de su autonomía política en relación a intereses particulares.

Democracia y reforma política

En democracia las políticas públicas son más sensibles a demandas de ciudadanos y tienden a agregar, procesar y responder mejor a esas demandas; es posible tener a gobernantes responsables de sus actuaciones. .Para ser eficientes las instituciones del mercado (idm) requieren de instituciones políticas capaces de garantizar la creación de reglas justas y efectivas, y que estas reglas son cumplidas, controladas y aplicadas de manera consistente. Al mismo tiempo, considerando que las idm para ser funcionales deben estar bien adaptadas a condiciones económicas, sociales y culturales particulares vigentes, es evidente que su establecimiento y existencia en el tiempo dependen de una amplia y efectiva participación ciudadana a través de instituciones democráticas bien desarrolladas. Las instituciones políticas democráticas son una "meta institucionales", destacadas en el universo más extenso de instituciones que apoyan a una economía de mercado.

Más Estado y más Mercado. La política

La Política (arte, doctrina, opinión, y/o actividad referente al gobierno de Estados) es importante. Juega un rol clave en determinación del tamaño y distribución de servicios del Estado. Tiene mucho que ver con creación y funcionamiento de instituciones públicas (que a su vez, afectan eficiencia del gobierno y sector privado). Determina en buena medida la capacidad de la democracia para traducir las preferencias de los ciudadanos en políticas efectivas y justas.

La política es particularmente importante para la creación y mantenimiento de instituciones, y como éstas son claves para el desarrollo, entonces la política es clave para el desarrollo.

Hay 03 fuentes de problemas políticos en las democracias: favoritismo (minorías fuerzan resultados a su favor); agencia (políticos persiguen sus propias metas); y, agregación (representantes elegidos no pueden conciliar diversos intereses). Estos desvían los resultados de las preferencias las mayorías.

Estado y mercado

Luego del debate, Estado o mercado para desarrollo, hay consenso que el mercado se encargue de la asignación de recursos, producción, consumo y determinación de precios relativos, al mismo tiempo es clave el rol del Estado en la promoción de la equidad y competencia

La existencia de instituciones democráticas firmes tiene un valor mucho más amplio para el desarrollo. Alcanzar el nivel adecuado en la composición y eficiencia en la prestación de servicios públicos y la capacidad fiscal dependen inevitablemente del funcionamiento de instituciones representativas que toman las decisiones en este sentido.

La calidad de la política democrática determina el margen de resultados de los gobiernos en cuanto a su capacidad para traspasar las preferencias e intereses de los ciudadanos en políticas justas y efectivas. La democracia es condición para el crecimiento, la equidad y la sostenibilidad de ese crecimiento, y no al revés

La conexión esporádica de los ciudadanos con la política y los políticos son las elecciones; la conexión cotidiana, aquella a partir de las cuales se forma las convicciones más profundas y duraderas, son partir del Estado, esto es, del gobierno ya sea a nivel nacional o local. Lo que necesitamos es una reforma económica y una reforma política.

La reforma del sistema político es inseparable de la reforma del Estado, y de la reforma económica. Ya tenemos experiencia de ello.

Al desarrollo inclusivo

En el Perú hace falta pues, más Estado (de uno débil y clientelista como hasta ahora, a un Estado eficaz y redistributivo: crear externalidades apropiadas para el desarrollo de mercados, competencia, y promover cohesión social), y más mercado (inversión, producción, productividad, competitividad, y más y mejor empleo).

Al margen de cambiar actitudes, comportamientos, creencias, y tradiciones frente a democracia. Esta y el desarrollo se refuerzan recíprocamente, considerar ello para resolver el dilema participación-gobierno, que con frecuencia se presenta en diseño de instituciones políticas.