

## VIII. Análisis del crédito formal y no formal en el mercado de Huancayo\*

*Francisco Galarza  
Javier Alvarado  
(CEPES)*

### **RESUMEN EJECUTIVO**

Este trabajo se basa en una encuesta aplicada por el Instituto Cuánto en marzo de 2002 entre 800 hogares ubicados en la provincia de Huancayo, la mitad de ellos en el ámbito urbano. El análisis del documento se concentra en la sección referida a los créditos demandados y ofertados por los encuestados. El análisis se complementa con datos referidos al grado de información que manejan sobre sus registros crediticios, así como a la demanda de servicios financieros no crediticios y su respuesta frente a eventos externos que les causan gastos inesperados.

Este documento contrasta algunos de los principales postulados de la teoría sobre el crédito formal y no formal, así como otros hallazgos previos sobre el tema, con la información de la encuesta de Huancayo. Los principales supuestos que se contrastan son tres: (i) el financiamiento formal tiene una mayor importancia respecto al no formal desde el punto de vista de los montos totales prestados; ocurre lo contrario con el número de transacciones; (ii) las fuentes formales son usadas como *sustitutas* de las fuentes no formales y (iii) las relaciones de largo plazo son más evidentes a medida que una fuente es más informal. Los supuestos (ii) y (iii) se verifican en Huancayo.

Los jefes de hogar encuestados en el ámbito urbano tienen estudios superiores en una alta proporción (36,8%, sólo 1% es analfabeto), más de la mitad de ellos (60,3%) tiene vivienda propia, la mayoría con su respectivo título de compraventa. Además, existe un elevado porcentaje de trabajado-

\* El informe final en que se basa este texto fue presentado el 30 de enero de 2003 y revisado en marzo del mismo año.

res independientes (50,2%) y alrededor de la mitad de las microempresas se dedica al comercio (principalmente minorista) y un 30% a actividades de servicios. En el área rural, la tasa de analfabetismo es mayor (6,5%) y la proporción de jefes de hogar con estudios superiores, menor (12,3%). Asimismo, el 80,5% de jefes de hogar vive en casa propia (85,4% de los cuales tienen títulos de propiedad). Por otro lado, 45% de jefes de hogar residentes en zonas rurales son trabajadores dependientes y 63,3% realizan actividades agropecuarias. Una proporción de 74,3% de los que realizan actividades agrícolas son propietarios y sólo 47,7% de las explotaciones cuentan con riego en toda su extensión agrícola o en parte de ella. La escala de producción promedio es muy limitada: 1,7 hectáreas.

En cuando a los resultados de la encuesta, la tasa de acceso de los hogares al crédito es relativamente baja —26,5%—, en especial en el sector rural —17,5%—, en comparación con una encuesta similar aplicada en el año 2000 (Encuesta CEPES-IEP) en Concepción, Huancayo, Lima, Trujillo y Chepén, la cual reportaba tasas de al menos 50%. No obstante, ese 26,5% está dentro de las proporciones captadas por la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) del año 2000. Las razones de estas diferencias pueden residir al menos parcialmente en el mayor (y probablemente atípico) dinamismo económico de los microempresarios, comerciantes mayoristas y hogares rurales encuestados en 2000. En claro contraste, los comerciantes encuestados en 2002 son en su mayoría *minoristas*, aun cuando hay una presencia relativamente alta (57,3%) de trabajadores independientes (categoría que incluye a familiares no remunerados) en la muestra encuestada. Este hecho restringe el ámbito de los posibles microempresarios, lo que a la vez limita la posibilidad de encontrar préstamos para fines *productivos* (créditos PYME), pero no así préstamos personales (de consumo).

El mercado crediticio formal de Huancayo es típicamente microfinanciero, como lo demuestran sus reducidos montos promedio prestados (alrededor de 663 dólares americanos en el agregado, 688 dólares americanos en el sector formal, 732 dólares americanos en el semiformal y 519 dólares americanos en el informal). Igualmente, los principales prestamistas son microfinancieros: la CMAC Huancayo, las entidades públicas (Banco de la Nación y Banco de Materiales), el Banco del Trabajo, la Financiera Solución, la EDPYME Confianza y los prestamistas informales. Éste es un rasgo importante que debe tenerse en cuenta en otros análisis de mercados similares, porque define las características del segmento de microprestatarios, pero sobre todo porque determina una estructura particular del mercado, en el cual los montos promedio de los préstamos, las tasas de interés e

incluso los requisitos para solicitar créditos se asemejan en las entidades microfinancieras privadas y públicas.

La importancia de la CMAC Huancayo es vital para entender el comportamiento del mercado. Concentra 36% de las transacciones totales y casi 40% del monto total; es decir, esta caja es más importante que *todas* las fuentes *no formales* juntas en el primer caso y tiene una participación similar a aquéllas en el segundo. En los últimos dos años el mercado de Huancayo ha enfrentado un aumento de la competencia por precios pero, sobre todo, por calidad del servicio. Como resultado de ello, las condiciones para acceder a un crédito se han flexibilizado, en particular en el caso de los requisitos de documentos y garantías, lo cual ha implicado una mayor similitud de los requerimientos para los créditos formales y semiformales. El liderazgo de la CMAC Huancayo le permite dictar las pautas en el mercado, sobre todo en términos de procedimientos crediticios.<sup>1</sup> Éste es un resultado atípico, ya que en otros mercados regionales la participación de las CMAC es importante pero no suele ser mayor que la de los bancos.

Como claro reflejo de la importancia del sector urbano en las transacciones crediticias, éstas representan casi 75% del monto total y 70% del número de transacciones registradas. Además, se ha encontrado que en el mercado de Huancayo, contrariamente a lo esperado, no sólo las fuentes formales son más importantes en cuanto a los montos prestados sino también respecto a la cantidad de transacciones crediticias. La gran importancia de las entidades microfinancieras (privadas y públicas) disminuye las brechas de los montos promedio otorgados por estos prestamistas. De ahí que las fuentes formales puedan tener mayor importancia en los montos y el número de transacciones y al mismo tiempo registren montos promedio similares a los de las fuentes no formales. De esta manera, los prestamistas formales dan cuenta de 64,4% del monto total prestado y 62,1% del total de créditos concedidos. El sector semiformal —largamente representado por entidades estatales: el Banco de Materiales y el Banco de la Nación— explica 20,1% del monto total y 18,2% de las transacciones realizadas.

Dos aspectos relacionados que se han analizado fueron las garantías y las relaciones de largo plazo. Una proporción de 48,5% de las 241 operaciones de crédito válidas se entregaron con algún tipo de garantías, entendidas como cualquier exigencia orientada a respaldar el cumplimiento de la deuda —letras, copias de facturas, títulos de propiedad, garantías reales—. La gran

<sup>1</sup> Al menos dos de las entidades microfinancieras formales han contratado a ex analistas de crédito de la CMAC. Esto les permite adoptar las prácticas crediticias de esta entidad.

mayoría de créditos no están respaldados por garantías “ejecutables” en una cobranza judicial, lo cual está explicado en buena medida por los reducidos montos promedio de los créditos otorgados: sólo en 7,7% de las operaciones con garantías, éstas fueron hipotecas, mientras que un abrumador 65% de las mismas estuvo conformado por títulos de propiedad (*en custodia*) o fotocopias de los mismos. Respecto a las relaciones de largo plazo entre prestatarios y prestamistas, se encontró sustento para la afirmación de que los prestamistas informales son los que tienen una relación crediticia de más larga data que aquellos que no lo son, incluso cuando se compara con las CMAC, entidades con una larga tradición de relaciones crediticias duraderas con sus clientes.

En cuanto a la tasa de interés, no se aprecia una relación muy clara entre el nivel de formalidad y el valor de la tasa de interés que los mismos encuestados reportan. Éste es un hallazgo preliminar, ya que se requiere un mejor cálculo de las tasas efectivas, que no ha sido posible obtener a partir de la encuesta.

Respecto a los principales aspectos de acceso y manejo de información incluidos en la encuesta CIES Huancayo (2002), el resultado central es que los encuestados no son completamente conscientes de la importancia de mantener un impecable historial crediticio ante las entidades financieras formales, puesto que si bien 79,1% de los 800 entrevistados dijeron conocer la existencia de centrales de riesgos y saber qué eran, menos de la mitad de ellos (48,8%) señaló que sabían que las entidades crediticias (principalmente las formales) llevan un registro de los créditos otorgados. Este resultado es especialmente fuerte en el área rural, donde 61% de los encuestados no saben que las entidades financieras mantienen un registro de sus clientes que es enviado a las centrales de riesgos. Aquí hay una tarea pendiente de promoción de la información para alentar la cultura de pago.

Por otro lado, además de una reducida tasa de acceso al crédito, existe un bajo nivel de acceso a servicios financieros no crediticios. En este último aspecto, hay todavía mucho que hacer en términos de incentivos al ahorro financiero y a otros servicios conexos para los sectores de bajos ingresos. Una abrumadora mayoría de los encuestados no tiene cuentas corrientes ni realiza transferencias entre sus cuentas de ahorros ni hace abonos en cuentas de terceros ni tiene tarjetas de crédito (menos de 3,5% en todos los casos). Sólo 7,9% reciben depósitos en sus cuentas de ahorros y 11,8% realizan retiros de cajeros automáticos. En consecuencia, se requieren mayores esfuerzos para promover el lanzamiento de productos de ahorro flexibles (habida cuenta de que los ahorros son usados en primer lugar para enfrentar emergencias) que hagan posible una real movilización de microdepósitos.

Asimismo, un aspecto importante se refiere a los motivos por los cuales los encuestados no demandan créditos, pese a considerarse sujetos de crédito (un análisis más amplio debería examinar si efectivamente lo son). En primer lugar, al parecer la variable restrictiva no es la tasa de interés sino más bien la aversión al riesgo y la falta de adaptación de los requisitos y las condiciones de los créditos. En el último caso, sin duda en estos años los contratos de microcrédito se han ido ajustando a las características de los demandantes, no sólo en Huancayo sino también en otras ciudades importantes. Un factor esencial para aumentar la probabilidad de acceso al crédito es la tenencia de un título de propiedad, hecho ligeramente asociado a mayores ingresos (10,4% más) y gastos (7,7% más). Por el contrario, los gastos e ingresos del hogar tienen un efecto mínimo sobre dicha probabilidad. Este resultado se da a pesar de que las entidades microfinancieras suelen “construir” estados de situación de sus potenciales clientes, a través de los cuales evalúan la capacidad de pago.

Por último, quisiéramos señalar que hay una serie de trabajos futuros que podrían ayudar a entender mejor el funcionamiento del mercado crediticio de Huancayo y de otros similares: la relación entre el ciclo económico y el mercado de créditos, el potencial de crecimiento de las entidades financieras (¿cuál es el punto de saturación del mercado?) y las interacciones entre los prestamistas y posteriores ajustes del mercado.

## INTRODUCCIÓN

El objetivo general de este informe es analizar las características de la demanda de créditos en el mercado de Huancayo, así como las relaciones entre las fuentes formales y no formales, además de otros aspectos como el manejo de información de los encuestados, su acceso a servicios financieros no crediticios, sus estrategias de respuesta frente a sucesos inesperados, etcétera. La fuente de información usada es la encuesta CIES Huancayo (2002) aplicada para estos propósitos. El análisis del mercado de Huancayo nos permite discutir problemas como las relaciones entre el financiamiento formal y el no formal, y las implicancias de la estructura económica de determinada plaza financiera sobre las características de la demanda de crédito. En ese sentido, este texto contiene información que complementa el análisis de la oferta de microcrédito realizado en otro estudio (capítulo 5 de este mismo volumen).

La investigación que sirve de base para este informe pretende responder las siguientes preguntas: ¿En qué medida la creciente oferta de crédito formal ha permitido un mayor acceso al mismo? ¿Cuál es la importancia del financiamiento no formal? ¿Cuáles son las variables asociadas con el acceso de los hogares al crédito: los niveles de activos, el patrimonio, la educación, la experiencia crediticia previa, el ámbito? Estas variables, ¿varían según la fuente? ¿Existe algún nivel de sustitución entre el uso de las fuentes de crédito? ¿En qué medida un mayor acceso al crédito implica una sustitución con el ahorro, realizado bajo cualquier modalidad? ¿Cuál es la importancia del rechazo en las solicitudes de crédito? ¿Bajo qué condiciones los encuestados aceptarían un crédito? ¿Cuál es su nivel de información sobre las centrales de riesgos? Finalmente, se abordará el tema de la oferta de crédito otorgado por los mismos encuestados.

Este informe contiene cuatro secciones, además de la introducción. En la primera se presenta brevemente el contexto del mercado de microcrédito en Huancayo, en el que se enmarca el análisis de la demanda. La segunda sección expone el marco conceptual relevante para el análisis de las encuestas, que se presenta en la tercera sección. Los principales temas tratados en esta sección son los siguientes: las características de los créditos según fuente, las variables más importantes para el acceso al crédito, la relación entre ahorro y crédito, la relación entre las fuentes formales y las no formales, y la importancia del financiamiento ofrecido por los encuestados. En lo que respecta a la demanda de crédito, se ha tratado de realizar un análisis comparativo entre el sector formal y el no formal, para entender mejor las peculiaridades de este mercado. Finalmente, la cuarta sección presenta las principales conclusiones derivadas de la investigación.

## 1. EL CONTEXTO DEL MICROCRÉDITO EN HUANCAYO

En la provincia de Huancayo operan cuatro bancos *corporativos*<sup>2</sup> —Crédito, Continental, Interbank y Wiese Sudameris—, además del Banco del Trabajo, Mibanco, la Financiera Solución, la CMAC Huancayo y la EDPYME Confianza. Esta plaza financiera concentra 86,5% de las colocaciones y 71% de las captaciones del departamento de Junín (cifras del 31 de diciembre de 2001). Al igual que el mercado microcrediticio nacional, el correspondiente a

2 Se los considera *corporativos* debido a que el grueso de sus operaciones crediticias está concentrado en el segmento de la mediana y gran empresa, en contraposición con las entidades *microcrediticias*, que se concentran en las microempresas.

Huancayo también exhibió un crecimiento importante entre 2000 y 2001 —respaldado por bajas tasas de mora y apreciables índices de rentabilidad— del orden de 71,4%, sin considerar a Solución ni al Banco del Trabajo. Este auge estuvo impulsado principalmente por la CMAC Huancayo, la entidad líder en dicho mercado. En el año 2001 incluso los bancos comerciales registraron aumentos en sus carteras brutas (en 7%), pero en un marco de elevadas tasas de morosidad (casi del orden de 50%).

Éste es el contexto de la oferta formal en el cual se realizó la encuesta que será analizada en este documento. La oferta semiformal proveniente de las ONG crediticias es muy reducida y mientras en el caso del Grupo Consultivo de Desarrollo (GCOD) la cartera bruta decreció en 2001, la correspondiente al Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) Huancayo creció en 31,6%. No se obtuvieron datos de la evolución de la cartera entre 2000 y 2001 de la ONG Prisma ni de la cooperativa cerrada CENTROCOOP en Huancayo (para más detalles, véase el capítulo 5). Se sabe que las casas comerciales también constituyen una oferta importante de créditos, principalmente en insumos agrícolas y electrodomésticos, pero no se cuenta con datos que confirmen su importancia. Del mismo modo, la oferta informal es desconocida. El presente estudio constituye un avance importante en ese sentido.

En cuanto a la demanda efectiva de financiamiento, en una encuesta previa —Encuesta CEPES-IEP (2000), analizada en Alvarado et al. (2001)— se encontró que el nivel de acceso al crédito de hogares rurales de Concepción y comerciantes mayoristas de Huancayo era bastante alto: 71,5% y 53%, respectivamente.<sup>3</sup> Esta alta tasa de acceso al crédito, sin embargo, no se reproduce en la Encuesta CIES Huancayo (2002), que será analizada en este estudio. Según esta última, de un total de 800 encuestados, apenas 26,5% tuvo acceso al crédito. Esta tasa fue incluso menor en el área rural (17,5%). Esta tasa de acceso relativamente reducida se da en un contexto en el que el mercado formal —y en especial el mercado microcrediticio— está en una continua y clara expansión desde hace dos años; no obstante, no se tiene un punto de comparación en el tiempo. Probablemente, parte de estas notables diferencias en las tasas de acceso esté relacionada con la mayor especialización en el comercio mayorista

3 La muestra fue de 100 comerciantes mayoristas y 200 hogares rurales. La encuesta fue aplicada en julio de 2000. Dichas tasas de acceso al crédito fueron mucho más elevadas que las registradas por la Encuesta de Niveles de Vida (ENNV) en el año 2000, que ascendieron a 19,3% para el total nacional, 17,6% para la sierra y 14,8% para la sierra rural. Quizá la encuesta por analizar en este estudio nos traiga nuevamente al mundo real, en el cual las tasas de acceso al crédito están entre el 20% y el 30%.

que exigía la encuesta aplicada en 2000<sup>4</sup> y el mayor dinamismo de la economía huanca observado en dicho año. Una explicación contundente requeriría un análisis más profundo que escapa al alcance de este estudio.

En este nuevo contexto de creciente oferta crediticia formal —especialmente en el segmento de las PYME, donde se está dando una creciente competencia entre las entidades financieras— pero a la vez de una caída en el valor de la producción del sector agrícola, se realizó la encuesta CIES Huancayo (2002). Este contexto seguramente determinó en cierta medida los resultados encontrados en dicha encuesta. En este entorno, el análisis del crédito formal y no formal obtenido por los encuestados es importante, no sólo porque complementa el estudio sobre la oferta de microcrédito —con lo cual nos da mejor aproximación a la estructura del mercado microfinanciero de Huancayo— sino también —y sobre todo— porque permite extraer lecciones sobre las posibilidades de expansión de la oferta crediticia y contribuye a profundizar un tema sobre el cual hay relativamente poca evidencia empírica en el Perú: el financiamiento informal.

## 2. EL MARCO CONCEPTUAL: FINANCIAMIENTO FORMAL Y NO FORMAL

### 2.1 Los contratos de crédito y el riesgo

La naturaleza intertemporal de las transacciones crediticias tiene serias implicancias en su desempeño y en los resultados alcanzados en el equilibrio. En primer lugar, la existencia de información asimétrica hace que se produzcan equilibrios en cantidad (Stiglitz y Weiss, 1981) y no en precios, debido a la existencia de racionamiento. En segundo lugar, el “perfeccionamiento” de la transacción se realiza tiempo después de la entrega del préstamo, lo cual implica la existencia inevitable de incertidumbre en el cumplimiento del pago. En ese lapso pueden ocurrir eventos que hagan que el crédito no pueda ser pagado, o al menos no en su totalidad ni en las condiciones —plazo, monto, etcétera— fijadas en el contrato.<sup>5</sup>

4 El comercio mayorista no es representativo de la actividad comercial de la provincia, que es en gran medida *minorista*.

5 En un contexto de escaso o nulo desarrollo de los mercados de seguros —como es el caso del Perú—, que hace difícil controlar los riesgos, la promesa de pago puede no ser cierta (Aryeetey y Udry, 1995). Es más, aun cuando existan mercados de seguros, siempre hay una proporción no mitigada del riesgo.

A la vez, dichos eventos pueden ser dependientes del prestatario —*endógenos* a él— o totalmente independientes de su capacidad o voluntad —*exógenos*—. En el primer caso, se trata de factores llamados *idiosincrásicos*, mientras que en el segundo, más bien, son factores *sistémicos*.<sup>6</sup> Claramente, el motivo que originó el incumplimiento del contrato es importante, puesto que si fue provocado por factores *sistémicos*, presumiblemente no hubo una falta de voluntad de pago; mientras que en el otro caso, sí.

Esto tiene, naturalmente, distintas implicancias sobre las acciones que el prestamista tomará para recuperar el crédito, dada una estructura legal para la exigencia del cumplimiento de los contratos. Y aun cuando no todos los prestamistas tomarán las mismas acciones ante un incumplimiento en el pago, seguramente si se trata de un incumplimiento por falta de voluntad de pago (esto es, incumplimiento *estratégico*), las acciones serán más severas, mientras que si no es así, puede ser más viable un acuerdo favorable para ambas partes. Estas acciones pueden ir desde el inicio de acciones judiciales —aplicadas típicamente en el caso formal y en menor medida en el semiformal— hasta la ruptura de relaciones crediticias —y no crediticias— futuras —en el caso informal—. En la medida en que no haya mucha competencia, los prestamistas informales pueden usar con efectividad dichas amenazas.

### 2.2 El financiamiento no formal

El tema del crédito no formal —y, en particular, del financiamiento informal— ha cobrado importancia en los últimos años, en gran parte debido a la preocupación de la cooperación internacional y de las agencias de desarrollo por promover mecanismos efectivos de asignación de préstamos hacia los segmentos más pobres y desfavorecidos de la población, que han sido típicamente desatendidos por el mercado crediticio formal. Dentro de esta preocupación, se le ha dado especial énfasis al tema de las diferencias del acceso al crédito según sexo. La mayor flexibilidad de las fuentes informales, sus menores costos de transacción, así como su mayor adaptación a las características de los sectores de bajos ingresos, han contribuido al mayor interés por extraer lecciones aplicables en el sector formal y por entender cómo se financian los hogares más pobres, que forman las grandes mayorías en los

6 La tecnología crediticia debe controlar los riesgos idiosincrásicos a través de una correcta selección de clientes y un posterior seguimiento. Los riesgos sistémicos también pueden ser reducidos si se aumentan las exigencias de rentabilidad y diversificación de las actividades de los clientes. Aquí se produce claramente un *intercambio* entre el grado de cobertura —número de clientes— y el nivel de exigencia en la selección.



países en desarrollo.<sup>7</sup> Estos, factores, que forman parte de los procedimientos empleados por determinado prestamista (*tecnología crediticia*) no corresponden al centro del interés de este estudio.

En años recientes se ha publicado una cuantiosa bibliografía sobre el crédito informal en los países en desarrollo —por ejemplo, Christen, 1989; McMillan y Woodruff, 1998; Floro y Yotopoulos, 1991; Diagne, 1999; Aleem, 1990; Aryeetey y Udry, 1995; Bell, 1990; Steel et al., 1997; Siamwalla et al., 1990—, así como sobre las relaciones entre el financiamiento formal y el informal —por ejemplo, Floro y Ray, 1997; Chakrabarty y Chaudhuri, 2001—. No obstante, la mayoría de los trabajos plantean resultados teóricos, y pocos tienen un sustento empírico suficiente.

Entre aquellos trabajos que tienen sustento empírico, un hallazgo común parece ser la mayor importancia del financiamiento informal en función del *número de clientes atendidos* respecto a las fuentes formales. Asimismo, varios estudios han constatado la existencia de la articulación entre prestamistas no formales con los prestamistas formales —para el caso peruano, véanse Alvarado et al. (2001) y Boucher (2001)—. Esto implica que los primeros obtienen de los segundos parte de los fondos que luego se canalizan a sus prestatarios finales (*credit layering*). Esto implica, a su vez, que el financiamiento formal tiene mayor importancia que la que indican las cifras sobre acceso. Respecto a la articulación entre fuentes formales y no formales, en la encuesta analizada no se ha encontrado mayor evidencia, dado que hay una reducida presencia de prestamistas semiformales que podrían destinar parte de sus fondos para prestar a sus clientes finales.

Por otro lado, la interacción entre el financiamiento formal y el no formal es un tema especialmente importante debido a que estas relaciones podrían afectar la naturaleza o las características de los contratos ofrecidos y en especial las referidas a las tasas de interés. Otra vez, los trabajos sobre el particular son básicamente teóricos —por ejemplo, Bell, 1990; y Chakrabarty y Chaudhuri, 2001— y analizan contextos en los cuales existen bancos estatales que compiten fuertemente con el sector privado, lo cual no se da en el Perú. Al margen de las distintas estructuras de los mercados financieros, el asunto esencial es determinar si la relación es de complementariedad o de competencia; y luego establecer las implicaciones de ello sobre el desarrollo y la profundización del sistema financiero.<sup>8</sup> Lamentablemente, la encuesta ana-

7 En el caso del Perú, según la ENNIV 2000, 54% de los hogares son pobres.

8 La profundidad financiera en el Perú, medida como la proporción del crédito sobre el PIB, ha fluctuado entre 21% y 24% entre 1997 y 2000 —en 2001 esta razón fue 19,8%—, luego de haber sido apenas 6,8% en 1992 (Superintendencia de Banca y Seguros, *Memoria*

lizada no permite examinar el efecto que tiene la dinámica del mercado —incluidas las relaciones entre las distintas fuentes en el *portafolio* de prestamistas de los encuestados— sobre el precio (la tasa de interés), porque la información sobre tasas de interés es deficiente y porque en la encuesta no se observa una interrelación activa entre las fuentes no formales y las formales.<sup>9</sup>

En cuanto a las *tasas de interés*, los resultados teóricos son ambiguos respecto a su relación con el grado de *formalidad* de los prestamistas; de ahí que el resultado final sea una cuestión empírica.<sup>10</sup> En realidad, más que la tasa compensatoria, la variable relevante debería ser el costo efectivo del crédito.<sup>11</sup> Para el caso peruano, no existe evidencia sólida al respecto. Alvarado et al. (2001) encontraron que la relación antes señalada, en general, no se cumplía en los tres tipos de pobladores encuestados —300 comerciantes mayoristas de Lima, Huancayo y Trujillo, 200 microempresarios urbanos de Trujillo y 400 productores rurales de Junín y La Libertad—. Sólo en el caso de los comerciantes mayoristas, las tasas de interés promedio en dólares americanos fueron mayores en las fuentes informales que en las fuentes formales.

Hay otro hecho que se suele encontrar en los análisis empíricos que podría estar reflejando restricciones por el lado de la oferta de créditos: la existencia de prestatarios con más de una fuente de crédito. La demanda de dos o más fuentes de crédito puede explicarse por al menos uno de los siguientes hechos: (i) el prestatario fue excluido del crédito por un prestamista determinado por cualquier motivo —no cumplió los requisitos o, en general, no era sujeto de crédito con ese prestamista—; (ii) el prestatario obtuvo un menor monto que el demandado —racionamiento del tamaño del préstamo— y (iii) los usos de los créditos obtenidos de fuentes distintas son diferentes —capital de trabajo, consumo, etcétera—. En cualquiera de los casos, la demanda de crédito no pudo ser satisfecha por un solo prestamista. Nótese que el prestamista también puede racionar el crédito cuando simplemente el solicitante no tiene la suficiente capacidad de pago para determinado monto o no existen

*Anual*, varios años). Estas tasas son inferiores que las de varios países de la región, como Chile, cuya profundidad financiera alcanza 70%.

9 La escasa presencia de prestamistas que usan parte de sus fondos obtenidos del sector formal para prestar —como casas comerciales, proveedores de insumos, etcétera— hace que esta relación no se pueda analizar. Además, aun cuando hubiera una presencia importante de dichas fuentes, los pocos casos de encuestados que actúan como prestamistas limitan el análisis.

10 Hay razones tanto para que los créditos informales sean más caros que los formales —por ejemplo, su mayor riesgo— como para lo contrario —por ejemplo, mayores costos de operación de los formales—.

11 Que incluya los costos implícitos, que suelen ser importantes en los créditos eslabonados.

garantías suficientes que respalden su crédito,<sup>12</sup> por lo cual el acceso a más de una fuente de crédito no necesariamente significa una deficiencia de la oferta.<sup>13</sup> En la Encuesta CIES Huancayo (2002) se encuentra que 19,3% de los encuestados que acceden a algún tipo de crédito tiene dos fuentes de financiamiento. Este documento profundizará este tópico.

Por último, un argumento bastante extendido en el campo del financiamiento informal se refiere a las relaciones de largo plazo. Se entiende que los prestamistas informales tienen mayor conocimiento de las actividades realizadas por los prestatarios, debido a su presencia más cercana y a que mantienen relaciones de largo plazo, y no necesariamente —o no sólo— relaciones crediticias. A su vez, esta mayor información sobre los prestatarios hace que los requerimientos de garantías sean, en realidad, accesorios —además de poco realistas, en muchos casos—. Estos planteamientos han sido positivamente verificados por Alvarado et al. (2001) para los casos de comerciantes mayoristas, hogares rurales y microempresarios urbanos y, en ese sentido, constituyen resultados esperados de la Encuesta CIES Huancayo (2002). Además, en la provincia de Huancayo en particular, la presencia de unos pocos prestamistas formales por varios años puede alentar el establecimiento de relaciones crediticias duraderas, en especial en el caso de los clientes de la CMAC.<sup>14</sup>

### 3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO MICROFINANCIERO DE HUANCAYO DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PRESTATARIOS<sup>15</sup>

Antes de proceder al análisis de las transacciones de créditos, resulta útil resumir algunas de las características demográficas y socioeconómicas básicas de los encuestados y, en especial, de los prestatarios.

<sup>12</sup> Este resultado podría explicar los puntos (i) y (ii) antes señalados.

<sup>13</sup> Incluso, el mismo prestatario pudo haber decidido solicitar sólo una parte de sus requerimientos de crédito a una fuente, y la otra parte a otras fuentes. Además, los usos de los distintos préstamos pueden ser totalmente diferentes.

<sup>14</sup> Las CMAC han generado incentivos a las relaciones crediticias duraderas a través de sus esquemas de *graduación* de préstamos (préstamos escalonados). Esto les ha permitido establecer incluso niveles importantes de *fidelidad* de su clientela (clientes exclusivos) hasta hace unos años. Sin embargo, con el incremento de la competencia en todas las plazas donde operan estas cajas, ese resultado es cada vez es menos importante.

<sup>15</sup> Si bien es cierto que en la propuesta de investigación se planteó realizar comparaciones con la sección de créditos de una encuesta previa realizada en Huancayo, luego de una revisión de los datos, estas comparaciones no se consideraron tan relevantes porque se trata, en general, de tipos de encuestados distintos.

En primer lugar, de acuerdo con la encuesta, y usando los factores de expansión para los hogares, las tasas de pobreza y pobreza extrema en el ámbito urbano fueron 61,3% y 6,4%, mientras que en el ámbito rural fueron 80,2% y 31,9%, respectivamente. A su vez, las tasas de pobreza y pobreza extrema para la muestra —aplicables a los jefes de hogar— fueron menores: 65% (15,4%) para el agregado, 54,3% (5,3%) para el ámbito urbano y 75,8% (25,5%) para el ámbito rural (véase el cuadro 1). Estos elevados índices de pobreza —incluso mayores que los registrados para el ámbito nacional, la sierra urbana y la sierra rural, respectivamente— pueden explicar en forma parcial el reducido nivel de acceso al crédito verificado en la encuesta, sobre todo en el sector formal. Estos índices son más preocupantes aún si se tiene en cuenta la edad promedio de los jefes de hogar —alrededor de 50 años—, porque implica que la tarea de salir de la pobreza estará básicamente en manos de la siguiente generación.

Cuadro 1  
Algunas características de los jefes de hogar, según ámbito  
(porcentajes)

| Indicador/ámbito                                 | Urbano | Rural | Total |
|--|--------|-------|-------|
| Edad (promedio de años)                          | 48     | 47    | 48    |
| Varón  | 80,0   | 81,5  | 80,8  |
| Analfabetismo                                    | 1,0    | 6,5   | 3,8   |
| Estudios superiores                              | 36,8   | 12,3  | 24,5  |
| Pobreza no extrema                               | 49,0   | 50,3  | 49,6  |
| Pobreza extrema                                  | 5,3    | 25,5  | 15,4  |
| Vivienda propia                                  | 60,3   | 80,5  | 70,4  |
| Documento que acredita la propiedad <sup>a</sup> | 85,5   | 85,4  | 85,4  |
| Valor de la vivienda (promedio en US\$)          | 8.370  | 2.819 | 5.899 |
| Trabajadores dependientes <sup>b</sup>           | 46,4   | 45,0  | 45,7  |
| Trabajadores independientes <sup>b, c</sup>      | 50,2   | 19,6  | 34,1  |

<sup>a</sup> Porcentaje respecto al total de personas que señalaron tener vivienda propia.

<sup>b</sup> Se refiere a la ocupación principal (sección 3B de la encuesta). El porcentaje es computado sobre el total de jefes de hogar encuestados con empleo (700). Estas tasas difieren de las reportadas en la sección 3A, referidas al trabajo realizado en los últimos siete días: 52,3%, 62,3% y 57,3% (*independientes*, rubro que incluye el trabajo como familiar no remunerado y en la chacra); 36%, 41,8% y 38,9% (*dependientes*) para los ámbitos urbano, rural y el total, respectivamente. Estos últimos porcentajes se computaron sobre el total de la muestra.

<sup>c</sup> Puede haber una subestimación en el área rural, debido a que el rubro "trabajo en unidad agropecuaria familiar" puede ser parte del trabajo como *independiente*. Una proporción de 33,8% del total de jefes de hogar con ocupación indicó esta respuesta en el área rural. Este porcentaje representa 18,4% del total de respuestas en el agregado.

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

En el cuadro 1 se presenta información relevante del jefe de hogar. En el ámbito urbano, la tasa de analfabetismo y las tasas de jefe de hogar con estudios universitarios son poco más de la quinceava parte y el triple, respectivamente, de las registradas en el ámbito rural. Asimismo, curiosamente en el área rural la tenencia de viviendas propias es mayor que las zonas urbanas (80,5% versus 60,3%) —pero el valor promedio de las mismas es distinto—, aun cuando las proporciones de vivienda con títulos de propiedad son similares (85%), la mayoría en la modalidad de título de compraventa. Por otro lado, hay una similar presencia de trabajadores dependientes en ambos ámbitos, pero una mayor presencia de trabajadores independientes en el medio urbano, lo cual puede deberse a que la importancia que tiene el empleo en la unidad agropecuaria familiar no está considerada en este rubro.

Como era de esperarse, alrededor de la mitad de las microempresas urbanas se dedica al comercio (principalmente minorista) y 30% a actividades de servicios. Por último, se puede apreciar que en el ámbito rural, 63,3% de los jefes de hogar realizan actividades agropecuarias;<sup>16</sup> existe una mayoritaria incidencia de propietarios entre aquellos que realizan actividades agrícolas: 74,3% (16,7% es arrendatario); 37,8% de las explotaciones agrícolas cuenta con riego en toda su extensión (9,9% tiene acceso a riego en parte de ella); y la superficie de la parcela promedio es 1,7 hectáreas. De esta manera, si una entidad financiera restringiera el crédito agrícola a aquellos productores con acceso al riego (como hacen, por ejemplo, las CMAC), la mitad de la muestra quedaría imposibilitada de obtener crédito. Ésta es una seria limitación para la expansión del crédito agrícola.

En suma, se tiene un contexto en el que la actividad comercial minorista es la más importante en el ámbito urbano, de la misma manera que la actividad agropecuaria en el ámbito rural. Además, hay una alta incidencia de viviendas propias en los hogares, la mayoría de ellas con títulos de propiedad, tanto en el medio urbano como en el rural. Asimismo, en el área rural, si bien la mayoría de hogares posee las parcelas que cultiva, más de la mitad de éstas no tiene acceso a riego. La otra seria restricción para el acceso al crédito es que la producción agrícola es, en promedio, de pequeña escala, debido a la reducida extensión de las parcelas que se cultivan.

En cuanto a los prestatarios, éstos tienen edades cercanas a los 50 años, son mayoritariamente varones y registran menores —pero aún elevados— índices de pobreza y mejores indicadores de educación y de tenencia de

<sup>16</sup> Este dato sólo considera a los jefes de hogar. Para el conjunto de datos, 87,7% de los hogares rurales que contestaron (253) realizan actividades agrícolas y 40% actividades pecuarias.

vivienda propia que el total de encuestados (véanse los cuadros 1 y 2). No obstante esto último, en el caso de la vivienda, el valor promedio de la misma en el área rural es menos de la mitad del registrado en el ámbito urbano —4.705 dólares americanos versus 9.623 dólares americanos—. Por otra parte, hay una mayor presencia de trabajadores independientes entre los prestatarios respecto a los no prestatarios:<sup>17</sup> 28% de los prestatarios en el área rural señalaron trabajar como independientes versus 45,6% en el área urbana. Asimismo, 51,4% de los prestatarios son propietarios de la explotación agropecuaria que conducen.

Cuadro 2  
Características básicas de los prestatarios, según ámbito  
(porcentajes)

| Indicador/ámbito                                 | Urbano | Rural | Total |
|--|--------|-------|-------|
| Edad (promedio, años)                            | 47     | 45    | 47    |
| Varón  | 85,9   | 85,7  | 85,8  |
| Pobreza no extrema                               | 42,3   | 50,0  | 44,8  |
| Pobreza extrema                                  | 2,8    | 12,9  | 6,1   |
| Analfabetismo                                    | 0,0    | 5,7   | 1,9   |
| Estudios superiores                              | 47,2   | 22,9  | 39,2  |
| Vivienda propia                                  | 70,4   | 85,7  | 75,5  |
| Valor de la vivienda (promedio en US\$)          | 9.623  | 4.705 | 8.179 |
| Documento que acredita la propiedad <sup>a</sup> | 83,0   | 98,3  | 88,8  |
| Trabajadores dependientes <sup>b</sup>           | 52,0   | 39,1  | 47,6  |
| Trabajadores independientes <sup>b, c</sup>      | 45,6   | 28,1  | 39,7  |
| Dueño de parcela agrícola                        | 2,1    | 51,4  | 18,4  |

<sup>a</sup> Porcentaje respecto al total de personas que señalaron tener vivienda propia.

<sup>b</sup> Se refiere a la ocupación principal (sección 3B de la encuesta).

<sup>c</sup> Puede haber una subestimación del trabajo independiente en el área rural, debido a que el rubro “trabajo en unidad agropecuaria familiar” puede ser parte de él. Una proporción de 32,8% de prestatarios con ocupación en el área rural indicó esta respuesta. Esta tasa representa 11,6% del total de respuestas.

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

El análisis de esta sección tratará exclusivamente sobre la Encuesta CIES Huancayo (2002). Inicialmente, se creyó conveniente establecer comparaciones entre esta encuesta y otra similar realizada en 2000; no obstante, dado que esta última está concentrada en comerciantes *mayoristas* en Huancayo

<sup>17</sup> Resulta curioso que sólo 189 de los 212 prestatarios (125 en el área urbana y 64 en la zona rural) hayan declarado tener una ocupación principal.



(100 hogares encuestados, de los cuales 53 recibieron créditos) y en hogares rurales en Concepción (200 hogares encuestados, 71,5% de los cuales obtuvo créditos), comparar ambas encuestas no sería tan apropiado. Sin embargo, aspectos generales como las tasas de acceso y los montos transados sí podrían servir de referencia.

La encuesta analizada fue aplicada en los distritos de El Tambo, Chilca y Huancayo (ámbito urbano), y Hualhuas, San Agustín de Cajas, San Jerónimo, Pilcomayo, Ingenio y Sicaya (ámbito rural). Esta encuesta es representativa de los respectivos ámbitos de la ciudad de Huancayo y del Valle del Mantaro. El marco muestral empleado se basa en el Pre-Censo de Población y Vivienda de 1999 y el material cartográfico de la provincia de Huancayo.<sup>18</sup> Asimismo, el tipo de muestreo aplicado fue probabilístico, por áreas —la unidad primaria de selección fue la manzana— y en dos etapas —luego de seleccionar las manzanas, se seleccionaron las viviendas—. Finalmente, el tamaño de muestra —400 encuestas para cada ámbito— fue calculado teniendo en cuenta un nivel de confianza de 95%, con errores de muestreo de 0,05 para el área urbana y 0,048 para el área rural.<sup>19</sup>

La clasificación de las fuentes de financiamiento usada en el presente estudio se basa en Alvarado et al. (2001). En general, se considera una fuente como *formal* si es supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros; es *semiformal* si, sin ser supervisada por la Superintendencia, tiene la infraestructura necesaria para el otorgamiento de créditos o está inscrita en el registro único de contribuyentes de la SUNAT. Dentro de este grupo están el Banco de la Nación, el Banco de Materiales, la Derrama Magisterial,<sup>20</sup> las ONG, los proveedores y las casas comerciales, entre las

18 Esta información fue tomada del informe final de la encuesta, elaborado por el Instituto Cuánto.

19 De esta manera, la muestra (800 encuestas) se distribuyó de la siguiente manera: Huancayo, 160 encuestas; Chilca, 80; El Tambo, 160; Hualhuas, 40; San Agustín de Cajas, 120; San Jerónimo, 40; Pilcomayo, 80; Ingenio, 80; y Sicaya, 40. Las encuestas se aplicaron entre el 18 de marzo y el 4 de abril de 2002.

20 Debe anotarse que en este documento hemos considerado la Derrama Magisterial como fuente *semiformal*, por tratarse de una entidad cuyo manejo de créditos se asemeja más al del Banco de la Nación o cualquier ONG que a cualquier fuente *informal*. En el estudio de Alvarado et al. (2001) la mencionada fuente fue considerada *informal*. Este cambio implica una menor participación del sector informal en la estructura de los créditos y un crédito promedio relativamente mayor del sector semiformal, como se examinará más adelante. La derrama fue creada en 1966 y es una especie de fondo de pensiones de los profesores al cual aportan mensualmente 3% de sus sueldos. Entre otras actividades gremiales, esta entidad otorga a sus asociados préstamos —de consumo y para vivienda— bajo la modalidad de descuentos en planilla.

fuentes más importantes. Las fuentes *informales* son aquellas que no son semiformales ni formales. Entre éstas, hemos incluido a los parientes y amigos, las tiendas y bodegas, y las juntas.

La estructura de esta sección es la siguiente: en la primera subsección se presentan las características de las transacciones crediticias. La segunda subsección aborda el tema del manejo de información de los encuestados respecto a las centrales de riesgos y revisa los indicadores de acceso a servicios financieros no crediticios. Luego de ello, se estudian los factores que podrían afectar la probabilidad de acceder al crédito (sección 3.3), así como la relación que podría existir entre el financiamiento formal y el no formal (sección 3.4), a través de modelos *probit*. Seguidamente, se examinan las condiciones bajo las cuales los encuestados podrían aumentar su demanda de crédito (sección 3.5),<sup>21</sup> para identificar algún factor restrictivo de una mayor demanda de financiamiento. Por último, se analiza la importancia de los encuestados como prestamistas no formales (sección 3.6). Como es natural, el financiamiento otorgado por los encuestados es aún menor que el que ellos reciben; es más, la cartera de créditos *otorgados* es minúscula —poco más de 25.000 dólares americanos, con 55 préstamos—.

### 3.1 Características de las transacciones crediticias

#### 3.1.1 El acceso al crédito y los montos de las transacciones

El primer resultado de la Encuesta CIES Huancayo (2002) es la reducida tasa de acceso al financiamiento externo de todas las fuentes. De los 800 encuestados —400 en el ámbito rural y 400 en el urbano—, se tienen registradas sólo 269 transacciones crediticias —188 en el ámbito urbano y 81 en el ámbito rural—. Estas transacciones fueron realizadas entre abril de 2001 y marzo de 2002 por 212 prestatarios, 142 de los cuales residen en el medio urbano y 70 en el rural. En consecuencia, las tasas de acceso al crédito fueron 26,5% para el agregado, 35,5% para el área urbana y 17,5% para el área rural.

La tasa de acceso en el área urbana, donde alrededor de la mitad de los 400 encuestados se dedica al comercio —y principalmente al comercio minorista— y 30% realiza actividades de servicios, es sustancialmente menor que

21 La información de este subcapítulo, si bien es desarrollada más ampliamente en otro estudio (por Venero y Yancari, cap. 7 de este mismo volumen), es útil para entender mejor los temas de riesgo, información y costos que están presentes cuando los encuestados toman la decisión de endeudarse o no.

la reportada por la Encuesta CEPES-IEP (2000) realizada el año 2000 sobre la base de una muestra de 100 comerciantes mayoristas de Huancayo (53%). Estos 53 prestatarios, además, realizaron 71 transacciones, 36,6% de ellas con el sector formal y 52,1% con el informal. Asimismo, en las 200 encuestas aplicadas a hogares rurales de Concepción, la tasa de acceso al crédito fue 71,5%. Esta tasa difiere sustancialmente de la registrada para los hogares rurales de Huancayo en 2002. Aun teniendo en cuenta que la comparación de ambas encuestas no es del todo aceptable, sobre todo en el caso de los hogares rurales, es el único patrón de referencia disponible.

Ahora bien, dado que en los últimos tres años se ha registrado un importante crecimiento de las colocaciones del mercado microcrediticio formal en Huancayo, y que las colocaciones de las dos ONG más importantes —GCOD y la Asociación Benéfica Prisma— no parecen haberse reducido de manera considerable entre 2000 y 2001,<sup>22</sup> este crecimiento debería haberse reflejado en las encuestas. Sin perjuicio de lo anterior, también podrían haber otros factores no considerados en este análisis que redujeron la demanda crediticia semiformal —caída en ventas, precios de productos agrícolas, etcétera—,<sup>23</sup> que van más allá del alcance y los objetivos del presente estudio. También queda la posibilidad de que haya habido algún nivel de subestimación de las transacciones no formales por parte de la encuesta.<sup>24</sup>

Veamos los indicadores de acceso al crédito. En el cuadro 3 se muestra la importancia de cada tipo de prestamista según ámbito. Se puede apreciar el notable peso de la CMAC Huancayo respecto a los demás prestamistas, tanto en función del número de préstamos recibidos como del monto de los

22 Se sabe que la cartera de GCOD decreció en 11% en 2001, pero no cuál fue la evolución de Prisma. No obstante, dada la tendencia creciente de la cartera de Prisma en el ámbito nacional, podría presumirse que si la cartera de la agencia de Huancayo decreció, lo hizo en una reducida proporción.

23 De acuerdo con información de la sucursal del Banco Central en Huancayo, el valor bruto de la producción (VBP) agrícola —sector que explica la cuarta parte del PIB de Junín y absorbe más de 21% del empleo de Huancayo— generado entre enero y diciembre de 2000 fue 2,4% mayor que en 1999. En contraste, el VBP agrícola generado a lo largo del año 2001 cayó en 7,3%. No obstante, en los primeros cuatro meses de 2002 parece estarse revirtiendo la evolución negativa del VBP agrícola, al registrarse un crecimiento de 9,8% respecto a similar periodo de 2001. La actividad manufacturera de Junín —que da cuenta de 11% del empleo de Huancayo y casi 30% del PIB departamental— mostró tasas moderadas de crecimiento en diciembre de 2001 (3%) y abril de 2002 (1%). Evidentemente, estos datos son insuficientes para explicar esta reducción en el acceso al crédito. Por ejemplo, es necesario saber qué está pasando en el sector comercial. Esta información no es reportada por el BCR-sucursal Huancayo.

24 Más adelante se señalan algunas inconsistencias encontradas en la encuesta que parecen indicar que no hubo un óptimo control de la aplicación o del ingreso de la información (o de ambos).

mismos; en ambos casos, las proporciones representan entre 36% y 39% del total. Esta mayor importancia de la CMAC Huancayo captada en las encuestas refleja la estructura del mercado crediticio en esta ciudad. Esta caja tiene una mayoritaria participación —en términos absolutos— en el sector rural.

La gran importancia de la CMAC en el sector rural resulta inesperada, debido a que sólo 9% del monto total —y apenas 6% del número de créditos totales— fueron colocados en el sector agrícola a fines de 2001, mientras que 62% del monto total lo estaba en el sector microempresarial, que se dedica básicamente al comercio (cap. 5 de este mismo volumen). Sin dejar de desconocer la importancia que el comercio tiene en el área rural, estos resultados pueden significar que la importancia de otros prestamistas —como los proveedores y las casas comerciales— en dicho ámbito es mínima, como se verá más adelante. Asimismo, las tiendas y bodegas prácticamente son inexistentes según la encuesta analizada, pese a que en otras encuestas aparecen como una fuente informal relativamente importante. Estos resultados nos llevan a pensar en una posible subestimación de las transacciones semiformales e informales en la Encuesta CIES Huancayo (2002).

En segundo lugar, aunque en mucho menor proporción que la CMAC, es notoria la participación del Banco de Materiales dentro de la cartera de créditos de los encuestados (9,9% del monto y 6,7% del número de créditos). Esta entidad estatal tiene una cobertura importante en los ámbitos urbanos del país. Esta proporción, relativamente elevada, suscita una interrogante: ¿en qué medida el Banco de Materiales representa una competencia para las entidades microfinancieras en Huancayo? Aun cuando no se cuenta con información de la cartera de dicho banco en Huancayo, tomando en consideración el uso del crédito, podría decirse que hasta el primer trimestre de 2002, este banco no representaba una competencia, dado que las entidades microfinancieras recién a fines de 2001 estaban implementando líneas de crédito para vivienda (Mivivienda); hasta entonces, su penetración en este segmento era mínima. En este sentido, y aun cuando los créditos de libre disponibilidad (consumo) podrían haberse estado usando para financiar mejoras o construcción de viviendas o negocios, el efecto del financiamiento proveniente del Banco de Materiales habría sido más bien *complementario* al otorgado por las entidades formales.<sup>25</sup> El grupo de prestamistas semiformales

25 Como muestra de ello, 37,5% de los préstamos para mejoras de vivienda fueron otorgados por el Banco de Materiales; y más aún, estos préstamos representan 57,3% del monto total otorgado para dicho fin. El resto de préstamos fueron otorgados por la CMAC, el Banco de Crédito, Interbank, el Continental, Mibanco, el Banco de la Nación, la Derrama Magisterial y familiares y amigos.

“públicos” —Banco de Materiales, Banco de la Nación y Derrama Magisterial— tiene una participación que le sigue en importancia a la de todos los prestamistas formales: los primeros concentran alrededor de 20% de la cartera total (en monto y número de créditos), mientras que la participación de los segundos se sitúa alrededor de 25%.

Las tasas de participación de los bancos, Financiera Solución y la EDPYME Confianza en el agregado oscilan entre 7% y 11% en cuanto a los montos, y entre 5% y 16% respecto al número de transacciones crediticias. A la vez, dentro de los bancos, destaca la presencia del Banco del Trabajo, cuyos créditos a la microempresa han registrado una tendencia creciente en el ámbito nacional. Mibanco registra un reducido monto de créditos, lo cual evidencia su relativamente reciente incursión en Huancayo. De esta manera, las encuestas reproducen en cierta medida la estructura del mercado microfinanciero formal.

Las demás fuentes semiformales —casas comerciales, proveedores, ONG— tienen una participación reducida. En el caso de las casas comerciales y los proveedores de insumos, su reducida importancia probablemente esté asociada a los problemas de incumplimiento que han registrado en los últimos años —como es el caso de Casa Agropecuaria Virgen de Yauca— y a su reducida capacidad de cobro coactivo, como resultado de lo cual han restringido sus ventas al crédito. No obstante, no deja de sorprender tan reducida participación. En cuanto a las ONG, la relativamente poca importancia de sus carteras —GCOD y Prisma, las ONG más grandes, tenían alrededor de 460.000 dólares a fines de 2001— se refleja en su mínima participación en la Encuesta CIES Huancayo (2002).<sup>26</sup>

Dentro del sector informal, se observa una relativa importancia de los préstamos de familiares y amigos. La rápida disponibilidad de dinero en casos urgentes ocasionados por un gasto inesperado o por el surgimiento de una oportunidad de negocios es un factor central que contribuye a que este sector siempre tenga alguna presencia en el financiamiento de los pobladores de bajos ingresos.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> No obstante, debe indicarse que Prisma, la ONG más importante en el ámbito rural de Huancayo, registraba 3.120 prestatarios a fines de 2001 (véase Galarza, 2002) y GCOD, cuya presencia es mayoritaria en el segmento urbano, tenía 1.974 clientes. En ninguno de ambos casos esta importancia ha sido captada por la encuesta.

<sup>27</sup> Los usos más frecuentes de los créditos en el sector informal fueron consumo (24,2% de 33 respuestas), comercio (18,2%) y educación (12,1%).

Cuadro 3  
Tasas de acceso al crédito y montos de las transacciones según prestamista  
(montos expresados en dólares americanos)

| Entidad                    | Urbano     |              |                | Rural     |              |               | Total      |              |                |
|----------------------------|------------|--------------|----------------|-----------|--------------|---------------|------------|--------------|----------------|
|                            | N.º        | %            | Monto          | N.º       | %            | Monto         | N.º        | %            | Monto          |
| Caja Municipal             | 51         | 27,1         | 40.077         | 46        | 56,8         | 29.051        | 97         | 36,1         | 69.128         |
| Bancos                     | 32         | 17,0         | 16.838         | 10        | 12,3         | 2.551         | 42         | 15,6         | 19.388         |
| Familiar/amigo             | 17         | 9,0          | 12.033         | 8         | 9,9          | 2.299         | 25         | 9,3          | 14.332         |
| Banco de Materiales        | 17         | 9,0          | 16.272         | 1         | 1,2          | 1.449         | 18         | 6,7          | 17.722         |
| Derrama Magisterial        | 16         | 8,5          | 10.440         | 2         | 2,5          | 290           | 18         | 6,7          | 10.730         |
| Banco de la Nación         | 9          | 4,8          | 4.754          | 6         | 7,4          | 2.957         | 15         | 5,6          | 7.710          |
| Financiera Solución        | 15         | 8,0          | 13.791         |           |              |               | 15         | 5,6          | 13.791         |
| EDPYME                     | 10         | 5,3          | 11.710         | 3         | 3,7          | 870           | 13         | 4,8          | 12.580         |
| Casa comercial             | 1          | 0,5          | 480            | 1         | 1,2          | 3.800         | 2          | 0,7          | 4.280          |
| ONG                        | 10         | 5,3          | 3.362          | 1         | 1,2          | 194           | 11         | 4,1          | 3.557          |
| Proveedor                  | 2          | 1,1          | 623            | 1         | 1,2          | 2.000         | 3          | 1,1          | 2.623          |
| Junta/pandero              | 4          | 2,1          | 651            |           |              |               | 4          | 1,5          | 651            |
| Tienda/bodega <sup>a</sup> | 1          | 0,5          |                | 1         | 1,2          | 29            | 2          | 0,7          | 29             |
| Otros                      | 3          | 1,6          | 1.722          | 1         | 1,2          | 26            | 4          | 1,5          | 1.748          |
| <b>Total Participación</b> | <b>188</b> | <b>100,0</b> | <b>132.753</b> | <b>81</b> | <b>100,0</b> | <b>45.516</b> | <b>269</b> | <b>100,0</b> | <b>178.268</b> |
|                            | 69,9       |              | 74,5           | 30,1      |              | 25,5          | 100,0      |              | 100,0          |

<sup>a</sup> Nota: La encuesta no reporta el monto de la transacción de tiendas o bodegas en el área urbana. Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

Otro hallazgo central es la contundente participación del sector urbano en la muestra, tanto respecto del número de transacciones como en cuanto a los montos prestados, lo que es más importante aún. En el primer caso, su participación es de 70%; y en el segundo, de 74,5% (cuadro 3). La importancia del sector urbano, a su vez, está explicada porque todos los prestamistas con un peso mayor de 7% en los montos prestados —que agrupan 55% del monto total— tienen 91% de su cartera en dicho sector. La CMAC tiene 58% de su cartera en el área urbana, lo cual no corresponde con la estructura *real* de la cartera de dicha entidad, como ya se indicó líneas arriba. En suma, la orientación “urbana” de los prestamistas no es una característica exclusiva del sector formal; lo es más del sector no formal y en particular del informal, de acuerdo con el análisis de la información recogida por la encuesta.<sup>28</sup>

Debe indicarse, por otro lado, que además de haber un reducido acceso al crédito y aun cuando existe información sobre montos, tasas de interés, plazos, etcétera para las 269 transacciones, sólo para 241 de ellas —175 en el ámbito urbano y 66 en el área rural— hay información más completa sobre las visitas de los prestamistas, el uso del crédito, las garantías, las relaciones de largo plazo y las percepciones sobre el crédito y los prestamistas, entre otras variables. Este reducido número de observaciones será un factor adverso al momento de realizar desagregaciones, dado que disminuirá la representatividad de los resultados.

Veamos ahora en mayor detalle el análisis de las distintas fuentes en los tres grupos genéricos considerados: formal, semiformal e informal.

### 3.1.2 La importancia de las distintas fuentes de financiamiento

En contra de la evidencia encontrada por otros trabajos —por ejemplo, Alvarado et al. (2001) y Boucher (2001)—, los datos indican que en el mercado de Huancayo las fuentes formales son más importantes que las informales considerando la cantidad de transacciones crediticias. Y no sólo eso: los prestamistas formales también son más importantes teniendo en cuenta los montos de dichas transacciones. La explicación se sustenta en lo siguiente: el mercado crediticio formal de Huancayo es claramente *micro*, lo cual implica que los montos promedio de las transacciones sean relativamente reducidos

<sup>28</sup> Según la encuesta, 71,7% de los montos otorgados por el sector formal y 79,4% de los otorgados por el sector no formal fueron canalizados al sector urbano. Las tasas para el número de préstamos fueron 64,7% y 78,4%, respectivamente. Según cifras de las mismas entidades financieras, estas tasas son aun mayores para el conjunto de sus carteras.

—por ejemplo, menores de 1.000 dólares americanos—, aun cuando aquellas realizadas con el sector formal registran montos mayores. Esto, a su vez, disminuye las brechas con los montos promedio —y medianos— otorgados por los prestamistas no formales —en especial con los semiformales—, como se indica más adelante (véase el cuadro 5).

La notable mayor presencia de los prestamistas formales en Huancayo se da tanto en el medio urbano como en el rural. En el agregado, estos prestamistas explican 64,4% del monto total prestado y 62,1% del total de créditos obtenidos (cuadro 4). Como ya se mostró en el cuadro 3, esta importancia está largamente explicada por la magnitud de la cartera de la CMAC Huancayo en el mercado financiero de esta plaza: esta caja es más importante que *todas* las fuentes *no formales* juntas desde el punto de vista de los montos prestados y tiene una participación similar a ellas teniendo en cuenta el número de créditos. Al igual que en Huancayo, hay otras plazas regionales en las que la participación de las CMAC en las operaciones activas es sustancialmente mayor que la de cualquier otra entidad microfinanciera. Estas cajas están creciendo rápidamente y van consolidando su presencia en las ciudades más importantes del país: Arequipa, Piura, Cuzco y Trujillo, entre otras. De ahí que todo análisis de los principales mercados microfinancieros regionales del país deba considerar necesariamente a las CMAC. La presencia del Banco del Trabajo y de Financiera Solución en dichos mercados les agrega a éstos una interesante cuota de competencia. En todos los casos —excepto Lima— la presencia regional de Mibanco es aún muy limitada.

Los prestamistas semiformales, por su parte, mantienen más de la cuarta parte del número de créditos y de los montos en el agregado, y su participación bordea 30% en ambos casos en el área urbana. Este grupo explica su importancia gracias a las participaciones del Banco de Materiales, la Derrama Magisterial y el Banco de la Nación, puesto que, como ya se indicó, ni las casas comerciales ni los proveedores —prestamistas semiformales “privados”— tienen una presencia importante. La menor importancia de éstas y de otras fuentes semiformales que otorgan créditos *eslabonados* en Huancayo está relacionada con el reducido porcentaje de créditos otorgados en insumos y otras formas distintas del dinero en efectivo.<sup>29</sup> De las 240 respuestas, 86% de préstamos fueron otorgados en dinero, 5,8%, en insumos y el restante 8,3%, en otras formas. Debe anotarse que se han encontrado inconsistencias

<sup>29</sup> De acuerdo con la Encuesta CIES Huancayo (2002), 95% de los préstamos otorgados por el sector formal se dieron en dinero. Estas tasas fueron 68,7% en el caso del sector semiformal y 82,4% en el informal.



Cuadro 4  
Tasas de acceso al crédito y montos de las transacciones según fuente  
(montos expresados en dólares americanos)

| Fuente       | Urbano     |              |                | Rural     |              |               | Total      |              |                |
|--------------|------------|--------------|----------------|-----------|--------------|---------------|------------|--------------|----------------|
|              | N.º        | %            | Monto          | N.º       | %            | Monto         | N.º        | %            | Monto          |
| Formal       | 108        | 57,4         | 82.416         | 59        | 72,8         | 32.471        | 167        | 62,1         | 114.887        |
| No formal    | 80         | 42,6         | 50.337         | 22        | 27,1         | 13.043        | 102        | 37,9         | 63.381         |
| Semiformal   | 56         | 29,8         | 37.131         | 12        | 14,8         | 10.690        | 68         | 25,3         | 47.821         |
| Informal     | 24         | 12,8         | 13.206         | 10        | 12,3         | 2.354         | 34         | 12,3         | 15.559         |
| <b>Total</b> | <b>188</b> | <b>100,0</b> | <b>132.753</b> | <b>81</b> | <b>100,0</b> | <b>45.514</b> | <b>269</b> | <b>100,0</b> | <b>178.268</b> |
|              |            |              |                |           |              |               |            |              | <b>100,0</b>   |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

en la información reportada por las encuestas, en la que se indica que la Caja Municipal, el Banco Continental y Financiera Solución otorgaron al menos un crédito en insumos, lo cual es totalmente incorrecto.

Por último, los prestamistas informales —largamente representados por los familiares y amigos— registran la menor participación en ambos ámbitos. Dentro de este sector, se aprecia una mínima importancia tanto de las tiendas y bodegas como de las juntas o panderos. En este último caso, su presencia es exclusivamente urbana. La *ínfima* participación de las tiendas y bodegas en el financiamiento puede estar asociada a la existencia de un gran porcentaje de comerciantes o vendedores minoristas en la muestra. Parte del rubro “comercio minorista” quizá pueda ser incluido dentro de la categoría “tiendas y bodegas”.<sup>30</sup> Sin embargo, este resultado no deja de llamar la atención.

Respecto a los montos de cada transacción, se registra un promedio global de 663 dólares americanos (cuadro 5), nivel que refleja claramente que se trata del segmento microcrediticio. Por si cabe alguna duda, las tasas de pobreza registradas por los encuestados (prestatarios y no prestatarios) fueron 61,3% en el ámbito urbano y 80,2% en el área rural.<sup>31</sup> Asimismo, 51% de los prestatarios proviene de hogares pobres —la tasa de pobreza es 63% en las zonas rurales y 45,1% en las urbanas—, lo cual confirma que ellos pertenecen al estrato de bajos ingresos.

Por otro lado, dada la estructura del mercado financiero de Huancayo reflejada en la encuesta, en la cual las entidades microfinancieras —lideradas por la Caja Municipal— tienen una presencia fundamental, mientras que la participación de los bancos comerciales no es significativa, no deberían esperarse a priori créditos promedio mayores de 1.000 dólares. Y esto es, efectivamente, lo que se refleja en las encuestas: el monto promedio agregado de las fuentes formales es 898 dólares americanos, mayor que el correspondiente a las fuentes semiformales (759 dólares americanos), el cual, a su vez, es mayor que el de las informales (519 dólares americanos). Agrupando en sólo dos fuentes, se aprecia una diferencia importante (de más de 200 dólares americanos) entre el sector formal y el no formal. El monto promedio obtenido por el conjunto de los prestatarios es 807 dólares americanos.<sup>32</sup>

30 En la Encuesta CEPES-IEP (2000), si bien la participación de las “tiendas y bodegas” en el número de transacciones de los hogares rurales fue de 30,2% en Concepción, los comerciantes mayoristas de Huancayo registraron sólo una transacción (de 71 realizadas) con dicha fuente.

31 Esta información fue tomada de los cuadros disponibles en la página web del CIES. Respecto al dato de la pobreza, las tasas se refieren al universo de Huancayo rural y urbano.

32 Una proporción de 77,8% de los préstamos otorgados fue por montos de hasta 1.000 dólares americanos y 92,3%, menores o iguales de 1.500 dólares americanos.



No obstante lo anterior, un indicador más representativo de los montos de los créditos por transacción es la *mediana*, dada la notable dispersión de dichos montos. En este caso, las diferencias son menores entre las tres fuentes de crédito: el valor mediano de cada crédito es igual entre las fuentes formales y semiformales (580 dólares americanos), cifra que representa más del doble de la correspondiente al sector informal. Asimismo, el monto mediano de todos los créditos es 500 dólares americanos, cantidad que reafirma la naturaleza microcrediticia de las transacciones registradas por el encuestado promedio. En el anexo A se presentan cifras de las transacciones realizadas por cada prestamista.

La presencia de dos préstamos mayores de 2.000 dólares, otorgados en el ámbito rural —provenientes de una casa comercial y un proveedor— y los préstamos por encima de los 1.000 dólares, otorgados por el Banco de Materiales, aumentan considerablemente el promedio de los créditos de las fuentes semiformales. En el caso de las fuentes informales, se han encontrado tres valores extremos que aumentan el promedio: un préstamo de familiares por 1.500 dólares americanos —pedido para mejora de vivienda—, otro de amigos por 3.550 dólares americanos y otro de familiares por 2.000 dólares americanos. En los dos últimos casos, los préstamos fueron solicitados para la actividad comercial.

Cuadro 5  
Montos promedio por transacción según fuente  
(dólares americanos)

| Fuente              | Urbano   |         | Rural    |         | Total    |         |
|---------------------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
|                     | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana |
| Formal (N = 128)    | 970      | 580     | 755      | 580     | 898      | 580     |
| No formal (N = 93)  | 699      | 511     | 621      | 400     | 682      | 435     |
| Semiformal (N = 63) | 714      | 580     | 972      | 580     | 759      | 580     |
| Informal (N = 30)   | 660      | 275     | 235      | 261     | 519      | 275     |
| Total (N = 221)     | 846      | 522     | 711      | 435     | 807      | 500     |

*Nota:* Sólo se incluyen las transacciones válidas (con información). Se han excluido aquellas que reportaron tener un monto de 0, pese a dar el resto de información (plazos, interés, etcétera).

*Fuente:* Encuesta CIES Huancayo (2002).

Un resultado interesante del cuadro anterior es que los montos —promedio y mediano— son incluso menores en el área rural que en el área urbana. Esto se explica porque una importante proporción de préstamos rurales fue usada para financiar actividades comerciales (28,1% de 64 respues-

tas válidas)<sup>33</sup> y de consumo (10,9%), cuyos montos promedio fueron reducidos: 470 y 219 dólares americanos, respectivamente. Los créditos agrícolas —aproximados a través de los usos en “insumos agrícolas” e “infraestructura de la UA (unidad agropecuaria)” — representan 29,7% del total de créditos rurales y registran un monto promedio apenas mayor que los 1.000 dólares.<sup>34</sup> En resumen, si bien es cierto que la actividad agrícola es la que concentra la mayor proporción relativa del volumen de crédito otorgado en el área rural (41,7% del total), las actividades comerciales tienen una importancia similar a las agrícolas en cuanto al número de créditos, aunque representan sólo 18,6% del volumen otorgado, lo cual reduce el monto promedio global del crédito rural. El resto de usos de los créditos está mayoritariamente relacionado con el consumo. En el ámbito urbano, la importancia del uso del crédito en el comercio es incluso mayor (38% del total), al igual que el monto promedio prestado (749 dólares americanos), pero hay una mayor diversificación de los usos de los préstamos.<sup>35</sup>

Otro hallazgo que se desprende de la encuesta es que 41 de los 212 prestatarios (19,3%) tienen dos o más fuentes de financiamiento.<sup>36</sup> Las combinaciones más frecuentes de fuentes observadas fueron formal-semiformal y formal-informal, pero también fueron frecuentes los préstamos de prestamistas dentro de un mismo sector; en los tres casos,<sup>37</sup> la CMAC fue uno de los principales prestamistas. Es decir, dentro de esta *complementariedad en el uso de fondos*, la CMAC comparte clientes con las demás entidades microfinancieras. De reproducirse este hallazgo a nivel agregado en el mercado de Huancayo, podría estarse germinando una tendencia hacia la saturación de clientes, lo cual, sin embargo, aún no se evidencia en los niveles de morosidad.<sup>38</sup>

<sup>33</sup> Nótese que el número de préstamos registrados en el ámbito rural fue 81, lo que implica que hay 17 observaciones sin información (válida) sobre el uso del crédito.

<sup>34</sup> Tomando en cuenta los usos “insumos agrícolas” e “infraestructura de la UA”, el monto promedio fue 1.000 dólares; y el monto mediano, 812 dólares. Y considerando sólo el primer uso como variable *proxy* del crédito agrícola, dichos montos fueron 1.077 y 768 dólares americanos, respectivamente.

<sup>35</sup> Otros usos importantes del crédito en el área urbana fueron mejora de la vivienda (17,2%), la educación (10,2%) y el consumo (9,6%). Por otro lado, el comercio representa más de la tercera parte de los montos prestados en el ámbito rural; la mejora de vivienda, 17,5%; la educación, 6,1%; y el consumo, 3,7%.

<sup>36</sup> La mayoría de las cuales tiene sólo dos fuentes de financiamiento: 31 sobre 212 (14,6%).

<sup>37</sup> Nueve de los 41 prestatarios tienen préstamos de fuentes formal y semiformal, y fuentes formal e informal; y 13, de fuentes formales.

<sup>38</sup> De acuerdo con percepciones de funcionarios de la CMAC, pareciera ser que una parte (indeterminada) de la expansión de los créditos registrada en los últimos años se ha dado sobre los mismos clientes, quienes al parecer se han endeudado más. De ser esto una

La relativamente reducida proporción de prestatarios con dos o más créditos (14,6%) y, en general, la reducida tasa de acceso al crédito debe estar inversamente asociada con el nivel de pobreza de los hogares de los encuestados (véase la sección 3.5). Este resultado ha sido verificado en varios trabajos (Trivelli, 1997; Alvarado et al., 2001, entre otros).

Veamos ahora algunas características generales de los créditos. Los temas tratados a continuación son las garantías, las relaciones de largo plazo, las tasas de interés y el racionamiento. La importancia de estos temas para fines de nuestro estudio radica en su utilidad para identificar mejor las características generales de las fuentes formales y no formales en el mercado de Huancayo. Un análisis exhaustivo de dichos temas corresponde a otro estudio enfocado en el examen de las características de las tecnologías crediticias.

### 3.1.3 Las garantías

En 48,5% de las 241 operaciones de crédito válidas se entregó algún tipo de garantías, entendidas en un sentido *amplio* como cualquier requerimiento orientado a respaldar el cumplimiento de la deuda. Esto incluye desde letras, copias de facturas y títulos de propiedad hasta garantías reales. Sólo en 7,7% de las 117 operaciones *con garantías*, éstas fueron hipotecas, mientras que un abrumador 65% de las mismas estuvo conformado por títulos de propiedad (*en custodia*) o fotocopias de los mismos, sin mayor valor legal para iniciar acciones judiciales. Por otro lado, en 15,4% de los créditos, las garantías fueron *personales* (avales) y en 5,1% de ellos, se trató de facturas de electrodomésticos.

En resumen, se tiene una gran mayoría de créditos no respaldados por garantías legalmente válidas para efectos de cobranza judicial, lo cual está explicado en gran medida por los reducidos montos promedio de los créditos —en realidad, son *microcréditos*— otorgados. Como se vio en el estudio de la oferta (véase el capítulo 5), los créditos a la microempresa que requieren

realidad generalizable, las demás entidades microfinancieras serían las que estarían captando clientes de la CMAC. Esta práctica no es incorrecta, siempre y cuando se esté realizando una rigurosa evaluación de la capacidad de pago de los nuevos clientes. De lo contrario, en algún momento el mercado podría registrar un aumento en los niveles de morosidad provocado por oferentes preocupados más por alcanzar metas de colocación que por tener una cartera sana. A lo anterior podría estar contribuyendo el hecho de que los requisitos documentales para la aprobación de un crédito se han reducido en los últimos años, ante el incremento de la competencia. Ayudaría a entender las dinámicas de los mercados de crédito la publicación de cifras del número de clientes según entidad microfinanciera y según distrito por parte de la Superintendencia de Banca y Seguros, tal cual lo hace con los montos de los créditos.

garantías reales inscritas en Registros Públicos son generalmente aquellos por montos superiores a 5.000 dólares americanos —son los casos de EDPYME Confianza y Financiera Solución— o a 7.000 dólares americanos (CMAC).

Asimismo, se observa una relación directa entre el hecho de ser un prestamista formal y la exigencia de garantías, lo cual es un resultado *esperado* según el marco conceptual presentado en la sección 2. En efecto, mientras que en 61,4% de las transacciones con el sector formal y en 45,8% de las realizadas con el sector semiformal se pidieron garantías —de cualquier tipo—, en el caso informal, esta tasa fue mucho menor: 17%. Dado que se tienen sólo nueve operaciones garantizadas con hipotecas —seis con el sector formal, dos con el semiformal y una con el informal—, no se puede ahondar el análisis.

### 3.1.4 Las relaciones de largo plazo

Una primera aproximación a las relaciones de largo plazo entre prestatarios y prestamistas puede realizarse usando la información sobre el *número de años que los primeros conocen a los segundos*. Ésta, si bien es una variable imperfecta, puede servir de base para contrastarse con otras variables, como el número de créditos recibidos del actual prestamista. Pues bien, se encontró que independientemente de las fuentes, los prestatarios *conocen* a los prestamistas por varios años.<sup>39</sup> Dentro del sector formal, en 32,1% de los préstamos concedidos, el prestatario conocía al prestamista por más de tres años. Esta tasa fue 35,4% para el sector semiformal y 43,4% para el sector informal. Esta misma relación se cumple cuando se toman cinco años como plazo límite.<sup>40</sup> En síntesis, respecto de dicha variable, se observa que se cumple la relación clásica, señalada en el marco conceptual: el tiempo que los prestatarios conocen al prestamista es mayor a medida que éste *deja* de ser formal. Nótese que esta relación se da incluso cuando el principal prestamista formal en Huancayo es la CMAC —y no un banco—, que se caracteriza por procurar establecer relaciones de largo plazo con sus clientes.

Por otro lado, se examinó también el número de créditos que los prestatarios habían obtenido de sus prestamistas vigentes. El resultado indica que, como es de esperar, si bien los prestatarios no acuden *sucesivamente* a los prestamistas para solicitar créditos —porque de ser así, habrían obtenido más

39 Si se encontrara que esto no se relaciona con el número de créditos recibidos de estos prestamistas, la variable “conoce a este prestamista” podría ser mejor leída como “sabe de la existencia de este prestamista”.

40 Las proporciones son las siguientes: 8,6% (sector formal), 18,8% (sector semiformal) y 22,6% (sector informal).

créditos en el tiempo que los conocen—, sí existe una mayor repetición de préstamos en aquellos obtenidos de fuentes informales. No obstante, no ocurre lo mismo con los préstamos semiformales respecto de los formales. De esta manera, mientras 13,2% de los prestatarios de fuentes informales habían obtenido entre 5 y 24 préstamos sin incluir el vigente,<sup>41</sup> 9,3% de aquellos que acudieron a fuentes formales obtuvieron entre 5 y 22 préstamos,<sup>42</sup> y 6,3% de prestatarios del sector semiformal, entre 5 y 12 préstamos.

En consecuencia, hay sustento para afirmar que los prestamistas informales tienen una relación crediticia de más larga data que aquellos que no lo son, incluso cuando se compara con las cajas municipales, entidades que han tenido una larga tradición de relaciones crediticias duraderas con sus clientes; esta característica, con el paso de los años y el incremento de la competencia, ha tendido a debilitarse en el caso de Huancayo, y probablemente también en otros mercados regionales como los de Arequipa, Cuzco y Trujillo.

### 3.1.5 Las tasas de interés<sup>43</sup>

El tema de si los créditos informales son más caros que los formales no es un asunto resuelto. Las tasas de interés activas son difíciles de medir incluso a través de una encuesta especializada en crédito como la que se está analizando. Quizá una de las aproximaciones más certeras a las tasas *explícitas* sea el cálculo a través de información de plazos y montos,<sup>44</sup> pero esto requiere una cuidadosa captación de información en cada una de las variables relevantes. En la encuesta analizada, en 120 de las 241 transacciones con

41 Sólo hay un caso que registra haber obtenido 24 créditos (de una bodega); el resto obtuvo entre 5 y 12 créditos.

42 Sólo hay un caso que registra haber obtenido 22 créditos (de CMAC Huancayo); un prestatario obtuvo 17 créditos de la EDPYME Confianza; dos registraron 12 créditos (con la CMAC y Solución); uno registró 11 créditos (con el Banco del Trabajo); y el resto obtuvo menos de 10 créditos.

43 De las 269 operaciones de crédito, 241 registran información sobre esta variable. De éstas, en 17 transacciones los encuestados indicaron no pagar intereses: una de ellas se realizó con el sector semiformal (proveedor) —lo cual puede explicarse por la existencia de una tasa implícita en el precio final— y dos con el sector formal, CMAC y Banco del Trabajo —lo cual podría deberse a un error al momento de ingresar los datos o simplemente a un error de los encuestados—. El resto fueron realizadas con el sector informal. De las 224 operaciones restantes, 62 encuestados indicaron no saber la tasa de interés; por lo tanto, quedan 162 observaciones con información. De éstas, sólo 10 se dieron en dólares. Estas últimas fueron excluidas del análisis.

44 Plazo total, frecuencia y número de pagos y monto de cada uno de ellos, además de número y monto de cada desembolso.

información válida se tienen pagos negativos por concepto de intereses (“monto del crédito *menos* monto total que acordó devolver”), lo que invalida el análisis por esta vía.<sup>45</sup>

La aproximación más sencilla es preguntarles a los mismos demandantes cuál fue la tasa de interés. Sin embargo, esta información puede no ser tan confiable cuando no existe una adecuada y transparente difusión de la información por parte de los mismos prestamistas, en especial en el caso de los no formales, quienes no están obligados a publicar sus tasas de interés, como sí es el caso de los prestamistas formales. Además, en muchos casos la variable relevante —y la que más recuerdan— del *costo del crédito* para los microempresarios no es la tasa de interés sino el monto de cada cuota, en función de la cual ellos determinan su capacidad para pagar su deuda. Pese a las dificultades mencionadas, esta vía es la única que nos queda para el análisis.

El análisis de esta parte se basa en las 152 operaciones de crédito realizadas en nuevos soles; no se incluyen las transacciones realizadas en dólares —cuyo costo se fijó en esa misma moneda— ni aquellas en las que no se estipuló la tasa de interés.<sup>46</sup> El cuadro 6 contiene información acerca de las tasas explícitas mensuales reportadas por los prestatarios según tipo de entidad y fuente.

Una primera observación es que las tasas mensuales promedio cobradas por el sector formal son elevadas, sobre todo en los casos de Financiera Solución (7%) y el Banco del Trabajo —no reportadas en el cuadro 6— (7,8%).<sup>47</sup> Los bancos, la CMAC y la EDPYME Confianza tienen tasas similares entre ellas (entre 4% y 4,5%). En los dos últimos casos, estas tasas están dentro del rango de las tasas observadas en el estudio sobre la oferta. Por otro lado, la reducida tasa promedio de las fuentes semiformales (3,2%) aparece influenciada por las bajas tasas cobradas por el Banco de Materiales, el Banco de la Nación y la

45 A juzgar por la elevada tasa de respuestas inconsistentes, es altamente probable que la pregunta no haya sido bien entendida por los encuestados o no haya sido correctamente formulada por los encuestadores.

46 De las 241 operaciones de crédito con información, 10 fueron en dólares americanos, 62 encuestados no sabían o no respondieron la pregunta correspondiente y 17 fueron créditos en los que “no procedía” el cobro de un interés. En este último caso, la encuesta incluye, de manera incorrecta, dos créditos formales —uno de la CMAC y uno del Banco del Trabajo— que claramente cobran una tasa de interés. Seguramente, son casos que pasó por alto el encuestador encargado.

47 La mayoría de estos créditos parece ser de consumo, a juzgar por sus altos costos. Los créditos microempresariales tienen tasas similares a las del resto de las entidades microfinancieras que operan en Huancayo.

Derrama Magisterial. Estas tasas son mayores que las reportadas por las mismas entidades (esto es, alrededor de 1,5% mensual en los dos primeros casos).<sup>48,49</sup> La tasa de interés promedio cobrada por el sector informal (5,7%) es similar a la reportada para el sector formal, y está influenciada por las altas tasas cobradas por los parientes y amigos (7,4% mensual).

Al incluir la información de las fuentes informales en el análisis, en el cuadro 6 no se aprecia una relación muy clara entre el “grado” de formalidad y la tasa de interés, incluso si se deja de lado a los proveedores y juntas, que tienen sólo una observación. Al excluir a estos dos prestamistas, el grado de ajuste de las tasas de interés a una curva polinómica de tercer grado —que mide la relación directa entre interés e informalidad— es muy débil, aunque mayor en el área urbana ( $R^2 = 0,36$ ), si se tienen en cuenta los valores promedio; y lo es en el ámbito urbano ( $R^2 = 0,54$ ) si se consideran las medianas.

Como ya se indicó previamente, estos resultados —tasas de interés más altas en el sector formal que en el semiformal y similares a las del sector informal— son particulares de un mercado crediticio como Huancayo, en el que se produce una ardua competencia —en precios y calidad de servicio— entre las entidades microcrediticias, que frena en alguna medida el aumento de tasas de interés;<sup>50</sup> y donde existe una reducida participación de proveedores y casas comerciales en el financiamiento semiformal, y de prestamistas “profesionales” en el sector informal. Si dichos prestamistas fueran más importantes, seguramente la relación inversa entre grado de formalidad y tasas de interés sería más clara, dado que parte del costo de aquellos prestamistas incluye una elevada prima por riesgo.

48 El Banco de Materiales tiene cuatro programas de financiamiento: *autoconstrucción*, *microempresa*, *hospedajes* y *emergencias*. En el primer caso, la tasa de interés es 7% anual en nuevos soles (monto máximo de 6.000 nuevos soles) y, en el segundo, la tasa fluctúa entre 12,5% y 15% efectiva anual al rebatir (monto máximo por prestatario: 3.000 nuevos soles).

49 El Banco de la Nación, de acuerdo con su propia información ([www.bn.com.pe](http://www.bn.com.pe)), cobra una tasa al rebatir de 1,25% mensual (16,1% anual). Los montos pueden fluctuar entre 300 y 3.000 soles, y el solicitante debe tener por lo menos tres meses como empleado público y no estar registrado en la central de riesgos en la categoría 2 (“con problemas potenciales”) o, peor, entre otros requisitos (aval, etcétera).

50 Al excluir la información de Financiera Solución y del Banco del Trabajo, cuyos créditos reportados son los más caros dentro del sector formal, las diferencias entre las tasas de interés cobradas por el sector informal y el formal son más pronunciadas, teniendo en cuenta los promedios: 5,68% y 4,87%, respectivamente.

Cuadro 6  
Tasas de interés mensuales (promedio y mediana)  
para créditos en nuevos soles, según entidad

| Fuente, entidad                            | Urbano      |             | Rural       |             | Total       |             |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|  | Promedio    | Mediana     | Promedio    | Mediana     | Promedio    | Mediana     |
| Formal                                     | 5,14        | 3,50        | 6,33        | 5,00        | 5,44        | 4,00        |
| Banco <sup>a</sup>                         | 5,77        | 3,75        | 5,67        | 5,00        | 5,76        | 4,00        |
| Financiera Solución                        | 7,03        | 8,24        |             |             | 7,03        | 8,24        |
| CMAC                                       | 4,32        | 3,50        | 6,51        | 5,00        | 5,14        | 4,00        |
| EdPYME                                     | 4,33        | 3,71        | 4,70        | 4,70        | 4,38        | 4,50        |
| No formal                                  | 3,64        | 2,50        | 4,50        | 2,13        | 3,79        | 2,50        |
| Semiformal                                 | 3,12        | 2,36        | 3,74        | 1,02        | 3,21        | 2,16        |
| Banco de Materiales/<br>Banco de la Nación | 3,06        | 2,91        | 3,66        | 1,25        | 3,13        | 2,56        |
| Banco de Materiales                        | 3,23        | 2,91        |             |             | 3,23        | 2,91        |
| Banco de la Nación                         | 2,71        | 1,53        | 3,66        | 1,25        | 3,00        | 1,39        |
| Derrama Magisterial                        | 1,87        | 2,00        | 0,74        | 0,74        | 1,66        | 1,90        |
| ONG  | 4,20        | 3,60        | 10,00       | 10,00       | 5,17        | 3,80        |
| Proveedor                                  | 10,38       | 10,38       |             |             | 10,38       | 10,38       |
| Informal                                   | 5,70        | 3,50        | 5,63        | 5,75        | 5,68        | 3,50        |
| Junta/pandero                              | 2,00        | 2,00        |             |             | 2,00        | 2,00        |
| Familiar/amigos                            | 7,51        | 6,95        | 7,17        | 8,50        | 7,40        | 8,50        |
| Otros                                      | 2,11        | 2,11        | 1,00        | 1,00        | 1,74        | 1,00        |
| <b>Total</b>                               | <b>4,56</b> | <b>3,50</b> | <b>5,81</b> | <b>4,70</b> | <b>4,85</b> | <b>3,50</b> |

<sup>a</sup> Entre los bancos existe una gran variación: desde 7,78% (promedio del Banco del Trabajo) hasta 2,5% (promedio del Banco de Crédito).  
Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).



### 3.1.6 El racionamiento del crédito<sup>51</sup>

Al inicio de esta sección se vio que apenas poco más de la cuarta parte de la muestra encuestada obtuvo créditos. La pregunta que quedaba sin responder era si esa reducida proporción de demanda “cumplida” era similar o no a la demanda “manifestada”. Es decir, si se había registrado algún tipo de *racionamiento* por cantidades o denegación de préstamos, en especial de parte del sector formal que, pese a ser microfinanciero, tiene, en general, mayores exigencias que el sector no formal en cuanto a la rentabilidad de los solicitantes de créditos, a pesar de que los requisitos documentales pueden ser similares.

Nótese que esta información, que proviene de la sección 4C de la encuesta, no tiene necesariamente que reportar una tasa de acceso similar a la de la sección de créditos propiamente dicha (“créditos vigentes”: sección 4A), debido a que los créditos reportados en la sección 4C podrían haber sido devueltos al momento de la encuesta. En todo caso, se esperaría que la tasa de acceso *reportada* sea al menos igual que la tasa de acceso al crédito *realizada* (préstamos vigentes del último año).

Según datos de la encuesta, resumidos en el cuadro 7, en el último año (abril de 2001-marzo de 2002) hubo en total 197 solicitudes de crédito, y existe una coincidencia entre el número de solicitudes y el número de créditos vigentes en los bancos (42), la CMAC (97) y la EDPYME Confianza (13). Sin embargo, debe señalarse que se observaron inconsistencias al momento de analizar los nombres de los prestamistas; además, las solicitudes de los bancos no coinciden con sus respectivos créditos vigentes. Por ejemplo, 72 encuestados señalaron haber solicitado un crédito bancario; de éstos, uno fue a un “banco comunal”, 16 al Banco de Materiales, 13 al Banco de la Nación y 6 a Financiera Solución. Es decir que recién incluyendo a Solución dentro del rubro “bancos” coinciden las *solicitudes* con los *créditos vigentes*. En consecuencia, dado que hay un porcentaje de rechazo de préstamos, el número de solicitudes aceptadas sí es menor que el de los créditos vigentes, lo cual implica que, en esta parte de la encuesta, hay información no reportada por los encuestados.

De esta manera, lo que inicialmente era una pregunta para captar el racionamiento en el sector formal, terminó con un sesgo hacia el sector semiformal, en el que las exigencias para obtener un préstamo suelen ser un

<sup>51</sup> Esta parte se basa en la sección “percepción sobre distintos prestamistas e historia crediticia” de la encuesta (sección 4C).

tanto distintas, pese a tener algunos requisitos en común.<sup>52</sup> En el cuadro 7 se muestra información de las 167 respuestas referidas a los bancos, la CMAC, la EDPYME Confianza y las ONG. Se aprecia una tasa de rechazo agregada de 17%, nivel relativamente elevado.<sup>53</sup> Resulta útil comparar dicha tasa de rechazo con las obtenidas en al Encuesta CEPES-IEP (2000), cuyo promedio general fue 5,6% y que registró 8,1% para los hogares rurales encuestados en Junín y 6,3% para los comerciantes mayoristas de Huancayo. Estas menores tasas de rechazo están claramente asociadas con la elevada tasa de acceso al crédito registrada por dicha encuesta.

Cuadro 7

Número de solicitudes de créditos según entidad en el último año  
(abril de 2001-marzo de 2002)

| Entidad                        | Urbano<br>(N = 400) | Rural<br>(N = 400) | Total (N = 800) |         |        |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-----------------|---------|--------|
|                                |                     |                    | Total           | Rechazó | Aceptó |
| Banco/ financiera <sup>a</sup> | 33                  | 9                  | 42              | 9       | 33     |
| %                              | 8,3                 | 2,3                | 5,3             | 21,4    | 78,6   |
| CMAC                           | 52                  | 45                 | 97              | 14      | 83     |
| %                              | 13,0                | 11,3               | 12,1            | 14,4    | 85,6   |
| EDPYME/ ONG                    | 24                  | 4                  | 28              | 6       | 22     |
| %                              | 6,0                 | 1,0                | 3,5             | 21,4    | 78,6   |

<sup>a</sup> Fueron excluidas 13 respuestas referidas al Banco de Materiales, 16 al Banco de la Nación y una a un banco “comunal” de la base de datos. Por otra parte, aun cuando la pregunta se refirió a los bancos, hubo 6 respuestas que señalaron el nombre de Financiera Solución.

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

A pesar de la deficiencia de la información anterior, hay un conjunto de preguntas que puede dar pistas sobre la aversión al riesgo de los encuestados o, en general, sobre su percepción de las características de los créditos de los bancos, de la CMAC y de la EDPYME que es importante tomar en cuenta para entender mejor la percepción que tienen los prestatarios acerca de los prestamistas con los que trabajan.

<sup>52</sup> Nótese que en esta sección de la encuesta no se preguntó por préstamos del sector semiformal —además de las ONG— ni del sector informal. De esta manera, hay una subestimación de las solicitudes a otras fuentes semiformales como proveedores y casas comerciales, y una exclusión de todas las fuentes informales.

<sup>53</sup> Si bien se observan mayores índices de rechazo en los bancos y EDPYME-ONG, el número de observaciones impide un análisis mayor.



En primer lugar, como se muestra en el cuadro 8, un porcentaje considerable de los encuestados se considera “sujeto de crédito” frente a los bancos (y a Financiera Solución): 51%; a la CMAC, 56,5%; y a la EDPYME Confianza y a las ONG: 47,5%. No se descarta que haya algún nivel de sobreestimación en estas respuestas, por el mismo tipo de pregunta planteada. En un mercado de prestatarios bien informados, estos resultados deberían reflejar su apreciación acerca de la *factibilidad* de cumplir las condiciones de los prestamistas para obtener créditos. Ahora bien, esta apreciación podría estar distorsionada por dos hechos: (i) el tipo de crédito recibido previamente y (ii) el tipo de crédito deseado, si se entiende que los requisitos para un crédito de consumo son más sencillos que los de un crédito microempresarial.<sup>54</sup> De ahí que, por ejemplo, un menor porcentaje de encuestados señalara considerarse sujeto de crédito ante la EDPYME Confianza y las ONG, pese a que los requisitos exigidos son parecidos a los de la CMAC.

Por otro lado, para un mismo prestamista, en todos los casos se observa una menor autoevaluación como sujetos de crédito de los encuestados en el área rural, lo cual puede estar explicado por la mayor incidencia de pobreza en dicha zona. Ello, a su vez, está asociado a menores ingresos y probablemente también a una menor posesión de activos o a un menor valor de los mismos. En este último caso, aun cuando el porcentaje de hogares rurales con vivienda y con sus respectivos títulos de propiedad es mayor que en los hogares urbanos,<sup>55</sup> seguramente el valor de sus viviendas es menor.

Pero quizá aun más importante de analizar sea el motivo que, según los encuestados que no se consideran sujetos de crédito, tendrían los prestamistas para no otorgarles crédito (véase el cuadro 9), por sus implicancias sobre lo que se conoce como *autorracionamiento*.<sup>56</sup> Aun cuando las posibles respuestas se agrupan en cinco categorías en la encuesta —riesgo, información, condición, adaptabilidad y otros—,<sup>57</sup> consideramos que las realmente aplica-

54 Esto es especialmente importante porque el principal prestamista bancario reportado por la encuesta es el Banco del Trabajo, que ofrece créditos de consumo y cuyos requisitos para créditos microempresariales son relativamente más sencillos de cumplir que en la CMAC y en la EDPYME. Si se tiene en cuenta que 45,4% de los jefes de hogar encuestados que trabajan (700) lo hacen como dependientes en su ocupación principal, es válido pensar que un porcentaje de los encuestados está pensando en un crédito de consumo al momento de dar su respuesta.

55 Una proporción de 80,5% de los hogares rurales tiene vivienda propia, mientras que esta tasa es 60,3% para los hogares urbanos. En cuanto a los documentos que acreditan propiedad, las tasas son 68,8% (rural) y 51,5% (urbano).

56 Ese tema es tratado con detalle en el capítulo 7.

57 *Riesgo*: el prestamista no le inspira confianza, no quiere hipotecar sus propiedades, etcétera; *costo*: el interés es muy alto, el plazo muy corto, los trámites muy costosos; *informa-*

Cuadro 8  
Si ahora pidiera el crédito, ¿cree que la entidad se lo daría?

| Entidad               | Urbano      |             |              | Rural       |             |              | Total       |             |              |
|-----------------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
|                       | Sí          | No          | Total        | Sí          | No          | Total        | Sí          | No          | Total        |
| Banco/financiera<br>% | 221<br>55,3 | 179<br>44,8 | 400<br>100,0 | 187<br>46,8 | 213<br>53,3 | 400<br>100,0 | 408<br>51,0 | 392<br>49,0 | 800<br>100,0 |
| CMAC<br>%             | 243<br>60,8 | 157<br>39,3 | 400<br>100,0 | 209<br>52,3 | 191<br>47,8 | 400<br>100,0 | 452<br>56,5 | 348<br>43,5 | 800<br>100,0 |
| EDPYME/ONG<br>%       | 206<br>51,5 | 194<br>48,5 | 400<br>100,0 | 174<br>43,5 | 226<br>56,5 | 400<br>100,0 | 380<br>47,5 | 420<br>52,5 | 800<br>100,0 |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

bles son dos, que podrían ser resumidas en una: *condición y adaptabilidad* —“las características de los préstamos no se ajustan a sus necesidades y las condiciones para obtenerlos son difíciles o costosas”—. Estos dos factores, cuya importancia es similar en los tres casos —bancos, CMAC y EDPYME/ONG—, dan cuenta de entre 33% y 37% de las respuestas. La similitud de los porcentajes puede reflejar una tendencia hacia la estandarización de requisitos en los cuatro tipos de entidades consideradas, sobre todo si se está hablando de montos menores de 1.000 dólares, que son precisamente los demandados por el prestatario promedio encuestado.

Como ya se indicó, los requisitos para obtener un crédito se han flexibilizado en los últimos años y, de no tratarse de un monto que requiera una hipoteca, son relativamente fáciles de cumplir. De esta manera, los prestatarios podrían estar considerando en sus respuestas a la pregunta sobre por qué no se sienten sujetos de crédito razones como los plazos o montos prestados, mas no los trámites documentarios. Además, hay un factor objetivo crucial —la capacidad de pago— que en la mayoría de los casos puede estar constituyendo un limitante real para acceder al crédito, si se tiene en cuenta que más de 60% de los hogares encuestados está por debajo de la línea de pobreza.<sup>58</sup>

*condición*: no tiene mayor información sobre los requisitos ni sobre las características de los préstamos; *condición*: tendría que cambiar de cultivo, no tiene los papeles requeridos, etcétera; *no adaptabilidad*: las condiciones del contrato no se ajustan a lo que desea o necesita; y *otros*: por ahora no necesita, no podría pagar el crédito, etcétera.

58 Las líneas de pobreza total usadas son las reportadas por Cuánto para el año 2000; es decir, 2.147 nuevos soles (zonas urbanas) y 1.621 nuevos soles (zonas rurales).

Cuadro 9  
Encuestados que no se sienten sujetos de crédito  
Razones por las cuales una entidad no les daría el crédito

| Entidad |            | Condición          | Información | Riesgo     | Costo adaptabilidad | No        | Otro        | Total        |
|---------|------------|--------------------|-------------|------------|---------------------|-----------|-------------|--------------|
| Urbano  | Banco      | n.º<br>55<br>30,7  | 11<br>6,1   | 34<br>19,0 | 17<br>9,5           | 8<br>4,5  | 54<br>30,2  | 179<br>100,0 |
|         | CMAC       | n.º<br>49<br>31,2  | 10<br>6,4   | 21<br>13,4 | 13<br>8,3           | 8<br>5,1  | 56<br>35,7  | 157<br>100,0 |
|         | EbPYME/ONG | n.º<br>54<br>27,8  | 30<br>15,5  | 31<br>16,0 | 19<br>9,8           | 8<br>4,1  | 52<br>26,8  | 194<br>100,0 |
| Rural   | Banco      | n.º<br>62<br>29,1  | 28<br>13,1  | 36<br>16,9 | 29<br>13,6          | 7<br>3,3  | 51<br>23,9  | 213<br>100,0 |
|         | CMAC       | n.º<br>66<br>34,6  | 19<br>9,9   | 28<br>14,7 | 26<br>13,6          | 7<br>3,7  | 45<br>23,6  | 191<br>100,0 |
|         | EbPYME/ONG | n.º<br>65<br>28,8  | 51<br>22,6  | 26<br>11,5 | 34<br>15,0          | 13<br>5,8 | 37<br>16,4  | 226<br>100,0 |
| Total   | Banco      | n.º<br>117<br>29,8 | 39<br>9,9   | 70<br>17,9 | 46<br>11,7          | 15<br>3,8 | 105<br>26,8 | 392<br>100,0 |
|         | CMAC       | n.º<br>115<br>33,0 | 29<br>8,3   | 49<br>14,1 | 39<br>11,2          | 15<br>4,3 | 101<br>29,0 | 348<br>100,0 |
|         | EbPYME/ONG | n.º<br>119<br>28,3 | 81<br>19,3  | 57<br>13,6 | 53<br>12,6          | 21<br>5,0 | 89<br>21,2  | 420<br>100,0 |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

Ahondando en los resultados de esta parte, a aquellos encuestados que señalaron *considerarse* sujetos de crédito se les preguntó acerca de los motivos por los cuales no los solicitaban. Los resultados mostrados en el cuadro 10 indican que las razones más importantes para abstenerse de solicitar un crédito fueron el *riesgo*, la *condición* y el *costo*, en proporciones agregadas similares para cada tipo de prestamista (entre 15% y 20%). En el área rural, no obstante, el costo es la variable más importante; esta mayor sensibilidad al costo puede explicarse por los mayores índices de pobreza. Además, la *información* sólo parece ser una variable importante en el área rural, lo cual es consistente con la menor presencia de las entidades formales en dicho ámbito. A la vez, este hecho puede implicar la existencia de una menor información sobre las condiciones de los préstamos ofrecidos en el área rural.

El rubro *otros* representa entre 20 y 40% de las respuestas; las razones para esto pueden ser, entre otras, que no necesitan un crédito porque ya están endeudados —o no podrían pagar un crédito— o simplemente porque les basta con sus propios recursos para alcanzar sus objetivos de producción o ventas. Dada la importancia de estas respuestas, hubiera ayudado el realizar una posterior codificación de las mismas.

### 3.2 La información crediticia y los servicios no crediticios<sup>59</sup>

Otro factor importante que está relacionado con la información en los mercados de créditos se refiere a la existencia de las centrales de información de deudores (centrales de riesgos). Pero más importante que su sola existencia es su adecuado uso como herramienta que ayuda a realizar una mejor selección de clientes. Además, es crucial que los potenciales clientes sepan que su historial crediticio está registrado y que entiendan y valoren la importancia de mantener un buen registro de pagos. Esto ayudará a que el intercambio de información de prestatarios sea un mecanismo que induzca a la *disciplina* de los deudores. Más aún, en un contexto de creciente competencia en el segmento microfinanciero de Huancayo, el rol de las centrales de riesgos adquiere mayor importancia.

Por otra parte, la profundización de servicios financieros no crediticios también es un componente importante para la dinamización del mercado financiero en general. Constituye un respaldo importante para la expansión

59 Esta sección pasará revista a los principales aspectos de acceso y manejo de información incluidos en la encuesta Huancayo (2002), sección 4C.

Cuadro 10  
Sujetos de crédito. Razones por las que no solicitan un crédito

| Entidad | Riesgo     |      | Costo | Información | Condición | No adaptabilidad | Otro | Total |
|---------|------------|------|-------|-------------|-----------|------------------|------|-------|
|         | n.º        | %    |       |             |           |                  |      |       |
| Urbano  | Banco      | 92   | 57    | 24          | 83        | 14               | 130  | 400   |
|         |            | 23,0 | 14,3  | 6,0         | 20,8      | 3,5              | 32,5 | 100,0 |
|         | CMAC       | 77   | 48    | 27          | 73        | 17               | 158  | 400   |
|         |            | 19,3 | 12,0  | 6,8         | 18,3      | 4,3              | 39,5 | 100,0 |
|         | EdPYME/ONG | 76   | 46    | 58          | 77        | 21               | 122  | 400   |
|         |            | 19,0 | 11,5  | 14,5        | 19,3      | 5,3              | 30,5 | 100,0 |
| Rural   | Banco      | 70   | 92    | 57          | 78        | 12               | 91   | 400   |
|         |            | 17,5 | 23,0  | 14,3        | 19,5      | 3,0              | 22,8 | 100,0 |
|         | CMAC       | 78   | 84    | 61          | 58        | 13               | 106  | 400   |
|         |            | 19,5 | 21,0  | 15,3        | 14,5      | 3,3              | 26,5 | 100,0 |
|         | EdPYME/ONG | 64   | 75    | 111         | 64        | 16               | 70   | 400   |
|         |            | 16,0 | 18,8  | 27,8        | 16,0      | 4,0              | 17,5 | 100,0 |
| Total   | Banco      | 162  | 149   | 81          | 161       | 26               | 221  | 800   |
|         |            | 20,3 | 18,6  | 10,1        | 20,1      | 3,3              | 27,6 | 100,0 |
|         | CMAC       | 155  | 132   | 88          | 131       | 30               | 264  | 800   |
|         |            | 19,4 | 16,5  | 11,0        | 16,4      | 3,8              | 33,0 | 100,0 |
|         | EdPYME/ONG | 140  | 121   | 169         | 141       | 37               | 192  | 800   |
|         |            | 17,5 | 15,1  | 21,1        | 17,6      | 4,6              | 24,0 | 100,0 |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

del crédito y puede ayudar a reducir los costos de transacción de los pobladores de bajos ingresos y a mejorar sus estrategias de manejo del riesgo.

Dos resultados centrales que se desprenden de esta subsección son los siguientes: (i) los encuestados no son completamente conscientes de la importancia de mantener un impecable historial crediticio ante las entidades financieras formales y (ii) existe un bajo nivel de acceso a servicios financieros no crediticios. Lo primero sugiere que los prestamistas deben mantener una cautela mayor que la habitual en su expansión crediticia en Huancayo; y lo segundo, que todavía podría haber un gran espacio para la movilización de depósitos en dicho mercado. En ambos casos, la tarea está en manos de las entidades financieras.

### 3.2.1 La información de los prestatarios acerca de la central de riesgos

Todo sistema financiero que busque ser profundo y sólido necesita contar con mecanismos eficientes de manejo e intercambio de información. Existen trabajos que demuestran que el dinamismo de los sistemas de intercambio de información —públicos o privados— explica la expansión crediticia en varios países.<sup>60</sup> El mecanismo de *disciplina* del prestatario se refiere al hecho de que si éste sabe que al incumplir el pago con un prestamista, su reputación con el resto de prestamistas estará afectada —lo cual podría implicar no seguir siendo sujeto de crédito o tener que pagar un mayor costo por el mismo—, tendrá mayores incentivos para el pago, lo cual, a la vez, reduce el riesgo moral (Japelli y Pagano, 2000).

Un resultado paradójico de la encuesta analizada es que si bien la gran mayoría (79,1%) de los 800 entrevistados dijeron conocer la existencia de centrales de riesgos y *saber qué son*, sólo poco más de la mitad de ellos (51,2%) indicaron no conocer que las entidades crediticias —principalmente las formales— llevan un *registro* de los créditos otorgados. Este resultado es especialmente fuerte en el área rural, en la que 61% de los encuestados no sabe que las entidades financieras mantienen un registro de sus clientes que son enviados a las centrales de riesgos. Al parecer, entonces, cerca de 30% de

60 Por ejemplo, Japelli y Pagano (1999) han mostrado la importancia de estos mecanismos de intercambio de información. Usando una muestra de 40 países, encontraron que la amplitud de los mercados de crédito —medida por la razón crédito bancario al sector privado entre el producto nacional bruto (PNB)— está estrechamente asociada con la existencia de registros de información establecidos y sólidos.

los encuestados no sabe bien qué son las centrales de riesgos —en la encuesta no se pregunta qué entienden por ellas—, resultado que deja espacio para la difusión de las ventajas de tener un registro crediticio positivo.

Por otra parte, tan importante como mantener un impecable historial crediticio es la percepción de que esto es realmente valioso y la claridad de por qué es importante. Una proporción de 79,1% de los 800 encuestados señaló que es importante mantener un buen historial crediticio —esta tasa fue 84,5% en el área urbana y 73,8% en el área rural—, lo cual es un resultado positivo que da cuenta de una valoración de la cultura de pago.

Un hallazgo apreciable es que estos 633 encuestados dieron justificaciones relevantes cuando se les preguntó por qué creían que era fundamental tener un buen récord de pago: (i) sirve como referencia comercial —se entiende, frente a otros prestamistas—, *acreditación*: 39,3%; en el mismo sentido, (ii) es una buena carta de presentación para obtener futuros préstamos del mismo prestamista: 29,1%; (iii) ayuda a obtener créditos de otros prestamistas: 19% y (iv) puede contribuir a obtener mayores montos con los mismos prestamistas: 10,6%. El restante 2,1% indicó que un buen historial de pago puede ayudar a reducir el costo del crédito, lo cual debiera ser cierto, en la medida en que el cumplimiento en el pago podría ser un buen predictor de los cumplimientos sucesivos.<sup>61</sup>

### 3.2.2 El uso de servicios financieros no crediticios

Respecto al uso de servicios financieros no crediticios, se ha encontrado que una abrumadora mayoría de los encuestados no tiene cuentas de ahorros financieros formales. Sólo 19,5% de los 800 hogares encuestados tienen algún tipo de ahorro financiero, la mayoría —esto es, más de 70%— bajo la modalidad de cuentas de ahorros; le siguen en importancia, de lejos, las cuentas corrientes, con 18,5%.<sup>62</sup> En el recuadro 1 se presentan más detalles sobre el ahorro que han sido obtenidos de la encuesta analizada.

Como consecuencia del bajo nivel de acceso a instrumentos de depósitos bajo cualquier modalidad, la vasta mayoría de encuestados no tiene cuentas

61 Este argumento, no obstante, puede ser refutado por quienes señalan que los niveles de morosidad son menores para los clientes nuevos y que a medida que los clientes van obteniendo nuevos préstamos, hay cierto nivel a partir del cual tienden a registrar incumplimientos en el pago. Algunas CMAC pueden percibir esta relación en su cartera.

62 Estos porcentajes fueron computados sobre el total de respuestas (168) y no de hogares (156). Determinados hogares tienen más de un servicio financiero. Se usó la información de la sección 5, parte A (pregunta 1).

corrientes, no realiza transferencias entre sus cuentas (de cualquier tipo), no realiza abonos en cuentas de terceros ni tiene tarjetas de crédito (menos de 3,5% en todos los casos). Sólo 7,9% recibe depósitos en sus cuentas de ahorros y 11,8% realiza retiros de cajeros automáticos (cuadro 11). Estas dos últimas cifras deben tomarse con cuidado, por cuanto no representan la tasa —antes señalada— de aquellos que tienen depósitos de ahorros.

Si bien se sabe que el saldo de los depósitos a fines de 2001 representaba 1,64 veces el de las colocaciones brutas en la provincia de Huancayo, con seguridad la importancia de los depósitos es mucho menor considerando el número de cuentas, debido a que los montos deben ser (mucho) mayores de los 2.000, 3.000 ó incluso 5.000 nuevos soles, a juzgar por la proporción de saldos en la modalidad de depósitos a plazo fijo y a la vista,<sup>63</sup> y por la rentabilidad negativa de mantener saldos menores de dichos montos.<sup>64</sup> En consecuencia, hay indicios de que la encuesta analizada subestima la importancia de los saldos promedio de los depósitos vigentes en la provincia de Huancayo.

Por otro lado, es probable que el reducido acceso a estos servicios esté relacionado con la presencia relativamente moderada de microempresarios entre los encuestados —34,1% de los jefes de hogar con empleo trabajaron en una *microempresa del hogar (independiente)*, mientras que 45,7% trabajaron como *dependientes*—.<sup>65</sup> Pero también puede ser el reflejo de una serie de factores, entre los cuales están los siguientes: (i) los costos de mantenimiento y comisiones de las cuentas de ahorros y cuentas corrientes de las entidades captadoras más importantes —los bancos comerciales—,<sup>66</sup> lo cual explica en gran medida (ii) la inexistencia de una “cultura de ahorro financiero”, que a su vez excluye la posibilidad de realizar algún pago a través de cajeros y de recibir transferencias y abonos en cuenta.

63 Recuérdese que 44% de los saldos se refiere a depósitos a plazo. Una proporción de 45,6% de los saldos se refiere a depósitos de ahorro y el resto (10,4%), a depósitos a la vista.

64 Actualmente, está en marcha un proyecto del Corredor Económico Cuzco-Puno que busca promover la movilización de microahorros financieros en el segmento de bajos ingresos de dicho corredor y en especial en el segmento de mujeres. El diseño de los productos de ahorros considera la flexibilidad para el retiro de montos reducidos, así como *incentivos* para mantener sumas crecientes de dinero. Los costos de transacción y la rentabilidad neta de estos instrumentos son factores clave para asegurar su éxito.

65 Además, 18,4% de ellos trabajan en la unidad agropecuaria familiar; estos últimos residen casi exclusivamente en el sector rural.

66 Si bien es cierto que la CMAC y Mibanco no cobran comisiones ni costos de mantenimiento de las cuentas de ahorro en la fecha de la encuesta, esto sólo incluía un limitado número de transacciones (retiros). En el caso de las demás entidades formales, los costos de mantenimiento y de las comisiones son prohibitivamente altos para los depósitos de montos reducidos —por ejemplo, menores de 1.000 ó 2.000 nuevos soles—.

Cuadro 11  
Uso de servicios financieros no crediticios

| Servicios                                       | Urbano     |             |              | Rural     |             |              | Total      |             |              |
|---|------------|-------------|--------------|-----------|-------------|--------------|------------|-------------|--------------|
|   | Sí         | No          | Total        | Sí        | No          | Total        | Sí         | No          | Total        |
|   |            |             |              |           |             |              |            |             |              |
| Transfiere entre cuentas del mismo lugar %      | 10<br>2,5  | 390<br>97,5 | 400<br>100,0 | 2<br>0,5  | 398<br>99,5 | 400<br>100,0 | 12<br>1,5  | 788<br>98,5 | 800<br>100,0 |
| Transfiere entre cuentas de distinto lugar %    | 16<br>4,0  | 384<br>96,0 | 400<br>100,0 | 5<br>1,3  | 395<br>98,8 | 400<br>100,0 | 21<br>2,6  | 779<br>97,4 | 800<br>100,0 |
| Abona en cuenta de terceros %                   | 8<br>2,0   | 392<br>98,0 | 400<br>100,0 | 2<br>0,5  | 398<br>99,5 | 400<br>100,0 | 10<br>1,3  | 790<br>98,8 | 800<br>100,0 |
| Recibe depósito en cuenta %                     | 55<br>13,8 | 345<br>86,3 | 400<br>100,0 | 8<br>2,0  | 392<br>98,0 | 400<br>100,0 | 63<br>7,9  | 737<br>92,1 | 800<br>100,0 |
| Paga servicios públicos con tarjeta de débito % | 2<br>0,5   | 398<br>99,5 | 400<br>100,0 | 3<br>0,8  | 397<br>99,3 | 400<br>100,0 | 5<br>0,6   | 795<br>99,4 | 800<br>100,0 |
| Retira efectivo de cajeros automáticos %        | 77<br>19,3 | 323<br>80,8 | 400<br>100,0 | 17<br>4,3 | 383<br>95,8 | 400<br>100,0 | 94<br>11,8 | 706<br>88,3 | 800<br>100,0 |
| Cuenta corriente %                              | 18<br>4,5  | 382<br>95,5 | 400<br>100,0 | 7<br>1,8  | 393<br>98,3 | 400<br>100,0 | 25<br>3,1  | 775<br>96,9 | 800<br>100,0 |
| Tarjeta de crédito %                            | 14<br>3,5  | 386<br>96,5 | 400<br>100,0 | 7<br>1,8  | 393<br>98,3 | 400<br>100,0 | 21<br>2,6  | 779<br>97,4 | 800<br>100,0 |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

### Recuadro 1 El ahorro y el crédito

El tema del ahorro resulta particularmente importante para los pobladores de bajos ingresos, quienes tienen el mayor porcentaje de sus ahorros en formas no financieras —debido, entre otros factores, a la poca flexibilidad de los instrumentos de ahorros de las entidades financieras—, por el potencial de movilización de depósitos que esto implica.

Hay dos aspectos que nos interesan en este estudio: (i) la importancia del acceso al ahorro, así como de los montos ahorrados, y (ii) la relación entre el ahorro y el crédito. En este segundo caso, no hay una relación clara entre ambas variables. Por un lado, puede esperarse que en la medida en la que las personas que tienen mayores niveles de ingresos muestran una mayor propensión al ahorro —de cualquier tipo—, por la mayor disponibilidad de excedentes —y siempre que parte importante del ahorro no se destine a consumo e inversión en un período dado—, pero también podría suceder que los segmentos de menores ingresos tengan una mayor propensión al ahorro, por factores tales como enfrentar emergencias. En los modelos *probit* mostrados en el cuadro 13 se ve que la tenencia de algún tipo de ahorro *no financiero* está relacionada negativamente con la probabilidad de obtener un crédito. Esta relación puede estar explicada porque los que ahorran en el sistema financiero tienen un mayor nivel de ingresos —además de mayores niveles educativos, más acceso al crédito, mayor incidencia de vivienda propia (la cual es, además, de mayor valor) y menores tasas de pobreza—, lo que, a su vez, les permite tener un mayor margen de autofinanciamiento.

Por otro lado, de la misma manera que la falta de adaptación de los productos —además de la aversión al riesgo— es uno de los motivos fundamentales por los cuales puede existir una demanda crediticia no realizada, en el caso de los ahorros financieros su baja rentabilidad neta explica la reticencia de vastos segmentos de la población a usar estos instrumentos.

Según la encuesta analizada (sección 5, parte A), 51,6% de los 800 encuestados tiene algún tipo de ahorro no financiero: dinero en casa, junta, préstamos a amigos, joyas y bienes durables y de capital. Las proporciones son similares en las zonas rural y urbana. Respecto al mantenimiento de dinero en casa, 47,1% de los 800 encuestados señalaron que sí tenían dinero “bajo el colchón”. Esta proporción es un tanto mayor en



el área urbana (54,3%). A su vez, el monto total de ahorros en dinero en efectivo señalado en las 375 respuestas fue 77.189 dólares americanos, de los cuales 43,1% se refieren a encuestados que viven en el área urbana.\* El mayor monto de ahorros en efectivo en el área rural seguramente está explicado por la menor disponibilidad de entidades en las cuales se puede colocar ahorros financieros, pero sobre todo debe de estar reflejando la mayor rentabilidad de hacerlo dentro de su estrategia de manejo de liquidez. Esta estrategia es consistente con los principales motivos que tienen los encuestados para ahorrar: *afrentar emergencias* (58,7% de las 527 respuestas lo mencionó en el primer lugar y 20,5%, en segundo lugar) y *el consumo futuro* (17,6% lo señaló en segundo lugar y 26,6%, en tercer lugar). A la vez, este hallazgo es consistente con el mayor uso de ahorros en casos de emergencia (véase el recuadro 2).

En cuanto al monto de los depósitos de ahorros, se encontraron diferencias importantes en la encuesta. Por un lado, según la sección 5, parte A, el monto total reportado por 232 encuestados —64,7% de los cuales residen en el área urbana— fue 165.733 dólares americanos, 66,4% del cual se registró en el ámbito urbano. El monto promedio fue 733 dólares americanos en el área urbana, 680 dólares americanos en el área rural y 714 dólares americanos en el agregado.\*\* Por otro lado, según información de la sección 5, parte B, el monto total de las 203 cuentas de ahorros financieros es mayor de 95.000 dólares americanos, el monto de ahorro promedio por cuenta es 471 dólares americanos —446 en la zona urbana y 576 en la rural—; y el monto mediano, 143 dólares americanos.\*\*\*

\* El monto promedio de ahorros “bajo el colchón” es 184 dólares (urbano) y 226 dólares (rural). Las respectivas medianas son 86 y 57 dólares americanos.

\*\* Debido a una gran dispersión de esta variable, si bien las medianas mantienen el orden en ambos ámbitos, éstas son mucho menores: 229 y 164 dólares americanos, respectivamente.

\*\*\* La sección 5, parte B, incluye información de las cuentas de los hogares que tienen al menos una cuenta en el sistema financiero —y no sólo de los depósitos de ahorros— indicados en la sección 5, parte A. Precisamente por ello, la suma de montos de la parte B debería ser al menos igual que la reportada en la parte A de la sección 5.

Además, 61% de las cuentas sirven para que los empleadores depositen sus sueldos en dichas cuentas, que son mayoritariamente bancarias (83%) y en mucho menor medida de la CMAC (9%). Este resultado refleja en forma acertada la presencia rotundamente mayor de los bancos en el mercado de depósitos.

Veamos a continuación los resultados de los modelos *probit* sobre la probabilidad de acceso al crédito (sección 3.3) y la relación entre el financiamiento formal y el no formal (sección 3.4).

### 3.3 Las variables ligadas al acceso al crédito<sup>67</sup>

Un aspecto importante de la encuesta se relaciona con el análisis de las características que harían que un cliente empiece a tener probabilidad de acceso al crédito en el mercado de Huancayo o la aumente. Si bien éste no es un tema nuevo dentro de los trabajos realizados en el Perú (véase, por ejemplo, Valdivia y Silva [1997] y Trivelli [1997]), nuestro interés radica en la explotación de una novedosa encuesta y en el análisis de este mercado en particular.

En una primera aproximación, estimamos un modelo *probit* sobre la probabilidad de obtener crédito (de cualquier fuente). Luego de ello, se estimó un modelo *probit* para el caso de las fuentes formales. Dada la gran importancia de las fuentes formales, no se esperan mayores diferencias entre ambos modelos. No se desagregó más debido a las pocas observaciones que se tienen en el caso de las fuentes informales.

Se han tomado dos tipos de indicadores: (i) los referidos al jefe de hogar y (ii) aquellos relacionados con el hogar. En el primer caso, se han incluido las típicas variables de edad, edad al cuadrado, sexo, educación (número de años de estudio), empleo como dependiente y tenencia de algún tipo de seguro.<sup>68</sup> En el segundo caso, se han incluido variables como la tasa de dependencia (dependientes entre 12 y 60 años),<sup>69</sup> ingreso, gasto, patrimonio total (del hogar y de la microempresa),<sup>70</sup> ámbito de residencia, propiedad de la parcela, tenencia de vivienda propia, de título de propiedad de la vivienda, y acceso a algún mecanismo de ahorro no financiero, así como

67 Queremos agradecer el apoyo prestado por Hildegardi Venero y Johanna Yancari en esta sección.

68 Debe señalarse que se han computado cinco años de educación para quienes señalaron tener “educación superior universitaria” y dos años para aquellos que dijeron tener “educación superior no universitaria”. Esto, si bien no es del todo preciso, da una mejor aproximación que el incluir la variable *educación por niveles*.

69 La variable *tasa de dependencia considerando miembros del hogar de entre 5 y 65 años* (*depen5*), también resultó significativa, pero la variable *incluida* (*depen12*) tiene un efecto ligeramente mayor sobre la probabilidad de acceso al crédito.

70 La variable *patrimonio de la microempresa* resultó tener una menor elasticidad sobre la probabilidad de acceso al crédito; por ello se tomó el patrimonio conjunto, del hogar y de la microempresa.

monto total de ahorros.<sup>71</sup> Finalmente, se incluyeron las variables sobre características de la vivienda —piso de cemento, pared de cemento, techo de material noble, etcétera—, que podrían servir como indicadores complementarios acerca del nivel de vida del hogar.

En el cuadro 12 se presentan las variables incluidas en el análisis, así como los signos esperados de los coeficientes estimados.

Cuadro 12  
Variables incluidas para el modelo probit (acceso al crédito)

| VARIABLES   | Signo esperado |
|---|----------------|
| <b>a) Variables correspondientes al jefe de hogar:</b>  |                |
| <i>Educ_jh</i> : educación del jefe del hogar (años)  | +              |
| <i>Sexojefe</i> : sexo del jefe del hogar (varón = 1)   | +              |
| <i>Edadjefe</i> : edad del jefe del hogar   | +              |
| <i>Edadjh2</i> : cuadrado de la edad del jefe del hogar   | -              |
| <i>Depend</i> : tiene empleo como trabajador dependiente (: = 1)  | ?              |
| <i>Segurjef</i> : tiene algún tipo de seguro (: = 1)  | ?              |
| <b>b) Variables correspondientes al hogar:</b>  |                |
| <i>Ámbito</i> : ámbito de residencia (hogar urbano: = 1)  | +              |
| <i>Depen12</i> : tasa de dependencia (>12 < 60 años)  | -              |
| <i>Propparc</i> : la parcela que conduce es propia: = 1   | +              |
| <i>Vivienda</i> : tiene vivienda propia (1: = sí tiene)   | +              |
| <i>Tituivie</i> : tiene algún título de propiedad de la vivienda (: = 1)                                  | +              |
| <i>Piso</i> : el hogar tiene piso de cemento (: = 1)  | +              |
| <i>Ahormof</i> : existencia de algún tipo de ahorro no financiero   | -              |
| * <i>Ahotoper_</i> : ahorro total (no financiero y depósitos del hogar) en dólares americanos             | ?              |
| * <i>Patrtoper_</i> : patrimonio total (del hogar y de la microempresa) per cápita en dólares americanos. | +              |
| * <i>Gasper_</i> : gasto per cápita en dólares americanos   | +              |
| * <i>Ingper_</i> : ingreso per cápita en dólares americanos   | +              |

\* Nota: Estas variables fueron también incluidas como totales (*patrtot*, *gastot\_*, *ingtot\_* y *ahotot\_us*).

71 No se incluyó la variable *acceso a ahorro financiero* debido al reducido número de observaciones. En el caso del monto de ahorros, se incluyen los ahorros no financieros —dinero en casa, juntas, préstamos a amigos, etcétera— y los depósitos de ahorros del hogar, pero no de la microempresa.

Los resultados de los modelos *probit* para el acceso a cualquier fuente son, en general, los esperados (véase el cuadro 13). El ajuste del modelo empeora —pero el grado de predicción de las variables explicativas respecto a la variable dependiente mejora— ligeramente cuando se incluyen los ingresos, gastos, patrimonio y ahorros en su forma per cápita.

Las variables más importantes que explican la probabilidad de acceder al crédito —de cualquier fuente— son (i) el ámbito —los pobladores urbanos tienen 10% más probabilidad de obtener un crédito que los pobladores rurales— y (ii) la tenencia de un documento de respaldo de la propiedad de la vivienda —aumenta en 9% la probabilidad de acceso al crédito—. Recuerdese que los créditos otorgados en el ámbito urbano representan 70% del total y que 60,1% de los encuestados tiene un documento de respaldo de la propiedad —usualmente, título de compraventa—.<sup>72</sup> El requisito de vivienda propia —variable *proxy* de las garantías— es básico para todas las entidades formales y casi todas las semiformales. Si bien es cierto que la variable *propiedad de la vivienda* también resultó tener un coeficiente significativo y positivo en los modelos, el efecto de contar con el título de propiedad (*acreditación*) es mayor que el solo hecho de tener una vivienda propia.<sup>73</sup>

Asimismo, tener algún tipo de seguro médico y ser varón aumenta la probabilidad de acceso al crédito, en ambos casos, en 6%. Tener algún tipo de seguro médico implica estar protegido contra al menos un tipo de evento externo negativo, lo cual, a su vez, reduce en alguna medida la probabilidad de fluctuaciones bruscas de los gastos. Esta mayor estabilidad puede contribuir a tener una mayor posibilidad de pagar una deuda. Una proporción de 82,3% de los encuestados tiene seguro de EsSalud y sólo en 14,3% de los casos se trata de un seguro privado. En total, menos de 30% de encuestados reportaron tener un seguro médico, mientras que 81% de los encuestados son varones. Sólo en mercados de crédito en los que existe una clara orientación hacia las mujeres —como es el caso de la modalidad de bancos comunales—, el ser varón parece presentar una elasticidad negativa respecto a la probabilidad de acceso al crédito. El mercado de Huancayo está lejos de ser un ejemplo de esto.

Por otro lado, el trabajar como dependiente<sup>74</sup> está inversamente relacionado con (reduce en 6%) la probabilidad de acceder al crédito. Dado que la gran

72 Véase el anexo B para más detalles acerca de las variables incluidas en los modelos.

73 No se incluyen ambas variables porque están altamente correlacionadas (0,735).

74 Debe señalarse que esta variable se computó usando la información de la sección 3, parte A (pregunta 1), según la cual 38,9% de los encuestados trabajan como dependientes. La variable *empleo independiente* también se computó usando la misma información; en este caso, la tasa es de 57,3%.

mayoría de préstamos otorgados no fue para consumo sino para actividades productivas, comerciales y de vivienda —sólo 10% de los créditos otorgados fueron usados para consumo—, este resultado podría estar implicando que estar en la planilla de alguna empresa no asegura acceso al crédito, o bien una demanda crediticia mayor de parte de los trabajadores independientes.

La otra variable que reduce la probabilidad de acceso al crédito (en 3,4%) es la tenencia de algún tipo de ahorro no financiero. En este último caso, la explicación puede ser que esta tenencia implica poseer un excedente positivo, que hace que los requerimientos de financiamiento externo sean menores. También se incluyó la variable *monto de ahorros totales* —no financieros y depósitos de ahorros del hogar—, pero aun cuando el signo es también negativo, el efecto sobre la probabilidad de acceso al crédito es mínimo.

Las variables *edad* y *educación del jefe del hogar* resultaron significativas y con coeficiente positivo, pero su efecto sobre la probabilidad de obtener crédito es muy reducido (1% en el mejor de los casos). Finalmente, las variables *ingresos* y *gastos* tienen una relación directa con la probabilidad de obtener crédito, pero su efecto es ínfimo. Igual sucede con la variable *patrimonio total* —del hogar y de la microempresa—, aunque en este caso la relación observada es, contrariamente a lo esperado, negativa. El mismo signo se observa en la variable *tasa de dependencia*, cuyo efecto sobre el acceso al crédito es mínimo. Casi con seguridad, si se tratara de montos de créditos más elevados —por ejemplo, por encima de 5.000 dólares—, las variables *ingresos*, *gastos* y *patrimonio* serían importantes.

Una explicación del escaso efecto de la variable *gasto* —y *gasto per cápita*— *del hogar* sobre la probabilidad de acceso al crédito es que la proporción de prestatarios pobres es similar a la de prestatarios no pobres; del mismo modo que no existe mayor diferencia entre el nivel de pobreza de aquellos que tienen crédito formal (49,6% son pobres) y aquellos que tienen crédito no formal (51,7% son pobres).

Por último, aparte del piso, las demás variables que reflejan características de la vivienda —material del techo y las paredes—, así como de acceso a servicios públicos, si bien muestran ser significativas, no aumentan sustancialmente la capacidad explicativa de los modelos y en general no tienen un efecto importante sobre la probabilidad de acceso al crédito. La elasticidad de la variable *dummy piso* (de cemento) bordea 3%. Por otro lado, se intentó agregar al modelo algún indicador de tenencia de activos —que, en este caso, sería el valor de venta de la vivienda en dólares americanos—; sin embargo, su efecto marginal es muy pequeño, además de que presenta una elevada correlación con el patrimonio total (0,64). Asimismo, variables como

Cuadro 13  
Modelos probit: variables asociadas al acceso al crédito  
(elasticidades)

| Variable    | Muestra completa (212 prestatarios) |          |                     | Crédito formal |                     |          |
|-------------|-------------------------------------|----------|---------------------|----------------|---------------------|----------|
|             | Modelo 1                            | Modelo 2 | Modelo 3            | Modelo 4       | Modelo 5            | Modelo 6 |
|             | Elasticidad                         | T Estad. | Elasticidad         | T Estad.       | Elasticidad         | T Estad. |
| Depen12     | -0,00035                            | 0,00078  | -0,00036            | 0,00078        | -0,00045            | 0,00065  |
| Edadjefe    | 0,01008                             | 0,00822  | 0,01551             | 0,00835        | 0,02299             | 0,00769  |
| Edadjh2     | -0,00012                            | 0,00008  | -0,00017            | 0,00008        | -0,00024            | 0,00008  |
| Educ_jh     | 0,01109                             | 0,00435  | 0,01234             | 0,00434        | 0,00986             | 0,00352  |
| Propparc    | 0,02751                             | 0,04631  | 0,03748             | 0,04589        | 0,02289             | 0,03742  |
| Ahorrof     | -0,03493                            | 0,03190  | -0,02617            | 0,03166        | -0,01802            | 0,02569  |
| Ahotot_us   | -0,00005                            | 0,00002  | -0,00005            | 0,00002        | -0,00003            | 0,00002  |
| Sexojefe    | 0,05903                             | 0,03979  | 0,06950             | 0,03992        | 0,06467             | 0,02987  |
| Ámbito      | 0,10291                             | 0,04137  | 0,11617             | 0,03986        | 0,02789             | 0,03311  |
| Piso        | 0,02916                             | 0,03348  | 0,04020             | 0,03296        | 0,04500             | 0,02697  |
| Patrotot    | -1x10 <sup>-7</sup>                 | 0,000001 | -0,000001           | 0,000001       | 0,000001            | 0,000001 |
| Gastot      | 0,00005                             | 0,00001  | 0,00005             | 0,00001        | 0,00005             | 0,00001  |
| Ingrotot    | 1x10 <sup>-6</sup>                  | 0,000001 | 0,000001            | 0,000001       | 0,000001            | 0,000001 |
| Ahotoper_   |                                     |          | -0,00024            | 0,00008        | -0,00015            | 0,00007  |
| Patrotoper_ |                                     |          | -4x10 <sup>-6</sup> | 0,000005       | -4x10 <sup>-6</sup> | 0,000004 |
| Gasper_     |                                     |          | 0,00014             | 0,00004        | 0,00012             | 0,00003  |
| Ingper_     |                                     |          | 0,000004            | 0,000006       | 0,000004            | 0,000004 |

(sigue)

| Variable       | Muestra completa (212 prestatarios) |          |                     |          |                     |          |                     |          |
|----------------|-------------------------------------|----------|---------------------|----------|---------------------|----------|---------------------|----------|
|                | Modelo 1                            |          | Modelo 2            |          | Modelo 3            |          | Modelo 4            |          |
|                | Elasticidad                         | T Estad. | Elasticidad         | T Estad. | Elasticidad         | T Estad. | Elasticidad         | T Estad. |
| Titvive        | 0,09110                             | 0,03496  | 0,09806             | 0,03381  | 0,06705             | 0,02715  | 0,05697             | 0,02804  |
| Segurjef       | 0,06271                             | 0,04002  | 0,08368             | 0,04000  | 0,02246             | 0,03191  | 0,01403             | 0,03171  |
| Depend         | -0,06104                            | 0,03435  | -0,04938            | 0,03433  | -0,05200            | 0,02678  | -0,06497            | 0,02654  |
| Num. Obs.      | 770                                 |          | 770                 |          | 770                 |          | 770                 |          |
| Log-Likelihood | -386,2845                           |          | -403,26001          |          | -324,43943          |          | -311,15158          |          |
| R2             | 0,119174                            |          | 0,112313            |          | 0,121342            |          | 0,120976            |          |
| McFadden       |                                     |          |                     |          |                     |          |                     |          |
| Prediction     | 73,77% <sup>a</sup>                 |          | 74,56% <sup>a</sup> |          | 81,95% <sup>a</sup> |          | 82,21% <sup>a</sup> |          |
| Evaluation     | 1,076400                            |          | 1,084441            |          | 0,880792            |          | 0,881140            |          |
| Akaike         | 1,178983                            |          | 1,187023            |          | 0,983374            |          | 0,983723            |          |
| Schwartz       | 1,115879                            |          | 1,123919            |          | 0,920270            |          | 0,920619            |          |
| Hannan         |                                     |          |                     |          |                     |          |                     |          |
| -Quin          |                                     |          |                     |          |                     |          |                     |          |

Nota: Las variables explicativas no presentan correlación entre ellas.

Los modelos presentados son los que reportaron los *log likelihood* y las R2 de McFadden más altos y los indicadores de Akaike, Schwartz y Hannan-Quin más bajos. Asimismo, todas las variables tienen coeficientes significativamente distintos de cero a un nivel de significación de 5%.

<sup>a</sup> El modelo explica el porcentaje indicado de la variación de la variable dependiente, usando un nivel de corte de 0,5 (número de variables *dummies* respecto del total de variables).

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

la *experiencia crediticia previa (dummy)* y el *uso del crédito (dummy)*<sup>75</sup> fueron descartadas debido a que tienen una alta colinealidad con el *acceso al crédito* (variable dependiente).

Por otro lado, hay algunas diferencias en los modelos *probit* para las fuentes formales. En este caso, si bien la capacidad explicativa de las variables incluidas mejora, el ámbito de residencia de los prestatarios deja de ser importante como factor que contribuye a la probabilidad de acceder al crédito —presenta una elasticidad de entre 2,1% y 2,7%—, mientras que el sexo del jefe del hogar —el ser varón— y el hecho de tener piso de cemento en la vivienda —como variable *proxy* del nivel de vida de los prestatarios— adquieren una importancia que no tenían para el conjunto de las fuentes de financiamiento —compárense los modelos 1-2 con los 3-4 en el cuadro 13—. Estas dos últimas se convierten en dos de las variables más importantes para el acceso al crédito formal, con elasticidades de entre 5,3%-6,4% y 3,3%-4,5%, respectivamente. Por último, la acreditación de un documento de propiedad de la vivienda sigue siendo importante para el acceso al crédito formal —con elasticidades de entre 5,7% y 6,7%— mientras que la ocupación como trabajador dependiente sigue siendo una variable importante pero inversamente asociada con el acceso al crédito formal. El resto de variables presenta elasticidades inferiores a 3%.

### 3.4 La relación entre el financiamiento formal y el no formal

Uno de los temas que nos interesa conocer en el caso de Huancayo está relacionado con la dinámica del mercado desde la perspectiva de los prestatarios; esto es, queremos saber si los préstamos obtenidos de las fuentes formales *complementan* o *sustituyen* aquellos obtenidos de las fuentes no formales. En este caso, más que los efectos marginales (*elasticidades*), lo que se busca obtener son los signos de los coeficientes incluidos en los modelos. De esta manera, si éstos son iguales, dichas fuentes serán complementarias; y si son distintos, sustitutas.

Para estos efectos, se corrió un modelo *probit bivariado* que tuvo como variables dependientes dos variables *dummies* que miden el acceso al crédito de fuente formal (*formal*) y no formal (*no formal*) y las mismas variables incluidas en los modelos *probit* univariado. Un indicador vital en estos modelos es el coeficiente *rho* ( $\rho$ ). Si el signo es negativo, las fuentes serán sustitutas.

<sup>75</sup> Las *dummies* fueron (1:= sí tiene experiencia crediticia previa; 0: de otra manera y 1:= actividad comercial; 0=: otra actividad).



tas, y cuanto más cercano a  $-1$  esté el coeficiente, el grado de sustitución será mayor. Lo contrario sucede cuando dicho coeficiente se aproxima a 1. Como se muestra en el cuadro 14, el coeficiente  $\rho$  indica que hay un grado de sustitución perfecta entre fuentes formales y no formales.<sup>76</sup> Este resultado está largamente explicado por el grado de sustitución que existe entre la CMAC y las fuentes no formales (coeficiente  $\rho$  de  $-0,86$ ).

No obstante, esta sustitución entre las fuentes formales y no formales no implica necesariamente que exista una elasticidad precio *cruzada* negativa —en el sentido de que si aumenta la tasa de interés de una fuente formal, la cantidad demandada de préstamos será mayor en la fuente no formal—;<sup>77</sup> sino más bien podría estar asociada a una similar posibilidad de los prestatarios de obtener crédito de una u otra fuente, independientemente del uso que les den a los créditos obtenidos. Dado que para el monto del crédito promedio registrado por la encuesta las exigencias para obtener créditos son similares tanto con las fuentes semiformales como con las formales en el mercado de Huancayo, éste es un resultado aceptable. No obstante, dado que las variables explicativas del modelo no están directamente asociadas con la tecnología crediticia —aun cuando podría afirmarse que las variables *ingresos* y *patrimonio per cápita* resultan importantes en la etapa de selección, como indicadores de capacidad de pago y solvencia—,<sup>78</sup> se requiere un mayor análisis para afirmar algo concluyente respecto a este tema.

Este hallazgo es consistente con uno similar encontrado en la Encuesta CEPES-IEP en el año 2000 —aunque en este caso el grado de sustitución era mucho menor— y va en la misma línea de los resultados obtenidos por Mohieldin y Wright (2000) para el caso de Egipto. Nuevamente, a medida que en el mercado de crédito exista una menor concentración de operaciones por montos pequeños y una mayor diversidad de entidades financieras y de tecnologías crediticias aplicadas, es de esperar que haya una menor sustitución de fuentes, en el sentido antes señalado.

76 Se observa alternancia de signos según cada tipo de fuentes en todas las variables consideradas, excepto en los casos de educación y patrimonio.

77 Además, como se verá en la sección 3.5, la variable *tasa de interés* pareciera no ser tan importante al momento de explicar la restricción del acceso al crédito. Esto podría implicar que no existe un grado importante de sensibilidad de los prestatarios ante cambios en las tasas de interés.

78 Se realizó el ejercicio de incluir la variable *tenencia de documento de respaldo de la propiedad*, que demostró ser importante para el acceso al crédito (véase el cuadro 13), pero sólo resultó ser significativa a 78% de confianza. En este caso, el *log likelihood* fue menor y el  $\rho$  fue  $-0,86$ .

Cuadro 14

Modelo *probit* bivariado: relación entre financiamiento formal y no formal

| Variables  | Formal       |               | No formal    |               |
|------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|            | Coefficiente | T estadístico | Coefficiente | T estadístico |
| Deppen12   | -0,0042116   | 0,0048871     | 0,0095622    | 0,0044823     |
| Edadjefe   | 0,1252502    | 0,0601444     | -0,0507726   | 0,0519643     |
| Edadjh2    | -0,0012452   | 0,0006233     | 0,0005776    | 0,0005185     |
| Educ_jh    | 0,0156701    | 0,0262774     | 0,0112476    | 0,0249837     |
| Gasper_    | 0,0001547    | 0,0002753     | -0,0001043   | 0,0002443     |
| Ingper_    | 0,0000443    | 0,0000439     | -0,0000301   | 0,0000457     |
| Patrtoper_ | 0,0000534    | 0,0000318     | 2,12e-06     | 0,0000284     |
| Ahotoper_  | -0,0007048   | 0,0006192     | 0,0003028    | 0,0005782     |
| Constante  | -2,8076170   | 1,4946750     | 0,4931646    | 1,3457700     |
| $\rho$     |              |               | -0,9999999   | 0,0000104     |

Número de observaciones: 210.

Log likelihood =  $-167,426$ .

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

La sustitución entre las fuentes formales y las no formales suscita una discusión acerca del grado de competencia existente en el mercado de Huancayo. Los resultados del cuadro anterior apuntan en el sentido de competencia formal-no formal, mientras que los resultados del análisis de la oferta crediticia aportan evidencia de la competencia entre entidades formales. Sin embargo, se requiere un análisis más profundo acerca de las dinámicas —de precios, características de los contratos, etcétera— e interacciones de los distintos prestamistas microfinancieros y de la estructura misma del mercado, así como de los equilibrios finales. Las herramientas de la teoría de la organización industrial serán valiosas para este análisis.<sup>79</sup> Pero independientemente de los procesos, los resultados de la competencia observada en Huancayo han sido reducciones de las tasas de interés y de los costos de transacción para los clientes.

79 Por ejemplo, la estructura del mercado microfinanciero de Huancayo se asemeja a la de un oligopolio. El comportamiento de los prestamistas *puede* ser explicado por una estructura *líder-seguidores*, en la cual la CMAC es la entidad líder que ostenta el poder de mercado y sus seguidoras son el resto de entidades. La CMAC es la que realiza la primera *movida* —decide qué participación del mercado tener en cada sector o en conjunto— y las seguidoras ajustan sus participaciones en lo que queda del mercado. La ventaja de este modelo es que también se puede modelar liderazgo en precios. Un factor adicional que debería tenerse en cuenta es que la competencia también podría estar en la *calidad* del servicio —esencialmente, bajos costos de transacción y buena atención al cliente—. Asimismo, ayuda el hecho de que los productos —contratos de crédito— sean relativamente homogéneos. Hay una serie de factores adicionales que se debe tener en cuenta, como los de ventaja de información de los agentes locales —CMAC y EDPYME—, barreras a la entrada de nuevos agentes, entre otros.



### 3.5 Las condiciones para aceptar un crédito

Otro conjunto de preguntas hipotéticas estuvo relacionado con las condiciones bajo las cuales el encuestado aceptaría un crédito. Las respuestas ayudarán a entender mejor por qué existe tan bajo nivel de acceso al crédito en el mercado de Huancayo. Al parecer, el problema de la falta de acceso no reside tanto en la tasa de interés, a juzgar por el porcentaje de encuestados que indicó que si le ofrecieran una tasa de mercado sí aceptaría el crédito (55% en total y 58% en el área rural).

Por otro lado, al ser preguntados sobre si aceptarían un crédito bancario en caso de que les fuera ofrecida una tasa de interés *preferencial* —aun cuando no se especificó una cifra, se entiende que esta sería *menor* que la tasa de mercado—, 65,1% de los encuestados señalaron que sí lo aceptarían. En el medio rural, esta tasa es aun mayor: 71,3%. Aun cuando es por lo demás esperado que la disposición a aceptar un crédito aumente cuando el costo del mismo es menor, las hipotéticas tasas de *disposición* a aceptar un crédito aumentan en un 10% en la muestra total y en 13% en el ámbito rural. Estas cifras sirven de sustento de la proposición de que la tasa de interés no es el principal factor restrictivo del acceso al crédito, sobre todo en el ámbito urbano. La aversión al *riesgo* y la falta de *adaptación* de los requisitos y las condiciones de los créditos parecen ser dos factores cruciales que impiden un mayor acceso al crédito,<sup>80</sup> a juzgar por los resultados presentados a continuación.

Profundizando en el tema, a los encuestados se les preguntó si aceptarían un crédito en el caso de que tuvieran que dar como garantía la producción financiada. En este caso, 60,5% de ellos —esta tasa fue 67,5% en el área rural— indicó que sí. Pero ante la pregunta sobre si aceptarían un crédito si tuvieran que entregar su vivienda en hipoteca, las respuestas fueron mayoritariamente negativas (80%), en especial en el área urbana (83%), donde es más usual disponer de garantías inmuebles aceptadas por las entidades financieras —el valor mediano atribuido por los encuestados a sus viviendas fue 1.449 dólares americanos en el área rural (y en el agregado) y 2.753 dólares americanos en el área urbana—. <sup>81</sup> Este resultado es congruente con los reducidos montos promedio prestados. Para montos tan pequeños, es natural que los encuestados señalen que no están dispuestos a dar su vivien-

80 Naturalmente, en este caso se está abstrayendo el contexto económico, que también puede influir en la decisión de endeudarse o no.

81 Se toma la mediana dada la gran dispersión de datos: los valores promedio fueron 2.818 dólares americanos (rural), 8.370 dólares americanos (urbano) y 5.899 dólares americanos (total).

da en hipoteca como respaldo para un crédito, incluso sin tener en cuenta el factor de aversión al riesgo de perder ese valioso activo.

Esta aversión al riesgo de perder quizá el activo fijo —hipotecado— más valioso puede ser considerada por los prestamistas como un factor de riesgo. No obstante, es claro que no toda la probabilidad de pagar la deuda depende del prestatario, sino que una parte de ella puede estar explicada por eventos externos incontrolables —*shocks* de precios, recesión, sequías, etcétera—, en cuyo caso igual perdería su activo si no existiera una renegociación del contrato con el prestamista. En el recuadro 2 se presenta información acerca de la presencia de *shocks* externos y las respuestas que usan los encuestados para hacerles frente.

#### Recuadro 2 Las respuestas frente a sucesos inesperados

La poca frecuencia de uso de mecanismos de seguros —de salud, de maquinaria, etcétera— hace que muchos de los microproductores o comerciantes, o incluso trabajadores dependientes, sean vulnerables frente a una serie de sucesos que podrían obligarlos a reducir su escala de producción, endeudarse, incumplir el pago de una deuda o usar sus ahorros mantenidos “bajo el colchón” o en formas relativamente líquidas. Este efecto de los sucesos que afectan el hogar sobre la *eventual* microempresa se acentúa al no existir una separación entre las cuentas de la microempresa y las del hogar.

En la encuesta analizada, más de la mitad de los encuestados señaló no haber afrontado ningún suceso *inesperado* en los últimos dos años, con proporciones similares en los dos ámbitos. Las pérdidas por robo son los eventos externos más frecuentes entre los encuestados (33,1% de las respuestas). Otros eventos presentados con similar frecuencia son las enfermedades (32%) y el fallecimiento de un familiar (28%). Tan importante como el hecho de presentarse un determinado evento inesperado son los tipos de eventos mismos, porque pueden tener efectos diferenciados sobre el hogar o la microempresa.

Los sucesos más perjudiciales presentados —desde el punto de vista de su efecto sobre la economía familiar— fueron una enfermedad grave, la pérdida por robo y el fallecimiento de algún familiar —en ese orden—. Éstos fueron los eventos más perjudiciales mencionados en pri-

mer lugar. En segundo lugar, estuvieron, además de los dos últimos indicados, el fallecimiento de un asalariado de la familia, un evento social —matrimonio, bautizo, etcétera—, las pérdidas por sequías, por incendio, las pérdidas de los ingresos, etcétera. Todas éstas tienen similar frecuencia en las respuestas. Asimismo, dentro de cada rubro, las frecuencias de las respuestas fueron similares en ambos ámbitos: urbano y rural.

Ahora bien, ¿cuál fue la estrategia seguida en estos casos? La respuesta más frecuente ante estos eventos externos fue usar los ahorros (31,5% de los casos), lo cual es un indicio de que un motivo central para el ahorro de los hogares de bajos ingresos es el de *precaución* (cubrir emergencias). De ahí que todo intento de movilización de depósitos deba tener en cuenta que los instrumentos de ahorro tienen que ser muy flexibles, además de tener otras características, como bajos costos de transacción.

En segundo lugar, la estrategia adoptada implicó un aumento del número de horas trabajadas (17,4% de los casos) y una reducción del gasto del hogar (sin incluir a la microempresa; 16,7% de los casos). Esta reducción de gastos puede ser eficiente, en tanto no implica reducir la capacidad del hogar para generar ingresos, aunque puede afectar la generación de activos del hogar. La proporción de encuestados que se prestaron dinero fue menor (12,5%). Hasta aquí, las estrategias seguidas son más o menos similares entre los pobladores de los dos ámbitos, aunque éstas tienen una mayor importancia en las zonas urbanas. Al parecer, el ajuste empieza por casa, y esto es posible gracias a que se dispone de efectivo “bajo el colchón” en lugar de depositarlo en el sistema financiero.

No obstante, hay otras dos estrategias que tienen una importancia claramente distinta en función del ámbito. En particular, en el área rural, la venta de bienes o activos y la actitud pasiva tuvieron una participación similar a la reducción de gastos (13,3% versus 15,2%), pero estas mismas estrategias tuvieron mucho menor importancia en el área urbana —donde representaron menos de 4% de las respuestas—.

La reducción de gastos de la microempresa y la de gastos escolares no tienen mayor importancia como estrategias adoptadas ante sucesos inesperados que puedan tener algún impacto sobre los ingresos corrientes del hogar. Ésta es una práctica positiva que se sustenta en el interés de los encuestados por mantener dos activos importantes, uno material y otro *humano*.

### 3.6 La otra cara de la moneda: los encuestados como prestamistas

Este parte del texto aporta información sobre las distintas interacciones entre los agentes crediticios del mercado de Huancayo. En un contexto en el cual hay una baja tasa de acceso a financiamiento “externo”, era de esperar que las ventas al crédito —para el caso de los microempresarios— o los préstamos a familiares y amigos para cubrir necesidades urgentes —para el caso de los prestamistas *informales*— fueran incluso menores.

Efectivamente, se encontró que apenas 49 hogares encuestados —esto es, apenas 6,1% del total— otorgaron algún tipo de crédito (cuadro 15). Estos hogares otorgaron un total de 55 préstamos —19 en el ámbito urbano y 36 en el área rural—. De éstos, 40 fueron concedidos a familiares y 13 a amigos, lo cual confirma la naturaleza “informal” de los mismos. Además del bajo nivel de vida —expresado en la alta incidencia de la pobreza en prestatarios y no prestatarios—, este resultado está explicado por la presencia relativamente reducida de *microempresarios* en la encuesta y sobre todo por el tipo de actividades económicas —ocupaciones principales— realizadas por los encuestados,<sup>82</sup> lo cual reduce el universo de posibles ventas al crédito.

Algunas características importantes de estos prestamistas son las siguientes. En primer lugar, 61,2% de ellos son pobres y apenas la quinta parte recibió un préstamo —12 de 49—; pese a ello, el préstamo promedio otorgado bordea los 500 dólares americanos, lo que implica que tienen excedentes líquidos —puesto que la mayoría de préstamos fueron otorgados en dinero en efectivo— o ahorros relativamente importantes. Esta afirmación se refuerza si se tiene en cuenta que el monto total de créditos recibidos por los 11 encuestados que reportan dicha cifra fue 8.587 dólares americanos, mientras que el monto prestado por ellos fue de más de 26.000 dólares americanos.<sup>83</sup>

<sup>82</sup> Como ya se indicó, tomando la información acerca de la actividad principal del jefe de hogar (700 observaciones), 45,7% señalaron trabajar como dependientes y 34,1% como independientes. Asimismo, 18,4% (129) indicaron trabajar en la unidad agropecuaria familiar (124 en el ámbito rural y 5 en el urbano). La ocupación principal más importante de los 700 jefes de hogar fue el comercio minorista —en 15% de los casos—; asimismo, prácticamente no existen comerciantes mayoristas y en 12,3% de los casos el jefe de hogar tiene explotaciones agrícolas. Además, 10% trabajan como conductores de vehículos y 7% como peones. Por otro lado, teniendo en cuenta la información de las actividades microempresariales no agropecuarias (sección 3, parte D), más de 50% de los 427 hogares que registran información se dedican al comercio minorista —principalmente de venta de abarrotes— y este porcentaje es mayor en el área rural.

<sup>83</sup> Existe un hogar que no reporta cifras de los créditos recibidos; este hogar otorgó dos créditos por 100 y 200 dólares americanos (ámbito rural).

En segundo lugar, el promedio de edad de los jefes de hogar es 44 años y 47% de ellos trabajaban como dependientes, mientras que 57,1% eran independientes.<sup>84</sup> Asimismo, 69,4% de jefes de hogar tienen vivienda propia. El valor promedio de la misma es 4.068 dólares americanos, pero el valor mediano es de apenas 1.450 dólares americanos.

Cuadro 15  
Los encuestados como prestamistas

| Prestatario/prestamista   |              | Otorgó un crédito |             |           |            |            |              |
|---------------------------|--------------|-------------------|-------------|-----------|------------|------------|--------------|
|                           |              | No                |             | Sí        |            | Total      |              |
|                           |              | N.º               | %           | N.º       | %          | N.º        | %            |
| <b>Recibió un crédito</b> | <b>No</b>    | 551               | 68,9        | 37        | 4,6        | 588        | 73,5         |
|                           | <b>Sí</b>    | 200               | 25,0        | 12        | 1,5        | 212        | 26,5         |
|                           | <b>Total</b> | <b>751</b>        | <b>93,9</b> | <b>49</b> | <b>6,1</b> | <b>800</b> | <b>100,0</b> |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

| Ámbito       | N.º       | %            | Promedio   | Mediana    | Suma          | %            |
|--------------|-----------|--------------|------------|------------|---------------|--------------|
| Urbano       | 19        | 34,5         | 453        | 200        | 8.615         | 32,6         |
| Rural        | 36        | 65,5         | 494        | 155        | 17.778        | 67,4         |
| <b>Total</b> | <b>55</b> | <b>100,0</b> | <b>480</b> | <b>200</b> | <b>26.393</b> | <b>100,0</b> |

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

De esta manera, los deprimidos niveles de gastos reflejados en los elevados niveles de pobreza de estos prestamistas no parecen haber sido un factor determinante para que se inhiban de otorgar préstamos por sumas promedio relativamente importantes. Naturalmente, debe de haber una serie de factores —incluidos los niveles de ahorros en todas sus formas, el tipo de empleo, etcétera— que expliquen esto, pero escapan al centro del interés de este estudio.

<sup>84</sup> Estas cifras se extrajeron de la sección 3, parte A (preguntas 1 y 3). Nótese que ambos tipos de actividad no son excluyentes.

Otros indicadores que reflejan la naturaleza de los préstamos otorgados por estos hogares son los siguientes: 17 préstamos fueron pedidos para cubrir gastos de emergencia y 18 para comprar materiales necesarios en el negocio de los solicitantes. Este resultado refuerza el argumento según el cual parte de la demanda de este tipo de préstamos se sustenta debido al surgimiento de emergencias u oportunidades de negocios.<sup>85</sup> Por otra parte, como era de esperarse, casi todos los préstamos fueron otorgados sin ningún tipo de garantía de respaldo. Del mismo modo, 52 préstamos fueron desembolsados en dinero, lo cual parece confirmar que no se trata de ventas al crédito —que sería el caso de una microempresa que estuviera actuando como prestamista—.

#### 4. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

El estudio de las características del acceso al microcrédito en un mercado concreto resulta de especial importancia porque puede ser un instrumento valioso para ayudar a identificar distorsiones que restringen tanto la oferta de fondos como la demanda de financiamiento. Esto es valioso en especial en los países en desarrollo, que suelen tener niveles relativamente bajos de “profundización crediticia” —medida como la razón entre crédito y el PIB— y en los cuales los mercados presentan mayores imperfecciones.

Por otro lado, las implicancias que el acceso al crédito puede tener sobre el dinamismo de las actividades económicas son incluso más importantes para efectos de políticas en el caso de los créditos de montos reducidos, debido a su potencial efecto sobre la reducción de la pobreza. Precisamente, ésta ha constituido una preocupación particular de muchas fuentes cooperantes, que las ha conducido a fomentar experiencias crediticias llevadas a cabo por ONG alrededor del mundo. En este esfuerzo, se le ha dado particular atención, en los últimos años, a la relación entre género y crédito. En el Perú, durante los últimos cuatro años se ha registrado un crecimiento espectacular de la industria microfinanciera, sobre todo en el caso del sector formal, que ha permitido incorporar a nuevos clientes dentro del sistema.

El presente documento analiza las características del mercado financiero de Huancayo sobre la base de la Encuesta CIES 2002 aplicada a 800 hogares —400 de ellos en el ámbito urbano—. El análisis del mercado de

<sup>85</sup> El resto de rubros —insumos agrícolas, consumo, etcétera— tiene una mínima participación.

Huancayo a través de encuestas constituye el segundo componente de un primer esfuerzo sistemático en el Perú por estudiar un mercado concreto tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Además, esta plaza es muy relevante porque se trata de un mercado medianamente consolidado, en el cual las entidades microfinancieras desempeñan un rol esencial. En este sentido, es un gran paso —al cual deberían seguir otros— hacia la comprensión de los mercados microfinancieros de cobertura regional.

El principal resultado del estudio es que hay un bajo nivel de acceso al crédito de cualquier fuente: apenas 26,5% de los 800 encuestados mencionaron tener un crédito vigente en el período que va de abril de 2001 a marzo de 2002. Además, dicha tasa para el área rural (17,5%) representa la mitad de la correspondiente al área urbana. Este reducido acceso al crédito se da en un contexto de creciente expansión del crédito para las microempresas y del crédito personal en el sector formal de la plaza analizada. Lamentablemente, no se cuenta con información de base para evaluar la evolución en el tiempo del acceso al crédito en los mismos ámbitos encuestados en 2002. Sin esta información, no puede afirmarse con plena certeza que haya habido alguna subestimación en la encuesta, aun cuando algunos resultados parecen apuntar en esta dirección en el caso de las transacciones no formales.

La dificultad de captar adecuadamente transacciones crediticias a través de encuestas puede ser superada mediante un adecuado conocimiento de la estructura del mercado analizado, de tal manera que el muestreo refleje su composición. Además, resulta crucial la oportuna supervisión de la consistencia de la información captada. No obstante, reconocemos que las encuestas son un instrumento útil y quizá el mejor para captar transacciones financieras.

Si, como reflejan las encuestas, el nivel de acceso al crédito es bajo, este resultado tiene una importancia para la política expansiva de las entidades crediticias, puesto que significaría que todavía *puede* haber un *techo* relativamente importante en cuanto a cobertura. De esta manera, la expansión hasta ese desconocido techo no parece implicar el peligro de sobreendeudamiento de los clientes. Sin embargo, sin un análisis de la capacidad de pago de los potenciales clientes, es poco lo que se puede decir sobre el tamaño *real* del mercado potencial.

Por otro lado, se evidencia una gran importancia de las fuentes microfinancieras formales y no formales en Huancayo —esto es, todas las entidades, excluidos los bancos comerciales—, que concentran 93% del número de préstamos y 95% de los montos totales otorgados. Entre éstas, la CMAC explica alrededor de 40% de las transacciones y montos de crédito. Esto tiene connotaciones claras sobre la estructura del mercado; a saber, los

préstamos promedio son relativamente reducidos —mucho menores de 1.000 dólares americanos—, los hogares de los prestatarios tienen un elevado índice de pobreza —alrededor de 50% son pobres—. Más aún, existe una tendencia del mercado hacia la estandarización de las características de los contratos de crédito, así como una saludable competencia por precios y por calidad del servicio, en particular en las entidades financieras formales.

Probablemente como en ningún otro mercado regional, la importancia de la CMAC Huancayo es vital para entender el comportamiento del mercado: su participación en el total de las transacciones (36%) la convierte en un prestamista más importante que *todas* las fuentes *no formales*, y su participación en el monto total —de casi 40%— hace de ella una entidad con una importancia similar que la de todas las fuentes *no formales*. El liderazgo de la CMAC —logrado pese a tener restricciones patrimoniales respecto a Mibanco, el Banco del Trabajo y Financiera Solución (competidores en Huancayo)— le permite dar las pautas en el mercado, sobre todo en cuanto a procedimientos crediticios.<sup>86</sup> Éste es un resultado *atípico*, ya que en otros mercados regionales —como Cuzco, Piura, Arequipa y Trujillo— la participación de las CMAC, si bien importante, no suele ser mayor que la de los bancos. En todos estos casos, la larga presencia de las CMAC —de más de 15 años en todos los casos— les otorga una gran ventaja en lo que se refiere al conocimiento del mercado, así como autonomía en la toma de decisiones, elementos que resultan cruciales para afrontar *oportunamente* la creciente competencia por mejorar su posicionamiento en el mercado.

Sin cuestionar la importancia que tiene la CMAC Huancayo, a nuestro parecer podría existir una subestimación de la importancia de las fuentes no formales, en especial de las casas comerciales y los proveedores —fuentes semiformales— en la provincia de Huancayo. Pese a la contracción que parece haberse registrado en la cartera de dichos prestamistas, la reducida importancia de las fuentes no formales es un resultado que llama la atención, teniendo en cuenta la mayor participación encontrada por la Encuesta CEPES-IEP (2000), que es la única referencia disponible para el caso de Huancayo.

Los resultados de la encuesta muestran que hay una reducida presencia de prestamistas de cualquier tipo en el área rural —donde se concentra 30% del número de transacciones y 25% del monto total—. Las fuentes formales explican más de 70% de las operaciones crediticias —en número y

86 Al menos dos de las entidades microfinancieras formales han contratado a ex analistas de crédito de la CMAC. Esto les ha permitido adoptar las prácticas crediticias de ésta, lo que ha posibilitado que mejoren sus resultados financieros.



monto—. A la ya reducida cobertura crediticia, se suman las bajas participaciones de las casas comerciales, los proveedores y los prestamistas informales en este ámbito.

Por otra parte, la importancia de actividades ligadas al comercio y de los préstamos de consumo registrados en el área rural<sup>87</sup> —cuyos montos promedio suelen ser menores de 500 dólares americanos— explica los reducidos montos promedio prestados; además, incluso los préstamos agrícolas —que concentran 41,7% del volumen total de crédito otorgado en dicho ámbito— tienen montos reducidos de alrededor de 1.000 dólares americanos. Esta escasa diversificación en el uso de los préstamos se reproduce —aunque en menor medida— en el ámbito urbano, donde si bien casi 40% de los préstamos fueron usados en el comercio, otros usos relativamente importantes fueron la mejora de la vivienda, la educación y el consumo.

Por otro lado, las fuentes formales no sólo son más importantes en cuanto a los montos prestados —concentran 64,4% del total— sino también respecto a la cantidad de transacciones crediticias —reúnen 62,1% del total—. Un resultado particular del mercado de Huancayo es que los montos promedio prestados por las fuentes formales y las fuentes semiformales son similares —y menores de 900 dólares americanos—. A la vez, esto está explicado por la naturaleza esencialmente micro de los principales prestamistas formales y semiformales. En otros mercados en los que el segmento microfinanciero sea menos importante —como el de Arequipa o el de Cuzco—, con seguridad existirá la tendencia a alcanzar el resultado típico de mayor importancia del sector formal en función del volumen prestado; y el del sector no formal, en cuanto al número de transacciones.

Como resultado de la poca importancia de las fuentes semiformales privadas, el sector semiformal —que explica 20,1% del monto total y 18,2% de las transacciones realizadas— está largamente representado por el Banco de Materiales y el Banco de la Nación. Con certeza, estas dos entidades estatales tienen una participación relativamente importante en otros mercados de créditos. Esta importancia relativamente abultada del Estado como prestamista se observa a pesar de que Agrobanco no opera en Huancayo, lo cual significa que el Estado puede convertirse en competencia para las entidades formales, más aún si se tiene en cuenta que existe una relación de *sustitución* entre las fuentes formales y las no formales.

87 Se incluye dentro de los créditos de consumo a aquellos usados en la educación. De esta manera, los créditos para el comercio y los personales concentran más de 40% del volumen total de créditos otorgados en el área rural.

Este vínculo de sustitución probablemente se esté dando gracias a que existe un bajo nivel de acceso al crédito de cualquier fuente y debido a que las condiciones para acceder al microcrédito entre las fuentes formales y no formales son similares. Esta relación está ampliamente explicada por la sustitución que existe entre la Caja Municipal y las entidades no formales (y en especial con las semiformales). Por otro lado, lamentablemente no se cuenta con información sobre las *interacciones* entre las fuentes formales y no formales, que sería importante conocer para efectos del análisis de las implicancias de estas relaciones sobre los contratos de crédito. Éste es un tema pendiente en la agenda de investigación para otros mercados financieros regionales.

Por otro lado, como consecuencia de la importancia de los prestamistas microcrediticios en el mercado de Huancayo, sólo en 7,7% de las operaciones *con garantías* éstas fueron hipotecas, mientras que un abrumador 65% de las mismas estuvo conformado por títulos de propiedad (*en custodia*) o fotocopias de los mismos. Este factor —tenencia de un documento que acredita la propiedad de la vivienda— ha mostrado ser importante para explicar la probabilidad de acceso al crédito. En general, las tecnologías microcrediticias no se basan en las garantías sino en el análisis de la capacidad de pago de los potenciales clientes —incluso las cajas rurales parecen estar reorientando sus metodologías crediticias en esta línea—. En ese sentido, este resultado podría ser generalizable a otros mercados con fuerte participación del microcrédito.

La reducida incidencia de ahorros financieros en los encuestados —19,5%— es un hallazgo que no sorprende, debido a las características de los productos de ahorros —altos costos de mantenimiento en los bancos, escasa presencia de agencias en zonas rurales, limitada red de cajeros de las entidades financieras, etcétera—,<sup>88</sup> además de la altamente posible desconfianza de los encuestados en las entidades financieras. Este resultado deja un campo importante para la movilización de ahorros financieros formales.

Finalmente, una serie de resultados invitan a la reflexión. Además de la baja tasa de acceso al crédito, se trata de un mercado en el que los prestatarios no están lo suficientemente informados acerca de la importancia de que su historial crediticio sea compartido por el sistema financiero formal. No obstante, si bien esto implica que no tienen la suficiente conciencia de la

88 Respecto a los costos de mantenimiento, la CMAC señala que no cobra comisiones de mantenimiento ni portes por los depósitos de ahorros. Mibanco tampoco los cobraba hasta el 31 de diciembre de 2002. No obstante, había restricciones en el número mínimo de retiros sin costo.



importancia de registrar un buen récord de pago, hasta la fecha no se registran tasas de morosidad alarmantes en el segmento microfinanciero, como sí sucede en el segmento de la banca comercial. Con todo, Huancayo constituye un mercado relativamente pequeño, en el que la actividad comercial es la más importante y cuya demanda crediticia con seguridad será cubierta en poco tiempo más. Esto implica que la expansión de la cobertura hacia otras provincias es la estrategia que probablemente sigan no sólo las entidades locales —la CMAC y la EDPYME ya están incursionando en otros mercados dentro del departamento de Junín— sino también las demás entidades que actúan en el segmento de bajos ingresos, para fines no únicamente de diversificación geográfica de riesgos, sino por un asunto de saturación de la capacidad de endeudamiento de los clientes actuales.

Para terminar, creemos que Huancayo ha sido un interesante caso de estudio. Sería importante investigar otros mercados con mayor dinamismo crediticio y con una estructura probablemente distinta de los mercados de créditos como Arequipa, Trujillo, Piura o Cuzco, en los que existe mayor cantidad de entidades —incluso operan las cajas rurales— y el volumen intermediado es también mayor. De nuevo, parte del énfasis debería ser puesto en el análisis de las interacciones entre los distintos agentes microfinancieros.

### Referencias bibliográficas

- ALEEM, Irfam (1990). "Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of Rural Credit Market in Pakistan". *The World Bank Economic Review* 4, 3, setiembre.
- ALVARADO, Javier, Felipe PORTOCARRERO, Carolina TRIVELLI, Efraín GONZALES DE OLARTE, Francisco GALARZA e Hildegardi VENERO (2001). *El financiamiento informal en el Perú. Lecciones desde tres sectores*. Lima: IEP-CEPES-COFIDE.
- ARYEETEEY, Ernest y Christopher UDRY (1995). "The Characteristics of Informal Financial Markets in Africa". Documento no publicado, preparado para su presentación en la sesión plenaria de la conferencia de investigación bianual del Consorcio Africano de Investigación Económica, Nairobi, Kenia (diciembre de 1994).
- BELL, Clive (1990). "Interactions between Institutional and Informal Credit". *The World Bank Economic Review* 4, 3, setiembre, pp.297-327.
- BOUCHER, Steve (2001). "Contracción estatal y desarrollo el mercado de crédito: marco conceptual y evidencia empírica de Piura". En Angélica Fort et al., *La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica*. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico-CIPCA.
- CHAKRABARTY, Debajyoti y Ananish CHAUDHURI (2001). "Formal and Informal Sector Credit Institutions and Interlinkage". *Journal of Economic Behavior and Organization* 46, 3, pp. 313-325.
- CHRISTEN, Robert P. (1989). *What Microenterprise Credit Programs Can Learn From the Moneylenders*. Discussion Paper 4. Cambridge, Acción Internacional.
- DIAGNE, Aliou (1999). *Determinants of Household Access to and Participation in Formal and Informal Credit Markets in Malawi*. FNCD Discussion Paper 67. Washington, D. C., International Food Policy Research Institute.
- FLORO, Maria Sagrario y Debraj RAY (1997). "Vertical Links between Formal and Informal Financial Institutions". *Review of Development Economics* 1, 1, pp. 34-56.
- FLORO, Sagrario M. y Pan A. YOTOPOULOS (1991). *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics*. Boulder-San Francisco-Oxford, The Westview Press.

GALARZA, Francisco (2002). "Situación del financiamiento rural en el Perú". Informe de investigación no publicado, preparado para el Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

JAPELLI, Tullio y Marco PAGANO (1999). *Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence*. CSEF Working Paper 22. Salerno, Universidad de Salerno, Centre for Studies in Economics and Finance.

——— (2000). "Information Sharing in Credit Markets: A Survey". CSEF Working Paper 36. Salerno, University of Salerno, Centre for Studies in Economics and Finance.

McMILLAN, John y Christopher WOODRUFF (1998). *Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam*. The William Davidson Institute Working Paper 132. Michigan, University of Michigan Business School.

MOHIELDIN, Mahmoud S. y Peter W. WRIGHT (2000). "Formal and Informal Credit Markets in Egypt". *Economic Development and Cultural Change* 48, 3, pp. 657-670.

SIAMWALLA, Ammar et al. (1990). "The Thai Rural Credit System: Public Subsidies, Private Information, and Segmented Markets". *The World Bank Economic Review* 4, 3, setiembre, pp. 271-295.

STEEL, William F. et al. (1997). "Informal Financial Markets under Liberalization in Four African Countries". *World Development* 25, 5, pp. 817-830.

STIGLITZ, Joseph y Andrew WEISS (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *American Economic Review* 71, 3, pp. 393-410.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS-SBS (varios años). *Memoria Anual*. Varios números. Lima: SBS.

TRIVELLI, Carolina (1997). *Crédito en los hogares rurales del Perú*. Investigaciones Breves 4. Lima: Consorcio de Investigación Económica.

VALDIVIA, Martín y Juan Pablo SILVA (1997). "Acceso al crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal". En Efraín Gonzales de Olarte et al. (eds.). *Perú: El problema agrario en debate*. SEPIA VI. Lima, Seminario Permanente de Investigación Agraria, pp. 203-246.

**Anexo A**  
**Monto de créditos promedio, mediana y total, según prestamista**

| Prestamista     | Urbano      |       |       |         | Rural       |       |       |        | Total       |       |       |         |
|-----------------|-------------|-------|-------|---------|-------------|-------|-------|--------|-------------|-------|-------|---------|
|                 | Obs. válid. | Media | Me*   | Suma    | Obs. válid. | Media | Me*   | Suma   | Obs. válid. | Media | Me*   | Suma    |
| Caja municipal  | 43          | 932   | 435   | 40.077  | 34          | 854   | 580   | 29.051 | 77          | 898   | 580   | 69.128  |
| B. del Trabajo  | 9           | 873   | 522   | 7.855   | 6           | 280   | 174   | 1.681  | 15          | 636   | 290   | 9.536   |
| Fin. Solución   | 12          | 1.149 | 870   | 13.791  |             |       |       |        | 12          | 1.149 | 870   | 13.791  |
| EDPYME          | 7           | 1.673 | 232   | 11.710  | 1           | 870   | 870   | 870    | 8           | 1.572 | 261   | 12.580  |
| B. Continental  | 7           | 563   | 580   | 3.939   |             |       |       |        | 7           | 563   | 580   | 3.939   |
| Interbank       | 4           | 978   | 942   | 3.913   | 1           | 290   | 290   | 290    | 5           | 841   | 580   | 4.203   |
| B. de Crédito   | 1           | 580   | 580   | 580     | 1           | 580   | 580   | 580    | 2           | 580   | 580   | 1.159   |
| Mibanco         | 2           | 275   | 275   | 551     | 0           |       |       |        | 2           | 275   | 275   | 551     |
| Ban. Mat.       | 15          | 1.085 | 1.159 | 16.272  | 1           | 1.449 | 1.449 | 1.449  | 16          | 1.108 | 1.159 | 17.722  |
| Derrama Mag.    | 15          | 696   | 580   | 10.440  | 1           | 290   | 290   | 290    | 16          | 671   | 580   | 10.730  |
| B. de la Nación | 8           | 594   | 522   | 4.754   | 6           | 493   | 507   | 2.957  | 14          | 551   | 522   | 7.710   |
| ONG             | 10          | 336   | 174   | 3.362   | 1           | 194   | 194   | 194    | 11          | 323   | 174   | 3.557   |
| Proveedor       | 2           | 312   | 312   | 623     | 1           | 2.000 | 2.000 | 2.000  | 3           | 874   | 580   | 2.623   |
| Casa comercial  | 1           | 480   | 480   | 480     | 1           | 3.800 | 3.800 | 3.800  | 2           | 2.140 | 2.140 | 4.280   |
| Familiar/amigos | 16          | 752   | 275   | 12.033  | 8           | 287   | 290   | 2.299  | 24          | 597   | 290   | 14.332  |
| Junta/pandero   | 2           | 325   | 325   | 651     |             |       |       |        | 2           | 325   | 325   | 651     |
| Tienda/bodega   | 0           |       |       |         | 1           | 29    | 29    | 29     | 1           | 29    | 29    | 29      |
| Otros           | 3           | 574   | 435   | 1.722   | 1           | 26    | 26    | 26     | 4           | 437   | 261   | 1.748   |
| <b>Total</b>    | 157         | 846   | 522   | 132.753 | 64          | 711   | 435   | 45.514 | 221         | 807   | 500   | 178.268 |

\* Me: mediana.

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

**Anexo B**  
**Estadísticas descriptivas de variables relevantes**

| Variables  | Media   | Mediana | Error estándar de la media |
|--|---------|---------|----------------------------|
| Tasa de dependencia del hogar (12 < & > 60)                                    | 30,563  | 33,333  | 0,819                      |
| Sexo del jefe del hogar (1: = varón)   | 0,808   | 1,000   | 0,014                      |
| Edad del jefe del hogar  | 47,585  | 46,000  | 0,496                      |
| Educación del jefe del hogar (años)  | 9,078   | 11,000  | 0,165                      |
| Tiene seguro medico (1: = sí)  | 0,296   | 0,000   | 0,016                      |
| Trabajó (el jefe del hogar) como dependiente (1: = sí)                         | 0,389   | 0,000   | 0,017                      |
| Trabajó (el jefe del hogar) como independiente (1: = sí)                       | 0,573   | 1,000   | 0,018                      |
| Material predominante en piso de vivienda (cemento)                            | 0,433   | 0,000   | 0,018                      |
| Propiedad de la vivienda (1: = propia)   | 0,704   | 1,000   | 0,016                      |
| Tiene algún documento que acredite la propiedad de su vivienda (1: = sí tiene) | 0,601   | 1,000   | 0,017                      |
| Valor de la vivienda (dólares americanos) <sup>a</sup>                         | 5.898,6 | 1.449,3 | 458,889                    |
| Ingreso del hogar (dólares americanos) <sup>b</sup>                            | 4.789,4 | 2.991,3 | 386,340                    |
| Ingreso per cápita del hogar (dólares americanos) <sup>b</sup>                 | 1.091,9 | 626,087 | 84,513                     |
| Gasto del hogar (dólares americanos)   | 2.428,9 | 2.062,6 | 56,037                     |
| Gasto per cápita del hogar (dólares americanos)                                | 565,6   | 446,0   | 16,200                     |
| Pobreza del hogar (1: = pobre)   | 0,650   | 1,000   | 0,017                      |
| Actividad agropecuaria le produce otros ingresos                               | 0,340   | 0,000   | 0,017                      |
| Propiedad de la explotación agropecuaria que conduce                           | 0,230   | 0,000   | 0,015                      |
| Tiene crédito (1: = sí tiene)  | 0,265   | 0,000   | 0,016                      |
| Algún miembro ha prestado dinero, insumos, etcétera (1: = sí)                  | 0,061   | 0,000   | 0,008                      |
| Depósitos de ahorro en el sistema financiero (1: = sí tiene)                   | 0,195   | 0,000   | 0,014                      |
| Ahorro no financiero (1: = sí tiene)   | 0,516   | 1,000   | 0,018                      |
| Patrimonio total (dólares americanos) <sup>c</sup>                             | 8.884,9 | 2.898,6 | 1.073,154                  |
| Patrimonio total per cápita (dólares americanos) <sup>c</sup>                  | 2.117,0 | 655,7   | 220,941                    |

<sup>a</sup> 721 observaciones.

<sup>b</sup> 798 observaciones.

<sup>c</sup> 772 observaciones.

Nota: El resto de variables tiene 800 observaciones válidas.

Fuente: Encuesta CIES Huancayo (2002).

## Índice de cuadros y gráficos

---

II. Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú. *Felipe Portocarrero Maisch, Guillermo Byrne Labarthe*

*Cuadros*

|   |     |
|---|-----|
| Cuadro 1. Colocaciones a la microempresa por intermediario (datos del 30 de noviembre de 2002)              | 54  |
| Cuadro 2. Comparación del mercado de microfinanzas entre Perú y Bolivia (datos de noviembre de 2002)        | 57  |
| Cuadro 3. Indicadores principales de los participantes en el mercado de Arequipa                            | 65  |
| Cuadro 4. Heterogeneidad de costos  | 69  |
| Cuadro 5. Tasas efectivas mensuales por proveedor   | 72  |
| Cuadro 6. Economías de escala, rendimiento y evolución del portafolio, y ROE de la CMAC de Arequipa         | 77  |
| Cuadro 7. Beneficio económico de los participantes en el mercado  | 79  |
| Cuadro 8. Principales indicadores de los participantes en el mercado de microcrédito de Lima                | 83  |
| Cuadro 9. Tasas efectivas anuales del crédito PYME por ofertante en Lima                                    | 85  |
| Cuadro 10. Indicadores principales de los participantes en el mercado de microcrédito de Huancayo           | 97  |
| Cuadro 11. Economías de escala, rendimiento de portafolio, cartera bruta y rentabilidad de la CMAC Huancayo | 100 |
| Cuadro 12. Tasas efectivas anuales de los préstamos PYME en el mercado de Huancayo                          | 101 |