

**Estudio del Mercado**  
**Microfinanciero de Huancayo**

**- Informe Final -**

**Francisco Galarza**  
**Javier Alvarado**

**Centro Peruano de Estudios Sociales**



**Lima, 24 de junio del 2002**

# Tabla de contenido

## Introducción

1. El contexto socioeconómico de Huancayo
2. El sistema financiero de Huancayo
  - 2.1 El sistema financiero formal de Junín: una breve revisión
  - 2.2 El sistema financiero formal de Huancayo
    - 2.2.1 El sistema financiero formal en los últimos tres años
    - 2.2.2 Los resultados financieros de las OMF de Huancayo
    - 2.2.3 Las características de las OMF ubicadas en Huancayo
    - 2.2.4 Los productos financieros ofrecidos: una síntesis
  - 2.3 Las entidades no formales en Huancayo: una breve reseña de sus características
    - 2.3.1 Las ONG
    - 2.3.2 Las cooperativas de ahorro y crédito “cerradas”
    - 2.3.3 Las casas comerciales
3. Las tecnologías crediticias aplicadas: un resumen
  - 3.1 El mercado meta de las entidades financieras formales y semiformales
  - 3.2 Las tecnologías formales
  - 3.3 Las tecnologías semiformales
4. Las tecnologías de captación de depósitos: un resumen
5. Conclusiones y reflexiones finales

## Referencias bibliográficas

## **Introducción**

El presente informe presenta los principales hallazgos de la investigación sobre “El mercado microfinanciero de Huancayo”, realizado en el marco de la Red de Microcrédito, Género y Pobreza auspiciada por la Fundación Ford. Este informe contiene cinco secciones. En la primera sección se presenta brevemente el contexto socioeconómico de la provincia de Huancayo. La segunda sección examina las principales características del sistema financiero de Huancayo y de sus principales actores microfinancieros, ya sean estos formales o semiformales.

La tercera sección explora de manera resumida las tecnologías crediticias aplicadas por los distintos prestamistas entrevistados. Esta sección se concentra en las similitudes y diferencias de dichos prestamistas, más que presentar en detalle los procedimientos crediticios aplicados por cada una de ellos. De modo similar, la cuarta sección presenta los procedimientos usados en la captación de depósitos. Esta sección es aun más breve, dada la poca complejidad de procedimientos usados para estos fines; a diferencia del caso de los créditos. Finalmente, la quinta sección explicita las principales conclusiones derivadas de este estudio.

Una par de anotaciones finales resultan pertinentes. Primero, como era de esperarse, la información obtenida de las entidades formales es mayor que la de aquellas semiformales, puesto que estas últimas no publican sus estadísticas, ni están obligadas a hacerlo. En segundo lugar, queremos señalar que las descripciones de las tecnologías crediticias y de ahorros son bastante sucintas, dado que este trabajo no ha pretendido estudiar estos temas a profundidad, sino que, más bien, busca tener una idea general de “cómo se aplican” los procedimientos crediticios y los correspondientes a los depósitos; todo esto desde un enfoque más comparativo.

## 1. El contexto socioeconómico

Tal como señala acertadamente Claudio González-Vega (1998), el entorno o contexto influye en el desarrollo de los mercados financieros. Así, algunos elementos del contexto pueden facilitar la expansión de las transacciones financieras, mientras que otros pueden perjudicarlas. En esta parte del estudio abordamos uno de los principales elementos del entorno, que es el entorno socioeconómico.

La provincia de Huancayo, ubicada en el valle del Mantaro -departamento de Junín-, en la Sierra central, cuenta con una población proyectada de 476,456 habitantes (al 30 de junio del 2002), cifra que representa el 38.2% de la población departamental. Huancayo concentra buena parte de la actividad comercial y de servicios de la región central del país. Como resultado de ello, la tasa de crecimiento de la población provincial fue del 2.7% anual entre los años censales 1981 y 1993, tasa explicada parcialmente por la atracción de corrientes migratorias, principalmente de Huancavelica y Lima.<sup>1</sup> Como muchas de las capitales departamentales, Huancayo muestra un significativo grado de urbanización, reflejada en una población urbana del 78.4% de la población total (cifra para 1993).

Por su ubicación geográfica y su cercanía al gran mercado nacional que es Lima (situado a aprox. 240 kilómetros), Huancayo tiene una posición privilegiada respecto a otras ciudades de la Sierra, particularmente de la parte central. Huancayo constituye un paso obligado de bienes desde otras ciudades hacia el mercado de Lima, y también de los bienes que Lima exporta a ciudades de la Sierra central; y también es el mercado final de muchos productos. Esto ha contribuido a que esta provincia se constituya en el eje comercial de la Sierra central –a lo que ha ayudado su condición de capital departamental-, lo que ha traído consigo un notable desarrollo de las actividades comerciales, y un significativo flujo de migración de otras ciudades de la sierra central.

En el ámbito provincial, las actividades comerciales y de servicios tienen una mayor absorción de empleo (38.4% del total), seguidas de la agricultura (21.3%) y la industria (10.8%).<sup>2</sup> Este es un claro reflejo de la estructura económica de Huancayo, que se refleja parcialmente también en la composición de las colocaciones brutas. Si bien no existen datos del Producto Interno Bruto –PIB- en el ámbito provincial, en la estructura del producto de Junín la industria y el sector agropecuario son los más importantes, con proporciones del 29.4% y 24.4%, respectivamente. El comercio, a su vez, concentra el 10.3% del PIB departamental; y el rubro otros servicios, el 18% (cifras del INEI para 1996).

Esta presencia del comercio sin duda que constituye un factor positivo para el desarrollo de actividades de microfinanciamiento, teniendo en cuenta que estas actividades requieren de bajos montos de financiamiento y tienen una rotación muy rápida de su capital. Aunque la información estadística disponible nos impide ver cuáles son los rubros específicos en los que la actividad comercial se concentra, según las entrevistas se distingue un importante sector comercial de confecciones, así como de bienes de consumo perecibles.

---

<sup>1</sup> De acuerdo al censo nacional de 1993, el 65% de la inmigración hacia Junín –y principalmente Huancayo- provino de Lima y Callao y Huancavelica en el período 1988-1993. A su vez, Junín es uno de los principales departamentos desde donde inmigran a Lima.

<sup>2</sup> La actividad económica más importante del departamento de Junín es la industria manufacturera, gracias a la producción de la industria metálica de La Oroya; seguida de las actividades agropecuarias, que a su vez concentran la mayor proporción de la población económicamente activa (PEA).

Por otro lado, de acuerdo con información del III Censo Nacional Económico (CENEC), usando la clasificación simple por número de empleados –“microempresa”, establecimientos con 1 a 10 trabajadores, y “pequeña empresa”, establecimientos con 11 a 20 trabajadores-, en el Perú, del total de 236,295 establecimientos censados el 97.9% pertenece a la pequeña y micro empresa (PyME) y el 95.8% son microempresas. El departamento de Lima concentra el 35.8% de las PyME, mientras que Junín reúne el 6.6% de PyME del país. Estas últimas ocupan a 24,629 trabajadores, es decir, al 5.4% de la población ocupada por las PyME en el ámbito nacional. En este departamento, el 96.8% de las PyME tiene menos de 5 personas ocupadas, lo que refleja su naturaleza esencialmente “micro”.

De las 7,526 PyME registradas por el III CENEC en Huancayo, el 89.3% son personas naturales, el 4.2% son empresas unipersonales; y sólo el 3.7% tienen formas empresariales formales -2.5% son sociedades de responsabilidad limitada (S.R.L.) y 1.2% son empresas individuales de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)-. Por otro lado, el 69.1% de las PyME se dedica al comercio, el 9.3% son restaurantes y hoteles; y sólo el 9.2% se dedica a la industria. El resto de establecimientos se concentra mayoritariamente en actividades de servicios.

El sector agrícola de la provincia de Huancayo, según el III Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) de 1994, contaba con 37,021 unidades agropecuarias (UA) que disponían de 52,890 ha de tierras de labranza y con cultivos permanentes y asociados, registrando un promedio de 1.43 ha por UA. Además, el 86.1% de estas UA tenía menos de 3 ha; y el 92.7%, menos de 5 ha. Esto refleja la importancia de la producción agrícola de pequeña escala y del minifundio. Además, cada UA posee, en promedio, 4.35 parcelas, lo que refleja una marcada fragmentación del suelo, que limita su uso como garantía para un crédito. Por otro lado, los principales cultivos de la provincia de Huancayo son la papa y el maíz, los cuales en conjunto dan cuenta de más del 70% de la superficie sembrada.<sup>3</sup>

El problema del acceso al crédito también pasa por el hecho que sólo el 34.5% de la superficie de labranza cuenta con riego, mientras que el 65.5% restante se cultiva en secano, lo que incrementa su exposición al riesgo de problemas climáticos; a diferencia de muchos valles costeros, que tienen un amplio acceso al riego. Naturalmente, la situación desde 1994 puede haber cambiado hasta la fecha, pero la magnitud de los datos y de los eventos que se han dado nos permite afirmar que la pequeña agricultura y el minifundio son fundamentales en la agricultura de Huancayo.

En términos del nivel de vida, el acceso a los servicios públicos básicos es relativamente bajo: el 68.1% de la población provincial tiene abastecimiento de agua potable, el 42.3% dispone de conexión a la red pública de desagüe, y el 74% tiene luz eléctrica en su vivienda. Además, sólo el 7.6% de la población no cuenta con educación formal, mientras que el 27.6% ha cursado la escuela primaria, el 34.9% la secundaria y el 28.7% ha alcanzado algún grado de educación superior. Este nivel educativo es una buena base para los programas financieros en marcha. También es importante mencionar que el 16% de la población tiene al quechua como lengua materna (Alvarado y otros, 2001).

---

<sup>3</sup> De acuerdo con estadísticas publicadas por la sucursal del Banco Central en Huancayo, los productos con mayor valor bruto de producción a diciembre del 2001 son: papa, piña, naranja y plátano, con 4, 3.2, 2.2 y 2 millones de soles (en soles constantes de 1994), respectivamente.

En suma, en Huancayo se tiene un contexto principalmente urbano, con una notable importancia del comercio y las actividades agropecuarias en la producción y el empleo. El peso del comercio es incluso mayor desde el punto de vista del número de establecimientos de las PyME. Las unidades productivas, PyME y UA, son esencialmente de escala “micro”, lo cual se refleja en que las primeras tienen mayoritariamente menos de 5 personas ocupadas, y las segundas poseen en su gran generalidad menos de 5 ha de tierra trabajada. Por otro lado, la población de Huancayo es mayoritariamente educada, aunque tiene relativamente bajos niveles de acceso a servicios públicos básicos.

La presencia de un gran número de PyME y del comercio, donde se realizan actividades de rápida rotación, y que requieren de montos de financiamiento reducidos para su operación, sin duda ha favorecido el surgimiento de una importante oferta de microcrédito formal como veremos posteriormente. Asimismo, la presencia de un importante número de pequeñas unidades agropecuarias también ha favorecido una demanda significativa de microcrédito rural, aunque este elemento positivo está afectado por el hecho que la mayor cantidad de esos predios carece de riego y cultivan productos sujetos a grandes riesgos de producción y variaciones de precios. De otro lado, el componente educativo es un factor importante para promover los servicios financieros, habida cuenta que permite a los pobladores tener mayores posibilidades de insertarse en alguna actividad económica y les facilita tener un mayor entendimiento de los beneficios y costos de endeudarse.

## 2. El sistema financiero de Huancayo

### 2.1 El sistema financiero formal de Junín: una breve reseña

Las colocaciones brutas en el departamento de Junín han registrado un aumento importante a fines de diciembre del 2001 respecto al mismo mes del año 2000. Este crecimiento, no obstante, contrasta con la caída en las captaciones observada en dicho período. Así, mientras las colocaciones –en dólares- crecieron en 24.7%, los depósitos cayeron en –9.4%. El mayor dinamismo de las operaciones activas ha estado acompañado por una reducción de las tasas de morosidad, desde 17.3% hasta 14.3% (véase el cuadro 1), resultado logrado en gran medida por la mejor calidad de cartera de los cuatro bancos comerciales que operan en Junín –de Crédito, Continental, Wiese-Sudameris e Interbank-, cuya mora conjunta se redujo de 29.5% a 24.9%.

En cuanto a la estructura de las colocaciones y depósitos, como es usual –en mayor o menor medida- en la mayoría de mercados financieros regionales, y más aún en Lima, los bancos comerciales agrupan el 50% de las colocaciones y un rotundo 86.7% de los depósitos totales.<sup>4</sup> Las entidades especializadas en créditos de consumo<sup>5</sup> tienen una importancia reducida, pues sólo concentran el 13.1% de las colocaciones y apenas el 1.2% de los depósitos departamentales. Finalmente, las participaciones de las organizaciones microfinancieras (OMF) o entidades especializadas en créditos y depósitos a la pequeña y microempresa (Mibanco, Caja Rural de Ahorro y Crédito –CRAC- Profinanzas, Caja Municipal de Ahorro y Crédito –CMAC- Huancayo y Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa –EDPYME- Confianza)<sup>6</sup> son 36.8% y 12.1%, respectivamente, siendo Mibanco la entidad con menor porción del mercado (apenas 1.7% de los créditos y 0.1% de los depósitos), explicada por su reciente incursión en Huancayo (enero del 2001).

Por otro lado, en términos individuales, CMAC Huancayo es la empresa líder desde el punto de vista de las colocaciones, al concentrar el 30.1% de las colocaciones brutas totales del sistema financiero de Junín al 31 de diciembre del 2001 –es decir, 2.2 veces las colocaciones de los tres bancos comerciales más importantes-, luego de haber registrado una participación de sólo 14% a fines de marzo del 2000, lo que muestra su notable expansión en el último año, lograda en parte por la apertura de sus agencias en La Oroya (en el 2000) y Cerro de Pasco (en el 2001). No obstante, en cuanto a los depósitos, la CMAC Huancayo tiene una participación menor, aunque ésta es comparable con la de los bancos Continental e Interbank. El Banco de Crédito tiene una importancia crucial en el mercado de depósitos de Junín, pues capta el 55% de los depósitos totales. La distribución según el tipo de depósito indica que el 50.7% de los depósitos son de ahorro; el 40.1%, a plazo; y sólo el 9.2%, a la vista (véase el cuadro 1).

---

<sup>4</sup> En el ámbito nacional, los bancos participan con el 94.6% de las colocaciones (y el 56.9% de los deudores), y el 97.1% de los depósitos totales. Además, el departamento de Lima –sin incluir El Callao– concentra el 84% de las colocaciones bancarias del país. Cifras al 31 de diciembre del 2001.

<sup>5</sup> Excluimos a Mibanco, pese a que la sucursal de Huancayo del BCRP lo incluye como un banco de consumo, debido a que sus colocaciones por sector económico no registran créditos de consumo, sino principalmente créditos comerciales (casi el 80%), seguidos muy detrás por créditos a la industria y a las actividades de servicios.

<sup>6</sup> EDPYME Confianza, como todas las EDPYME, está impedida por la Ley de Bancos a captar depósitos del público

El resto de entidades financieras tiene una reducida participación. EDPYME Confianza reúne el 4.3% de las colocaciones, proporción similar a la de Financiera Solución, entidad que prácticamente no capta depósitos. Por otro lado, el Banco del Trabajo duplica esta participación, pero apenas capta el 1.2% de los depósitos totales. Mibanco apenas alcanza a participar con el 1.7% de los créditos brutos.

**Cuadro 1. Depósitos y colocaciones en Junín, según fuente**

(Cifras al 31 de diciembre del 2001, en miles de dólares)

Entidad	Colocaciones brutas			Depósitos		Dep. por modalidad (%)		
	Monto	%	Mora <sup>a</sup>	Monto	%	Vista	Ahorro	Plazo
<b>Bancos comerciales</b>	<b>30,840</b>	<b>50.0</b>	<b>24.9</b>	<b>102,285</b>	<b>86.7</b>	<b>10.6</b>	<b>53.9</b>	<b>35.5</b>
Crédito	8,369	13.6	52.8	64,986	55.1	8.7	62.1	29.3
Continental	8,291	13.5	8.3	19,113	16.2	9.6	25.8	64.7
Interbank	5,791	9.4	34.2	12,893	10.9	19.5	54.2	26.3
Wiese-Sudameris	8,389	13.6	6.9	5,294	4.5	16.0	54.2	29.8
<b>Entidades especializadas en créditos de consumo</b>	<b>8,101</b>	<b>13.1</b>	<b>0.6</b>	<b>1,367</b>	<b>1.2</b>	<b>2.6</b>	<b>13.2</b>	<b>84.3</b>
Banco del Trabajo	5,542	9.0	0.3	1,367	1.2	2.2	13.2	84.6
Financiera Solución	2,558	4.1	1.2	5	0.0	100.0	0.0	0.0
<b>Entidades especializadas en créditos a las PyME</b>	<b>22,700</b>	<b>36.8</b>	<b>4.5</b>	<b>14,285</b>	<b>12.1</b>	<b>0.0</b>	<b>31.3</b>	<b>68.7</b>
Mibanco	1,027	1.7	0.0	143	0.1	0.0	37.0	63.0
CMAC Huancayo	18,539	30.1	4.6	13,569	11.5	0.0	30.2	69.8
EDPYME Confianza	2,665	4.3	4.5	-	-	-	-	-
CRAC Profinanzas	469	0.8	9.1	573	0.5	0.0	57.2	42.8
<b>Total</b>	<b>61,641</b>	<b>100.0</b>	<b>14.3</b>	<b>117,942</b>	<b>100.0</b>	<b>9.2</b>	<b>50.7</b>	<b>40.1</b>

Nota: Se han excluido los datos de la CRAC Selva Central, actualmente en liquidación.

<sup>a</sup> Créditos vencidos y en cobranza judicial entre colocaciones brutas (en porcentajes).

Fuente: Banco Central de Reserva (BCRP) - Sucursal Huancayo.

Elaboración: Propia.

Respecto a la tasa de morosidad a diciembre del 2001, ésta estuvo afectada principalmente por los elevados índices de mora del banco de Crédito (52.8%) e Interbank (34.2%).<sup>7</sup> Como se muestra en el cuadro anterior, la mora bancaria es de 25%, mientras que la de las OMF especializadas es de 4.5%. Dentro de estas últimas, la CMAC Huancayo, la EDPYME Confianza y la CRAC Profinanzas registraron tasas de 4.6%, 4.5% y 9.1%, respectivamente. Financiera Solución y el Banco del Trabajo, por su parte, mostraron moras de 1.2% y 0.3%. Mibanco tiene un índice de mora del 0%, lo cual es comprensible dado su reciente inicio de operaciones en Huancayo.

Finalmente, debe señalarse que los 61,641,007 dólares de colocaciones brutas y los 117,937,253 dólares de depósitos totales en el departamento de Junín representan participaciones de apenas 0.5% y 0.9%, respectivamente, en las colocaciones realizadas y los depósitos captados en el ámbito nacional por todo el sistema financiero formal. Lo anterior sucede a pesar de que Junín es el departamento de la sierra con mayores colocaciones en el país; y ocupa el séptimo puesto (sin incluir el departamento de Lima) a

<sup>7</sup> Los bancos Wiese-Sudameris y Continental tienen índices de morosidad de 6.9% y 8.3%, respectivamente.

nivel nacional.<sup>8</sup> En el caso de las colocaciones, dichas cifras representan 12.7 veces las correspondientes a Ayacucho, más de 2,320 veces las de Huancavelica, 13.1 veces la de Pasco, 2.7 veces la de Puno, 36.6 veces las de Apurímac; e incluso 1.3 veces la de Cusco. En el caso de los depósitos, las diferencias son menores, pero en ninguno de los casos el orden de importancia se revierte.<sup>9</sup>

## **2.2 El sistema financiero formal de la provincia de Huancayo**

A fines de diciembre de 2001, el mercado financiero formal de Huancayo estaba constituido por cuatro bancos comerciales (banco de Crédito, Continental, Wiese-Sudameris e Interbank) -que operan en el segmento de la banca corporativa: atienden a la mediana y gran empresa-,<sup>10</sup> dos entidades especializadas en crédito de consumo (el banco del Trabajo y Financiera Solución) y tres entidades especializadas en créditos para la micro y pequeña empresa (el banco Mibanco y dos entidades financieras regionales: la CMAC Huancayo y la EDPYME Confianza).<sup>11</sup> La CRAC Profinanzas opera en La Merced y Tarma.

La importancia del sistema financiero de Huancayo en la sierra central está fuera de discusión. Esta provincia concentra el 86.5% de las colocaciones y el 71% de las captaciones del departamento de Junín (cifras al 31 de diciembre del 2001, según se muestra en el cuadros 1 y 2); departamento que, como ya se indicó en la sección 2.1, tiene una importancia central en el sistema financiero de la sierra peruana.

Las principales organizaciones microfinancieras (OMF)<sup>12</sup> formales presentes en Huancayo son la CMAC Huancayo, el Banco del Trabajo, la Financiera Solución, y la EDPYME Confianza, como se aprecia en los cuadros 2-4. La que tiene una más larga presencia es la Caja Municipal, que opera en Huancayo desde agosto de 1988. El Banco del Trabajo inició operaciones en 1995; la Financiera Solución, en 1997; EDPYME Confianza, en junio de 1998; y Mibanco, en enero del 2001.

A mayo del 2002, la Caja Municipal Huancayo tenía 4 agencias, además de la oficina principal ubicada en Huancayo: Tarma, La Merced, La Oroya y Cerro de Pasco. La EDPYME Confianza tiene tres agencias: Huancayo (principal), Pampas (Huancavelica) y La Merced (Chanchamayo). Por otro lado, Mibanco, Financiera Solución y el Banco del Trabajo tienen una sola agencia en Huancayo.

---

<sup>8</sup> Luego de Arequipa, La Libertad, Piura, Lambayeque, Ancash e Ica –en ese orden de importancia-, que al menos duplican sus colocaciones.

<sup>9</sup> Por ejemplo, las captaciones de Junín son 10 veces las de Apurímac, 5.5 veces las de Ayacucho, 1.03 veces la de Cusco, 6 veces las de Pasco y 2.5 veces las de Puno.

<sup>10</sup> Como muestra de ello, en el caso del Banco de Crédito, su programa “crédito efectivo”, que es lo más cercano a la mediana empresa, está dirigido a clientes formales que tengan ventas por encima de los 30 mil dólares anuales; y los créditos promedio están por encima de los 11 mil dólares (véase el recuadro 1 en la sección 3 para una revisión de más detalles de este producto).

<sup>11</sup> Tanto Financiera Solución como el Banco del Trabajo también otorgan préstamos a las PYME (pequeñas y micro empresas), pero no es posible determinar con exactitud qué proporción de su cartera en el departamento de Junín se destina a créditos PYME y qué proporción a créditos de consumo. Las estadísticas del BCR – Huancayo consignan toda la cartera como préstamos de consumo. A nivel nacional, se estima que alrededor del 70% de la cartera de Solución y el 27% de la correspondiente al Banco del Trabajo son carteras PyME.

<sup>12</sup> Las OMF formales incluyen a las especializadas en créditos a las PyME y aquellas especializadas en créditos de consumo.

A continuación se revisará la tendencia del mercado financiero de Huancayo en el período 1999-2001, tanto desde el punto de vista de las operaciones activas, como pasivas.

### **2.2.1 El sistema financiero formal en los últimos tres años**

#### ***Las colocaciones***

Las colocaciones del sistema financiero formal de Huancayo han experimentado una caída en el 2000 (en 13.4%, según cifras en dólares), pero luego tuvo una importante recuperación (del orden del 24%) en el 2001, como se indica en el cuadro 2. Comparativamente, el sistema financiero nacional registró una menor caída de las colocaciones brutas en el 2000 (en -1.3%); y mientras el mercado crediticio de Huancayo crecía en el 2001, en el agregado nacional decreció en -6.8%. Cabe mencionar que este crecimiento es básicamente responsabilidad de las OMF especializadas y de las entidades de consumo; y dentro de aquellas, principalmente de la CMAC Huancayo. Por otro lado, los niveles de morosidad del mercado de Huancayo son todavía elevados, aun cuando tienen una tendencia claramente decreciente desde el 2000.

Llama la atención que estas elevadas tasas de atrasos sean también bastante comunes en varios de los principales mercados financieros regionales, donde se llega incluso a duplicar la morosidad registrada en el ámbito nacional –por ejemplo, en Arequipa, Cusco y La Libertad, los respectivos índices de mora fueron 19.2%, 22.9% y 21%-.<sup>13</sup> Asimismo, como es usual en otros mercados financieros regionales –incluyendo los ya mencionados-, los bancos comerciales son los que explican en gran medida esos elevados índices de mora; y, por el contrario, las OMF especializadas muestran tasas de morosidad moderadas, con la probable excepción de las CRAC.

En el mercado estudiado, los cuatro bancos comerciales presentes explican el 87% de la morosidad provincial. De esta manera, su tasa de mora conjunta fue de 21.5% al 31 de diciembre del 2001, mientras que las entidades especializadas en créditos de consumo registraron una tasa del 0.7%, y las OMF especializadas, una tasa del 4.7%.<sup>14</sup> Debe remarcarse que la Caja Municipal de Huancayo y la EDPYME Confianza tienen índices de atrasos menores que el promedio de sus respectivos subsistemas. Esto nos sugiere dos explicaciones no excluyentes: una es que las empresas corporativas (mediana y gran empresa) regionales han sido más afectadas por la crisis económica que las PyME, y otra es que los cuadros gerenciales locales de los bancos corporativos han sido menos competentes que el de las OMF.

Como se indica en los cuadros 2 y 3, la importancia de las colocaciones y depósitos registrados en la provincia de Huancayo respecto a lo observado a nivel departamental – 86.5% y 71%, respectivamente-, refleja claramente la trascendencia económica de esta ciudad en la Sierra central del país. El mercado financiero de Huancayo tiene en los bancos comerciales a sus principales actores, en especial en términos de los depósitos (ya que

---

<sup>13</sup> Información al 31 de diciembre del 2001, obtenida de las sucursales del BCRP en los citados departamentos. La cifra de La Libertad se refiere a octubre del 2001. Piura es la excepción, con una mora del 9.3%

<sup>14</sup> Las entidades de crédito de consumo tienen la práctica de vender la cartera atrasada a entidades especializadas en la cobranza, lo que explica en parte las reducidas tasas de morosidad que tienen estas entidades.

reúnen el 84.9% del total). Estos bancos concentran el 51.7% de las colocaciones. Las OMF participan con el 34.2% de las colocaciones –y dentro de éstas, la CMAC Huancayo participa con el 28%-, mientras que las entidades especializadas en créditos de consumo agrupan el 14.1% de las colocaciones provinciales.

**Cuadro 2. Evolución de las colocaciones en el sistema financiero de Huancayo**  
(Montos en miles de dólares)

Entidad	1999			2000			2001			
	Cartera	Mora <sup>a</sup>	Riesgo <sup>b</sup>	Cartera	Mora <sup>a</sup>	Riesgo <sup>b</sup>	Cartera	%	Mora <sup>a</sup>	Riesgo <sup>b</sup>
<b>Bancos comerciales<sup>c</sup></b>	<b>35,103</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>24,669</b>	<b>27.1</b>	<b>31.5</b>	<b>26,393</b>	<b>51.7</b>	<b>21.5</b>	<b>48.3</b>
Crédito	9,464	n.d.	n.d.	6,122	46.4	59.4	5,021	9.8	48.8	67.0
Continental	10,290	n.d.	n.d.	8,417	5.7	7.8	7,192	14.1	9.1	16.1
Interbank	7,179	n.d.	n.d.	5,839	38.2	38.2	5,791	11.4	34.2	34.2
Wiese-Sudameris	8,170	n.d.	n.d.	4,291	26.2	28.9	8,389	16.4	6.9	6.9
<b>Entidades de consumo</b>	<b>4,930</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>6,288</b>	<b>0.7</b>	<b>2.0</b>	<b>7,179</b>	<b>14.1</b>	<b>0.7</b>	<b>2.1</b>
Banco del Trabajo	3,542	n.d.	n.d.	4,101	0.6	2.7	4,621	9.1	0.4	2.2
Serbanco <sup>d</sup>	117	n.d.	n.d.	483	0.0	0.0	-	-	-	-
Financiera Solución	1,271	n.d.	n.d.	1,704	1.0	1.0	2,558	5.0	1.2	1.9
<b>OMF especializ. en PyME</b>	<b>7,466</b>	<b>3.4</b>	<b>4.7</b>	<b>10,172</b>	<b>4.6</b>	<b>6.0</b>	<b>17,437</b>	<b>34.2</b>	<b>4.7</b>	<b>6.0</b>
Mibanco	-	-	-	-	-	-	1,027	2.0	0.0	0.0
CMAC Huancayo	6,742	3.5	4.1	8,686	4.8	6.4	14,220	27.9	4.9	6.4
EDPYME Confianza	723	2.4	10.1	1,487	3.2	3.7	2,189	4.3	5.2	6.4
<b>Total mercado Huancayo</b>	<b>47,499</b>	<b>n.d.</b>	<b>n.d.</b>	<b>41,130</b>	<b>17.5</b>	<b>20.7</b>	<b>51,009</b>	<b>100.0</b>	<b>12.8</b>	<b>16.2</b>
Variación				-13.4%			24.0%			
% mercado de Junín	89.6%			85.8%			86.5%			

N. d.: no disponible.

Nota: Se han excluido los datos de la CRAC Selva Central, actualmente en liquidación.

<sup>a</sup> Créditos vencidos y en cobranza judicial entre colocaciones brutas (en porcentajes).

<sup>b</sup> Créditos vencidos, en cobranza judicial y refinanciados entre colocaciones brutas (en porcentajes).

<sup>c</sup> Bancos de Crédito, Wiese-Sudameris, Continental e Interbank.

<sup>d</sup> Serbanco fue intervenido por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) en setiembre del 2000. Información a julio del 2000.

Fuente: Banco Central de Reserva (BCRP) – Sucursal Huancayo.

Elaboración: Propia.

Por otro lado, las colocaciones brutas por habitante alcanzaron la suma de 108 dólares; y los depósitos *per cápita*, 177 dólares (diciembre del 2001).<sup>15</sup> Si bien éste no es un buen indicador de la profundización financiera, refleja un bajo nivel de desarrollo financiero en la provincia de Huancayo. Este resultado evidencia, al menos parcialmente, la centralización de las operaciones de las entidades bancarias en Lima –donde las colocaciones bancarias por persona alcanzan los 1,186 dólares; y los depósitos por habitante, 1,411 dólares-. Muestra también un todavía incipiente desarrollo de las OMF regionales, que aún tienen una cobertura reducida en sus respectivos mercados financieros, en especial aquellas OMF distintas de las Cajas Municipales.<sup>16</sup> Sin embargo, esto también

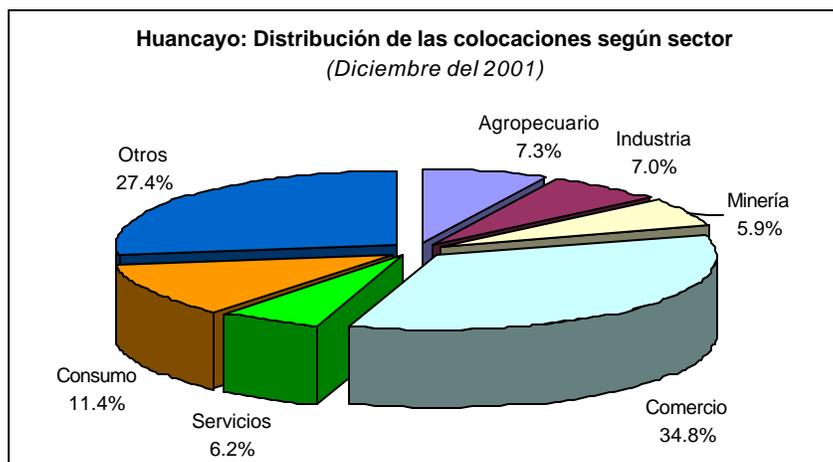
<sup>15</sup> Se usaron los estimados de población del INEI (2001) para junio del 2001.

<sup>16</sup> Estos indicadores para el departamento de Junín son aun más preocupantes, dado el menor desarrollo del mercado financiero en las otras provincias. Así, las colocaciones y depósitos por habitante son 48 y 96 dólares, respectivamente.

puede ser síntoma de una reducida capacidad de endeudamiento de los agentes económicos en Huancayo.

Analizando la clasificación de la cartera de Huancayo según actividad económica, se observa una fuerte concentración en el comercio (35%), y en mucha menor medida en el sector agropecuario (7.3%), en la industria (7%) y la minería (6%), como se muestra en el Gráfico 1. Asimismo, los créditos de consumo muestran una significación apreciable (11.4% del total). Las colocaciones departamentales tienen una distribución similar; excepto en el caso de aquellas destinadas al sector agropecuario, que registran una tasa de 13%, diferencia explicada por el mayor grado de urbanización de Huancayo (señalado en la sección 1).

**Gráfico 1**



Fuente: BCRP – Sucursal Huancayo.  
Elaboración: Propia.

### ***Las captaciones***

La evolución de las captaciones en la provincia de Huancayo ha seguido una tendencia decreciente, con reducciones del 13% (en el 2000) y 2.5% (en el 2001), como se aprecia en el cuadro 3.<sup>17</sup> Asimismo, dentro de la estructura del mercado de depósitos existe una marcada concentración de los bancos comerciales -los que reúnen el 85% del total de depósitos-, incluso mayor que en el caso de las colocaciones –en particular en el Banco de Crédito (compárense los cuadros 4 y 2)-. Como resultado, la proporción de los depósitos de la Caja Municipal Huancayo es casi la mitad de la correspondiente a las colocaciones en el mercado de Huancayo (13.3% *versus* 27.9%). Sin embargo, aun cuando es reducida, esta tasa representa un crecimiento sustancial en su participación en el mercado de captaciones de Huancayo.

En efecto, mientras que en 1999 esta Caja apenas reunía el 2.8% del total de captaciones, en el 2001, la participación era del 13.3% (cuadro 3). Esto fue el resultado de un crecimiento notable de las captaciones de la Caja Municipal -en 98% promedio anual entre el 2000 y el 2001-, impulsado por sus decididas campañas de “Multiahorro” realizadas en dichos años

<sup>17</sup> En el sistema financiero nacional, por el contrario, los depósitos crecieron en 0.6% (2000) y 3.5% (2001).

(con premios, sorteos y competencia por tasas). En claro contraste con este crecimiento, los depósitos de los bancos comerciales disminuyeron en 14% promedio anual en el mencionado período. Esta disminución de los ahorros bancarios es congruente la caída en las tasas de interés del sistema bancario en términos absolutos y relativos en comparación con las tasas de la CMAC. El Banco del Trabajo no tiene una participación muy activa en este mercado (participa con apenas 1.6% del total de depósitos); y las agencias de Mibanco y Financiera Solución son netamente “colocadoras” en esta provincia. Llama la atención que Solución sólo tenga 5 mil dólares de depósitos en Huancayo. La gran importancia, pese a la disminución registrada, que aún mantienen los bancos en las captaciones indica que factores como la imagen de seguridad o las facilidades de cajeros automáticos son importantes en la captación de ahorros.

**Cuadro 3. Evolución de las captaciones en el sistema financiero de Huancayo**  
(En miles de dólares)

Entidad	1999		2000		2001	
	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%
<b>Bancos comerciales<sup>a</sup></b>	<b>96,155</b>	<b>100.0</b>	<b>77,842</b>	<b>100.0</b>	<b>71,051</b>	<b>100.0</b>
%	96.0%		90.7%		84.9%	
Vista	10,914	11.4	7,477	9.6	8,515	12.0
Ahorro	45,582	47.4	34,518	44.3	34,539	48.6
Plazo	39,659	41.2	35,847	46.1	27,997	39.4
<b>Banco del Trabajo</b>	<b>1,031</b>	<b>100.0</b>	<b>1,622</b>	<b>100.0</b>	<b>1,363</b>	<b>100.0</b>
%	1.0%		1.9%		1.6%	
Vista	24	2.4	32	2.0	30	2.2
Ahorro	201	19.5	236	14.6	180	13.2
Plazo	805	78.1	1,353	83.5	1,152	84.5
<b>Financiera Solución</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5<sup>b</sup></b>	<b>100.0</b>
%	0.0%		0.0%		0.0%	
<b>Serbanco<sup>c</sup></b>	<b>93</b>	<b>100.0</b>	<b>247</b>	<b>100.0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
%	0.1%		0.3%		0.0%	
Vista	0	0.0	0	0.0		
Ahorro	28	30.2	32	12.8		
Plazo	65	69.8	215	87.2		
<b>Mibanco</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>143</b>	<b>100.0</b>
%	0.0%		0.0%		0.2%	
Ahorro					53	37.0
Plazo					90	63.0
<b>CMAC Huancayo</b>	<b>2,837</b>	<b>100.0</b>	<b>6,111</b>	<b>100.0</b>	<b>11,138</b>	<b>100.0</b>
%	2.8%		7.1%		13.3%	
Ahorro	1,192	42.0	1,865	30.5	3,390	30.4
Plazo	1,645	58.0	4,245	69.5	7,748	69.6
<b>Total mercado Huancayo</b>	<b>100,116</b>	<b>100.0</b>	<b>85,821</b>	<b>100.0</b>	<b>83,700</b>	<b>100.0</b>
%	100.0%		100.0%		100.0%	
Vista	10,939	10.9	7,508	8.7	8,550	10.2
Ahorro	47,003	46.9	36,651	42.7	38,163	45.6
Plazo	42,174	42.1	41,661	48.5	36,987	44.2
<i>Crecimiento (Huancayo)</i>			-14.3%		-2.5%	
<i>% del mercado de Junín</i>	69.0%		65.9%		71.0%	

<sup>a</sup> Bancos de Crédito, Wiese-Sudameris, Continental e Interbank.

<sup>b</sup> Todo el monto es de depósitos a la vista.

<sup>c</sup> Serbanco fue intervenida por la SBS en setiembre del 2000. Información a julio del 2000.

Fuente: Banco Central de Reserva (BCRP) – Sucursal Huancayo.  
Elaboración: Propia.

En cuanto a la estructura de los depósitos según modalidad, a fines del 2001, los principales tipos de depósitos son los de ahorros y los depósitos a plazo, que participan en similares proporciones –45.6% y 44.2%-, como se detalla en el cuadro 3. Estas tasas son parecidas a las registradas en 1999. A nivel nacional, en el sistema bancario las proporciones son: 16.4%, depósitos a la vista; 27%, de ahorro; y 56.6%, a plazo. El uso extendido de órdenes de pago en la provincia de Huancayo –mediante cuentas de ahorros- puede estar reemplazando el uso de cheques, por lo cual los depósitos a la vista –en cuentas corrientes- no son tan difundidos.

**Cuadro 4. Depósitos en Huancayo, según fuente**  
(Cifras al 31 de diciembre del 2001, en miles de dólares)

Entidad	Depósitos		Modalidad (%)		
	Saldo	%	Vista	Ahorro	Plazo
<b>Bancos comerciales</b>	<b>71,051</b>	<b>84.9</b>	<b>12.0</b>	<b>48.6</b>	<b>39.4</b>
Crédito	34,383	41.1	11.4	57.5	31.2
Continental	18,482	22.1	6.7	26.6	66.6
Interbank	12,893	15.4	19.5	54.2	26.3
Wiese-Sudameris	5,294	6.3	16.0	54.2	29.8
<b>Entidades especializadas en créditos de consumo</b>	<b>1,367</b>	<b>1.6</b>	<b>2.6</b>	<b>13.2</b>	<b>84.3</b>
Banco del Trabajo	1,363	1.6	2.2	13.2	84.5
Financiera Solución	5	0.0	100.0	0.0	0.0
<b>Entidades especializadas en créditos a las PyME</b>	<b>11,282</b>	<b>13.5</b>	<b>0.0</b>	<b>30.5</b>	<b>69.5</b>
Mibanco	143	0.2	0.0	37.0	63.0
CMAC Huancayo	11,138	13.3	0.0	30.4	69.6
EDPYME Confianza	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>83,700</b>	<b>100.0</b>	<b>10.2</b>	<b>45.6</b>	<b>44.2</b>

Fuente: Banco Central de Reserva (BCRP) - Sucursal Huancayo.  
Elaboración: Propia.

En resumen, el mercado financiero formal de Huancayo está caracterizado por una elevada concentración bancaria en las colocaciones –52% del total- y, sobre todo, en el caso de los depósitos –85%-. Asimismo, la participación de las OMF especializadas en créditos a las PyME -CMAC Huancayo, EDPYME Confianza y Mibanco- es relativamente importante en el caso de las colocaciones (más de un tercio), aunque reducida en el caso de las captaciones (menos del 15%). Pero lo que es más importante para el sistema microfinanciero regional es que estas participaciones han registrado una tendencia monótonicamente creciente al menos en los últimos dos años, lo que se ha reflejado, por un lado, en el crecimiento de su participación en las colocaciones de 15.7% en 1999 a 24.7% en el 2000 y 34.2% en el 2001; y por otro, en un crecimiento en su participación en las captaciones desde 2.8% en 1999, a 7.1% en el 2000 y 13.5% en el 2001. Esto en gran medida está explicado por el extraordinario crecimiento de la CMAC tanto en las captaciones como en las colocaciones.

En este último caso –el de los depósitos-, la Caja Municipal es prácticamente la única OMF que puede competir con los bancos. Esta Caja es, sin duda, el principal intermediario microfinanciero de la región, y el que tiene más posibilidades de consolidar su presencia tanto en las colocaciones como en las captaciones; en este último caso gracias a sus promociones para captar clientes –sorteos y premios– y a sus mayores tasas de interés que la banca comercial. La banca de consumo no tiene una participación importante en la provincia, y menos aún desde el punto de vista de los depósitos. Ni las colocaciones de Financiera Solución ni las del Banco del Trabajo han crecido de manera importante en los últimos dos años.<sup>18</sup> Y Mibanco recién tiene un año operando y apenas reúne el 2% del mercado de colocaciones. Estas tres entidades compiten con la Caja Municipal en el segmento PyME y, en menor medida, en la modalidad de créditos de consumo.

Por otro lado, existe una fuerte concentración crediticia en el sector comercial –que es el que más dinamismo tiene en la provincia-, y en segundo lugar en el sector agropecuario; sectores que tienen la mayor absorción de empleo en la provincia de Huancayo, como se indicó en la sección 1.

Finalmente, los índices de mora provinciales han sido típicamente altos, aunque registran una tendencia decreciente en los últimos dos años (dichos índices fueron alrededor del 20% en 1999, 17.5% en el 2000; y 12.8% en el 2001). Esta mora es básicamente responsabilidad de la banca corporativa. De otro lado, no se cuenta con información de las tasas de morosidad sectoriales.

### **2.2.2 Los resultados financieros de las OMF que operan en Huancayo**

Dada la dificultad para obtener información financiera de las entidades financieras formales que tienen sólo agencias en Huancayo –Mibanco, Banco del Trabajo y Financiera Solución-, el análisis siguiente toma en cuenta la información agregada de todas las entidades, aun cuando debe advertirse que la respectivas colocaciones en Huancayo tienen una participación marginal en el conjunto de cada una de ellas –1.7% en el caso de Mibanco y 3.8% en los otros dos casos (con cifras al 31 de diciembre del 2001)-, por lo cual el análisis de su desempeño no es tan relevante para efectos del estudio del mercado de Huancayo. De manera similar, en los casos de las OMF locales –CMAC Huancayo y EDPYME Confianza-, el análisis se realiza sobre el total de sus operaciones, lo cual se justifica ampliamente porque Huancayo constituye el corazón de sus actividades financieras –72% de las colocaciones de la Caja y 82% de las correspondientes a la EDPYME, a diciembre del 2001-.

Como se aprecia en el cuadro siguiente, en general, ha habido una mejora en los indicadores financieros de las OMF locales que operan en Huancayo en los dos últimos años. Con la excepción de la cobertura de la cartera atrasada y las tasas de mora en el 2001, que disminuyó y aumentó con relación al 2000, respectivamente, el resto de indicadores registró mejoras. De esta manera, las dos entidades locales tienen una situación estable, con índices de mora menores al 5%, niveles de cobertura de cartera atrasada importantes, elevados niveles de rentabilidad de activos –de casi el 5%- y del patrimonio –por encima del 20%-; así como mayores posibilidades de endeudamiento –apalancamientos reducidos-,

---

<sup>18</sup> En el primer caso, su participación aumentó de 2.7% en 1999 a 5% en el 2001; y en el segundo, de 7.5% a 9.1%.

y crecientes índices de eficiencia –en términos de costos operativos como proporción de la cartera bruta promedio-.

En los casos de las entidades nacionales, a fines del 2001, estas tenían una situación financiera relativamente fortalecida, con la excepción del Banco del Trabajo que, además de registrar un aumento en la tasa de morosidad, redujo la cobertura de su cartera atrasada y presentó una caída en su rentabilidad, producida esta última a pesar de haber mejorado su eficiencia. Como se aprecia en el cuadro 5, este banco tiene todavía espacio para mejorar en este sentido.

**Cuadro 5. Indicadores financieros seleccionados de las OMF<sup>a</sup>**

Indicador	Cmac Huancayo			Edp. Confianza			Mibanco			B. del Trabajo			F. Solución		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
<b>Calidad de activos</b>															
Tasa de mora (%)	3.5	4.4	4.8	3.7	3.1	4.2	1.8	1.7	2.8	5.1	4.2	5.8	4.42	1.46	1.9
Cartera en riesgo (%) <sup>b</sup>	4.1	5.6	6.0	11.4	3.6	5.3	1.8	1.7	2.8	7.6	7.0	8.6	4.5	2.0	3.4
Provisiones/ cartera atrasada (%)	105.2	112.8	124.9	93.5	139.3	116.9	135.9	145.3	147.3	146.5	147.5	105.7	131.6	166.1	157.4
Activos pond. por riesgo/ Patrimonio efectivo	3.5	5.2	6.1	2.8	3.9	4.5	2.0	3.01	4.57	6.3	6.6	7.6	3.3	3.3	4.4
<b>Rentabilidad</b>															
ROE (%) <sup>c</sup>	28.2	22.9	30.7	-19.3	15.7	21.6	3.4	8.8	17.4	20.9	23.1	8.0	22.4	25.6	26.6
ROA (%) <sup>d</sup>	5.4	3.7	4.6	-8.1	5.5	4.8	1.6	2.7	4.3	2.9	2.6	0.9	6.3	5.9	5.9
<b>Eficiencia (%)</b>															
Gastos operativos/ colocac. brutas promedio <sup>e</sup>	15.0	12.3	10.0	31.7	18.1	16.15	30.4	22.9	17.5	33.9	31.8	20.7	44.7	23.6	17.3

<sup>a</sup> Indicadores correspondientes al agregado de todas sus agencias, incluyendo Huancayo.

<sup>b</sup> Cartera atrasada y en cobranza judicial entre cartera bruta.

<sup>c</sup> Retorno sobre el patrimonio. Para los casos de los bancos y la Financiera Solución, se usa el saldo del activo a fin de período (años 1999 y 2000).

<sup>d</sup> Retorno sobre el activo. Para los casos de los bancos y la Financiera Solución, se usa el promedio del patrimonio efectivo para los años 1999 y 2000.

<sup>e</sup> Para los casos de la CMAC Huancayo y EDPYME Confianza, se ha tomado los gastos administrativos entre las colocaciones brutas en el año 2001.

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

Recapitulando, los indicadores financieros presentados muestran una situación relativamente consolidada de las OMF regionales –CMAC Huancayo y EDPYME Confianza-, que han mejorado sus indicadores de eficiencia, y registran una mejor situación respecto a las demás OMF consideradas. En el caso de la Caja, la entidad financiera más importante en el mercado de créditos y la OMF más importante en el de depósitos, esta situación la ubica como la líder indiscutible contra la cual debe competir el resto de OMF. El caso de la EDPYME Confianza es diferente, ya que tiene una reducida participación en el mercado de Huancayo, y un insuficiente respaldo patrimonial, y tendrían que pasar varios años para que pueda representar algún grado de competencia para la Caja.

Veamos a continuación en más detalle las características y el desempeño de cada una de las OMF que operan en Huancayo. Se dará especial énfasis a la Caja Municipal Huancayo y a la EDPYME Confianza -que juntas reúnen el 34.4% de las colocaciones brutas provinciales-, para las cuales se cuenta con mayor información. En los demás casos, el

análisis se referirá sólo al 31 de diciembre del 2001, y se considerará a las entidades como un todo, dado que sólo fue posible obtener escasa información estadística referida a la agencia de Huancayo del resto de OMF, la misma que en ningún caso incluye los estados financieros.

La información de los estados financieros presentada es la publicada por la SBS, y en todos los casos, se refiere al conjunto de las agencias.

### **2.2.3 Las características de las OMF ubicadas en Huancayo**

#### ***a. La EDPYME Confianza***

Esta EDPYME fue constituida a partir de la experiencia crediticia de la ONG Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural –SEPAR-<sup>19</sup> Inició operaciones en junio de 1998, convirtiéndose en la EDPYME pionera en atender preferentemente al sector rural.

Como ya se indicó párrafos atrás, Confianza tiene una reducida participación en el mercado crediticio de Huancayo (4.3%). Este hecho también se refleja en su contribución dentro del subsistema de EDPYME. Así, al 31 de diciembre del 2001, representa el 5.3% de las colocaciones brutas de dicho subsistema (sexto lugar), el 6% de los activos totales (quinto lugar) y el 3.3% del patrimonio agregado (sexto lugar). No obstante ello, esta OMF exhibe una situación financiera estable, que ha venido mejorando en los últimos dos años, lo cual muestra que no es una condición necesaria ser una OMF grande para ser rentable. Pero, evidentemente que el tamaño reducido de Confianza impone severos límites a su crecimiento y a su capacidad para competir con otras OMF.

Como se aprecia en el cuadro siguiente (cuadro 6), Confianza ha tenido un crecimiento importante desde sus inicios. Los activos –en dólares- han crecido a una tasa promedio anual de 59.4% en el período 1999-2001; las colocaciones brutas, en 81.6%; y el patrimonio, en 23.5%. El crecimiento del patrimonio ha estado explicado por la suscripción de nuevo capital en el 2001 y por las utilidades generadas en los dos últimos años. De esta manera, a fines del período 2001, Confianza tenía activos por 3.8 millones de dólares, una cartera bruta de 2.66 millones y un patrimonio de 840 mil dólares. Luego de un período de indefiniciones en la parte gerencial, Confianza remontó sus resultados negativos –registrados durante el año 1999- y ahora se perfila como una de las EDPYME más sólidas desde el punto de vista financiero, como se verifica en los cuadros 7 y 8.

Desde el punto de vista de los resultados, Confianza ha ido consolidándose en los dos últimos años, generando utilidades crecientes (véase el cuadro 7). Recuérdese que recién tiene cuatro años de operación, de forma tal que la situación presente, aun cuando es meritoria, no es la de una OMF madura, como sí podría ser el caso de la CMAC Huancayo, cuya presencia en Huancayo tiene diez años más que en el caso de la EDPYME. Por ello, creemos que en Confianza aún hay espacio para una mayor reducción de los costos operativos a través del aumento de la productividad y eficiencia de los analistas de crédito.

---

<sup>19</sup> En diciembre de 1998, la participación de la ONG SEPAR en el capital era de 88.68% (la ONG cusqueña IF OCC participaba con 9.69%, y terceros accionistas con sólo 1.62%. A marzo del 2002, SEPAR concentraba el 60.98% del capital. De esta manera, se está dando lugar a la participación del sector privado, ante la creciente necesidad de atraer nuevos recursos para expandirse

Esta es una preocupación que comparte Confianza, sobre la cual tiene previsto trabajar en este año

**Cuadro 6. Balance General de la EDPYME Confianza**

<b>Partida</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>Activo</b>	<b>942</b>	<b>1,219</b>	<b>2,075</b>	<b>3,813</b>
Disponible	74	97	105	246
Inversiones	-	151	172	642
Colocaciones netas	442	699	1,422	2,530
Colocaciones brutas	445	723	1,487	2,664
Provisión para colocaciones	-3	-25	-65	-132
Activo fijo	119	111	129	155
Otros activos	306	162	247	240
<b>Pasivo</b>	<b>496</b>	<b>865<sup>a</sup></b>	<b>1,559</b>	<b>2,974</b>
Depósitos	2	-	-	5
Adeudados y otras obligaciones financieras	235	824	1,399	2,744
Otros pasivos	258	45	126	225
Provisiones	2	2	34	1
<b>Patrimonio</b>	<b>446</b>	<b>354</b>	<b>516</b>	<b>840</b>
Capital social	444	417	496	506
Capital adicional y en trámite	-	-	4	147
Reservas	-	5	5	6
Resultados acumulados	-	-	-70	-
Resultado neto del ejercicio	2	-68	81	181

<sup>a</sup> El error en la suma de las partidas del pasivo proviene de la misma fuente.

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

**Cuadro 7. Estado de ganancias y pérdidas de la EDPYME Confianza**

*(Expresado en dólares)*

<b>Partida</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Ingresos financieros	90	263	562	1,002
Gastos financieros	8	43	100	157
<b>Resultado financiero</b>	<b>82</b>	<b>220</b>	<b>462</b>	<b>845</b>
Total otros ingresos	39	3	16	20
Provisiones y depreciación	5	54	82	143
Otros gastos	106	243	280	462
Personal	52	120	127	204
Generales	47	104	147	224
Directorio	7	12	6	12
Varios	-	7	1	6
<b>Utilidad (pérdida) antes del imppto. a la renta</b>	<b>9</b>	<b>-74</b>	<b>116</b>	<b>261</b>
Resultado por exposición a la inflación	-7	5	-4	7
Impuesto a la renta	1		31	87
<b>Utilidad (pérdida) neta</b>	<b>2</b>	<b>-68</b>	<b>81</b>	<b>181</b>

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

Uno de los principales resultados del cuadro siguiente es que ha habido una mejora consistente en la situación financiera de Confianza en los últimos tres años: con la excepción de la razón margen financiero entre colocaciones promedio, todos los indicadores presentados registraron mejoras. Un segundo hecho es que el nivel de los indicadores financieros de Confianza es bastante bueno: retornos importantes (véase el cuadro 5), costos operativos y financieros decrecientes –aunque se podría reducir aún más los primeros-, y una productividad también creciente de los analistas de crédito –más de 266 mil dólares de cartera-, como se indica en el cuadro 8.<sup>20</sup> En suma, Confianza parece haber dejado atrás los difíciles momentos por los que atravesó a fines de 1999, y parece haber iniciado su consolidación financiera en los dos últimos años, en un contexto de expansión en el segmento urbano (PyME), pero todavía con una importante concentración de la cartera en el sector rural.<sup>21</sup>

**Cuadro 8. Indicadores financieros seleccionados**

<b>Indicador</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>Sostenibilidad</b>				
Ingresos financieros/ gastos operat. no financieros	80.3	88.5	155.2	165.6
Ingresos financieros/ gastos financ. y operativos	74.9	77.4	121.5	131.6
Ingresos operativos/ gastos operativos <sup>a</sup>	107.7	78.3	125.1	134.2
<b>Rentabilidad</b>				
Margen financiero/ colocaciones brutas promedio	27.6	44.9	46.3	45.8
<b>Eficiencia</b>				
Costo promedio de la cartera	40.5	69.4	46.4	41.3
Costo operativo promedio de la cartera	37.8	60.6	36.3	32.8
Costo financiero promedio de la cartera	2.7	8.7	10.1	8.5
Costo operativo/ activos promedio	13.8	32.4	24.3	24.2
Gastos de personal/ gastos operativos	46.9	40.4	35.1	33.7
Gastos de personal/ gastos totales	43.5	35.3	25.7	24.0
Gastos generales/ gastos operativos	42.0	35.0	40.6	37.0
Gastos generales/ gastos totales	39.0	30.6	29.8	26.4
<b>Productividad</b>				
Cartera bruta por analista (en dólares)	111,342	187,660	135,144	266,485

<sup>a</sup> Incluye ingresos y gastos financieros.

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

### *El fondeo*

Confianza ha aumentando su acceso a nuevos recursos de la cooperación internacional y de COFIDE en los últimos dos años. Al 31 de diciembre del 2001, la EDPYME contaba con 11 fuentes de financiamiento –aparte de los recursos propios-. Uno de los aspectos favorables de esta diversificación de fondos ha sido la reducción de su dependencia de los fondos de COFIDE. De esta manera, a la fecha mencionada el 14.6% de la cartera bruta estaba constituida por fondos propios, el 22.2% por fondos de COFIDE y el 11.6% por recursos del FRASA. El Fondo Contravalor Perú Canadá y Oikocredit son las otras fuentes importantes, con recursos que financian el 11% y 12.4%, respectivamente.

<sup>20</sup> Los costos financieros irán aumentando debido a que gran parte de los adeudados se contrajo a largo plazo, y ya empezaran a pagar el capital adeudado.

<sup>21</sup> La participación del sector agropecuario en la cartera total fue del 34% a diciembre del 2001.

### Características de la cartera

Así como se observó un crecimiento apreciable de la cartera bruta en los dos últimos años, el número de clientes también aumentó a una tasa importante (90% en el 2000 y 45% en el 2001). De esta manera, el número de clientes vigentes aumentó desde 1,02 en 1999 a 2,473 en el 2000 y 3,580 en el 2001.<sup>22</sup> Luego, el monto del préstamo promedio aumentó desde 577 a 601 y 744 dólares, en dichos años. No obstante este aumento, es claro que Confianza se mantiene dentro el segmento de las PyME.

Por otro lado, desagregando según los productos crediticios que ofrece Confianza, los créditos PyME representan el 94.2% de los saldos al 31 de diciembre del 2001, así como el 88.4% de los créditos vigentes a dicha fecha (véase el cuadro 9). El resto está constituido por créditos personales. Asimismo, los respectivos créditos promedio fueron de 741 y 349 dólares. Se puede ver también que dentro de la estructura de la cartera, la agencia de Pampas (Huancavelica) representa el 13.3% de las colocaciones brutas; y la de La Merced, el 4.6%.

#### Cuadro 9. Colocaciones por tipo de crédito y agencia, 2001

(En dólares)

Tipo	Principal (Huancayo)	Pampas (Huancavelica)	Pichanaki (La Merced)	Total	%
<b>PyME</b>					
Saldo	2,034,829	353,603	121,316	2,509,748	94.2
No. Créditos	2,612	506	271	3,389	88.4
Monto promedio	779	699	448	741	
<b>Personal</b>					
Saldo	154,019	0	1,079	155,097	5.8
No. Créditos	440		4	444	11.6
Monto promedio	350		270	349	
<b>Total saldo</b>	<b>2,188,848</b>	<b>353,603</b>	<b>122,395</b>	<b>2,664,846</b>	<b>100.0</b>
%	82.1	13.3	4.6	100.0	
<b>Total clientes</b>	<b>3,052</b>	<b>506</b>	<b>275</b>	<b>3,833</b>	<b>100.0</b>
%	79.6	13.2	7.2	100.0	
Monto promedio	717	699	445	695	

Nota: Resultados preliminares. Nótese que el número de clientes -3,833- no coincide con el señalado anteriormente -3,580-, por lo cual tampoco coinciden los montos promedio.

Fuente: EDPYME Confianza.

La cartera según sector económico de destino, como ya se indicó párrafos atrás, ha sufrido un drástico y saludable cambio desde el sector agropecuario hacia actividades desarrolladas en mayor medida en el segmento urbano. Como se muestra en el cuadro 10, mientras a fines de 1998 la cartera agropecuaria representaba el 65% de la cartera total, a fines del 2001, esta proporción se había reducido a casi la mitad -33.9%-.<sup>23</sup> Desde el punto de vista del número de créditos, este sector representó el 28.7% del total. El monto promedio

<sup>22</sup> Estas cifras son datos definitivos remitidos por Confianza.

<sup>23</sup> Al 31 de marzo del 2002, dicha tasa era del 32%.

otorgado en el sector agropecuario fue de 820 dólares, cifra similar a la otorgada para el sector industrial a fines del 2001.

**Cuadro 10. Distribución de la cartera bruta según sector económico**  
(Porcentajes)

Sector	1998	1999	2000	2001	
				No. créditos	Monto
Agrícola	64.8	25.3	32.8	26.7	30.7
Pecuario	0.2	5.4	4.6	2.0	3.2
Industrial	9.2	5.0	10.1	10.3	12.2
Comercio y servicios	25.6	46.0	41.2	47.6	46.8
Administrativo	0.0	0.8	0.8	0.4	0.6
Turismo	0.0	2.5	0.8	2.5	2.1
Personal (consumo)	0.2	15.0	9.6	10.5	4.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: EDPYME Confianza.

Por último, presentamos un cuadro con la tasa de morosidad sectorial (cuadro 11). Este cuadro ofrece dos lecturas diferentes, una respecto a la cartera de un sector económico determinado –la misma que muestra la tasa de mora total–, y la otra respecto de la cartera total en mora. En el primer caso, se aprecia que el sector pecuario, los créditos personales y los dirigidos al turismo fueron los que más atrasos registraron respecto de su misma cartera –a los que debe agregarse el sector industrial en el caso del número de créditos atrasados–, lo que implica que dichos sectores son los que más han provocado los atrasos en el sector comercial. Por otro lado, puede verse que, dada la mayor importancia del sector comercial en la cartera total, éste explica el 45% del monto total de cartera atrasada y en cobranza judicial. Resulta importante resaltar que la mora del sector agrícola es significativamente inferior a la de otros sectores que usualmente son considerados menos riesgosos.

**Cuadro 11. Distribución de la morosidad según sector económico, 2001**  
(Porcentajes)

Sector	Saldo A <sup>a</sup>	Saldo B <sup>b</sup>	No. Cred. A <sup>a</sup>	No. Cred. B <sup>b</sup>
Agrícola	2.1	14.4	2.5	11.2
Pecuario	11.4	8.1	11.8	3.9
Industrial	6.8	18.5	9.1	15.5
Comercio y servicios	4.3	45.3	5.8	45.3
Administrativo	0.0	0.0	0.0	0.0
Turismo	7.9	3.8	8.5	3.4
Personal (consumo)	9.9	9.9	12.0	20.7
<b>Total</b>	<b>4.48</b>	<b>100.0</b>	<b>6.06</b>	<b>100.0</b>

<sup>a</sup> El porcentaje se refiere a la cartera en mora del respectivo sector entre su cartera total.

<sup>b</sup> El porcentaje se refiere a la cartera en mora del sector entre la cartera total en mora.

Fuente: EDPYME Confianza.

### ***b. La Caja Municipal Huancayo***

Esta Caja inició sus operaciones en agosto de 1988. Al 31 de diciembre del 2001, su participación en el conjunto de CMAC era la siguiente: representaba el 7.5% de las colocaciones brutas totales -quinto lugar-, el 7.1% de los depósitos totales –quinto lugar- y el 6.9% del patrimonio agregado –sexto lugar-. A mayo del 2002, tenía agencias en Huancayo (principal), La Oroya, Tarma, La Merced y Cerro de Pasco.<sup>24</sup>

CMAC Huancayo ha registrado un importante crecimiento en los últimos tres años: en 81.6% promedio anual en el caso de los activos, 69.3% en las colocaciones brutas, 111.4% en los depósitos y 38.5% en su patrimonio. De esta manera a fines del 2001, el tamaño de esta Caja está reflejado en sus activos por 29.1 millones de dólares, una cartera bruta por 17.9 millones y un patrimonio de 3.8 millones de dólares (cuadro 12).

#### **Cuadro 12. Balance General de la Caja Municipal Huancayo**

*(En miles de dólares)*

<b>Partida</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>Activo</b>	<b>9,928</b>	<b>16,582</b>	<b>29,074</b>
Disponible	1,281	2,859	5,298
Inversiones	555	722	877
Colocaciones netas	6,497	10,927	20,514
Colocaciones brutas	6,743	11,501	17,911
Provisión para colocaciones	-245	-573	-1,064
Bienes realizables y adjudicado	12	7	6
Activo fijo	793	971	1,065
Otros activos	790	1,096	1,315
<b>Pasivo</b>	<b>8,045</b>	<b>13,948</b>	<b>21,595</b>
Depósitos	3,364	8,558	16,178
Adeudados y otras obligaciones financieras	4,022	4,638	4,326
Otros pasivos	314	250	1,091
Provisiones	345	503	0
<b>Patrimonio</b>	<b>1,883</b>	<b>2,634</b>	<b>3,798</b>
Capital social	1,236	1,269	1,741
Reservas	116	118	171
Resultados acumulados	0	546	721
Resultado neto del ejercicio	531	701	1,165

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

Como se aprecia en los cuadros 13 y 5, las utilidades netas de la Caja fueron crecientes en los dos últimos años, gracias al crecimiento de su cartera de crédito y de depósitos. Además, estas utilidades netas crecieron en mayor proporción que los activos y el patrimonio, de forma tal que el ROA y el ROE aumentaron de forma importante.

<sup>24</sup> Esta última agencia representaba el 4.23% de sus colocaciones y apenas el 0.73% de los depósitos de la Caja al 31 de diciembre del 2001.

### Cuadro 13. Estado de Ganancias y Pérdidas de la Caja Municipal Huancayo

(En miles de dólares)

<b>Partida</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Ingresos financieros	2,872	4,579	6,389
Gastos financieros	695	1,352	1,884
<b>Margen financiero</b>	<b>2,178</b>	<b>3,227</b>	<b>4,504</b>
Total otros ingresos	17	34	28
Provisiones y depreciación	230	603	820
Otros gastos	1,134	1,582	1,928
Personal	624	778	900
Generales	436	714	783
Directorio	23	21	40
Varios	51	68	206
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>830</b>	<b>1,076</b>	<b>1,783</b>
Resultado por exposición a la inflación	-43	-27	-58
Impuesto a la renta	257	348	560
<b>Utilidad neta</b>	<b>531</b>	<b>701</b>	<b>1,166</b>

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

#### *El fondeo*

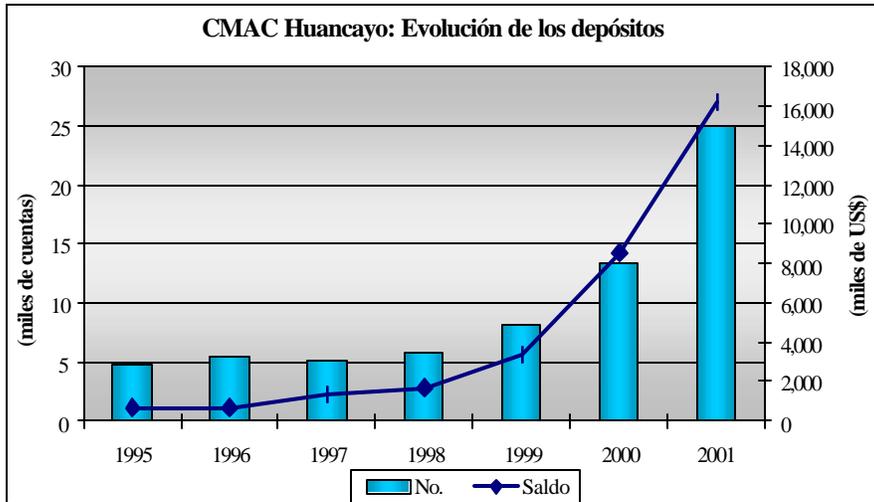
Al igual que las demás CMAC, la de Huancayo obtiene los recursos para financiar su cartera principalmente de los depósitos captados del público. De esta manera, al 31 de diciembre del 2001, el 79% de su cartera estaba financiada con obligaciones con el público. A su vez, estas constituían el 66% de los pasivos totales. Por otro lado, los adeudados y obligaciones financieras –que representaban el 20% de los pasivos- estaban constituidos principalmente por adeudados con COFIDE. No se cuenta con la información al 2001, pero al 31 de diciembre del 2000, el 54.4% de los adeudados fueron contraídos con COFIDE, en su mayor proporción a largo plazo. El BID era otra de las fuentes importantes, con el 7.1% de los adeudados. El porcentaje restante estaba constituido por recursos obtenidos de los bancos comerciales: Continental, Wiese e Interbank.

De esta manera, la captación de depósitos de la Caja Municipal le ha permitido tener una mucho menor dependencia de fondos externos que en el caso de la EDPYME Confianza, entidad que está impedida de captar depósitos del público de acuerdo a la Ley de Bancos,

#### *Características de la cartera de créditos y depósitos*

Desde el punto de vista de los depósitos, como se desprende del gráfico 2, hubo un crecimiento más significativo en el caso de los saldos que en el de los números de cuentas. De esta manera, mientras los primeros crecieron a una tasa promedio anual de 83% entre 1995 y el 2001, los segundos aumentaron en 38%. Como resultado, los montos promedio de los depósitos se incrementaron de 145 dólares en 1995 a 647 dólares en el año 2001.

**Gráfico 2**



Fuente: CMAC Huancayo.

El desagregado de los depósitos según modalidad –ahorro o a plazo fijo- tiene en los primeros a sus más importantes productos, aun cuando su significación se ha reducido sustancialmente, especialmente en términos de números de cuentas -de 92.4% en 1994 a 69.2% en el 2001 (cuadro 14). La mayor importancia de los depósitos a plazo fijo es consistente con el crecimiento de los saldos de depósitos promedio señalado en el párrafo previo.

**Cuadro 14. Evolución de los depósitos según modalidad**  
(En porcentajes)

Año	Ahorro		Plazo fijo	
	No.	Saldo (US\$)	No.	Saldo (US\$)
1994	92.4	49.1	7.6	50.9
1995	92.9	51.3	7.1	48.7
1996	92.4	48.9	7.6	51.1
1997	85.0	40.1	15.0	59.9
1998	83.1	40.0	16.9	60.0
1999	84.0	36.2	16.0	63.8
2000	75.8	36.4	24.2	63.6
2001	69.2	31.9	30.8	68.1

Fuente: CMAC Huancayo.

Al 31 de diciembre del 2001, las agencias de Tarma y La Merced eran las más importantes desde el punto de vista de las colocaciones después de la sede principal (Huancayo), con participaciones cercanas al 10%. Sin embargo, La Oroya adquiere más importancia que las mencionadas agencias respecto a los depósitos (8% del total). Cerro de Pasco tiene una participación reducida en las colocaciones y marginal en los depósitos (ver cuadro 15), debido a su reciente inicio de operaciones.

**Cuadro 15. Distribución de las colocaciones y depósitos según provincia, 2001***(En porcentajes)*

Servicio	Huancayo	Tarma	La Merced	La Oroya	C. Pasco
Colocaciones	71.7	9.2	9.4	5.5	4.2
Depósitos	84.7	4.4	1.9	7.9	1.1
Ahorros	85.9	6.2	4.8	2.7	0.4
Plazo fijo	83.5	4.5	2.3	8.9	0.9

Fuente: CMAC Huancayo.

En términos de la distribución de las colocaciones según producto, los créditos PyME mantienen su preponderancia, seguidos de cerca por los créditos personales (de consumo), modalidad que se ha expandido dentro de la cartera de las OMF que operan en Huancayo en los últimos años, crecimiento que en el caso de la Caja Municipal ha reducido la importancia de los créditos PyME desde 1998 (cuadro 16). La cartera PyME agrupaba el 45% de los créditos y el 87.5% del saldo en 1994. La participación restante estaba prácticamente en los créditos pignoraticios, modalidad a través de la cual originalmente las CMAC iniciaron sus operaciones crediticias. El crédito agrícola empieza a otorgarse a partir de 1998, y hacia el 2001 había adquirido una importancia relativa (9% del saldo y 6% del número de créditos). En este último año, los créditos personales representaban el 38.5% de los créditos y el 28.3% del saldo total. Dentro del crédito PyME, el comercio es el sector económico más importante, seguido de la industria. Al respecto, el crecimiento de los créditos personales y la casi desaparición de los créditos pignoraticios evidencia cambios en las políticas de crédito de la institución.

**Cuadro 16. Evolución de las colocaciones según producto***(En porcentajes)*

Año	PyME		Agrícola <sup>a</sup>		Pignoraticio		Personal	
	No.	Saldo	No.	Saldo	No.	Saldo	No.	Saldo
1994	45.2	87.5	0.0	0.0	54.4	12.3	0.4	0.2
1995	72.9	93.1	0.0	0.0	26.7	6.5	0.5	0.4
1996	68.4	92.4	0.0	0.0	30.9	7.0	0.7	0.6
1997	68.7	89.1	0.0	0.0	28.7	6.1	2.6	4.8
1998	64.4	82.3	3.2	3.8	21.0	4.5	11.4	9.4
1999	62.0	75.8	7.9	11.7	15.8	2.3	14.3	10.2
2000	56.1	69.8	7.8	11.9	13.0	1.4	23.1	16.9
2001	45.6	61.9	6.0	8.9	9.9	0.9	38.5	28.3

<sup>a</sup> Incluye el sector pecuario.

Fuente: CMAC Huancayo.

Finalmente, los montos promedio globales de los créditos otorgados por la Caja han estado por debajo de los 600 dólares entre 1995 –año en el que tuvo poco más de 4 mil clientes- y el 2000 –año en el que los clientes eran casi 20 mil- y fue de poco más de 640 dólares a fines del 2001 –año en el cual los clientes sumaron 27,828-. Este resultado es una regularidad entre las CMAC, y confirma en alguna medida su orientación hacia el segmento de la microempresa. Como es usual, en la modalidad de crédito agrícola, los montos promedio otorgados son mayores: alrededor de los mil dólares a fines del 2001.

*c. Las OMF de escala nacional<sup>25</sup>*

Según información agregada de las tres OMF que no tienen su sede principal en Huancayo al 31 de diciembre del 2001, el Banco del Trabajo es la que tiene de una mayor cartera bruta (120.2 millones de dólares), mientras que la Financiera Solución y Mibanco tienen 67.7 y 61.4 millones de dólares, respectivamente. Por otro lado, Financiera Solución tiene el más grande patrimonio, debido a sus mayores utilidades netas del ejercicio respecto a las otras dos entidades financieras (cuadro 17)

**Cuadro 17. Balance General de Financiera Solución, Banco del Trabajo y Mibanco, 2001**  
(En miles de dólares)

<b>Partida</b>	<b>F. Solución</b>	<b>B. Trabajo</b>	<b>Mibanco</b>
<b>Activo</b>	<b>104,725</b>	<b>157,255</b>	<b>73,801</b>
Disponible	2,240	30,059	2,703
Fondos interbancarios	871	3,339	726
Inversiones	29,769	385	4,510
Colocaciones netas de prov, int y comis. deveng.	65,757	108,369	58,798
Colocaciones brutas	67,728	120,252	61,427
Provisión para colocaciones	-1,971	-7,312	-2,529
Intereses/ comisiones no devengados	0	-4,571	-99
Activo fijo (neto de depreciación)	509	7,314	3,602
Otros activos	5,578	7,789	3,461
<b>Pasivo</b>	<b>81,583</b>	<b>139,675</b>	<b>55,548</b>
Depósitos	72,560	102,427	25,806
Fondos interbancarios	0	0	3,337
Adeudados y otras obligaciones financieras	1,766	28,606	21,768
Otros pasivos	7,257	8,642	4,637
Provisiones	0	0	1
<b>Patrimonio</b>	<b>23,142</b>	<b>17,579</b>	<b>18,252</b>
Capital social	15,639	13,992	14,605
Reservas	1,339	2,028	469
Resultados acumulados	16	145	0
Resultado neto del ejercicio	6,148	1,414	3,179

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

En cuanto al Estado de Resultados, en el caso del Banco del Trabajo, los elevados costos operativos pusieron en peligro las utilidades netas –un margen operativo neto de apenas 47 mil dólares-, debido en parte a la ya conocida existencia de un gran contingente de vendedores –promotores- que encarecen los costos. Estos costos apenas pudieron ser cubiertos por los ingresos generados por las colocaciones en el 2001. En un contexto de creciente competencia, este Banco tendrá que reducir sus costos –y tasas de interés- para poder disputar clientes a las demás OMF en el segmento PyME. En el caso concreto de Huancayo, de aplicarse la misma estructura de costos que a nivel nacional, en esa condición, este banco tiene pocas posibilidades de competir seriamente con la Caja Municipal, que tiene un mayor conocimiento del mercado, y una presencia más consolidada

<sup>25</sup> En esta categoría se incluye a Mibanco, pese a que sus operaciones están fuertemente concentradas en Lima, donde tiene 23 de sus 26 agencias (a mayo del 2002).

en el mismo; además de una mayor rentabilidad y eficiencia en sus operaciones, como ya se indicó.

En los casos de la Financiera Solución y Mibanco, la situación financiera es mucho mejor (véanse los cuadros 18 y 5), aun cuando ambas entidades adolecen también de elevados costos operativos, que son compensados también con las altas tasas de interés activas. No nos detendremos a analizar los estados financieros de estas tres entidades debido a que no son representativas de lo que ocurre en el mercado financiero de Huancayo.

**Cuadro 18. Estado de Ganancias y Pérdidas de Solución, Banco del Trabajo y Mibanco, 2001**  
(En miles de dólares)

<b>Partida</b>	<b>F. Solución</b>	<b>B. Trabajo</b>	<b>Mibanco</b>
Ingresos financieros	34,589	57,859	23,122
Gastos financieros	8,063	14,949	3,821
<b>Margen financiero bruto</b>	<b>26,526</b>	<b>42,910</b>	<b>19,301</b>
Provisiones desvaloriz. inversiones y cred. incobrables	2,238	15,251	2,110
<b>Margen financiero neto</b>	<b>24,289</b>	<b>27,659</b>	<b>17,191</b>
Ingresos por servicios financieros	1,433	1,389	208
Gastos por servicios financieros	202	500	25
<b>Margen operativo bruto</b>	<b>25,520</b>	<b>28,548</b>	<b>17,374</b>
Gastos administrativos	17,081	28,501	11,657
Personal	9,952	19,797	7,465
Directorio	40	71	103
Generales	6,771	8,393	3,961
Varios	318	240	128
<b>Margen operativo neto</b>	<b>8,439</b>	<b>47</b>	<b>5,718</b>
Provisión ctas por cob, depreciación y amortización	298	1,791	1,022
Ingresos extraordinarios	366	3,622	72
<b>Utilidad antes del imp. a la renta</b>	<b>8,508</b>	<b>1,878</b>	<b>4,767</b>
Participación de trabajadores	344	147	247
Resultado por exposición a la inflación	449	169	69
Impuesto a la renta	2,465	487	1,411
<b>Utilidad neta</b>	<b>6,148</b>	<b>1,414</b>	<b>3,179</b>

Fuente: SBS.

Elaboración: Propia.

A continuación se presentan algunos datos de las agencias de Huancayo de las tres entidades financieras analizadas.

#### *Financiera Solución*

La agencia de Huancayo está operando desde hace 4 años y medio. El personal de crédito está integrado por 34 miembros del equipo de ventas, 6 de cobranzas y 3 encargados de la evaluación, quienes proponen la aprobación del crédito. En términos de las colocaciones, esta agencia tiene una fuerte concentración en el segmento PyME: alrededor del 65 a 70%. Desde la agencia de Huancayo atienden hasta Jauja (por ambas márgenes del río Mantaro). No prestan al sector transportes ni a la agricultura. Todos los productos se entregan bajo la forma de línea de crédito, y tiene que abrirse una cuenta de ahorros en la cual se hace el

desembolso. No se conoce la proporción exacta, pero el comercio es la actividad económica más importante en los créditos a las PyME. No se dispone de mayor información.

### *Mibanco*

Como ya se indicó, la agencia de Huancayo recién tiene poco más de un año de operación. Al 14 de mayo del 2002, esta agencia tenía 1,897 prestatarios con una cartera de créditos total de 4.5 millones de soles (alrededor de 1.3 millones de dólares). De esta manera, el préstamo promedio es 678 de dólares. No presta para actividades de transporte ni a la agricultura. La modalidad de crédito más importante es “Micapital” (capital de trabajo), con un 80% de la cartera total. Desde la agencia de Huancayo se atiende a las provincias de Jauja y Concepción.

Por otro lado, según al sector económico atendido, el comercio es típicamente la actividad más importante dentro de la cartera de Mibanco en Huancayo, ya que concentra el 70% de la cartera; el 20% está en actividades de servicios; y el 10% en actividades productivas. Asimismo, la mayoría de clientes de Mibanco en Huancayo han estado excluidos de la banca comercial, y 70% de ellos son mujeres. La tasa de mora es del cero por ciento.

### *Banco del Trabajo*

La agencia de Huancayo está operando desde hace seis años atrás. Tiene 80 empleados, 35 (40%) de los cuales forman parte de la fuerza de ventas. La cartera PyME representa alrededor del 70% de la cartera de Huancayo; el resto son créditos de consumo. La mora a mayo del 2002 era de alrededor del 5%.

## **2.2.4. Los productos financieros ofrecidos: una síntesis**

En términos generales, en el caso del crédito, los productos ofrecidos son básicamente de dos tipos: créditos PyME y créditos de consumo (personal), con variantes en modalidades dentro de un mismo producto (véase el cuadro 19). Cabe señalar que sólo la Caja Municipal y la EDPYME Confianza otorgan créditos para financiar actividades agropecuarias, aun cuando sólo en el caso de la EDPYME éstas representan una proporción relativamente elevada, como ya se señaló en la sección 2.2.3 (véanse los cuadros 10 y 16). Por otro lado, aún no se aprecia una incursión decidida en los créditos hipotecarios, que podría darse con el uso de la línea MIVIVIENDA (administrada por COFIDE), que ya está siendo implementada por las cinco entidades financieras consideradas.

Una anotación importante referida a Financiera Solución, y los bancos del Trabajo y Mibanco es que todos los productos son ofrecidos de manera estandarizada en todas sus respectivas agencias; asimismo, las condiciones para cada uno de sus productos son las mismas en todo el país. En el caso de Mibanco resalta la variedad de productos crediticios ofrecidos según la actividad que se pretende financiar.

Resulta relevante indicar que salvo los créditos hipotecarios no se aprecian productos específicos de mediano o largo plazo destinados al financiamiento de activos fijos, aun cuando estos existen en los casos de la Caja Municipal (dentro de la cartera agropecuaria y PyME no agropecuaria), la EDPYME Confianza (dentro de los productos PyME y Crediempresa), y de Mibanco (Miequipo). Solución tiene un producto denominado

“Equipa”, pero este está circunscrito a las casas comerciales que tienen el convenio con la Financiera.

**Cuadro 19. Los productos crediticios ofrecidos por las entidades formales**

<b>CMAC Huancayo</b>	<b>Financiera Solución</b>	<b>Mibanco</b>	<b>Banco del Trabajo</b>	<b>EDPYME Confianza</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪PyME (no agropec.)</li> <li>▪Agropecuario</li> <li>▪Personal</li> <li>▪Automático</li> <li>▪Libre amortización</li> <li>▪Administrativo</li> <li>▪Prendario</li> <li>▪Mivivienda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PyME –indep.- (formal e informal, Equipa)</li> <li>▪ Dependientes (descuento por planilla, Mivivienda)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PyME (Micapital, Milocal, Miequipo, Micasa, Mimercado, Mifacilidad)</li> <li>▪ Personal</li> <li>▪ Mivivienda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪PyME (Régimen Simplificado, General y Especial)</li> <li>▪Personal (trabajadores dependientes)</li> <li>▪Mivivienda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PyME no agropec. (comercial, paralelo, crediempresa)</li> <li>▪ Agropecuario</li> <li>▪ Personal (personal y administrativo)</li> <li>▪ Mi Vivienda (Hábitat productivo)</li> </ul>

En el caso de los depósitos, con algunas variantes en cada OMF, se trata de depósitos de ahorro, seguidos de depósitos a plazo. Dentro de estos últimos, se aprecia una cierta variedad, en especial en el caso de la Caja Municipal. Los depósitos a la vista no están difundidos en el mercado de Huancayo (cuadro 20).

**Cuadro 20. Los productos de depósitos ofrecidos por las entidades formales**

<b>CMAC Huancayo</b>	<b>Financiera Solución</b>	<b>Mibanco</b>	<b>Banco del Trabajo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Ahorro (Simple, Cuenta Futuro)</li> <li>▪A plazo fijo (Plus Ahorro, Ahorro Cash, Rendimax, CTS)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ A plazo fijo (en la práctica, no capta depósitos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Ahorro (Miahorro, Mijunta ahorro)</li> <li>▪ A plazo fijo (Miganancia)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪Ahorro</li> <li>▪ A plazo fijo (CTS, etc.)</li> </ul>

Nota: Según información agregada publicada por la SBS, el total de depósitos está referido a la modalidad de depósitos a plazo.

La información presentada en esta sección será complementada en las secciones 3 y 4, referidas a las tecnologías crediticias y de captación de depósitos, respectivamente.

### **2.3 Las entidades no formales en Huancayo: una breve reseña de sus características**

Una indicación necesaria en el caso de las entidades semiformales es que la información estadística disponible resulta insuficiente para un análisis más completo. Dado ello, la información disponible analizada es mucho menor que en el caso de las entidades formales. Las entidades no formales estudiadas incluyen los casos de tres ONG crediticias, una cooperativa de ahorro y crédito y dos casas comerciales.

#### **2.3.1 Las organizaciones no gubernamentales (ONG)**

Actualmente son pocas las ONG que trabajen otorgando créditos en la provincia de Huancayo. Las ONG más reconocidas son: el Instituto de Desarrollo del Sector Informal

(IDESI) Huancayo, la Asociación Benéfica (A.B.) Prisma (agencia Huancayo), el Grupo Consultivo para el Desarrollo (GCOD), el Centro de Asesoría Laboral (CEDAL) -pero atendiendo básicamente a las esposas de los trabajadores mineros-. IDESI tiene una cartera básicamente urbana, mientras que el GCOD y PRISMA tienen también participaciones en el sector rural. Estas tres ONG tienen un inicio de operaciones relativamente reciente en Huancayo.

Tradicionalmente, se ha considerado que los clientes de las ONG poseen menores recursos que los de las entidades financieras formales; además, sus clientes normalmente no lo son del sistema financiero formal, al menos no como prestatarios. Como veremos posteriormente, este también parece ser el caso de las ONG estudiadas –GCOD, IDESI Huancayo y Prisma-, aun cuando es difícil saber qué proporción de sus carteras de crédito tiene acceso a otros créditos formales. Existiría, en consecuencia, una especie de segmentación de mercados, donde las entidades microfinancieras formales captan clientes del segmento menos desfavorecido dentro de los microempresarios y microproductores de Huancayo. La mayor flexibilidad de las condiciones para acceder al crédito en las ONG, además de sus distintos nichos de mercado objetivo, contribuye a esta segmentación.

A continuación, se verá en algún detalle las características centrales de las tres ONG estudiadas, así como de sus respectivas carteras. La cartera bruta de las mismas en Huancayo fue de 1,124,769 dólares con 5,460 clientes al 31 de diciembre del 2001. Esto es, la cartera de estas ONG representa apenas el 6.5% de las colocaciones de las OMF especializadas en el sector de las PyME, el 4.6% de las OMF en su conjunto y sólo el 2.2% de las colocaciones brutas totales del sistema financiero formal en dicha provincia.

#### *a. El Grupo Consultivo para el Desarrollo (GCOD)*

El GCOD nace en marzo de 1993, como una ONG orientada a otorgar préstamos. Cuatro meses más tarde, firma un convenio con la ONG INPET para abrir una oficina en Huancayo, donde colaboraría con la calificación y promoción del crédito para dicha ONG (a cambio de una comisión);<sup>26</sup> INPET se encargaba de la recuperación. Mediante este convenio trabajaron hasta 1996, año en el que la EDPYME Credinpet –constituida por INPET- empezó a operar. Al formalizarse INPET, la SBS observa el convenio que tenía GCOD con INPET (y que se había trasladado a la naciente EDPYME); GCOD no podía seguir operando como “agente” de Credinpet sin formar parte de su personal. Es así que tras ocho meses de firmado el convenio con la EDPYME, ésta absorbe la cartera del GCOD –de alrededor de un millón de dólares y mil clientes-.

De esta manera, desde mayo de 1997, el GCOD empieza a trabajar por su cuenta, primero con crédito agrario en Huancavelica –con fondos del Fondo Contravalor Perú Canadá-, y a partir de 1998 con la modalidad de los bancos vecinales (BB.VV.). En Huancayo, el GCOD opera desde 1998.

Los fondos inicialmente provinieron del Fondo Perú Canadá, luego del USAID, PROMUC, CARE, ITDG, ECLOF. GCOD no cuenta con recursos donados de la cooperación

---

<sup>26</sup> Los créditos otorgados bajo el convenio con INPET eran principalmente individuales. Nunca otorgaron créditos con responsabilidad solidaria en el pago, y los desembolsos siempre fueron individuales. Sólo eran – en algunos casos- grupales “para agruparlos y cohesionarlos”.

internacional. Los fondos para los bancos vecinales provienen básicamente del PROMUC y ECLOF, pero son insuficientes para expandir la cartera.

Respecto a sus productos financieros, el GCOD ofrece tres modalidades de crédito: (i) rural (agrícola), (ii) PyME –urbana-, y (iii) bancos vecinales, dirigidos estos dos últimos a mujeres del ámbito urbano de Huancayo y Huancavelica. Además del crédito, el GCOD brinda servicios de asesoría en capacitación empresarial, a través de su Centro de Promoción Empresarial (CEPROEM), constituido en 1998 con apoyo de la Cooperación Suiza (COSUDE). Estos servicios están ligados al crédito otorgado en cualquiera de sus modalidades.

Según información del Balance, los activos totales del GCOD sumaron 463,910 dólares a finales del período 2001, cifra que representa un decrecimiento del 24% respecto al 2000, debido al cierre de algunos proyectos. De otro lado, el patrimonio ha aumentado de 60,353 dólares en el 2000 a 71,924 dólares en el 2001 –i.e., en 19.2%-. Asimismo, las utilidades netas han decrecido de 12,418 en el 2000 a 6,823 dólares en el 2001 –i.e., en 45%-, como resultado principalmente de la caída de los ingresos financieros (véase el cuadro 21). De esta manera, usando cifras a fines del período 2001 –y no los promedios-, resulta en el 2001 un ROA de 1.5% y un ROE de 9.5% (*versus* un ROA de 2% y un ROE de 20.6%, en el 2000).

#### **Cuadro 21. Estado de Ganancias y Pérdidas del GCOD (Huancayo)**

(Expresado en dólares)

<b>Descripción</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Ingresos financieros	88,119	73,391
Gastos financieros	25,102	24,922
<b>Resultado financiero</b>	<b>63,017</b>	<b>48,470</b>
Total otros ingresos	8,335	14,634
Recuperación de créditos castigados	6,193	11,963
Varios	2,142	2,671
Provisiones y depreciación	28,083	23,269
Otros gastos	29,822	32,776
Personal	25,426	26,481
Generales	2,798	4,750
Varios	1,598	1,545
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>13,447</b>	<b>7,059</b>
Resultado por exposición a la inflación	-1,029	-236
Impuesto a la renta	0	0
<b>Utilidad neta</b>	<b>12,418</b>	<b>6,823</b>
ROA (%)	2.0	1.5
ROE (%)	20.6	9.5

Fuente: GCOD.

Como se muestra en el cuadro 22, la cartera de créditos del GCOD en Huancayo sumaba 465,525 dólares a fines del 2001 (60% de los cuales pertenece a la modalidad de los bancos vecinales) y 1,974 clientes, lo que implica una cartera promedio de 236 dólares por cliente. La escasez de recursos financieros ha obligado a reducir su cartera en el 2001 (en 11.4%). Esto, a su vez, ha determinado la existencia de un exceso de demanda por servicios

crediticios del GCOD, que le ha permitido a esta ONG poder ser más exigente en la selección de clientes.

Estadísticas acerca de los desembolsos indican que del total de 1,126 créditos desembolsados durante el 2001, el 72% fueron bajo la modalidad de bancos vecinales (BB.VV.), el 67.3% se destinó a actividades productivas, el 73.3% fueron asignados a mujeres, el 53% fueron por montos menores de 300 dólares, la productividad –cartera vigente- por analista fue relativamente baja, apenas de 93 mil dólares,<sup>27</sup> y la tasa de morosidad (considerando sólo el capital vencido) mayor a un día fue de 14.9%, y la mora mayor a 30 días fue de 7.6%. En el período 2001, la cartera refinanciada ascendió al 12.8% de la cartera vigente. La modalidad que será analizada en la sección de tecnologías crediticias de este estudio (sección 3) es la de los bancos vecinales.

**Cuadro 22. Datos de la cartera del GCOD en Huancayo, 2001**

Datos de cartera	No. clientes	Monto	
		Dólares	%
Cartera vigente	1,974	465,525	
Refinanciaciones	226	59,698	
<b>Productividad</b>			
Cartera vigente por analista	395	93,105	
<b>Desembolsos según tipo de crédito</b>	<b>1,126</b>	<b>213,850</b>	<b>100.0</b>
Individual	234	59,408	27.8
BB.V.V.	892	154,443	72.2
<b>Desembolsos según destino</b>	<b>1,126</b>	<b>213,850</b>	<b>100.0</b>
Producción	267	70,035	32.7
Comercio	468	88,734	41.5
Servicios	391	55,081	25.8
<b>Desembolsos según género</b>	<b>1,126</b>	<b>213,850</b>	<b>100.0</b>
Masculino	184	57,201	26.7
Femenino	942	156,649	73.3
<b>Desembolsos según monto (US\$)</b>	<b>1126</b>	<b>213,850</b>	<b>100.0</b>
Hasta 300	906	112,863	52.8
301 a 1,000	182	64,170	30.0
De 1,001 a 3,000	38	36,818	17.2
<b>Mora (capital vencido) &gt; 30 días</b>		35,308	7.6
<b>Mora (capital vencido) &gt; 1 día</b>		69,541	14.9

Fuente: GCOD.

### ***b. El Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) – Huancayo***

IDESI Huancayo, integrante de la red nacional IDESI, se constituyó en marzo de 1998, con personería jurídica propia. Desde 1987 hasta esa fecha trabajó como una oficina de IDESI Lima. Hasta 1991, IDESI Huancayo trabajaba con créditos solidarios (grupos de 4-5 miembros). A partir del siguiente año se empezó a trabajar constituyendo garantías con prendas industriales, garantías de cartas fianza, de FOGAPI y garantías personales. De esta manera, el principal cambio en la tecnología fue el otorgamiento de créditos individuales y

<sup>27</sup> Esto está explicado por la cartera de bancos comunales. De ahí que cada analista maneje en promedio 395 créditos.

la mejora en la evaluación del negocio/ actividad del solicitante (no se otorgan créditos personales), necesaria para elaborar los estados financieros de los solicitantes de crédito.

La constitución de la EDPYME Proempresa -iniciada en 1996-, que empezó a operar en enero de 1998, se gestó teniendo planeado empezar a operar en las localidades de las siete IDESI más consolidadas a la fecha, entre las cuales no estaba Huancayo. No obstante, a abril del 2002, Proempresa está operando sólo en tres ciudades: Lima, Arequipa y Ayacucho, debido a que las exigencias de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) impiden que otras IDESI locales se integren a Proempresa. El gerente de IDESI Huancayo reconoce que con la creación de Proempresa los IDESI regionales han tenido dificultades para seguir operando, dado que el crédito constituye el pilar de sus operaciones. IDESI Huancayo debe prepararse para este cambio.

Como lo refleja su reducida cartera (ver debajo), IDESI Huancayo tiene recursos limitados para prestar. La estructura de fondos de la cartera es la siguiente: capital propio (menos del 10%), NOVIB (préstamo a 7 años, gestionado por IDESI nacional), el Banco Continental (crédito directo con aval de IDESI nacional). No se tiene información acerca de las proporciones de los préstamos según fuente.

#### *Características de la cartera*

Todos los ámbitos atendidos por IDESI Huancayo son urbanos: Huancayo, y Chupaca y Concepción, provincias a las que atienden desde su única oficina en Huancayo. Sólo se otorgan créditos individuales.

La cartera de IDESI Huancayo –en las tres provincias en las que trabaja- es bastante reducida. En monto, a diciembre del 2001 no llegaba a los 200 mil dólares; y en número de créditos, apenas suma 366. Como consecuencia, el préstamo promedio es 546 dólares, monto igual al registrado en el 2000.

Respecto a la cartera de la provincia de Huancayo, esta representaba el 51% de la cartera total -y 64.4% de los clientes, a diciembre del 2001-. El restante 49% estaba asignado en las provincias de Concepción y Chupaca. Por otro lado, según la clasificación por productos de crédito, el 80% de la cartera de Huancayo está constituida por créditos a la “microempresa”, y el porcentaje restante por créditos “comerciales”, modalidad que incluye el financiamiento de tiendas y bodegas. Según sector económico, el 46% de la cartera de Huancayo está colocada en el sector comercial; el 26% financia actividades de servicios; y el restante 28.6%, actividades productivas (ver el cuadro 23).

No existe una preferencia por las mujeres en el otorgamiento del crédito, pero el hecho que estas sean las que mayoritariamente conduzcan los negocios comerciales hace que tengan una gran participación en la cartera (45% del saldo de cartera en las tres provincias).<sup>28</sup> En el cuadro 23 se aprecia en la provincia de Huancayo un menor tamaño de los créditos promedio -452 dólares- respecto del agregado.

---

<sup>28</sup> A mayo del 2002, alrededor del 75% de la cartera financiaba actividades comerciales (mercados). Tres años atrás el 75% de los clientes eran productores.

La tasa de mora a diciembre del 2001 en Huancayo fue de 14%, a los que tendría que sumarse un 4.3% más para tener la cartera en riesgo (refinanciada + atrasada + en cobranza judicial / cartera bruta).

IDESI Huancayo ha tenido una participación relativamente reducida dentro de la cartera total de los IDESI regionales. Así, entre febrero de 1986 y diciembre del 2000, las colocaciones totales de los IDESI fueron de 81.2 millones de dólares, con un total de 354,246 préstamos otorgados –en favor de 151,636 PyME-. De estos totales, el 6.8% de préstamos colocados se asignaron en Huancayo.<sup>29</sup> No hay datos de la participación de Huancayo en el monto total colocado por las IDESI regionales.

### **Cuadro 23. Características de la cartera de IDESI Huancayo**

(Valores en dólares)

<b>Partida</b>	<b>2000</b>	<b>%</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>
No. Créditos	278		366	
Cartera bruta	151,800		199,814	
<i>Crédito promedio</i>	<i>546</i>		<i>546</i>	
<b>Provincia</b>				
Huancayo	64,878	42.7	102,115	51.1
No. Clientes	146 <sup>a</sup>	52.5 <sup>a</sup>	226 <sup>b</sup>	64.4
<i>Crédito promedio</i>	<i>444</i>		<i>452</i>	
<b>Tipo (Huancayo)</b>				
Comercial	18,977	29.3	20,530	20.1
Microempresa	45,901	70.7	81,585	79.9
<b>Sector (Huancayo)</b>				
Producción	22,405	34.5	29,214	28.6
Comercio	35,173	54.2	46,564	45.6
Servicio	7,301	11.3	26,337	25.8
<b>Mora Huancayo</b>	<b>15,114</b>	<b>23.3</b>	<b>14,159</b>	<b>13.9</b>

<sup>a</sup> Nótese que la proporción se establece sobre el número de clientes; no de créditos.

<sup>b</sup> Sólo 10 clientes tienen dos créditos, es decir, el número de créditos es 236.

Fuente: IDESI Huancayo.

### *Los productos ofrecidos*

IDESI ofrece tres productos básicos, todos ellos dirigidos a la microempresa urbana, pero que se diferencian porque financian distintos estratos. Estos son: (i) mercados de abastos, (ii) comerciales –dirigidos a bodegas y tiendas de abarrotes-, y (iii) de desarrollo –dirigidos a financiar actividades productivas-, con montos y plazos mayores que en los dos casos anteriores.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> En Lima y El Callao se han entregado el 45.9% del total de créditos otorgados y el 40% de las colocaciones totales.

<sup>30</sup> Este año también otorgaron créditos “paralelos” para la campaña escolar a sus mejores clientes (automático). Además, sólo tiene un crédito agrícola (por 800 soles, para cebada) y dos créditos pecuarios para ganado lechero, y 5 clientes para animales menores.

Además, IDESI Huancayo ofrece también servicios de capacitación empresarial, los cuales no están “amarrados” al crédito.

### *c. La Asociación Benéfica (A.B.) PRISMA - Huancayo*

La A.B. Prisma es una ONG multipropósito que opera en 11 departamentos. Entre sus acciones, el programa de crédito es uno de los más importantes –sus programas de salud y nutrición forman parte de sus actividades no crediticias más importantes-. A fines del 2001 su cartera activa a nivel nacional era de 7.6 millones de dólares y más de 35 mil clientes (un préstamo promedio de poco más de 200 dólares). A diferencia de las dos ONG anteriores, Prisma tiene el respaldo de fondos sin costos financieros provenientes de USAID.

La intervención de la A.B. Prisma en Huancayo tiene que ver con el componente de salud desarrollado por esta ONG. Así, en 1995-1996 nació el Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria (PASA),<sup>31</sup> dirigido a mujeres, que entre sus varios componentes –comercialización, liderazgo, género, etc.- contaba con un fondo de crédito. Este fondo fue consumido y no hubo retorno. Asociado más directamente a la salud y nutrición infantil, surge el programa “Kusiayllu” (comunidad feliz),<sup>32</sup> dirigido a mujeres con hijos menores a tres años en estado de desnutrición. Les daban alimentos por seis meses, como período de rehabilitación, además de 50 a 100 soles como préstamos a grupos de mujeres. Esta experiencia resultó prometedora, ante lo cual se plantea usar la metodología de los bancos comunales -BB.CC.-. Pero, ante la limitación del tamaño del mercado, en Lima se decide la ampliación de los ámbitos. De esta manera, en 1997 el PASA se convierte en un programa de microcrédito, con la tecnología de los bancos comunales. Este programa se centraliza en el casco urbano de Huancayo. Ya en 1999 y en el 2000, el programa se expande hacia el área rural.

Actualmente, la A.B. Prisma en Huancayo tiene 3 agencias: (i) Chilca (cuyo ámbito es todo el sur de Huancayo, incluyendo Pazos y Acostambo), (ii) Huancayo (la principal, que opera en el norte de Huancayo, hasta Concepción y Chupaca); y (iii) Jauja (que atiende hasta Concepción). El personal total de las tres agencias a mayo del 2002 era de 20 personas, 17 de ellos son analistas. En el caso de la agencia de Huancayo, trabajan 7 analistas de crédito (5 para grupos solidarios y 2 para BB.CC.<sup>33</sup>), que manejan un promedio de 380 clientes -en los BB.CC.-.

#### *Características de la cartera de créditos*

La cartera bruta de la A.B. Prisma en Huancayo al 31 de diciembre del 2001 era de 459,430 dólares, con 3,120 clientes, lo que implica un préstamo promedio de 147 dólares, monto afectado por la “masividad” de la modalidad de bancos comunales. El 55% de los 3,120 clientes vigentes era mujer. Esta cartera reúne las de las oficinas en Huancayo, Chilca y Jauja. La sucursal de Huancayo era la quinta más importante de las quince operando al 31 de diciembre del 2001 (con una participación del 6.1%).<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> El objetivo del PASA es “mejorar los ingresos de familias en extrema pobreza de zonas rurales y urbano marginales”.

<sup>32</sup> El objetivo del “Kusiayllu” es “mejorar el estado nutricional y de salud de las madres y sus niños y niñas menores de 3 años de zonas urbano marginales y rurales del país”.

<sup>33</sup> Llamados “Asociaciones Comunales pro Desarrollo” (ACPD).

<sup>34</sup> La más importante era Cajamarca, con una participación del 38.6% a dicha fecha.

La tasa de mora desde un día fue de 13.5%, mientras que la cartera atrasada –sólo capital mayor a 30 fue de 11.1%.<sup>35</sup> A su vez, la cartera castigada representó el 10.8% de la cartera bruta. Por otro lado, el monto del préstamo acumulado a diciembre del 2001 en la oficina de Huancayo suma 11,039,697 dólares con un total de 3,716 clientes, el 65.1% de los cuales se destinó a las mujeres. El monto acumulado promedio es de 478 dólares.

### *Los productos crediticios*

Prisma ofrece dos productos: (i) créditos “comerciales” –focalizados en el ámbito urbano- y créditos “productivos” –asignados principalmente en el área rural-. En el primer caso prima la modalidad de grupos solidarios –que tienen una tendencia hacia la “individualización” de los préstamos-, mientras que en el segundo, la de los bancos comunales (ACPD). Respecto a los clientes, estos son preferentemente mujeres en ambos casos.

### **2.3.2 Las cooperativas de ahorro y crédito “cerradas”**

#### ***La Cooperativa de Servicios Múltiples del Centro (Centrocoop) S.R.L.***

La Cooperativa de Ahorro y Crédito del Centro –Centrocoop- fue fundada el 20 de octubre de 1963 con el nombre de “Cooperativa de Ahorro y Crédito de los Trabajadores de la Cerro de Pasco Cooper Corporation Ltda. 299”. Luego de dos cambios más de razón social, en marzo del 2002 cambió a “Cooperativa de Servicios Múltiples 016”. La sede principal de esta cooperativa está en la ciudad de La Oroya (provincia de Yauli). Tiene sucursales en Huancayo y Pasco; además de agencias en Marh Túnel, Casapalca y San Cristóbal.

Esta cooperativa opera bajo la modalidad de “cooperativa cerrada” (es decir que sólo capta depósitos de sus socios, quienes son a su vez sus únicos prestatarios), y cuenta con la supervisión de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Todos sus servicios financieros son ofrecidos mediante convenios con instituciones –públicas o privadas-, lo cual le permite ofrecer créditos bajo la modalidad de descuento por planilla. Además, ofrece servicios de crédito en medicinas a sus socios y según convenios –esto es básicamente en La Oroya, dirigido a trabajadores mineros-. Las modalidades de depósitos ofrecidos a sus asociados son: a plazo y de ahorros.

En cuanto a la cartera de créditos y los depósitos, un estimado es de 650 socios -la mayoría de los cuales tiene créditos-, y aportes totales por 300 mil soles (alrededor de 87 mil dólares).<sup>36</sup> Alrededor del 80% de los socios en Huancayo son varones. Los aportes obligatorios mensuales son de 20 soles. Y un socio puede solicitar un crédito recién luego del tercer aporte. La cantidad máxima de los créditos es equivalente a tres veces los aportes acumulados. No se dispone de mayor información de la sucursal de Huancayo.

Como referencia de la importancia de Centrocoop S.R.L –que incluye todas sus sucursales y agencias-, a continuación se resumen cifras de su Balance y su Estado de Resultados, al 31 de diciembre del 2000. A dicha fecha, Centrocoop tenía activos totales por 1.6 millones y una cartera bruta de 1.06 millones de dólares. De acuerdo con información del Balance, la tasa de mora es de 5.7%. En cuanto a las operaciones pasivas, los depósitos representaban

<sup>35</sup> La cartera en mora (desde un día) es de 12.6%;

<sup>36</sup> Considerando un aporte promedio de 1,500 soles y 200 socio con crédito.

una muy reducida proporción de las colocaciones –alrededor del 8%-, pues apenas sumaron 87,377 dólares. El 82% de los depósitos estuvo representado por depósitos a plazo. Asimismo, su patrimonio neto ascendió a la suma de 1.32 millones de dólares, siendo el capital social 1.09 millones; y las utilidades netas, 18,352 dólares.

De otro lado, en cuanto al Estado de Resultados, la modesta utilidad neta está explicada por los elevados gastos administrativos –409 mil dólares-, lo cual sumado a su resultado financiero neto 410.6 mil dólares- da una utilidad antes de impuestos de apenas 1,212 dólares. De esta manera, el monto de las utilidades netas generadas se explica por el resultado por exposición a la inflación (REI). Las cooperativas de ahorro y crédito no están afectas al impuesto a la renta.

### **2.3.3 Las casas comerciales**

Existe un gran número de casas comerciales que operan en la provincia de Huancayo. Las consideradas para el estudio son dos: Almacén Mantaro S.R.L. (insumos para calzado) e Inversiones Comerciales Río Grande S.R.L. (bicicletas, electrodomésticos).<sup>37</sup> Las casas comerciales más grandes en este último rubro son: tiendas EFE, Carsa, La Curazao, Representaciones Generales Huancayo, IVCOR S.R.L., Importaciones Electra y Comercial Arauco.

#### ***a. Inversiones Río Grande S.R.L***

“Inversiones Río Grande” es una empresa familiar que incursionó al negocio de la venta de artefactos eléctricos a inicios de los noventa, tras haber iniciado su actividad comercial en la venta de ollas, entre 1973 y 1974, iniciado con capital propio. Actualmente tiene dos puntos de venta, uno en la calle Real –la principal avenida de Huancayo-, y otro –el local principal- en el jirón Mantaro. Este último local, adquirido en 1985, es un edificio de varios pisos, donde la familia Quispe tiene también un hotel. En los años noventa la empresa – entonces llamada “Comercial Mantaro”- amplió su negocio de venta de electrodomésticos e inició la construcción del local principal. Luego, tras algunos años de haber iniciado una relación comercial con la empresa Philips en la línea de televisores, tuvo problemas para pagar algunas letras y pagarés con las cuales dicha empresa les entregaba ventas al crédito. Ante el incumplimiento, Philips protestó las letras y esto deterioró la imagen de Comercial Mantaro frente a otros proveedores y al sistema financiero.

Dado este contexto adverso, en 1999 se decide el cambio de razón social a “Inversiones Río Grande”, cambio que fue respaldado por una mejor situación financiera y el reemplazo en la conducción del negocio, que pasó a estar bajo la responsabilidad de uno de los hijos, graduado en Economía en la Universidad del Pacífico. De esta manera, al 2002, Inversiones Río Grande tiene todas sus cuentas saneadas y va rumbo a fortalecer su presencia en el mercado de Huancayo.

Al 5 abril del 2002, Inversiones Río Grande tenía 8 empleados (para la línea de electrodomésticos), 5 de los cuales son vendedores. Su saldo de cuentas por cobrar asciende

---

<sup>37</sup> Se había considerado también explorar la experiencia de la Casa Agropecuaria Virgen del Yauca S.R.L. (insumos agrícolas), pero no fue posible concertar una cita con sus representantes, quienes nos habían adelantado que no nos darían información debido al temor de que la información revelada podría ser aprovechada por los competidores, ávidos de ampliar su participación en el mercado.

a 35,713 dólares, de los cuales se considera “normal” 26,809, y “atrasado”, los 8,904 dólares restantes. La cartera con atrasos mayores a 90 días es de 2 mil dólares. De esta manera, se estaría hablando de una “tasa de morosidad” de alrededor del 25%. A su vez, las ventas al crédito fueron de 29,158 dólares, por un total de 121 préstamos –i.e., una venta promedio por cliente de 241 dólares-. Dicho monto de ventas representa el 30% de las ventas totales (97,000 dólares). Las ventas al crédito en el 2001 fueron de 88,395 dólares, de un total de ventas de 310,000 dólares (28.5%).

Los clientes de Inversiones Río Grande residen principalmente en las zonas rurales de Huancayo (y en general del Valle del Mantaro): alrededor del 75% de la cartera –al crédito y al contado- proviene del sector rural. Las ventas de artículos son preferentemente al contado; de hecho, incluso la publicidad realizada promociona no se refiere a las ventas al crédito. Los créditos otorgados son individuales.

#### ***b. Almacén Mantaro S.R.L.***

En el caso de “Almacén Mantaro”, el dueño, Sr. Hilario Julcarima, se inició en el negocio de fabricación del calzado desde los 9 años en el distrito de Ricrán (Jauja). A los 12 años vendía zapatos. Ya en su juventud, abrió una pequeña fábrica de zapatos, actividad en la cual su principal proveedor era Almacén “El Águila”. En ese entonces otorgaba ventas al crédito a 4 meses, y recibía créditos de “El Águila” a 6 meses. Tras formar dos empresas más de calzado y cerrar las anteriores, el Sr. Julcarima se dedicó a la fabricación de zapatos hasta 1990. El *shock* aplicado ese año le sorprendió en su mejor momento, cuando incluso llegó a ser una de los principales contribuyentes a la SUNAT en Huancayo. Las ventas cayeron abruptamente. Para esto, su esposa ya había iniciado su negocio actual (venta de artículos/ insumos para el calzado), y tras la caída de las ventas de la fábrica, reorientó su negocio a la venta de insumos para el calzado, actividad que sigue realizando en su única tienda (ubicada en el Jr. Pachitea, Huancayo). Su personal está compuesto por 3 trabajadores estables.

La creciente competencia de establecimientos informales, ubicados en locales aledaños, le ha obligado a reducir sus márgenes hasta menos del 10%, que es el límite establecido para lograr resultados rentables. Sus proveedores están ubicados en Trujillo, Lima, Arequipa, le venden calzados, suelas, al contado –una mayor proporción- y al crédito.

Sus ventas mensuales promedio ascienden a alrededor de 70 mil dólares, casi todo al contado. Sus clientes suman 500, lo que implica una venta promedio por cliente de 140 dólares (véase el cuadro 24). Son muy pocas excepciones en las que las ventas son al crédito (un máximo de quince días, sin recargo en el precio, y a clientes bastante conocidos). No quiso especificar qué monto de ese total estaba representado por ventas al crédito. En los últimos meses ha decidido no otorgar ventas al crédito, debido a las dificultades en las cobranzas.

**Cuadro 24. Indicadores de cartera de las entidades semiformales: resumen***(Al 31 de diciembre del 2001)*

<b>Entidad</b>	<b>Cartera bruta (US\$)</b>	<b>Clientes</b>	<b>Modalidad de crédito</b>	<b>Documento firmado</b>	<b>Ámbitos de influencia</b>
Inversiones Río Grande S.R.L. <sup>a</sup>	29,158 <sup>b</sup>	121	Individual	Letra	Valle del Mantaro
Almacén Mantaro S.R.L. <sup>a</sup>	70,000 <sup>c</sup>	500	Individual	Ninguno	Huancayo

<sup>a</sup> Información a abril de 2002.<sup>b</sup> Acumulado de ventas al crédito entre enero y el 5 de abril del 2002.<sup>c</sup> Se refiere a las ventas mensuales promedio. La mayoría de éstas se realiza al contado.

Fuentes: Las mismas empresas.

Cabe indicar que las casas comerciales están muy integradas al sistema bancario formal, y son clientes de la banca corporativa, de donde obtienen parte de los recursos que luego son otorgados a sus clientes. Estas relaciones “indirectas” entre el sector formal y el no formal en el uso de los recursos han sido analizadas en Alvarado y otros (2001).

Dada la naturaleza de las casas comerciales estudiadas, resulta evidente la simplicidad de sus “productos” crediticios, así como de sus procedimientos empleados, como se examinará en la siguiente sección (sección 3)

### 3. Las tecnologías crediticias: un resumen

A continuación se examinan las principales características de las tecnologías crediticias aplicadas tanto en el sector formal como en el semiformal. Primero, se examinan las características de los clientes meta de cada una de las OMF estudiadas (sección 3.1). En segundo lugar, se revisará las principales condiciones exigidas en la etapa de selección de clientes según tipo de producto, así como los procedimientos resumidos realizados en las demás etapas del ciclo crediticio (secciones 3.2 y 3.3). Estas dos secciones incluyen la descripción de las características de los productos ofrecidos.

#### 3.1 El mercado meta de las entidades financieras formales y semiformales

Al igual que los productos crediticios, el mercado objetivo de las organizaciones financieras formales es bastante similar, aunque es natural que haya diferencias específicas dentro de cada sector genérico, que está definido al final de cuentas por los requisitos exigidos para la selección de clientes. En el caso de las ONG, IDESI y Prisma –esta última más explícitamente- dejan abierta la posibilidad de financiar a pobladores de menores recursos que en el caso de las OMF formales; además de que en las ONG financian usualmente a microproductores no formales. La menor exigencia de los requisitos en el caso de las ONG también apunta en ese sentido (clientes de menores ingresos) y el uso de garantías solidarias –en los casos de GCOD y Prisma-. Como resultado, los préstamos promedio de las entidades formales locales son mayores que los correspondientes a las ONG.<sup>38</sup>

En el siguiente cuadro se resume las características genéricas de la población objetivo de las entidades estudiadas, tal cual son percibidas por ellas mismas. Llama la atención algunas entidades no señalen explícitamente que su población objetivo son las PyME, sino que tengan un espacio mucho más amplio; sin embargo, como vimos en la sección anterior estas entidades prestan básicamente a las PyME. En el caso del Banco del Trabajo, existe una explícita orientación hacia el segmento de PyME formalmente constituidas.

**Cuadro 25. Mercado objetivo de las entidades estudiadas**

<b>CMAC Huancayo</b>	<b>Edpyme Confianza</b>	<b>Financiera Solución</b>	<b>Mibanco</b>	<b>Banco del Trabajo</b>	<b>IDESI</b>	<b>GCOD</b>	<b>Prisma</b>
Personas naturales y jurídicas que realicen actividades económicas, cualquiera sea su forma empresarial	Pequeños y Micro-empresarios con potencial de desarrollo del ámbito rural y urbano (industria, comercio y servicios, agrícola, pecuario, turismo)	Micro-empresarios que se dedican al comercio, industria y servicio	Persona natural o jurídica, formal e informal (producción, comercio, servicio y personales)	Comerciantes independientes que tributan bajo el RUS, REIR y el Régimen General; y aquellas personas dependientes y/o que perciben un ingreso fijo mensual	Personas que se encuentren trabajando de manera formal o informal, dedicadas al comercio, industria y servicio	Es una institución de mercado cerrado, financia sólo un tipo de actividad que está dado por temporadas	Personas que no tienen mucho capital de trabajo, y sobre todo aquellas de condición económica deficiente

<sup>38</sup> Los préstamos promedio fueron: 644 dólares en la CMAC, 695 en la EDPYME, 546 en IDESI Huancayo, 236 en GCOD y 147 en Prisma.

### **3.2 Las tecnologías de las OMF formales**

En el caso formal, existe una clara orientación hacia los créditos con responsabilidad individual para el pago, así como a la reducción en el plazo de aprobación del crédito. Asimismo, varias entidades insisten en que la calidad del servicio –trato al cliente, rapidez de evaluación, entre otros factores- que ofrecen es parte importante de su “diferenciación” del resto de OMF. Podría decirse que casi todas señalan lo mismo. Y es que motivadas u obligadas por la creciente competencia, existe una tendencia a la simplificación de requisitos formales -como por ejemplo, en la reducción en la exigencia del aval para montos menores a mil soles- y han acelerado sus procedimientos de evaluación crediticia. De esta manera, se nota una tendencia hacia la homogenización de las tecnologías en lo que se refiere a la selección, principalmente en lo que respecta a los requisitos. Todo esto ha contribuido a la mayor expansión de la cartera crediticia en el último año.

#### **La publicidad**

Todas las instituciones formales recurren a la publicidad en medios como una forma de atraer a nuevos clientes, más que para generar señales que lleven a una autoselección o a mostrar firmeza en las recuperaciones. Esto se explica principalmente por la competencia existente, que hace que se dé prioridad a la expansión en el mercado.

Hay variantes específicas, pero en general la publicidad es local, excepto en el caso de las entidades nacionales, que tienen la misma publicidad realizada a nivel nacional. No obstante, la agencia de Huancayo de Mibanco sí está autorizada para realizar su propia publicidad. Esta mayor rigidez de la publicidad del Banco el Trabajo y la Financiera Solución le quita la flexibilidad necesaria para contrarrestar las campañas publicitarias de la Caja y eventualmente también de la EDPYME.

#### **La selección**

En la etapa de selección, Financiera Solución y el Banco del Trabajo cuentan con un equipo (una “fuerza”) de ventas, que capta a los potenciales clientes, y ahí termina su trabajo.<sup>39</sup> En contraste, en los demás casos, los analistas de crédito o asesores de negocios son los que se encargan desde la promoción hasta la recuperación de los créditos. Es importante señalar que el Banco del Trabajo tiene una extendida división del trabajo en la selección, procedimiento que es realizado por un total de hasta seis personas;<sup>40</sup> esto, si bien agiliza los procesos, aumenta los costos operativos sustancialmente. Respecto al uso de centrales de riesgos, todas las entidades financieras consultan las de la SBS y la central privada Infocorp, aunque no en todos los casos los reportes de situación del solicitante son decisivos para descalificar a un cliente.

---

<sup>39</sup> La EDPYME Confianza también contrata promotores por campañas, pero estos no forman parte de su personal.

<sup>40</sup> Los promotores reciben la documentación para pasar al Canal “A”, donde se verifica la documentación y si ésta es conforme pasa al Canal “B”. Éste realiza la verificación del deudor en las centrales de riesgos (SBS e Infocorp) y si no tienen problemas, se traslada al Canal “C”, donde se piden referencias por teléfono, principalmente para evaluar voluntad de pago. Luego de pasar por estos filtros, si el cliente aún califica, se pasa al canal “D”, donde se procede a la visita del negocio y se verifica la capacidad de pago. Posteriormente otra persona verifica el domicilio del cliente; para, finalmente aprobarse el crédito y desembolsarse el dinero.

Por otro lado, en los casos de la EDPYME y la Caja existe una “sectorización” geográfica de las actividades de los analistas, de tal manera que un analista no puede atender a clientes que no están en su respectiva zona. Así se evitan los conflictos que podría generar el tratar de atender a la mayor cantidad de clientes sin importar la zona de donde venga, sobre todo teniendo en cuenta que existen bonos por productividad que incentivan un mayor interés en captar clientes. Esta es una saludable disposición que ordena mejor la administración de la cartera de los analistas. En el resto de OMF no se da esta distribución espacial de las actividades de los analistas de crédito.

### **La visita**

En todos los casos de créditos no personales se visita al cliente y a su negocio para confirmar la información contenida en la solicitud. Estas visitas sirven para terminar de construir los estados financieros relevantes para el análisis de la capacidad de pago del solicitante –balance general, estado de resultados, flujo de caja-<sup>41</sup> y, de ser el caso, para verificar la existencia y estado de las garantías. Las visitas normalmente buscan información de la unidad económica familiar como un todo (el Banco del Trabajo es la única excepción, ya que los datos de la unidad familiar sólo son usado de manera referencial). En la visita al negocio, se solicita información de respaldo de compras y ventas –boletas/ facturas de pago, de compras, etc.-. Las referencias comerciales y personales también suelen ser importantes, sobre todo en la evaluación de la voluntad de pago.

### **Las condiciones de los créditos**

En cuanto a los requisitos exigidos para los créditos no personales dirigidos a la **microempresa**<sup>42</sup> son más o menos los mismos: documentos de identidad del titular y cónyuge, recibos de pago de servicios público, documentos que acrediten la propiedad de vivienda, tener al menos 6 meses de funcionamiento del negocio –en ningún caso se financia para iniciar un negocio-, y para el caso de empresas formales la copia de licencia de funcionamiento o del RUC, pagos a la SUNAT, entre otros, como se muestra en el cuadro 26. De otro lado, en los casos de montos grandes –15 mil soles en Solución, 7 mil dólares en la CMAC y 5 mil dólares en la EDPYME Confianza -, se exige la inscripción se hipotecas en registros públicos. De esta manera, podría decirse que pasado cierto monto del crédito los procedimientos crediticios aplicados se parecen a los de la banca comercial, al menos en los casos señalados y en el tema de las garantías.

Una anotación resulta necesaria. Aún cuando en todos los casos los **microcréditos** tienen requisitos relativamente sencillos de cumplir, en el caso del Banco del Trabajo éstos son aun más sencillos. Así, por ejemplo, normalmente no se requiere ni aval ni mucho menos hipoteca. Y hasta el monto de 5 mil soles no se requiere ni el autoavalúo de la vivienda. Se pide las declaraciones anuales del impuesto a la renta o los últimos pagos del RUS.

Respecto a las **garantías**, tanto CMAC Huancayo como la EDPYME Confianza tienen toda su cartera con algún tipo de garantía, la mayor proporción de la cual está respaldada por garantías llamadas “no preferidas” (rubro que incluye desde copias de título de propiedad hasta prenda global y flotante y declaraciones juradas de bienes): 93% y 98%,

---

<sup>41</sup> El flujo de caja es un instrumento crucial en la evaluación de los créditos agrícolas de la Caja Municipal.

<sup>42</sup> Debe advertirse que la definición de “microempresa” implícita aquí no está necesariamente relacionado a la considerada para fines de clasificación de la SBS.

respectivamente (diciembre del 2001). Mibanco tiene el 80% de sus créditos otorgados sin garantías (marzo 2002); el resto tiene garantías no preferidas. En el Banco del Trabajo, la proporción de créditos con garantías no preferidas a marzo del 2002 fue 92.2%. Como se puede apreciar, un bajo porcentaje de las carteras de las OMF que operan en Huancayo es está respaldado por garantías reales –que es uno de los tipos de garantías “preferidas”, de acuerdo a la clasificación de la SBS-. En todos los casos, los clientes firman un pagaré.

En cuanto a los **plazos del crédito**, en los créditos PyME los plazos máximos son usualmente hasta 24 meses –hasta 12 meses en la Caja para capital de trabajo y hasta 24 meses en Financiera Solución, Mibanco y el Banco del Trabajo-, excepto en aquellos dirigidos a financiar actividades agrícolas –Caja Municipal y EDPYME Confianza-, que tienen plazos promedio de 7 a 8 meses (o lo que dura el ciclo de siembra y cosecha de un producto más un período para su comercialización). En el caso de los créditos para vivienda,<sup>43</sup> naturalmente los plazos son mayores y pueden ir hasta 15 años en el caso de Solución, 10 años en el de Mibanco (producto Mícasa) y 7 años en el de la EDPYME Confianza (véanse los cuadros 26-30).

Una de características distintivas de Solución y el Banco del Trabajo es que los créditos se ofrecen bajo la modalidad de “**línea de crédito**”, de tal manera que los nuevos préstamos pueden aprobarse sin una nueva evaluación, hasta el monto de la línea. En Solución, no obstante, señalaron que toda ampliación de la línea de crédito implica una visita y una nueva evaluación. La línea de crédito en el Banco del Trabajo –llamada “Giromática”- se aplica sólo a los clientes puntuales en el pago. Además, dichas entidades aplican la metodología de *credit scoring* en sus evaluaciones de la capacidad de pago. En los demás casos –e.g. CMAC, Mibanco, Confianza- no existen parámetros estrictos en cuanto a la evaluación misma, es decir, no hay indicadores mínimos establecidos que deben satisfacer los solicitantes de crédito.

De otro lado, son ventajas para los **prestatarios** de Solución y de Mibanco el hecho que se pueden realizar los retiros del crédito en cualquier agencia. En el caso de Solución esto es más conveniente aún, dada su escala nacional, y sobre todo que dichos retiros se pueden realizar incluso en cualquier agencia o cajero del Banco de Crédito.

## **Los pagos**

En la mayoría de los créditos ofrecidos por todas las OMF que operan en Huancayo las cuotas de pago son mensuales. Mibanco – Huancayo tenía a marzo del 2002 el 80% de sus créditos con pagos mensuales, pero con una tendencia a que todos los productos tengan pagos mensuales. En los créditos agrícolas de la CMAC y la EDPYME, el pago se realiza al final de la cosecha.

---

<sup>43</sup> A inicios del 2002, EDPYME Confianza no estaba ofreciendo créditos para vivienda, pero ya tenía aprobados recursos de MIVIVIENDA. Al 31 de marzo del 2002, el Banco del Trabajo y Mibanco tenían el 7.6% y el 2.4% de sus respectivas carteras en créditos hipotecarios para vivienda. Solución tiene también una línea de MIVIVIENDA.

**Cuadro 26. Requisitos exigidos por las OMF formales**

CMAC Huancayo	Edpyme Confianza	Financiera Solución	Mibanco	Banco del Trabajo
<p><b>Pequeña empresa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 6 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Recibo de pago de servicios públicos</li> <li>▪ Copia legalizada del documento de propiedad y autoavalúo (título, minuta u otro).</li> </ul> <p><b>Mediana empresa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Balance General, estado de Resultados</li> <li>▪ Declaración a la SUNAT (3 últimos)</li> <li>▪ Título original del inmueble inscritos en los Registros Públicos y último autoavalúo</li> </ul> <p><b>Personal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia del DNI del solicitante y su cónyuge</li> <li>▪ 3 últimas boletas de pago</li> <li>▪ Copia legalizada del documento de propiedad o autoavalúo</li> </ul>	<p><b>Créditos MES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Recibos de pago de servicios públicos (del último mes cancelados)</li> <li>▪ Copia del RUC, alcabala o licencia (no indispensable)</li> <li>▪ Copia de 3 últimos pagos a la SUNAT (no indispensable)</li> <li>▪ Copia documento de propiedad de la vivienda y/o taller con autoavalúo original</li> <li>▪ No tener deudas morosas ni protestos</li> <li>▪ Croquis de ubicación de vivienda y/o taller</li> </ul> <p><b>Creditempresa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Balance General, Estado de Resultados</li> <li>▪ Declaración a la SUNAT (3 últimos)</li> <li>▪ Título de Propiedad del Inmueble inscrito en Registros Públicos y autoavalúo</li> </ul> <p><b>Personal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Copia DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Tres últimas boletas de pago</li> <li>▪ Recibos de recibo de servicios públicos (del último mes cancelados)</li> <li>▪ Copia documento de propiedad de la vivienda con autoavalúo original</li> <li>▪ Croquis de ubicación de vivienda y/o negocio</li> </ul>	<p><b>Microempresario</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entre 21 y 70 años</li> <li>▪ 1 año mínimo de funcionamiento del negocio</li> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Copia de RUC/ Licencia de funcionamiento no indispensable</li> <li>▪ Copia de autoavalúo de propiedad (PU y PH)</li> <li>▪ Copia último recibo de agua o luz cancelado de domicilio y negocio.</li> </ul> <p><b>Crédito mercado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estar asociado/ pertenecer a un mercado</li> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Copia del autoavalúo (HR y PU) o ficha registral o título de propiedad de Cofopri.</li> <li>▪ Copia último recibo de agua o luz cancelado de tu domicilio y negocio.</li> </ul>	<p><b>Independientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 6 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia de DNI titular y cónyuge - Otros</li> <li>▪ Copia de RUC/ Licencia de funcionamiento no indispensable</li> <li>▪ Copia del recibo de pago de servicios públicos</li> <li>▪ Copia del documento de casa y autoavalúo</li> <li>▪ Copia del contrato de alquiler</li> </ul> <p><b>Dependientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 12 meses de antigüedad laboral</li> <li>▪ Empresa en la que se trabaja sin Riesgo en la SBS</li> <li>▪ Edad mínima 18 años y máxima de 70 años</li> <li>▪ Copia de 2 últimas boletas de pago</li> <li>▪ Copia de DNI del titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia de recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia del autoavalúo y doc. que certifique su propiedad</li> </ul>	<p><b>Comerciantes RUS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neg. 12 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Inscripción del RUC (CIR)</li> <li>▪ Último recibo de pago de servicios públicos</li> <li>▪ Licencia de funcionamiento</li> <li>▪ Último pago a la SUNAT</li> </ul> <p><b>Reg. General y Especial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neg. 24 meses de Funcionamiento</li> <li>▪ Copia de DNI solicitante y cónyuge</li> <li>▪ Último recibo de pago de servicios públicos</li> <li>▪ Dos últimas declaraciones juradas del impuesto a la Renta</li> <li>▪ Cuatro últimos pagos IGV</li> <li>▪ Licencia de funcionamiento</li> </ul> <p><b>Dependientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Antigüedad laboral un año</li> <li>▪ Sueldo mínimo S/. 350</li> <li>▪ Fotocopia de DNI</li> <li>▪ Último recibo de pago de servicios públicos</li> <li>▪ Original de la última boleta de pago (3 si es comisionista y 4 si es obrero)</li> </ul>

## Otras características de los créditos

A continuación se muestran las principales características –plazos, montos y tasas de interés- de los productos crediticios ofrecidos por las OMF en Huancayo.

En el caso de la Caja Municipal, los créditos PyME tienen plazos desde 6 hasta 60 meses (hasta 24 para capital de trabajo y hasta 60 para activo fijo), y los montos mínimos van desde 500 hasta 350,000 soles (o sus equivalentes en dólares). Las TEA fluctúan en el rango 49.4% -73.5% en soles y 24.6%-32.9% en dólares, como se muestra en el cuadro 27.

**Cuadro 27. Caja Municipal Huancayo**

Producto	Plazos (meses)	Monto mínimo	Monto máximo	TEA (%) <sup>a</sup>
PyME	De 6 hasta 24 (capital trabajo)	Desde 500 soles o su equivalente en dólares	Hasta 350,00 soles o su equivalente en dólares	Soles: 49.4 - 73.5 Dólares: 24.6 - 32.9
Agropecuario	De 6 hasta 12 (capital trabajo) De 6 hasta 60 (activo fijo)			
Automático	Hasta 6			
Libre Amortización	Hasta 1.5			
Personales (directo)	n.d.			
Personales (CTS)	n.d.			
Personales (plazo fijo)	n.d.			
Administrativos	n.d.			
Prendario	De 14 a 90 días			

<sup>a</sup> De acuerdo con información de la SBS, las tasas de interés activas al 31 de diciembre del 2001 fueron: 70.3% en soles y 32% en dólares para créditos a la microempresa a menos de un año. Las tasas para créditos de consumo fueron: 67.6% en soles y 28.2% en dólares a un año. Estas son tasas ponderadas. Elaboración propia en base a información obtenida de la CMAC Huancayo.

En la EDPYME Confianza, el monto mínimo de un crédito es de 350 soles, y el monto máximo permitido por ley es de 140 mil soles (10% del patrimonio efectivo). Las tasas de interés en soles fluctúan en el mismo rango que en el caso de la Caja Municipal. De otro lado, los plazos para créditos de capital de trabajo son de hasta dos años, pero en promedio sólo van hasta 12 meses (cuadro 28).

**Cuadro 28. EDPYME Confianza**

Producto	Plazos (meses)	Monto min.	Monto max.	TEA (%)
<b>1. Microempresa</b>		Desde 350 soles o su equivalente en dólares	Hasta 140,000 soles o su equivalente en dólares	Soles 49.4 - 73.5 Dólares 26.8 - 51.1
1.1 Agropecuario	Hasta 12 (cap. trabajo)			
1.2 PyME	De 1 hasta 24			
1.3 Crediempresa				
1.4 Paralelo Confianza				
1.5 Créditos Comerciales				
<b>2. Confianza Personal</b>				
2.1 Personal	De 1 hasta 24			
2.2 Administrativo				
<b>3. Mi Vivienda</b>				
3.1 Hábitat Productivo	De 12 hasta 84			

Nota: Las TEA varían según el monto y la puntualidad en el pago de los créditos previos. Así, para clientes con 0 días de mora por cuota, y que tengan al menos un año como clientes, la tasa fluctúa entre 26.8% y 34.5%.

Elaboración propia en base a información obtenida de la EDPYME Confianza.

En Financiera Solución, los montos mínimos prestados son mayores que en el caso de Confianza; y las tasas activas son también mayores. La mayoría de los créditos son otorgados en soles. Como se muestra en el cuadro 29, Solución ofrece un crédito para activo fijo bajo la modalidad llamada “Equipa”, la cual opera bajo convenio con establecimientos comerciales. No obstante, aparte de este producto, no hay otro que financie específicamente la adquisición de activos fijos.

**Cuadro 29. Financiera Solución**

Producto	Plazos (meses)	Monto mínimo	Monto máximo	TEA (%)
Crédito Personal <b>(trabajadores dependientes)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Línea de crédito dependiente</li> <li>▪ Descuento por planilla</li> <li>▪ Convenios con establec.</li> <li>▪ Mivivienda</li> </ul>	Desde 6 hasta 36 (hasta 15 años en Mivivienda)	Desde 1,000 soles o su equivalente en dólares	Hasta 12 mil soles y su equivalente en dólares	Soles: 60.1 – 101.2
Créditos para microempresarios <b>(independientes)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Línea de crédito independiente</li> <li>▪ Crecer</li> <li>▪ Equipa (activo fijo)</li> </ul>	Desde 6 hasta 24 (capital de trabajo)	Desde 1,000 soles o su equivalente en dólares	Hasta 35 mil soles y su equivalente en dólares (comerciantes)	Soles: 60.1 - 138.2

Nota: Incluye el seguro de desgravamen. No se cobran comisiones.

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de Financiera Solución.

En Mibanco se puede apreciar una mayor especificidad de los productos según su uso, todos ellos orientados principalmente al sector comercial. Así, tenemos desde el financiamiento de capital de trabajo (Micapital), equipos –activos fijos (Miequipo), hasta créditos personales (Mifacilidad) y para vivienda (Micasa). Debe señalarse que Mibanco también tiene una línea de crédito de MIVIVIENDA, la cual esta en etapa de implementación. Las tasas de interés fluctúan entre 45% y 90% en soles y 25% y 45% en dólares. Los montos mínimos son de 300 soles (incluso menores que en el caso de la EDPYME Confianza), y los plazos para capital de trabajo son hasta 24 meses.

**Cuadro 30. Mibanco**

Producto	Plazos (meses)	Monto mínimo	Monto máximo	TEA (%)
<i>Micapital:</i> Capital de trabajo	De 6 hasta 24	300 soles 100 dólares	Según evaluación	Soles: 50 - 90 Dólares: 30 - 45

<i>Miequipo:</i> Equipar negocio	De 3 hasta 36 (soles) De 3 hasta 60 (dólares)	850 soles 250 dólares	Según evaluación	Soles: 45 - 70 Dólares: 25 - 40
<i>Milocal:</i> Compra, ampliación o remodelación	De 3 hasta 36 (soles) De 3 hasta 60 (dólares)	850 soles 250 dólares	Según evaluación	
<i>Micasa:</i> Construir, terminar, remodelar vivienda	De 3 hasta 120	300 soles 100 dólares	Según evaluación (hasta 90% inmueble)	
<i>Mifacilidad</i> (Personal)	Hasta 24	300 soles 100 dólares	Según evaluación	Soles: 45 - 90 Dólares: 30 - 45

Nota: La tasa de interés varía según el monto y la modalidad de crédito.

Elaboración propia en base a información obtenida de Mibanco.

Finalmente, en el Banco del Trabajo los créditos PyME –en sus dos modalidades- van desde montos de 500 soles y los personales desde 350 soles. Las tasas de interés se asemejan mas a los cobrados por Solución. Estos altos costos del crédito permiten cubrir los altos costos operativos incurridos al prestar.

### Cuadro 31. Banco del Trabajo

Producto	Plazos (meses)	Monto mínimo	Monto máximo	TEA (%) <sup>a</sup>
Escalera Especial. PyME - <i>Régimen Simplificado</i>	De 6 hasta 36	500 soles	25,000 soles	Soles 90 - 105.82
Comerciantes Independientes - <i>Régimen General y Especial</i>	De 6 hasta 36		n.d.	n.d.
Personales para dependientes y jubilados	De 6 hasta 12	350 soles	n.d.	n.d.

<sup>a</sup> Las comisiones están incluidas en la TEA. De acuerdo con información publicada por el Boletín Semanal del BCRP, las tasas efectivas anuales promedio eran de 57.9% en soles y 21.8% en dólares para préstamos de hasta un año. Estas tasas no incluyen comisiones fijas cobradas ni comisiones de verificación ni seguro de desgravamen.

Elaboración propia en base a información obtenida del Banco del Trabajo.

### Los plazos de aprobación

En todos los casos, el tiempo que demora la aprobación de los préstamos es de 2 días; excepto en el caso de Financiera Solución, que puede tardar hasta 3 días, de acuerdo al jefe de la agencia de Huancayo; y en el caso de Mibanco en ningún caso se demora más de 5 días.<sup>44</sup> Asimismo, los créditos agrícolas de la Caja Municipal demoran en promedio una semana en aprobarse y desembolsarse; en el Banco del Trabajo el “crédito Cumbre” demora

<sup>44</sup> Tanto las agencias de Mibanco, como de Financiera Solución y del Banco del Trabajo tienen límites a la autonomía en la aprobación de préstamos: 20 mil dólares, 3 mil soles y 20 mil soles, respectivamente. Para montos mayores a estos límites, se necesita la aprobación de la sede principal en Lima, por lo cual en estos casos el plazo de aprobación debe ser mayor.

3 días en aprobarse.<sup>45</sup> Naturalmente, en el caso de créditos que requieran la constitución de garantías, este plazo puede ser un poco más largo. En este último caso, el desembolso también demora más. Estos relativamente reducidos plazos de aprobación son al menor parcialmente un reflejo de la creciente competencia en el mercado de créditos.

### **El seguimiento**

En la mayoría de los casos en los que los pagos son mensuales, no existe seguimiento preventivo; en el resto de casos sí puede haber este seguimiento, pero normalmente no es tan riguroso. Se da más frecuentemente en la forma de visitas “de pasada”, aprovechando la visita a potenciales clientes y muchas veces toma la forma de sólo un saludo. El efecto para ser el importante. En los créditos agrícolas de la Caja Municipal sí hay un seguimiento, ya que se realizan al menos dos visitas luego de los dos desembolsos, para verificar el uso del préstamo. Cabe indicar que los analistas para los préstamos agropecuarios de la CMAC son profesionales de este campo, lo cual indica que se busca que el seguimiento dé luces sobre los riesgos técnicos de la actividad. Esto no fue así al principio, pero la experiencia que se tuvo con los créditos agropecuarios llevó a este cambio en los seguimientos de los créditos.

### **La recuperación**

Cuando una cuota del crédito está vencida, los analistas de crédito se encargan de la recuperación en los casos de la EDPYME y la Caja Municipal. En el Banco del Trabajo, Solución y Mibanco, transcurridos determinados días de vencido un crédito éste pasa o bien al área legal dentro de la entidad misma –caso del Banco del Trabajo - o bien a una empresa cobradora externa a la entidad financiera –caso de Mibanco y Financiera Solución-. En el Banco del Trabajo, además, del área legal puede pasarse a una empresa externa la responsabilidad de cobrar el crédito vencido.

En Mibanco, los analistas visitan y presionan al cliente; y si tiene aval, se presiona al aval. Cuando se observa que no hay posibilidades de llegar a un –acuerdo de- pago /no hay voluntad de pago, se pasa al área legal, que es un estudio de abogados externo, con el pagaré, para que se encarguen del cobro. Normalmente, esto debe suceder dentro de los 70 días de atraso. En la Caja Municipal, transcurridos 8 días de atraso, se protesta el pagaré. En el Banco del Trabajo, recién a los 20 días se protesta un pagaré. Esta mayor flexibilidad puede ser un atractivo para los clientes, pero a la larga contribuye a un deterioro de la cultura de pago.

Mibanco es el único caso donde no existe refinanciamientos, de tal manera que la cartera atrasada representa la cartera en riesgo. En la Caja y Confianza los refinanciamientos están en función de dos factores: que haya sido un factor exógeno al cliente el que provoco el retraso, y que haya posibilidades de recuperación con el nuevo plan de pagos. Además, es usual que el cliente pague una parte de su deuda antes de ser refinanciada.

Finalmente, en el siguiente recuadro se presenta de manera sucinta algunas características esenciales del “Crédito Efectivo Negocios”, que es la modalidad más cercana a los créditos

---

<sup>45</sup> Este es un crédito personal por un monto máximo de 7 mil dólares, que requiere de un sueldo neto mínimo de 700 dólares y otros requisitos sencillos de cumplir –antigüedad laboral de un año, original de última boleta de pago y las clásicas copias del DNI y de recibos de pago de servicios públicos-.

a las PyME ofrecida por el Banco de Crédito del Perú (BCP), para que sirva de punto de comparación respecto a lo observado en el caso de las OMF.

### **Recuadro 1. El Crédito Efectivo Negocios del Banco de Crédito del Perú**

Este producto -lanzado hace más dos años en Huancayo- está dirigido a la mediana empresa, y otorga créditos tanto para activo fijo como para capital de trabajo (atiende a las provincias de Jauja, Concepción y Huancavelica). En el primer caso, se financia sólo a clientes con experiencia crediticia con el BCP mayor a un año, y por el valor del 70% del bien como máximo. El cliente debe tener una cuenta corriente o una cuenta de ahorros en el BCP.

Los requisitos formales son: presentar los tres últimos pagos de IGV/ RUS/ REIR; la copia de licencia de funcionamiento; la copia de ficha de inscripción en el RUC, el flujo de caja proyectado a 12 meses, declaración jurada de autoavalúo (en caso de poseer vivienda o local propio), balance de situación no mayor a 3 meses, proforma de venta emitida por el establecimiento en caso de solicitar préstamo para activo fijo; además de las copias de los documentos personales del titular y su cónyuge. Los créditos mayores a 10 mil dólares debe estar respaldados por una garantía inmobiliaria o líquida; hasta ese monto sólo se exige la copia del autoavalúo. Además, el solicitante debe tener un fiador solidario. La aprobación de los préstamos se realiza en Huancayo.

Los desembolsos se realizan en la cuenta corriente o de ahorros del cliente, y tardan como máximo 3 días hábiles (la evaluación no tarda más de 3 días). Existe la posibilidad de realizar prepagos sin penalidad. Los pagos se realizan en cuotas iguales, con una periodicidad mensual.

Estos créditos no están sujetos a seguimiento preventivo; sólo hay visitas ocasionales. Ante atrasos, desde el primer día se encarga el área de cobranzas, y pasados 15 días de incumplimiento, una empresa cobradora externa se encarga de la recuperación.

Además de los requisitos señalados, el solicitante debe ser cliente del BCP y, lo que es más importante, debe tener ventas anuales por un valor de al menos 300 mil dólares, y un saldo neto de flujo de caja mayor o igual a 300 dólares mensuales. Asimismo, su edad debe estar entre 20 y 65 años, y el cliente debe ser una persona jurídica debidamente constituida o una “persona natural de negocio”, con experiencia mínima de un año, según conste en su registro de RUC. Las condiciones generales de los créditos se muestran en el cuadro siguiente.

<b>Producto</b>	<b>Mínimo (US\$)</b>	<b>Máximo (US\$)</b>	<b>Plazo (meses)</b>	<b>TEA (%)</b>
Capital de trabajo	2,000	20,000	Hasta 12	Hasta 55 soles y 45 en dólares
Activo fijo	5,000	30,000	Hasta 36	Hasta 50 soles y 45 en dólares

La cartera de clientes de la oficina de Huancayo del BCP en este producto suma 150 en personas naturales y 70 en personas jurídicas, con un monto total de 1.38 millones de dólares. El crédito promedio es de 6.3 miles de dólares.

## **3.3 Las tecnologías semiformales**

### **3.3.1 Las ONG y la Cooperativa**

Antes de iniciar esta sección, debe señalarse que en los casos del GCOD y Prisma la revisión se realizará sobre la metodología de los bancos vecinales y comunales,

respectivamente. De esta manera, para el caso de los créditos mismos, se revisarán las experiencias de IDESI Huancayo y Centrocoop.

En el caso de las ONG, los requisitos documentarios son similares a los establecidos por las OMF formales, en especial en el caso de los créditos a comerciantes formales otorgados por IDESI (véase el cuadro 32). En GCOD y Prisma, estos requisitos son aun más sencillos, en particular en el caso de los bancos vecinales y comunales, respectivamente. Por otro lado, los créditos otorgados por Centrocoop son bajo la modalidad de descuentos por planilla, para lo cual la Cooperativa firma el convenio respectivo con las instituciones (no hay convenios individuales). Los requisitos son que los trabajadores sean contratados y que aporten una cuota de inscripción de 10 soles y realicen aportes mensuales mínimos de 10 soles. Además, no existe restricción del rubro de la actividad, pero el socio debe aportar al menos tres meses para acceder a un préstamo, además de contar con avales de otros socios. Dado que los créditos obtenidos están en función de los aportes (en una relación de 3 a 1),<sup>46</sup> la tendencia es a aportar montos mayores al mínimo exigido. Los aportes promedio están en 20 soles.

**Cuadro 32. Requisitos exigidos por las ONG según producto**

<b>IDESI</b>	<b>GCOD</b>	<b>Prisma</b>
<p><b>Comercios formales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neg. 6 meses de funcionamiento.</li> <li>▪ Copia del DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia del recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia de licencia de funcionamiento</li> <li>▪ Copia de la Ficha RUC</li> <li>▪ Copia de 2 últimos pagos a la SUNAT</li> <li>▪ Copia legalizada del documento de casa y el último autoavalúo</li> <li>▪ Croquis de ubicación del negocio y la vivienda</li> </ul> <p><b>Comercios informales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neg. 6 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia del DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia de recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia legalizada del documento de casa y el último autoavalúo</li> <li>▪ Croquis de ubicación del negocio y vivienda</li> </ul>	<p><b>Requisitos generales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neg. 12 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia del DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia del recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia de licencia de funcionamiento</li> <li>▪ Copia de la ficha RUC</li> <li>▪ Copia de 3 últimos pagos a la SUNAT</li> <li>▪ Copia de título de propiedad o autoavalúo</li> </ul>	<p><b>Grupo solidario</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De 3 a 5 personas.</li> <li>▪ Neg. 6 meses de funcionamiento</li> <li>▪ Copia del DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia del recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia legalizada del título o autoavalúo</li> <li>▪ Croquis de ubicación del negocio y de la vivienda</li> </ul> <p><b>ACPD (bancos comunales)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De 15 a 20 personas</li> <li>▪ Copia del DNI titular y cónyuge</li> <li>▪ Copia del recibo de servicios públicos</li> <li>▪ Copia legalizada del título de propiedad o autoavalúo</li> <li>▪ Croquis de ubicación del negocio y la vivienda</li> </ul>

Además de los requisitos mencionados, la evaluación para ser sujeto de crédito se realiza en La Oroya, donde se da el visto bueno para la aprobación de los préstamos. Este proceso demora aproximadamente 15 días. No se tiene información acerca de la rigurosidad de la evaluación, pero dado que es descuento por planilla, no debe ser muy complicada.

En el recuadro 2 se resumen los procedimientos aplicados por IDESI Huancayo; y en los recuadros 3 y 4, los correspondientes al GCOD y a Prisma.

<sup>46</sup> Actualmente, el aporte máximo registrado es de 1,500 soles, por lo que el préstamo máximo sería de 4,500 soles.

## **Recuadro 2. Procedimientos crediticios empleados por IDESI Huancayo**

Los procedimientos aplicados por IDESI son similares a los de las OMF regionales. Los clientes no tienen que ser necesariamente formales (IDESI Huancayo busca ser la opción al financiamiento de los prestamistas informales). Lo que sí es indispensable es acreditar tener un negocio operando como mínimo un año (6 meses en casos excepcionales). También se realiza una verificación en Infocorp.

El analista visita al negocio la información recogida incluye tanto datos económicos como financieros –inventarios, ventas, inversiones, activo fijo, pasivos, etc.-, y evalúa la unidad familiar. Esta información es consistenciada a través de cruces de información con diferentes repreguntas –orientadas, por ejemplo, a verificar su grado de conocimiento de la actividad- y con información obtenida de los vecinos. Dada la informalidad de las relaciones, se exige que los contratos de crédito sean firmados por el titular y su cónyuge.

Por otro lado, no en todos los casos se exige garante. Por ejemplo, para un préstamo de un monto mayor a 2000 soles, sí se exige que tenga una casa propia. Para un préstamo de 2000 soles, sí puede aceptarse la solicitud de un cliente que vive en una casa alquilada y tenga un negocio de 6 meses de funcionamiento, pero con la condición de que presente un garante. Para los clientes que tengan montos a partir de 7,000 soles, se requiere inscribir una hipoteca, cuyo valor se establece en base al 50% del valor comercial del bien. En estos casos, se abre una línea de crédito por Escritura Pública, para reducir los costos y dejar abierta la posibilidad de nuevos préstamos. Alrededor del 20% de la cartera está respaldado por garantías reales. En estos casos el desembolso tarda de 10 a 12 días (la evaluación se puede realizar en 3 días). Una de las condiciones que debe verificarse para aprobar un crédito es que la cuota no sea mayor al 80% del excedente familiar neto.

La aprobación del crédito demora 2 días en promedio (excepcionalmente, puede tardar 3 días). Un préstamo se aprueba en 24 horas. Las cuotas de pago son en la mayoría de los casos mensuales (en el caso de los préstamos a los mercados de abasto, los pagos son semanales). Todos los clientes firman un pagaré y reciben un cronograma de pagos.

El seguimiento es básicamente correctivo (en caso de atraso) y no preventivo (hay pocas visitas durante el plazo del préstamo). Vencido el pagaré, al segundo día se le debería visitar al cliente. Al tercer día, se le envía una nota recordatoria (“le damos 24 horas para acercarse a cancelar”). Al octavo día, se envía una notificación. El día 21 mandan otra notificación (y el gerente visita al moroso). El día 30 se manda una carta prejudicial (y el asesor legal visita al moroso). Se protesta sólo cuando se decide que haya una cobranza judicial. IDESI Huancayo reporta su cartera atrasada a Infocorp.

Normalmente, no realizan procesos judiciales porque cargarían muchos costos a los clientes con montos pequeños (dado los reducidos montos promedio de préstamos). No obstante, ahora están realizando más procesos judiciales porque se han dado cuenta de que es una mala señal –alientan el incumplimiento- no hacerlo. Están siendo más severos, debido al aumento de la mora, que en Huancayo se sitúa alrededor del 14% (ver cuadro 23, sección 2.3.1). Finalmente, los casos de refinanciamiento –que se da sólo en la forma de ampliación de plazos-, se dan sólo si el préstamo todavía puede ser recuperable –para ello, el cliente debe pagar algo de la deuda- y si el cliente muestra voluntad de honrar su deuda. Además, el atraso debe ser causado exclusivamente por problemas exógenos. De esta manera, al cliente moroso mayor a 30 días ya no refinancian.

### *Los costos (todos prestan en soles)*

En Centrocoop, la tasa de interés compensatoria es de 42.6% anual en soles, al rebatir, igual para cualquier monto de préstamo. El plazo de pago puede ser de hasta 12 meses. No existen préstamos en dólares.

En el caso de los IDESI, la tasa de interés compensatoria en soles es al rebatir y fluctúa entre 56.4% y 79.6%, en función del número de préstamo y de las garantías.<sup>47</sup> Además, se cobra una comisión que va entre el 1% y 2% hasta el 5% (en función de los costos operativos). Este último es el caso de los mercados (pagos semanales, cheques semanales). No existe el seguro de desgravamen.

En el GCOD, la tasa de interés en soles está alrededor del 64% anual. Finalmente, en Prisma, la tasa de interés anual cobrada al banco comunal es del 60.1%, y fluctúa entre 13% y 80% sobre los fondos propios de cada banco.

### *Los planes*

No se aprecia entre las ONG que tengan una perspectiva clara en cuanto al desarrollo de nuevos productos o a su expansión en nuevos mercados. Los planes varían de acuerdo a la realidad y las limitaciones que cada una de ellas enfrentan.

IDESI Huancayo tiene en perspectiva en el mediano o largo plazo el retiro paulatino de la actividad crediticia y la concentración de sus actividades en aspectos de capacitación empresarial, cuando la EDPYME Proempresa abra una oficina en Huancayo. Para este año, su meta es registrar un crecimiento en tres veces la cartera, con la captación de nuevos fondos; además de seguir desarrollando sus servicios de desarrollo empresarial.

El GCOD tiene problemas para incrementar el financiamiento de sus operaciones, dado que algunas fuentes exigen el aumento del patrimonio para aumentar los recursos prestados (es el caso de PROMUC). La reticencia del Directorio al ingreso de nuevos asociados contribuye a acentuar este problema. Por el momento, sólo se está rotando el capital.

Prisma, una ONG de gran escala en el Perú, no tiene los problemas de financiamiento de las otras dos ONG, pero en los últimos meses ha registrado un aumento en su cartera en mora en varias agencias. Esto los ha llevado por una preocupación por consolidar su cartera y las instancias administrativas

---

<sup>47</sup> No es usual dar créditos en dólares, pero actualmente tienen 5 créditos en dólares, porque tenían fondos en esa moneda, para evitar el “descalce”. La tasa va desde 18.2% a 19.6% anual.

### Recuadro 3. La metodología de los bancos vecinales del GCOD

Esta modalidad tiene características particulares que la distinguen de la forma como operan los bancos comunales (del tipo FINCA o PRISMA): Sólo se orientan al sector urbano; cobran una menor tasa de interés a los bancos vecinales que la que estos cobran a sus socias, como una manera de capitalizarlos más; como parte de sus resultados, la rotación es mucho menor en GCOD; normas restrictivas de ingresos para las socias; no cobran a los bancos por las asesorías en sus reuniones; los analistas no tienen una cartera asignada, lo que reduce la posibilidad de problemas de fraude.

El tiempo de demora en la aprobación de los préstamos en el caso de nuevos bancos toma de 10 a 15 días, mientras que en el caso de bancos ya incorporados al sistema, el plazo es de un día. Respecto del racionamiento, los montos de graduación del sistema son estrictos, y no se han modificado.

En el marco anterior, los ajustes importantes a la manera convencional de operar están asociados a dotar al banquito comunal -grupo de socias/ clientes de un rango de 22 a 30 personas, 3 de los cuales pueden ser varones- de un pequeño soporte para sus gastos operativos, y eventualmente para cubrir índices reducidos de morosidad del banquito en referencia. GCOD aplica 4% mensual al rebatir al BB.VV. mientras que éste aplica el mismo 4%, pero como tasa *flat*, (lo que, según el director de la ONG equivale a una tasa al rebatir del 8%) a las socias del banco. El costo incluye también una comisión del 2% al desembolso de cada crédito (cada 4 meses), mediante cheque (órdenes de pago de la CMAC Huancayo). También se exige la presentación de documentación que acredite tener propiedades inmuebles. Todos los clientes tienen un seguro de sepelio.

GCOD en Huancayo atiende a 1974 clientes, con una cartera total de 465.5 mil dólares, que incluye a los BB.VV. La rotación del capital es aproximadamente cada cuatro meses (3 veces al año). El préstamo otorgado al banco es a 12 meses, pero GCOD trata de inyectarle más dinero a los bancos a partir del cuarto mes para que los cobros por intereses no sean muy bajos. Los préstamos al BB.VV. se inician con montos equivalentes a US\$ 80 y alcanzan un máximo de US\$ 600 (a mayo del 2002 eran muy pocos los clientes que tenían montos cercanos al límite superior). El repago es mensual, en cuotas constantes (que incluye capital más intereses). Como política del GCOD, luego de un año de formado el banco, prefiere que se repartan el dinero acumulado, y que luego, si desean, abran otro banco vecinal. Las socias pueden solicitar un crédito “extraordinario” al GCOD, con el aval del banco. Si aquella no paga, le cobran al banco.

El seguimiento es más frecuente comparativamente frente a las otras carteras del GCOD (PyME y grupos solidarios), al momento de la renovación cuatrimestral de los créditos. La asistencia técnica la contratan los BB.VV. directamente con el CEPROEM. Les cuesta 10 soles, 5 sale de los bolsillos de las socias, y 5 de los ahorros del BB.VV. Por ejemplo, actualmente están recibiendo cursos de Internet. No existe publicidad para los BB.VV.; la demanda supera largamente los recursos disponibles del GCOD; de ahí que pueda aplicar requisitos exigentes a sus socias.

#### **Recuadro 4. La metodología de los bancos comunales de Prisma**

Antes, eran poco exigentes con los requisitos (sólo se pedía el DNI para darle el préstamo en la experiencia del PASA). Ahora, son más exigentes en los expedientes. Piden DNI a ambos cónyuges, documentos legalizados de propiedades, acreditar residencia propia asentada en el lugar donde se solicita el préstamo. En caso de no tener vivienda, deben presentar un aval. Los bancos están concentrados en zonas rurales.

Existe una ficha de evaluación económica de los potenciales clientes. Cada BB.CC. -o ACPD- tiene entre 15 y 25 miembros. Y es requisito indispensable la existencia de una relación de vecindad entre las socias. Se permite un máximo de 2 familiares por ACPD. En sus charlas de información, buscan promover el ahorro. Existe una autoselección de clientes. Luego de presentado el grupo, se revisa la situación en Infocorp y se visita a los integrantes. Se elige a la Junta Directiva, y una vez aprobado el banco, y firmados los pagarés y el contrato, el dinero es entregado al presidente de la Junta Directiva y al tesorero; ellos lo distribuyen a los demás socios. Todo este proceso toma un total de cuatro reuniones. Los montos van desde 300 hasta 2,500 soles por socio. El desembolso se realiza alrededor de 15 días después de la presentación de la solicitud (el problema es, en parte, juntar a la gente). Las reuniones de las socias son quincenales y el ciclo es de seis meses.

La tasa de interés nominal cobrada a los bancos es 60% anual. A su vez, Prisma recomienda que los préstamos de los bancos a las socias se den al 79.6% anual (5% mensual), pero en la práctica esta tasa va desde 12.7% hasta 79.6%. Existen ahorros voluntarios. Además, los bancos pueden prestar a no socias.

En casos de incumplimiento del pago, si un/ a socio/ a es moroso/ a, entonces: (i) puede prestarse de las demás socias (cuenta interna), pero deja en prenda un bien a la ACPD, y saca otro préstamo. Si no paga, la ACPD coge el bien como pago. La otra opción (ii) es que si la cuenta interna no cubre su deuda, los bienes en prenda los deja a favor de Prisma.

En general, si un cliente no quiere pagar, se le presiona psicológicamente (todos los sábados). Se le visita, se le envía notificaciones judiciales. Pero los procesos judiciales sí se inician teniendo en cuenta los montos de las deudas. Si son muy bajos, no se siguen estos procesos.

#### **3.3.2 Las casas comerciales**

Las casas comerciales compiten entre ellas, aunque tratando, en la medida de lo posible, de segmentar sus mercados de acuerdo a los niveles de ingresos o por ubicación espacial. Por ejemplo, Inversiones Comerciales Río Grande trata de concentrarse en el segmento de pobladores rurales y comerciantes minoristas de bajos ingresos del mercado de Huancayo, dado que estos últimos acuden a realizar transacciones con otros minoristas en dicho mercado. No obstante, no hay evidencia de competencia con las entidades formales ni siquiera a nivel de las OMF. Más bien, se aprecia cierta articulación o complementariedad con estas instituciones en la medida que varias casas comerciales son a la vez clientes de las instituciones financieras.

Las siete principales tiendas comerciales están ubicadas en el centro mismo de Huancayo, muy cerca una de la otra: EFE, Carsa, La Curacao, Representaciones Generales Huancayo, Ivcor SRL, Importaciones Electra y Comercial Arauco, y tienen mayores ventajas debido a su escala respecto a Inversiones Comerciales Río Grande.

Como era de esperarse los procedimientos empleados en las ventas al crédito son sencillas en las casas comerciales estudiadas. En estos casos es usual tener criterios simples de selección de clientes, como el de ser un cliente conocido que ha realizado varias compras al contado o ser avalado por un prestatario con un buen historial de pago. De esta manera, se intenta reducir el riesgo crediticio. A continuación se resumen los procedimientos aplicados por Inversiones Río Grande y Almacén Mantaro. En este último caso, en la visita de campo se encontró que ya no realiza ventas al crédito, por lo que lamentablemente se trata de un caso menos de análisis.

#### ***a. Inversiones Comerciales Río Grande – IRG- S.R.L.***

Esta es una empresa especializada en la venta de bicicletas, artefactos de audio, video, electrodomésticos, línea blanca y algunos muebles, tiene un sistema crediticio simple pero claro. IRG otorga créditos previa evaluación de la capacidad de pago: los ingresos de los clientes (boletas de pagos entre otros), y la evaluación de la voluntad de pago: obtenido a nivel de referencias, avales y/o créditos anteriores con pagos oportunos.

Aun cuando tienen una cartera de ventas al crédito, le dan más importancia a las ventas al contado, y la promoción que realizan es sobre estas ventas y no las realizadas al crédito. *Grosso modo*, el procedimiento crediticio es como sigue: El cliente se interesa por un producto, se le da una proforma, se pide su DNI, algún documento que certifique ingresos, recibos de luz y agua, teléfono (si tiene), acreditar casa propia en la ciudad (si no tiene, entonces se pide un aval). Con esta información, los vendedores realizan la verificación del domicilio. Además de esto, se verifica su estado en la central de riesgos privada Certicom. Un solicitante que no está en la categoría “normal” o tiene letras protestadas no puede recibir bienes al crédito. Otro requisito aplicable a los clientes rurales es que deben presentar un aval que resida en la ciudad (copia de título de propiedad). El plazo de aprobación del crédito es de dos días como máximo, y normalmente se realiza en un día.

Una vez decidido el otorgamiento del crédito, el comprador-cliente recibe el bien y firma la letra respectiva. Hasta la fecha no se firma un contrato en el caso de las ventas al crédito. Esto está dentro de los planes de la casa comercial.

Por política práctica de la Gerencia, las ventas al crédito se realizan generalmente a los clientes antiguos; de no ser este el caso, los créditos son más usuales (tienen mayor probabilidad de ser aceptadas) cuando un cliente antiguo los avala. De esta manera, se traslada parte del riesgo al cliente antiguo. Asimismo, si se percibe a primera impresión un riesgo excesivo, se deniega el crédito. Además, todas estas ventas están condicionadas al pago de una cuota inicial equivalente al 25% del valor de lista del bien. El resto se distribuye en cuotas mensuales. El cliente debe firmar letras por el valor de las cuotas mensuales. El cálculo de la tasa de interés es simple: se aplica un margen del 25% sobre el precio de lista, y luego el 4% (interés simple) por cada mes de plazo. Si alguien paga antes de tiempo, se hace el recálculo de los intereses. La TEA es de aproximadamente 90%.

No existe seguimiento de los clientes. Solo del tipo “correctivo”. En la recuperación, si alguien incumple el pago de una cuota, a la semana le visita el cobrador. Si el atraso continúa hasta los 15 días, los visita el cobrador. A los 21 días ya le amenaza con quitarle el artefacto y con protestar la letra. No obstante, hasta la fecha no protestan las letras. El

mecanismo de coerción es: “si no pagas, te quitamos el artefacto”, y parece funcionar en alguna medida.

### *El fondeo*

Las fuentes de fondos de las operaciones de la casa comercial provienen de entidades financieras (EDPYME Confianza y el Banco Continental), alrededor del 40%; proveedores, entre 20 y 30%; y capital propio (30%). Las condiciones de los créditos de los proveedores son: carta fianza con Mabe Perú (interés de 3% a 40 días). En el resto, no hay cobro de intereses; sólo se cobran pequeños portes de 3-4 dólares, hasta los 30 días.

### *Los planes*

Inversiones Río Grande intenta posicionarse mejor en la línea de electrodomésticos. No obstante, esto no implica necesariamente la expansión de sus ventas al crédito, ya que el objetivo es aumentar las ventas al contado. Asimismo, esta empresa busca orientar sus esfuerzos hacia el sector turismo, para lo cual utilizaran la infraestructura hotelera con la que cuentan.

### ***b. Almacén Mantaro S.R.L.***

Esta casa comercial, dedicada a la venta de insumos para el calzado, tiene un tamaño mucho más reducido que el de IRG S.R.L., pero en los últimos meses ha reducido al mínimo sus ventas al crédito debido a que tuvo una pérdida de 50 mil soles en préstamos no pagados. En ese entonces, algunos de sus clientes firmaban letras, pero no se protestó ninguna, ni se efectuó ninguna acción de cobranza a sus clientes morosos.

Nuevamente, en sus épocas de prestamista, tenían prioridad los clientes antiguos, ya sea como compradores al contado y/o al crédito.

Estos procedimientos son parecidos a los aplicados por la Casa Agropecuaria Virgen de Yauca S.R.L. –información obtenida de terceras fuentes-. Sólo venden insumos agrícolas al crédito a clientes antiguos que han estado comprando al contado regularmente por un período de tiempo (la confianza es un factor importante en este tipo de préstamos). Los montos prestados son reducidos, y usan información de referencias para asegurarse de que el solicitante sea un agricultor y de que su escala es importante. Además, solicitan acreditar la posesión de propiedades inmuebles -documentos de vivienda, terrenos y vehículos o maquinaria en caso de poseerlas-.

### *Los planes*

Dada la pequeña escala de actividades de esta empresa, y ante el creciente aumento de la competencia, el dueño no tiene un horizonte de planeación que vaya más allá de sus intentos por subsistir. De ahí que la expansión a otros mercados es vista como algo irreal. La competencia de los vendedores informales, ubicados al costado de su tienda, es demasiado fuerte como para pensar en planes de expansión.

#### 4. Las tecnologías de captación de depósitos: un resumen

En el caso de la captación de depósitos, los procedimientos son aun más parecidos. Todas las entidades formales, que son las únicas autorizadas a captar depósitos del público, tienden a la simplificación extrema de los requisitos para abrir cuentas de depósito –en cualquiera de sus modalidades-. El trámite es inmediato, y sólo se requiere la presentación del DNI (y una copia) del titular. Como ya se indicó en la sección 2, Solución no está captando depósitos en Huancayo, por lo cual no se analizará este caso.

Sin embargo, pese a las similitudes observadas, es posible encontrar ciertas diferencias en lo que se refiere a las estrategias de comunicación o de propaganda que son muy importantes para las captaciones. Las entidades locales tienen mucho mayor libertad para montar estrategias publicitarias de acuerdo al ámbito, mientras que las entidades nacionales, por lo general se “cuelgan” de las campañas que se dan a nivel nacional. Esto es a nuestro entender uno de los factores que explica el éxito que ha tenido la CMAC Huancayo en la captación de depósitos del público.

En esta Caja destaca la experiencia de captación masiva de depósitos a través de la campaña “Multiahorro”, que tuvo como objetivo el aumento en su participación en el mercado de captaciones de depósitos, y que fue potenciada por una importante campaña publicitaria que pretendía proyectar la imagen de solidez, confianza y solvencia. Los sorteos realizados bajo esta campaña han sido bastante atractivos –casas, autos, computadoras, electrodomésticos-; además, se entregan regalos al momento de la apertura de las cuentas. Como ya se señaló en la sección 2, esta Caja aumentó su participación en el mercado de captaciones de Huancayo en un porcentaje importante –de 2.8% en 1999 hasta 13.3% en el 2001-, y es la líder entre las OMF que operan en Huancayo.

Los productos de depósitos ofrecidos por la Caja Municipal Huancayo son de dos tipos: de ahorros y a plazo fijo. En el segundo grupo hay variantes interesantes, con tasas de interés variables en función del monto, el plazo y el tipo de depósito. En cualquiera de los casos, los intereses pagados son mayores al 10% anual en soles y al 5.25% anual en dólares (ver cuadro 33).

**Cuadro 33. Los productos de depósitos ofrecidos por la Caja Municipal**

Producto	Características	Plazos	TEA (%)
<i>Libreta de ahorro</i>	Montos desde 20 soles	-	12% en soles y 5.75% en dólares (con ordenes de pago: 8% y 5%)
<b>A plazo</b> <i>Rendimax<sup>e</sup></i>	Se obsequian premios en forma inmediata por cada depósito a plazo efectuado por una persona natural	Desde 120 días (180, 270, 360, 540 y 720)	Desde 10% (a 120 días) hasta 18% (a 540 días) en soles; y desde 5.25% hasta 7% en dólares.
<i>Ahorro Cash</i>	Pago adelantado de intereses, para depósitos a plazo de 90 días a más.	Desde 90 días (90, 180, 270, 360, 540 y 720)	Desde 16% en soles y 6.5% en dólares (90 días) hasta 26% en soles y 10% en dólares (720 días)
<i>Plus Ahorro<sup>b</sup></i>	Tasa de interés es preferencial	Desde 90 días	Desde 15% hasta 25% en

	para montos iguales o mayores a 15 mil soles y dólares.	(90, 180, 270, 360, 540 y 720)	soles; y desde 6.5% hasta 9.5% en dólares (para monos entre 15 mil y 25 mil soles y dólares)
--	---	--------------------------------	--

<sup>a</sup> La tasa de interés a pagarse al ahorrista es menor a la tasa normal, haciendo que el costo del objeto sea cubierto por la diferencia de tasa.

<sup>b</sup> Por cada 500 soles o dólares tiene una opción para sorteos.

Elaboración propia en base a información obtenida de la CMAC Huancayo.

Por otro lado, los productos de depósitos ofrecidos por el Banco del Trabajo no son tan variados ni son tan rentables para los ahorristas como en el caso de la Caja Municipal, ni en la modalidad de ahorros ni en los depósitos a plazo (cuadro 34). Sin embargo, estas tasas son más altas que las ofrecidas por la banca comercial.<sup>48</sup> Al menos en la oficina de Huancayo, las captaciones del Banco del Trabajo no son tan importantes como para respaldar el crecimiento de su cartera de colocaciones (el *ratio* depósitos entre colocaciones brutas a diciembre del 2001 fue de 0.29); a diferencia de la Caja Municipal, donde dicho *ratio* fue de 0.78. Este resultado refleja el hecho que el Banco del Trabajo está más orientado a captar ahorros de CTS en Huancayo.

#### Cuadro 34. Características de los productos de depósitos del Banco del Trabajo

Productos	Características	Plazos	TEA (%)
<i>Libreta de ahorros</i>	Persona natural (PN): Monto mínimo de 50 soles ó 20 dólares Persona jurídica (PJ): Montos desde 500 soles ó 200 dólares	-	Soles: PN: 5; PJ: 2.5 Dólares: PN: 3; PJ: 2
<b>Plazo fijo</b> <i>Renta periódica:</i> (cobro mensual de interés) <i>Renta fija</i> (Capitaliza intereses)	Monto mínimo de 500 soles ó 200 dólares. Tasas crecientes en función del monto	Desde 30 días	Hasta 10% en soles y 3.5% en dólares
<i>CTS</i>	El cliente puede retirar, con cargos a sus depósitos e intereses acumulados hasta el 50% del monto acumulado.	-	10% en soles y 4.25% en dólares

Elaboración propia en base a información obtenida del Banco del Trabajo.

Por otro lado, a diferencia de los bancos comerciales, en las cuatro OMF analizadas existe una tendencia generalizada a la reducción de los montos mínimos de apertura de cuentas – en especial para las de ahorro simple -. En el caso de Mibanco y el Banco del Trabajo, por ejemplo, con 50 soles se abre una cuenta (y en la Caja Municipal el monto mínimo es 20 soles), mientras que en los bancos de Crédito y Wiese se necesitan al menos 500 soles para un mismo tipo de depósito. Además, en estos dos últimos casos los costos de mantenimiento son tan altos que para cuentas de 1,000 soles –por ejemplo- los intereses

<sup>48</sup> Al 31 de diciembre del 2001, las tasas pasivas efectivas anuales para el sistema bancario eran de 5.1% en soles y 2.2% en dólares, de acuerdo con información publicada por el Banco Central de Reserva (Boletín Semanal 14, de 12 de abril del 2002).

ganados no compensan los costos de mantenimiento.<sup>49</sup> Por el contrario, en las OMF analizadas no existen cobros de comisiones de mantenimiento en ninguna modalidad de depósito.

Finalmente, en el caso de Mibanco, las captaciones de ahorros se realizan principalmente a través de sus propios clientes. Los productos de ahorro ofrecidos son los mismos que en las demás agencias: de ahorro simple y a plazo fijo (cuadro 35). En Huancayo, Mibanco tiene ínfimo nivel de captaciones respecto a los demás intermediarios, como ya se indicó en la sección 2.

**Cuadro 35. Características de los productos de depósitos de Mibanco**

<b>Productos</b>	<b>Características</b>	<b>Plazos</b>	<b>TEA<sup>a</sup></b>
<i>Miahorro</i>	Monto mínimo de 50 soles ó 15 dólares	Indefinido	Soles: 11% Dólares: 4%
<i>Mijunta ahorro</i> (Asociaciones, clubes, juntas vecinales)	Monto mínimo de 50 soles ó 15 dólares	Indefinido	Soles: 11% Dólares: 4%
<i>Miganancia</i> (Plazo fijo)	No límites	Desde 30 hasta más de 360 días	Soles: 14% <sup>b</sup> Dólares: 6.5%

<sup>a</sup> Tasas máximas.

<sup>b</sup> Se aplican para depósitos por encima de los 20 mil soles y a más de un año. Las tasas a 180 días son similares a las de la cuenta de ahorros.

Elaboración propia en base a información obtenida de Mibanco.

Una ventaja de las OMF que pueden captar depósitos del público respecto a la EDPYME es que el hecho de tener una cuenta de ahorros facilita la obtención de un crédito, ya que puede servir como garantía. No obstante, al menos en el caso de la Caja Municipal, los clientes son normalmente distintos: existe una baja proporción de ahorristas que son prestatarios. Distinta es la situación de Mibanco, pero hay que tener en cuenta que los ahorros son muy pequeños, y la prioridad de la oficina se ha puesto en las colocaciones antes que en las captaciones. Esta situación puede cambiar en la medida que se dé mayor énfasis a las captaciones entrando a nuevos segmentos que no necesariamente son clientes de la institución.

Sintetizando lo examinado en esta sección, resulta claro que en el caso de las captaciones de depósitos hay pequeñas variaciones de un mismo producto; a diferencia de las colocaciones, donde pueden existir muchas más variantes. Por otro lado, como se examinó en la sección 2, el crecimiento de las captaciones de las entidades microfinancieras en los últimos dos años ha estado explicado esencialmente por el aumento de las captaciones de la Caja Municipal, en un contexto en el que los cuatros bancos comerciales presentes en Huancayo han reducido sus depósitos del público, aunque aún mantienen el 85% del mercado.

Como se puede deducir de la información presentada en los cuadros 33 al 35, las condiciones de los depósitos de las OMF abren la posibilidad de apertura de montos

<sup>49</sup> Por ejemplo, la cuenta “Costo Cero” del Banco de Crédito no cobra mantenimiento para saldos promedio mensual de mil soles, y sólo se pueden hacer tres transacciones (1 en ventanilla y 2 en cajeros) sin costo si el saldo promedio mensual es mayor a 3,500 soles.

relativamente reducidos (microdepósitos), especialmente en el caso de las cuentas de ahorro simple. Sin embargo, con la información disponible no es posible determinar qué tan reducidos son los montos promedio en las agencias en Huancayo de Mibanco y el Banco del Trabajo.

Para el caso de la Caja Municipal, el monto promedio –de 647 dólares en el 2001- parece indicar que no se trataría exclusivamente de muy pequeños depósitos. Un dato interesante es que el 69% de las cuentas son de ahorro simple, las mismas que representan el 32% del saldo total; los porcentajes restantes son depósitos a plazo fijo. Por lo tanto, estaríamos ante una situación donde existen muchos depósitos de montos pequeños –los de ahorro simple-, pero que en conjunto representan menos de la tercera parte del saldo total.

En la siguiente sección se plantean las principales conclusiones de este estudio.

## 5. Conclusiones y reflexiones finales

Huancayo ofrece varias condiciones que favorecen el desarrollo de las microfinanzas con relación a otras ciudades del interior del país. En primer lugar, su ubicación geográfica, que la ubica como un eje en el comercio central, así como su articulación con Lima, han hecho que las actividades comerciales adquieran un gran dinamismo e importancia. En segundo lugar, un alto grado de urbanización y una población relativamente instruida. Todo esto ha constituido un ambiente favorable para el desarrollo de las microfinanzas. Una expresión de esto es la presencia de varias entidades financieras locales y de instituciones nacionales que ofrecen servicios financieros a las pequeñas y micro empresas (PyME). Esto ha hecho de Huancayo la principal plaza financiera de la Sierra y una de las más importantes del interior del país.

Cabe destacar que la presencia de la mayoría de las OMF en Huancayo es un fenómeno relativamente nuevo, pues hasta hace cinco años prácticamente la única entidad formal que ofrecía servicios financieros a las PyME era la CMAC de Huancayo. La presencia de nuevas OMF en Huancayo coincide sin duda con la expansión y el desarrollo que se han dado en las microfinanzas en el Perú en la década pasada.

Este estudio se ha realizado en un contexto en el que el mercado de crédito formal de Huancayo está en una etapa de crecimiento, tras la contracción –en un 13.4%- registrada en el 2000, año en el que la recesión económica afectó el desarrollo y la profundización del sistema financiero a nivel nacional. Pese a ello, el crecimiento promedio del mercado en los dos últimos años ha sido positivo (3.6%). En el caso del mercado de captaciones, el resultado ha sido totalmente distinto: la caída fue del orden del 8.6% en dicho período. Esta evolución del conjunto de empresas financieras responde a un comportamiento diferenciado en los últimos años registrado entre los dos segmentos identificados: la banca corporativa y las organizaciones microfinancieras (OMF).

De esta manera, los cuatro bancos corporativos –de Crédito, Wiese-Sudameris, Continental e Interbank- han disminuido sensiblemente su cartera de créditos (en 13.3% entre el 2000 y el 2001) y sus captaciones (en 14%), en un contexto de recesión económica, siendo el primer resultado coherente con los altos niveles de morosidad registrados por estos bancos en Huancayo, y en general en las demás ciudades del interior, cuyas tasas de mora son significativamente más altas que en Lima. En cambio, las OMF –y en particular aquellas especializadas en créditos a las PyME- han registrado una tendencia distinta, sobre todo en lo que se refiere a las captaciones. El crecimiento en las colocaciones registrado por las OMF especializadas en las PyME –Caja Municipal Huancayo, EDPYME Confianza y Mibanco- fue del orden del 52.8%, mientras que en las captaciones dicha tasa fue de 99.4%. Dentro de este comportamiento destaca sobre todo la CMAC Huancayo, la cual sin duda alguna es la principal responsable del crecimiento de las microfinanzas en los dos últimos años, en especial en el mercado de captaciones de depósitos. Las entidades financieras especializadas en créditos de consumo pero que también tienen participaciones en el segmento de las PyME –Financiera Solución y el Banco del Trabajo- también han registrado una importante tasa de crecimiento en sus carteras de crédito en los dos últimos años: 20.7%. Por el lado de las captaciones, su participación es ínfima, apenas del 1.6%.

El mercado microfinanciero de Huancayo está conformado por cinco OMF –de las cuales sólo dos tienen su sede principal en la provincia-, cuatro organizaciones semiformales (tres

ONG y una cooperativa cerrada),<sup>50</sup> a los que habría que añadir varias casas comerciales. No obstante, la participación de las organizaciones semiformales aparece marginal, en relación a los montos y a la cantidad de clientes de las OMF. Estas cinco OMF reúnen el 48.3% de las colocaciones y el 15.1% de las captaciones realizadas en Huancayo. De éstas, aquellas especializadas en las PyME concentran el 34.2% de los créditos y el 13.3% de los depósitos (en este último caso se trata casi exclusivamente de la Caja Municipal). Se observa, en consecuencia, una importante participación de las OMF en el mercado de crédito, la misma que representa un notable aumento respecto a 1999, año en el que su contribución era del 15.7%. En el caso de las captaciones de depósitos, el espacio que tienen las OMF por ganar en el mercado es mucho mayor, en especial Mibanco, Solución y el Banco del Trabajo, entidades que tienen participaciones mínimas. La imagen de solidez, confianza, y la existencia de cajeros para retiros de dinero en los bancos es parte importante del atractivo de ahorrar en ellos, aunque las bajas tasas pasivas y los cobros de comisiones desalientan el ahorro de montos reducidos de dinero.

Lo que es más importante aún, el dinamismo de la oferta de créditos para las PyME ha estado respaldado por los buenos resultados financieros de las OMF, incluyendo las tasas de morosidad, que han estado por debajo del promedio del sistema financiero de Huancayo e incluso han sido menores a las del sistema financiero nacional. Por el contrario, el sector de bancos corporativos ha tenido un pésimo desempeño respecto de las colocaciones. Sus tasas de morosidad han sido consistentemente altas al menos en los últimos dos años –por encima del 20%-, en especial en el caso del Banco de Crédito, cuyos índices de mora fueron 48.8% en el 2001 y 59.4% en el 2000. Estas tasas son impensables en cualquier agencia de una entidad microfinanciera especializada en las PyME. ¿Qué explica la mayor rentabilidad de las OMF y sus menores tasas de mora? La respuesta puede tener dos componentes no excluyentes: (i) una mayor capacidad de adaptación y de recuperación en un contexto recesivo de los clientes de las PyME respecto a las medianas y grandes empresas y (ii) una mejor aplicación de la tecnología crediticia, en especial en la etapa de selección de clientes, de las OMF. Probablemente, ambos factores se combinen para explicar dicho fenómeno.

Las organizaciones semiformales, por su parte, han mostrado un desempeño modesto en lo que se refiere a las recuperaciones de los créditos, más aun si tenemos en cuenta que estas organizaciones tienen cartera muy pequeñas.

Si bien es cierto que el importante crecimiento del crédito a las PyME en Huancayo muestra que existía un mercado en donde se podía expandir, en la actualidad hay varios hechos que nos llevan a pensar que en el futuro no podría esperarse un crecimiento similar en la provincia de Huancayo. De esta manera, la apertura de nuevas agencias de las OMF locales otras provincias dentro de Junín u otros departamentos, así como la evidencia de una creciente disputa de clientes entre las mismas instituciones, son síntomas de cierto agotamiento del mercado en la provincia. En tal sentido, a las OMF se les presenta dos caminos (no excluyentes, por cierto). Uno es la innovación tecnológica que les permita bajar a sectores de menores ingresos, y el otro es la búsqueda de nuevos mercados. Ésta última parece ser la opción por la cual están optando las OMF. En todo caso, un estudio por el lado de la demanda nos daría más luces sobre este tema.

---

<sup>50</sup> Naturalmente, pueden haber otras organizaciones semiformales operando, pero no han sido identificadas en este estudio.

Lo anteriormente indicado es coherente con los planes de desarrollo de las OMF locales, que manifiestan como planes la búsqueda de nuevos mercados y no mencionan la creación de nuevos productos para sus actuales clientes. De otra parte los planes de desarrollo de las OMF nacionales están supeditados a las decisiones que se tomen en las sedes institucionales en Lima, puesto que las oficinas regionales no tienen capacidad de decisión y sus posibilidades de propuesta son limitadas. Por el momento, dichas OMF están encaminados a lograr la consolidación o expansión de su cartera.

Por su parte, las organizaciones semiformales no muestran posibilidades de expandir significativamente su cartera, pues su limitación de fondos y malos resultados de la cartera las obligan a procesos de consolidación antes que de expansión.

La tecnología crediticia de las OMF y de las organizaciones semiformales nos sugiere que la estructura del mercado financiero de Huancayo se encuentra segmentado según escala del préstamo entre los bancos comerciales, que prestan a grandes clientes, las OMF, que prestarían a los más pequeños clientes; y algunas ONG, que prestan a pobladores de extrema pobreza que incluso no pueden acceder a los préstamos de las OMF. La tecnología que usan las OMF se sustenta en un análisis de la capacidad y la voluntad de pago que, por lo general, no toma en cuenta las garantías reales preferidas (principalmente hipotecarias), como sí lo hacen los bancos corporativos. No obstante, dentro de las mismas OMF se nota una segmentación de los prestatarios en la medida que los montos prestados se incrementan, de tal manera que en determinada escala de créditos los requerimientos de garantías se asemejan a los de los bancos grandes, aunque en otros aspectos de la tecnología -como en el rol de los analistas- subsistan las diferencias. Cabe indicar que dentro de las OMF las instituciones especializadas en créditos de consumo son más flexibles en los requisitos solicitados para acceder al crédito; de aquí que se pueda deducir que algunos segmentos de las PyME que no acceden a las OMF podrían acceder a créditos de las entidades de consumo. Finalmente, en la escala más baja de préstamos se encuentran las ONG que usan la metodología de los bancos comunales o grupos solidarios, como es el caso del Grupo Consultivo de Alternativas para el Desarrollo (GCOD) y Pisma.

Por otro lado, no parece haber habido mucha innovación ni en la tecnología ni en los productos financieros que ofrecen las OMF para las PyME, o en la captación recursos del público, en Huancayo. Tampoco se aprecia innovación en lo que se refiere a las instituciones semiformales, y a las ONG en particular. Éstas últimas, que usualmente se consideraban fuente de innovación en lo respecta a las tecnologías crediticias, se muestran muy conservadoras y usan la misma tecnología con las que empezaron sus operaciones. En todo caso, para las OMF esto parece estar relacionado con el hecho que la tecnología existente ha funcionado bastante bien y se ha podido alcanzar importantes tasas de crecimiento y una creciente participación en el mercado financiero local. En el caso de la EDPYME Confianza, ha habido una adopción de la tecnología de la CMAC Huancayo que ha mostrado muy buenos resultados.

Cabe resaltar que las tecnologías que usan las OMF y también varias organizaciones semiformales se basan en créditos individuales, registrándose una tendencia a disminuir los créditos solidarios. Esto es coherente con los problemas que se han registrado en varias partes del Perú y también en otros países con los créditos solidarios. En todo caso, el uso de

tecnologías grupales tiende a circunscribirse a las ONG en los grupos de extrema pobreza, con las metodologías de los bancos comunales.

Las tasas de interés activas, que es el principal componente del costo del crédito, han tendido a descender para las PyME, siguiendo la tendencia que se ha registrado en el mercado local y nacional. No obstante, aún son mucho más altas que las cobradas por la banca corporativa. Estas tasas han bajado como resultado de la competencia y de la reducción en los costos operativos que se han registrado en todas las OMF; sin embargo, las futuras reducciones serían menos pronunciadas, sobre todo en la CMAC, pues los espacios para la reducción en los gastos de operación son menores. En tal sentido, las futuras reducciones tendrán que afectar principalmente los márgenes financieros de las instituciones.

El fondeo de las carteras de créditos de las OMF locales varía. En el caso de la CMAC, que tiene captaciones del público, tiene como principal fuente de fondeo precisamente a estas captaciones, seguidas en importancia por los endeudamientos con COFIDE; mientras que la EDPYME, que no puede captar recursos del público, depende principalmente de COFIDE, seguida de la cooperación internacional. Este resultado pone en evidencia que la restricción en la captación de ahorros constituye una limitación para el crecimiento y la independencia económica de la EDPYME. Este hecho, sumado a la reducida presencia de inversionistas privadas en su composición accionaria, representa una limitación seria para expandir su cartera.

Finalmente, el análisis del mercado microfinanciero de Huancayo nos deja varias lecciones que son importantes tener en cuenta para el desarrollo y la profundización de las microfinanzas en otras ciudades del interior del país. Entre ellas tenemos:

1. Es fundamental apoyarse en las OMF locales, pues son las que tienen mayor conocimiento y autonomía en sus decisiones para la expansión del mercado. Las OMF nacionales sin duda contribuyen y fomentan la competencia, pero su conocimiento del mercado y su autonomía para tomar decisiones oportunas son limitadas. En Huancayo, como en otras ciudades importantes del país, la presencia de las Cajas Municipales es crucial para el desarrollo del sistema microfinanciero. No obstante, debe señalarse que Huancayo (y, en general, Junín) representa un caso atípico, donde la Caja Municipal tiene una participación incluso más importante que los bancos corporativos en el mercado de colocaciones; y donde el mercado microfinanciero tiene el 50% de dicho mercado. En los casos de Arequipa, La Libertad, Piura y Cusco, el sistema financiero no bancario apenas puede agrupar el 25% de las colocaciones.
2. Es posible que las OMF locales puedan competir en la captación de ahorros con las OMF nacionales y con los bancos corporativos. Para ello es fundamental dar una imagen de solidez y remunerar mejor el ahorro; dentro de esto el otorgamiento de premios es una tecnología simple y antigua, pero que se muestra muy exitosa. Sin embargo, en Huancayo -al igual que en los principales mercados regionales donde existe una oficina principal de una Caja Municipal (e.g. Arequipa, Piura, La Libertad y Cusco)- los bancos tienen una participación significativa -de entre 70% y 85%- en dicho mercado.

3. Al no ser la innovación en nuevos productos financieros vista como una necesidad por parte de las OMF, se podría considerar algunos mecanismos de subsidio muy puntuales para apoyar innovaciones que ayuden a profundizar el mercado. Como por ejemplo, apoyo a estudios de sobre tecnologías, estudios de mercado, o el financiamiento de pruebas piloto de nuevas tecnologías. En todo caso, desde un enfoque de costo-beneficio, el énfasis debería darse en las entidades microfinancieras formales y no en las semiformales, dada la reducida cobertura y los resultados menos que satisfactorios de estas últimas. Sería mejor apoyarse en las entidades más sólidas

## Referencias bibliográficas

- Alvarado, Javier; Felipe Portocarrero M., Carolina Trivelli, Efraín Gonzales, Francisco Galarza e Hildegardi Venero (2001). *El financiamiento informal en el Perú. Lecciones desde tres sectores*. Lima: CEPES-IEP-COFIDE, diciembre.
- González-Vega, Claudio (1998). “Importancia e Incidencia del Entorno en los Mercados Financieros Rurales. Metodología de Evaluación.” Documento preparado para el proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo sobre “Prácticas Prometedoras en Finanzas Rurales”. San José: Academia de Centroamérica.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática –INEI- (2001). *Perú: Proyecciones de población por años calendario según departamentos, provincias y distritos (período 1990-2002)*, Boletín Especial n.º 16. Lima: INEI, Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales, diciembre.